



Sächsisch-Böhmische
SCHWEIZ

seit 2009

SANDSTEIN

Post für Partner

SCHWEIZER

Mai 2020 | 122. Ausgabe



regional | aktuell | weltoffen



Inhalt

- 4 Regionalmanagement | Aktuell
Bewegung in der Datenbank für regionale Produkte
- 5 Regionalmanagement | Visionär
Regionale Produkte statt Mobilität
- Wie erleben unsere regionalen Produzenten die Corona-Krise?**
- 6 **Im Gespräch mit regionalen Produzenten**
- 8 Regionalmanagement | Motiv
Produzenten und Gastronomen im Interview
- 10 **Wie werden derzeit die Märkte unserer Region besucht?**
- 11 **Gastronomen schwerer von Corona-Pandemie betroffen**
- Region | Aktiv
- 12 **Hofläden – eine Bereicherung für den Tourismus in der Sächsischen Schweiz**
- 13 **Zeit zum Umdenken – JETZT!**
- Nationalpark | Aktiv
- 14 **Freude über Eier, die nicht gegessen werden – Brutschau 2020**
- Rezept des Monats
- 16 **Zickleinkeule im Wiesenheu**

Impressum

Eine Gemeinschaftsinitiative von:

**Staatsbetrieb Sachsenforst
Nationalparkverwaltung Sächsische Schweiz**
An der Elbe 4, 01814 Bad Schandau
Ansprechpartner: Jörg Weber
Tel. 035022 – 900613, Fax 035022 – 900666
joerg.weber@smul.sachsen.de
www.nationalpark-saechsische-schweiz.de

**Verein Landschaf(f)t Zukunft e. V.
Ulrike Funke Geschäftsführung**
Regionalmanagement Sächsische Schweiz
Ansprechpartner: Kathleen Krenz
Siegfried-Rädel-Str. 9, 01796 Pirna
Tel. 03501 4704873, Fax 03501 5855024
kathleen.krenz@re-saechsische-schweiz.de
www.re-saechsische-schweiz.de
www.gutes-von-hier.org

„Zuständig für die Durchführung der ELER-Förderung im Freistaat Sachsen ist das Staatsministerium für Energie, Klimaschutz, Umwelt und Landwirtschaft (SMEKUL), Referat Förderstrategie, ELER-Verwaltungsbehörde.“

Bild Titelseite:

Die schon recht kräftigen Lämmer freuen sich am saftigen Grün auf ihrer Weide in Hennerdorf/ Osterzgebirge.
Foto: Kathleen Krenz

Newsletter „SandsteinSchweizer“
122. Ausgabe, Mai 2020
Redaktion: Kathleen Krenz
Für den Inhalt der einzelnen Artikel zeichnen die jeweiligen Autoren verantwortlich.
Satz und Layout: TARADESIGN, Pirna
Fotos: F. Höppner, M. Förster, K. Krenz, F. Trykowski, U. Augst, G. Gründel
Druck: Ideenwerkstatt Päßler, Neustadt i. Sa.
Auflage: 1.500 Stück
Gedruckt auf Circle matt White.



Diese Veröffentlichung wird finanziert mit Steuermitteln auf Grundlage des von den Abgeordneten des Sächsischen Landtags beschlossenen Haushaltes.

Für den monatlichen Onlineversand kann sich angemeldet werden unter: www.sandsteinschweizer.de

Editorial

„Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.“

Albert Einstein

In unserer aktuellen Vermarktungsausgabe des SandsteinSchweizers wollen wir „nicht im eigenen Saft garen“ sondern unbedingt auch „über den Tellerrand schauen“, um uns unserer Potentiale und Problematiken besser bewusst zu werden und die Zeit zum „Umdenken“ zu nutzen, um neue Wege zu suchen, um auch in Krisen wie dieser bestehen zu können.

Der Bundesverband der Regionalbewegung e.V., die Marktschwärmer Deutschland, die Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft e.V., das Netzwerk Solidarische Landwirtschaft e. V. und die Ernährungsräte schweißst die Sorge um eine krisensichere Ernährung zusammen:

„Höchste Zeit für eine Regionalisierung in der Ernährungswirtschaft“

PM vom 23.4.2020 – „Ist unsere Ernährung in Krisenzeiten gesichert?“, fragen sich derzeit viele Verbraucherinnen und Verbraucher zu Recht. Wie anfällig globale Lieferstrukturen sind, wird gerade immer deutlicher und wirkt wie Wasser auf die Mühlen der Regionalbewegung in Deutschland. Die Corona-Pandemie zeigt, wie verletzlich die arbeitsteilige Weltwirtschaft ist. „... Während der Absatz im Lebensmittelhandel enormen Zuwachs

erfährt, verlieren die großen Molkeereien und Milchviehbetriebe in der aktuellen Krise ihren internationalen Absatzmarkt und somit ihre Wirtschaftlichkeit, die auf diesen Großstrukturen basiert. Aus Sicht der Regionalbewegung sind jedoch dezentrale Strukturen in der Nahrungsmittel- grundversorgung und in der Lebensmittelverarbeitung elementare Stabilitätsfaktoren nicht nur in Krisenzeiten.

Die jetzt zu ergreifende Chance ist es, den Aufbau von regionalen Nahversorgerstrukturen systematisch zu unterstützen. Der Erhalt und Aufbau regionaler Wirtschaftskreisläufe für eine hohe Wertschöpfung in den Regionen und eine weitgehende Unabhängigkeit von globalen Handelsstrukturen sind Voraussetzung für eine zukunftsträchtige und krisenfeste Daseinsvorsorge.“

Auch wir wollen und müssen uns an dieser Stelle Gedanken dazu machen, wie wir uns als Region „krisenfester“ aufstellen können!

Ihre Ulrike Funke und Jörg Weber



Kathleen Krenz, LEADER-Region Sächsische Schweiz

„Zuwachs“ in der Datenbank für regionale Produkte



Die Einstiegsseite der Regionaldatenbank-Website (www.gutes-von-hier.org) mit einer Übersicht über die Produktgruppen und aktuelle Mitglieder. Zusätzlich ist hier die Verteilung der derzeit enthaltenen Einträge  im Vergleich zum Vorjahr  dargestellt.

122 Ausgaben, davon 6 Sonderausgaben zum Thema Vermarktung regionaler Produkte seit 2009 - so die Bilanz des Newsletters SandsteinSchweizer. Zwischen 08.2019 und 04.2020 nahm der Landschaf(f)t Zukunft e.V. (LSZ) 4 weitere Unternehmen in die Datenbank „Gutes von hier.“ auf. Damit sind zum gegenwärtigen Zeitpunkt 96 Unternehmen gelistet. Drei Unternehmen schieden wegen Aufgabe des

Unternehmens sowie durch einen Todesfall aus. Ein hoher Zeitaufwand wurde in Netzwerkarbeit investiert. Gemeinsam mit weiteren Partnern der Region wie z.B. DEHOGA Sachsen e.V. (Geschäftsstelle Sächsische Schweiz), Tourismusverbänden Sächsische Schweiz e. V. und Erzgebirge e.V. sowie Regionalverkehr Sächsische Schweiz-Osterzgebirge GmbH konnten gemeinsame Veranstaltungen erfolgreich

durchgeführt werden. Umfangreiche Unterstützung erhielten auch die kleinen Netzwerke zwischen den Mitstreitern der Initiative „Gutes von hier.“. Aktuelle Berichterstattungen erfolgten in den einzelnen Monatsausgaben, im Landkreisboten,

auf der Internetseite „Gutes von hier.“ sowie bei Social Media.

Aktuell informiert:
www.gutes-von-hier.org

Regionale Produkte statt Mobilität

Traditionell widmet sich die Mai-Ausgabe dem Thema Mobilität. Der Monat Mai ist dabei bewusst gewählt, da um diese Zeit eigentlich der Tourismus in unserer Region boomt. Ob (Tages-)Touristen oder Einheimische – alle zieht es in unsere schöne Landschaft und touristische Dienstleister warten mit neuen abwechslungsreichen Angeboten auf. Aufgrund der durch die Corona-Pandemie erlassenen Ausgangsbeschränkungen im April erlebten wir jedoch in diesem Jahr um die Osterzeit „Stillstand statt Saisonstart“.

Seit 20.04.2020 ist Wandern in unserer Region wieder erlaubt, doch das Kontakt-Verbot bleibt bestehen. Tritt zunehmend „Normalität“ in unseren Alltag ein, rückt auch das Thema Mobilität wieder mehr in den Fokus. Wir hoffen sehr, dass Sie die Zeit bis dahin gesund überstehen und wir Ihnen die Ausgabe mit attraktiven Angeboten zum öffentlichen Nahverkehr bald nachreichen können.

Während das öffentliche Leben durch die aktuelle Situation in ganz Deutschland stark eingeschränkt ist, sind unsere regionalen Produzenten auch weiterhin für uns da und kümmern sich darum, dass es ausreichend Lebensmittel in bester Qualität gibt. Die Wertschätzung für die lokale Herstellung von Lebensmitteln steigt in diesen Tagen, wie viele Produzenten gerade erleben.

In den Medien können wir derzeit täglich Berichte zu diesem Thema verfolgen – von bewusstem Einkauf bis hin zu „Hamster“-Käufen, aber auch von Geschäftsschließungen. Wir, die Mitarbeiter des Landschaf(f)t Zukunft e.V. wollen die Gelegenheit nutzen, die Vermarktung regionaler Lebensmittel während der Corona-Pandemie in unserer Region unter die „Lupe“ zu nehmen, um Ihnen nahe zu bringen, welche Erfahrungen die Produzenten/Vermarkter der Initiative „Gutes von hier.“ in diesen Tagen sammeln (müssen).



Wie erleben unsere regionalen Produzenten die Corona-Krise?



In der Sächsischen Schweiz findet man mehrere Beispiele für eine gute Zusammenarbeit zwischen regionalen Produzenten und Gastronomen. Doch es gibt auch „Reserven“. Diese zu nutzen, sollte Anliegen sein, wenn gastronomische Einrichtungen wieder öffnen. (Archivbild)



In der Corona-Krise ist die Versorgung mit regionalen Lebensmitteln wieder stärker ins Bewusstsein vieler Menschen gerückt. Durch Ausgangsbeschränkungen, die das Infektionsrisiko senken sollen, kommt Hof- und Dorfläden sowie Verkaufsstellen im ländlichen Raum jetzt eine besondere Funktion als Nahversorger zu. Presse, Fernsehen und Social Media-Kanäle greifen dieses Thema immer wieder auf. So erreichen uns Meldungen wie diese: "Wir produzieren ja etwas Elementares, was für den Menschen lebenswichtig ist, auch in der Krise. Auf Essen könne nicht verzichtet werden. Das macht allen bewusst, wie wichtig unsere Produzenten vor Ort sind,

egal ob Bio oder konventionell." Aber auch solche: „Der Wegfall von Kunden aus Gastronomie, Hotellerie und Catering, sowie das stark rückläufige Tagesgeschäft durch weniger Berufstätige/Berufspendler, Schulschließungen und (Tages-) Touristen machen den Lebensmittel-Handwerkern große Sorgen. Durch die verstärkte Tendenz der Konsumenten, gleich auch Fleisch, Wurstwaren, Brot, Gebäck und Mehlspeisen im Supermarkt einzukaufen, haben Handwerksbetriebe mit hohen Einbußen zu kämpfen.“ Aus diesem Grund suchten wir die Gespräche mit den Produzenten unserer Region, besuchten regelmäßig stattfindende lokale Märkte, um die derzeitige Entwicklung in unserer Region zu erfassen.

Im Gespräch mit regionalen Produzenten

Aus aktuellem Anlass starteten wir Anfang April eine Umfrage an die Mitstreiter der Initiative „Gutes von hier.“. Wir wollten von ihnen wissen:

Ist der Umsatz in Ihrem Hof- bzw. Dorfladen / in Ihrer/Ihren Verkaufsstelle(n) derzeit höher als sonst?

Es geben mehr Produzenten an, dass der Umsatz derzeit höher liegt als sonst in dieser Jahreszeit. Einige sprechen sogar vom dreifachen Umsatz, vergleichbar mit der (Vor) Weihnachtszeit. Trotzdem fehlen einem Großteil der Produzenten die durch den Verkauf ihrer Produkte sowie ihrer Imbissangebote auf Messen, Märkten und sonstigen Festen erzielten Einnahmen. Zum Teil musste das zur Absicherung dieser Veranstaltungen eingestellte Personal in Kurzarbeit geschickt werden. Andererseits mussten Unternehmen mit mehreren Filialen eine/einige schließen, da durch die Schließung von Kindereinrichtungen Verkaufspersonal derzeit zu Hause bleiben muss.

Kaufen derzeit mehr Einheimische bei Ihnen ein?

Der Großteil der Produzenten gab an, dass derzeit mehr Einheimische ihren Hof-, Dorfladen bzw. ihre Verkaufsstelle aufsuchen. Es kommen aber auch zunehmend Anwohner einkaufen, die bisher nicht zum Kundenstamm gehörten.



Ein umfangreiches Angebot an hochwertigen Lebensmitteln bietet unsere Region. Unter www.gutes-von-hier.org kann man sich schnell informieren, wo man welche Produkte erhält.

Fehlen (Tages-)Touristen aus Dresden bzw. Berufspendler etc. in Ihrer Kundschaft aufgrund von Ausgangsbeschränkungen, Home-Office und Kurzarbeit?

Dies bestätigten die meisten Produzenten. Aufgrund der Ausgangsbeschränkungen im April blieben auswärtige Käufer fern. Ostern startet alle Jahre wieder die Tourismussaison, aber aufgrund der Corona-Pandemie in diesem Jahr nicht. Das macht sich auch bei verschiedenen Produzenten bemerkbar.

Bieten Sie einen Lieferservice an? Wenn ja, nur an Händler/weitere Hofläden oder auch an private Haushalte?

Lieferservice an weitere Händler/weitere Hofläden wird unverändert durchgeführt. An Privathaushalte liefern die an der Befragung beteiligten Unternehmen nicht. Onlineshops werden z.T. derzeit stärker genutzt.

Kathleen Krenz, LEADER-Region Sächsische Schweiz

Produzenten und Gastronomen im Interview



Firmeninhaberin Ulrike Schneider hinter der Plexiglas-Schutzscheibe an der Kasse in ihrem Hofladen.



Ulrike Schneider, Essig Schneider Colmnitz

„Unser Hofladen ist geöffnet, wir beliefern auch noch unsere Kunden und der Onlineshop läuft. Bei uns im Hofladen haben wir gewisse Vorsichtsmaßnahmen getroffen, wie z.B. max. 2 Personen im Hofladen, eine Scheibe an der Verkaufstheke als Schutz, 1,50 m Abstand halten zu anderen Personen. Wie in anderen Lebensmittelgeschäften gibt es Artikel, die auch knapp werden oder Mangelware sind. Wir versuchen natürlich von unseren

Lieferanten immer Ware zu bekommen, was zur Zeit mit etwas längeren Lieferzeiten verbunden ist. Dennoch versuchen wir, auch in dieser Zeit unsere Kunden zu beliefern sowie unsere Produktvielfalt aufrecht zu erhalten.“

Jürgen Bohse von der Bäckerei Bohse Struppen



„Wie auch andere Bäckereien ist unsere Backstube in Betrieb, wie gewohnt Montag bis Sonnabend geöffnet. Durch die Einschränkungen aus bekannten Gründen sind viele Kunden aus dem Durchgangs- und Besucherverkehr ausgeblieben, auch Lieferungen an Hotels und Pensionen finden z. Zt. nicht statt. Aber unsere einheimischen Kunden halten uns die Treue und kaufen wie gewohnt unsere leckeren Kuchen, Semmeln und Brote. Dafür sind wir sehr dankbar.“

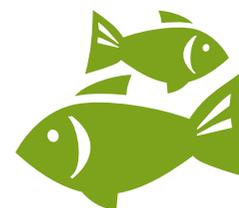
Unsere Produktion muss nicht umgestellt werden, nur etwas eingeschränkt. Die in unserem Regionalregal angebotenen Produkte werden auch sehr gut angenommen, das betrifft neben Wurstkonserven der Fa. Steudtner auch die Säfte vom Gut Pesterwitz. Anders sieht es mit dem Cateringsservice aus, welcher leider komplett weggebrochen ist. Unsere Mitarbeiter sind motiviert und optimistisch, dass es bald wieder bergauf geht, denn „Nichts ist so beständig, wie der Wandel“.“



Rolf Seim, Ziegenhof Lauterbach

„Uns fehlt die Gastronomie als Abnehmer. Im Hofladen und bei den

Wiederverkäufern ist der Absatz leicht gewachsen. Wir versuchen, uns mit der Produktionsplanung auf die veränderte Situation einzustellen (Schnittkäse ist länger haltbar). Sehr froh sind wir, dass Hofläden geöffnet bleiben können.“



Gunther Ermisch, Forellen- und Lachszucht Ermisch, Langburkersdorf

„Unser Hofladen ist zu den bekannten

Zeiten geöffnet. Wir hatten ein weihnachtliches Ostergeschäft - soll heißen, wir erlebten den besten Umsatz über Ostern seit Firmengründung vor 26 Jahren. Viel neue Kundschaft, Zeit zum Kochen am eigenen Herd, Interesse an regionalen Produkten... Danke, Ihr habt dem Team der Fischzucht Ermisch sehr geholfen. Große Sorgen bereiten uns die fehlenden Verkäufe an die ca. 80 Gaststätten und Hotels sowie die Veranstaltungen, zu welchen wir mit Fischbrötchen und Räucherfisch planmäßig vertreten sind. Das hat uns jedes Jahr geholfen, „über den Sommer zu kommen“. Wir rechnen mit einem Umsatzrückgang von 30-40%. Unser Ziel ist es aber, keine Mitarbeiter in Kurzarbeit zu schicken!

Am 1. September fangen 2 neue Lehrlinge mit der Ausbildung an. Bis dahin brauchen wir Planungssicherheit!!!“

Felix Mikulla, Inhaber des Restaurants „Felsenbirne“



„Es ist eine schwierige Zeit für Dienstleister und Gastronomen nicht nur in unserer Region, sondern in ganz Deutschland. Ich bin froh und dankbar, dass so viele Gäste und Stammkunden unser angebotenes Ostermenü wahrgenommen und bestellt haben und auch fleißig Werbung auf den Sozialen Plattformen betreiben“

Katja Riedel, Romantik Hotel „Deutsches Haus“

„In diesen Tagen merkt man sehr schmerzhaft, warum wir doch alle diesen Beruf gewählt haben. Die Liebe zum Gast, der Kontakt mit den Menschen, das verkaufen, das präsentieren! Es fehlt! Umso mehr freuen wir uns auf die Zeit danach. Die Zeit, in der wieder Weinwanderungen, Weinpräsentationen, üppige Hochzeiten, Jugendweihen und sämtliche Feiern und Anlässe zum Beisammensein möglich sind. Wir freuen uns auf Sie und die Zeit, in der wieder Leben im Haus ist.“

Joachim Oswald & Kathleen Krenz, LEADER-Region Sächsische Schweiz

Wie werden derzeit die Märkte unserer Region besucht?



15.4.2020 Wochenmarkt in Pirna, Joachim Oswald



Es ist Mittwoch und Markttag in Pirna. Elf Verkaufsstände haben sich rund um das Pirnaer Rathaus auf dem Canaletto-

Markt aufgestellt. So gibt es Gemüse von der Gärtnerei Entrich aus Graupa, Blumen aus Kreischa, Honig von der Imkerei Lüddecke aus Neustadt, Brot und Kuchen von der Bäckerei Walter Pirna sowie Geflügel von Mario Steinert aus der Oberlausitz. Weiterhin sind noch zwei Fischanbieter, zwei Verkaufswagen mit Fleisch- und Wurstprodukten sowie ein großer Stand mit Tee und Gewürzen und der Wagen mit Angeboten vom Sächsisch-Böhmischen Bauernmarkt aus Röhrsdorf vor Ort. Mit mir waren nur ca. 30 Kaufinteressierte auf dem Markt. Dies ließ viel Platz für die Corona-Kontaktfestlegungen.

Inmitten der Angebote gab es aber noch eine Besonderheit: Die 25. Sächsische Weinkönigin Katja Riedel vom Romantik Hotel „Deutsches Haus“ in Pirna stellte die ersten Weine vom eigenen Weinberg in Dresden Pillnitz und aus dem Romantik Hotel stammende Pirnaer Unikate wie die „Sauerbratensuppe“ zum Kauf vor. Dabei betont Familie Riedel: „Wichtig für uns ist, dass wir den Kontakt zu unserem ‚wichtigsten Gut‘ – unseren Gast nicht verlieren.“

17.4.2020 Wochenmarkt Lingnerallee, Kathleen Krenz

Eingezäuntes Gelände, Marktstände im 3 Meter-Abstand zueinander und nur noch in 2 Reihen, kontrollierter Einlass sowie Mund- und Nasenschutz-Pflicht beim Betreten des Areal – so erleben die Besucher derzeit Dresdens beliebten Wochenmarkt auf der Lingnerallee.

Im Gespräch mit Madeleine Megyesi-Lukaß (Leiterin Wochenmärkte Dresden) und einigen Händlern erfuhr ich, dass der Publikumsverkehr merklich geringer ist als sonst. Ob dies durch die Angst vor Ansteckung oder durch die Auswirkungen der Ausgangsbeschränkungen begründet ist, lässt sich schwer sagen. „Viele Kunden fahren derzeit direkt zum Produzenten, um in deren Hofläden einzukaufen. Zudem verändert das Fehlen von Imbiss- und Nonfood-Angeboten das Kaufverhalten. Die Leute verweilen nicht mehr so lange auf dem Marktgelände“, so die Leiterin der Dresdner Wochenmärkte.

Ob sich die Situation mit der Aufhebung der Ausgangsbeschränkungen, aber mit weiterhin bestehendem Kontaktverbot bessert, wird sich zeigen.



Kathleen Krenz, LEADER-Region Sächsische Schweiz

Gastronomen schwerer von Corona-Pandemie betroffen



Auch Anja M. freut sich über das Angebot der „Felsenbirne“. Noch im März wollte sie hier einkehren, hatte aber keinen freien Platz bekommen.

Zunehmende Temperaturen und Sonnenschein – bestes Biergartenwetter und Saisonstart für die Gastronomie und Hotellerie, die ihre Einrichtungen für Gäste und Touristen liebevoll herausgeputzt haben. In uns wächst der Wunsch, sich mit Familie und Freunden kulinarisch verwöhnen zu lassen oder nach einer Wanderung, einem Ausflug, den Tag gemütlich im Restaurant bzw. Biergarten ausklingen zu lassen. Doch laut der wegen der Corona-Pandemie geltenden Bestimmungen sind die gastronomischen Einrichtungen derzeit geschlossen. Viele Gastronomen müssen um ihre Existenz bangen, denn derzeit ist nicht abzusehen, wann sie wieder öffnen dürfen. Um ihre Betriebe trotz der schwierigen Rahmenbedingungen aufrecht zu erhalten, bieten einige von ihnen Speisen zum Mitnehmen oder per Lieferservice an. Die so erzielten Einnahmen sind keinesfalls vergleichbar mit einem

normal laufenden Betrieb, wie er um diese Zeit üblich ist. Der DEHOGA Sachsen e.V. rief gemeinsam mit dem Sächsischen Tourismusministerium und weiteren Akteuren die Online-Plattform »Lokalhelden Sachsen« (www.lokalhelden-sachsen.de) ins Leben, um aktuelle Angebote der Gastronomen sachsenweit und kostenlos zu bündeln.

Auch ich nutzte diese Gelegenheit und suchte nach einem Gastronomen nahe Pirna, bei dem ich mein Mittagessen für Ostermontag bestellen konnte. Fündig wurde ich bei Felix Mikulla, Inhaber des Restaurants „Felsenbirne“. Pünktlich zur vereinbarten Zeit holte ich meine bestellten Speisen ab – sehr lecker, aber zweifelsohne mit einem entspannten Gaststättenbesuch mit Familie und/oder Freunden in gemüthlicher Atmosphäre nicht vergleichbar.

Kora Zöffel, Studentin im Praktikum beim TVSSW

Hofläden – eine Bereicherung für den Tourismus in der Sächsischen Schweiz



Einkaufen mit Flair – Bauernhofladen Steinert

Die Sächsische Schweiz punktet bei Gästen natürlich zuallererst mit der einmaligen Landschaft. Doch das ist nur ein Teil des Gesamtbildes. Die freundlichen Einwohner und die Vielfalt an regionalen Unternehmen und Akteuren gehören ebenfalls dazu.

In einem ganz besonderen Maß betrifft das die Hofläden der Region. Wo könnten die Besucher der Sächsischen Schweiz bessere Lebensmittel bekommen, wenn nicht direkt vom Hof um die Ecke? Die kurzen Wege sind nicht nur gut fürs Klima sondern auch für die frische Qualität der Produkte. Gleichzeitig werden auch hier ansässige Familien und Betriebe unterstützt.

Die Nachfrage unter den Urlaubern ist ebenfalls steigend. Immer mehr Urlauber

wollen ihr Urlaubsziel auch „erschmecken“ und frische Produkte aus der Region kaufen. Dies kann man am besten in einem Hofladen tun, denn hier kann man sich in regionaltypischer Atmosphäre mit Lebensmitteln und anderen kleinen Kostbarkeiten versorgen.

Immer wieder wird von Gästen nach solchen Einkaufsmöglichkeiten gefragt. Um hier die Beratung der Touristinformationen und Gastgeber zu erleichtern, soll nicht nur eine attraktive Übersicht der Hofläden auf www.saechsische-schweiz.de entstehen, sondern auch ein gedruckter Übersichtsflyer. Ebenfalls sollen kleine Dorfläden sowie Märkte aufgelistet werden. Aufbauend auf dem Netzwerk der Regionalmarke „Gutes von Hier“ wird sich hier ein nützlicher Überblick über die individuelle und touristisch erlebbare Einkaufsvielfalt der Sächsischen Schweiz präsentieren.

Sie kennen einen attraktiven Hofladen oder einen engagierten Dorfladen in Ihrer Umgebung und sind der Meinung, dass dieser in einem solchen Überblick für Gäste nicht fehlen sollte? Dann wenden Sie sich gern an einen der hier angegebenen Kontakte.

Kathleen Krenz
Tel: 03501 4704873
kathleen.krenz@landschaftzukunftev.de

Yvonne Bethage
Tel: 03501 470143
y.bethage@saechsische-schweiz.de



Ulrike Funke, Geschäftsführerin Landschaft(f) Zukunft e. V.

Zeit zum Umdenken – JETZT!

Wissen, worauf es ankommt - Gemeinsam Wert schöpfen in der Region

Wie trotz einer immer komplexeren Globalisierung die Wertschöpfung in der Region zunehmend besser funktionieren kann, darüber hat die Deutsche Vernetzungsstelle für ländliche Räume (DVS) im Sonderheft „Perspektiven für regionale Vermarktung“, Ausgabe 1.20, auszugsweise) mit zahlreichen, professionellen Partnern gesprochen. Hier lohnt es sich, hinzugucken, denn fast alle Regionalvermarktungsinitiativen bundesweit kämpfen mit den gleichen Problemen:

„Die Chancen für Regionalvermarktung waren selten besser als derzeit, die Nachfrage der Verbraucher wächst stetig. Gleichzeitig verändern sich aber die Verarbeitungswege. Kann das zum Engpass bei der Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten werden?“

[VON HANNES BÜRCKMANN UND ARNE FIEDLER]

Steigende Anforderungen – neue Lösungen

Direktvermarkter und Initiativen professionalisieren sich zunehmend, um diese Anforderungen zu erfüllen. Immer mehr Vermarktungsprojekte bauen ihre eigenen Verarbeitungsstrukturen auf und sichern so die Qualität ihrer Produkte selbst. Ob das wirtschaftlich sinnvoll oder gar ein Rückschritt in vorindustrielle Zeiten ist, zeigt der Erfolg eines Produktes am Markt. **Zentraler Erfolgsfaktor für Verarbeitungsstrukturen entlang einer Wertschöpfungskette ist das Wissen: über Urproduktion und handwerkliche Techniken zur Veredelung einerseits und über**

Verbraucherwünsche, Marktanforderungen und Vermarktungswege andererseits.

Wer dieses Know-how besitzt, hat große Chancen, regionale Produkte erfolgreich zu vermarkten.

Wie weit trägt der Trend?

Doch können regionale Produkte ähnliche Preisaufschläge erzielen wie biologisch erzeugte? Und wie wird Regionalität definiert, ohne den Begriff zu verwässern, gleichzeitig aber ausreichend Produzenten für wachsende Märkte zur Verfügung zu haben? Wertschöpfungsketten waren bisher überwiegend durch langsames Wachstum mit stetiger Professionalisierung gekennzeichnet – eine Vorgehensweise, die ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit der Erzeuger und Identifikation der Kunden mit sich bringt. Für die steigende Nachfrage müssen allerdings neue Wege gedacht werden. **Dabei wird es immer wichtiger werden, dass alle an einer Wertschöpfungskette beteiligten Akteure inklusive der Kunden sich über die gemeinsamen Ziele austauschen.** Ist der Weg klar definiert, können die notwendigen Schritte und Investitionen folgen. Eine Schlüsselposition nehmen dabei die Handwerksberufe ein: Metzger, die Verfahren wie Warmwurstherstellung beherrschen, und Bäcker, die gutes Brot auch ohne Backmischungen herstellen können, sind vielerorts rar geworden. Dies gilt es bei der Planung von Wertschöpfungsketten zu berücksichtigen. Gleichzeitig müssen junge Menschen dazu motiviert werden, sich in diese Richtung ausbilden zu lassen.



Ulrich Augst, MA Nationalparkverwaltung Sächsische Schweiz

Freude über Eier, die nicht gegessen werden – Brutschau 2020



Schön österlich, die rotbraunen Eier der Wanderfalken, ...

Wegen der Ausgangssperren war es recht ruhig draußen und auch das Wetter spielte mit. Kaum Regen und Temperaturen ohne grobe Rückschläge. Nur wenige Kletterer sah man an den sonnenbeschienenen Felswänden ihrer Leidenschaft nachgehen.

Dass das Wetter im Frühjahr eine wesentliche Rolle spielt, bei Brutbeginn und Jungvogelaufzucht, ist bekannt. So ziehen anhaltende Regenperioden oft Brutaussfälle nach sich. Die Altvögel können nicht jagen, sich und ihre Jungvögel nicht ausreichend mit Nahrung versorgen. So sieht ein Schwarzstorch so gut wie nichts, in den durch anhaltende Niederschläge angeschwollenen, trüb-schlammigen Bergbächen. Bei Uhu und Wanderfalke ist auch deren Sicht im Flug arg eingeschränkt und ihr dann nasses Federkleid wird hinderlich bei Flugmanövern, welche eine erfolgreiche Jagd voraussetzen. Die mit dem

Gehör jagenden Eulen stören zusätzlich noch die Geräusche durch Regen und aufschlagende Wassertropfen. Auch saugt sich ihr flauschig, weiches Gefieder viel schneller mit Wasser voll, als bei anderen Vogelarten. So meldete man mir vor Jahren einen in einer nassen Wiese sitzenden, flugunfähigen Uhu. Nach dem Einfangen und anschließenden Föhnen flog dieser sofort und sicher „auf und davon“. Natürlich ist solch ein durchnässtes Federkleid auch nachteilig beim Brüten und Hudern* der Jungvögel. Auch müssen die Eltern deutlich länger unterwegs sein, um ausreichend Futter zu beschaffen, was zum Auskühlen der Eier und dem Verklammen der Jungvögel führen kann. Im Ergebnis dessen werden Bruten aufgegeben oder die Anzahl der Jungvögel durch die Altvögel selbst reduziert. Mit unseren Worten bedeutet das: Ich fresse meine Jungvögel und kann später erneut Eier legen, als das versucht wird, „auf Teufel komm raus“ die Jungvögel aufzuziehen, welche dann doch keine Chance haben, um zu Überleben.

Da sollte es heuer doch ein gutes Nachwuchs Jahr geben für Schwarzstorch, Uhu und Wanderfalke. Aber die Brutgeschäfte haben gerade erst begonnen und nicht viel eher, vielleicht der Witterung wegen gedacht haben. Das liegt daran, dass sich die Tiere nicht von Temperaturen allein leiten lassen, sondern von der Tageslichtlänge. Sie ist ein entscheidender Faktor für den Beginn der Brut.

Noch immer sind uns nicht alle Nester bekannt, oder es lassen sich vielleicht einige Paare noch etwas Zeit mit ihrem Brutbeginn. So haben wir erst an zwei Schwarzstorchplätzen die Paare bestätigen können. In einem Nest liegen vier, im anderen drei Eier. Schwarzstörche sind die heimlichsten und am Brutplatz empfindlichsten Vertreter der heimischen Vogelwelt. Schon bei der kleinsten Störung in ihrem „Zuhause“ und dazu gehören auch Veränderungen des nahen Umfelds über das Winterhalbjahr, können zum Verlust der Brut oder aber zur Aufgabe des Brutplatzes führen.

Bei den Uhus fanden wir bisher fünf brütende Weibchen. In drei der Horste konnten wir schon die Jungvögel sehen. Das ist schon ein herausragendes Ergebnis, aber noch ist nicht aller Tage Abend.

Bei unseren Wanderfalken schaut es auch gut aus. So konnten wir im vorderen Nationalparkteil vier besetzte Reviere finden, im hinteren sind es deren acht und im linkselbischen Gebiet bislang vier. An fast allen Plätzen liegen die Eier in den Brutmulden und es gibt auch schon ersten Nachwuchs. Eulen und Falken bauen keine Nester. Sie scharren nur eine Mulde im Bodensubstrat für die Aufnahme des Geleges. Das unterscheidet beide Gruppen von den Greifvögeln. Mitunter befinden sich ein paar Mauserfedern oder welche von Beutetieren in der Brutmulde. Wir haben aber auch schon einen Brutverlust im neuen Jahr und zwar an dem Wanderfalkenplatz, an dem am 9. März das erste Ei bestätigt werden konnte. Anfang April konnten nur noch Eischalenreste im Horst erkannt

werden. Hoffen wir auf einen natürlichen Brutverlust. In gut 1 Kilometer Entfernung wurde nach etwa zwei Wochen das Nachbarlege dieses Falkenpaares entdeckt.

Es ist jetzt Ende April und noch wird in drei Falkenrevieren nicht gebrütet. Das ist recht ungewöhnlich, doch gibt es vielleicht eine plausible Erklärung dazu. Möglicherweise kommt es bei diesen Weibchen hervorgerufen durch Nahrungssengpässe, der Dichte der Wanderfalken-Population des Elbsandsteingebirges und dem Rückgang der Singvogelwelt geschuldet, zur verzögerten oder gänzlich ausfallenden Eireife, wie wir das bei unseren Uhus schon immer beobachten. Leider mussten wir dies in den letzten zwei Jahren schon an einzelnen Plätzen beobachten. Wollen wir hoffen, dass das nicht zur Regel wird, denn dann steht ´s wieder mal schlecht um die Zukunft unsere Wanderfalken.

* Schützen von Nestlingen vor Witterungseinflüssen



... gegenüber den schlicht weißen der Uhus und Schwarzstörche, letztere aber im gut gepolsterten Nest. Die Fotos stammen von verlassenen Gelegen aus vergangenen Jahren.

Uwe Zocher; Koch auf der Brandbaude

Rezept des Monats

Zickleinkeule im Wiesenheu

Für alle, die jetzt auf eine Anleitung für ein Schäferstündchen mit ihrer Frau hoffen – Fehlanzeige! Hier geht es um Kochrezepte oder auch kulinarische Anregungen, um Regionalität! Außerdem hätte ich sonst Zickenkeule geschrieben ...

Genug der Flachserei und des Gefrotzels. Wir haben ernste Zeiten! Die regionalen Erzeuger genauso wie die Gastronomie sind wie viele andere auch von den massiven Einschränkungen betroffen, die unser schönes Land ereilt haben. Also Leute: Unterstützt die Hofläden und die Händler auf den Wochenmärkten der Region, denn der Absatz von deren Produkten durch die Gastronomen ist quasi zum Erliegen gekommen.

Jetzt wo die Kirschbäume blühen, gibt es hier und da unter anderem auch das Fleisch von Ziegenlämmern zu kaufen. Und wer da die Nase rümpft, hat es noch nicht probiert. Ein herrlich zartes Fleisch von allererster Güte. Eine einfache und trotzdem besondere Art ist die Zubereitung in Wiesenheu. Dafür brät man eine

gesalzene und gepfefferte Zickleinkeule rundum in heißem Schmalz an, nimmt sie aus dem Bräter und reibt sie anschließend mit etwas Thymian, Knoblauch und Minze ein. Nun legt man den Bräter mit dem Wiesenheu aus und schichtet die Keule darauf und bedeckt diese gänzlich mit dem Heu. Bevor man den Deckel schließt, wird etwas vom roten Wein angegossen.

Jetzt kommt der geschlossene Bräter in das Backrohr, wo man bei ca. 175°C die Keule gart. Je nach deren Größe sollte das 60–90 Minuten dauern. Ist der dampfende Braten fertig, gilt es, Scheiben davon abzuschneiden und zu verzehren.

Ein knackiges Roggenbrot vom Bäcker und ein frischer Wildkräutersalat sollten dabei Beilage genug sein. Die Regionalküche, "Spiegelbild der Jahreszeit" heißt es in einem Buch von Reinhard Lämmel - genau so sollte es sein!

Dank dem Netzwerk „Gutes von hier.“ findet man Produzenten und Vermarkter, die genau diesen Anspruch haben, die mit ihrer täglichen Arbeit die Heimat stärken und Regionalität leben.

Wir sind „Fahrtziel
Natur-Gebiet“.



Wir sind Mitglied der Schutz-
gebietsfamilie „Nationale
Naturlandschaften“.

Nationalpark
Sächsische Schweiz



Nächste Ausgabe SandsteinSchweizer: Juni 2020