

Wenn es noch keinen Markt gibt, dann mach dir doch einen!

Wie man als Unternehmer mit Veranstaltungen den Vertrieb ankurbelt

„Die Leute kommen, nur um bei mir eine Wildschweinrote oder Wildgulasch zu essen!“, berichtet Karl Göbel stolz. Selbstgemachtes und Produkte aus der Region liegen heute voll im Trend. Qualität und transparente Produktion etablieren sich immer mehr, das spürt man auch im Handwerk. Diese handwerksnah und regional produzierten Lebensmittel von Karl Göbel geben ein gutes Beispiel, wie man als Unternehmer Veranstaltungen zum Vertrieb nutzbar macht.



Als der Göppinger vor rund 25 Jahren mit den Wildspezialitäten direkt-vom-Jaeger.de startete, sah das noch anders aus. Es gab es die Jagd und seine Idee Produkte vom Wild herzustellen und zu vermarkten. Dabei war ihm wichtig, dass das Wild in seiner natürlichen Umgebung erlegt wird, um den Tieren Transport- u. Schlachtstress zu ersparen. Der passionierte Jäger machte sich mit ersten Wildprodukten auf die Suche nach Möglichkeiten seine Produkte an den Käufer zu bringen und erfand kurzerhand den Mittelaltermarkt Stauferspektakel.de.



Mit neuen Ideen Spitze

Heute ist das Göppinger Stauferspektakel nicht nur in Mittelalterkreisen fest etabliert und darüberhinaus ist Göbel von kaum einer Veranstaltung in der Region wegzudenken. „Ich bin auf den Weihnachtsmärkten in Esslingen, Ludwigsburg, Stuttgart, Ulm und seit diesem Jahr ganz neu auch in Göppingen.“ Aber auch das Alpendorf auf dem Cannstatter Wasen oder das Lichterfest auf dem Killesberg wären ohne Göbel und seine Leckereien nicht komplett. Mittlerweile beschäftigt er sechs Leute in der Produktion und mehrere feste Verkaufsteams für die Veranstaltungen vor Ort. Und auch auf kleineren Veranstaltungen wie den Untertürkheimer Manufakturtag oder die „gut & schön“ in Münsingen locken die Wildspezialitäten viele Stammgäste. Aus der Idee seine Wildprodukte zu vermarkten, entwickelte sich im Laufe der Jahre ein funktionierendes Netz aus Veranstaltungen und Events, bei denen Göbel mal als Aussteller, mal als Veranstalter auftritt. Er bietet hochwertige Wild-Caterings zu besonderen Anlässen wie beispielsweise Mittelalterhochzeiten oder Firmenevents und erstellt jetzt zur Weihnachtszeit auch Präsentkörbe. Nun soll es im Raum Göppingen auch einen Gemeinschaftsladen geben, in denen

verschiedene Erzeuger aus der Region ihre Köstlichkeiten verkaufen.

Qualität macht die Grundlage

Aber nicht nur an neuen Ideen zum Verkauf tüftelte der findige Geschäftsmann, sondern auch am Geschmack und den Inhaltsstoffen seiner Wildprodukte. Alljährlich werden diese gründlich getestet, damit Göbel mit seinem Stand auf der Slowfood Messe ausstellen kann. Alljährlich ohne Beanstandung. „Mir ist es einfach wichtig, regionale Produkte aus der Region zu verwenden und Qualität für unsere Kunden zu liefern.“ Jüngste Erfolgsmeldung aus dem Hause Wildspezialitäten Göbel: „Wir sind Partner des Biosphärengebiets Schwäbische Alb und beziehen dort Wild aus dem ehemaligen Bundeswehrgelände bei Münsingen und dürfen das geschützte Siegel tragen. Dafür habe ich eine neue Marke gegründet und bereits Anfragen vom Feinkostkäfer und Böhm.“ Fazit: Wenn es für deine Produkte oder Dienstleistung noch keinen Markt gibt, dann mach dir doch einfach einen.

Wildspezialitäten Göbel

www.direkt-vom-jaeger.de

www.stauferspektakel.de