



Regionalität auf dem Teller sichtbar machen

Webinar

Regionale Produkte – (d)ein Schlüssel zu mehr Ertrag und Gästebindung?

24. Juni 2025 | 10 bis 11 Uhr

– DOKUMENTATION –

**Regionale Produkte als Schlüssel zu mehr Ertrag und Gästebindung –
Rückblick auf ein erfolgreiches Webinar**

Sichtbarkeit schafft Vertrauen – und damit können neue Gästegruppen angesprochen werden. Diese zentrale Botschaft durchzog das gesamte Webinar "Regionale Produkte – (d)ein Schlüssel zu mehr Ertrag und Gästebindung?", das am 24. Juni 2025 von den Transformationscoaches für das Gastgewerbe in NRW gemeinsam mit dem Landesverband Regionalbewegung NRW e.V. veranstaltet wurde.

Regionalität als wirtschaftlicher Erfolgsfaktor

Anna-Lena Krannich von den Transformationscoaches eröffnete das Webinar mit wertvollen Einblicken in die Arbeit zu Regionalität und Vielfalt als Erfolgsfaktoren in der Gastronomie. Ihre klare Botschaft: Transparenz und Sichtbarkeit regionaler Herkunft schaffen Vertrauen bei den Gästen und eröffnen gleichzeitig die Möglichkeit, neue Zielgruppen zu erschließen.

Die Transformationscoaches weisen auf das nächste kostenfreie Event für das Gastgewerbe hin: **ZUKUNFTSFORUM „Perspektive Gastgewerbe“ – Montag, 15.09.2025** - [Jetzt mehr erfahren und anmelden](#), ebenso ihre Coachings: [Coaching direkt buchen](#) und ihren [Newsletter](#) für das Gastgewerbe in NRW.

Link: [114_Regionalitaet_Vielfalt_als_Erfolgsfaktoren.pdf](#).

Präsentation: [Regionale Produkte im Gastgewerbe](#)

Praxiseinblicke: Regionalität erfolgreich umsetzen

Besonders beeindruckend waren die Erfahrungen von Michael Große Holtforth vom Landhaus Beckmann am Niederrhein. Er demonstrierte eindrucksvoll, wie sich Regionalität und Saisonalität nicht nur auf die Speisekarte, sondern auch auf das Gästeverhalten und die Betriebsergebnisse positiv auswirken können. Seine Speisekarte macht über ansprechende Icons transparent, was Gäste bei jedem Gericht erwartet – ob regionale Zutaten, biologische Herkunft, glutenfreie oder vegane Optionen.

"Die Gäste lernen über unsere Produkte die Region kennen", erklärte Große Holtforth und verwies auf ein konkretes Beispiel: Ein Granola aus der Region, das nicht nur auf der Speisekarte steht, sondern auch direkt an der Rezeption erworben werden kann – und das sehr gerne von den Gästen angenommen wird.

Seine praktischen Empfehlungen an die Teilnehmenden: Zunächst sollte geklärt werden, welche Produkte zum eigenen Betrieb passen und gleichzeitig gut verfügbar sind. Dann ermutigte er dazu, regionale und saisonale Produkte mutig in die Speisekarte zu integrieren – denn diese Begriffe seien bei den Gästen positiv besetzt. "Damit kann man nichts falsch machen", so seine Überzeugung. Eventuelle Mehrkosten sollten als Marketingkosten betrachtet werden, denn Gäste wählen sehr bewusst aus, wo sie essen gehen.

Link:

<https://www.landhaus-beckmann.de/restaurant/>

Der Tag der Regionen als Chance für die Gastronomie

Jana Berger und Wiebke Brinkmann-Roitsch von der Regionalbewegung griffen diese Impulse auf und stellten den Tag der Regionen als hervorragende Gelegenheit für gastronomische Betriebe vor. Dieser bundesweite Aktionstag bietet die Möglichkeit, mit regionalen Gerichten zu werben und über die Anmeldung gastronomischer Angebote ein neues Publikum zu gewinnen.

Speziell für die Gastronomie hat die Regionalbewegung Vorlagen entwickelt und Aktionsideen zusammengestellt. Die Botschaft der beiden Referentinnen war klar: "Einfach dabei sein – mit dem, was Sie sowieso schon machen!" So könne dem regionalen Engagement zum Tag der Regionen eine weitere Bühne gegeben werden.

Präsentation: [TdR in der Gastronomie](#)

Links:

Zum Tag der Regionen: <https://www.tag-der-regionen.de/>

Aktionsideen für die Gastronomie: <https://www.tag-der-regionen.de/mitmachen/aktionsideen-fuer-die-gastronomie>

Materialsammlung für die Gastronomie: https://www.tag-der-regionen.de/fileadmin/images/3_Mitmachen/2_Aktionsformate/Aktionsideen_Textbausteine_f%C3%BCr_die_Gastronomie.pdf

Aktionen zum Tag der Regionen anmelden: <https://www.tag-der-regionen.de/aktionen/aktionen-eintragen>

Austausch und wertvolle Impulse aus der Praxis

Das Webinar lebte nicht zuletzt von der aktiven Beteiligung der Teilnehmenden. Das Start-Up Feldling lieferte wertvolle Impulse zum Thema Beschaffung, während Bergisch pur zur besseren Vernetzung von Erzeugenden und Gastronomen regionale Marktplätze plant – ein wichtiger Baustein für die Stärkung regionaler Wertschöpfungsketten.

An dieser Stelle sei auch auf den Leitfaden der Regionalbewegung für GastroRegio-Dialoge verwiesen: <https://www.regionalbewegung.de/publikationen-leitfaden-gastroregio-dialoge>

Links:

<https://www.feldling.de/> und <https://www.bergischpur.de/>

Materialien und weitere Unterstützung

Die im Webinar vorgestellten Materialien und Vorlagen stehen allen interessierten Gastronomiebetrieben zur Verfügung. Jana Berger und Wiebke Brinkmann-Roitsch freuen sich über Feedback zur Materialiensammlung sowie über weitere Aktions- und Speisekartenbeispiele mit regionalem Bezug.

Darüber hinaus werden aktuell gastronomische Akteure für Interviews als weitere Praxisbeispiele für gelebte Regionalität in der Gastronomie gesucht – gerne auch mit einem Fokus auf Herausforderungen und entsprechende Lösungsstrategien.

Melden Sie sich gerne direkt bei

Jana Berger - berger@regionalbewegung.de oder Wiebke Brinkmann-Roitsch - brinkmann-roitsch@regionalbewegung.de

Fazit: Regionalität als Chance begreifen

Das Webinar hat eindrucksvoll gezeigt: Regionalität in der Gastronomie ist mehr als ein Trend – sie ist eine wirtschaftliche Chance, die bei strategischer Umsetzung zu stärkerer Gästebindung, besseren betriebswirtschaftlichen Ergebnissen und einem

positiven Beitrag zum Umweltschutz führen kann. Die vorgestellten Praxisbeispiele und Materialien bieten konkrete Ansatzpunkte für alle gastronomischen Betriebe, die Regionalität nicht nur als Haltung, sondern auch als Erfolgsfaktor verstehen möchten.