

Checkliste Direktvermarktung für Einsteiger

agridea hat 2013 eine Checkliste «Direkt vermarkten – ist das etwas für unseren Betrieb?» erstellt. Diese Checkliste wurde durch das LZ LIEBEGG aktualisiert und ergänzt:

Bewertung der eigenen Situation:

1. Standort; Welche Absatzwege bieten sich für Ihren Betrieb an?

Liegt Ihr Betrieb in der Nähe von Ortschaften?

Wie viele Einwohner zählen Ihre Wohngemeinde und die verkehrstechnisch nächstgelegenen Nachbargemeinden (Radius 5-10 km) zusammen? (siehe Wohnbevölkerungsstatistik der Gemeinden)

In welchen Ortschaften in Ihrer Umgebung findet ein Wochenmarkt statt? Gibt es dort noch freie Standplätze?

Welche Landwirte in Ihrer unmittelbaren Nähe verkaufen auch direkt? Welche Produkte? Über welche Verkaufswege?

2. Produktionsschwerpunkt Ihres Betriebes?

Haben Sie sich auf die Produktion weniger Produkte spezialisiert? Wenn ja, welche?

Ist Ihr Betrieb in der Lage ein breites Sortiment eigener Produkte herzustellen?

Können Sie Produkte herstellen, für welche vermutlich eine Marktlücke besteht?

Müssten Sie Produkte zukaufen um ein vielfältiges Sortiment anbieten zu können?

Eignen sich einige Ihrer Produkte für den Postversand (Fleisch, Wein, generell teure, haltbare, verarbeitete Produkte)?

Kommt für Sie ein eigener Onlineshop oder die Registrierung auf einer Webplattform in Frage?

3. Produktionsbedingungen

Können Sie Ihre Produkte während des ganzen Jahres anbieten (Gewächshaus, Kühllager etc.)?

Gibt es saisonale Highlights?

Welche Einrichtungen, die sich für die Direktvermarktung eignen, bestehen auf Ihrem Betrieb bereits?
(Prüfen Sie Bereiche: Produktion, Verarbeitung, Lagerung, Transport, Verkauf)

4. Verfügbarkeit und Auslastung von Arbeitskräften

Haben Sie die nötigen Arbeitsressourcen um Direktvermarktung ab Hof oder eine andere Form der Direktvermarktung zu betreiben?

Sind das familieneigene oder fremde Arbeitskräfte?

Können Sie kurzfristig Helferinnen und Helfer aus der Nachbarschaft für Ernteeinsätze etc. organisieren (ein Telefon genügt)?

Quelle: Fachinhalte Agrigate – Nebenerwerb – Direktvermarktung 1

5. Persönliche Neigungen

Gehen Sie gerne mit Menschen um, - oder arbeiten Sie lieber für sich alleine?

Sind sie kritikfähig und sehen in Rückmeldungen Verbesserungschancen?

Schätzen Sie Ihre Fähigkeiten richtig ein und sind auch bereit, Arbeiten an andere abzugeben? Bsp. Marketing

Können Sie gut planen, priorisieren und behalte den Überblick?

Arbeiten Sie zielgerichtet und sind in der Lage auch auf der strategische Ebene Überlegungen anzustellen?

Operative Ebene: Haben Sie Freude an Ihren Produkten und macht es Ihnen Spass diese zu verkaufen?

Besitzen Sie ein hohes Hygienebewusstsein und stellen gerne schöne, saubere, ansprechende Produkte her?

Haben Sie ein Flair für schöne Verpackungen und die Gestaltung von Etiketten?

Besitzen Sie eine Preissensibilität und können mit Selbstbewusstsein einen angemessenen Produkt-Preis verlangen?

Wollen und können Sie sich Zeit nehmen für die Pflege der Kundschaft, Werbung, Verbesserung, eigene Weiterbildung und geschäftliche Aufzeichnungen?

6. Partnerschaftliche / familiäre Voraussetzungen

Sind auf dem Betrieb alle begeistert von einem neuen Betriebszwei Direktvermarktung?

Treffen die persönlichen Neigungen grösstenteils auch auf den Partner/ die Partnerin zu?

Haben wir eine klare Aufgabenteilung und eine gegenseitige Vertretung ist organisierbar?

Haben wir eine gute Gesprächskultur und nutzen den aktiven Austausch?

7. Investitionen

Welchen finanziellen Spielraum haben Sie, um notwendige Investitionen, die die einzelnen Absatzwege erfordern, zu tätigen?

a. Bei Fleisch: eigener Verarbeitungs- Kühl- und Verkaufsraum, sowie Einrichtungen: Fr. 70'000 - 100000.-.

Bei enger Zusammenarbeit mit einem Metzger entstehen Ihnen wesentlich geringere Kosten, weil es keine eigenen baulichen Investitionen erfordert.

b. Bei Obst, Gemüse, Kartoffeln etc.: Was müssten Sie für Bauen und Verkaufsraumgestaltung, -einrichtung investieren?

c. Fahrzeug: Würden sie ein zusätzliches Transportfahrzeug benötigen? Wenn ja, geschätzte Kosten?

7. Attraktivität des Betriebes (Voraussetzung bei Verkauf ab Hof)

a) Lage des Betriebes, keine zu grossen Entfernungen.

b) Wie präsentiert sich Ihr Hof? Was müssten Sie noch tun (Sauberkeit, Parkplätze)?

c) Welche Öffnungszeiten/Verkaufszeiten können Sie anbieten?

d) Trifft der Kunde auf dem Hof immer jemanden an, der ihn bedient?

e) Lädt Ihr Hof zum Verweilen ein? (Spelmöglichkeiten für Kinder, Tiere, Kleintiere, Sitzbänke etc.)

Fazit meiner Antworten:



So sieht eine Auswertung von möglichen Antworten aus (bitte Register "Beispiel Ergebnis" beachten)

Quelle: Fachinhalte Agrigate – Nebenerwerb – Direktvermarktung 2

Beispiel-Check und Fazit: Obst-Bauernhof im Kanton Zürich

agridea-Beispiel

1. gute stadtnahe Lage, 2 Kleinstädte mit Wochenmärkten in 5 km Radius, ca. 15'000 Einwohner.
Geschätzt: Absatzpotential 9-12 t Obst und Gemüse, 800 kg Fleisch
2. Obst, Gemüse, Eier – mit Lagerraum für Obst, plus breite Palette verarbeiteter Produkte
(Konfitüren, Most, Liköre, Sekt, Dörrfrüchte verschiedener Obstarten, Blumen)
3. • wir könnten ganzjährig verkaufen
 - Postversand kommt nicht in Frage
 - Produktpalette erweitern durch Abnahme unter Nachbarn möglich (Milch, Wurst)
 - Ehefrau und Mutter des Betriebsleiters haben Freude und Kapazitäten für DV
 - Tochter der Bauernfamilie übernimmt Gestaltung Werbemittel (ist Polygrafin)
 - für unser Obst haben wir einen grossen, belüfteten Lagerraum
 - vorhandener Mostomat ermöglicht Selbstbedienung durch Freizeitsportler
4. • saisonale Helfer können traditionell auf unserem Obstbaubetrieb schnell mobilisiert werden
5. • wir haben gerne Besucher/innen
 - Wir hätten Lust und Freude am Direktverkauf – und würden gern einsteigen
 - Wir sind uns gewohnt, betriebswirtschaftliche Daten abzurechnen, im Internet zu recherchieren, Etiketten drucken wir schon lange per PC aus
6. Wir sind ein gutes Team, unsere Fähigkeiten ergänzen sich vielerorts, wir tauschen uns regelmässig aus.
Wir haben eine klare Aufgabenverteilung, könnten aber im Notfall flexibel reagieren und umstrukturieren.
7. Wir könnten einen Wirtschaftsraum mit wenig Aufwand zum Hoffladen umbauen, Lager- und Kühlräume sind vorhanden.
Investieren müssten wir in:
 - Regalbauten, Schilder, Werbematerial
 - geeichte Waage
 - Kasse
 - Verpackungsmaterial (www.vomhof.ch), evt. Etikettiermaschine
8. • Wir können uns in der Kundenbedienung abwechseln und fixe Öffnungszeiten anbieten
 - Wir haben drei Parkplätze
 - unser Bauernhof ist alt, gut gepflegt – mit vielen Blumen geschmückt
 - Wir unterhalten ein Tiergehege mit Hühnern, Geissen und Hasen

Auswertung möglicher Antworten:

ein bedienter Hoffladen, evtl. kombiniert mit
Selbstbedienungsstand mit Mostomat an der Strasse
Kasse des Vertrauens: Bar, Twint, Kassensautomat