

## Möglichkeiten der Direktvermarktung

Agrar News  
22.12.2014

---

### **Serie Direktvermarktung: Welche Voraussetzungen müssen Hof und Landwirt erfüllen?**

Die Direktvermarktung bietet vielen Landwirten eine gute Möglichkeit, Wertschöpfung aus den eigenen Produkten zu ziehen. Doch ein Selbstläufer ist sie mitnichten. In unserer Reihe „Direktvermarktung und Marketing“ beleuchten wir einige Direktvermarktungssysteme näher und zeigen Maßnahmen zur Kundenbindung auf.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, in die Direktvermarktung einzusteigen, sollte zuvor die Chancen und Risiken unterschiedlicher Systeme gründlich betrachten. Dieser Beitrag zeigt die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Direktvermarktungssysteme auf.

#### **Ab-Hof-Verkauf**

- Geringer finanzieller und personeller Aufwand
- Eine Person sollte immer am Hof ansprechbar sein
- Keine Arbeitsspitzen, dafür Dauerbelastung
- Schwankende Arbeitszeiten und Einnahmen
- Einnahmen stark standortabhängig

#### **Straßenstand**

- Sehr geringer finanzieller und personeller Aufwand
- Kein Werbeaufwand
- Unabhängig vom Betriebsstandort
- Verlust durch Diebstahl, starke Hitze oder Frost möglich
- Abgas- und Staubbelastung der Produkte

#### **Selbstpflücker**

- Event-Charakter für Kunden
- Geringe Personalkosten, da keine Pflückarbeit
- Kein Logistikaufwand
- Relativ hohe Werbekosten
- Starkes Wetterrisiko

#### **Wochenmarktstand**

- Relativ sicherer Absatz in kurzer Zeit
- Große Kundendichte, viele Stammkunden
- Hohe Investitionskosten und Gebühren

- Gute Ausbildung des Verkaufspersonals
- Arbeitskraft nicht auf dem Betrieb

### **Hofladen**

- Je nach Intensität ein zweites betriebliches Einkommen möglich
- Gute Infrastruktur notwendig, Hofladen muss sichtbar sein
- Breites Produktsortiment notwendig
- Feste Bindung der Arbeitskraft
- Hohe Anforderungen an das Verkaufspersonal

### **Lieferservice, Abo-Kiste**

- Gute Verdienstmöglichkeiten
- Keine Kunden auf dem Hof
- Hoher Logistik- und Serviceaufwand
- Mehrere Fahrzeuge notwendig
- Stetige Werbung zur Akquise von Neukunden

### **Online-Handel**

- Unabhängig von Ladenöffnungszeiten
- Große Kundenfreundlichkeit
- Praktisch unbegrenztes Einzugsgebiet
- Nicht für alle Produkte geeignet
- Hohe technische Voraussetzungen

Angelika Sontheimer

Im nächsten Beitrag der Serie erfahren Sie mehr über „Kundenbindung in der landwirtschaftlichen Direktvermarktung“.

### **Weitere Beiträge unserer Serie „Direktvermarktung und Marketing“:**

1. Möglichkeiten der Direktvermarktung
2. [Kundenbindung in der landwirtschaftlichen Direktvermarktung](#)
3. [Tipps für eine gute Warenpräsentation](#)
4. [Werbung und Öffentlichkeitsarbeit](#)