

# Verkaufen ohne Hofladen

**Wertschöpfung /** Direktvermarktung als Alternative zum Grosshandel liegt nicht allen. Es gibt aber auch noch den Verkauf an die Gastronomie.

**GRÄNICHEN** Für die Steigerung der Wertschöpfung setzen immer mehr Landwirtschaftsbetriebe auf Direktvermarktung. Die Konsumenten schätzen diese Entwicklung und kaufen gerne bei «ihrer Bäuerin» ein. Für den Verkauf direkt an die Endverbraucher sind die gängigen Formen Hofladen und Markt, aber auch der Verkauf übers Internet, sinnvoll.

Nicht jeder Betrieb eignet sich vom Standort, den vorhandenen Produkten oder den Arbeitskapazitäten her für eine dieser Verkaufsformen. Dazu kommt: Wer gerne produziert oder verarbeitet, ist nicht zwingend eine gute Verkäuferin und schätzt den täglichen Umgang mit zahlreichen Menschen im Hofladen oder auf dem Markt. Die Absatzform muss also zwingend dem Betrieb und den Kompetenzen des Betriebsleiterpaars angepasst sein. Zwischen Hofladen und Lieferung an den Handel gibt es jedoch noch andere Formen des Verkaufs, beispielsweise an die Gastronomie und Gemeinschaftsgastronomie (Kantine, Heime, usw.).

## Ziel ist gute Entlohnung

Die Wertschöpfung findet auf verschiedenen Stufen statt:

**Stufe 1 Urproduktion:** Verkauf von Obst, Gemüse, Getreide, Vieh usw. in den Grosshandel.

**Stufe 2 Verarbeitung, Lagerung:** Verkauf an Detailhandel und Wiederverkäufer inklusive Gastronomie und Gemeinschaftsgastronomie.

**Stufe 3 Vermarktung, Direktverkauf:** Verkauf an Endverbraucher via Hofladen, Verkaufautomat, Markt usw.

Jede zusätzliche Wertschöpfungsstufe bringt mehr Umsatz. Gleichzeitig muss mehr Arbeitsleistung in das Produkt gesteckt werden, um die nächste Wert-



Gastronomiebetriebe, aber auch Altersheime und andere Institutionen, haben den Wert von regionalen Produkten für ihre Küche längst entdeckt. Sie punkten damit bei ihren Gästen. (Bild Jasmine Baumann)

schöpfungsstufe zu erreichen. Ziel für jeden Betrieb sollte es sein, die zusätzlich eingesetzte Arbeitszeit gut entlohnen zu können. Nur dann generiert der Betriebszweig tatsächlich zusätzliches Einkommen und bindet nicht ausschliesslich zusätzliche Arbeitskräfte.

Es lohnt sich deshalb, auch die zweite Wertschöpfungsstufe als Geschäftsidee für den Betrieb zu prüfen. Gastronomiebetriebe, aber auch Altersheime und andere Institutionen, haben den Wert von regionalen Produkten für ihre Küche längst entdeckt. Sie kommunizieren entsprechend und punkten damit bei ihren Gästen. Dazu kommen Läden und Wiederverkäufer, die ihr Sortiment gerne mit regionalen Produkten ergänzen und damit

ihre Kundinnen und Kunden begeistern. Diese Art von Vermarktung bringt eine Wertschöpfungssteigerung, ohne den Arbeitsaufwand für und den Umsatz aus dem Verkauf an die Endverbraucher.

## Fingerspitzengefühl und Mut

Um auf einen potenziellen zukünftigen Geschäftspartner zugehen zu können und über die mögliche Zusammenarbeit zu sprechen, braucht es Fingerspitzengefühl, vielleicht sogar etwas Mut. Vor allem aber eine klare Vorstellung davon, was man anzubieten hat und weshalb das interessant für den Kunden ist. Ausserdem ein offenes Ohr für die Bedürfnisse des Kunden und den Willen, auf die Bedürfnisse einzugehen.

Kommt man mit einem Betrieb ins Geschäft, ist es sinnvoll, die Zusammenarbeit in einer Vereinbarung zu regeln. In diesem Zusammenhang können die Vorstellungen der Geschäftspartner geklärt und Missverständnisse aus dem Weg geräumt werden. Je nach Umsatzmenge oder Produktvielfalt kommt die Vereinbarung sehr einfach oder detailliert daher. Eine jederzeit klare und korrekte Kommunikation zwischen den Geschäftspartnern ergänzt die Vereinbarung, ersetzt sie aber nicht. Folgende Punkte können in der Vereinbarung geklärt werden:

- Leistungen der Vertragspartner und Zuständigkeiten
- Lieferbedingungen, Lieferzeiten

- Bestellablauf
- Liefermengen, Einheiten, Gebinde
- Qualitätsanforderungen

Geschäftsbeziehungen basieren aber vor allem auf gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung. Ausserdem ist Vernetzung der Betriebsleiterfamilie über die landwirtschaftlichen Kreise hinaus, für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen sehr wichtig.

Lisa Vogt Altermatt,  
Hauswirtschaft, Landwirtschaftliches Zentrum Liebegg

Mehr Informationen und Merkblätter zum Thema: [www.agridea.ch](http://www.agridea.ch)  
► Fachbereiche ► Märkte und Wertschöpfungsketten  
► Gemeinschaftsgastronomie

## Dies gilt es zu beachten

Chancen und Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit Gastronomie und Wiederverkäufern.

### Chancen

- Unabhängig vom Standort des Betriebs.
- Ein Kontakt, viele Kunden.
- Absatz von grösseren Mengen und Einheiten aufs Mal.
- Regelmässige Abnehmer und auf Bestellung: im Normalfall planbar.
- Infrastruktur für Verkauf nicht notwendig, Transport für Lieferungen aber schon.
- Weniger direkter Werbe- und Verkaufsaufwand, weil nicht die Endkunden erreicht werden müssen.
- Regionale Verankerung ist indirekte Werbung.

### Herausforderungen

- Liefermengen müssen garantiert werden.
- Konstante Warenqualität und Lieferung.
- Flexibilität bei kurzfristiger Bestellung.
- Zeitliche Abläufe Lieferant und Kunde.
- Preise gut kalkulieren. Ziel: Win-win-Situation für beide Seiten.
- Abhängigkeit von einigen wenigen, dafür grossen Kunden. /va

# Mit Freiheit umgehen muss gelernt sein

**Selbstbestimmung /** Die Landwirtschaft bietet viele Möglichkeiten, sein Leben zu gestalten. Häufig ist man jedoch mit der Vielfalt überfordert.

**ZOFINGEN** Mit dem Kauf eines Landwirtschaftsbetriebes wird man sein eigener Herr, seine eigene Chefin. Bauer und Bäuerin besitzen ihre eigenen vier Wände bzw. ihr eigenes Haus, das mitten im Grünen steht. Kein Nachbar weit und breit, der über den Zaun oder in den Teller guckt. Keine Nachbarskinder, die Lärm machen. Auch der Umschwung kann beliebig gross gestaltet werden.

## Grosse Freiheit

Beruflich sind Bauer und Bäuerin ebenfalls frei. Sie können selbst bestimmen, wie viel und was sie arbeiten wollen. Es gibt unzählige Möglichkeiten: Ein klassischer Milchwirtschaftsbetrieb, Ackerbau oder biologische Bewirtschaftung? Produkte selbst verarbeiten und direktvermarkten auf dem eigenen Hof, auf dem Markt oder sonstwo oder doch lieber Spezialisierung auf ein Produkt und mit einem Grosshändler zusammenarbeiten? Oder vielleicht Schlafen im Stroh usw. anbieten?

Wie die anfallende Arbeit aufgeteilt wird, ist ebenfalls Sache von Bäuerin und Bauer. Die Zeit,

als der Bauer die Kühe besorgte und die Bäuerin hinter dem Kochherd ihr Revier hatte, ist vorbei. Denn heute gilt es, die Freiheit der Selbstständigkeit zu nutzen. Vielleicht möchte jemand oder beide Teilzeit auswärts arbeiten, weil es zusätzliches Geld bringt, weil ein weiterer Beruf erlernt wurde und dieser gern ausgeübt wird oder weil es Kontakt zu anderen Leuten bringt. Eventuell wollen beide Vollzeit zu Hause sein und sich alle Arbeiten von Haushalt bis zum Geld verdienen teilen oder jeder baut sich seinen eigenen Betriebszweig auf. Alles ist möglich.

Diese unzähligen Möglichkeiten können zu viel Freiheit sein. Denn wenn man so viel Freiheit hat, sagt einem niemand mehr, was richtig oder falsch, gut oder schlecht ist. Es muss alles selbst beurteilt, entschieden und gemacht werden. Das ist eine grosse Herausforderung und benötigt grosses Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen. Und diese Eigenschaften müssen erlernt werden, genau so, wie man lernt, Kühe zu füttern und melken, Ackerbau zu betreiben oder Ma-



Hinsitzen und sich mit sich selbst beschäftigen kann mehr bringen, als immer zu arbeiten. (Bild Nicole Amrein)

## Selbstbestimmt entscheiden

- Die vielen Möglichkeiten der Landwirtschaft erkennen.
- Seine Wünsche und Ziele bestimmen.
- Lernen, wie man seine Wünsche und Ziele erreicht.
- Schritt für Schritt umsetzen.
- Seine eigenen guten Seiten erkennen und schätzen.
- Sich Fehler und Schwächen erlauben.
- Geduldig und lieb mit sich selbst sein. na

schinen zu fahren. Nur wer sich selbst vertraut und selbstbewusst durchs Leben geht, ist tatsächlich sein eigener Herr und Meister.

## Sich selbst kennen

Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein baut man auf, indem man sich mit sich selbst beschäftigt. Man beginnt zu notieren, was für gute Seiten man hat und steht sich zu, so zu sein, wie man ist. Dazu gehören auch Fehler und Schwächen, die man sich selbst erlaubt. Dies macht man, indem man sich selbst immer wieder sagt: «Ich bin als Mensch richtig und gut, wie ich bin, auch wenn ich Schwächen oder Fehler habe!» Alles, was man nicht kann, kann schliesslich gelernt werden. Dazu muss man wissen, was man denn lernen möchte bzw. was für Wünsche und Ziele man hat. Diese gilt es zu bestimmen und zu lernen, wie man sie erfüllt. Dann gilt es, seine Probleme zu lösen. Nicht von heute auf morgen, jedoch Schrittchen für Schrittchen. Und dabei immer geduldig und lieb mit sich selbst sein. Behandle dich selbst wie einen guten Freund. Nicole Amrein

## ZUR PERSON



Nicole Amrein

Zusammen mit ihrem Mann sowie mit Unterstützung der Schwiegereltern und ihren zwei Jungs im Vorschulalter führt Nicole Amrein einen Milchwirtschafts- und Original-Braunvieh-Zuchtbetrieb im Luzerner Hinterland. Zudem leitet sie die Sparte Bäuerinnen und Gesundheit am Strickhof ZH. Als Coach Amrein bietet sie Coaching an, damit Menschen in der Landwirtschaft glücklich und erfolgreich leben und ihre Ziele erreichen können. [www.amrein-landwirtschaft.ch](http://www.amrein-landwirtschaft.ch)