



Foto: Paula Pöchlauer-Kozel/LK NÖ



Foto: Dammererhof

Es gilt die Empfehlung, Altgebäude zu nutzen. Sind in bestehenden Gebäuden Gewölbe vorhanden, so können diese dem Raum einen besonderen Charakter verleihen – so wie hier der ehemalige Kälberstall am Hof von Josef jun. & Silke Dammerer in Ybbs an der Donau.

Tipps, wie man den Hofladen von der Fassade bis zum Regal optimal anlegt

Soll man Verkaufsräume für die Direktvermarktung im Altbau integrieren oder neu bauen? Was es von der Planung bis zur Produktpräsentation zu beachten gilt, erfahren Sie im Beitrag.



DI Stefanie Wagner
Tel. 05 0259 25403
stefanie.wagner@lk-noe.at

Der Ab-Hof-Verkauf ist der wichtigste Vertriebszweig in der Direktvermarktung. Deshalb bauen sehr viele Landwirtinnen und Landwirte einen Verkaufsladen. Um jedoch mit einem Ab-Hof-Laden erfolgreich zu sein und sich von den Mitbewerbern absetzen zu können,

ist im Vorfeld eine sorgfältige und professionelle Planung notwendig. Kunden erwarten qualitativ hochwertige Produkte und entsprechendes Design beim Laden. Auch bei der Präsentation der Produkte ist Professionalität gefragt.

Bestand nutzen oder neu bauen?

Es gilt die Empfehlung, Altgebäude zu nutzen. Jedoch muss man im Vorfeld ausführlich überprüfen, ob diese Räume auch für einen Hofladen geeignet sind. Beispielsweise können im Mauerwerk von ehemaligen Stallgebäuden noch Schadstoffe vorhanden sein oder die Raumhöhe von mindestens 2,50 Metern wird unterschritten. Fenster sollten die Räume ausreichend belichten. Auf Barrierefreiheit ist ebenfalls zu achten. Gibt es kein passendes Objekt im Bestand, kann man

neu bauen. Hier ist Holz als Baustoff empfehlenswert, da mit einer vorgefertigten Bauweise besonders schnell und ökologisch Gebäude errichtet werden können. Dazu zählen Kreuzlagenholz, Blockholz oder Holzriegel.

Auch ein fertiger Container kann eine gute und flexible Lösung sein: Man kann damit den Standort wechseln, man kann ihn erweitern oder wiederverkaufen.

Verkaufsraum optimal positionieren

Vor Baubeginn muss der Standort des Verkaufsladens gut überlegt werden. Der Hofladen sollte in einem entsprechend großen Einzugsgebiet liegen und für Kunden leicht erreichbar sein. Neben einer gut beschilderten Zufahrt sollten die Parkmöglichkeiten ausreichen. Befindet sich der Verkaufsraum im Hofverband, so ist auf eine

bauliche Trennung zwischen Kunden-, Privat-, und Betriebsbereich zu achten.

Der Ab-Hof-Laden sollte an einer zentralen Stelle und leicht zugänglich sein. Es soll möglichst keine starke Geruchs-

Kontakt Beratung

- DI Stefanie Wagner
- Beratungsgebiet: landwirtschaftliches Wohnhaus, Urlaub am Bauernhof, Buschenschank, Weinwirtschaftsgebäude, Direktvermarktungsräume
- Grundberatung: kostenfrei, 40 Euro Hofpauschale
- Entwurfsplanung: 160, 240 oder 320 Euro je nach Projekt
- Nähere Informationen: Tel. 05 0259 25403 oder stefanie.wagner@lk-noe.at

und Lärmbelästigung durch den laufenden Betrieb vorhanden sein, beispielsweise durch Stall- oder Silogeruch.

Bei der Außengestaltung des Verkaufsladens liegt der Fokus auf Qualität und Ästhetik, denn die Gebäude eines landwirtschaftlichen Betriebes sind die „sichtbare Visitenkarte“. Der Eingang sollte ausreichend beschildert und leicht zu finden sein. Eine transparente Eingangstür kann beim Kunden die Hemmschwelle des Eintretens herabsetzen.

Beim Material sollte man auf Nachhaltigkeit und Regionalität setzen, denn die Materialien repräsentieren auch die Unternehmensphilosophie des Betriebes.

Freundlicher und einladender Verkaufsraum

Ein Verkaufsraum sollte immer freundlich und einladend für den Kunden sein. Dies wird erreicht durch

- eine ausreichende Belichtung – nach Möglichkeit Tageslicht,
- die Oberflächengestaltung von Boden und Wand
- die Einrichtung

Gut aufeinander abgestimmte Materialien schaffen ein harmonisches Interieur.

Der Boden ist das Herzstück des Raumes. Man sollte ihn sorgsam auswählen. Neben Farbe und Struktur ist auf Rutschfestigkeit sowie auf eine einfache Reinigung Augenmerk zu legen. Bei den Wandflächen gilt weniger ist mehr. Diese sollte man nicht zu bunt gestalten, da sonst die Ware über-tönt wird. Teilflächen können betont werden. Decken kann man weiß und einfach halten. Sind in bestehenden Gebäuden Gewölbe oder Holzelemente vorhanden, so können diese dem Raum einen besonderen Charakter verleihen. Insgesamt soll das Ladendesign eine gemütliche Atmosphäre schaffen, die die angebotenen Produkte gut präsentiert und den Kunden zum Kauf überzeugt.

Gut durchdachte Einrichtung mit Rundgang

Neben den optischen Merkmalen zählt die Funktionalität. Die Einrichtung sollte gut durchdacht sein, um den Kunden die Produkte optimal präsentieren zu können. Dafür kommen Wand- und freistehende Regale, Kühlvitrinen sowie Kühl- und Tiefkühl-schränke in Frage. Gut angeordnete Regale helfen dem Kunden sich



Foto: Eva Lechner/LK NÖ



Foto: Paula Pöchlauer-Kozel/LK NÖ

Das Ladendesign soll eine gemütliche Atmosphäre schaffen, die die Produkte gut präsentiert und den Kunden zum Kauf überzeugt.

beim Eintreten in den Laden schnell einen Überblick über das Sortiment zu verschaffen. Bei der Breite der Laufwege im Raum wäre mindestens 1,20, besser 1,50 Meter optimal.

Hohe Regale platziert man an den Außenmauern, Mittelständer sollten maximal 1,20 Meter hoch sein, um den Kunden nicht die Sicht zu versperren. Für den Verkauf von Gemüse und Obst werden stabile Schrägbodenregale empfohlen. Für frische Bäckereiwaren gibt es eigene Brotregale für die Selbstbedienung.

Empfehlenswert ist ein Rundweg, wobei man die beliebtes-

ten Produkte weit hinten platziert. Außerdem kann man Informationstafeln über den Lebensmitteln anbringen. Auf eine gute und eindeutige Preisauszeichnung ist zu achten.

Bei der Planung eines Hofladens sind viele Punkte zu beachten. Deshalb ist eine professionelle Planung empfehlenswert. Gelingt die Umsetzung eines attraktiven Verkaufsladens, so ist dies eine gute Möglichkeit, die eigenen Produkte zu verkaufen, neue Kunden zu gewinnen und den gesamten Hof in die Direktvermarktung miteinzubinden.



Einfach ausgezeichnet

KEYFACTS

- Anbindung an Microsoft Excel
- Datenbankbindung an bestehende Warenwirtschaftsprogramme nach Prüfung möglich
- Bedienung auch im Stand-Alone-Modus
- Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD) wird automatisch berechnet
- Preis pro Kilogramm wird auch im Stand-Alone-Modus fest am Etikett hinterlegt
- Summenetikett möglich
- Alle gängigen QR- und Barcodes
- Variable Chargennummern
- Etikett wird gespendet
- Rindfleischetikettierung

» inklusive schaumermal24-Etikettensoftware

PREISAUZZEICHNUNGSSYSTEM MIT WAAGE

