

## Engagement der Landwirtschaftskammer NÖ und des Landesverbandes für bäuerliche Direktvermarkter NÖ

### Die Bedeutung der Direktvermarktung

Die Direktvermarktung landwirtschaftlicher Produkte gewinnt zunehmend an Bedeutung. In einer Zeit, in der Konsument:innen verstärkt Wert auf Regionalität, Qualität und Transparenz legen, ermöglicht dieser Betriebszweig Landwirt:innen, ihre Erzeugnisse direkt an Endverbraucher:innen zu verkaufen. So entsteht eine direkte Verbindung zwischen Produzent:innen und Konsument:innen, die Vertrauen in die Herkunft und Qualität der Produkte schafft. Direktvermarktung wird über unterschiedliche Verkaufswege betrieben, in den letzten Jahren haben vor allem kontaktlose Vertriebswege Zuspruch erhalten. Der wichtigste Vermarktungsweg ist aber nach wie vor der Ab-Hof-Verkauf.

Die Landwirtschaftskammer NÖ unterstützt Landwirt:innen in diesem Bereich mit einem breiten Beratungs- und Bildungsangebot. Sie erhalten wertvolle Orientierungshilfe und praxisnahe Informationen, unter anderem in den Bereichen Direktvermarktung, Buschenschank, Urlaub am Bauernhof, Lebensmittelhygiene und Lebensmittelkennzeichnung. Alle Beratungsangebote und umfassende Unterlagen stehen auf der Website [noe.lko.at](http://noe.lko.at) zur Verfügung. Der QR-Code führt zum aktuellen Bildungsprogramm.



### Landesverband für bäuerliche Direktvermarkter NÖ – Die Vorteile auf einen Blick

Der Landesverband für bäuerliche Direktvermarkter NÖ vertritt die Interessen von rund 750 Direktvermarktungs- und Buschenschankbetrieben in ganz Niederösterreich. Ziel ist es, die Rahmenbedingungen für die Betriebe zu verbessern und das Bewusstsein für regionale Produkte in der Gesellschaft zu fördern.

### Die Leistungen im Überblick

#### Verbandszeitung

Viermal jährlich informieren wir mit unserer Verbandszeitung über rechtliche Neuerungen, aktuelle Themen und Weiterbildungsmöglichkeiten rund um die Direktvermarktung.

#### Aktuelle Updates

Laufende Informationen via Newsletter zu aktuellen Entwicklungen und Themen stellen sicher, dass unsere Mitglieder jederzeit bestens informiert sind.

#### Exkursionen

Teilnahme an Exkursionen zu herausragenden Direktvermarktungsbetrieben mit innovativen Konzepten, um fachlichen Austausch und Inspiration zu fördern.

#### Qualitätsprogramme

##### „Gutes vom Bauernhof“ und „Top-Heuriger“

Der Verband unterstützt landwirtschaftliche Betriebe in der Teilnahme an diesen renommierten Qualitätsprogrammen, um das Vertrauen und die Zufriedenheit der Kund:innen weiter zu stärken.



#### Weiterentwicklung und Networking

Wir organisieren Veranstaltungen und Netzwerktreffen, die unseren Mitgliedern den Austausch und die Weiterentwicklung in der Direktvermarktung ermöglichen.

Direktvermarkter:innen können dem Landesverband jederzeit beitreten – der Einstieg ist flexibel und einfach! Interessierte können sich melden:

- Per **E-Mail** an [direktvermarktung@lk-noe.at](mailto:direktvermarktung@lk-noe.at)
- **Telefonisch** unter 05 0259 46000
- **Online** auf unserer Website [www.direktvermarktung-noe.at](http://www.direktvermarktung-noe.at)



### Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 **Bundesministerium**  
Land- und Forstwirtschaft,  
Regionen und Wasserwirtschaft

  
**LE 14-20**  
Entwicklung für den Ländlichen Raum



Europäischer  
Landwirtschaftsfonds für  
die Entwicklung des  
ländlichen Raums:  
Hier investiert Europa in  
die ländlichen Gebiete.



# Direktvermarktung mittels digitalen Tools und digitalen Vermarktungsplattformen

Die Direktvermarktung ist ein wichtiger Betriebszweig und für die nächsten Jahre wird eine positive Entwicklung erwartet, vor allem durch neue digitale Vertriebswege. Neben dem klassischen Ab-Hof-Verkauf wird die Vermarktung der Produkte über digitale Plattformen oder über einen eigenen Webshop immer beliebter. So ist es Direktvermarkter:innen möglich, neue Zielgruppen zu erreichen und weitere Vertriebswege zu erschließen. Auch in der Nutzung von digitalen Tools steckt großes Potenzial, welche Direktvermarkter:innen unterstützen, zeit- und ressourceneffizient die bestmögliche Wertschöpfung zu erzielen.

## Was ist unter digitalen Tools und digitalen Vermarktungsplattformen zu verstehen?

### Digitale Tools

Programme, Software-Anwendungen oder Online-Dienste, die bei bestimmten Aufgaben oder Funktionen unterstützen und diese erleichtern. Sie können mittels Computer, Apps am Smartphone oder Tablet verwendet werden.

### Digitale Vermarktungsplattformen

Online-Marktplätze, wo mehrere Verkäufer:innen ihre Produkte anbieten und Käufer:innen aus Produkten von unterschiedlichen Anbieter:innen wählen können. Es werden Handels- und Geschäftstransaktionen über diese Plattformen durchgeführt und Kaufverträge kommen zustande.

## Warum sollten Direktvermarkter:innen digitale Tools nutzen und mit der Vermarktung ihrer Produkte mittels digitalen Vermarktungsplattformen beginnen?

CHANCEN DIGITALE TOOLS	CHANCEN DIGITALE VERMARKTUNGSPLATTFORMEN
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einsparung von Kosten und Zeit</li> <li>■ Optimierung oder Vereinfachung der Betriebsabläufe</li> <li>■ Effizienteres Arbeiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kostenlose Produkt- und Betriebspräsentation</li> <li>■ Gelistete Betriebe profitieren von Werbemaßnahmen der digitalen Vermarktungsplattform</li> <li>■ Abrechnungen funktionieren meist vollautomatisch</li> <li>■ Die Erschließung neuer Kund:innengruppen und Regionen wird vereinfacht</li> <li>■ Kostenersparnis im Vergleich zu einem eigenen Webshop</li> </ul>

## Informationsunterlage – „Direktvermarktung mittels digitalen Tools und digitalen Vermarktungsplattformen“

Die Informationsunterlage bietet Direktvermarkter:innen und Landwirt:innen eine fundierte Unterstützung für diese Vermarktungsform. Folgende Unterlagen und Informationen sind darin enthalten:

- **Digitale Tools in der Direktvermarktung – zur effizienteren Gestaltung des betrieblichen Alltags** gibt einen Überblick zu den vielfältigen Einsatzbereichen von digitalen Tools.
- **Einstieg in die Online-Vermarktung – Empfehlungen aus der Praxis** klärt die wichtigsten Überlegungen vor und während der

Nutzung von digitalen Vermarktungsplattformen.

- **Tipps für einen ansprechenden Betriebsauftritt im Internet** fasst die wichtigsten Eckpunkte zusammen, die bei der Gestaltung zu beachten sind.
- **Tipps für einen sorgsamen Umgang mit dem Internet** zeigt, wie man sich vor unerwünschten Veröffentlichungen persönlicher Daten im Internet schützen kann.
- **Self-Check: Wie digital fit sind mein Betrieb und ich?** dient zur Selbsteinschätzung der eigenen digitalen Fähigkeiten.



Diese Informationsunterlage ist unter dem Link <https://noe.lko.at> im Bereich „Broschüren und Infomaterial – Diversifizierung“ zu finden.

Referat Bäuerinnen, Direktvermarktung,  
05 0259 26500, [direktvermarktung@lk-noe.at](mailto:direktvermarktung@lk-noe.at)

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 **Bundesministerium**  
Land- und Forstwirtschaft,  
Regionen und Wasserwirtschaft

  
**LE 14-20**  
Entwicklung für den Ländlichen Raum



Europäischer  
Landwirtschaftsfonds für  
die Entwicklung des  
ländlichen Raums:  
Hier investiert Europa in  
die ländlichen Gebiete.



## Direktvermarktung mittels Automaten

Die Direktvermarktung ist für viele Bäuerinnen und Bauern ein wichtiges Betriebsstandbein und schafft durch den persönlichen Kontakt Vertrauen und Transparenz. Sie bietet zahlreiche Vertriebswege und neben vielen gut etablierten Wegen gewinnt die Direktvermarktung mittels Automaten zunehmend an Bedeutung. Im Jahr 2022 haben bereits 8 Prozent von 655 befragten Direktvermarkter:innen ihre Produkte über den Vertriebsweg Verkaufsautomat verkauft (Studie Relevanz von regionalen Wertschöpfungsketten durchgeführt von KeyQuest im Auftrag von AMA GENUSS REGION).

### Warum sollten Direktvermarkter:innen mit der Vermarktung ihrer Produkte mittels Automaten beginnen?

- Regionaler und nachhaltiger Vertriebsweg
- Zeitunabhängige Vermarktung
- Ansprache neuer Kund:innen (anonymer, schneller Einkauf, flexible Öffnungszeiten)
- Kosten- und Zeitersparnis durch geringen Personalbedarf
- Effizienzsteigerung durch technische Systeme (Abrechnung, Warenplanung)
- Flexibilität durch schnelle Anpassungsmöglichkeit der Produkte und Preise

#### Was ist ein Automat?

Ein Automat ist eine durch den/die Kund:in auszulösende technische Einrichtung, die das betroffene Produkt nach Knopfdruck, nach Münzeinwurf oder dergleichen zur Entnahme freigibt. Bevor der Automat das Produkt freigibt, muss die Zahlung erfolgt sein. Dies bedeutet, dass der/die Kund:in das Produkt erst nach erfolgter Zahlung überprüfen kann.



### Informationsunterlage - „Direktvermarktung mittels Automaten“

Die Informationsunterlage bietet Direktvermarkter:innen und Landwirt:innen eine fundierte Unterstützung für diese Vermarktungsform. Folgende Unterlagen und Informationen sind darin enthalten:

- Die **Checkliste für den Einstieg: Direktvermarktung mittels Automaten** klärt die wichtigsten Überlegungen vor der Anschaffung eines Automaten.
- Die **FAQs: Direktvermarktung mittels Automaten** beantworten die häufigsten rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, technischen und allgemeinen Fragen.
- Die **Technischen Fakten: Direktvermarktung mittels Automaten** geben einen umfassenden Überblick über die technischen Details und die Funktionsweise von Automaten.
- Die **Betriebswirtschaftliche Kalkulation: Direktvermarktung mittels Automaten** leitet eine Kalkulation zur Wirtschaftlichkeit des Automaten an.

Neben umfassenden Informationen bietet die Unterlage auch wertvolle **Tipps und Tricks** aus der Praxis. Dazu gehören unter anderem folgende Empfehlungen:

- **Zusätzliche Automaten:** Stelle den Automaten ergänzend zum Ab-Hof-Verkauf auf, um flexiblere Öffnungszeiten zu ermöglichen.
- **Zahlungsmöglichkeiten:** Biete sowohl Bar- als auch Kartenzahlung an.
- **Standortfaktoren:** Achte auf Parkplätze, Durchzugsverkehr und Stromanschluss.
- **Kund:innenfeedback:** Hole regelmäßig Feedback von deinen Kund:innen ein.
- **Anbieter:innenvergleich:** Informiere dich gründlich über Automatenverkaufsfirmen und ihre Angebote.
- **Social Media:** Nutze Social Media für Werbung, besonders um jüngere Zielgruppen anzusprechen.



Diese Informationsunterlage ist unter dem Link <https://noe.lko.at> im Bereich „Broschüren und Infomaterial – Diversifizierung“ zu finden.

Referat Bäuerinnen, Direktvermarktung,  
05 0259 26500, [direktvermarktung@lk-noe.at](mailto:direktvermarktung@lk-noe.at)

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 **Bundesministerium**  
Land- und Forstwirtschaft,  
Regionen und Wasserwirtschaft

  
**LE 14-20**  
Entwicklung für den Ländlichen Raum



Europäischer  
Landwirtschaftsfonds für  
die Entwicklung des  
ländlichen Raums:  
Hier investiert Europa in  
die ländlichen Gebiete.



## Direktvermarktung mittels Webshop und Click & Collect

Zukünftig wird eine positive Entwicklung der Direktvermarktung erwartet. Vor allem – aber nicht nur – im städtischen Bereich sind Webshop und Click & Collect eine spannende und für viele Direktvermarkter:innen noch relativ neue Möglichkeit, weitere Kund:innen zu erreichen.

### Was ist unter Webshop und Click & Collect zu verstehen?

#### Webshop

Bei einem Webshop handelt es sich um eine Plattform für elektronischen Handel. Die Waren werden nicht in einem regulären Geschäft, Hofladen, etc., sondern auf Websites mit entsprechender Shop-Software im Internet angeboten. Die Ware wird von den Kund:innen über verschiedenste Zahlungsvarianten bezahlt und in der Regel per Paketdienst oder Postversand verschickt. In selteneren Fällen wird eine Abholung durch die Kund:innen direkt am Hof oder die Auslieferung durch den Betrieb an die Kund:innen durchgeführt.

#### Click & Collect

Unter Click & Collect versteht man, dass Produkte online, z.B. mittels eigenem Webshop oder einem Webshop/Applösung eines Drittanbieters, bestellt werden und in einer stationären Abholstation abgeholt werden. Die Abholstation kann von einer Landwirtin bzw. einem Landwirt selbst angeschafft und betrieben werden, dies ist sehr kostenintensiv und in der Praxis eher selten. Eine andere Möglichkeit ist, dass sich der Betrieb einem Click & Collect Anbieter anschließt, der die technischen Umsetzungen für die Direktvermarkter:innen übernimmt. Zweiteres ist die weitaus gängigere Form in der Praxis.

### Warum Direktvermarktung mittels Webshop und Click & Collect?

#### CHANCEN Webshop

- Erreichung zusätzlicher Zielgruppen durch die Präsenz im Internet.
- Kund:innen können rund um die Uhr bestellen.
- Zeitersparnis für Kund:innen: Waren werden direkt vor die Tür geliefert.

#### CHANCEN Click & Collect

- Flexible Abholung, unabhängig von Öffnungszeiten.
- Gebündelte Abholung von Produkten mehrerer Direktvermarkter:innen.
- Aufrechterhaltung der Nahversorgung mit bäuerlichen Produkten.
- Flexibilität in der Anlieferung der Produkte.
- Gemeinsamer (Internet)Auftritt mehrerer Direktvermarkter:innen erhöht Sichtbarkeit und Reichweite.
- Kosteneinsparung für Verpackung und Versand im Vergleich zum Webshop.

### Informationsunterlage - „Direktvermarktung mittels Webshop und Click & Collect“

Die Informationsunterlage bietet Direktvermarkter:innen und Landwirt:innen eine fundierte Unterstützung für diese Vermarktungsform. Folgende Unterlagen und Informationen sind darin enthalten:

- Das **Infoblatt Buyer Personas für die Direktvermarktung** klärt das Potential von Konsument:innen in der Stadt und gibt einen Überblick über verschiedene Produktkategorien.
- Das **Infoblatt Direktvermarktung mittels eigenem Webshop** gibt einen Überblick, welche Fragen man sich vor dem Start mit einem eigenen Webshop stellen sollte.

- Das **Infoblatt Direktvermarktung mittels Click & Collect** liefert Informationen zum Themenbereich Click & Collect, ergänzend zum Webshop.
- Der **Self Check zum Vertriebsweg Click & Collect** gibt einen ersten Einblick, ob und in welcher Form dieser Vertriebsweg für einen selbst geeignet ist.
- Die **FAQ's: Direktvermarktung mittels Click & Collect oder Webshop** stellen die wichtigsten rechtlichen Bereiche und häufig gestellte Fragen dar.



Diese Informationsunterlage ist unter dem Link <https://noe.lko.at> im Bereich „Broschüren und Infomaterial – Diversifizierung“ zu finden.

Referat Bäuerinnen, Direktvermarktung,  
05 259 26500, [direktvermarktung@lk-noe.at](mailto:direktvermarktung@lk-noe.at)

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

 **Bundesministerium**  
Land- und Forstwirtschaft,  
Regionen und Wasserwirtschaft

  
**LE 14-20**  
Entwicklung für den Ländlichen Raum



Europäischer  
Landwirtschaftsfonds für  
die Entwicklung des  
ländlichen Raums:  
Hier investiert Europa in  
die ländlichen Gebiete.

