



Bilder: Adobe Stock/Freepik.com

# Digitalisierung in der Direktvermarktung

Online-Seminarreihe

**7. Oktober 2021 bis 2. Dezember 2021**  
**Jeweils donnerstags 14.00 – 16.00/16:30 Uhr**

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Ernährung  
und Landwirtschaft

Veranstalter:

**ASG** | Agrarsoziale  
Gesellschaft e.V.

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Kompetenz für Landwirtschaft  
und Gartenbau



# Einladung

Durch die Corona-Pandemie haben sich das Interesse und die alltägliche Anwendung digitaler Medien deutlich gesteigert. Online-Veranstaltungen ermöglichen beispielsweise auch in Pandemiezeiten eine kontaktlose Kommunikation und das „Online-Shopping“ ermöglicht den Kund\*innen das kontaktlose Einkaufen sogar zu Zeiten, in denen die meisten (Hof-)Läden bereits geschlossen haben. Jedoch sind viele landwirtschaftliche Erzeuger\*innen mit ihrem Angebot noch nicht online und nutzen diese technischen Möglichkeiten (noch) nicht.

Hinzu kommt, dass viele Verbraucher\*innen in der Corona-Krise ein stärkeres Bewusstsein für regionale Produkte und die Unterstützung und Stärkung des lokalen Angebots entwickelt haben. Viele Hofläden und andere landwirtschaftliche Direktvermarktende haben einen starken Nachfrageanstieg erlebt. Für Landwirt\*innen eröffnen sich mit digitalen Angeboten in der Direktvermarktung daher neue Möglichkeiten, Kund\*innen zu gewinnen, bestehende Kund\*innen zu binden und ihren Umsatz entsprechend zu steigern.

Vor diesem Hintergrund möchten wir mit dieser Online-Reihe praktische Informationen für den Einstieg in die Direktvermarktung digital/online geben: Wie fängt man am besten an? Braucht man eine eigene Homepage oder eher einen Online-Shop? Sind die sozialen Medien nützlich? Wie kommen die bestellten Produkte zu den Kund\*innen? Welche gesetzlichen Vorgaben sind zu beachten? Welche Online-Bezahlsysteme gibt es/sind sinnvoll? Wie viel Zeit kostet das alles? Wer kann helfen?

Die Agrarsoziale Gesellschaft e.V. (ASG) und der Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen (LLH) möchten Sie herzlich einladen, an dieser gemeinsamen Veranstaltung teilzunehmen, um sich zu informieren und Ihre praktischen Fragestellungen einzubringen.

Wir danken dem Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft und der Landwirtschaftlichen Rentenbank für ihre Unterstützung.

Für die Veranstalter:

Michael Busch, Agrarsoziale Gesellschaft e.V.

# Programmübersicht

- 07.10.2021 Was macht eine gute Webseite für einen landwirtschaftlichen Direktvermarkter aus?
- 21.10.2021 Der Hofladen als Online-Shop – neue Chancen für meine Vermarktung?
- 04.11.2021 Ware auf dem Weg zu den Kund\*innen: Verpackung & Logistik
- 25.11.2021 Wie erreiche ich meine Kund\*innen? Die Arbeit mit den sozialen Medien
- 02.12.2021 Bargeldlose Zahlungssysteme: Ob Online-Shop, Warenautomat, Hofladen oder Marktstand – welche Möglichkeiten gibt es und worauf muss ich achten?

## Anmeldung und Informationen

**Die Teilnahmegebühr beträgt 40,-- Euro für alle Termine.**



**Anmeldung über Link oder Barcode:**

[https://www.asg-goe.de/Anmeldung\\_Direktvermarktung.shtml](https://www.asg-goe.de/Anmeldung_Direktvermarktung.shtml)

**Agrarsoziale Gesellschaft e.V.**

Kurze-Geismar-Straße 33

37073 Göttingen

Tel.: 0551-49709-0

E-Mail: [info@asg-goe.de](mailto:info@asg-goe.de)

[www.asg-goe.de](http://www.asg-goe.de)

**Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen (LLH)**

FG Erwerbskombinationen

Kölnische Straße 48-50

34117 Kassel

Tel.: +49 561 7299225

[luisa.rademann@llh.hessen.de](mailto:luisa.rademann@llh.hessen.de)

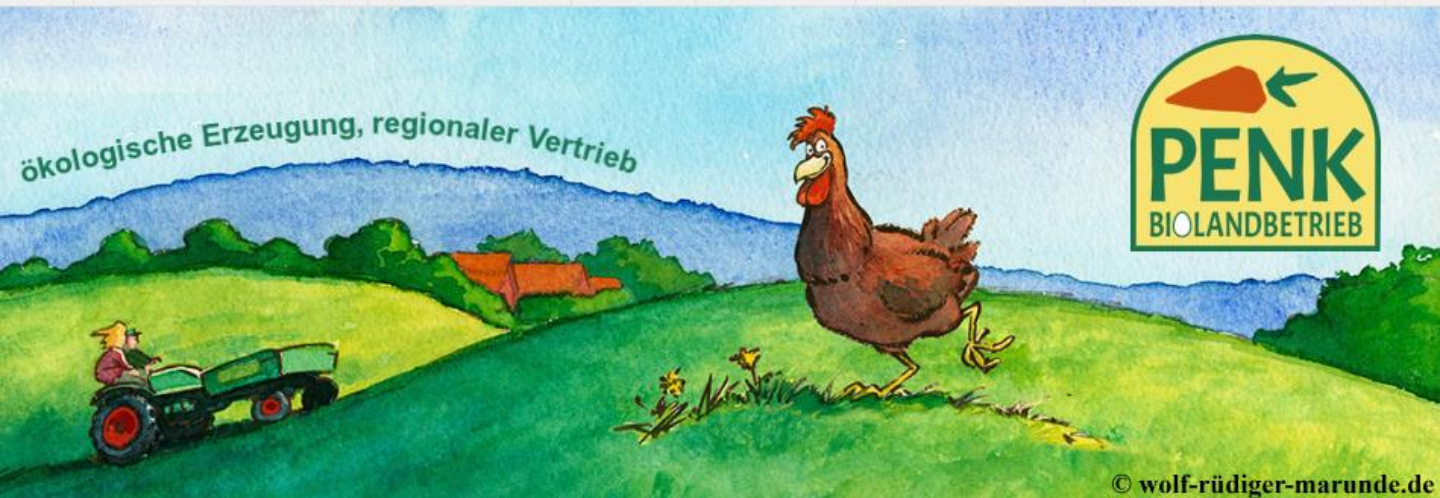
[www.llh.hessen.de](http://www.llh.hessen.de)

# Was macht eine gute Webseite für einen landwirtschaftlichen Direktvermarkter aus?

Donnerstag, 7. Oktober 2021 / 14.00 bis ca. 16.00 Uhr

(Einwählen, Technikcheck und Erläuterungen zur Technik ab 13.30 Uhr)

Start	Über uns	Hühnermobile	Freiland Schweine	Produkte	Vermarktung	Öffentlichkeitsarbeit	Soziales	Medienberichte
-------	----------	--------------	-------------------	----------	-------------	-----------------------	----------	----------------



## Begrüßung

**Michael Busch**, Geschäftsführer Agrarsoziale Gesellschaft e.V.

## Einführung in die Online-Reihe

**Luisa Rademann**, Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen

## Was macht eine gute Webseite aus?

Eine digitale Präsenz im Internet wird heutzutage immer wichtiger. Doch worauf sollte man hierbei achten? Am Anfang steht die Landwirtschaftliche Familie vor Fragen wie *Lohnt sich das für unseren Betrieb? Können wir mit einer Webseite den Umsatz vor Ort steigern? Welcher Aufwand, welche Kosten kommen auf uns zu?*

Im nächsten Schritt ist zu überlegen, wie die Webseite aufgebaut werden soll, welche Fotos enthalten sein sollen, welche Informationen für potenzielle Kund\*innen wichtig sind und welche rechtlichen Vorgaben einzuhalten sind. Darüber hinaus sollte die eigene Seite im Internet leicht zu finden sein, um den Verbraucher\*innen auf sich und die eigenen Produkte aufmerksam zu machen.

**Timm Hartmann**, MoonToon Studios, Kassel

## Eigene Webseite für den Betrieb – Erfahrungen aus der Praxis

Welchen Nutzen hat das Betreiben einer Webseite für direktvermarktende Landwirt\*innen wirklich? Ein Bericht aus der Praxis wird erläutern, wann und warum der Entschluss fiel, eine Webseite einzurichten, welcher Aufwand regelmäßig für die Pflege der Internetseite notwendig ist und welche Auswirkungen die Präsenz im Internet für den Betrieb hatte.

**Dagmar Ochsenschläger**, Betriebsleiterin Hof Ochsenschläger, Biblis-Wattenheim

# Der Hofladen als Online-Shop – neue Chancen für meine Vermarktung?

Donnerstag, 21. Oktober 2021 / 14.00 bis ca. 16.30 Uhr

(Einwählen, Technikcheck und Erläuterungen zur Technik ab 13.30 Uhr)



Bilder: Adobe Stock

## Begrüßung

**Michael Busch**, Geschäftsführer Agrarsoziale Gesellschaft e.V.

## Aufbau eines Online-Shops

Wie kann der Einstieg in den Online-Handel für Direktvermarktende gelingen? Was sollte dabei in Bezug auf angebotene Produkte, Fotos und Beschreibungen beachtet werden? Welche Voraussetzungen sollten erfüllt sein und welche Kosten kommen auf den landwirtschaftlichen Betrieb zu?

**Timm Hartmann**, MoonToon Studios, Kassel

## Praxisbeispiel: Frachtpilot – eine Software für Direktvermarkter

Soll die landwirtschaftliche Direktvermarktung Stück für Stück digitaler und arbeitserleichtender werden, helfen Warenwirtschaftsprogramme, um die Lagerbestände mit den Kassensystemen zu verbinden. Die Software *Frachtpilot* bietet Direktvermarktenden darüber hinaus Unterstützung in der Buchhaltung, dem Anlegen von Kundenkarteien, der Planung von Liefertouren und erleichtert die Erstellung von Rechnungen. Auch der Aufbau eines Online-Shops kann modulartig dazugebucht werden.

**Sebastian Terlunen**, Geschäftsführer FlexFleet Solutions GmbH, Münster

## Erfahrungsbericht

Erfahrungen eines landwirtschaftlichen Betriebes im Umgang mit der Software *Frachtpilot* der FlexFleetSolutions GmbH.

**Anja Hradetzky**, Betriebsleiterin Demeterbetrieb am Nationalpark Unteres Odertal

# Ware auf dem Weg zu den Kund\*innen: Verpackung & Logistik

Donnerstag, 4. November 2021 / 14.00 bis ca. 16.30 Uhr

(Einwählen, Technikcheck und Erläuterungen zur Technik ab 13.30 Uhr)

Bild: Adobe Stock



## Begrüßung

**Michael Busch**, Geschäftsführer Agrarsoziale Gesellschaft e.V.

## Verpackungen in Zeiten von Nachhaltigkeit und dem sich ändernden Verpackungsgesetz

Wer Lebensmittel online vermarktet, kommt um die Frage der richtigen Verpackung nicht herum. Vor dem Hintergrund des immer stärker werdenden Nachhaltigkeitstrends und dem sich ändernden Verpackungsgesetz hat die *Landpack GmbH* eine Verpackung aus Strohfasern entwickelt, welche einen nachhaltigen und gekühlten Lebensmittelversand möglich macht.

**Dr. Thomas Maier-Eschenlohr**, Landpack GmbH

## Logistik ohne eigenen Fuhrpark bewerkstelligen – wie kommt die Ware zu den Kund\*innen?

Neben dem eigenen Fuhrpark bieten sich für Direktvermarktende zahlreiche andere Lösungen, um die bestellte Ware zu den Kund\*innen zu befördern: ob Paketzusteller wie DHL & Co oder lokale Logistikunternehmen, welche man nicht auf Anhieb als mögliche Partner in Betracht gezogen hätte. Praktische Beispiele runden die Präsentation ab.

**Claudia Schreiber**, Bundesverband der Regionalbewegung e.V.

**Adriane Chraplewski**, Bereichsleiterin Vermarktung „Die Fleckenbühler“

## Ein Spagat zwischen Online-Verkauf und Wochenmärkten

Die Initiative Marktschwärmer bringt regionale Landwirt\*innen und Verbraucher\*innen erst digital und anschließend analog zusammen. Kund\*innen bestellen die gewünschten Produkte online bei registrierten Landwirt\*innen und holt diese an einem bestimmten Termin und festgelegten Ort ab.

**N.N.**, Marktschwärmer, angefragt

# Wie erreiche ich meine Kund\*innen? – Die Arbeit mit den sozialen Medien

Donnerstag, 25. November 2021 / 14.00 bis ca. 16.00 Uhr

(Einwählen, Technikcheck und Erläuterungen zur Technik ab 13.30 Uhr)



Bild: Freepik.com

## Begrüßung

**Michael Busch**, Geschäftsführer Agrarsoziale Gesellschaft e.V.

## Wie kann ich meine Direktvermarktung mit Hilfe der sozialen Medien ankurbeln?

Ein Erzeuger-Verbraucher-Dialog ist nicht immer einfach zu erreichen. Über soziale Medien, wie Facebook, Instagram & Co kann ein landwirtschaftlicher Betrieb Verbraucher\*innen online erreichen, um z.B. Geschichten und Besonderheiten aus dem Betriebsalltag nach außen hin zu zeigen. Verbraucher\*innen, welche einem Betrieb über soziale Medien folgen, entwickeln oft eine dauerhafte Bindung zu „ihrem“ Hof. Wie soziale Medien überhaupt funktionieren und welchen Nutzen der Betrieb davon haben kann, soll in dieser Nachmittagsveranstaltung thematisiert werden.

**Kristin Rotherm**, Redakteurin HOFdirekt – Die Zeitschrift für Direktvermarkter

## Praxisbericht – soziale Medien im landwirtschaftlichen Alltag

Ein Profil ist in einem sozialen Netzwerk schnell angelegt. Wie jedoch integriert ein landwirtschaftlicher Betrieb das Füttern mit Beiträgen und Pflegen der Profilseite in den Betriebsalltag? Was soll fotografiert oder gefilmt werden? Wieviel Zeit muss aufwendet werden? Was ist an Technik nötig? Wie können Follower gefunden und wie kann die Reichweite erhöht werden? Wie kann mit einem „Shitstorm“ umgegangen werden? Bettina Hueske ist auf Instagram als „bauerin\_bettina“ aktiv und wird über die Vor- und Nachteile der sozialen Medien und über die Auswirkungen ihrer Social Media-Aktivitäten auf den Betriebsalltag und das Geschehen auf dem Hof berichten.

**Bettina Hueske**, Betriebsleiterin Hof Hueske, Südlohn

# Bargeldlose Zahlungssysteme: Ob Online-Shop, Warenautomat, Hofladen oder Marktstand – welche Möglichkeiten gibt es und worauf muss ich achten?

Donnerstag, 2. Dezember 2021 / 14.00 bis ca. 16.15 Uhr

(Einwählen, Technikcheck und Erläuterungen zur Technik ab 13.30 Uhr)



Bild: Adobe Stock

## Begrüßung

**Michael Busch**, Geschäftsführer Agrarsoziale Gesellschaft e.V.

## Bargeldlos bezahlen –

### wie funktioniert das, welche Systeme und Anbieter gibt es?

Bargeldloses Zahlen hat vor allem in den letzten Monaten an Bedeutung gewonnen. Doch welche Möglichkeiten gibt es für Hofläden, Selbstbedienungshäuschen, Marktstände, Warenautomaten, Hofcafés und Online-Shops? Welche Anbieter sind auf dem Markt und welche Vor- und Nachteile entstehen? Worauf sollte ein direktvermarktender Betrieb achten und welche Kosten kommen auf ihn zu?

**Luisa Rademann**, Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen

## Bargeldlos bezahlen – welche Lösungen bietet der Markt?

Der Markt bietet bereits einige Systeme zur bargeldlosen Zahlung im Hofladen, an Warenautomaten, in Online-Shops und an Marktständen. Welche Vor- und Nachteile bringen die diversen Systeme mit sich? Wie läuft eine Zahlungsabwicklung ab und welche Voraussetzungen müssen Landwirt\*innen erfüllen, damit diese Systeme in der Praxis sicher für Kund\*innen und Betrieb funktionieren?

**Zinar Aric**, Zahlungsverkehrsberater, Volksbank Mittelhessen

## Praxisbericht

Ein direktvermarktender Betrieb stellt seine bargeldlose Zahlungsmöglichkeit vor und berichtet über die Einsatzmöglichkeiten auf dem Betrieb und seine Erfahrungen.

**N.N.**