

Es gibt Erfolgsgeschichten ...

- ✓ für nahezu 18.000 Betriebe in Österreich ist die Direktvermarktung ein wichtiger Betriebszweig
- ✓ rund 4500 Mitglieder in Direktvermarktungsverbänden
- ✓ 1600 Betriebe garantieren unter der Dachmarke „Gutes vom Bauernhof“ kontrollierte bäuerliche Produktion auf Top Niveau



MIT UNTERSTÜTZUNG VON BUND, LÄNDERN UND EUROPÄISCHER UNION



LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum

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



Schaun Sie rein ...

www.chance-direktvermarktung.at



Sind Sie?

- kontaktfreudig
- verlässlich
- flexibel
- ausdauernd
- ideenreich
- begeisterungsfähig
- qualitätsbewusst
- offen für Neues



© APV/Lechner

Ländliches
Fortbildungsinstitut
LFI



Direktvermarktung

NUTZE DEINE CHANCE

ik Landwirtschaftskammer
Österreich

Landwirtschaftskammer Österreich
Schauflegasse 6, 1015 Wien
www.lko.at

NUTZE DEINE CHANCE

Selbstgemachtes hat immer Saison und schmeckt heute besser denn je. Ob am Bauernhof, auf Bauernmärkten oder auf regionalen Veranstaltungen – bäuerliche Produkte liegen in Zeiten von Fast Food und Fertiggerichten im Trend.



Was ist Direktvermarktung?

Unter Direktvermarktung versteht man die Vermarktung eigener Urprodukte oder Verarbeitungserzeugnisse an Endverbraucher, Einzelhandel, Gastronomie oder Großhandel. Der Verkauf erfolgt auf eigenen Namen, eigene Rechnung und eigene Verantwortung. Die Möglichkeiten bezüglich Produktpalette und Vermarktungswege sind nahezu uneingeschränkt, sofern die eigenen Produkte verarbeitet und vermarktet werden.

Welche Vermarktungs- wege gibt es?

- Ab Hof Verkauf
- Bauernmarkt und andere Märkte
- Bauernläden
- Shop in Shop
- Lieferservice und Versand
- Selbsternte
- Belieferung von Wiederverkäufern oder Gastronomen
- Buschenschank
- Almbuffet
- Webshop

Für wen passt Direktvermarktung?

Wenn Sie Qualitätsbewusstsein leben, Freude an Lebensmitteln und bäuerlicher Kulinarik haben und darüber hinaus andere dafür begeistern können, bringen Sie gute Voraussetzungen für die Direktvermarktung mit.



© Ländliche Marketing/Mathis

Zahlt sich Direktvermarktung aus?

Was im jeweiligen Betrieb produziert und zu welchem Preis vermarktet werden kann, mit welchen Investitionen zu rechnen ist und welche Förderungen möglich sind, muss gut geplant und berechnet werden. Wissen und Erfahrungen über die Herstellung qualitativ hochwertiger Produkte und die

Vermarktung als „garantiert vom Bauernhof“ sind in den Landwirtschaftskammern und Verbänden gebündelt. Diese unterstützen Sie vom Einstieg in die Direktvermarktung bis zur Ermittlung der Wirtschaftlichkeit und Ausrichtung von Investitionen. Die Rahmenbedingungen sind definiert und bekannt.

Sind meine Produkte gefragt?

Die Chancen für Neueinsteiger sind günstig, denn die Österreicher kaufen gerne heimische Produkte. Besonders hoch ist der Stellenwert von Produkten direkt vom Erzeuger/Bauernhof. Die Absatzmöglichkeiten sind vielfältig und die Nachfrage nach bäuerlichen Produkten ist größer als das Angebot.