

Digitale Tools und digitale Vermarktungsplattformen in der Direktvermarktung

Die Direktvermarktung ist ein wichtiger Betriebszweig und die nächsten Jahre lassen eine weitere positive Entwicklung, vor allem auch durch neue, digitale Vertriebswege und Möglichkeiten, erwarten. Lesen Sie, wie Direktvermarkter:innen durch Online-Plattformen ihren Umsatz steigern können und wie die richtigen digitalen Tools dabei helfen, Zeit zu sparen und Prozesse zu optimieren.



Julia Neuwirth, BSc
Tel. 05 0259 26114
julia.neuwirth@lk-noe.at

Neben dem klassischen Ab-Hof-Verkauf wird die Vermarktung über digitale Vermarktungsplattformen oder über einen eigenen Webshop immer beliebter. Dabei können Direktvermarkter:innen neue Kund:innengruppen erreichen und einen weiteren Vertriebsweg erschließen. Das verbessert die Wettbewerbsfähigkeit und steigert den Betriebsumsatz.

Großes Potenzial steckt außerdem in der Nutzung digitaler Tools. Diese können dabei helfen, Zeit und Ressourcen zu sparen, um so die bestmögliche Wertschöpfung aus der Direktvermarktung zu erzielen. Im Rahmen des Projektes „Zukunft Direktvermarktung Niederösterreich – digital, innovativ, kooperativ“ setzte sich die Landwirtschaftskammer NÖ unter anderem mit dem Thema „Direktvermarktung mittels digitaler Tools und digitaler Vermarktungsplattformen“ auseinander.

Digitale Tools als Helfer im Betriebsalltag

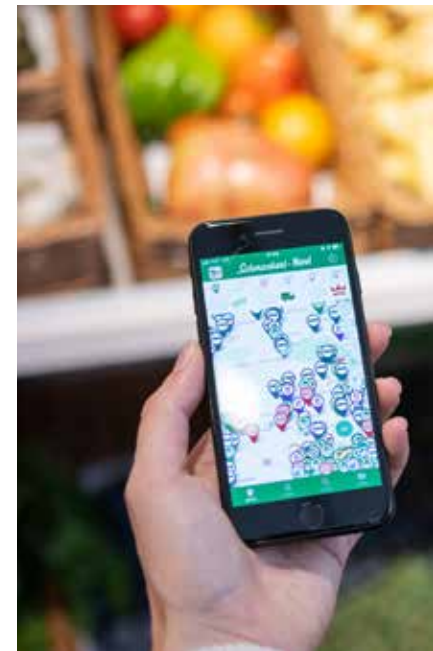
Digitale Tools sind Anwendungen, zum Beispiel Programme auf dem Laptop oder Apps auf dem Smartphone, die dabei helfen, bestimmte betriebliche Abläufe zu optimieren. Sie können eine wesentliche Erleichterung und Effizienzsteigerung im Arbeitsalltag eines Direktvermarktungsbetriebes darstellen, wie etwa in den Bereichen Warenmanagement, Tourenplanung oder Kund:innenverwaltung. Als Entscheidungsgrundlage hat die Landwirtschaftskammer NÖ einen aktuellen Überblick über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten digitaler Tools erstellt. Diese wurden anhand ihrer Funktionen verschiedenen Einsatzbereichen zugeordnet, so zum Beispiel dem „Büro- und Zeitmanagement“, der „Buchhaltung und Fakturierung“ oder dem Bereich „Vertrieb/Logistik“. Der Überblick hilft den Direktvermarkter:innen bei der Frage, welche digitalen Tools für ihren Betrieb passen und welche sie nutzen können.

Neue Wege: Digitale Vermarktungsplattform

Digitale Vermarktungsplattformen sind Online-Plattformen, auf denen mehrere Verkäufer:innen ihre Produkte anbieten. Die Käufer:innen können also aus Waren von unterschiedlichen Anbieter:innen wählen.

Der Einstieg in die Online-Vermarktung, zum Beispiel durch die Vermarktung über digitale Vermarktungsplattformen, stärkt die Sichtbarkeit des eigenen Betriebes und hilft dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Doch die Online-Vermarktung ist kein „Selbstläufer“ und vor allem am Beginn mit einem nicht unerheblichen Zeitaufwand verbunden. Die Landwirtschaftskammer NÖ hat daher im Rahmen des Projektes Checklisten mit Fragen beziehungsweise Themen erstellt, die vor und während der Nutzung von digitalen Vermarktungsplattformen zu berücksichtigen sind.

Das Projekt hat sich unter anderem darauf fokussiert, eine Liste mit digitalen Vermark-



tungsplattformen zu erstellen, die man nutzen kann. Außerdem wurden Empfehlungen und Tipps aus der Praxis für den Online-Verkauf gesammelt, wie zum Beispiel

- eine Preisstrategie zu entwickeln,
- den passenden Vertriebsweg zu wählen oder
- die Internetpräsenz zu erhöhen und das Marketing zu stärken.

Virtuelles Hoftor öffnen und sichtbar werden

Der Online-Betriebsauftritt, zum Beispiel durch eine eigene Website oder durch die Listung auf einer digitalen Vermarktungsplattform, bietet Direktvermarkter:innen die Möglichkeit, Einblicke in den Betrieb zu geben sowie die Herkunft und Qualität der Produkte transparent darzustellen. Dies stärkt das Vertrauen der Kund:innen. Ein professioneller Internetauftritt mit ansprechender Website und einfacher Bedienbarkeit kann die Kaufentscheidung potenzieller Kund:innen

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.



Foto: AMA GENUSS REGION / Paul Gruber

Hilfreiche Unterlagen downloaden

Mit dem Projekt „Direktvermarktung mittels digitaler Tools und digitaler Vermarktungsplattformen“ hat die Landwirtschaftskammer Niederösterreich einen wichtigen Grundstein für die weitere Entwicklung des Online-Vertriebs über digitale Vermarktungsplattformen sowie zur Nutzung digitaler Tools gelegt. Die erstellten Unterlagen geben einen Überblick über die digitalen Möglichkeiten und bieten jenen eine wertvolle Orientierung, die diese neuen Technologien verstärkt nutzen wollen.

Die Materialien zur Zukunft der Direktvermarktung stehen auf der Website der Landwirtschaftskammer unter noe.lko.at im Reiter „Niederösterreich“ unter der Rubrik „Broschüren und Infomaterial“ als Online-Blätterkatalog sowie als Datei zum Download bereit. Oder Sie folgen ganz einfach nebenstehendem QR Code.



positiv beeinflussen. Dementsprechend wurden die wichtigsten Eckpunkte, die bei der Gestaltung einer Webseite zu beachten sind, zusammengefasst, wie zum Beispiel

- auf eine klare und ansprechende Gestaltung der Website zu achten,
- Inhalte informativ und interessant aufzubauen oder
- interaktive Elemente einzubauen.

Der sorgsame Umgang mit dem Internet

Der sorgsame Umgang mit dem Internet ist aufgrund vieler „böswilliger“ Angriffe von großer Bedeutung. Bei der Verwendung digitaler Tools und digitaler Vermarktungsplattformen muss man zumeist einen Zugang oder einen Account anlegen und Daten bekannt geben. Daher beschäftigte sich das Projekt auch mit der Frage, wie man sich vor unerwünschten Veröffentlichungen persönlicher Daten im Internet schützen kann und wie diese richtig gesichert beziehungsweise verschlüsselt werden können. Hier die wichtigsten Tipps:

- Kennwörter richtig vergeben und einsetzen – ein Passwort-Manager kann

beim Verwalten von Passwörtern unterstützen.

- Umfassenden Online-Schutz durch Firewall und Virens Scanner gewährleisten.
- Achtsam im Internet sein und gut überlegt handeln.

Wie digital fit sind mein Betrieb und ich?

Im Umgang mit digitalen Tools und digitalen Vermarktungsplattformen sind gewisse digitale Kompetenzen von Vorteil. Ein sogenannter Self-Check, der im Rahmen des Projektes entwickelt wurde, hilft den Direktvermarkter:innen bei der Selbsteinschätzung der eigenen, digitalen Fähigkeiten. Die Ergebnisse zeigen, wie gut sie in den vier Bereichen „Umgang mit Medien im Alltag und am Betrieb“, „Digitale Tools und Internetauftritt“, „Digitale Vermarktungsplattformen und Online-Verkauf“ sowie „Sicherheit im Internet“ sind.

Beratung & Information in Anspruch nehmen

Neue Entwicklungen werfen natürlich auch eine Vielzahl neuer Fragen auf. Bevor man sich als Direktvermarktungsbetrieb für die Nutzung digitaler Tools beziehungsweise für die Online-Vermarktung über digi-

tales Vermarktungsplattformen entscheidet, ist es empfehlenswert, sich gut darüber zu informieren und Bildungs- und Beratungsangebote der Landwirtschaftskammer Niederösterreich in Anspruch zu nehmen.



Foto: Jakob Krcchowiak/stockphoto.com

Immer am Laufenden bleiben

Sie möchten gerne am Laufenden bleiben und über Themen, die Direktvermarktung betreffend, informiert werden? Dann werden Sie Mitglied beim Landesverband für bäuerliche Direktvermarkter in NÖ und melden Sie sich zum Newsletter an. Der Landesverband für bäuerliche Direktvermarkter ergänzt das Angebot der Landwirtschaftskammer und ist ein kompetenter Partner mit starkem Fokus auf Information und Vernetzung. Mehr im Web unter direktvermarktung-noe.at

In der kommenden Kurssaison 2025/2026 wird daher auch ein ganz spezieller Schwerpunkt auf dem Themenbereich Online-Vertrieb im Rahmen der Direktvermarktung liegen.

Schnelle Tipps für gute Websites

Moderne Websites sind unterhaltsam, rasch zu lesen und auch auf dem Smartphone gut scrollbar. Für Betriebe, die ihre Produkte direkt an den Endkonsumenten verkaufen, ist es nicht nur wichtig, qualitativ hochwertige Produkte herzustellen, sondern diese auch effizient zu vermarkten. Für die Gestaltung einer eigenen Website gilt es jedoch einiges zu beachten. LK-Experte Thomas Kern erklärt, warum Sie die Macht des ersten Eindrucks nicht unterschätzen dürfen und wie Sie einen frischen und modernen Eindruck erzeugen. Weitere Tipps finden Sie auf der Website der LK NÖ unter noe.lko.at oder Sie folgen diesem QR Code.

