



Direktvermarktung

Merkblatt

Die Direktvermarktung ist eine Chance, um zusätzlich Wertschöpfung zu generieren. Hofläden haben laufend an Bedeutung zugenommen, insbesondere an gut frequentierten Wander- und Bikerouten. Bieten Sie ein qualitativ hochwertiges Angebot an, werden sie rege besucht. Die Zielgruppe ist breit gefächert und somit ist das Kundensegment sehr gross. Auch hier gilt es, sich mit einem einzigartigen Angebot auf dem Markt zu positionieren. Hofläden können sich durch ihre Produkte, die Vielfalt des Angebots, die Einrichtung und Aufmachung, sowie Spezialangebote von anderen Hofläden abheben und Kunden anlocken.

Chancen

- Wertschöpfung aus hofeigenen Erzeugnissen verbessern
- Kontakt zur Bevölkerung, Imagepflege der Landwirtschaft
- Nachhaltige, saisonale und regionale Produkte sind gefragt
- Es existieren verschiedene Plattformen und Organisationen, über die Direktvermarktungsangebote beworben werden können
- Bestehende Räumlichkeiten können genutzt/umgenutzt werden
- Freude an der Verarbeitung der Produkte, der Vermarktung und dem Kontakt zu den Kunden (wichtige Voraussetzung)

Herausforderungen

- Aufbau von Kundenstamm braucht Zeit und muss aktiv angegangen werden
- Strenge Auflagen durch das Lebensmittelgesetz, Deklarationspflicht
- Hohe Ansprüche der Kunden an die Bezahlungsmöglichkeiten
- Bediente Hofläden sind zeitintensiv, unbediente Hofläden bedürfen allenfalls teureren Einrichtungen
- Je nach Angebot und Lage der Räumlichkeiten sind die Kunden nahe der privaten Räumlichkeiten und der Betriebsleiterfamilie
- Diebstähle könne vorkommen, eine guter und sicherer Ablauf im Zahlungssystem kann diese minimieren und ist absolut von Nöten

Was gilt es zu beachten – Raumplanung

Bauten und Anlagen für die Aufbereitung, Lagerung oder den Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten sind unter den folgenden Bedingungen zonenkonform:

- Die Produkte stammen aus der Region und werden zu mehr als der Hälfte auf dem Standortbetrieb oder auf den in einer Produktionsgemeinschaft zusammengeschlossenen Betrieben erzeugt.
- Die Aufbereitung, die Lagerung oder der Verkauf sind nicht industriell-gewerblich
- Der landwirtschaftliche oder gartenbauliche Charakter des Standortbetriebes bleibt gewahrt.
- Der Betrieb muss mindestens 0.2 SAK (zonenkonform) aufweisen und zu einem ansehnlichen Erwerbseinkommen führen (reine Hobbybetriebe erfüllen die Anforderung nicht) – für zonenfremde Tätigkeiten gelten die Vorgaben für einen «Nebenbetrieb mit engem sachlichen Bezug zur Landwirtschaft»

Zonenkonforme Tätigkeiten

- Waschen und Abpacken von Gemüse und Obst, das Herstellen von Trockenfrüchten, Konfitüre, Brot, Zopf, Sirup, Wein, Most, Essig, Schnaps, Glace, Joghurt, Käse, Fleischwaren, etc.

Zonenfremde Tätigkeiten

- Verarbeitung der Produkte mit einem hohen Spezialisierungsgrad, die Verwendung technischer Verfahren, der Einsatz von hohen Energie- und Kapitalkosten, eine hohe Produktivität und der Übergang zu standardisierter Massenproduktion.
- Die Beschäftigung von Festangestellten, die ausschliesslich im Bereich Aufbereitung und Verkauf der Produkte tätig sind.
- Weiterverarbeitung von Produkten zu Convenience Food

Betriebskonzept: Mit einem überzeugenden Betriebskonzept kann ein Produktionsraum (inkl. Lager) von 50 m² und ein Hofladen mit einer Fläche von 15 – 30 m² bewilligt werden. Für grössere Flächen, insbesondere Lagerflächen für Gebinde ist ein Bedarfsnachweis zu erbringen. Dies gilt für zonenkonforme Tätigkeiten. Für zonenfremde Tätigkeiten gelten wieder die Vorgaben für einen «Nebenbetrieb mit engem sachlichen Bezug zur Landwirtschaft»

Das Betriebskonzept soll aufzeigen, welche Produkte in welchen Mengen auf dem Betrieb erzeugt werden und muss zusammen mit dem Baugesuch beim regionalen Bauamt eingereicht werden.

Weitere Bestimmungen

- Unlauterer Wettbewerb und die Preisbekanntgabe, sowie die korrekte Produktedeklaration sind zu beachten.
- Für Hofläden gelten die kantonalen Ladenöffnungszeiten.
- Weitere Bestimmungen zu den «gesetzlichen Rahmenbedingungen» und den Link zu den «Downloads Bauwesen» des Kantons Luzern sind im Einlageblatt aus der Beratungsmappe zu entnehmen.