



IDEEN erFAHREN: Erschließung neuer Absatzmärkte

„IDEEN erFAHREN“ - Erschließung neuer Absatzmärkte

Der Gesamtmarkt „Lebensmittelhandel“ bietet mittlerweile viele verschiedene Marktsegmente, so dass Kunden zwischen verschiedenen Einkaufsstätten wählen können.

Hofläden, Wochenmärkte, Supermärkte, Discounter, Verkaufsautomaten, Lieferdienste oder Onlineshops ermöglichen den Kunden jederzeit den Einkauf, entsprechend der eigenen individuellen Bedürfnisse.

Demzufolge verändern Kunden ihre Kaufgewohnheiten und Kaufwege, auch weil sich die Arbeits-, Familien- und Lebenswelten im Zuge der Demografie und der Digitalisierung wandeln.

Wie müssen Landservice-Betriebsleiter auf diese Veränderungen reagieren, um die eigenen Produkte zukunftsfähig zu vermarkten?





Die Veranstaltungsreihe IDEEN erFAHREN geht genau dieser Frage nach.
Jede Einzelveranstaltung lotet einen individuellen Absatzweg aus, den der gastgebende Betriebsleiter eingeschlagen hat.

Am Ende kann jeder Teilnehmer aus dem Erfahrungsaustausch vor Ort und den vielfältigen Informationen sein persönliches Fazit ziehen.
Zur Teilnahme an „**IDEEN erFAHREN**“ lädt Sie Ihr Team der Landservice-Beratung herzlich ein.

Informationen zur Anmeldung finden Sie hinten in diesem Programmheft. Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist kostenfrei.*

* Die Veranstaltungsreihe wird im Rahmen einer NRW-Landesinitiative gefördert.

„IDEEN erFAHREN“ - DAS Betriebsbesichtigungskonzept der Landservice-Beratung

IDEEN erFAHREN bietet die Chance zum ungezwungenen Erfahrungsaustausch mit Akteuren, Berufskollegen und Fachexperten.

Bei diesen Betriebsbesuchen können neue Ansätze entdeckt und eigene Ideen kritisch hinterfragt werden.

Machen Sie mit, wenn Sie Ihre Ideen mit Experten diskutieren oder sich mit neuen Anregungen für den beruflichen Alltag motivieren wollen!

„IDEEN erFAHREN“ ist für Sie genau das Richtige.





Der Rahmen der Veranstaltung:

- ▶ Sie entscheiden, welche Landservice-Betriebe Sie besuchen möchten. Bitte melden Sie Ihre Teilnahme zentral an: Anmeldefax hinten im Programmheft.
- ▶ Sie organisieren Ihre Anreise individuell.
- ▶ Sie treffen zum vereinbarten Termin Akteure, Fachkollegen und Experten vor Ort.
- ▶ Ein Einführungsvortrag, Betriebsrundgang sowie der Fachaustausch mit Fachkollegen schließen sich an.
- ▶ Für einen Betriebsbesuch sollten Sie ca. 3 Stunden einplanen.
- ▶ Die Teilnahme an der Veranstaltung ist für Sie kostenfrei.



Online-Handel

Die Geschwister Rüweling führen ihren Onlineshop unter dem Namen „Wurstgeschwister.de“. Sie sind im Spätherbst 2016 mit der Online-Vermarktung ihrer Wurstwaren gestartet. Im Angebot sind hochwertige Wurstwaren und Hausmannskost, die im eigenen Familienbetrieb hergestellt werden.



Der Traditionsbetrieb übersetzt den Geschmack vom Land in die heutige Zeit. Dazu werden verschiedene Gerichte nach Omas Rezepten hergestellt und eingekocht. Weckgläser und Wurstboxen, die den Geschenkmarkt bedienen, sind über das Internet rund um die Uhr zu bestellen. Die drei Geschwister: Anja, Nadine und Daniel sind überzeugt, dass sie mit ihrem Shopkonzept ein Alleinstellungsmerkmal bedienen.

Die Geschäftsidee setzt auf das kombinierte Angebot von Convenience-Gerichten, sowie Wurst und Fleischwaren. Produkte aus der Region, wie Nudeln oder Brot, runden das Produktangebot ab. Lernen Sie die Gulaschgaudi oder das Alltagsallerlei vor Ort kennen.



MONTAG
26. Juni 2017
13:30 UHR

**Wurst-
geschwister
GmbH**

Jakobstraße 12
46354 Südlohn-
Oeding

Die Wurst: Online bestellt, per Paket geliefert

Der Bundesverband E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bevh) stellt dem Lebensmittel-Onlinehandel in den kommenden Jahren weiteres Wachstum in Aussicht. Dafür stabilisieren andere Online-Branchen ihre Umsätze, die in den vergangenen Jahren weit vorausgeeilt sind. Sie wachsen derzeit weniger rasant. Das gilt unter anderem für Mode, Accessoires oder Bücher, die den Online-Handel dominieren.

Der Lebensmittel-Online-Handel gilt bislang als Nachzüglerbranche. Allerdings zieht der Umsatz an.

Delikatessen und Lebensmittel weisen eine aktuelle Wachstumsrate von 27,6 Prozent aus. Das meldet das Institut für Handelsforschung, Köln, in einer Pressemitteilung vom 10.11.2016.

Die Entwicklung lässt aufhorchen und fragen:



**„Ist der Lebensmittel-
Onlinehandel das Geschäft
der Zukunft?“**



Automatenverkauf

Die Milchviehhaltung hat auf dem Driehsen-Hof in Tönisvorst eine lange Tradition. Bereits in der 10. Generation werden hier die schwarzbunten Kühe gehalten. Mittlerweile sorgen 200 Kühe dafür, dass die Kunden täglich frische Rohmilch aus dem Milchautomaten zapfen können. Der Verkaufsautomat versorgt die Kunden seit 2015 sieben Tage die Woche und rund um die Uhr mit frischer Rohmilch.



Zum Zapfen bringen die Kunden eine Milchflasche mit oder kaufen vor Ort eine Flasche zu. Neben dem Milchautomaten steht seit 2016 auch ein Verkaufsautomat für frische Eier bereit. Denn seit über einem Jahr leben auf dem Driehsen-Hof 500 Hennen und 7 Hähne im sogenannten Hühnerhotel. Dieser mobile Stall wird zweimal pro Woche auf den hofnahen Wiesen versetzt, so dass die Hühner immer mit frischem und sauberem Gras versorgt sind.

Direktvermarkter sind heutzutage im Lebensmitteleinzelhandel mit der Serviceleistung der langen Öffnungszeiten konfrontiert. Familie Driehsen hat sich für die Verkaufsautomaten entschieden, um diesem Trend zu entsprechen. So erhalten die Kunden, unabhängig von den gängigen Öffnungszeiten, jederzeit Milch und Eier. Lernen Sie dieses Vermarktungskonzept auf dem Driehsen-Hof kennen und freuen sich auf einen interessanten Erfahrungsaustausch!



Eier
VON GLÜCKLICHEN HÖHNERN!
Frischer geht's nicht!

24 Stunden
am Automaten
der Milch-
tankstelle
zu kaufen!

MONTAG
03. Juli 2017
13:30 UHR

**Milchtankstelle
& Hühnerhotel
Driehsen-Hof**

Unterweiden 105
47918 Tönisvorst



Wir haben geöffnet: 24 Stunden Milch und Eier aus dem Verkaufsautomat

In den vergangenen zwei Jahren erlebte der Automatenverkauf einen wahren Boom, unter anderem durch die Milchpreiskrise bedingt. Zahlreiche Landservice-Betriebe haben in einen Verkaufsautomaten investiert und setzen auf den Warenverkauf in Selbstbedienung.

Mit diesem Absatzweg bieten Landservice-Betriebe Spontankäufern den Service der langen Öffnungszeiten.
Mit dieser Leistung schließen sie zum Lebensmittelhandel auf, der über siebzig Wochenstunden geöffnet hat.

Der Automatenverkauf hat seine Markteinführungsphase durchlebt, so dass man auf Grund der ersten Erfahrungen Bilanz ziehen kann.

Daher geht die Veranstaltung diesen Fragen nach:



Wie geht es mit diesem Absatzweg weiter? Schließt sich eine Wachstumsphase an oder flachen die Umsätze bereits wieder ab, weil der Neuigkeitseffekt verflogen ist?



PILZHOF
LIPPE

Spezialitätenvermarktung

Pilze wachsen nicht nur im Wald, sondern auch auf dem PILZHOF LIPPE. Hier werden seit 2014 köstliche Edelpilze angebaut. Mit fundierten Kenntnissen, ausgefeilter Technik und viel Handarbeit werden das ganze Jahr über Kräuterseitlinge und Shiitake geerntet. Familie Stuckmann baut ihre Edelpilze ohne Düngemittel oder Pflanzenschutzmittel an. Ein verantwortungsbewusster Einsatz von Rohstoffen und Energie und die Begeisterung für Pilze sichern die Ernte feinsten Edelpilze in gleichbleibender Spitzenqualität.

Durch möglichst kurze Vermarktungswege gelangen die tagesfrischen Pilze schnell in den Handel und sind in jeder Küche eine schmackhafte Bereicherung.

Wer mehr über Aufzucht, Vermarktungswege und Geschmack wissen möchte, kann das Konzept auf dem PILZHOF LIPPE kennenlernen.



MONTAG
28. August 2017
13:30 UHR

Pilzhof Lippe

Pillenbrucher Str. 21
32108 Bad Salzuflen

3

Mit Spezialitäten den Markt erobern

Der Lebensmittelhandel bietet den Kunden in der Regel ein gleichförmiges, vorrangig standardisiertes Sortiment. Daher können sich Landservice-Betriebe vom Massenmarkt absetzen, wenn sie andersartige landwirtschaftliche Erzeugnisse produzieren oder ihre Produkte auf eine individuelle Art und Weise weiterverarbeiten.

Die Vorteile einer Produktnische liegen auf der Hand. Die Vergleichbarkeit zu Konkurrenzprodukten ist gering. Daher erlauben innovative Produkte interessante Spielräume für Produktplatzierungen im Premiumsegment.

Alles, was produziert wird, muss auch vermarktet werden.

In diesem Workshop wollen wir diskutieren:



Wo finden die landwirtschaftlichen Spezialitäten ihren Absatz?
Wie baut man einen Markt auf?



Markthandel - Bauernmarkt

Der Käse ist auf dem Straetmanshof in Kerken kein köstlicher Zufall, sondern das Ergebnis der zielgerichteten Arbeit, die Familie Straetmans mit ihrem Team leistet. Der Milchviehbetrieb betreibt eine Bauernkäserei und produziert Bauernkäse aus der eigenen Milch.



Früh am Morgen rollen die Verkaufswagen mit bis zu 18 Sorten Schnittkäse und verschiedenen Brotsorten bestückt vom Hof, um in sechs verschiedenen Städten und Nachbargemeinden Wochenmärkte anzufahren. Die Kunden erhalten eine hohe Qualität, die an den Verkaufswagen authentisch dargeboten wird.

Der Markthandel ist nicht der einfachste Weg. Er erfordert eine strukturierte und fachlich fundierte Herangehensweise. Außerdem trägt der Angebotsmix aller Markthändler zur Attraktivität und damit zum Erfolg der Marktbesucher bei. Gemeinsam diskutieren wir über die Herausforderungen dieser Vermarktungsform. Sie sind herzlich eingeladen, mitzumachen.



MONTAG

11. Sept. 2017

10:00 UHR

**Bauernkäserei
Straetmanshof**

Dorfstraße 199
47647 Kerken

4

Der Markt ist dort, wo die Kunden sind

Historisch betrachtet ist der Handel auf Marktplätzen die älteste Vermarktungsform. Aber die Vertriebsformen haben sich gewandelt, so dass die Kunden ihre Lebensmittel gerne bequem und schnell in Supermärkten und bei Discountern einkaufen.

Dennoch spielt der Wochenmarkt für Verbraucher, die den Erzeuger oder die handwerklich hergestellte Delikatesse suchen, eine Rolle. Beim genauen Hinsehen gibt es Unterschiede zwischen dem Einkauf auf dem Wochenmarkt und dem Supermarkteinkauf. Beim Besuch des Markthändlers spielt der Beziehungskauf mit der Pflege sozialer Kon-

takte eine wichtige Rolle. So haben Wochenmarkthändler ihr Ohr direkt am Kunden und erhalten im Verkaufsgespräch eine direkte Rückmeldung.

Wir beleuchten die zukünftigen Trends:



Wie wird sich der Wochenmarkt als Bezugsquelle für Lebensmittel weiterentwickeln?

Was unternehmen Spezialhändler, um sich die Kundennachfrage auf den Bauernmärkten zu sichern?



1987 wurde einer der ersten Hofläden in der Region gegründet - zur Direktvermarktung der Freilandputen. Dem Betriebsleiter ist es gelungen, eine Marke zu schaffen, die in der Region für höchste Qualität und Anspruch steht. Heute werden die Puten nach den Richtlinien des NEULAND e. V. anerkannt, besonders artgerecht gehalten.



Dabei setzte Friedrich Haver Rassfeld von Anfang an auf die alte schottische Rasse „Bronze Kelly“, die robust und für die ganzjährige Freilandhaltung geeignet ist. Die Puten kommen als Eintagsküken aus einer britischen Brüterei auf den Hof und verlassen ihn erst wieder in der Form, in der der Kunde oder der Lebensmitteleinzelhandel sie bestellt hat - also im Ganzen, zerlegt oder küchenfertig zubereitet.



MITTWOCH
27. Sept. 2017
13:30 UHR

Meierhof Rassfeld

Meier-zu-Rassfeld-
Weg 15
33330 Gütersloh

Absatz von Fleischspezialitäten über den Lebensmitteleinzelhandel

Beim Fleischverzehr handeln die Verbraucher zunehmend bewusster. Sie interessieren sich für die Herkunft, Fütterung und tiergerechte Haltung, weil Gesundheits- und Nachhaltigkeitsaspekte beim Einkaufen immer wichtiger werden.

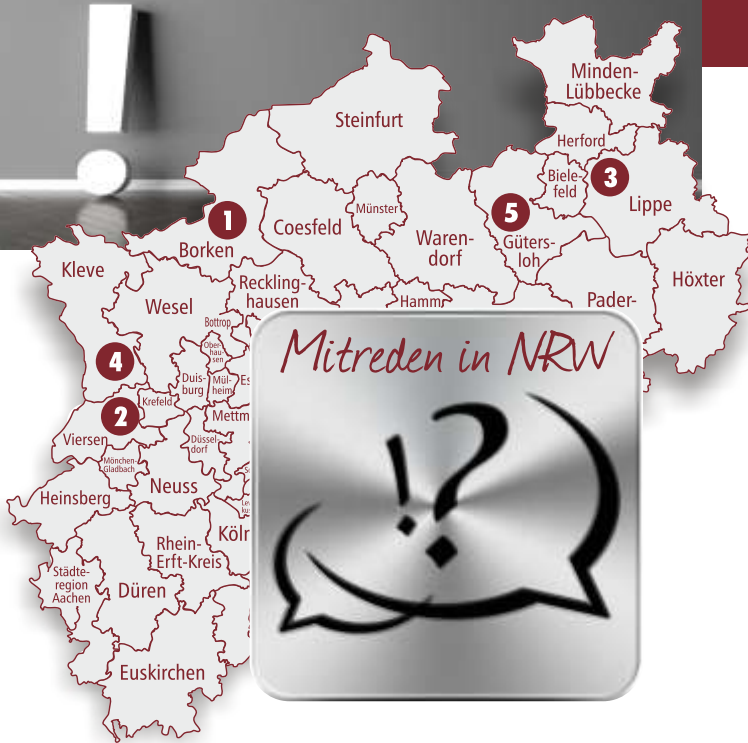
Die Fragen: „Wo kommt es her, wie wird es gemacht?“ lassen den Wunsch der Verbraucher nach dem Ursprünglichen erkennen. Denn alle Produkte, die als authentisch wahrgenommen werden, haben das Potenzial, großes Vertrauen zwischen Erzeuger und Kunden aufzubauen.

Daher geht die Veranstaltung diesen Fragen nach:



Wie muss der Weg vom Landwirt bis zur Ladentheke gestaltet sein, damit sich Kunden im Supermarkt für die Fleischspezialität entscheiden, die vom nahegelegenen Hof stammt?

ZIELE - IDEEN erFAHREN 2017



1. Wurstgeschwister GmbH

Jakobstraße 12 | 46354 Südlohn-Oeding

26.06.2017 www.wurstgeschwister.de

2. Milchtankstelle & Hühnerhotel Driehsen-Hof

Unterweiden 105 | 47918 Tönisvorst

03.07.2017 www.milchtankstelle-driehsen-hof.mycylex.de

3. Pilzhof Lippe | Richard Stuckmann

Pillenbrucher Str. 21 | 32108 Bad Salzuflen

28.08.2017 www.pilzhof-lippe.de

4. Bauernkäserei Straetmanshof | Anne Straetmans

Dorfstraße 199 | 47647 Kerken

11.09.2017 www.bauernkaese.info

5. Meierhof Rassfeld

Meier-zu-Rassfeld-Weg 15 | 33330 Gütersloh

27.09.2017 www.meierhof.de



ANMELDUNG

IDEEN erFAHREN

LANDSERVICE-Treffpunkt Vermarktung 2017

Bitte anmelden bis 1 Woche vor Beginn der jeweiligen
Veranstaltung bei Ihrer zentralen Ansprechpartnerin,
Angelika Albrink: Tel. 0251 2376-304
Fax 0251 2376-432
landservice@lwk.nrw.de

Die Teilnahme an den Veranstaltungen ist für Sie kostenfrei.

Hiermit melde ich _____ Personen
zu IDEEN erFAHREN an und möchte
bei folgenden Zielen dabei sein:

Nr. _____, Nr. _____, Nr. _____

Nr. _____, Nr. _____, Nr. _____

Mein Betriebsschwerpunkt

Name, Vorname

Straße, PLZ, Ort

Falls sich kurzfristig Änderungen ergeben,
erreichen Sie mich am besten wie folgt:

Tel.: _____

Mail: _____

Datum

Unterschrift



Landservice-nrw.de

Echt. Näher. Dran!



Die echten Landerlebnisse in NRW!



sehen



riechen



fühlen



hören



schmecken



lieben

Landservice ist Ihre Marke

Landservice ist die Branche, die ursprüngliche und echte Regionalität lebt. Denn die Landserviceprodukte und Serviceleistungen werden genau dort angeboten, wo sie entstehen.

Landservice rückt das Land in den Blick.

- Präsentieren Sie Ihren Landservice-Betrieb auf Landservice.de, damit die Kunden und Gäste schnell zu Ihrem Hof finden.
- Werben Sie kostengünstig auf einem attraktiven Onlineportal, das täglich von mehreren hundert Besuchern angeklickt wird.
- Nutzen Sie Landservice.de, um aktuelle Termine und spannende Themen in Ihren Kundenkreisen bekannt zu machen.

Der Wegweiser zu den nordrhein-westfälischen Landservice-Betrieben ist www.landservice-nrw.de.

Weitere Infos erhalten Sie hier: Tel. 0251 2376-305 | landservice@lwk.nrw.de



Per App zum
nächsten Hof!



**DAS Landservice-
Betriebsbesichtigungskonzept**

**Erfahrungsaustausch mit
Berufskollegen & Fachexperten**

**Flexible Anmeldung
& individuelle Anreise**

IDEEN erFAHREN

Infos & Termine zum LANDSERVICE-Treffpunkt Vermarktung 2017
auch unter: www.landwirtschaftskammer.de

Die Veranstaltungsreihe IDEEN erFAHREN ist Teil der Landesinitiative „Erschließung neuer Aktivitätsfelder für landwirtschaftliche Unternehmerfamilien und Beitrag zur Verbraucherinformation“.

HERAUSGEBER: Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen,
Fachbereich Landservice, Regionalvermarktung, Nevinghoff 40,
48147 Münster, Tel. 0251 2376-444, Stand: März 2017