

Checkliste zur Professionalisierung von Selbstbedienungsläden



Selbstevaluierung für bäuerliche Selbstbedienungsläden

Dieses Werkzeug soll Sie bei der Selbstevaluierung Ihres bäuerlich geführten Selbstbedienungsladens unterstützen. Die Ergebnisse aus der Selbstevaluierung machen auf einfache Weise sichtbar, welche Stärken und Schwächen es im Gesamtbild des Selbstbedienungsladens gibt. Sie liefert grundlegende Informationen, die zur weiteren Planung und Strategieentwicklung genutzt werden kann. In dieser Selbstevaluierung haben Sie die Möglichkeit wichtige Eckpunkte aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten. Schwerpunkte sind Kundenorientierung, Produkt, rechtliche Rahmenbedingungen und Wirtschaftlichkeit.

Hinweis: Diese Unterlage wurde sorgfältig erstellt. Bitte bedenken Sie jedoch, dass es sich bei den behandelten Materien um komplexe und vielfältige Rechtsgebiete handelt, die einem ständigen Wandel durch gesetzliche Änderungen und neuen Interpretationen unterliegen. Es wird daher um Verständnis ersucht, dass alle Angaben ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Verfasser in jeder Hinsicht ausdrücklich ausgeschlossen wird.

Haben Sie eine land- und forstwirtschaftliche Betriebsnummer (LFBIS)?

Ja Weiter zur nächsten Frage

Nein Diese Selbstevaluierung richtet sich ausschließlich an bäuerliche Direktvermarkter. Wenn Sie kein Landwirt sind und einen Selbstbedienungsladen eröffnen möchten, wenden Sie sich bitte an die Wirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Verkauft jeder Landwirt im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung?

Ja Weiter zur nächsten Frage

Nein Diese Selbstevaluierung richtet sich ausschließlich an bäuerliche Direktvermarkter. Wenn Sie Produkte für andere mitverkaufen möchten, benötigen Sie ein Handelsgewerbe. Wenden Sie sich bitte an die Wirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Produzieren und vertreiben Sie Ihre Produkte im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung?

Ja Weiter zur nächsten Frage

Nein Diese Selbstevaluierung richtet sich ausschließlich an bäuerliche Direktvermarkter. Wenn Sie Produkte außerhalb des Rahmens der bäuerlichen


Direktvermarktung verkaufen, wenden Sie sich an die Wirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Weiße ich nicht: Bäuerliche Direktvermarktung ist der direkte Verkauf von eigenen landwirtschaftlichen Erzeugnissen im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung.

Hinweis: Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirte selbst erzeugte Urprodukte sowie eigene be- und verarbeitete Produkte verkaufen. Grundlegende Informationen zu rechtlichen Rahmenbedingungen finden Sie in den FAQs sowie in der Broschüre "Rechtliches zur Direktvermarktung" (siehe lko.at).

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie die Kriterien der bäuerlichen Direktvermarktung erfüllen, dann wenden Sie sich bitte an die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland. Wenn alle bisherigen Fragen mit Ja beantwortet wurden, dann können Sie nun mit der Selbstevaluierung auf den folgenden Seiten starten.

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus

 LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum

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

Und so funktioniert es:

Auf den nächsten Seiten befinden sich Fragen zu **4 Kategorien:** Kundenorientierung, Produkt, rechtliche Rahmenbedingungen und Wirtschaftlichkeit. Bitte kreisen Sie jene Antwort-Zahl ein, die am ehesten auf Ihren Selbstbedienungsladen zutrifft und arbeiten Sie alle Fragen bis zum Ende durch. Die Auswertung und Interpretation der Ergebnisse finden Sie im Anschluss an die Fragen. Die Nummer der Antwortzahl ist zugleich die Punktezahl.

A KUNDENORIENTIERUNG

A.1 Wie leicht finden Kunden zu Ihrem Selbstbedienungsladen?

Ihre Kunden sollen ohne große Anstrengung den Weg zu Ihrem Selbstbedienungsladen finden können. Die Lage und Erreichbarkeit Ihres Selbstbedienungsladens hängt in vielen Fällen direkt mit der Kundenfrequenz zusammen.

1. Der Selbstbedienungsladen ist sehr versteckt, nur Insider finden hin.
2. Der Selbstbedienungsladen ist versteckt.
3. Der Selbstbedienungsladen ist leicht auffindbar.
4. Der Selbstbedienungsladen ist beschildert und/oder befindet sich neben der Hauptkreuzung bzw. Straße und ist sehr leicht auffindbar.

Punkte:

A.2 Finden Kunden im Selbstbedienungsladen ausreichend Informationen zu den Produkten, der Herstellung und Qualitätsauszeichnungen?

Da der Kundenkontakt bei der Vermarktung im Selbstbedienungsladen eingeschränkt ist, sind Informationen zu den Produkten und dem Betrieb wichtig, um die Kunden zu binden.

1. Im Selbstbedienungsladen gibt es keine Informationen dazu.
2. Im Selbstbedienungsladen gibt es einige wenige Informationen dazu.
3. Im Selbstbedienungsladen gibt es ausführliche und verständliche Informationen zu Herstellung, Wirtschaftsweise, Gütesiegel etc.
4. Im Selbstbedienungsladen gibt es ausführliche und verständliche Informationen zu Produkten, Herstellung, Wirtschaftsweise, Gütesiegel etc. und es wird regelmäßig die Möglichkeit geboten, den Betrieb persönlich kennenzulernen (z.B. bei Betriebsbesichtigungen oder Tag der offenen Hoftür).

Punkte:

A.3 Findet sich der Kunde in Ihrem Selbstbedienungsladensystem zurecht?

Die Kunden wollen keine Zeit damit verschwenden, um herauszufinden, wie Ihr Selbstbedienungsladen (Produktanordnung, Bezahlung, Leergut etc.) funktioniert.

1. Es gibt laufend Beschwerden.
2. Schwierig. Ich habe schon mehrmals die Rückmeldung bekommen, dass sich Kunden nicht auskennen.
3. Ich habe den Selbstbedienungsladen systematisch aufgebaut und mit Kunden meines Vertrauens getestet. Alles ist übersichtlich und leicht zu finden.
4. Zusätzlich zu Punkt 3 gibt es Schilder, Piktogramme, Aushänge oder Ähnliches, die neuen Kunden bei der ersten Orientierung weiterhelfen.

Punkte:

A.4 Ist das Einkaufen in Ihrem Selbstbedienungsladen abwechslungsreich?

Einkaufen darf nicht langweilig sein und sollte nicht nur diesem alleinigen Zweck dienen. Das Einkaufen im Selbstbedienungsladen soll auch ein Erlebnis für die Kunden sein.

1. Ich biete die Basisausstattung. Alles ist zweckmäßig eingerichtet.
2. Der Selbstbedienungsladen schaut ähnlich aus wie viele Selbstbedienungsläden in unserer Region.
3. Ich lege auf individuelle Gestaltung, eine saubere, schöne Einrichtung sowie zeitgemäße Dekoration wert.
4. Es gibt zusätzliche Angebote wie z.B. Produkte der Woche, regelmäßige Produktverkostungen oder Vergleichbares, die das Einkaufen zum Erlebnis machen. Der bäuerlicher Selbstbedienungsladen ist einzigartig.

Punkte:

A.5 Ergänzen Sie das Sortiment in Ihrem Selbstbedienungsladen durch Produkte anderer Direktvermarkter?

Viele Kunden wollen an einem Standort verschiedene Produkte vorfinden. Um das Angebot zu verbreitern, können Direktvermarkter miteinander kooperieren.

1. Es gibt keine Zusammenarbeit mit anderen bäuerlichen Direktvermarktern.
4. Um das Produktsortiment zu erhöhen, gibt es eine Kooperation mit anderen bäuerlichen Direktvermarkter.

Punkte:

Tipp: Teilen sich mehrere Landwirte einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Der Verkauf hat im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten zu erfolgen. Es muss für den Kunden eindeutig erkennbar sein, von welchem Landwirt das jeweilige Produkt stammt und dass dieser als Verkäufer auftritt. Je größer die Anzahl der Landwirte, die ihre Produkte in einem gemeinsamen Selbstbedienungsladen verkaufen möchten, desto komplexer wird die hierfür erforderliche Organisation dieser Verkaufsstelle. Bei geplanten Kooperationen mit anderen Landwirten empfiehlt es sich unbedingt eine rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Grundlegende Informationen können Sie auch den FAQs entnehmen.

A.6 Wie behalten Sie den Überblick über Ihren Warenbestand im Selbstbedienungsladen? Können Ihre Kunden einfach erkennen, dass bestimmte Produkte (z.B. frisches Brot) nur zu bestimmten Zeiten verfügbar sind?

Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Kunden: Sie steuern den Selbstbedienungsladen nach der Arbeit an, um z.B. Brot zu besorgen. Dann finden Sie aber das gewünschte Produkt nicht mehr vor, da es bereits ausverkauft ist.

1. Ich führe Aufzeichnungen darüber, wann ich welche Waren in den Selbstbedienungsladen liefere.
2. Zusätzlich zu Punkt 1 kommuniziere ich diese besonderen Zeiten mittels Flyer, Aushang etc. an die Kunden (z.B. montags und mittwochs ab 9 Uhr frisches Bauernbrot - solange der Vorrat reicht).
3. Zusätzlich zu den Punkten 1 und 2 bin ich mir über wöchentlich oder saisonal wiederkehrend starke Verkaufszeiten bewusst und befülle den Selbstbedienungsladen nach dem zu erwartenden Bedarf (z.B. Geselchtes zu Ostern, Grillfleisch an Wochenenden im Sommer etc).
4. Zusätzlich zu den Punkten 1 bis 3 habe ich ein digitales Warenwirtschaftssystem, das mich bei der Planung von starken Verkaufszeiten unterstützt. Es bietet einen Überblick über den aktuellen Warenbestand im Selbstbedienungsladen und ermöglicht gegebenenfalls dem Kunden, den Warenbestand live auf einer Homepage abzurufen.

Punkte:

Punkte Summe Kundenorientierung:

B. PRODUKT

B.1 Sind Ihre Produkte den rechtlichen Vorgaben entsprechend, gut sichtbar, gut lesbar, dauerhaft und leicht verständlich gekennzeichnet?

Das Etikett steht stellvertretend für den Erzeuger, so dass die Kunden dadurch alle wichtigen Informationen über die Produkte erhalten und vor Täuschung geschützt werden.

1. Ich bin mir nicht sicher, ob die Etiketten die umfassenden rechtlichen Vorgaben erfüllen.
2. Aus meiner Sicht sind die rechtlich verpflichtenden Elemente am Etikett in der vorgegebenen Mindestgröße vermerkt.
3. Ich habe Musteretiketten der AGES als Vorlage für die Gestaltung der Etiketten verwendet.
4. Ich habe zusätzlich zu Punkt 3 in der Landwirtschaftskammer in meinem Bundesland Beratung in Anspruch genommen oder die Etiketten z.B. bei der AGES oder einem Ernährungsbüro begutachten lassen.

Punkte:

Tipp: Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet Beratung betreffend Kennzeichnung bäuerlicher Produkte an und übermittelt auch gerne die Musteretiketten der AGES. Nutzen Sie dieses Angebot, denn gerade im Bereich der Kennzeichnung gibt es oftmals hohe Strafen bei Verstößen.

B.2 Wie schaffen Sie es, Ihre Produkte laufend zu verbessern und einen hohen Qualitätsstandard zu erreichen?

Die Herstellung von Lebensmitteln auf dem Bauernhof muss nach höchsten Qualitätskriterien erfolgen, um Produkte zu erhalten, die den hohen Qualitätsansprüchen entsprechen.

1. Ich habe eine Hygieneschulung besucht.
2. Zusätzlich zu Punkt 1 wird Qualität kontinuierlich reproduzierbar und nicht zufällig auf meinem Betrieb hergestellt. Wir alle haben ein hohes Qualitätsbewusstsein und nehmen unsere Selbstverantwortung wahr.
3. Zusätzlich zu den Punkten 1 und 2 kennen wir unsere kritischen Kontrollpunkte, dokumentieren die Herstellungsabläufe und führen regelmäßig Untersuchungen der Hauptprodukte im Rahmen der Eigenkontrolle durch.
4. Zusätzlich zu den Punkten 1 bis 3 hole ich mir regelmäßig externes Feedback zur Qualität meiner Produkte bei Produktverkostungen und nehme an einem zertifizierten Qualitätsprogramm (Gutes vom Bauernhof, AMA Genussregion) teil.

Punkte:

B.3 Wie gehen Sie auf Ihrem Betrieb mit der Produkthaftung um? Welche Maßnahmen treffen Sie diesbezüglich?

Jeder Lebensmittelunternehmer ist selbst für seine in Verkauf gebrachten Produkte verantwortlich. Fehlerhaft ist ein Produkt dann, wenn es nicht die erwartete Produktsicherheit bietet.

1. Davon höre ich zum ersten Mal.
2. Ich habe ein Eigenkontrollsystem eingerichtet und führe Aufzeichnungen, um mich von einer möglichen Haftung zu befreien. So kann ich im Anfall jederzeit den Nachweis bringen, dass mich und meinen Betrieb im Hinblick auf das fehlerhafte Produkt kein Verschulden trifft.
3. Zusätzlich zu Punkt 2 reagiere ich angemessen bei Produktreklamationen und biete den Kunden im Rahmen meiner Möglichkeiten eine Kompensation an, z.B. Produktaustausch für das Produkt, das beanstandet wurde.
4. Zusätzlich zu den Punkten 2 und 3 gehe ich jeder Kundenbeschwerde nach, suche nach Ursachen und evaluiere Verbesserungsmaßnahmen, um solche Fehler in Zukunft zu vermeiden.

Punkte:

B.4 Wie zeichnen Sie die Preise Ihrer Produkte aus?

Ein Direktvermarkter muss beim Verkauf seiner Produkte die Preise so auszeichnen, dass ein durchschnittlich aufmerksamer Betrachter sie leicht lesen und zuordnen kann. Beim Fehlen der Preisangabe kann eine Verwaltungsstrafe ausgesprochen werden.

1. Ich bin mir nicht sicher, in welcher Form ich die Preise für meine Produkte auszeichnen muss.
2. Ich zeichne die Bruttopreise für meine Produkte in einer Sammeliste zentral im Selbstbedienungsladen aus.
3. Ich zeichne die Preise einschließlich der Umsatzsteuer und aller sonstigen Abgaben und Zuschläge je Verkaufseinheit meines verpackten Produktes aus. Die Kunden sehen auf den ersten Blick am Produkt und/oder Regal, zu welchem Preis ich welches Produkt verkaufe.
4. Zusätzlich zu Punkt 3 sind die Preise automatisch in einem digitalen System hinterlegt und ich biete die Möglichkeit zur digitalen Preisabfrage jederzeit an.

Punkte:

B.5 Wie koordinieren Sie die Nachlieferung Ihrer Produkte in den Selbstbedienungsladen?

Die Zeit, die für die Nachlieferung von Produkten aufgewendet werden muss, wird vielfach unterschätzt. Welchen Weg haben Sie gewählt um Nachlieferungen zu koordinieren?

1. Ich liefere in einem vordefinierten Rhythmus (z.B. wöchentlich) und fülle die Regale auf.
2. Zusätzlich zu Punkt 1 schaue ich zwischenzeitlich regelmäßig, ob die Regale noch gefüllt sind oder meine Produkte bereits zur Gänze verkauft wurden und schlichte bei Bedarf nach.
3. Ich habe ein digitales Warenwirtschaftssystem oder ein vergleichbares System, das mir eine Benachrichtigung übermittelt, wenn eine vorab definierte kritische Produktmenge unterschritten wurde und ich Produkte nachliefern sollte.
4. Zusätzlich zu den Punkten 1 bis 3 haben meine Kunden die Möglichkeit, Produkte vorzubestellen und direkt bei der nächsten Anlieferung abzuholen.

Punkte:

B.6 Wie handhaben Sie das anfallende Leergut in Ihrem Selbstbedienungsladen?

Vielfach werden in Selbstbedienungsläden Produkte in Mehrwegverpackungen (z.B. Marmeladenglas, Getränkeflasche, Milchflasche...) verkauft.

1. Ich habe keine Überlegungen zu diesem Thema bzw. verkaufe ich keine Ware in Pfandgebinde.
2. Es gibt einen Abstellplatz im Selbstbedienungsladen für Leergut, der regelmäßig geleert wird.
3. Zusätzlich zu Punkt 2 informiere ich meine Kunden

mittels Aushang, Tafel, Flyer oder Ähnlichem, wie mit Leergut im Selbstbedienungsladen umzugehen ist bzw. wie die Verrechnung funktioniert.

4. Zusätzlich zu den Punkten 2 und 3 habe ich ein digitales System, das eine Gegenverrechnung von Leergut mit den Kunden koordiniert und unterstützt.

Punkte:

Punkte Summe Produkt:

C RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

C.1 Wissen Sie über die gesetzlichen Rahmenbedingungen der bäuerlichen Direktvermarktung Bescheid?

Entscheidend ist, ob der Landwirt selbst den Kunden gegenüber als Verkäufer auftritt oder die Ladengemeinschaft.

0. Ich erfülle nicht alle bei der Frage C1/4 angegebenen Punkte.
4. Jeder Landwirt verkauft seine Produkte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Jedes Produkt kann einem bestimmten Verkäufer zugeordnet werden. Für den Kunden ist klar erkennbar, welcher Landwirt das jeweilige Produkt verkauft.

Punkte:

Tip: Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirte ihre selbst erzeugten Urprodukte sowie Be- und Verarbeitungsprodukte verkaufen.

C.2 Dürfen Sie Ihren bäuerlichen Selbstbedienungsladen videoüberwachen?

Viele Betreiber haben in ihren Selbstbedienungsläden eine Videoüberwachung installiert.

0. Ja, das darf ich jederzeit und immer. Ich kenne allerdings die gesetzlichen Voraussetzungen nicht.
4. Voraussetzung für die Videoüberwachung ist ein im Einzelfall überwiegendes berechtigtes Interesse und die Verhältnismäßigkeit. Es darf kein gelinderes Mittel zur Verfügung stehen. Zudem müssen geeignete Datensicherheitsmaßnahmen ergriffen und jeder Verarbeitungsvorgang muss protokolliert werden. Die Aufnahmen müssen nach 72 Stunden gelöscht werden. Die Videoüberwachung muss gekennzeichnet werden.

Punkte:

Tip: Weiterführende Informationen zur Zulässigkeit einer Videoüberwachung finden Sie in den FAQs.

C.3 Darf Alkohol in einem Selbstbedienungsladen verkauft werden?

Beim Verkauf von Alkohol müssen ua die Jugendschutzbestimmungen beachtet werden. Alkohol darf nicht frei zugänglich ohne Kontrolle des Alters angeboten werden.

0. Ja, Alkohol kann in meinem Selbstbedienungsladen frei zugänglich erworben werden.
4. Ich halte mich an die Jugendschutzbestimmungen. Alkohol wird ausschließlich in Bedienung angeboten oder gar nicht verkauft.

Punkte:

Tip: Beim Verkauf von Alkohol müssen jedenfalls die Jugendschutzbestimmungen beachtet werden. Der Jugendschutz ist in Österreich Angelegenheit der Bundesländer und nicht bundesweit einheitlich geregelt. Generell gilt in allen neun Bundesländern, dass an Jugendliche bis zum 16. Geburtstag kein Alkohol in der Öffentlichkeit abgegeben werden darf. Die Abgabe von gebranntem Alkohol wie Schnaps oder Mischgetränken, die gebrannten Alkohol enthalten, ist nur an Personen ab dem 18. Lebensjahr erlaubt. Direktvermarkter müssen gleich wie Gastronomen oder Handelsgewerbetreibende für die Einhaltung der Jugendschutzbestimmungen Sorge tragen, indem sie das Alter der Jugendlichen vorab prüfen, widrigenfalls sie mit Verwaltungsstrafen rechnen müssen. Gemäß § 114 GewO muss die Vorlage eines amtlichen Lichtbildausweises oder einer speziellen Jugendkarte (mit Lichtbild) verlangt werden, um das Alter der Jugendlichen festzustellen. Elektronische Systeme, die den Kauf von Alkohol nur unter Prüfung des Alters zulassen - z.B. Altersabfrage mittels Bankomatkarte - bieten somit nach derzeitiger Rechtslage keinen ausreichenden Ersatz für die Ausweiskontrolle durch eine Person.

C.4 Dürfen Sie Ihren Selbstbedienungsladen rund um die Uhr offenhalten?

Das Öffnungszeitengesetz gibt von Montag bis Freitag einen Rahmen von 6:00 (in Niederösterreich 5:00) bis 21:00 Uhr, an Samstagen von 6:00 bis 18:00 Uhr vor. Zudem darf die wöchentliche Gesamtoffenhaltezeit von 72 Stunden nicht überschritten werden.

0. Nein, jeder muss sich an das Öffnungszeitengesetz halten.
4. Land- und Forstwirte sind bei ihrer Verkaufstätigkeit im Rahmen der Direktvermarktung grundsätzlich nicht an das Öffnungszeitengesetz gebunden. Ein Rund um die Uhr Betrieb ist möglich.

Punkte:

Tipp: Sofern es sich bei einem Selbstbedienungsladen um eine gewerblich betriebene Verkaufsstelle handelt, kommt das Öffnungszeitengesetz zur Anwendung. Ein rund um die Uhr Betrieb ist dafür keinesfalls zulässig. Dies gilt auch dann, wenn sich Direktvermarkter und Gewerbetreibende eine Verkaufsstelle teilen.

C.5 Muss im bäuerlichen Selbstbedienungsladen jedem Kunden einen Beleg ausgestellt werden?

0. Ja, jeder Kunde muss einen Beleg erhalten.
4. Nein, bei Einzelumsätzen unter 20 € besteht keine Belegerteilungs- und Registrierkassenpflicht.

Punkte:

C.6 Halten Sie die „steuerliche Gewerblichkeitsgrenze“ von 40.000 € für Be- und Verarbeitungsprodukte ein?

0. Ich kenne diese steuerliche Grenze nicht bzw diese gilt nur für buchführungspflichtige Betriebe.
4. Wenn die Bruttoeinnahmen aus der Veräußerung der im Rahmen der Landwirtschaft selbst erzeugten be- und verarbeiteten Produkte 40.000 € pro Jahr (unter Anrechnung bestimmter landwirtschaftlicher Nebentätigkeiten) überschreiten, liegen Einkünfte aus Gewerbebetrieb vor.

Wird diese Grenze nicht überschritten können die Steuervorschriften für Landwirte zur Anwendung kommen (z.B. 70% pauschale Betriebsausgaben bei Voll- und Teilpauschalierung).

Punkte:

Punkte Summe rechtl. Rahmenbedingungen:

D WIRTSCHAFTLICHKEIT

D.1 Wie ermitteln Sie den Verkaufspreis Ihrer Produkte?

Um wirtschaftliche Entwicklungen steuern zu können, gibt es verschiedene Schrauben, an denen Sie drehen können. Für die Kunden am schnellsten sichtbar ist hier der Preis, den Sie für Ihre Produkte verlangen.

1. Ich verkaufe zu den gleichen Preisen wie mein Nachbar/Direktvermarkter in meiner unmittelbaren Umgebung.
2. Meine Verkaufspreise beruhen auf Annahmen und Erfahrungswerten.
3. Meine Verkaufspreise sind mit einer groben Kostenschätzung kalkuliert.
4. Alle meine Verkaufspreise sind kalkuliert. Ich evaluiere meine Verkaufspreise regelmäßig und passe sie den aktuellen Gegebenheiten an.

Punkte:

Tipp: Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet ein Beratungsprodukt zur Produktpreiskalkulation bäuerlicher Produkte an.

D.2 Kennen Sie Ihre monatlichen Fixkosten?

Ein bäuerlicher Selbstbedienungsladen bringt wie jeder Verkaufsladen Fixkosten (wie Strom, Miete, etc.) mit sich.

1. Ich habe mir noch keine Gedanken über meine Fixkosten gemacht.
2. Im Groben kann ich schätzen, wieviel an monatlichen Fixkosten anfallen.
3. Ich habe einen genauen Überblick über die anfallenden Fixkosten.
4. Ich erfasse meine monatlichen Fixkosten und habe mich beraten lassen, wie die tatsächlichen Fixkosten im Falle einer Kooperation mit anderen Landwirten anteilig verrechnet werden können.

Punkte:

Tipp: Je mehr Landwirte, ihre Produkte in einem gemeinsamen Selbstbedienungsladen verkaufen möchten, desto komplexer wird die hierfür erforderliche Organisation dieser Verkaufsstelle (Wie funktioniert die Aufteilung der Anschaffungs- und Betriebskosten? Wer übernimmt Reinigungs- oder Abrechnungstätigkeiten? etc.). Bei geplanten Kooperationen mit anderen Landwirten empfiehlt es sich unbedingt eine rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Grundlegende Informationen können Sie auch den FAQs entnehmen.

D.3 Haben Sie einen Überblick über alle Kosten, die zu Beginn zu tätigen sind bzw. waren (Errichtung, Ausstattung, Digitalisierung etc.)?

Je nach Ausstattung Ihres bäuerlichen Selbstbedienungsladens variieren die Investitionskosten stark. Einfluss auf die Investitionshöhe hat auch, ob Sie den Laden im Eigenbau errichten, in ein digitales Abrechnungssystem investieren oder in ein bestehendes Franchisesystem einsteigen.

1. Nein, ich habe mir keine Gedanken, über die Anschaffungskosten und wie diese wieder zurück erwirtschaftet werden könnten, gemacht.
2. Ich habe mir im Kopf ein paar Zahlen zusammengetragen.
3. Die größten Kostenstellen habe ich schriftlich ermittelt.
4. Ich habe einen Überblick, wie lange es dauert, um die Anschaffungskosten mit meinen Direktvermarktungsprodukten wieder zu erwirtschaften.

Punkte:

Tipp: Wichtig bei Ihrer Entscheidung für die Errichtung eines Selbstbedienungsladens ist, den Kostenfaktor nicht außer Acht zu lassen, da Sie die Kosten mit Ihren bäuerlichen Direktvermarktungsprodukten (meist kleiner Warenwert pro Stück) erwirtschaften müssen. Wir empfehlen, bei der Entscheidung die Kundenfrequenz und das Produktsortiment im eigenen Selbstbedienungsladen mit zu berücksichtigen. Behalten Sie auch die unterschiedliche Abschreibungsdauer im Auge. Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet Unterstützung bei der Erstellung eines individuellen Betriebskonzeptes.

D.4 Haben Sie sich betreffend Fördermöglichkeiten erkundigt?

Es gibt verschiedene Förderungen für Investitionen im Bereich Diversifizierung, Errichtung von digitalen Selbstbedienungsläden etc. Je nach Bundesland gibt es dazu unterschiedliche Möglichkeiten.

1. Ich wusste nicht, dass es Förderungen in diesem Bereich gibt bzw. kenne ich mich damit nicht aus.
2. Ich weiß, dass es Unterstützungen gibt, habe aber keine beantragt.
3. Ich weiß, dass es Unterstützungen gibt und bin am Evaluieren, welche Möglichkeiten für mich in Frage kommen.
4. Ich bin zu diesem Thema rundum informiert.

Punkte:

D.5 Haben Sie einen Überblick, wieviel Zeit Sie für die Vermarktung im Selbstbedienungsladen benötigen?

Auch wenn Sie in einem Selbstbedienungsladen nicht immer persönlich zu Verkaufszeiten anwesend sein müssen, ist der Zeitaufwand für Produktion der Direktvermarktungsprodukte, Anlieferung und Einschlichtung der Waren, Management der Retourwaren, Abrechnung, Aufzeichnungspflichten usw. zu berücksichtigen.

1. Ich habe keine frei verfügbaren Zeitressourcen zur Betreuung des Selbstbedienungsladens.
2. Die Arbeit zur Betreuung des Selbstbedienungsladens erledige ich zwischendurch, ohne einen Überblick zu haben, wie viele Stunden ich investiere.
3. Ich bin mir des Zeitaufwandes einigermaßen bewusst.
4. Ich weiß wie viele Stunden für die Betreuung anfallen und habe diese in die Produktpreise miteinkalkuliert.

Punkte:

D.6 Welche Kennzahlen nutzen Sie um wirtschaftliche Eckpunkte zu steuern?

Um die betriebliche Entwicklung stets im Blick zu haben, können Sie sich an einer Vielzahl von Kennzahlen bedienen.

1. Ich kontrolliere regelmäßig meinen Kontoauszug, um zu sehen, wie sich der Kontostand entwickelt.
2. Ich erfasse alle Umsätze und interpretiere betriebliche Kennzahlen laufend.
3. Zusätzlich zu Punkt 2 habe ich eine klare Auswertung welche Produkte wesentlich zum betrieblichen Erfolg beitragen.
4. Zusätzlich zu Punkt 3 nutze ich ein digitales System, das mich bei der Auswertung meiner Kennzahlen unterstützt bzw. mit dessen Hilfe die wesentlichen wirtschaftlichen Eckpunkte mit wenigen Mausklicks ausgewertet, gegenübergestellt und interpretiert werden können.

Punkte:

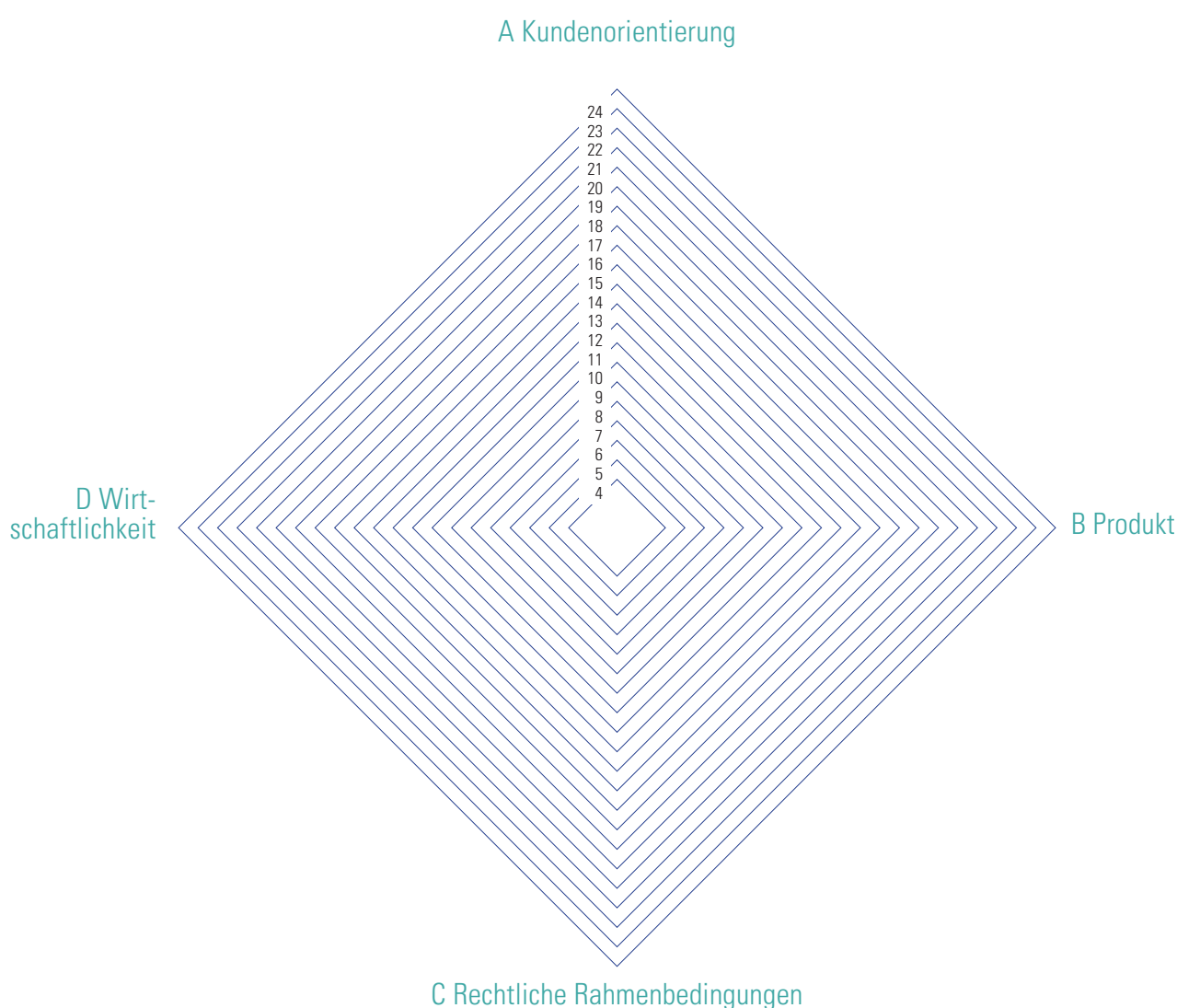
Punkte Summe Wirtschaftlichkeit:

Auswertung und Beschreibung

Nachdem alle Fragen beantwortet und die Punkte bei der zutreffenden Antwort eingekreist wurden, geht es jetzt zur Auswertung. Bitte bilden Sie die Summen je Kategorie und tragen Sie diese in die nachstehende Tabelle ein.

Kategorie	Summe der Kategorie
Kundenorientierung	
Produkt	
Rechtliche Rahmenbedingungen	
Wirtschaftlichkeit	

Die Summenzahlen der Kategorien werden in das Spinnennetz eingetragen und die eingetragenen Punkte miteinander verbunden. Wenn die volle Punktzahl (24) erreicht wurde, befindet sich der Selbstbedienungsladen in dieser Kategorie auf einem sehr gutem Niveau. Je weiter ein Punkt zur Mitte wandert, also je geringer die Punktezahl ist, desto eher besteht in diesem Bereich ein Verbesserungspotenzial.



Sie wollen sich in einem der Punkte verbessern?

Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland ist erste Ansprechstelle für alle Fragen zur bäuerlichen Direktvermarktung. Nutzen Sie das Bildungs- und Beratungsangebot um Ihren Betrieb zu professionalisieren.