



**Praxisworkshop:**  
**„Betriebswirtschaftliche Optimierung der Direktvermarktung“**  
**Veranstaltung im Rahmen des EU-Projekts „Ökologisch Handeln“**  
**Dienstag, 20. November 2012 in Görlitz, Sachsen**

**Veranstaltungsort:** Schröterhof Fam. Klepatzki

(Adresse: Fam. Klepatzki, Hauptstr. 27, 02829 Schöpstal OT. Ebersbach bei Görlitz  
Tel. 03581 314167)

## PROGRAMM

16,5 % des gesamten Bio Umsatzes in Deutschland und bis zu 20 % der gesamten Bio-Produktion in Polen werden mit allen Formen der Direktvermarktung erzielt. Direktvermarktung der hofeigenen Produkte stellt für viele landwirtschaftliche Erzeugerbetriebe eine attraktive Form der Diversifizierung dar, da das landwirtschaftliche Einkommen hierdurch stabilisiert und erhöht werden kann. Die Stärke von Direktvermarktern bei der Preisumsetzung im Vergleich zu anderen Handelsstrukturen ist zum einen die Ausschaltung weiterer Handelsstufen, aber auch, dass die Erzeuger dem Kunden authentisch gegenüber treten und somit ihren Produkten und Leistungen eine persönliche Note verleihen können.

Es gibt jedoch zahlreiche Unterschiede bei der Rentabilität des Betriebszweiges Direktvermarktung. Das betriebswirtschaftliche Potential dieses Betriebszweiges kann durch gezielte betriebsindividuelle Auswertung optimiert werden und somit Stärken und Schwächen aufzeigen.

Im Workshop werden verschiedene Möglichkeiten der Direktvermarktung wie bspw. Hofladen, Abo-Kisten, Wochenmärkte vorgestellt, ihre Chancen und Risiken werden in Form von betriebswirtschaftlicher Betrachtung aufgezeigt. Den Teilnehmern wird durch praktische Übungen die Möglichkeit gegeben, betriebsindividuelle Lösungsansätze entwickeln zu können. Experten und Praktiker berichten von ihren Erfahrungen, dazu bleibt Raum für den persönlichen Austausch und zum Kontakte knüpfen.

09.00 -09.30

**Ankunft und Willkommens-Kaffee**

09.30 – 10.00

**Begrüßung und Projektvorstellung**

**Einführung in das Thema.** Vorstellung der Teilnehmer und ihre Erwartungen (Moderation: Ute Baumbach, Gää-Landesverband Sachsen, Dresden; [www.gaea.de](http://www.gaea.de))





- 10.00 – 11.30 **Direktvermarktung als eigenständiger Betriebszweig: Formen, Bedeutung und Kennzahlen**  
(Hubert Redelberger, Unternehmensberatung für den ökologischen Landbau Guxhagen, [www.redelberger.info](http://www.redelberger.info))
- 11.45-12.30 **Direktvermarktung an betriebsindividuellen Beispielen I: Voraussetzungen, Planung, Vorgehen**  
(Hubert Redelberger; Ute Baumbach, Gää e.V.)
- 12.30-13.15 Mittagessen
- 13.15-13.45 **Direktvermarktung an betriebsindividuellen Beispielen II: Voraussetzungen, Planung, Vorgehen**  
(Hubert Redelberger; Ute Baumbach)
- 13.45- 15.00 **Einschätzen der betriebswirtschaftlichen Situation der Direktvermarktung: Erfolgsfaktoren, Beispiele, Fragen und Antworten**  
(Hubert Redelberger)
- 15.00-15.30 **Kaffeepause** und **Austausch** zwischen den Teilnehmern
- 15.30 – 16.15 **Praktikerberichte**  
**(1) Marketing von Ziegenkäse – Herausforderungen und Lösungen**  
Herr und Frau Sokołowscy, Bio-Hof „Kozia Łąka“, Łomnica ([www.kopa.pl](http://www.kopa.pl))  
**(2) Direktvermarktung auf dem Schröterhof**  
(Fam. Klepatzki, [www.schroeterhof.de](http://www.schroeterhof.de))
- 16.15 – 17.00 **Abschlussdiskussion**  
Aktuelles aus dem Projekt, Vorstellung der neuen Vermarktungs-Plattform
- 17.00 **Ende der Veranstaltung**

Die Veranstaltung wird durch den Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung unterstützt und ist für alle Teilnehmer kostenfrei. Die Präsentationen und Diskussionen werden simultan auf polnisch bzw. deutsch übersetzt. Alle Teilnehmer können mit der Anmeldung zum Workshop ihre Produktionsbereiche, Themen und Fragen auf dem Anmeldebogen nennen. Tische zur Präsentation eigener Projekte stehen bereit.

Anmeldung bis **14. November 2012** per beiliegendem **Formular** oder unter:  
**[ute.baumbach@gaea.de](mailto:ute.baumbach@gaea.de)** bzw. **per Fax: +49-351.4015519** oder  
**telefonisch +49-351.403 19 18;**  
**Ansprechpartnerin Ute Baumbach**