

## Hofnachfolge in Mittelgebirgsregionen



- Direktvermarktung eine **Option**?
- Welchen Betrieben **raten Sie zur Direktvermarktung**?  
Gibt es in der Region Koblenz viele direktvermarktende Betriebe?
- Welche **Produkte** besonders geeignet?
- **Hofladen** notwendig oder gibt es **Alternativen**? (Automaten, Gemüseboxen ...)  
Welche Kontakte können Sie dafür empfehlen?
- **Potenzial** der Direktvermarktung in Bezug auf das Thema **Hofnachfolge**?

## Direktvermarktung eine Option?

- bietet Chance zur Steigerung der Wertschöpfung in den Betrieben
- Stärkung der Region und der Infrastruktur, Möglichkeit der Zusammenarbeit
- Nutzung von Gebäuden/Betriebsstätten, Arbeitskapazitäten und Fähigkeiten
- Betriebe lassen sich verändern und gestalten → Anreiz
- Chance für Betriebe verschiedener Ausrichtungen und Größe

Fazit: ja, aber ...

## Welchen Betrieben raten Sie zur Direktvermarktung?

Gibt es in der Region Koblenz viele direktvermarktende Betriebe?

- 1. Schritt Ideenfindung (Was könnte ein Alleinstellungsmerkmal sein? Was kann ich gut? Was macht mir Spaß?)
- 2. Schritt: tragfähiges Konzept entwickeln (für alle!)
- Direktvermarktung ist eine unternehmerische Tätigkeit ... mit allem, was dazu gehört: verlässliche Planung, Finanzierung, Controlling ...
- modularer Aufbau möglich

Wichtig → sich informieren, „neugierig sein“, aber authentisch bleiben, Beratung, Rechtsbestimmungen, Übergang zum Gewerbe

Direktvermarktung im Trend, genaue Statistiken fehlen, 15 - 20 % ??

## Welche Produkte sind besonders geeignet?

- grundsätzlich Viele
- Je größer die Investition (z.B. durch Hygieneauflagen, Baumaßnahmen, Maschineninvestitionen), umso wichtiger sind Planung und erzielbare Wertschöpfung
- „Lebensmittelunternehmer“ sein ist anspruchsvoll

Wichtig → eigene Produkte in den Vordergrund stellen

→ es muss klar sein, für welche Produkte der Hof steht

## Regionaldialog „Hofnachfolge in Mittelgebirgsregionen“

Nur Hofladen oder gibt es Alternativen? (Automaten, Gemüseboxen ...)  
Welche Kontakte können Sie dafür empfehlen?

- Hofladen Mo - Fr oder begrenzte Öffnungszeiten
- Automaten
- Produktaustausch
- Onlinevermarktung
- Gemeinsame Projekte, z.B. Landmarkt, Marktschwärmer

Wichtig → Chance der Zusammenarbeit nutzen!

→ in Produktion / Verarbeitung / Vermarktung

→ Was jeweils passt, ist individuell

## Potential der Direktvermarktung in Bezug auf Hofnachfolge

- Wertschöpfung erzielbar, aber realistisch einschätzen!
- Bereiche mit Verantwortlichkeiten schaffen
- Reizvolle Chance für Quereinsteiger

Potential muss erarbeitet werden

→ Leidenschaft und Authentizität