



Werbung für die Direktvermarktung

## Die Corona-Pandemie hat das Konsumverhalten verändert



Hoftafel des ZBV bei Familie Flückiger, Katzenrütlihof. Bild: ZBV

**Die stark gestiegene Nachfrage nach regionalen Produkten und Einkaufsmöglichkeiten direkt beim Produzenten hat sich in den letzten Monaten sehr positiv auf den Umsatz von Direktvermarktenden ausgewirkt.**

Dabei galt das Kerninteresse der Konsumenten stets dem Grundangebot eines jeweiligen Hofes. Vor allem die Nachfrage nach Eiern, Milchprodukten und Fleisch sowie saisonalen Produkten ist gestiegen. Der langjährige Trend zum Regionalen hat sich im letzten Jahr verstärkt. Auch wenn er im Vergleich zum März/April 2020 wieder etwas abgeflacht ist, hält er weiterhin an. Darauf reagieren auch die Detailhändler mit entsprechenden Produktelinien wie «Mini Region» oder mit einzelnen Sortimentsanpassungen. Die Strategie ist klar, man versucht, den Hofladen zu integrieren.

Wer nicht ohnehin rundum bekannt ist, tut gut daran, sein Angebot klar zu kommunizieren. Eine Hoftafel, womit ein Hofladen auf seine Kernprodukte hinweisen kann, soll frisch und im ländlichen Stil daherkommen. Optisch widerspiegelt dies das Kundenbedürfnis und die Erwartung.

Team Kreative Hofidee des ZBV

## Wir unterstützen Sie gerne

**Sie haben bereits eine Hoftafel und möchten auch an anderen Orten auf sich aufmerksam machen?**

Der ZBV bietet mit der «Kreativen Hofidee» ein Grafik-Team, welches sie gerne berät und ihre Wünsche umsetzt. Egal ob Homepage, Flyer, Blachen usw. Infos und Kontakt unter: [www.kreativehofidee.ch](http://www.kreativehofidee.ch).

■ nhe

Auch soll der potenzielle Kunde nicht überfordert werden, weshalb man sich auf eine «handvoll» Produkte beschränken sollte. 5–6 Produkteschilder, mehr Information kann in der Regel nicht aufgenommen werden.

Vermeint wurde auf Online-Shopping und Angebote wie beispielsweise «Gemüse-Abos» gesetzt. Es hat sich gezeigt, dass dies das Grundangebot gut ergänzt, jedoch nicht zu ersetzen vermag. Die spürbare Nähe zum Erzeuger, ein persönliches Gespräch und das daraus wachsende Vertrauen kann nur durch den Direktverkauf im Hofladen entstehen.

Der emotionale Aspekt beim Einkaufen darf also nicht unterschätzt werden und so gilt es auch künftig, den Einkauf auf dem Hof erlebbar zu machen.

Ein einfacher Schritt ist, die Konsumenten sympathisch darauf aufmerksam zu machen, da bietet sich eine Hoftafel als Kommunikationsmittel bestens an.

Regional ist Trumpf! Und dies wird wohl die nächste Zeit so bleiben, das gilt es, zu bewahren. Der ZBV hat dieses Bedürfnis bereits vor der Pandemie erkannt und ein Angebot geschaffen, das Anklang fand.

Eine massiv gebaute Hoftafel, die individuell auf ihre Bedürfnisse angepasst wird.

### Unzählige verpasste Chancen

Unzählige Menschen, ihre potenziellen Kunden, fahren oder gehen täglich an ihrer Einfahrt vorbei.

Wer nicht auf sich und sein Angebot aufmerksam macht, verpasst jedes Mal eine Chance, einen Kunden zu gewinnen.

Gerne stellen wir Ihnen an dieser Stelle unser Angebot im Detail vor.

Wir haben dazu ein Interview mit Frau Melanie Staubli, Geschäftsführerin von Creation Werbetechnik, geführt, welche die Hoftafel zusammen mit der Zimmerei Lehmann umgesetzt hat.

■ nhe

## Interview zum Fachteil

### Melanie Staubli

Melanie Staubli ist Geschäftsführerin der Firma Creation Werbetechnik GmbH und hat die Hoftafel im Auftrag des ZBV entwickelt.



«Mit der Tafel wecken Sie Interesse, informieren und weisen den Weg.»

### Sie haben die Hoftafel im Auftrag des ZBV entwickelt. Was waren Ihre Überlegungen?

Die Hoftafel wurde in Zusammenarbeit mit einem Holzbaubetrieb entwickelt. Im Vordergrund standen neben einem ansprechenden Erscheinungsbild eine einfache Montage der Tafel, sowie die flexible Handhabung der Produkteschilder. Da ja das Angebot jeweils saisonal angepasst werden muss, können die Produkteschilder einfach seitlich eingeschoben werden und mit einer Schraube gegen das Verrutschen und Entfernen gesichert werden. Die oberen Tafeln der Hofbeschriftung sind fix montiert.

### Das Modell ist sehr robust gebaut. Was für Materialien werden verwendet?

Wichtig ist uns, ein natürliches und hochwertiges Material zu verwenden. Die Tragkonstruktion ist aus Fichtenholz, welches mit einer auf Öl basierenden Farbe gestrichen wird. Diese Farbe dringt ein wenig ins Holz ein und ist damit nicht nur ein oberflächlicher Schutz und kann auch nicht abblättern. Die Tragkonstruktion ist mit einem verzinkten Stahlteil am Sockel versehen. So wird eine Distanz vom Boden zum Holz geschaffen, damit das Holz unten nicht vermodert. Es werden Ziegel mitgeliefert, welche das Holz vor der Verwitterung schützen. Für die Montage muss vom Kunden ein kleines Betonfundament erstellt werden. Die Metallfüsse werden mit Ankerschrauben auf dem Fundament montiert, damit die Tafel dem Wind standhalten kann.

### Welchen Stellenwert haben aus Ihrer Sicht die Hoftafeln für Direktvermarkter?

Direkt an der Strasse montiert ist dies die beste Werbung für den Hof. Mit den zusätzlichen Schildern wird saisonal und individuell auf die Besonderheiten aufmerksam gemacht. Jede Hoftafel wird speziell auf den Direktvermarkter abgestimmt.

### Sie bieten noch weitere Werbemittel an. Welche eignen sich besonders für Direktvermarkter?

Gut präsentiert ist halb verkauft. Machen Sie Ihre Kunden an den Verkaufspunkten auf Ihre attraktiven Angebote aufmerksam. Mit diversen weiteren Möglichkeiten wie z.B. Blachen, Flyer, Plakatständer und Fahrzeugbeschriftungen sowie Etiketten, Öffnungszeiten, Parkplatzschilder und Fahnen. Gerne helfen wir dem Direktvermarkter zu einem professionellen und überzeugenden Auftritt.

### Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Wie kaufen Sie Lebensmittel ein? Was ist Ihnen dabei wichtig?

Wir gehen jeden Samstag bei uns im Dorf auf den Bauernhof und kaufen dort die regionalen und saisonalen Produkte ein. Vom Brot über Eier bis zu dem frischen Gemüse und teilweise auch das Fleisch.

Für meinen Sohn gehört dann auch immer noch ein Stallrundgang dazu. Für uns ist ein regionaler und frischer Einkauf wichtig. ■

## Kommentar der Woche

Zürcher Bauernverband ■ Lagerstrasse 14, 8600 Dübendorf ■ www.zbv.ch

## Hören wir trotz der Stille hin

Und als der Schnee kam, wurde es still in einem Land, dass durch die behördlichen Massnahmen zur Eindämmung der Pandemie bereits im Herunterfahrmodus operierte. Diese Tatsache ist eine der Beobachtungen die ich zu Beginn des Jahres machte. Selbstverständlich betraf diese Stille nicht die Hunderten von Bauern, die in der Schneeräumung während Tagen vollbeschäftigt waren und die, so hoffe ich, nicht nur Schelte für zu späte Räumung des letzten Quatiersträsschens, sondern den Dank für grossartigen Einsatz während vieler Stunden im Räumfahrzeug bekommen haben.

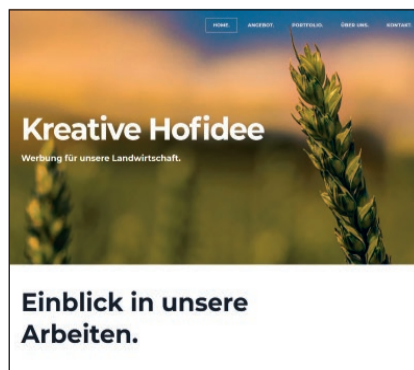
Und trotzdem ist uns die Stille irgendwie fremd geworden, denn wenn es still wird, bleibt man mit den eigenen Gedanken zurück und Ablenkung ist zurzeit nicht an jeder Ecke möglich. Um spätestens 22.00 Uhr dreht man sich fast bei jedem Auto, das vorbeifährt, um und fragt sich, wo die Insassen denn noch hinmüssen. Dabei sind die meisten Bauernfamilien noch in der glücklichen Lage, sich an verschiedenen Orten auf dem Betrieb zu beschäftigen.

«Die Stille auszuhalten ist schwieriger als uns lieb ist.»

Da sind die Tiere im Stall, die versorgt werden wollen, die Maschine in der Werkstatt, die repariert werden muss, die Scheune, die nach einer langen Saison darauf wartet, aufgeräumt zu werden, und wenn es so kalt ist, braucht es Holz, das aufgerüstet werden muss. Wenn das alles nicht reicht, den Tag auszufüllen, so warten im Büro sicher noch Formulare, die aus-

gefüllt werden sollten, oder die Buchhaltung, die in Ordnung gebracht werden muss.

Und dennoch tun wir gut daran, in die Stille hinein zu hören und uns die Frage zu stellen, wie es uns und anderen wirklich geht. Gerade jetzt ist ein gutes Gefühl für die Situation und ein offenes Ohr für das Gegenüber, den Nachbarn oder den einsamen Spaziergänger wichtiger denn je. Nicht jeder erträgt die Stille so gut, wie ihm das lieb wäre, dafür war es jahrelang zu laut. ■



«Kreative Hofidee». Bild: Homepage ZBV



Beat Kamm, Teufen