

## Internetauftritt – mit und ohne Website

*Andreas Bruun\** – An dieser Stelle ein paar wertvolle Tipps wie Sie Ihren Betrieb im Internet so präsentieren können, damit Sie auch gefunden werden.

Für Direktvermarktende kann das Internet ein Segen sein. Betriebe, die sich im Netz erfolgreich positionieren, gewinnen an Kundschaft. Immer mehr Frauen und Männer, vor allem aus den städtischen Agglomerationen, suchen im Internet nach Angeboten. Früher hätten sie dafür das Telefonbuch zur Hand genommen und beispielsweise unter «R» wie «Reitschule» gesucht. Heute gibt man dafür eine Suchanfrage im Internet ein und findet alle notwendigen Informationen blitzschnell. Doch wie kann ein Betrieb sicherstellen, dass er bei dieser Suchanfrage auch gefunden wird?

Die Direktvermarktung von Produkten und Dienstleistungen in der Landwirtschaft ist ein interessanter Wirtschaftszweig, der in den letzten zehn Jahren kontinuierlich gewachsen ist. Heute geht man davon aus, dass vermutlich bereits mehr als jeder fünfte Betrieb eine Form der Direktvermarktung betreibt (lid.ch). Diesen anhaltenden Aufwärtstrend kann man in allen Bereichen der Paralandwirtschaft nachverfolgen. Immer mehr Betriebe bieten einzelne oder mehrere Dienstleistungen, Produkte oder Erlebnisse an.

### Wie finden die Kunden meine Produkte?

Egal ob Dienstleistungen, Agrotourismus- oder Hofprodukte,

es braucht immer ein zielgerichtetes Marketing, um Kunden auf die eigenen Angebote aufmerksam zu machen. Hofläden liegen häufig abgelegen und können nicht gross auf Laufkundschaft zählen. Und während man Karotten auf dem Wochenmarkt verkaufen kann, braucht es für Dienstleistungen eine andere Form des Marketings.

Früher reichte ein Eintrag im jährlich neu gedruckten Telefonbuch, heute ist es mit einer Vielzahl «digitaler Telefonbücher» einiges komplizierter geworden. Welches ist nun das Richtige für einen Direktvermarktenden aus der Landwirtschaft und wie stellt man sicher, dass die eigenen Angaben auch gefunden werden?

Schätzungen zufolge werden bereits neunzig Prozent aller Medien am Bildschirm konsumiert. Wer heute also nach etwas Bestimmtem sucht, wird das mit grosser Wahrscheinlichkeit im Internet tun. Erfolgreiche Unternehmen gehen also dorthin, wo ihre Kunden zu finden sind – ins «Netz».

Bei einer Suchanfrage im Internet kann ein Betrieb logischerweise nur dann erscheinen, wenn es auch Informationen über ihn gibt. Dafür braucht es nicht zwingend eine eigene Webseite, wobei es sich für grössere Anbieter empfiehlt.

### >> Drei wichtige Tipps, wie Sie besser im Internet gefunden werden

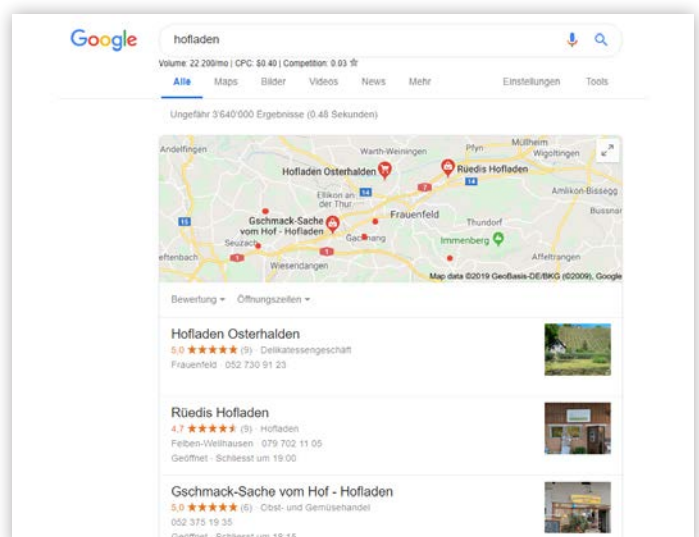
## Tipp # 1 Das Wichtigste zuerst – ein Eintrag bei Google!

Google ist die meistverwendete Suchmaschine und somit auch das grösste Telefonbuch der Welt. Bei «Google my Business» kann man sein Unternehmen registrieren.

Gibt man bei Google beispielsweise «Hofläden» ein, sieht das Ergebnis in unserem Fall so wie im Bild nebenan aus.

Google führt an erster Stelle die, seiner Ansicht nach, relevantesten Unternehmen auf, die zu diesem Suchbegriff passen. Im Anschluss folgen die restlichen Suchresultate. Dabei erkennt Google automatisch den aktuellen Standort der Suchanfrage bzw. der interessierten Person und zeigt deshalb als erstes die Hofläden in unmittelbarer Nähe an.

Tipp: Wenn Sie Ihren Betrieb bei «Google my Business» eintragen, erhalten Sie die Möglichkeit, alle Angebote wie Dienstleistungen und Produkte zu hinterlegen. Füllen Sie so viele Informationen aus wie möglich. Das verbessert Ihr Suchresultat.



Gibt man bei Google beispielsweise «Hofläden» ein, sieht das Ergebnis im aktuellen Fall wie folgt aus.

\* Andreas Bruun ist Geschäftsführer von Hofmarketing (www.hofmarketing), einer Design- und Werbeagentur, die sich auf das Marketing von Landwirtschafts- und Lebensmittelbetrieben spezialisiert hat. Er hat den Marktplatz hofbox.com aufgebaut.

## Tipp #2 Eintrag in Direktvermarktungs-Verzeichnisse

In verschiedenen spezifischen Branchen-Verzeichnissen erhalten Direktvermarktende Gelegenheit ihren Betrieb ebenfalls zu hinterlegen. Mit jedem zusätzlichen Eintrag, den sie ausfüllen, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass sie gefunden werden.

### vomhof.ch – Adress-Verzeichnis des SBV

Das grösste Verzeichnis dieser Art wird vom Schweizer Bauernverband betrieben und heisst vomhof.ch. Darauf können alle Mitglieder des Schweizer Bauernverbands ihren Betrieb hinterlegen. Interessierte können auf dieser Seite beispielsweise die Kontaktangaben und den Standort des nächsten Hofladens finden. Zudem bietet der Bauernverband viele nützliche Informationen und Materialien an, wie zum Beispiel Verpackungen, die die Direktvermarktenden nutzen können.

### knospenhof.ch – Verzeichnis für Bio-Betriebe

Bio-Betriebe können sich auf dem sehr übersichtlichen Verzeichnis knospenhof.ch eintragen.

### myfarm.ch – Verzeichnis von Betrieben mit detaillierten Angeboten

In diesem Verzeichnis können Anbieter ihre Produkte und Angebote detaillierter beschreiben, was die Wahrscheinlichkeit für eine konkrete Anfrage deutlich erhöht.

### mutterkuh.ch – Verzeichnis für Natura-Beef-, Natura-veal- und SwissPrimGourmet-Direktvermarktende

Die Direktvermarkterliste von Mutterkuh Schweiz ist technisch

### Über den Hof

**Betriebsart**  
Einzelbetrieb

**Produktionsart**  
Ökologischer Leistungsnachweis

**Wegbeschreibung**  
In Aesch durchs Dorf fahren zirka 1 km nach Dorfende rechts ein brauner Bauernhof (ganz alleine im Grünen)

**ÖV-Haltestelle**  
Mit Postauto bis Haltestelle Aesch Heiligenmatt dann weiter auf dem Radweg zu Fuss in Richtung Arni 15 Minuten

**Anzahl Arbeitskräfte**  
3

**Tiere**  
Kälber, Mutterkühe, Legehennen, Ziegen, Hunde, Katzen, Kaninchen

**Weitere Tiere**  
Mutterkühe, Legehennen, Kaninchen, Zwergziegen, Katzen, Enten, Hund

**Kulturen**  
Grasland, Obst, Wald, Kunstwiese, Schnittblumen

**Weitere Kulturen**  
Kürbisse, Grasland, Blumenfeld


Auf vomhof.ch können alle Mitglieder des Schweizer Bauernverbands ihren Betrieb hinterlegen.

rudimentär aufgebaut. Neben der Online-Version wird sie an Publikumsmessen und der beef.ch auch in gedruckter Form abgegeben.

### swisswine.ch – Verzeichnis für Rebbauern

Weinbaubetriebe können sich im Verzeichnis swisswine.ch eintragen.

## Tipp # 3 Online-Marktplätze




**Schlafen im Stroh**

Biohof Breitenacker

Offerte

zum Angebot

---




**Baumnüsse Baumnuss Kerne**

Gabi Nideroest

2,50 CHF  
pro 100g

zum Angebot

---




**Bio-Weidelamm Mischpaket**

Biohof Breitenacker

35 CHF  
pro kg

zum Angebot

---



**Naturabeef Rind Mischpaket**

Seeholz Farm

29 CHF  
pro kg

zum Angebot

Das Besondere an hofbox.com ist die Kauffunktion, über die Interessierte direkt bei der Landwirtin bzw. dem Landwirt bestellen können.

Auf Online-Marktplätzen können Anbieter ihre detaillierten Angebote erfassen. Interessierte können nach sehr spezifischen Dienstleistungen, Produkten etc. suchen und sich direkt mit den Anbietern austauschen bzw. direkt auf der Seite kaufen oder buchen. Genau wie auf einem richtigen Markt eben. Der Vorteil solcher Online-Marktplätze ist, dass sie zum einen meist ähnliche Funktionen wie ein eigener Onlineshop anbieten und zum andern einen Teil des Marketings übernehmen, da ein Marktplatz als Ganzes mehr Seitenbesucherinnen und -besucher hat als eine einzelne Seite.

### bauernhof-ferien.ch – Buchungsplattform von Gastronomieangeboten

bauernhof-ferien.ch ist eine benutzerfreundliche Buchungsplattform für alle Angebote aus dem Agrotourismus. Interessierte können nach verfügbaren Übernachtungsmöglichkeiten suchen und ihren Wunschtermin online buchen.

### anibis.ch – Gratis Online-Inserate und Kleinanzeigen mit Direktanfrage

Auf diesem gratis Anzeigenportal kann man seine eigenen Inserate schalten. Aktuell wird die Plattform beispielsweise von vielen Pferdehaltenden genutzt, die Boxen, Einstellplätze oder Pferde suchen und anbieten. Bei Interesse kann man für jedes Angebot eine Anfrage an den Anbieter schicken.

### hofbox.com – Marktplatz mit detaillierten Angeboten und direkter Kauffunktion

Auf dem gratis Online-Marktplatz können Landwirtschaftsbetriebe eine Profilseite anlegen und dort ihre Betriebe

vorstellen sowie ihre Website und Social Media Kanäle einbinden.

hofbox.com stellt die Angebote ins Zentrum. Anstatt nach Betrieben wird hier nach Angeboten gesucht. Die Suche kann über die Ortsangabe eingeschränkt werden.

Das Besondere an hofbox.com ist die Kauffunktion, über die Interessierte direkt bei der Landwirtin bzw. dem Landwirt bestellen können. Wer möchte, kann eine Kreditkartenzahlungsfunktion wählen, bei der der Betrag direkt an den Anbieter überwiesen wird. Zudem profitieren Mitglieder von Blogs mit Tipps und Tricks für den Onlineauftritt.

## Übersicht Plattformen

In der folgenden Übersicht werden die verschiedenen Verzeichnisse und Plattformen tabellarisch präsentiert.

	Kontakt	Betrieb	Angebote	Chat	Verkauf	Buchung	Alter*	Webseitenbesucher in Tausend pro Monat	Preis
vomhof.ch	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	> 10	5.1	Mitgliedschaft SBV
myfarm.ch	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	> 3	11	Mitgliedschaft
knospenhof.ch	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	> 4	4.2	Mitgliedschaft und Bio Zertifizierung
mutterkuh.ch	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	> 10	6.2	Mitgliedschaft
swisswine.ch	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	> 10	16.2	Mitgliedschaft
bauernhof-ferien.ch	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja	> 10	1.6	Mitgliedschaft
anibis.ch	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	> 8	1800	Gratis
hofbox.com	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	< 1	1.6	Gratis

\*web.archive.org

\*Quelle: Schätzung von semrush.com

### Vermarktungsgenossenschaften im Internet

Früher gab es mehr oder weniger nur die Landi als Beschaffungs- und Vermarktungs-Genossenschaft, heute gibt es ähnliche Formen im Internet. flora.ch ist ein solches Beispiel. Mitgliedsbetriebe können ihr Bio-Fleisch über die Seite verkaufen und auf Support bei der Vermarktung zählen.

### Weitere Möglichkeiten

Dank dem Internet gibt es auch außerhalb der Direktvermarktung neue Geschäftsmodelle und Abnehmer. Neue Online-Händler beziehen ihre Produkte direkt vom Bauernhof. Der relativ junge Online-Händler farmy.ch beispielsweise porträtiert all seine Produzenten ausführlich auf seiner Seite.

## Fazit:

Es gibt eine Vielzahl an Möglichkeiten, wie man seinen Betrieb im Internet präsentieren kann. Mit den folgenden drei konkreten Tipps kann man das eigene Unternehmen sichtbar machen und strategisch vernetzen:

- Das Unternehmen in Google my Business eintragen und alle relevanten Angebote mit den wichtigsten Stichwörtern erfassen.
- Bestehende Branchenverzeichnisse nutzen, um das Unternehmen weiter zu vernetzen.
- Konkrete Angebote auf Online-Marktplätzen positionieren, um direkte Anfragen zu erhalten. ■