

Direktvermarktung

Unsere Ausgangssituation

2006 übernahm ich den kleinen Betrieb meines Vaters, welcher bis dahin nur durch fremdvergebene Lohnarbeit durch den Maschinenring aufrecht erhalten blieb. Auf dem Betrieb befanden sich nur noch alte Stallungen und keinerlei landwirtschaftliche Maschinen. Ich begann mit einer kleinen Fläche Spargel, 2008 mit einer Marillenkultur.

Die Projektbeschreibung

Mittlerweile bewirtschaften wir ca. 7 ha Spargel und 7 ha Marillen sowie weitere Obstsorten wie Äpfel und Birnen. Erweitert wird unser Angebot durch unsere verschiedensten Kartoffelsorten.

Die Zielsetzung

Durch den Einstieg in verschiedene Spezialkulturen ist es möglich kostendeckend und gewinnbringend Landwirtschaft zu betreiben.

Der Projekterfolg

Wir vermarkten unsere Produkte hauptsächlich direkt am Hof bzw. in unserer Selbstbedienungshütte. Dadurch werden unsere Produkte mit geringen Transportwegen direkt zum Kunden gebracht. Zusätzlich liefern wir zu den umliegenden Gastronomen sowie regionalen Märkten. Durch die Teilnahme als „Schule am Bauernhof“-Betrieb werden bereits die Kleinsten auf die regionale und saisonale Landwirtschaft aufmerksam gemacht.

Die Innovation

Der direkte Kundenkontakt am Betrieb ist uns sehr wichtig und wird von den Kunden sehr geschätzt. Besonders die umliegenden Schulen und Kindergärten schätzen es bei der Ernte tatkräftig mitarbeiten zu dürfen und Informationen direkt am Feld und am Betrieb sammeln zu können.

Unsere Kunden

Stammkunden aus der Umgebung aber auch viele Wiener; Gastronomiebetriebe österreichweit

Unsere Partner

Gastronomie, Bauernmärkte, regionale Supermärkte

- **Vorname:** Markus
- **Nachname:** Kleedorfer
- **PLZ:** 2011
- **Ort:** Höbersdorf
- **Bezirk:** Korneuburg
- **Telefon:** 0043 676 51 92 197
- **Web:** abhof-kleedorfer.at
- **Erwerbstätigkeit:** Nebenerwerb
- **Produktionssparten:** Gemüse-, Obst- und Feldbau
- **Kategorie:** Regionale Vermarktung





Unsere nächsten Ziele

Unsere Produkte weiterhin qualitativ hochwertig an unsere Kunden weitergeben zu können, die Kundenzufriedenheit zu erhalten und die Wichtigkeit der Direktvermarktung, die vom Kunden geschätzt wird. Auch kleinen Betrieben soll es möglich bleiben, erfolgreich zu sein.