

Urgetreide meets E-Commerce

Das Urgetreide vom regionalen Start-up-Bauernhof aus der Wachau durch e-shopping nach ganz Österreich und Deutschland

Unsere Ausgangssituation

2018 haben wir, Bernhard und Nadine Gartner, einen stillgelegten landwirtschaftlichen Betrieb mit ca. 5 ha Eigengrund aus der Familie übernommen. Uns war von Beginn an klar, dass mit dieser geringen Fläche, ein wirtschaftliches Bestehen mit Marktfrüchten unmöglich ist. Eine Nutzung in Kombination mit Tieren war für uns aus wirtschaftlicher Sicht nicht interessant, da keine Stallungen vorhanden waren.

Aufgrund dieser Tatsachen, war für uns klar, dass eine Wiederbelebung des Betriebes nur mit einer nachhaltigen Idee möglich ist. Ein weiterer Antrieb, trotz der kleinen Betriebsgröße, die Landwirtschaft wieder aufzunehmen war das gemeinsame Arbeiten miteinander am Betrieb. So wurde aus einer Physiotherapeutin und einem Maschinenbauer „Herr und Frau Urgetreidebauer“.

Aus dem Herzen heraus war für uns von Beginn an klar, dass wir einen biologisch geführten Betrieb führen werden.

Wir haben die Direktvermarktung als unseren Vertriebsweg gewählt.

- **Vorname:** Bernhard
- **Nachname:** Gartner
- **PLZ:** 3394
- **Ort:** Schönbühel
- **Bezirk:** Melk
- **Telefon:** 0660/4940924
- **Web:** urgetreidehof.at
- **Erwerbstätigkeit:** Haupterwerb
- **Produktionssparten:**
Urgetreideveredelung
- **Kategorie:** Digitalisierung



Die Projektbeschreibung

Wir haben begonnen Urgetreide anzubauen und zu veredeln.

Unser Bio Urgetreide – Emmer, Urdinkel, Johannisroggen und Nackthafer – wird zu Mehl, Reis, Brotbackmischungen, Risottomischungen, Teigwaren sowie Bier verarbeitet.

Erste Verkaufserfolge wurden direkt am Hof erzielt.

Unser landwirtschaftlicher Beginn war auch in der Zeit, in der die ersten Hofläden eröffnet wurden.

Schnell konnten wir in diversen Hofläden Fuß fassen und unseren gesamten Urgetreide Anteil aus der Fruchfolge durch diesen Weg absetzen. Der Betrieb begann zu wachsen und wurde bis heute auf ca. 30ha in nur 6 Jahren durch Grunderwerb und Pacht ausgebaut.

Die Zielsetzung

Nach circa 3 Jahren regionaler Vermarktung haben wir festgestellt, dass es für Urgetreide einen gewissen Prozentsatz an Käufer in der Bevölkerung gibt. Dieser Prozentsatz ließ sich trotz Marketing und Werbeveranstaltungen (wie Verkostungen...) nur geringfügig erhöhen. Uns wurde daher klar, um gemeinsames Arbeiten im Haupterwerb und wirtschaftlichen Erfolg zu erreichen, braucht es eine überregionale Lösung.

Somit ergab sich unser Ziel, die regionalen Grenzen zu überschreiten, um den Prozentsatz auf eine größere Bevölkerungsanzahl umzulegen.

Der Projekterfolg:

Durch Implementierung eines Onlineshops mit integrierter Versandanbindung konnten wir einen neuen Vertriebsweg erschließen und den potenziellen Käuferprozentsatz auf die gesamte Bevölkerung Österreichs, sowie Deutschland umlegen. Dieser Schritt war für uns der Schlüssel, um den Betrieb auf wirtschaftlichen Erfolgskurs zu bringen.



Ein weiterer positiver Nebeneffekt dieser E-Commerce-Plattform ist, dass viele gewerbliche Interessenten auf uns aufmerksam wurden und wir somit auch den Absatz im Handel weiter vorantreiben konnten.

Weiters können jetzt auch Kunden aus Regionen, in denen wenig Getreideanbau möglich ist (z.B. Tirol), einfach und zu fairen Preisen über unseren Onlineshop österreichweit und darüber hinaus, unser Urgetreide, direkt vom Bauernhof, bei uns beziehen.

Durch diesen Schritt der Digitalisierung konnten wir unseren Arbeitsaufwand deutlich fokussieren und haben dadurch mehr Zeit für neue Innovationen in der Veredelung, sowie Bauer zu sein am Feld.

Die Innovation

Über die regionalen Grenzen hinaus verkaufen!

Das Innovative ist, dass landwirtschaftlicher Erfolg in der Direktvermarktung viel mehr ist, als nur klassischer Landwirt zu sein. Onlinemarketing, Kampagnen, Versandintegrationen, Grafikdesign sowie Social-media gehören in der Direktvermarktung der Zukunft zum Alltag.

Unsere Kunden

- Viele private Haushalte in ganz Österreich und Deutschland
- Regionale Hofläden
- Restaurants und Haubenlokale
- Händler
- Großküchen über „Ja zu nah“

Unsere Partner

Ja zu Nah

Unsere nächsten Ziele

- Akquirierung von Neukunden online und regional
- Onlineshop technisch ausbauen
- Online Marketing intensivieren
- Laufend neue Produktinnovationen auf den Markt bringen
- Produktion und Lagerräume weiter ausbauen
- Neue Märkte erschließen
- Neue Vertriebspartner finden
- Bewirtschaftungsflächen weiter ausbauen