

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

Selbstbedienung per Smartphone

Sascha und Melanie Mathis aus Ewighausen im Westerwald vermarkten im Nebenerwerb Eier aus dem Mobilstall. Der auf Wachstum ausgerichtete Betrieb setzt auf Selbstbedienung. Dank einer App und QR-Codes läuft der Verkauf rund. Positiver Effekt: Diebstahl ist seitdem Geschichte.



Registrierte Kunden müssen für den Einkauf nur kurz das Handy mit der geöffneten App vor das Lesegerät halten und schon öffnet sich die elektronisch verschlossene Tür. Fotos: F. Schildmann

► Richtig sauer ist Sascha Mathis aus Ewighausen in Rheinland-Pfalz, wenn er an ein Ereignis von September 2023 zurückdenkt. An diesem Tag wurden bei ihm die Barkassen beider SB-Hofläden geklaut. Dass zuvor bereits Ware fehlte oder mit Monopoly-Spielgeld bezahlt wurde, erhöhte den Frust.

Eiervermarktung im kleinen Stil

Statt aufzugeben, sahen er und seine Frau Melanie sich nach einer schlanken digitalen SB-Lösung um. „Wir suchten etwas,

was Langfinger ausbremsst und uns zeitgleich bei der Vermarktung unterstützt.“ Die beiden Quereinsteiger vermarkten im kleinen Stil Eier, Geflügelfleisch, Kartoffeln und Fruchtaufstriche aus eigener Produktion, lassen sich Nudeln im Lohn fertigen und kaufen aus der Region Westerwald Selbsterzeugtes von Berufskollegen zu. Insgesamt finden sich im Sortiment ihrer beiden 12 m² großen SB-Läden rund 35 verschiedene Produktgruppen.

Bereits Mitte Oktober vergangenen Jahres setzten die Direktvermarkter die Digitali-



Für jedes Produkt wird ein Preisschild mit automatisch generiertem QR-Code erstellt, den der Kunde scannen kann. Dank des WLAN haben die Kunden ein stabiles Netz im Laden.



Im System hinterlegte Produktinformationen wie etwa Preise lassen sich auch im Nachgang ändern. Es muss dafür kein neuer QR-Code erstellt werden.

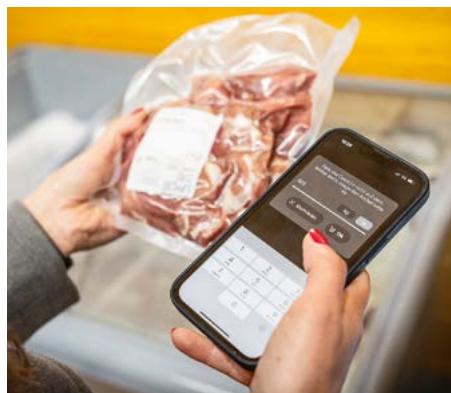
HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

Gut organisiertes Powerteam: Sascha und Melanie arbeiten jeweils Vollzeit, haben zwei kleine Kinder und brennen für ihre kleine Landwirtschaft mit Direktvermarktung.



sierung des ersten Hofladens um, den sie im 2 km entfernten Nachbarort betreiben. Seit April diesen Jahres läuft auch der SB-Laden am Hof rein digital. Die Wahl fiel auf die Shop-System-Lösung von Lokbest. Der Betrieb bezahlt hierfür monatlich 119 € Miete zzgl. 2 % vom Netto-Umsatz. Sascha Mathis ist froh darüber, dass so gut wie keine Umbaumaßnahmen für die Umstellung erforderlich waren. Er verbaute lediglich in die vorhandene Ladentür ein elektronisches Türschloss für rund 150 €. Im Gegenzug stellte das Unternehmen Lokbest das Lesegerät für die Zugangskontrolle am Eingangsbereich. Die Kunden kommen mithilfe einer App und QR-Code in den Hofladen und müssen sich vorab registrieren. Im Laden scannen sie die QR-Codes, die sich auf den Preisschildern ihrer Wunschprodukte befinden, um sie in den virtuellen Einkaufskorb zu legen. „Wer möchte, kann sogar vorab von zu Hause aus checken, ob die gewünschten Waren im Laden erhältlich sind“, erklärt Myriam Haber, eine der drei geschäftsführenden Gesellschafter von Lokbest. Bezahlt wird ausschließlich digital per Paypal, Kreditkarte oder SEPA. Damit ist der Verkauf bargeldlos. „Ja, wir haben bei der Umstellung ein paar Kunden verloren, aber inzwischen viele Neukunden hinzugewonnen“, verrät der Direktvermarkter. Inzwischen sind bereits 150 Kunden registriert.



Fleisch wird vorab gewogen und ausgezeichnet. Der Kunde scannt zuerst den QR-Code ein und ergänzt anschließend das Gewicht händisch in der App.

Deutliche Arbeitserleichterung

Sascha Mathis kann online über eine browserbasierte Software auf seinen Laden zugreifen und dort neue Produkte anlegen, viele Daten einsehen und bearbeiten. Auch die Preisschilder mitsamt QR-Code werden hier erstellt und generiert. Diese druckt der Landwirt aus und heftet sie an seine Regale. Glücklich ist Mathis, dass der tägliche mühselige Kassenabschluss mitsamt dem Zählen der Produkte dank der Software überflüssig ist. Mit einem Klick kann er den Tages-, Monats- oder Quartalsabschluss erstellen und die Daten in sein Buchführungssystem importieren. Ebenso

BETRIEBSPIEGEL

Betriebsleiter

Sascha (39), gelernter Informations- elektroniker, jetzt Fachkraft für Arbeitssicherheit, und Melanie Mathis (38), Rechtsanwältin, zwei Kinder: Mateo (3) und Leonie (2)

Lage des Betriebs

Ewighausen (250 Einwohner) liegt im ländlich geprägten Westerwald in Rheinland-Pfalz.

Landwirtschaft

Landwirtschaft im Nebenerwerb: 2 Mobilställe mit je 200 Hennenplätzen, 300 Masthähnchen im Jahr im Mobilstall 3,5 ha Weideland, 3 Pferde

Vermarktung

Seit 2021 Hofladen Kraut und Rüben GbR: 2 digitale SB-Hofläden (je 12 m²), eine Verkaufsstelle am Hof, die zweite 2 km entfernt im Nachbardorf, 4 Verkaufsautomaten

Produkte

Eier, Nudeln aus der Lohnfertigung, Fruchtaufstriche, Kartoffeln, Geflügelfleisch, Zukauf: ausschließlich regionale Produkte wie Frischmilch, Joghurt, Käse, Honig, Gewürze, Öle, Essige, Kaffee, Linsen, Wurstwaren, Fleisch vom Rind und Lamm, Eis

[www.hofladen-krautundrueben.de](#)



einfach gestaltet sich das Warenmanagement. „Dank der App auf meinem Handy bzw. Tablet habe ich den Bestand im Blick und fülle bei Bedarf die Regale auf“, berichtet der Direktvermarkter zufrieden. ◀

Stefanie Jaisfeld