

Software spart Zeit



Direktvermarktung ist vielschichtig. Nebst der Produktion von Lebensmitteln müssen auch Lieferungen organisiert, Kundendaten verwaltet und der Warenfluss im Auge behalten werden. Im Hofladen hat die Digitalisierung deshalb längst Einzug gehalten.

Text: Melina Griffin

Dienst am Kunden bedeutet auch, auf spezielle Wünsche einzugehen. Doch zu gern landen Notizzettel



Melina Griffin

freie Journalistin, im Auftrag vom Landwirtschaftlichen Informationsdienst LID

mit einem Vermerk im Papierkorb, und man steht am Abholtermin mit leeren Händen da. Kommt so etwas öfters vor, vergrault man auch eingefleischte Regionalproduktfans. Solche Fehler können unter anderem mithilfe digitaler Unterstützung vermieden werden. Es gibt zahlreiche Tools, welche die Betriebsabläufe in der Direktvermarktung erleichtern (siehe Tabelle). Grüter Waagen aus dem luzernischen Eschenbach verkaufen

Peripheriegeräte wie beispielsweise Etikettierwaagen, die dann mit einer solchen Anwendung gekoppelt werden. Jasmin Grüter kennt sich nach unzähligen Messeauftritten und Kontakten in der Branche mit verschiedenen Softwares aus. «Jedes Produkt hat seinen Ursprung und seine Stärken und bietet je nach Bedürfnis sehr gute spezifische Lösungen.»

Zugriff für alle von überall

Neben Einzelanwendungen gibt es auch Komplettlösungen wie beispielsweise Makoni. Die Software erlaubt es, Daten direkt per Tablet ins System einzutragen. Die Daten werden von der Bestellung bis zur Auslieferung in der Software geführt, ohne dass diese kopiert oder von Hand erfasst werden müssen. Mit dem Tablet oder Smartphone können die Betriebsdaten abgerufen oder eingegeben werden, wobei mehrere Benutzer zur gleichen Zeit von unterschiedlichen Standorten her arbeiten können. Dass die Anwendung praktisch und gut durchdacht

ist, kommt nicht von ungefähr. Familie Kobel, die vor sechs Jahren den Hof von Jonathan's Eltern übernehmen konnte, wollte ihr Galloway Gourmet Beef noch besser vermarkten. «Wir benötigten ein Werkzeug, das sämtliche Prozesse digitalisiert, sowohl bei der Vermarktung als auch bei der Organisation der Kundendaten», sagt Jonathan Kobel. Ihre Klienten bestellen über Instagram, Facebook oder via Website. Oftmals kommen sie aber auch persönlich auf dem Hof vorbei. Bestehende Systeme konnten keine vollständige Prozessdigitalisierung abdecken. Einmal scheiterte es an der neuen QR-Rechnung, ein anderes Mal an der Implementation eines Instagram-Onlineshops.

Mehr Zeit statt grossen Traktor

So hat sich das Betriebsleiterpaar mit Jonathan's Bruder Moritz, Mitinhaber der IT & Design Solutions GmbH, zusammengesetzt und gemeinsam die Software Makoni aufgebaut. Über 50 000 Franken haben sie ins Marketing und in die Entwicklung

Selbst Etiketten für die Fleischpakete drucken Kobels dank der Bits und Bytes ruckzuck aus, können QR-Rechnungen erstellen und müssen die Stammdaten nicht mehr hin oder her kopieren.

Bild: Kobelshof

investiert. «Wir hätten dieses Geld zwar auch für einen Traktor ausgeben können, aber die Zeitersparnis, die wir nun haben, ist wertvoll», sagen Kobels. Wo sie vorher sieben Stunden für die Vermarktung eines Tiers aufwendeten, brauchen sie heute nur noch eine. Dabei organisieren sie die Weideplätze, den Metzger, die Bestellung sowie den Vertrieb bis hin zum Lieferschein und selbst die Rechnung alles digital. «Die Software kann modular ergänzt werden, beispielsweise für einen anderen Betriebszweig. So eignet sie sich für Direktvermarkter im Rebbau genauso gut wie für die Fleisch- oder Gemüsevermarktung», sagt das Landwirtepaar.

Weiterentwicklung hört nie auf

Die Anwendung ist praxiserprobt und wird ständig weiterentwickelt. Als Nächstes ist die Anbindung ans Kassensystem, eine Pendenzenverwaltung, das Personalmanagement und die Verknüpfung zur Tierverkehrsdatenbank geplant. Zusätzlich zu den 900 Franken Lizenzgebühr werden für Nutzerinnen und Nutzer jährlich Betriebskosten fällig. Darin enthalten sind der technische Support und Updates. Als Chefentwickler von Makoni kennt Moritz Kobel dank seiner Kindheit auf dem Bauernhof die Bedürfnisse der Landwirtschaft – auch hinsichtlich Datenschutz: «Die Software wurde in der Schweiz entwickelt und ist eigenfinanziert und somit nicht abhängig von Fremdinvestoren.» Nutzerinnen und

Fünf Anwendungen, die bei der Direktvermarktung helfen

Name	Kompetenz	Kontaktperson
Klara	Finanzbuchhaltung mit Kassenlösung	Thomas Banz thomas.banz@klara.ch 041 329 07 00
Arcavis	Kassenlösung mit Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung und Barcode-Scanner	Sequens IT GmbH Dominic von Niederhäusern dominic.vonniederhaeusern@sequens.ch 031 333 09 00
CL-Works	Software zur Programmierung von Etikettierwaagen mit Barcode-Druck	Grüter Waagen GmbH Jasmin Grüter info@grueter-waagen.ch 041 448 22 69
Makoni	Ursprünglich Software zur Tiererfassung, nun umfassendes Betriebsmanagement	Makoni c/o IT & Design Solutions GmbH Lucas Galli kontakt@makoni.ch 031 781 40 21
Martha	Abrechnung von Lieferdiensten und Arbeitsrapporten mit Barcode-Scanner	Viktor Schmid info@masoft.ch 062 871 60 11

Nutzer bleiben so Eigentümer ihrer Daten und haben jederzeit Zugriff darauf.

Spezialisierte Programme haben ihren Vorteil

Ob eine Komplettlösung wie Makoni oder eine spezifische Anwendung beispielsweise in den Bereichen Finanzbuchhaltung, Kassensoftware oder in der Logistik Sinn macht, hängt vom jeweiligen Betrieb ab. «Es ist wichtig, dass man auch bei der Digitalisierung das Kosten-Nutzen-Verhältnis im Auge behält», sagt Jasmin Grüter von Grüter Waagen. Sie sieht deshalb auch einen Vorteil darin, wenn ein Betrieb mit mehr als einer Anwendung arbeitet. ■

Direktvermarktung

2021 legt der Landwirtschaftliche Informationsdienst (LID) mit seiner Serie den Fokus auf die Direktvermarktung und hilft Landwirtinnen und Landwirten in jeder Ausgabe der UFA-Revue bei einer erfolgreichen Umsetzung.

Unterstützung und Tipps zu Öffentlichkeitsarbeit und Kundenkontakt auf www.lid.ch → Bauern.



Die komplette Serie finden Sie unter: www.ufarevue.ch/direktvermarktung

Anzeigen

Ihr Komplettanbieter für:

- ❄️ Kühlraumbau / Türen / Tore
- ❄️ Verarbeitungsräume
- ❄️ Anfahrschutz
- ❄️ Kältetechnik
- ❄️ Klimatechnik
- ❄️ Hofladenbedarf

FRIGEL AG für Kälte - Planung - Service
9524 Zuzwil | Tel. 071 914 41 41 | www.frigel.ch

Diverse Waagen mit Softwareschnittstellen, auch an der **SUISSE TIER** Halle 4:

- Etikettierwaagen
- Couponwaagen
- Tierwaagen
- Wiegestäbe
- Rüstwaagen

FRAGEN SIE UNS:
041 448 22 69
grueter-waagen.ch

GRÜTER Waagen
Knobli wurst
300 g (100 g) (PE)
Zutaten: Schweinefleisch, Speck, Knoblauch, Salz, Pfeffer, Zucker
Netto: 285 g
Lagerung bei max. +5°C
Preis: 6.00
abgepackt ab 03.12.17 verfrachtet bis 03.12.17
© 2017 grueter-waagen.ch 041 448 22 69