

HOF direkt

Themenplan

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein neues Jahr bedeutet neue Chancen! Starten Sie mit uns durch in der Ausgabe **1/2026**, wenn sich alles um **Smart Farming** und Direktvermarktung dreht – der Schlüssel, um Landwirtschaft intelligenter zu gestalten und Produkte direkt zum Verbraucher zu bringen.

Nutzen Sie die Möglichkeit, **Ihre Marke in den Vordergrund** eines Publikums zu rücken, das nach den neuesten Innovationen und Trends strebt. Unsere Leser profitieren nicht nur vom **zukunftsweisenden Schwerpunkt**, sondern auch von **vielen weiteren inspirierenden Themen**.

Sie **wünschen ein Angebot** oder haben noch Fragen? Dann melden Sie sich gerne.

Mit herzlichen Grüßen

WERBEN SIE MIT UNS!

Themenvorschau Ausgabe 01/26

2. Dezember 2025
Anzeigenschluss

2. Januar 2026
Erscheinung



Hier eine Übersicht der vorläufig geplanten Themen

Direkt veredelt: Smart Farming

- **Roboter statt Rückenschmerzen:**
Der Erdbeer-Transportroboter erleichtert die Ernte und sorgt für einen Motivationsschub bei den Erntehelfern.
- **Maurice Köhler aus Glücksburg setzt auf kleines Grünzeug:**
In einem smart gesteuerten System erzeugt er trendige Microgreens, die er regional und über die Gastronomie vermarktet.
- **Brunnenkresse gedeiht in fließenden Gewässern:**
Die Direktvermarkter und Geschäftspartner Florian Funkel und Holger Kämmer bauen das pikante Kraut hingegen indoor in einem vertikalen System an - mit Erfolg.
- **Spargelernte mit dem Roboter:**
Auf Gut Böckenhoff erntet ein Roboter den Spargel und arbeitet dabei mit Farbsensor, Laser und künstlicher Intelligenz. Wie sind die Erfahrungen aus der Praxis?



Schwerpunkt

Direkt erzeugt:

- **Hof Rosenfeld aus Sulz-Holzhausen:**
Paula Altner und Jakob Schon bauen den großelterlichen Hof wieder auf. Um genug Zeit für den Betriebsaufbau zu haben, setzen sie in der Direktvermarktung auf ein smartes Selbstbedienungskonzept.
- **Bezahlt wird bequem am Bezahlautomat:**
Mit der kombinierten Lärchen- und Klinkerfassade sieht man dem Hofladen von Rauno Uhlit aus Hameln nicht an, dass sich dahinter zwei Container verbergen. Der junge Landwirt hat diese in Eigenleistung zu einem SB-Hofladen ausgebaut.
- **Österreich ist ein Binnenland:**
Leckere Meeresfrüchte gibt es trotzdem aus heimischer Erzeugung. Drei Geschäftspartner aus Kremsmünster züchten White-Tiger-Garnelen in einer geschützten Anlage und haben damit eine besondere Nische erobert.

Gäste und Feste:

- **Mit Blumensträußen Kunden binden:**

Auf dem Biohof Mertens-Wiesbrock in Rietberg in NRW sind Blumen längst mehr als nur Zierde. Mit Workshops, die vom Sträuße binden bis zum Adventskranz gestalten, begeistert die Familie nicht nur Kundinnen und Kunden, sondern sichert zugleich einen wichtigen Wirtschaftszweig des Betriebes.

Ausgerechnet:

- **Wild ist gefragt:**

Wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit aus? Die Landwirtschaftskammer Niedersachsen hat dazu Zahlen ermittelt.

Recht so:

- **Einkaufen und Einkehren in SB:**

Smarte Lösungen machen es möglich. Welche rechtlichen Folgen gelten in diesem Zusammenhang mit dem Gaststättengesetz, vor allem wenn auch Bier oder Wein erhältlich sind?

- **Welche rechtlichen Bestimmungen ändern sich in 2026?**

Vor allem in Bezug auf die Beschäftigung von Mitarbeitern.

Wandel und Wege:

- **Zahlen zur Bioverarbeitung:**

Hofnahe Abnehmer landwirtschaftlicher Rohstoffe oder Betriebe, die ihre Produkte selbst oder für andere im Lohn verarbeiten, steigern die Wertschöpfung vor Ort. Doch wie sehr? Dazu gibt es kaum Werte. Das Projekt BioVerrarbeitungStark hat nun erstmals Zahlen zur Bioverarbeitung erhoben.

- **Junge Betriebsleiterinnen:**

Die Schwestern Carmen und Marisa Schulze Osthoff führen den elterlichen Direktvermarktungsbetrieb Betrieb in Warendorf fort. Welche Überlegungen beschäftigen die jungen Betriebsleiterinnen?

- **Vom Hof ins Regal:**

Der Vinschger Bauernladen in Naturns in Südtirol bietet über 1000 Produkte. Genossenschaftlich geführt vermarkten dort knapp 130 Betriebe ihre Produkte direkt.

- **Die Loqi-App verbindet Landwirte und Rewe-Märkte:**

Wie funktioniert die App und was bringt sie den Erzeugern?

Technik und Vermarktung:

- **Trends und Entwicklungen bei Verkaufsfahrzeugen:**

Welche Materialien kommen zum Einsatz? Wie unterstützt die Ausstattung beim Verkauf? Wie wirkt sich das auf das Gewicht des Fahrzeugs aus? Fahrzeuge bis 3,5 t.

- **Beiträge zum Thema Cyberangriffe:**

- Was tun, wenn das eigene Unternehmen von Cyberkriminellen angegriffen und gehackt wird? Was sollten Betroffene auf keinen Fall unternehmen, was unbedingt? Wie lässt sich vorbeugen?
 - Interview mit einem betroffenen Betrieb.
 - Können Betriebe sich gegen Cyberangriffe versichern? Welche Policen gibt es und unter welchen Bedingungen greifen sie?
-

Offene Türen:

- **Eigener Selbstbedienungshofladen:**

In Theissing bei Ingolstadt hat Katharina Walser ihren Traum vom eigenen Selbstbedienungshofladen verwirklicht. Dass es im Dorf nicht viel mehr gibt als einen Bäcker, spielt der Direktvermarkterin ebenso in die Karten wie die Lage an einer vielbefahrenen Landstraße.

Rezepte:

- **Leckeres mit Hülsenfrüchten**

**Unser agrarkontakt-Blog wartet auf Ihren Besuch!
Informieren Sie sich über die neuesten
Entwicklungen und Angebote von LV Media Sales.**

Impressum

Landwirtschaftsverlag GmbH, Hülsebrockstr. 2 - 8, 48165 Münster
Telefon: 02501/801-0
E-Mail: MediaMarketing@lv.de Internet: www.hofdirekt.com
Geschäftsführer: Dr. Ludger Schulze Pals, Malte Schwerdtfeger
Bereichsleitung LV-Media Sales: Tanja Pfisterer-Lang, Dr. Peter Wiggers
Sitz der Gesellschaft: Münster, Registergericht: Amtsgericht Münster
Landwirtschaftsverlag GmbH: Eintragsnr. HR. Münster, Nr. B-174
Umsatzsteuer-Identifikationsnr.: DE 126 042 224

Möchten Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten, dann können Sie ihn hier [abbestellen](#).