

Online-Version [hier](#).

HOF direkt

Themenplan

Sehr geehrte Damen und Herren,

wenn Produkte im Regal auffallen und Abläufe im Betrieb reibungslos funktionieren, entsteht genau der Mehrwert, den Direktvermarkter suchen.

Die Ausgabe 4 nimmt diese beiden Welten in den Blick: **die Verpackungstrends** im Zeichen der neuen PPWR-Verpackungsrichtlinie und **Kassen und Waagen** – von modernen Kassensystemen über wichtige Schnittstellen zu Warenwirtschaft und Online-Shop bis hin zu hybriden Lösungen und SB-Kassen.

Für Anzeigenkunden und Interessenten bietet dieses Themenumfeld ein **starkes Umfeld mit hoher Relevanz**: nah an den Fragen, die Betriebe aktuell bewegen, und nah an den Entwicklungen, die den Markt prägen. Und auch darüber hinaus bietet die Ausgabe weitere spannende **Inhalte**, die **Ihre Werbung in einem aufmerksamkeitsstarken Umfeld** platzieren.

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

Mit herzlichen Grüßen

WERBEN SIE MIT UNS!

Themenvorschau Ausgabe 04/26

5. Juni 2026
Anzeigenschluss

3. Juli 2026
Erscheinung



Media Daten im Media Center

Hier eine Übersicht der vorläufig geplanten Themen

Direkt erzeugt:

- **40 Jahre Kürbisse:**
Aufgrund der US-amerikanischen Fliegerbase in Ramstein begann Familie Fischer vor über 40 Jahren Kürbisse für Halloween anzubauen. Mittlerweile fußt darauf das Betriebskonzept des Hitscherhofs.
 - **Teuto-Trüffel:**
Landwirt Tassilo Pöter erntet im Teutoburger Wald heimische Trüffel und vermarktet die Delikatesse an Restaurants, Feinkosthändler und Privatkunden.
 - **Drei rheinische Kaltblüter:**
Am Stadtrand von Minden liegt der Bohnen-Hoff.
Hier erzeugt Olaf Böhne knackiges, regionales Gemüse. Statt auf schwere Maschinen setzt der Bio-Erzeuger dabei auf Aika, Kalle und Devell – seine drei rheinischen Kaltblüter.
-

Direkt veredelt:

- **Die Feinbrennerei:**
In Brandenburg hat Jana Müller gemeinsam mit ihrer Familie und ihrem Team die Feinbrennerei am Hebewerk aufgebaut und destilliert dort handwerklich hergestellte Brände, Geiste und Liköre.
- **Hof Wendland-Ziege:**
Der Hof von Veronika und Sören Obermayer heißt Wendland-Ziege und damit ist schon das Wichtigste gesagt. Die Landwirte setzen auf muttergebundene Kitzaufzucht, hofeigene Erzeugung und Verarbeitung sowie Direktvermarktung.

- **Gute Gerüche:**

Bei Stefan Zwickl dreht sich alles um gute Gerüche. Er baut Duftpflanzen wie Lavendel, Minze oder Lemongras an und dazu außergewöhnliche Arten wie Marzipan-Salbei, Currykraut oder Orangenminze und schafft so Duftabenteuer im Burgenland.

Technik und Vermarktung:

- **Flexibler kann vermarkten kaum sein:**

Mit ihrem modernen Trailer verbindet Familie Reinmuth aus Helmstadt-Bargen im Rhein-Neckar-Kreis mobiles und smartes Verkaufen. An Bord sind die hofeigenen Putenprodukte.

- **Auf Bio umstellen:**

Wer in der Hofverarbeitung auf Bio umstellen möchte, sollte schrittweise vorgehen. In unserem Beitrag erläutern wir die einzelnen Steps.

- **Kassen und Waagen:**

Was bieten Kassensysteme? Wie wichtig sind Schnittstellen zu anderen Programmen z. B. Warenwirtschaft oder Online-Shop? Wie arbeiten hybride Kassensysteme für Bedienung und Selbstbedienung? Was können SB-Kassen?

- **Kleiner, leichter, weniger voluminös:**

Verpackungstrends im Zeichen der neuen PPWR-Verpackungsrichtlinie (Packaging and Packaging Waste Regulation-Verordnung).

Gäste und Feste:

- **SB-Betrieb im Café:**

Im Hofladen und Hofcafé Coldinne in Ostfriesland bedienen sich die Gäste selbst. Wie organisiert die Familie den SB-Betrieb im Café?

Ausgerechnet:

- **Lohnen Blumen-Selbstopfäckfelder?**

Die Deckungsbeitragskalkulation der Bayerischen Landesanstalt hilft bei der Einordnung.

Recht so:

- **Die PPWR-Verpackungsrichtlinie:**
Sie tritt am 12. August 2026 in Kraft. Was bedeutet das für Betriebe in Landwirtschaft und Direktvermarktung?
 - **Wenn Händler in finanzielle Schieflage geraten:**
Dann kann es für Direktvermarktende teuer werden. Selbst längst bezahlte Rechnungen sind nicht immer sicher. Unser Beitrag zeigt, wo Risiken lauern und wie man sich davor schützt.
 - **Zu krumm, zu klein:**
Wie kann Obst vermarktet werden, das nicht den Vermarktungsnormen entspricht und wie muss es gekennzeichnet sein?
-

Wandel und Wege:

- **Blumenfeld:**
Lohnender Zuerwerb im Ackerbau? Wir fragen nach auf einem Hof am Niederrhein.
 - **HOP'la Kooperative:**
In Oberhausbergen vor den Toren Straßburgs liegt der Laden den HOP'la Kooperative. 70 Landwirte verkaufen dort ihre Produkte gemeinsam. Kulinarisch bleiben keine Kundenwünsche offen.
 - **Ferme Clarisse in Sigolsheim im Elsass:**
Hofladen und Restaurant vereint Pauline Klément auf ihrer Ferme Clarisse in Sigolsheim im Elsass. Sortiment, Ambiente und Lage passen, trotzdem sind die Zeiten für die Direktvermarkter herausfordernd.
-

Offene Türen:

- **Hofladen Ülfetal aus Radevormwald**
-

Schönes für den Hofladen:

- **Gedeckter Tisch für Gäste**

Rezepte:

- **Cooler Sommerdrinks**
-

**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
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](#).