

HOF direkt

Themenplan

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches neues Jahr und einen guten Start 2026 – gemeinsam mit **HOFdirekt** an Ihrer Seite.

In unserer Ausgabe 2/26 widmen wir uns als **Schwerpunktthema der maschinellen Aufbereitung von Beeren und anderem Obst** und zeigen, welche Technologien und Lösungen Betriebe wirklich voranbringen.

Außerdem erhalten Ihre Kund:innen mit einem umfangreichen **Vorbericht zur Messe Ab Hof in Wieselburg** einen fundierten Überblick über Trends und Neuheiten.

Ergänzend dazu beleuchten wir **erfolgreiche SB-Konzepte** und praxisnahe Ideen für **eine verkaufsstarke Ladengestaltung** – ideale Themen, um Ihre Zielgruppe aufmerksam und entscheidungsbereit zu erreichen.

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

Mit herzlichen Grüßen

WERBEN SIE MIT UNS!

Themenvorschau Ausgabe 02/26

30. Januar 2026
Anzeigenschluss

27. Februar 2026
Erscheinung



Media Daten im Media Center

Hier eine Übersicht der vorläufig
geplanten Themen

Messe:

- Vorschau Ab Hof Wieselburg



Technik und Vermarktung:

- **Erfolgreich auf Messen:**
 - Die eigenen Produkte auf Fachmessen zu präsentieren, kann sich lohnen. Was müssen Direktvermarktende bei Vorbereitung, Standgestaltung, Kundenansprache und Nachbereitung beachten?
 - Als Aussteller auf der Messe: Vier Betriebe schildern ihre Beweggründe
- **Schwerpunkt: Beeren und anderes Obst maschinell aufbereiten:**
 - Ob für Kuchen oder Fruchtaufstrich, auf Gut Steinwehr in Schleswig-Holstein müssen in der Saison jede Menge Erdbeeren entkelcht und verarbeitet werden. Dazu setzt Landwirt Lars Dieckmann eine Entkelchungsmaschine ein.
 - Gewaschen, geerntet und gefriergetrocknet in Schleswig-Holstein, so lautet das Qualitätsversprechen vom Moorhörn. Familie Klindt baut Beerenobst an und vermarktet die Früchte frisch und gefriergetrocknet.
 - Weitere technische Lösungen für die Obstaufbereitung, z. B. Sortieranlagen.

Direkt erzeugt:

- **Direktvermarktung als Leidenschaft:**

Statt auf dem Fußballplatz oder vor der Spielekonsole verbringt Sören Schulz aus Bohlßen in Niedersachsen seine Samstage auf dem Uelzener Wochenmarkt und das hinter seinem eigenen Marktstand. Er baut selber Gemüse an und seit er sechs Jahre alt ist, weiß er, dass er Landwirt werden will und die Direktvermarktung ist längst seine große Leidenschaft.

- **Ein Agroforstsystem mit Walnüssen und die Direktvermarktung des eigenen Schweinefleischs:**

Mit diesen Betriebszweigen macht Christoph Sandhäger aus NRW seinen Betrieb zukunftsfest.

Direkt veredelt:

- **Produktion von Nudeln im Lohn:**

Christoph Kuntz und sein Mann Christian produzieren im Familienbetrieb in Herxheim bei Landau seit 2008 hochwertige frische Nudelwaren und vertreiben die vielfältigen Produkte unter anderem im kleinen Hofladen. Neben dem eigenen Sortiment produziert der Betrieb Nudeln auch im Lohn für andere Direktvermarkter und ergänzt das Angebot durch frisch gebackenes Brot.

Gäste und Feste:

- **Hochzeiten statt Hofladen:**

Familie Laurenz vom Hof Schulze Blasum aus Werne hat Spargelanbau und Direktvermarktung aufgegeben und setzt nun auf die Ausrichtung von Feiern und Events.

- **Wir gehen in die "Kuh":**

Das Café Kuh von David Müller in Deckenpfronn in Baden-Württemberg ist sofort zu einer Institution im Ort geworden. Viele Zutaten für das hausgemachte Eis und die selbst gebackenen Torten stammen vom elterlichen Betrieb. Gepaart mit der wunderschönen Einrichtung zieht dies die Gäste an.

Ausgerechnet:

- **Heiße Scheite:**

Brennholz ist gefragt und ein spannendes Produkt für Direktvermarker. Welche Kosten fallen für die Aufbereitung an und welche Erlöse lassen sich erzielen. Wir rechnen nach.

Recht so:

- **Arbeiten trotz Krankschreibung?**

Wie sieht es dann mit der Versicherung aus? Was muss ich als Arbeitgeber beachten? Muss ich als Arbeitgeber kranke Mitarbeiter nach Hause schicken? Wir beantworten Fragen rund um Krankschreibung und AU.

Wandel und Wege:

- **Vom Bedienverkauf zum SB-Konzept:**

Für den Biohof Peters aus Wunstorf in Niedersachsen war es immer schwieriger geworden den Bedienverkauf im Hofladen zu managen. Nun setzt der Hof auf ein SB-Konzept und ist damit sehr zufrieden.

Offene Türen:

- **Ladengestaltung auf dem Sackerhof in Ratingen:**

Lösungen für verwinkelte Räume

Rezepte:

- **Frühstück**

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](#).