



Unterlagen zur Professionalisierung bäuerlicher Selbstbedienungsläden

November 2021



Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union



Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums:
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.



Vorwort

Selbstbedienungsläden boomen in Österreich und haben sich zu einer beliebten Form der bäuerlichen Direktvermarktung entwickelt. Die Möglichkeit dieses Einkaufens haben die Kunden zu schätzen gelernt. Viele Landwirte haben alleine oder in Kooperation mit anderen, mit der Direktvermarktung mittels Selbstbedienungsläden gestartet. Nunmehr soll diese Art der Vermarktung weiter professionalisiert werden.

Die Landwirtschaftskammern Kärnten und Niederösterreich haben daher 2021 ein Projekt initiiert, mit dem auf Basis von Vor-Ort-Recherchen, Stärken-Schwächen-Analyse und dem Bündeln von Experten-Wissen die nun vorhandenen Unterlagen erstellt wurden. Wir bedanken uns bei allen, die durch ihre fachliche und persönliche Unterstützung zum Gelingen des Projektes beigetragen haben. Dem Netzwerk Kulinarik ist zu danken, dass sie die Anforderungen aus der Praxis aufgegriffen und das Projekt finanziell ermöglicht haben.

Diese Unterlagen und Checklisten zur Professionalisierung finden Sie hier:

- Entscheidungsbaum Selbstbedienungsladen im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung oder Einstieg ins Gewerbe?
- Checkliste zur Professionalisierung von Selbstbedienungsläden
- Aus Kundensicht: Must-Have & Nice-to-Have für den bäuerlichen Selbstbedienungsladen
- Informationsblatt Digitalisierung eines bäuerlichen Selbstbedienungsladens
- FAQs- Frequently Asked Questions für den bäuerlichen Selbstbedienungsladen

Wir richten uns damit an mehrere Zielgruppen von LandwirtInnen, nämlich

- Neueinsteiger in die bäuerliche Direktvermarktung mit Interesse an Selbstbedienungsläden,
- erfahrene Direktvermarkter, die ihre Vertriebskanäle um das Standbein Selbstbedienungsladen erweitern möchten sowie
- Direktvermarkter, die aktuell einen bäuerlichen Selbstbedienungsladen betreiben und diesen Vermarktungsweg professionalisieren möchten.

Download unter **<https://lko.at>** – Österreich- Publikationen

Hinweis: Die Angaben in dieser Unterlage erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr und mit Ausschluss jeglicher Haftung der Autoren. Nicht für alle Detailfragen gibt es bereits gültige Rechtsprechungen, so dass es laufend zu neuen Erkenntnissen kommen wird. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Impressum:

Landwirtschaftskammer Kärnten, Referat Bildung, Beratung und Lebenswirtschaft, Museumsgasse 5, 9020 Klagenfurt sowie Landwirtschaftskammer Niederösterreich, Abteilung Bildung, Bäuerinnen, Jugend, Wiener Straße 64, 3100 St. Pölten

Redaktionsschluss: November 2021

Entscheidungsbaum: Selbstbedienungsladen im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung oder Einstieg ins Gewerbe



Dieses Werkzeug soll Ihnen eine erste Einschätzung geben, ob Ihr Selbstbedienungsladen im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung oder als eigenständiges Gewerbe geführt werden kann.

Frage 1: Sind Sie Landwirt (z.B. LFBIS Nr. vorhanden)?

- JA** Weiter zu **Frage 2**
- NEIN** Wenn Sie einen Selbstbedienungsladen eröffnen möchten und kein Landwirt sind, brauchen Sie dazu eine entsprechende Gewerbeberechtigung (z.B. Handelsgewerbe). Weiter zu **Ergebnis C**.

Frage 2: Vermarkten Sie bereits Produkte im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung und sind Ihnen die Grundlagen bekannt?

- JA** Weiter zu **Frage 3**
- NEIN** Kontaktieren Sie die Landwirtschaftskammer oder Bezirksbauernkammer in Ihrem Bundesland. Die Bildungs- und Beratungsangebote unterstützen Sie beim Einstieg bzw. bei der Professionalisierung des Betriebszweiges. Einen guten Überblick bietet auch die Broschüre „Rechtliches zur Direktvermarktung“, zu finden unter lko.at.

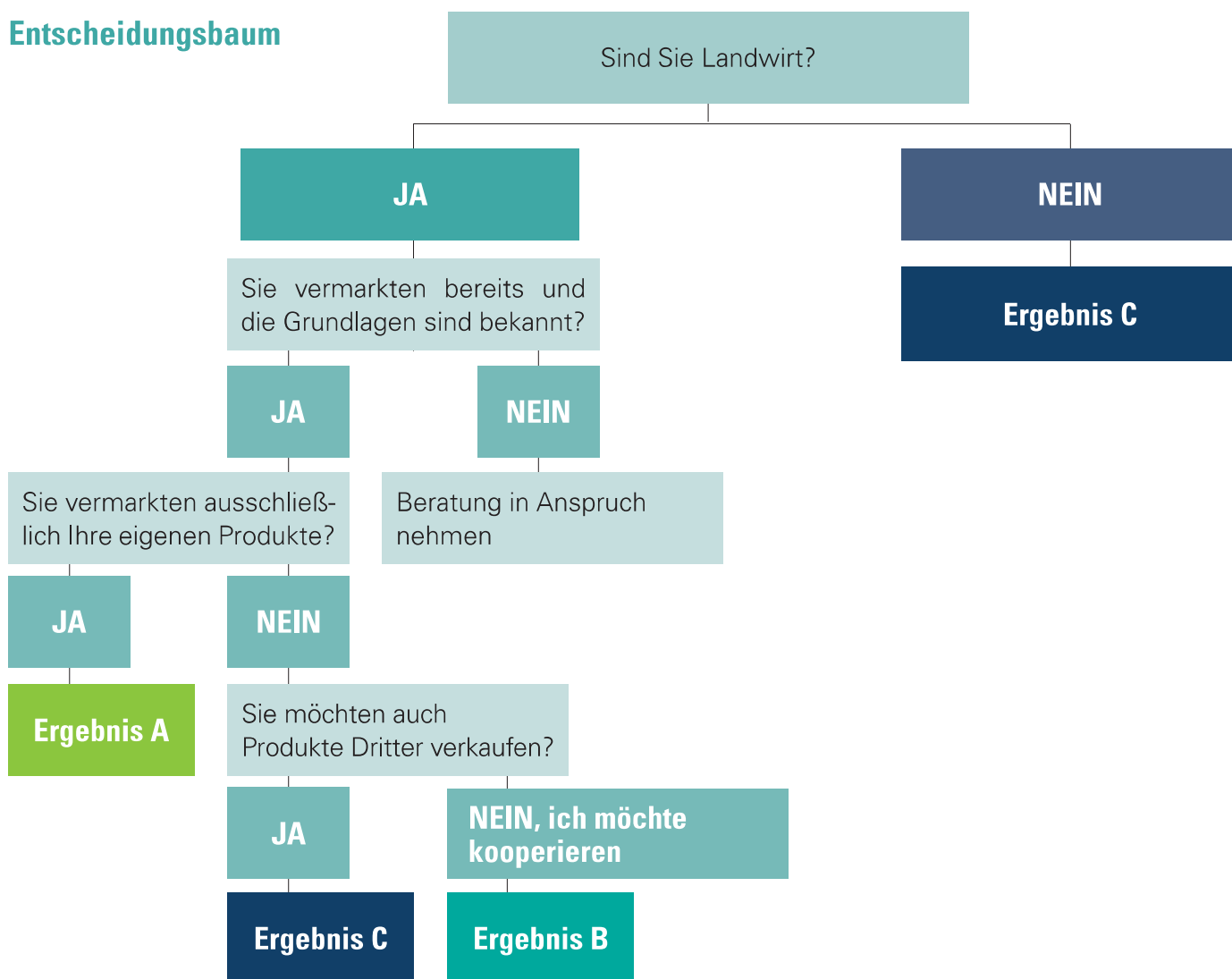
Frage 3: Planen Sie in Ihrem Selbstbedienungsladen ausschließlich Ihre selbsterzeugten Produkte im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung zu vermarkten?

- JA** Weiter zu **Ergebnis A**
- NEIN** Weiter zu **Frage 4**

Frage 4: Sie möchten in Ihrem Selbstbedienungsladen auch Produkte Dritter (von anderen Landwirten und/oder Gewerbetreibenden) verkaufen?

- JA** Weiter zu **Ergebnis C**
- NEIN** Ich möchte mit Dritten kooperieren. Jeder soll dabei selbst als Verkäufer seiner Produkte auftreten. Weiter zu **Ergebnis B**.

Entscheidungsbaum



Ergebnis A

Sie möchten einen Selbstbedienungsladen aufbauen, um Ihre eigenen Produkte im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung zu verkaufen. Im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung ist der Verkauf von eigenen Urprodukten (z.B. Milch, Getreide, Eier) sowie von Produkten des Verarbeitungsnebergewerbes gemäß § 2 Abs. 4 Z 1 GewO (z.B. Fruchtojoghurt, Wurst, Brot) möglich. Produkte Dritter dürfen ohne entsprechende Gewerbeberechtigung nicht angeboten werden. Dies gilt nicht für die im Rahmen der allgemeinen oder ernteausschlagbedingten Zukaufsbefugnis gem. § 2 Abs. 3 Z 1 GewO zugekauften pflanzlichen Erzeugnisse. Direktvermarkter müssen ihre Produkte stets im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkaufen. Grundlegende Informationen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen finden Sie in den FAQs sowie in der Broschüre „Rechtliches zur Direktvermarktung“ (siehe lko.at). Nutzen Sie die Bildungs- und Beratungsangebote der Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Ergebnis B

Sie möchten einen Selbstbedienungsladen in Kooperation mit anderen Landwirten und/oder Gewerbetreibenden führen. Teilen sich mehrere Landwirte einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Es muss für den Kunden eindeutig er-

kennbar sein, von welchem Landwirt das jeweilige Produkt stammt und dass dieser als Verkäufer auftritt. Je größer die Anzahl der Landwirte, die ihre Produkte in einem gemeinsamen Selbstbedienungsladen verkaufen möchten, desto komplexer wird die hierfür erforderliche Organisation dieser Verkaufsstelle (Wie funktioniert die Aufteilung der Anschaffungs- und Betriebskosten? Wer übernimmt Reinigungs- oder Abrechnungstätigkeiten? etc.). Umso größer die Anzahl der Kooperationspartner ist, desto eher wird die Anmeldung eines entsprechenden Gewerbes erforderlich sein. Erfolgt der Verkauf nicht im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten, sondern beispielsweise durch eine GmbH, ist jedenfalls die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich. Bei geplanten Kooperationen mit anderen Landwirten und auch Gewerbetreibenden empfiehlt es sich, unbedingt eine rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Grundlegende Informationen können Sie auch den FAQs entnehmen.

Ergebnis C

Sie möchten einen Selbstbedienungsladen gewerblich betreiben. Hierfür ist die Anmeldung eines Gewerbes bei der örtlich zuständigen Bezirksverwaltungsbehörde notwendig. Beratung und Unterstützung bei der Gewerbebeanmeldung bietet das Gründerservice in den Bezirksstellen der Wirtschaftskammer.

Checkliste zur Professionalisierung von Selbstbedienungsläden



Selbstevaluierung für bäuerliche Selbstbedienungsläden

Dieses Werkzeug soll Sie bei der Selbstevaluierung Ihres bäuerlich geführten Selbstbedienungsladens unterstützen. Die Ergebnisse aus der Selbstevaluierung machen auf einfache Weise sichtbar, welche Stärken und Schwächen es im Gesamtbild des Selbstbedienungsladens gibt. Sie liefert grundlegende Informationen, die zur weiteren Planung und Strategieentwicklung genutzt werden kann. In dieser Selbstevaluierung haben Sie die Möglichkeit wichtige Eckpunkte aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten. Schwerpunkte sind Kundenorientierung, Produkt, rechtliche Rahmenbedingungen und Wirtschaftlichkeit.

Hinweis: Diese Unterlage wurde sorgfältig erstellt. Bitte bedenken Sie jedoch, dass es sich bei den behandelten Materien um komplexe und vielfältige Rechtsgebiete handelt, die einem ständigen Wandel durch gesetzliche Änderungen und neuen Interpretationen unterliegen. Es wird daher um Verständnis ersucht, dass alle Angaben ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Verfasser in jeder Hinsicht ausdrücklich ausgeschlossen wird.

Haben Sie eine land- und forstwirtschaftliche Betriebsnummer (LFBIS)?

Ja Weiter zur nächsten Frage

Nein Diese Selbstevaluierung richtet sich ausschließlich an bäuerliche Direktvermarkter. Wenn Sie kein Landwirt sind und einen Selbstbedienungsladen eröffnen möchten, wenden Sie sich bitte an die Wirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Direktvermarktung verkaufen, wenden Sie sich an die Wirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Weiß ich nicht: Bäuerliche Direktvermarktung ist der direkte Verkauf von eigenen landwirtschaftlichen Erzeugnissen im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung.

Verkauft jeder Landwirt im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung?

Ja Weiter zur nächsten Frage

Nein Diese Selbstevaluierung richtet sich ausschließlich an bäuerliche Direktvermarkter. Wenn Sie Produkte für andere mitverkaufen möchten, benötigen Sie ein Handelsgewerbe. Wenden Sie sich bitte an die Wirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Hinweis: Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirte selbst erzeugte Urprodukte sowie eigene be- und verarbeitete Produkte verkaufen. Grundlegende Informationen zu rechtlichen Rahmenbedingungen finden Sie in den FAQs sowie in der Broschüre "Rechtliches zur Direktvermarktung" (siehe lko.at).

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie die Kriterien der bäuerlichen Direktvermarktung erfüllen, dann wenden Sie sich bitte an die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland. Wenn alle bisherigen Fragen mit Ja beantwortet wurden, dann können Sie nun mit der Selbstevaluierung auf den folgenden Seiten starten.

Produzieren und vertreiben Sie Ihre Produkte im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung?

Ja Weiter zur nächsten Frage

Nein Diese Selbstevaluierung richtet sich ausschließlich an bäuerliche Direktvermarkter. Wenn Sie Produkte außerhalb des Rahmens der bäuerlichen

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus

 LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum

 Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.

Und so funktioniert es:

Auf den nächsten Seiten befinden sich Fragen zu **4 Kategorien:** Kundenorientierung, Produkt, rechtliche Rahmenbedingungen und Wirtschaftlichkeit. Bitte kreisen Sie jene Antwort-Zahl ein, die am ehesten auf Ihren Selbstbedienungsladen zutrifft und arbeiten Sie alle Fragen bis zum Ende durch. Die Auswertung und Interpretation der Ergebnisse finden Sie im Anschluss an die Fragen. Die Nummer der Antwortzahl ist zugleich die Punktezahl.

A KUNDENORIENTIERUNG

A.1 Wie leicht finden Kunden zu Ihrem Selbstbedienungsladen?

Ihre Kunden sollen ohne große Anstrengung den Weg zu Ihrem Selbstbedienungsladen finden können. Die Lage und Erreichbarkeit Ihres Selbstbedienungsladens hängt in vielen Fällen direkt mit der Kundenfrequenz zusammen.

1. Der Selbstbedienungsladen ist sehr versteckt, nur Insider finden hin.
2. Der Selbstbedienungsladen ist versteckt.
3. Der Selbstbedienungsladen ist leicht auffindbar.
4. Der Selbstbedienungsladen ist beschildert und/oder befindet sich neben der Hauptkreuzung bzw. Straße und ist sehr leicht auffindbar.

Punkte:

A.2 Finden Kunden im Selbstbedienungsladen ausreichend Informationen zu den Produkten, der Herstellung und Qualitätsauszeichnungen?

Da der Kundenkontakt bei der Vermarktung im Selbstbedienungsladen eingeschränkt ist, sind Informationen zu den Produkten und dem Betrieb wichtig, um die Kunden zu binden.

1. Im Selbstbedienungsladen gibt es keine Informationen dazu.
2. Im Selbstbedienungsladen gibt es einige wenige Informationen dazu.
3. Im Selbstbedienungsladen gibt es ausführliche und verständliche Informationen zu Herstellung, Wirtschaftsweise, Gütesiegel etc.
4. Im Selbstbedienungsladen gibt es ausführliche und verständliche Informationen zu Produkten, Herstellung, Wirtschaftsweise, Gütesiegel etc. und es wird regelmäßig die Möglichkeit geboten, den Betrieb persönlich kennenzulernen (z.B. bei Betriebsbesichtigungen oder Tag der offenen Hoftür).

Punkte:

A.3 Findet sich der Kunde in Ihrem Selbstbedienungsladensystem zurecht?

Die Kunden wollen keine Zeit damit verschwenden, um herauszufinden, wie Ihr Selbstbedienungsladen (Produkthanordnung, Bezahlung, Leergut etc.) funktioniert.

1. Es gibt laufend Beschwerden.
2. Schwierig. Ich habe schon mehrmals die Rückmeldung bekommen, dass sich Kunden nicht auskennen.
3. Ich habe den Selbstbedienungsladen systematisch aufgebaut und mit Kunden meines Vertrauens getestet. Alles ist übersichtlich und leicht zu finden.
4. Zusätzlich zu Punkt 3 gibt es Schilder, Piktogramme, Aushänge oder Ähnliches, die neuen Kunden bei der ersten Orientierung weiterhelfen.

Punkte:

A.4 Ist das Einkaufen in Ihrem Selbstbedienungsladen abwechslungsreich?

Einkaufen darf nicht langweilig sein und sollte nicht nur diesem alleinigen Zweck dienen. Das Einkaufen im Selbstbedienungsladen soll auch ein Erlebnis für die Kunden sein.

1. Ich biete die Basisausstattung. Alles ist zweckmäßig eingerichtet.
2. Der Selbstbedienungsladen schaut ähnlich aus wie viele Selbstbedienungsläden in unserer Region.
3. Ich lege auf individuelle Gestaltung, eine saubere, schöne Einrichtung sowie zeitgemäße Dekoration wert.
4. Es gibt zusätzliche Angebote wie z.B. Produkte der Woche, regelmäßige Produktverkostungen oder Vergleichbares, die das Einkaufen zum Erlebnis machen. Der bäuerlicher Selbstbedienungsladen ist einzigartig.

Punkte:

A.5 Ergänzen Sie das Sortiment in Ihrem Selbstbedienungsladen durch Produkte anderer Direktvermarkter?

Viele Kunden wollen an einem Standort verschiedene Produkte vorfinden. Um das Angebot zu verbreitern, können Direktvermarkter miteinander kooperieren.

1. Es gibt keine Zusammenarbeit mit anderen bäuerlichen Direktvermarktern.
4. Um das Produktsortiment zu erhöhen, gibt es eine Kooperation mit anderen bäuerlichen Direktvermarkter.

Punkte:

Tipp: Teilen sich mehrere Landwirte einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Der Verkauf hat im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten zu erfolgen. Es muss für den Kunden eindeutig erkennbar sein, von welchem Landwirt das jeweilige Produkt stammt und dass dieser als Verkäufer auftritt. Je größer die Anzahl der Landwirte, die ihre Produkte in einem gemeinsamen Selbstbedienungsladen verkaufen möchten, desto komplexer wird die hierfür erforderliche Organisation dieser Verkaufsstelle. Bei geplanten Kooperationen mit anderen Landwirten empfiehlt es sich unbedingt eine rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Grundlegende Informationen können Sie auch den FAQs entnehmen.

A.6 Wie behalten Sie den Überblick über Ihren Warenbestand im Selbstbedienungsladen? Können Ihre Kunden einfach erkennen, dass bestimmte Produkte (z.B. frisches Brot) nur zu bestimmten Zeiten verfügbar sind?

Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Kunden: Sie steuern den Selbstbedienungsladen nach der Arbeit an, um z.B. Brot zu besorgen. Dann finden Sie aber das gewünschte Produkt nicht mehr vor, da es bereits ausverkauft ist.

1. Ich führe Aufzeichnungen darüber, wann ich welche Waren in den Selbstbedienungsladen liefere.
2. Zusätzlich zu Punkt 1 kommuniziere ich diese besonderen Zeiten mittels Flyer, Aushang etc. an die Kunden (z.B. montags und mittwochs ab 9 Uhr frisches Bauernbrot - solange der Vorrat reicht).
3. Zusätzlich zu den Punkten 1 und 2 bin ich mir über wöchentlich oder saisonal wiederkehrend starke Verkaufszeiten bewusst und befülle den Selbstbedienungsladen nach dem zu erwartenden Bedarf (z.B. Geselchtes zu Ostern, Grillfleisch an Wochenenden im Sommer etc).
4. Zusätzlich zu den Punkten 1 bis 3 habe ich ein digitales Warenwirtschaftssystem, das mich bei der Planung von starken Verkaufszeiten unterstützt. Es bietet einen Überblick über den aktuellen Warenbestand im Selbstbedienungsladen und ermöglicht gegebenenfalls dem Kunden, den Warenbestand live auf einer Homepage abzurufen.

Punkte:

Punkte Summe Kundenorientierung:

B. PRODUKT

B.1 Sind Ihre Produkte den rechtlichen Vorgaben entsprechend, gut sichtbar, gut lesbar, dauerhaft und leicht verständlich gekennzeichnet?

Das Etikett steht stellvertretend für den Erzeuger, so dass die Kunden dadurch alle wichtigen Informationen über die Produkte erhalten und vor Täuschung geschützt werden.

1. Ich bin mir nicht sicher, ob die Etiketten die umfassenden rechtlichen Vorgaben erfüllen.
2. Aus meiner Sicht sind die rechtlich verpflichtenden Elemente am Etikett in der vorgegebenen Mindestgröße vermerkt.
3. Ich habe Musteretiketten der AGES als Vorlage für die Gestaltung der Etiketten verwendet.
4. Ich habe zusätzlich zu Punkt 3 in der Landwirtschaftskammer in meinem Bundesland Beratung in Anspruch genommen oder die Etiketten z.B. bei der AGES oder einem Ernährungsbüro begutachten lassen.

Punkte:

Tipp: Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet Beratung betreffend Kennzeichnung bäuerlicher Produkte an und übermittelt auch gerne die Musteretiketten der AGES. Nutzen Sie dieses Angebot, denn gerade im Bereich der Kennzeichnung gibt es oftmals hohe Strafen bei Verstößen.

B.2 Wie schaffen Sie es, Ihre Produkte laufend zu verbessern und einen hohen Qualitätsstandard zu erreichen?

Die Herstellung von Lebensmitteln auf dem Bauernhof muss nach höchsten Qualitätskriterien erfolgen, um Produkte zu erhalten, die den hohen Qualitätsansprüchen entsprechen.

1. Ich habe eine Hygieneschulung besucht.
2. Zusätzlich zu Punkt 1 wird Qualität kontinuierlich reproduzierbar und nicht zufällig auf meinem Betrieb hergestellt. Wir alle haben ein hohes Qualitätsbewusstsein und nehmen unsere Selbstverantwortung wahr.
3. Zusätzlich zu den Punkten 1 und 2 kennen wir unsere kritischen Kontrollpunkte, dokumentieren die Herstellungsabläufe und führen regelmäßig Untersuchungen der Hauptprodukte im Rahmen der Eigenkontrolle durch.
4. Zusätzlich zu den Punkten 1 bis 3 hole ich mir regelmäßig externes Feedback zur Qualität meiner Produkte bei Produktverkostungen und nehme an einem zertifizierten Qualitätsprogramm (Gutes vom Bauernhof, AMA Genussregion) teil.

Punkte:

B.3 Wie gehen Sie auf Ihrem Betrieb mit der Produkthaftung um? Welche Maßnahmen treffen Sie diesbezüglich?

Jeder Lebensmittelunternehmer ist selbst für seine in Verkauf gebrachten Produkte verantwortlich. Fehlerhaft ist ein Produkt dann, wenn es nicht die erwartete Produktsicherheit bietet.

1. Davon höre ich zum ersten Mal.
2. Ich habe ein Eigenkontrollsystem eingerichtet und führe Aufzeichnungen, um mich von einer möglichen Haftung zu befreien. So kann ich im Anfall jederzeit den Nachweis bringen, dass mich und meinen Betrieb im Hinblick auf das fehlerhafte Produkt kein Verschulden trifft.
3. Zusätzlich zu Punkt 2 reagiere ich angemessen bei Produktreklamationen und biete den Kunden im Rahmen meiner Möglichkeiten eine Kompensation an, z.B. Produkttausch für das Produkt, das beanstandet wurde.
4. Zusätzlich zu den Punkten 2 und 3 gehe ich jeder Kundenbeschwerde nach, suche nach Ursachen und evaluiere Verbesserungsmaßnahmen, um solche Fehler in Zukunft zu vermeiden.

Punkte:

B.4 Wie zeichnen Sie die Preise Ihrer Produkte aus?

Ein Direktvermarkter muss beim Verkauf seiner Produkte die Preise so auszeichnen, dass ein durchschnittlich aufmerksamer Betrachter sie leicht lesen und zuordnen kann. Beim Fehlen der Preisangabe kann eine Verwaltungsstrafe ausgesprochen werden.

1. Ich bin mir nicht sicher, in welcher Form ich die Preise für meine Produkte auszeichnen muss.
2. Ich zeichne die Bruttopreise für meine Produkte in einer Sammeliste zentral im Selbstbedienungsladen aus.
3. Ich zeichne die Preise einschließlich der Umsatzsteuer und aller sonstigen Abgaben und Zuschläge je Verkaufseinheit meines verpackten Produktes aus. Die Kunden sehen auf den ersten Blick am Produkt und/oder Regal, zu welchem Preis ich welches Produkt verkaufe.
4. Zusätzlich zu Punkt 3 sind die Preise automatisch in einem digitalen System hinterlegt und ich biete die Möglichkeit zur digitalen Preisabfrage jederzeit an.

Punkte:

B.5 Wie koordinieren Sie die Nachlieferung Ihrer Produkte in den Selbstbedienungsladen?

Die Zeit, die für die Nachlieferung von Produkten aufgewendet werden muss, wird vielfach unterschätzt. Welchen Weg haben Sie gewählt um Nachlieferungen zu koordinieren?

1. Ich liefere in einem vordefinierten Rhythmus (z.B. wöchentlich) und fülle die Regale auf.
2. Zusätzlich zu Punkt 1 schaue ich zwischenzeitlich regelmäßig, ob die Regale noch gefüllt sind oder meine Produkte bereits zur Gänze verkauft wurden und schlichte bei Bedarf nach.
3. Ich habe ein digitales Warenwirtschaftssystem oder ein vergleichbares System, das mir eine Benachrichtigung übermittelt, wenn eine vorab definierte kritische Produktmenge unterschritten wurde und ich Produkte nachliefern sollte.
4. Zusätzlich zu den Punkten 1 bis 3 haben meine Kunden die Möglichkeit, Produkte vorzubestellen und direkt bei der nächsten Anlieferung abzuholen.

Punkte:

B.6 Wie handhaben Sie das anfallende Leergut in Ihrem Selbstbedienungsladen?

Vielfach werden in Selbstbedienungsläden Produkte in Mehrwegverpackungen (z.B. Marmeladenglas, Getränkeflasche, Milchflasche...) verkauft.

1. Ich habe keine Überlegungen zu diesem Thema bzw. verkaufe ich keine Ware in Pfandgebinde.
2. Es gibt einen Abstellplatz im Selbstbedienungsladen für Leergut, der regelmäßig geleert wird.
3. Zusätzlich zu Punkt 2 informiere ich meine Kunden

mittels Aushang, Tafel, Flyer oder Ähnlichem, wie mit Leergut im Selbstbedienungsladen umzugehen ist bzw. wie die Verrechnung funktioniert.

4. Zusätzlich zu den Punkten 2 und 3 habe ich ein digitales System, das eine Gegenverrechnung von Leergut mit den Kunden koordiniert und unterstützt.

Punkte:

Punkte Summe Produkt:

C RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

C.1 Wissen Sie über die gesetzlichen Rahmenbedingungen der bäuerlichen Direktvermarktung Bescheid?

Entscheidend ist, ob der Landwirt selbst den Kunden gegenüber als Verkäufer auftritt oder die Ladengemeinschaft.

0. Ich erfülle nicht alle bei der Frage C1/4 angegebenen Punkte.
4. Jeder Landwirt verkauft seine Produkte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Jedes Produkt kann einem bestimmten Verkäufer zugeordnet werden. Für den Kunden ist klar erkennbar, welcher Landwirt das jeweilige Produkt verkauft.

Punkte:

Tipp: Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirte ihre selbst erzeugten Urprodukte sowie Be- und Verarbeitungsprodukte verkaufen.

C.2 Dürfen Sie Ihren bäuerlichen Selbstbedienungsladen videoüberwachen?

Viele Betreiber haben in ihren Selbstbedienungsläden eine Videoüberwachung installiert.

0. Ja, das darf ich jederzeit und immer. Ich kenne allerdings die gesetzlichen Voraussetzungen nicht.
4. Voraussetzung für die Videoüberwachung ist ein im Einzelfall überwiegendes berechtigtes Interesse und die Verhältnismäßigkeit. Es darf kein gelinderes Mittel zur Verfügung stehen. Zudem müssen geeignete Datensicherheitsmaßnahmen ergriffen und jeder Verarbeitungsvorgang muss protokolliert werden. Die Aufnahmen müssen nach 72 Stunden gelöscht werden. Die Videoüberwachung muss gekennzeichnet werden.

Punkte:

Tipp: Weiterführende Informationen zur Zulässigkeit einer Videoüberwachung finden Sie in den FAQs.

C.3 Darf Alkohol in einem Selbstbedienungsladen verkauft werden?

Beim Verkauf von Alkohol müssen ua die Jugendschutzbestimmungen beachtet werden. Alkohol darf nicht frei zugänglich ohne Kontrolle des Alters angeboten werden.

0. Ja, Alkohol kann in meinem Selbstbedienungsladen frei zugänglich erworben werden.
4. Ich halte mich an die Jugendschutzbestimmungen. Alkohol wird ausschließlich in Bedienung angeboten oder gar nicht verkauft.

Punkte:

Tipp: Beim Verkauf von Alkohol müssen jedenfalls die Jugendschutzbestimmungen beachtet werden. Der Jugendschutz ist in Österreich Angelegenheit der Bundesländer und nicht bundesweit einheitlich geregelt. Generell gilt in allen neun Bundesländern, dass an Jugendliche bis zum 16. Geburtstag kein Alkohol in der Öffentlichkeit abgegeben werden darf. Die Abgabe von gebranntem Alkohol wie Schnaps oder Mischgetränken, die gebrannten Alkohol enthalten, ist nur an Personen ab dem 18. Lebensjahr erlaubt. Direktvermarkter müssen gleich wie Gastronomen oder Handelsgewerbetreibende für die Einhaltung der Jugendschutzbestimmungen Sorge tragen, indem sie das Alter der Jugendlichen vorab prüfen, widrigenfalls sie mit Verwaltungsstrafen rechnen müssen. Gemäß § 114 GewO muss die Vorlage eines amtlichen Lichtbildausweises oder einer speziellen Jugendkarte (mit Lichtbild) verlangt werden, um das Alter der Jugendlichen festzustellen. Elektronische Systeme, die den Kauf von Alkohol nur unter Prüfung des Alters zulassen - z.B. Altersabfrage mittels Bankomatkarte - bieten somit nach derzeitiger Rechtslage keinen ausreichenden Ersatz für die Ausweiskontrolle durch eine Person.

C.4 Dürfen Sie Ihren Selbstbedienungsladen rund um die Uhr offenhalten?

Das Öffnungszeitengesetz gibt von Montag bis Freitag einen Rahmen von 6:00 (in Niederösterreich 5:00) bis 21:00 Uhr, an Samstagen von 6:00 bis 18:00 Uhr vor. Zudem darf die wöchentliche Gesamtoffenhaltezeit von 72 Stunden nicht überschritten werden.

0. Nein, jeder muss sich an das Öffnungszeitengesetz halten.
4. Land- und Forstwirte sind bei ihrer Verkaufstätigkeit im Rahmen der Direktvermarktung grundsätzlich nicht an das Öffnungszeitengesetz gebunden. Ein Rund um die Uhr Betrieb ist möglich.

Punkte:

Tipp: Sofern es sich bei einem Selbstbedienungsladen um eine gewerblich betriebene Verkaufsstelle handelt, kommt das Öffnungszeitengesetz zur Anwendung. Ein rund um die Uhr Betrieb ist dafür keinesfalls zulässig. Dies gilt auch dann, wenn sich Direktvermarkter und Gewerbetreibende eine Verkaufsstelle teilen.

C.5 Muss im bäuerlichen Selbstbedienungsladen jedem Kunden einen Beleg ausgestellt werden?

0. Ja, jeder Kunde muss einen Beleg erhalten.
4. Nein, bei Einzelumsätzen unter 20 € besteht keine Belegerteilungs- und Registrierkassenpflicht.

Punkte:

C.6 Halten Sie die „steuerliche Gewerblichkeitsgrenze“ von 40.000 € für Be- und Verarbeitungsprodukte ein?

0. Ich kenne diese steuerliche Grenze nicht bzw diese gilt nur für buchführungspflichtige Betriebe.
4. Wenn die Bruttoeinnahmen aus der Veräußerung der im Rahmen der Landwirtschaft selbst erzeugten be- und verarbeiteten Produkte 40.000 € pro Jahr (unter Anrechnung bestimmter landwirtschaftlicher Nebentätigkeiten) überschreiten, liegen Einkünfte aus Gewerbebetrieb vor.

Wird diese Grenze nicht überschritten können die Steuervorschriften für Landwirte zur Anwendung kommen (z.B. 70% pauschale Betriebsausgaben bei Voll- und Teilpauschalierung).

Punkte:

Punkte Summe rechtl. Rahmenbedingungen:

D WIRTSCHAFTLICHKEIT

D.1 Wie ermitteln Sie den Verkaufspreis Ihrer Produkte?

Um wirtschaftliche Entwicklungen steuern zu können, gibt es verschiedene Schrauben, an denen Sie drehen können. Für die Kunden am schnellsten sichtbar ist hier der Preis, den Sie für Ihre Produkte verlangen.

1. Ich verkaufe zu den gleichen Preisen wie mein Nachbar/Direktvermarkter in meiner unmittelbaren Umgebung.
2. Meine Verkaufspreise beruhen auf Annahmen und Erfahrungswerten.
3. Meine Verkaufspreise sind mit einer groben Kostenschätzung kalkuliert.
4. Alle meine Verkaufspreise sind kalkuliert. Ich evaluiere meine Verkaufspreise regelmäßig und passe sie den aktuellen Gegebenheiten an.

Punkte:

Tipp: Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet ein Beratungsprodukt zur Produktpreiskalkulation bäuerlicher Produkte an.

D.2 Kennen Sie Ihre monatlichen Fixkosten?

Ein bäuerlicher Selbstbedienungsladen bringt wie jeder Verkaufsladen Fixkosten (wie Strom, Miete, etc.) mit sich.

1. Ich habe mir noch keine Gedanken über meine Fixkosten gemacht.
2. Im Groben kann ich schätzen, wieviel an monatlichen Fixkosten anfallen.
3. Ich habe einen genauen Überblick über die anfallenden Fixkosten.
4. Ich erfasse meine monatlichen Fixkosten und habe mich beraten lassen, wie die tatsächlichen Fixkosten im Falle einer Kooperation mit anderen Landwirten anteilig verrechnet werden können.

Punkte:

Tipp: Je mehr Landwirte, ihre Produkte in einem gemeinsamen Selbstbedienungsladen verkaufen möchten, desto komplexer wird die hierfür erforderliche Organisation dieser Verkaufsstelle (Wie funktioniert die Aufteilung der Anschaffungs- und Betriebskosten? Wer übernimmt Reinigungs- oder Abrechnungstätigkeiten? etc.). Bei geplanten Kooperationen mit anderen Landwirten empfiehlt es sich unbedingt eine rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Grundlegende Informationen können Sie auch den FAQs entnehmen.

D.3 Haben Sie einen Überblick über alle Kosten, die zu Beginn zu tätigen sind bzw. waren (Errichtung, Ausstattung, Digitalisierung etc.)?

Je nach Ausstattung Ihres bäuerlichen Selbstbedienungsladens variieren die Investitionskosten stark. Einfluss auf die Investitionshöhe hat auch, ob Sie den Laden im Eigenbau errichten, in ein digitales Abrechnungssystem investieren oder in ein bestehendes Franchisesystem einsteigen.

1. Nein, ich habe mir keine Gedanken, über die Anschaffungskosten und wie diese wieder zurück erwirtschaftet werden könnten, gemacht.
2. Ich habe mir im Kopf ein paar Zahlen zusammengetragen.
3. Die größten Kostenstellen habe ich schriftlich ermittelt.
4. Ich habe einen Überblick, wie lange es dauert, um die Anschaffungskosten mit meinen Direktvermarktungsprodukten wieder zu erwirtschaften.

Punkte:

Tipp: Wichtig bei Ihrer Entscheidung für die Errichtung eines Selbstbedienungsladens ist, den Kostenfaktor nicht außer Acht zu lassen, da Sie die Kosten mit Ihren bäuerlichen Direktvermarktungsprodukten (meist kleiner Warenwert pro Stück) erwirtschaften müssen. Wir empfehlen, bei der Entscheidung die Kundenfrequenz und das Produktsortiment im eigenen Selbstbedienungsladen mit zu berücksichtigen. Behalten Sie auch die unterschiedliche Abschreibungsdauer im Auge. Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet Unterstützung bei der Erstellung eines individuellen Betriebskonzeptes.

D.4 Haben Sie sich betreffend Fördermöglichkeiten erkundigt?

Es gibt verschiedene Förderungen für Investitionen im Bereich Diversifizierung, Errichtung von digitalen Selbstbedienungsläden etc. Je nach Bundesland gibt es dazu unterschiedliche Möglichkeiten.

1. Ich wusste nicht, dass es Förderungen in diesem Bereich gibt bzw. kenne ich mich damit nicht aus.
2. Ich weiß, dass es Unterstützungen gibt, habe aber keine beantragt.
3. Ich weiß, dass es Unterstützungen gibt und bin am Evaluieren, welche Möglichkeiten für mich in Frage kommen.
4. Ich bin zu diesem Thema rundum informiert.

Punkte:

D.5 Haben Sie einen Überblick, wieviel Zeit Sie für die Vermarktung im Selbstbedienungsladen benötigen?

Auch wenn Sie in einem Selbstbedienungsladen nicht immer persönlich zu Verkaufszeiten anwesend sein müssen, ist der Zeitaufwand für Produktion der Direktvermarktungsprodukte, Anlieferung und Einschlichtung der Waren, Management der Retourwaren, Abrechnung, Aufzeichnungspflichten usw. zu berücksichtigen.

1. Ich habe keine frei verfügbaren Zeitressourcen zur Betreuung des Selbstbedienungsladens.
2. Die Arbeit zur Betreuung des Selbstbedienungsladens erledige ich zwischendurch, ohne einen Überblick zu haben, wie viele Stunden ich investiere.
3. Ich bin mir des Zeitaufwandes einigermaßen bewusst.
4. Ich weiß wie viele Stunden für die Betreuung anfallen und habe diese in die Produktpreise miteinkalkuliert.

Punkte:

D.6 Welche Kennzahlen nutzen Sie um wirtschaftliche Eckpunkte zu steuern?

Um die betriebliche Entwicklung stets im Blick zu haben, können Sie sich an einer Vielzahl von Kennzahlen bedienen.

1. Ich kontrollierte regelmäßig meinen Kontoauszug, um zu sehen, wie sich der Kontostand entwickelt.
2. Ich erfasse alle Umsätze und interpretiere betriebliche Kennzahlen laufend.
3. Zusätzlich zu Punkt 2 habe ich eine klare Auswertung welche Produkte wesentlich zum betrieblichen Erfolg beitragen.
4. Zusätzlich zu Punkt 3 nutze ich ein digitales System, das mich bei der Auswertung meiner Kennzahlen unterstützt bzw. mit dessen Hilfe die wesentlichen wirtschaftlichen Eckpunkte mit wenigen Mausklicks ausgewertet, gegenübergestellt und interpretiert werden können.

Punkte:

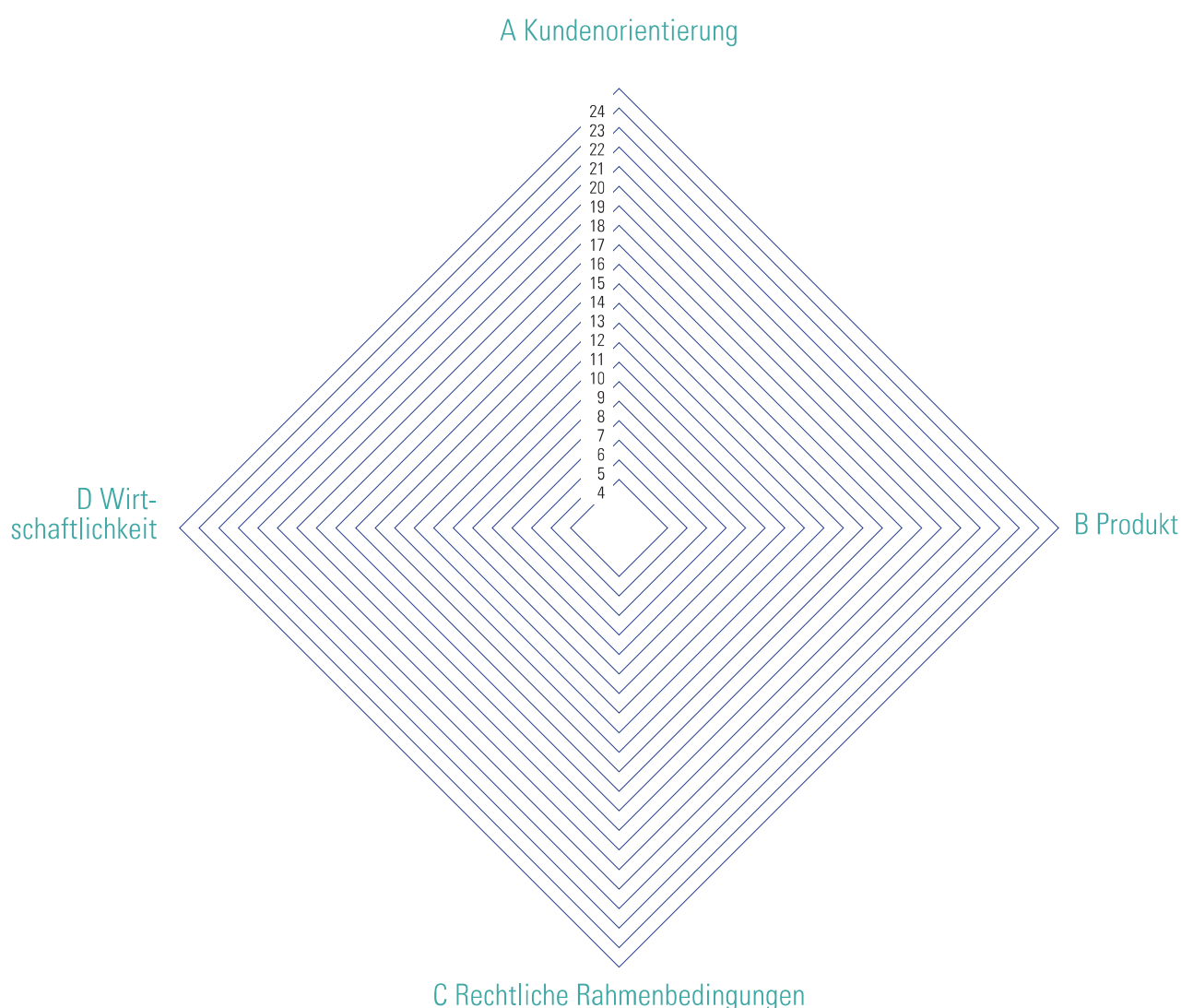
Punkte Summe Wirtschaftlichkeit:

Auswertung und Beschreibung

Nachdem alle Fragen beantwortet und die Punkte bei der zutreffenden Antwort eingekreist wurden, geht es jetzt zur Auswertung. Bitte bilden Sie die Summen je Kategorie und tragen Sie diese in die nachstehende Tabelle ein.

Kategorie	Summe der Kategorie
Kundenorientierung	
Produkt	
Rechtliche Rahmenbedingungen	
Wirtschaftlichkeit	

Die Summenzahlen der Kategorien werden in das Spinnennetz eingetragen und die eingetragenen Punkte miteinander verbunden. Wenn die volle Punktzahl (24) erreicht wurde, befindet sich der Selbstbedienungsladen in dieser Kategorie auf einem sehr gutem Niveau. Je weiter ein Punkt zur Mitte wandert, also je geringer die Punktezahl ist, desto eher besteht in diesem Bereich ein Verbesserungspotenzial.



Sie wollen sich in einem der Punkte verbessern?

Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland ist erste Ansprechstelle für alle Fragen zur bäuerlichen Direktvermarktung. Nutzen Sie das Bildungs- und Beratungsangebot um Ihren Betrieb zu professionalisieren.



Aus Kundensicht: Must-Have & Nice-to-Have für den bäuerlichen Selbstbedienungsladen

Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, Ihren bestehenden bäuerlichen Selbstbedienungsladen im Hinblick auf Kundenorientierung zu professionalisieren und gibt Denkanstöße für eigene Ideen. **Must-Haves** sind Ausstattungen, die der Kunde erwartet oder die rechtlich notwendig sind. **Nice-to-Have** sind Ausstattungen, Informationen und Funktionen, die nicht verpflichtend sind aber die Kundenzufriedenheit erhöhen. Grundlegende Informationen zu rechtlichen Rahmenbedingungen finden Sie in den FAQs sowie in der Broschüre "Rechtliches zur Direktvermarktung" (siehe lko.at).

MUST-HAVE

Wird der Selbstbedienungsladen im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung betrieben, muss jeder Landwirt seine eigenen Produkte im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und eigene Verantwortung verkaufen. Der Betreiber des Selbstbedienungsladens muss erkennbar sein. Für Rückfragen hängen Sie die Kontaktdaten der Ansprechperson gut sichtbar im Selbstbedienungsladen aus.

Für den Verkauf Ihrer Direktvermarktungsprodukte müssen Sie zumindest einen dem Produkt und den hygienischen Vorgaben entsprechenden sowie witterungsgeschützten Standort wählen. Baurechtliche Bestimmungen sind zu berücksichtigen.

Der Selbstbedienungsladen muss hygienisch und sauber sein. Unter anderem ist die Erstellung eines Reinigungs- und Desinfektionsplans, sowie eines Schädlingsbekämpfungsplans notwendig.

Eine zweckmäßige Einrichtung für die zu verkaufenden Produkte ist erforderlich.

NICE-TO-HAVE

Sie können darüber hinaus über Werte, Merkmale, Qualitätsauszeichnungen etc. informieren und geben so spannende Informationen, die Ihren Selbstbedienungsladen unterscheidbar zu sonstigen Mitbewerbern machen, an Kunden weiter.

Sie können einen schön verkleideten Container oder eine gezimmerte Hütte mit ausreichend Licht im Innenraum errichten. So schaffen Sie ein besonderes Einkaufserlebnis und steigern den Wiedererkennungswert. Natürliches Licht ist eine Aufwertung für das Wohlbefinden im Raum.

Sie können zusätzlich zu einem sauberen Selbstbedienungsladen mit gezielten Akzenten z.B. geschmackvolle Deko, eine Wohlfühlatmosphäre für den Kunden schaffen.

Sie können auf Regale mit ausreichend Platz, tollem Design und kundenfreundlicher Höhe achten. Geben Sie natürlichen Materialien, die aus der Region stammen, den Vorzug. Blumen, Gestecke und Bilder von der Landwirtschaft bieten sich an, um den Selbstbedienungsladen einladend zu gestalten.

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus

 LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum

 Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.



MUST-HAVE

Sie müssen zumindest über eine angemessene Deckenbeleuchtung für den Innenbereich Ihres Selbstbedienungsladens verfügen.

Für die Bezahlung müssen Sie zumindest eine Kassa (z.B. Schlitzkassa) mit Wechselgeld zur Verfügung stellen.

Sie sollten eine Ablagefläche für den Einkauf, wie einen Beistelltisch, für Ihre Kunden zur Verfügung stellen.

Sie müssen Ihre Produkte hygienisch und den rechtlichen Vorgaben entsprechend verpacken.

Die Produkte müssen richtig und ausreichend nach den gesetzlichen Richtlinien gekennzeichnet sein. Informieren Sie sich in der Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland über die verpflichtenden Kennzeichnungselemente auf Ihren Produkten.

Sie müssen alle Produkte ihren Ansprüchen entsprechend lagern und aufbewahren (z.B. frische Produkte gekühlt in Kühlschränken).

Die Produkte sind mit dem jeweiligen Preis auszuzeichnen, entweder direkt am Produkt, am Regal oder mit einer entsprechenden Preisliste.

Sie sollten Ihren Kunden einen Schreibblock mit Stift für Mitteilungen sowie Verbesserungsvorschlägen zur Verfügung stellen.

NICE-TO-HAVE

Sie können zusätzlich eine eigene Beleuchtung für die Regale bzw. für Produkte schaffen, um diese besser in Szene zu setzen. Stellen Sie zum Beispiel ein Produkt der Woche auf einem eigenen beleuchteten Regalplatz vor.

Wenn die Kunden die Preise händisch zusammenzählen, können Sie Stift, Block und Taschenrechner anbieten. Um die Zahlungsabwicklung für den Kunden zu erleichtern, besteht die Möglichkeit, digitale Zahlungstools, wie Barcodescanner, Touchscreen und Kartenzahlung, zu installieren. Beachten Sie dabei immer die rechtlichen Vorgaben.

Sie können einen Einkaufskorb zur Verfügung stellen, um den Kunden einen bestmöglichen Komfort zu bieten.

Sie können auch zugelassene, nachhaltige Verpackung (Papier statt Plastik), Gläser oder wiederverwendbare Tragetaschen anbieten.

Vermitteln Sie Informationen über Ihren landwirtschaftlichen Betrieb und über die Herstellung der Produkte. Zusätzliche Hinweise wie Tipps zur Zubereitung, Rezepte oder Empfehlungen zum Verzehr sind vorteilhaft.

Sie können Kühlschränke mit Glastüren und Temperaturanzeige für Milch- und Fleischprodukte getrennt aufstellen. Weiters empfiehlt es sich das Produktsortiment nach Kategorien zu sortieren, so dass die Produkte vom Kunden leichter gefunden werden können. (z.B. alle Fruchtsäfte in einem Regal usw.)

Sie können zusätzlich am Regal oder mit Kreidetafeln die Preise ausweisen. Besonders authentisch wirkt es, wenn die Preise per Hand geschrieben werden.

Sie können vorgefertigte Mitteilungszettel, die nur noch zum Ausfüllen sind (Vorbestellung, Mitteilung, Wunschliste etc.) oder Pinnwände, auf denen Nachrichten von Kunden hinterlassen werden können, bereit stellen.

Informationsblatt: Digitalisierung eines bäuerlichen Selbstbedienungsladens



Sie betreiben einen bäuerlichen Selbstbedienungsladen und überlegen in die Digitalisierung zu investieren?

Hier finden Sie die wichtigsten Eckpunkte zu digitalen Systemen, die in der Praxis in bäuerlichen Selbstbedienungsläden verwendet werden. Durch Digitalisierung kann der Betreiber auf der einen Seite Zeit für die Betreuung einsparen und ermöglicht seinen Kunden auf der anderen Seite ein Einkaufserlebnis mit Annehmlichkeiten wie z.B. einer Kartenzahlung.

Tipps:

- Es ist empfehlenswert, auf praxiserprobte Systeme zurückzugreifen, da diese schon zu attraktiven Preis-Leistungsverhältnissen erhältlich sind und der Arbeitsaufwand für die Programmierung eines eigenen Systems vielfach unterschätzt wird.
- Viele Anbieter digitaler Lösungen bieten modulare Lösungen an. Sie zahlen nur für die Funktionen, die Sie benötigen und können jederzeit (Achtung bei Kündigungsfristen) neue Module zukaufen aber auch weglassen.

Kontakt Daten von Firmen, die Komplettlösungen für bäuerliche Direktvermarktung in Selbstbedienungsläden bieten:

Die Zahl der Anbieter von digitalen Lösungen für die bäuerliche Direktvermarktung am Markt verändert sich laufend. Beispielhaft wurden hier die Kontaktdaten ausgewählter Lösungen zur Digitalisierung von bäuerlichen Selbstbedienungsläden in unterschiedlichen Preisklassen, die Komplettlösungen für Direktvermarkter anbieten, aufgezählt: (kein Anspruch auf Vollständigkeit)

- **APRO Kassensysteme GmbH**
Marktstraße 19/7, 3312 Oed-Oehling
07472 67 403, office@apro.at
- **mysoft - mySB-Kassensysteme**
Hauptstraße 25, 2161 Poysbrunn
02554 85 421, office@mysoft.at
- **myAcker GmbH**
Koschatstraße 42/2, 9800 Spittal / Drau
04762 44 2 44, ackerpay@myacker.com

Welche **rechtlichen Voraussetzungen** muss ein digitales System erfüllen, um bäuerliche Direktvermarktung bzw. die Kooperation mehrerer bäuerlicher Direktvermarkter in einem Selbstbedienungsladen abbilden zu können?

- Rechnungslegung immer auf eigenen Namen des

jeweiligen Produzenten. Jeder Umsatz muss explizit und zu jeder Zeit einem bäuerlichen Direktvermarkter zuordenbar sein.

- Zeitnahe Weiterverrechnung des Umsatzes – bei Bankomatsystemen – auf das Konto des jeweiligen Produzenten.

Tipp: Gegen Aufpreis ist je nach Anbieter eine technische Hilfestellung für die Weiterverrechnung der Umsätze aus dem Bankomatverkauf möglich. So können die Umsätze zum Beispiel täglich automatisiert an die Konten der einzelnen Produzenten weiter überwiesen werden, um die Vorgaben der bäuerlichen Direktvermarktung zu erfüllen. Erkundigen Sie sich beim Digitalisierungsanbieter Ihres Vertrauens nach einer automatisierten Lösung der Verrechnung.

Tipp: Die Gesamtkosten (Anschaffung, laufende Kosten, Umsatzbeteiligung) pro Jahr können sich je nach Ausstattung und Anbieter zwischen etwa 1.000 € und 3.000 € bewegen. Daher lohnt es sich jedenfalls mehrere Angebote einzuholen und das Preis-Leistungsverhältnis konkret zu vergleichen.

Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus

 LE 14-20
Entwicklung für den ländlichen Raum

 Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.



Bewährte Funktionen digitaler Systeme aus der Praxis:

Zahlterminal mit leichter, intuitiver Bedienbarkeit und integriertem Belegdrucker

Die Kunden werden intuitiv durch den Zahlungsvorgang geführt, die Produkte werden mittels QR Code, Barcode oder eigener Zahlenkombination den betreffenden Landwirten zugeordnet. Der Beleg wird den rechtlichen Vorgaben, der bäuerlichen Direktvermarktung entsprechend, erstellt.

Tipp: Je mehr Zahlen der Kunde selbst in das Bezahlterminal eingeben muss, desto öfter können auch Fehler passieren. Die Fehlerbehebung ist meist zeitintensiv. Daher wird in der Praxis oft auf One-Touch Lösungen bzw. durch Sprache bedienbare Module zurückgegriffen.



Etiketten / QR Code Drucker

Die Produktzuordnung zu den jeweiligen Landwirten erfolgt in vielen Fällen mittels QR Code / Strichcodes / Nummern Code. Oft ist dazu ein Etikett / QR Codedrucker in den Komplettlösungen für bäuerliche Selbstbedienungsläden inkludiert.

Tipp: Als Gutes vom Bauernhof und QHS zertifizierter Betrieb können Sie zu vergünstigten Konditionen Barcodes bei der Firma GS1 Austria beziehen.



Lieferantenerinnerung, wenn die kritische Menge an Warenbestand erreicht ist

Lieferanten werden bei voreingestellter Liefermenge automatisiert per E-Mail darüber informiert, neue Produkte nachzuliefern bzw. verderbliche Produkte, wenn sich das Mindesthaltbarkeitsdatum nähert, auszutauschen. Diese Lösungen gibt es, sind aber noch nicht bei allen Anbietern von Komplettssystemen ausgereift.

Tipp: In der Praxis berichten viele Landwirte, dass sie auch die Videoüberwachung des Selbstbedienungsladens nutzen, um einen Überblick zu erhalten, welche Produkte sie nachliefern müssen.



Videoüberwachung des Selbstbedienungsladens

Unter Einhaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen ist die Videoüberwachung eines Selbstbedienungsladens empfehlenswert. Es gibt verschiedene Anbieter von praxistauglichen Videoüberwachungssystemen. Manche Anbieter digitaler Komplettlösungen bieten auch in diesem Bereich Unterstützung an.

Tipp: Wenn berechtigtes Interesse und die Verhältnismäßigkeit gegeben ist, dürfen Sie einen Selbstbedienungsladen per Video überwachen. Dabei müssen spezielle Vorkehrungen zur Datensicherung getroffen werden und ein gut sicht- und lesbares Schild auf die Videoüberwachung hinweisen. Genaue Richtlinien zur Videoüberwachung Ihres Selbstbedienungsladens finden Sie in den FAQs zur bäuerlichen Selbstbedienung.

Servicehotline im Störfall

Im Störfall sollte für den Kunden jemand erreichbar sein. Im Regelfall ist der Betreiber die erste Ansprechstelle für die Kunden, auch einige Anbieter digitaler Lösungen bieten hier Unterstützung in Form von Servicehotlines an.

Tipp: Bei manchen Anbietern sind diese Leistungen bei Komplettpaketen für digitale, bäuerliche Selbstbedienungsläden inkludiert oder können für wenig Geld dazu gebucht werden.



Präsentation der bäuerlichen Direktvermarkter, die in diesem Laden verkaufen

Hier gibt es sowohl digitale, als auch viele analoge, kreative Lösungen, um den Kunden vor Augen zu führen, wer und wo die Produkte, die hier zum Verkauf stehen, hergestellt wurden.

Tipp: Egal ob digital oder analog: Informationen zu Ihren Produkten und den bäuerlichen Familien, die hinter diesen Produkten stehen, können dazu beitragen, gerade Ihren Selbstbedienungsladen von anderen zu unterscheiden und Kunden langfristig zu binden. Nutzen Sie diese Chance!



Alles, was das Herz begehrt...

Alle Anbieter gehen direkt auf die Wünsche der Direktvermarkterinnen und Direktvermarkter ein und bieten unter anderem: digitale Türschlösser, Darstellung des aktuellen Warenbestandes auf einer Homepage, Gutscheinsysteme, Kundenkartenlösungen, digitale Wechselgeldautomaten, kompatible Waagensysteme, praxistaugliche Warenwirtschaftssysteme und viele weitere spannende Funktionen als modulare Lösungen an.

Tipp: Wichtig bei Ihrer Entscheidung ist, den Kostenfaktor nicht außer Acht zu lassen, da Sie die Kosten mit Ihren bäuerlichen Direktvermarktungsprodukten (meist kleiner Warenwert pro Stück) erwirtschaften müssen. Wir empfehlen bei der Entscheidung für das eine oder andere System zur Digitalisierung, die Kundenfrequenz und das Produktsortiment im eigenen Selbstbedienungsladen mit zu berücksichtigen.

Tipp: Vielfach werden in den Bundesländern Investitionen in die Digitalisierung gefördert. Holen Sie sich rechtzeitig vor Investition Informationen in der Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland zu Unterstützungsmaßnahmen für Ihr Vorhaben.





FAQ's – frequently asked questions

Häufig gestellte Fragen zum Verkauf im bäuerlichen Selbstbedienungsladen

Das Betreiben eines Selbstbedienungsladens ist mit vielen rechtlichen Fragen verbunden. Hier finden Sie Antworten auf die häufigsten. Nicht für alle Detailfragen gibt es bereits gültige Rechtsprechungen, so dass es laufend zu neuen Erkenntnissen kommen wird. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Hinweis: Die Angaben in dieser Unterlage erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr und mit Ausschluss jeglicher Haftung der Autoren.

Inhaltsverzeichnis

1	Gewerberechtliche Fragen	
1.1	Was ist ein Selbstbedienungsladen?	3
1.2	Was ist beim Verkauf mittels Automaten zu beachten?	3
1.3	Welche Rechtsmaterien muss ich beim Betreiben eines Selbstbedienungsladens beachten?	3
1.4	Welche Produkte dürfen in einem bäuerlichen Selbstbedienungsladen verkauft werden?	3
1.5	Dürfen in einem Selbstbedienungsladen neben bäuerlichen Produkten auch Produkte von Gewerbetreibenden wie einem Fleischer oder Bäcker verkauft werden?	4
1.6	Darf in einem Selbstbedienungsladen Kaffee und Kuchen verabreicht werden?	4
1.7	Darf Alkohol in einem Selbstbedienungsladen verkauft werden?	4
1.8	Muss ich die Bestimmungen der Gewerbeordnung als bäuerlicher Direktvermarkter befolgen?	4
1.9	Was versteht man unter häuslicher Nebenbeschäftigung?	4
1.10	Darf ich im Selbstbedienungsladen auch Produkte Dritter (anderer Landwirte und/oder Gewerbetreibender) mitanbieten?	5
1.11	Darf ich anderen Landwirten eine Verkaufsfläche vermieten?	5
1.12	Ist es ratsam, im bäuerlichen Selbstbedienungsladen eine Regalmiete zu verlangen?	5
1.13	Ist die Vermittlung fremder Waren gegen Provision im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung zulässig?	5
1.14	Bin ich an das Öffnungszeitengesetz gebunden?	6
1.15	Was muss ich bei einer Kooperation mit anderen Landwirten beachten?	6
1.16	Darf ich einen Selbstbedienungsladen videoüberwachen?	6
1.17	Sind Sie als bäuerlicher Direktvermarkter in einem Schadensfall ausreichend versichert?	7
1.18	Welche Unterschiede bestehen zwischen einem bäuerlich und einem gewerblich betriebenen Selbstbedienungsladen?	7

2	Sozialversicherungsrechtliche Fragen	
2.1	Welche Melde- und Aufzeichnungspflicht muss bei Nebentätigkeiten beachtet werden?	8
2.2	Wie erfolgt die pauschale Beitragsgrundlagenermittlung?	8
3	Steuerrechtliche Fragen	
3.1	Wie sind die Preise im Selbstbedienungsladen auszuweisen?	8
3.2	Welches Zahlungssystem eignet sich für Ihren Selbstbedienungsladen?	8
3.3	Brauchen Sie eine Registrierkassa? Gilt im Selbstbedienungsladen eine Belegerteilungspflicht?.....	8
3.4	Müssen Umsatzaufzeichnungen gemacht werden?	9
3.5	Welche Unterschiede habe ich bei der Einkommensteuer und Umsatzsteuer, wenn ich meinen Selbstbedienungsladen gewerblich oder bäuerlich führe?	9
4	Bauliche Fragen	
4.1	Welcher Standort eignet sich?	10
4.2	Welche Bauweise ist geeignet?	10
4.3	Welche baurechtlichen Bestimmungen sind für die Errichtung eines Selbstbedienungsladens erforderlich?	10
4.4	Wo bekomme ich Unterstützung bei der Planung des Selbstbedienungsladens?	10
4.5	Wie soll ein Selbstbedienungsladen eingerichtet sein?	10
5	Fragen zur Lebensmittelkennzeichnung, Hygiene und Qualität	
5.1	Welche Anforderungen hat der Verkaufsraum für Lebensmittel?	11
5.2	Welche Hygienerichtlinien müssen eingehalten werden? Auf was hat der Betreiber zu achten?	11
5.3	Welches Sortiment sollte ein Selbstbedienungsladen führen?	12
5.4	Wie kann ich die Qualität meiner Produkte und die bäuerliche Herkunft hervorheben, und mich von anderen Selbstbedienungsläden unterscheiden?	12
5.5	Müssen Produkte im Selbstbedienungsladen gekennzeichnet sein?	12
5.6	Welche wesentlichen Kennzeichnungselemente sind für verpackte Lebensmittel verpflichtend am Etikett anzugeben?	12
5.7	Müssen Allergene gekennzeichnet werden?	13
6	Weiterführende Informationen	13

1 Gewerberechtliche Fragen

1.1 Was ist ein Selbstbedienungsladen?

Selbstbedienungsgeschäfte sind solche, bei denen die Warenentnahme und Bezahlung ausschließlich selbstständig durch den Kunden erfolgt. Selbstbedienungsläden sind gewerberechtlich betrachtet nicht mit Automaten gleichzusetzen. In einem Selbstbedienungsladen haben Kunden die Möglichkeit, die selbst entnommenen Produkte zu prüfen, bevor sie diese bezahlen.

1.2 Was ist beim Verkauf mittels Automaten zu beachten?

Selbstbedienungsläden sind gewerberechtlich betrachtet nicht mit Automaten gleichzusetzen. In einem Selbstbedienungsladen haben Kunden die Möglichkeit, die selbst entnommenen Produkte zu prüfen, bevor sie diese bezahlen. Ein „Automat“ iSd § 52 Abs 1 GewO ist eine, wenn auch ganz einfache, durch den Kunden auszulösende technische Einrichtung, die das betroffene Produkt nach Knopfdruck, nach Münzeinwurf oder dergleichen zur Entnahme freigibt. Bevor der Automat das Produkt freigibt, muss die Zahlung erfolgt sein. Dies bedeutet, dass der Kunde das Produkt erst nach erfolgter Zahlung überprüfen kann. Diese Differenzierung ist unter anderem für die Anwendbarkeit des Öffnungszeitengesetzes wesentlich. § 52 Abs 2 GewO regelt, dass der Ausschank und Verkauf von alkoholischen Getränken außerhalb der Betriebsräume durch Automaten verboten ist.

1.3 Welche Rechtsmaterien muss ich beim Betreiben eines Selbstbedienungsladens beachten?

Die Kenntnis der gesetzlichen Rahmenbedingungen ist nicht nur für die Produktion der bäuerlichen Produkte, sondern auch für deren rechtskonforme Vermarktung erforderlich. Im Rahmen der Direktvermarktung müssen unter anderem folgende Rechtsbereiche berücksichtigt werden:

- das Lebensmittel- und Kennzeichnungsrecht
- das Veterinärrecht (Schlacht- und Fleischuntersuchungspflicht)
- das Wein- und Marktordnungsrecht sowie das Preisauszeichnungsgesetz
- das Zivilrecht (z.B. Vertragsabschluss, Gewährleistung, Schadenersatz)
- das Bau- und Raumordnungsrecht sowie naturschutzrechtliche Bestimmungen
- das Steuerrecht
- das Sozialversicherungsrecht
- das Öffnungszeitengesetz
- die Straßenverkehrsordnung
- die Jugendschutzbestimmungen (Verkauf von Alkohol)

Tipp: Einen guten Überblick über die gesetzlichen Grundlagen (u.a. Gewerbe-, Sozialversicherungs-, Steuer- und Lebensmittelrecht) bietet die Broschüre „Rechtliches zur Direktvermarktung“ (siehe lko.at).

1.4 Welche Produkte dürfen in einem bäuerlichen Selbstbedienungsladen verkauft werden?

Im Rahmen der Direktvermarktung können Landwirte selbst erzeugte Urprodukte sowie eigene be- und verarbeitete Produkte verkaufen. Was noch in die Urproduktion fällt, wird in der Urprodukteverordnung geregelt. Bei den Verarbeitungsprodukten müssen überwiegend (wert- und mengenmäßig) die eigenen Naturprodukte be- und verarbeitet werden und der Charakter des jeweiligen Betriebes als land- und forstwirtschaftlicher Betrieb muss gewahrt bleiben. Teilen sich mehrere bäuerliche Direktvermarkter einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Der Verkauf hat stets im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten zu erfolgen. Produkte Dritter dürfen ohne entsprechende Gewerbeberechtigung nicht angeboten werden. Dies gilt jedoch nicht für die im Rahmen der allgemeinen oder ernteausschlagbedingten Zukaufsbefugnis gemäß § 2 Abs 3 Z 1 GewO zugekauften pflanzlichen Erzeugnisse. Wenn Produkte Dritter im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkauft werden sollen, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich.

1.5 Dürfen in einem Selbstbedienungsladen neben bäuerlichen Produkten auch Produkte von Gewerbetreibenden wie einem Fleischer oder Bäcker verkauft werden?

Im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung dürfen grundsätzlich nur selbst erzeugte Urprodukte sowie Produkte des Be- und Verarbeitungsnebgewerbes verkauft werden. Wenn Produkte Dritter im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkauft werden sollen, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich. Teilen sich mehrere bäuerliche Direktvermarkter einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Der Verkauf hat stets im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten zu erfolgen. Dies gilt auch, wenn sich bäuerliche Direktvermarkter und Gewerbetreibende einen Selbstbedienungsladen teilen. Verkaufen in einem Selbstbedienungsladen sowohl Landwirte als auch Gewerbetreibende wie ein Bäcker oder Fleischer ihre Produkte, müssen die Bestimmungen des Öffnungszeitengesetzes eingehalten werden. Ein derartiger Selbstbedienungsladen unterliegt grundsätzlich dem Betriebsanlagenrecht. Zudem gilt es bei der Auswahl des Standortes die Flächenwidmung zu beachten.

1.6 Darf in einem Selbstbedienungsladen Kaffee und Kuchen verabreicht werden?

Während der Verkauf selbsterzeugter Produkte der Urproduktion oder des Be- und Verarbeitungsnebgewerbes ohne Gewerbeberechtigung möglich ist, ist für das Verabreichen von Speisen und Ausschanken von Getränken eine Gastgewerbeberechtigung erforderlich. Unter Verabreichung und Ausschank ist gemäß § 111 Abs 3 GewO jede Vorkehrung oder Tätigkeit zu verstehen, die darauf abzielt, dass Speisen und Getränke an Ort und Stelle genossen werden. Ohne eine entsprechende Gastgewerbeberechtigung dürfen Speisen und Getränke nur im Rahmen von einem Buschenschank, bei der Privatzimmervermietung (Urlaub am Bauernhof) und beim Almbuffet verabreicht werden. Kaffee und Kuchen dürfen im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung nicht verabreicht werden.

1.7 Darf Alkohol in einem Selbstbedienungsladen verkauft werden?

Beim Verkauf von Alkohol müssen u.a. die Jugendschutzbestimmungen beachtet werden. Der Jugendschutz ist in Österreich Angelegenheit der Bundesländer und nicht bundesweit einheitlich geregelt. Generell gilt in allen neun Bundesländern, dass an Jugendliche bis zum 16. Geburtstag kein Alkohol in der Öffentlichkeit abgegeben werden darf. Die Abgabe von gebranntem Alkohol wie Schnaps oder Mischgetränken, die gebrannten Alkohol enthalten, ist nur an Personen ab dem 18. Lebensjahr erlaubt. Direktvermarkter müssen gleich wie Gastronomen oder Handelsgewerbetreibende für die Einhaltung der Jugendschutzbestimmungen Sorge tragen, indem sie das Alter der Jugendlichen vorab prüfen, widrigenfalls sie mit Verwaltungsstrafen rechnen müssen. Beispielsweise sieht das NÖ Jugendgesetz Geldstrafen bis zu 15.000 Euro vor. Wein und Schnaps dürfen nicht frei zugänglich ohne Kontrolle des Alters in einem Selbstbedienungsladen angeboten werden, da dies jedenfalls eine Verletzung der Jugendschutzbestimmungen darstellt.

1.8 Muss ich die Bestimmungen der Gewerbeordnung als bäuerlicher Direktvermarkter befolgen?

Die Land- und Forstwirtschaft ist grundsätzlich vom Anwendungsbereich der Gewerbeordnung ausgenommen. Land- und Forstwirte benötigen für den Verkauf ihrer selbst erzeugten Urprodukte sowie Produkte des Be- und Verarbeitungsnebgewerbes keine entsprechende Gewerbeberechtigung. Für das Verkaufslokal ist keine Betriebsanlagengenehmigung erforderlich.

1.9 Was versteht man unter häuslicher Nebenbeschäftigung?

§ 2 Abs 1 Z 9 GewO nimmt von ihrem Anwendungsbereich auch die häusliche Nebenbeschäftigung aus und definiert diese als „die nach ihrer Eigenart und ihrer Betriebsweise in die Gruppe der häuslichen Nebenbeschäftigung fallenden und durch die gewöhnlichen Mitglieder des eigenen Hausstandes betriebenen Erwerbszweige“. Diese Ausnahme gilt nicht nur für Land- und Forstwirte, sondern generell für alle Personen, unabhängig davon, ob ein land- und forstwirtschaftlicher Betrieb geführt wird.

Eine häusliche Nebenbeschäftigung liegt vor, wenn es sich um eine Erwerbstätigkeit handelt, die im Vergleich zu den anderen häuslichen Tätigkeiten dem Umfang nach untergeordnet ist. Als Kriterium, ob die häusliche Nebenbeschäftigung gegenüber der Haushaltsführung untergeordnet ist, wird insbesondere ein Vergleich der aufgewendeten Arbeitszeit in Betracht kommen. Diese Erwerbstätigkeit gilt dann als „häuslich“, wenn sie vorwiegend im eigenen Haus bzw in der eigenen Wohnung ausgeübt wird. Bei dieser Erwerbstätigkeit dürfen keine Personen beschäftigt werden, die nicht dem Haushalt angehören. An sich gewerbliche Tätigkeiten können im

Rahmen der häuslichen Nebenbeschäftigung ohne Gewerbeberechtigung ausgeübt werden, solange die Tätigkeit nicht den typischen Charakter eines Gewerbes bzw eines Gewerbebetriebes annimmt. Dies wäre etwa der Fall, wenn Spezialmaschinen verwendet werden, da lediglich übliche Haushaltsgeräte verwendet werden dürfen.

Das Backen von Brot, Keksen, Gugelhupf und Torten, z.B. auch auf Bestellung für Hochzeiten, Taufen, Firmungen usw., kann bei Einhaltung der statuierten Voraussetzungen als häusliche Nebenbeschäftigung gewertet werden. Die Zutaten für die Produkte, die im Rahmen der häuslichen Nebenbeschäftigung hergestellt werden, dürfen allesamt zugekauft werden. Beim land- und forstwirtschaftlichen Be- und Verarbeitungsnebengewerbe geht es im Vergleich dazu um die Bearbeitung überwiegend eigener Naturprodukte. Ungeachtet der Frage, ob im Rahmen der häuslichen Nebenbeschäftigung hergestellte Produkte in dislozierten Verkaufslökalen angeboten werden dürfen, wird es wohl in der Praxis aufgrund der eben beschriebenen Voraussetzungen der häuslichen Nebenbeschäftigung (insbesondere der zeitlichen Rahmenbedingungen, es dürfen keine Spezialmaschinen verwendet werden) nicht möglich sein, Kunden regelmäßig beispielsweise frisches Gebäck in einem Selbstbedienungsladen anzubieten.

1.10 Darf ich im Selbstbedienungsladen auch Produkte Dritter (anderer Landwirte und/oder Gewerbetreibender) mitanbieten?

Im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung dürfen grundsätzlich nur selbst erzeugte Urprodukte sowie Produkte des Be- und Verarbeitungsnebengewerbes verkauft werden. Wenn Produkte Dritter (von anderen Landwirten oder Gewerbetreibenden) im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkauft werden sollen, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich. Teilen sich mehrere bäuerliche Direktvermarkter einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Der Verkauf hat stets im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten zu erfolgen. Dies gilt auch, wenn sich bäuerliche Direktvermarkter und Gewerbetreibende einen Selbstbedienungsladen teilen. Werden in einem Selbstbedienungsladen Produkte im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung sowie gewerblich hergestellte Produkte von beispielsweise einem Bäcker oder Fleischer verkauft, gelangen die Bestimmungen des Öffnungszeitengesetzes zur Anwendung. Ein derartiger Selbstbedienungsladen unterliegt grundsätzlich dem Betriebsanlagenrecht. Zudem gilt es die Flächenwidmung zu beachten.

1.11 Darf ich anderen Landwirten eine Verkaufsfläche vermieten?

Das bloße Vermieten von Räumlichkeiten, stellt eine „bloße“ Vermietungstätigkeit dar, die nicht der Gewerbeordnung unterliegt. Werden vom Vermieter jedoch auch Dienstleistungen erbracht, wie beispielsweise das Einräumen von Regalen, Reinigungstätigkeiten oder Entleeren von Kassen, gelten die Bestimmungen der Gewerbeordnung.

1.12 Ist es ratsam, im bäuerlichen Selbstbedienungsladen eine Regalmiete zu verlangen?

Eine Regalmiete bezeichnet die reine Zurverfügungstellung von Verkaufsflächen etwa einzelner Fächer oder Regale inklusive der erforderlichen Infrastruktur (z.B.: Strom, Wasser, Internet, ...). Bei der gemeinsamen Nutzung eines Geschäftslokals mehrerer Direktvermarkter ist eine anteilige Verrechnung der Fixkosten eine Möglichkeit, die Kosten auf alle anteilig aufzuteilen. Die Miete für das Regal bzw. den ganzen Laden kann auch (teilweise) in Abhängigkeit vom erzielten Umsatz vereinbart werden. Es darf keine Dienstleistung erbracht bzw. abgegolten werden. Jeder Landwirt ist für die Bestückung selbst verantwortlich. Die Regalmiete ist nicht durch die Pauschalierung des landwirtschaftlichen Betriebes abgegolten, sondern gesondert als Vermietung und Verpachtung zu erfassen. Es ist nicht relevant, ob die Mieten monatlich oder jährlich eingehoben werden. Diese Einnahmen sind grundsätzlich steuerpflichtig.

1.13 Ist die Vermittlung fremder Waren gegen Provision im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung zulässig?

Nein, beim Betreiben eines Selbstbedienungsladens im Rahmen der bäuerlichen Direktvermarktung ist die Vermittlung fremder Waren gegen Provision nicht möglich. Der Verkauf fremder Waren gegen Provision begründet einen Gewerbebetrieb. Hierfür ist eine Gewerbeberechtigung erforderlich.

1.14 Bin ich an das Öffnungszeitengesetz gebunden?

Land- und Forstwirte sind bei ihrer Verkaufstätigkeit im Rahmen der Direktvermarktung grundsätzlich nicht an das Öffnungszeitengesetz gebunden. § 1 Abs 1 Öffnungszeitengesetz normiert, dass die Bestimmungen lediglich für Unternehmungen gelten, die der Gewerbeordnung (GewO) unterliegen. Die Land- und Forstwirtschaft ist vom Anwendungsbereich der GewO ausgenommen. Da das Öffnungszeitengesetz nicht gilt, können im Rahmen der Direktvermarktung Selbstbedienungsläden somit grundsätzlich rund um die Uhr geöffnet haben.

Exkurs: Ein Automatenverkauf ist rund um die Uhr möglich, da § 2 Z 1 Öffnungszeitengesetz die Warenausgabe aus Automaten vom Anwendungsbereich des Öffnungszeitengesetzes ausnimmt.

Sofern es sich bei Selbstbedienungsläden um gewerblich betriebene Verkaufsstellen handelt, kommt das Öffnungszeitengesetz zur Anwendung. Ein rund um die Uhr Betrieb ist dann keinesfalls zulässig. Dies gilt auch dann, wenn sich Direktvermarkter und Gewerbetreibende eine Verkaufsstelle teilen. Das Öffnungszeitengesetz gibt von Montag bis Freitag einen Rahmen von 6:00 (in Niederösterreich 5:00) bis 21:00 Uhr, an Samstagen von 6:00 bis 18:00 Uhr vor. Zudem darf die wöchentliche Gesamtoffenhaltezeit von 72 Stunden nicht überschritten werden.

Tipp: Für Tourismusgebiete sehen die Verordnungen der Länder die Möglichkeit von zusätzlichen Öffnungszeiten an Sonn- und Feiertagen vor.

1.15 Was muss ich bei einer Kooperation mit anderen Landwirten beachten?

Teilen sich mehrere Landwirte einen Selbstbedienungsladen, muss jeder Umsatz klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein. Der Verkauf hat im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten zu erfolgen. Es muss für den Kunden eindeutig erkennbar sein, von welchem Landwirt das jeweilige Produkt stammt und dass dieser als Verkäufer auftritt. Dies kann beispielsweise durch einen Aushang „Der Verkauf erfolgt auf Namen und Rechnung der einzelnen bäuerlichen Produzenten“ ersichtlich gemacht werden. Darüber hinaus sorgt eine vollständige Auflistung aller Produzenten samt deren jeweiliger Produkte für Transparenz den Kunden gegenüber. Die Nennung des Erzeugers nur am Etikett des jeweiligen Produktes reicht nicht aus.

Erfolgt der Verkauf nicht im Namen und auf Rechnung des jeweiligen Produzenten, sondern durch eine juristische Person (z.B. GmbH, Genossenschaft) bzw rechtsfähige Personengesellschaft (OG, KG), zu der sich mehrere Landwirte zusammengeschlossen haben, um gemeinsam einen Selbstbedienungsladen zu betreiben, ist die Anmeldung eines Handelsgewerbes erforderlich. Auch wenn ein Selbstbedienungsladen von einem Verein betrieben wird, kann diese Tätigkeit eine gewerbliche Tätigkeit darstellen, sodass ein gewerberechtlicher Geschäftsführer bestellt und ein Handelsgewerbe angemeldet werden muss.

1.16 Darf ich einen Selbstbedienungsladen videoüberwachen?

Das Datenschutzgesetz (DSG) regelt in seinen §§ 12 ff die Voraussetzungen des Umganges mit personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit der Videoüberwachung. Voraussetzungen für die Videoüberwachung sind gemäß § 12 Abs 2 Z 4 DSG ein im Einzelfall überwiegendes berechtigtes Interesse und die Verhältnismäßigkeit. Es darf kein gelinderes Mittel – z.B. die Installation einer Alarmanlage – zur Verfügung stehen. Ein berechtigtes Interesse wird angenommen, wenn die Videoüberwachung zum Schutz von Personen oder Sachen im Betrieb erforderlich ist und zwar aufgrund bereits erfolgter Rechtsverletzungen (z.B. Diebstähle oder Sachbeschädigungen) oder eines in der Natur des Ortes liegenden besonderen Gefährdungspotentials. Bei einem Selbstbedienungsladen ohne Verkaufspersonal ist die Rechtmäßigkeit der Videoüberwachung durch das berechtigte Interesse des Landwirts legitimiert, da damit sichergestellt werden kann, dass Kunden für entnommene Waren auch bezahlen. Zudem dient die Videoüberwachung dem Schutz der Waren und der Einrichtung des Ladens. Die Videoüberwachung darf räumlich grundsätzlich nicht über den Selbstbedienungsladen hinausreichen mit Ausnahme einer zur Zweckerreichung allenfalls unvermeidbaren Einbeziehung öffentlicher Verkehrsflächen. Der Verantwortliche muss geeignete Datensicherheitsmaßnahmen ergreifen, die gewährleisten, dass ein Zugang zur Bildaufnahme oder eine nachträgliche Veränderung durch Unbefugte ausgeschlossen ist. Der Verantwortliche hat – außer in den Fällen einer Echtzeitüberwachung – jeden Verarbeitungsvorgang zu protokollieren. Die Videoaufnahmen müssen grundsätzlich spätestens nach 72 Stunden gelöscht werden. Eine Aufbewahrung über 72 Stunden hinaus muss verhältnismäßig sein und bedarf einer besonderen Begründung und Rechtfertigung. Der Verantwortliche muss die Videoüberwachung zudem kennzeichnen. Beispielsweise ist vor dem Selbstbedienungsladen direkt beim Eingang mit einer Tafel auf die Videoüberwachung hinzuweisen. Darunter ist der Verantwortliche und ein Verweis auf nähere Informationen

nach Art 13 DSGVO (Datenschutzgrundverordnung) anzugeben (Zweck der Datenverarbeitung, Rechtsgrundlage, Speicherdauer, Beschwerdemöglichkeit etc.).

1.17 Sind Sie als bauerlicher Direktvermarkter in einem Schadensfall ausreichend versichert?

Zusätzlich zur landwirtschaftlichen Betriebshaftpflicht kann für Direktvermarkter ein weiterführender Versicherungsschutz in Form einer Produkthaftpflichtversicherung sinnvoll sein. Erkundigen Sie sich dazu beim Versicherungsunternehmen Ihres Vertrauens.

1.18 Welche Unterschiede bestehen zwischen einem bauerlich und einem gewerblich betriebenen Selbstbedienungsladen?

Direktvermarktung	Gewerbe
Welche Produkte dürfen angeboten werden?	
▪ Verkauf von eigenen Produkten ▪ Urprodukte ▪ Produkte des Verarbeitungsnebengewerbes (§ 2 Abs 4 Z 1 GewO) ▪ Produkte Dritter dürfen nicht verkauft werden ▪ Außer: allgemeine oder ernteausfallbedingte Zukaufsbefugnis (§ 2 Abs 3 Z 1 GewO)	▪ Waren aller Art (sofern gesetzlich zulässig)
Anmeldung, eventuell erforderliche Genehmigungen	
	▪ Gewerbeanmeldung ▪ Betriebsanlagengenehmigung (2. Genehmigungsfreistellungsverordnung) ▪ Flächenwidmung beachten! ▪ Baugenehmigung
Mehrere Direktvermarkter teilen sich eine Verkaufsstelle	
▪ Verkauf im eigenen Namen und auf eigene Rechnung ▪ Umsatz muss klar einem Direktvermarkter zuordenbar sein ▪ Für Kunden muss klar sein, wer als Verkäufer auftritt	▪ Gewerbeanmeldung erforderlich, wenn Verkauf nicht im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erfolgt (Verkauf erfolgt z.B. durch GmbH)
Öffnungszeiten	
▪ 24/7 – keine zeitliche Beschränkung	▪ Öffnungszeitengesetz muss eingehalten werden; in Tourismusgemeinden am Sonntag zusätzlich von 8:00 bis 20:00 Uhr
Jugendschutz (Verkauf von Alkohol)	
Direktvermarkter haben gleich wie Gewerbetreibende die Jugendschutzbestimmungen einzuhalten.	

2 Sozialversicherungsrechtliche Fragen

2.1 Welche Melde- und Aufzeichnungspflicht muss bei Nebentätigkeiten beachtet werden?

Im Hinblick auf den erforderlichen Unfallversicherungsschutz hat die An- und Abmeldung einer land-(forst) wirtschaftlichen Nebentätigkeit innerhalb eines Monats bei der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen (SVS) zu erfolgen, wobei nur der erstmalige Beginn und das Ende der Nebentätigkeit, nicht aber Unterbrechungen zu melden sind. Alle Nebentätigkeiten, die von Personen ausgeübt werden, die im Betrieb des Betriebsführers beschäftigt sind, sind vom Betriebsführer zu melden. Zur Erfassung der Einnahmen aus den bäuerlichen Nebentätigkeiten besteht nach dem Bauern-Sozialversicherungsgesetz (BSVG) eine Aufzeichnungspflicht. Die Einnahmen (Brutto-Einnahmen inkl. Ust.), die sich aus den Aufzeichnungen ergeben, sind bis spätestens 30. April des dem Beitragsjahr folgenden Jahres an die SVS unaufgefordert zu melden.

2.2 Wie erfolgt die pauschale Beitragsgrundlagenermittlung?

Wird die Beitragsgrundlage bei der Be- und Verarbeitung überwiegend eigener Naturprodukte, nach dem Pauschalssystem ermittelt, so kommt je ein Freibetrag von 3.700 € jährlich zur Anwendung. Zudem werden 70 % als pauschale Betriebsausgaben abgezogen, der verbleibende Beitrag wird als Beitragsgrundlage für die Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge herangezogen.

Gemeldete Bruttoeinnahmen
- Abzug eines Freibetrages in Höhe von 3.700 Euro
= Zwischensumme
- Abzug von 70 % als Ausgabenpauschale
= Verbleibende 30 Prozent der Bruttoeinnahmen gelten als jährliche Beitragsgrundlage

3 Steuerrechtliche Fragen

3.1 Wie sind die Preise im Selbstbedienungsladen auszuweisen?

Ein Direktvermarkter muss sicherstellen, dass die Produkte mit Preisen gekennzeichnet sind, sodass ein durchschnittlich aufmerksamer Betrachter sie leicht lesen und zuordnen kann. Preise können direkt am Produkt, am Regal oder in beliebiger Form zum Beispiel auf Kreidetafeln ausgewiesen werden. Auf den Produkten werden die Bruttopreise einschließlich Umsatzsteuer und aller sonstigen Angaben und Zuschläge je Verkaufseinheit ausgewiesen. Beim Fehlen der Preisangabe kann eine Verwaltungsstrafe ausgesprochen werden.

3.2 Welches Zahlungssystem eignet sich für Ihren Selbstbedienungsladen?

Es gibt eine Vielzahl von digitalen und analogen Möglichkeiten, um den anfallenden Zahlungsfluss in Selbstbedienungsladen abzuwickeln.

- Schlitzkassa
- Bankomatzahlung
- Digitale Komplettlösung (Terminal oder Scanner zur Zuordnung der Produkte, Bankomat, Wechselgeld, Warenwirtschaft, ...)

Schreibmöglichkeiten, Taschenrechner und Wechselgeld sollten zur Verfügung gestellt werden. Eine diebstahlsichere Kassa und die Rückverrechnung von Pfandflaschen sollten mitbedacht werden.

Tipp: Weitere Informationen zu digitalen Systemen rund um die Direktvermarktung erhalten Sie im Informationsblatt: Digitalisierung eines bäuerlichen Selbstbedienungsladens. Dieses ist zu finden auf der Website der Landwirtschaftskammern lko.at.

3.3 Brauchen Sie eine Registrierkassa? Gilt im Selbstbedienungsladen eine Belegerteilungspflicht?

In Selbstbedienungsläden, bei denen die Warenentnahme und Bezahlung ausschließlich bzw. selbstständig durch den Kunden durch Geldeinwurf in eine Kassabox erfolgt, ist wie bei Warenausgabe- und Dienstleistungsautomaten (Inbetriebnahme nach dem 31. Dezember 2015) eine vereinfachte Losungsermittlung durch Auszählung und Aufzeichnung des Inhaltes der Kassabox („Kassasturz“) möglich, sofern der jeweilige Einzelumsatz 20 € pro Produkt nicht übersteigt.

Tipp: Vorgefertigte Abrechnungszettel erleichtern den Kassasturz und die Übersicht über die Produkte, die verkauft wurden. Sind die genannten Voraussetzungen erfüllt, gilt weder eine Registrierkassenpflicht noch eine Belegerteilungspflicht. Eine Kassenentleerung ist mindestens einmal pro Monat erforderlich. Sollten die Voraus-

setzungen im Einzelfall nicht erfüllt sein (z.B. Einzelumsatz/Produkt über 20 € brutto), besteht Belegerteilungspflicht. Darüber hinaus ist zur Einzelerfassung der Barumsätze zwingend ein elektronisches Aufzeichnungssystem (Registrierkassa) zu verwenden, wenn:

- der Jahresumsatz je Betrieb netto 15.000 € und
- die Barumsätze dieses Betriebes netto 7.500 € im Jahr überschreiten.

Der Begriff „Barumsätze“ umfasst auch die Zahlung mit Bankomat- oder Kreditkarte vor Ort, die Hingabe von Barschecks oder ausgegebenen Gutscheinen, Bons etc. Der Beleg kann auch elektronisch erstellt werden (Email, Web Download). Voraussetzung ist allerdings, dass der Beleg unmittelbar in Zusammenhang mit der Barzahlung durch die Registrierkassa erstellt und signiert wird. Weiteres muss der Beleg tatsächlich in den Verfügungsbereich des Belegempfängers gelangen.

Bei gemeinsamen Verkaufsstätten von bäuerlichen Direktvermarkter müssen für die steuerliche Zurechnung der Umsätze zum einzelnen bäuerlichen Direktvermarkter gewisse Voraussetzungen vorliegen:

- Jedes Produkt muss erkennbar im Namen und auf Rechnung (Verantwortung) des einzelnen Landwirtes zur Veräußerung angeboten werden
- Beschilderung, Etiketten und eigene Kassaboxen für jeden einzelnen Direktvermarkter
- Wird die Zuordnung des einzelnen Umsatzes zum jeweiligen Landwirt durch ein elektronisches System (Scan System – digitale Lösung) erreicht, kann auf eine Mehrzahl von Kassaboxen verzichtet werden.

Für Urprodukte (z.B. Milch, Eier, Obst, Gemüse und Brennholz), besteht bei vollpauschalierten Landwirtschaftsbetrieben von vornherein keine Einzelerfassungs- Belegerteilungs- und Registrierkassenpflicht, sofern keine Umsatzsteuer (z.B. Zusatzsteuer für bestimmte Getränke, Regelbesteuerung) zu entrichten ist.

3.4 Müssen Umsatzaufzeichnungen gemacht werden?

Ja, Aufzeichnungen sind hinsichtlich der verkauften Waren und der vereinnahmten Geldbeträge zu führen. Einnahmen aus der Veräußerung von be- und verarbeiteten Produkten müssen auch bei vollpauschalierten Betrieben für die SVS und für das Finanzamt aufgezeichnet werden. Der Verkauf von Urprodukten ist bei vollpauschalierten Betrieben einkommensteuerlich durch die Pauschalierung und sozialversicherungsrechtlich durch den Versicherungswert abgegolten.

3.5 Welche Unterschiede habe ich bei der Einkommensteuer und Umsatzsteuer, wenn ich meinen Selbstbedienungsladen gewerblich oder bäuerlich führe?

	Bäuerliche Direktvermarktung	Handelsgewerbe
Einkommensteuer	Einkünfte aus der Vermarktung von Urprodukten sind im Rahmen der vollpauschalierten Gewinnermittlung erfasst. Die Vermarktung be- und verarbeiteter Produkte bis 40.000 € ist (unter Anrechnung bestimmter Nebentätigkeiten) gesondert als Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft zu erklären. Dabei können pauschal 70% der Einnahmen als Ausgaben abgezogen werden.	Einkommenssteuerrechtlich führt der Handelsbetrieb zu Einkünften aus Gewerbebetrieb. Insofern ist man verpflichtet, Einzelaufzeichnungs-, Registrierkassen- und Belegerteilungspflichten zu erfüllen. Jährlich ist eine Gewinnermittlung durchzuführen (grundsätzlich Einnahmen-Ausgaben-Rechnung) und in der Regel eine Einkommensteuererklärung einzureichen.
Umsatzsteuer	Als Landwirt besteht die Möglichkeit zur Umsatzsteuerpauschalierung bis 400.000 € Umsatz. Der umsatzsteuerpauschalierte Landwirt hat Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen (meist 10% beim Verkauf an Konsumenten und 13% bei Verkauf an Unternehmer), muss aber (mit Ausnahmen von bestimmten Getränken mit 20% Steuersatz) keine USt an das Finanzamt entrichten. Somit besteht keine Umsatzsteuerzahllast aber auch kein Recht zum Vorsteuerabzug und die Erklärungspflicht entfällt. Diese Regelung ist für nicht buchführungspflichtige Land- und Forstwirte bis zu einem Jahresumsatz von 400.000€ anwendbar.	Die umsatzsteuerrechtlichen Folgen sind von Unternehmer abhängig. Bis zu einem Nettoumsatz von 35.000 € jährlich kann man von der Umsatzsteuerbefreiung für Kleinunternehmer Gebrauch machen. Werden neben dem Gewerbebetrieb auch andere unternehmerische Umsätze erwirtschaftet (z.B. in der Landwirtschaft), sind auch diese Umsätze miteinzubeziehen.

4 Bauliche Fragen

4.1 Welcher Standort eignet sich?

Bei der Wahl des Standortes Ihres Selbstbedienungsladens gilt es die Flächenwidmung, welche die Nutzungsmöglichkeit eines Gebietes festlegt, sowie den örtlichen Bebauungsplan zu beachten. In den Flächenwidmungsplan kann bei der Gemeinde, in der das Grundstück liegt, Einsicht genommen werden. Darüber hinaus sollten folgende Aspekte bei der Standortwahl berücksichtigt werden: Erreichbarkeit für Kunden, Parkplätze und Wendemöglichkeit, befestigter Standortplatz, Stromanschluss, Beschilderung, Beleuchtung, Internetanschluss, Kundenfrequenz, Wegzeit zum Nachbestücken des Selbstbedienungsladens, Schneeräumung im Winter, barrierefreier Zugang, Erweiterungsmöglichkeiten, Einzugsgebiet und Ergebnis der Konkurrenzanalyse.

4.2 Welche Bauweise ist geeignet?

Ein Selbstbedienungsladen kann beispielsweise in einer einfachen Holzhütte, einem Container oder einem bestehenden Gebäude eingerichtet werden. Das optische Erscheinungsbild des Selbstbedienungsladens sollte passend für den Standort und für das geplante Produktsortiment sein. Der Eingangsbereich Ihres Selbstbedienungsladens ist für den ersten Eindruck der Kunden verantwortlich und sollte daher besondere Aufmerksamkeit bekommen. Bei der Planung sollten ausreichend Lagermöglichkeiten zum Nachbeschicken mitgeplant werden.

4.3 Welche baurechtlichen Bestimmungen sind für die Errichtung eines Selbstbedienungsladens erforderlich?

Bei der Errichtung eines Selbstbedienungsladens gilt es ua. bau-, raumordnungs- und naturschutzrechtliche Bestimmungen zu beachten. Das Bauwesen (Raumordnung und Baurecht) fällt nach der österreichischen Bundesverfassung in die Gesetzgebungskompetenz der Bundesländer. Die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Errichten von Selbstbedienungsläden sind daher von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. In den Raumordnungs- bzw. Raumplanungsgesetzen der Bundesländer ist detailliert festgelegt, welche Gebäude im Freiland bzw. Grünland, im Bauland oder auf Sonderflächen errichtet werden dürfen. Die Übereinstimmung eines Bauvorhabens mit den Bestimmungen der örtlichen Raumordnung wie Entwicklungskonzept und Flächenwidmungsplan ist eine Grundvoraussetzung für die Baugenehmigung. Ohne eine entsprechende Festlegung bzw. Widmung muss ein Bauvorhaben von der Behörde abgewiesen werden. Bei jedem Bauvorhaben ist daher zuerst zu überprüfen, ob der vorgesehene Bauplatz für das geplante Bauvorhaben auch die entsprechende Widmung bzw. Festlegung aufweist. Im Grünland ist die Errichtung von Bauwerken durch Landwirte grundsätzlich möglich. In Kärnten ist z.B. ein Vorhaben bis zum Ausmaß von 25 m² Grundfläche und einer Höhe von 3,5 m eines Selbstbedienungsladens bzw. Überdachung bei Automaten bei der Gemeinde mitteilungs-pflichtig. Wird die Höhe oder das Flächenausmaß überschritten, ist das ordentliche Bauverfahren einzuleiten und ein Bauansuchen bei der Gemeinde zu stellen. Selbst ein Anhänger auf Rädern wird meist als Gebäude (bauliche Anlage) zu werten sein – insbesondere dann, wenn dieser nicht den Anforderungen des Kraftfahrzeuggesetzes und der Kraftfahrzeuggesetz-Durchführungsverordnung entspricht und nicht ohne größeren Aufwand fortbewegt werden kann – und ist infolgedessen bewilligungspflichtig. Soll die Hütte auf einem fremden Grundstück stehen, ist eine zivilrechtliche Vereinbarung mit dem Grundbesitzer zu vereinbaren.

4.4 Wo bekomme ich Unterstützung bei der Planung des Selbstbedienungsladens?

In vielen Fällen bietet die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland Unterstützung bei der Planung von Verarbeitungsräumen, Verkaufsräumen und auch Selbstbedienungsläden an. Informieren Sie sich hier frühzeitig über Beratungsangebote für die Planung Ihres Selbstbedienungsladens.

4.5 Wie soll ein Selbstbedienungsladen eingerichtet sein?

Die Ausstattung eines Selbstbedienungsladens dient einerseits dazu, die angebotenen bäuerlichen Produkte gut in Szene zu setzen und andererseits müssen sie zweckmäßig und leicht in Stand gehalten und gereinigt werden können. Die Positionierung der Produkte ist wesentlich, um die Erzeuger der Lebensmittel klar erkennen zu können. Kunden reagieren sensibel auf die Präsentation von Produkten. Der optische Reiz macht 85% der Sinneswahrnehmung aus.

Tipp: Waren auf Sichthöhe fallen dem Kunden als Erstes ins Auge. Der nächste Blick fällt auf die Griffhöhe. Als Letztes werden die Waren in Streck- und Bückhöhe wahrgenommen.

Die produktspezifischen und hygienischen Anforderungen (z.B. Lagerbedingungen) müssen immer berücksichtigt

werden. Dafür stehen folgenden Möglichkeiten zur Verfügung: Regale/Schränke/Kisten, Kühlschrank mit Glastür, Gefrierschrank mit Glastür, isolierte Kiste/Lade für frostempfindliche oder hitzeempfindliche Produkte, usw. Des Weiteren werden benötigt: Kassensystem, Lager, Platz/Kiste für Retourware (Pfandsystem), geeichte Waage (wenn nötig), Bewegungsmelder für Licht, absperrbarer Bereich zur Lagerung von Putzutensilien.

5 Fragen zur Lebensmittelkennzeichnung, Hygiene und Qualität

5.1 Welche Anforderungen hat der Verkaufsraum in Bezug auf Lebensmittel?

Betriebsstätten, in denen mit Lebensmittel umgegangen wird (also auch Lager-, Kühl-Tiefkühlräume etc.), müssen so gebaut und bemessen sein, dass Lebensmittel vor Kontaminationen geschützt werden. Eine angemessene Instandhaltung und Reinigung muss möglich sein und der Schutz vor Schädlingen muss gewährleistet sein. Bauliche Voraussetzungen sind beispielsweise:

- Böden und Wände sind im einwandfreien Zustand zu halten, sollten leicht zu reinigen und wenn möglich zu desinfizieren sein.
- Decken dürfen keine Schmutzansammlungen zulassen.
- Fenster und Öffnungen sollen Schmutzansammlungen vermeiden.
- Insektengitter müssen an Fenstern, welche zu öffnen sind, angebracht werden.
- Für eine angemessene natürliche oder künstliche Beleuchtung und Belüftung muss gesorgt werden, Beleuchtungskörper mit einem Splitterschutz ausstatten.
- Flächen die mit Lebensmittel in Berührung kommen, müssen leicht zu reinigen und erforderlichenfalls zu desinfizieren sein. Sie müssen aus glattem, abriebfestem, korrosionsfestem und nichttoxischen Material bestehen. Zum Aufbewahren von Abfällen sind verschließbare Behältnisse, bevorzugt mit Fußbedienung zum Öffnen des Deckels, zu verwenden.
- Sollte der Selbstbedienungsladen barrierefrei sein, was zu empfehlen ist, (und in manchen Bundesländern auch gesetzlich vorgeschrieben ist), gibt es in jedem Bundesland eigene Anforderungen, die erfüllt werden müssen.

Die detaillierten Lebensmittelhygienebestimmungen sind in der Verordnung (EG) Nr. 852/2004 nachzulesen. Die „Leitlinie für eine gute Hygienepaxis und die Anwendung der Grundsätze des HACCP in Einzelhandelsunternehmen“ wird für die praktische Umsetzung empfohlen (siehe www.verbrauchergesundheit.gv.at). Baumerkblätter der ÖKL sind auf der Homepage veröffentlicht (siehe www.oekl.at/publikationen/merkblaetter) und können dort bestellt werden. Die Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland bietet auch Beratung zum Thema Bauen an.

5.2 Welche Hygienerichtlinien müssen eingehalten werden? Worauf hat der Betreiber zu achten?

Lebensmittelhygiene ist die Basis für sichere Lebensmittel und das A und O der Produktion. Jeder der mit Lebensmittel umgeht (produziert, verarbeitet, verkauft etc.) ist Lebensmittelunternehmer und in seinem Bereich für die Sicherheit der Produkte verantwortlich. Als Beitrag zur Lebensmittelsicherheit zählt die Umsetzung eines betrieblichen Eigenkontrollsystems. Als Betreiber ist man zusätzlich für eine angemessene Hygiene im Selbstbedienungsladen verantwortlich und muss fachkundig über die erforderlichen Hygienerichtlinien sein. Eine Hygieneschulung hilft bei der Umsetzung der Hygienebestimmungen und sollte in regelmäßigen Abständen besucht werden. Schulungen werden von den Landwirtschaftskammern angeboten bzw. können online unter www.hygiene-schulung.at absolviert werden.

In einem Selbstbedienungsladen muss ua. gewährleistet werden, dass die Räumlichkeiten schädlingsfrei und sauber sind. Putzutensilien, Reinigungs- und Desinfektionsmittel dürfen nicht im selben Raum wie Lebensmittel gelagert werden und müssen versperrt werden. Der Transport und die Lagerung von Waren muss sachgerecht erfolgen. Eine entsprechende Personalhygiene muss gegeben sein, auch wenn es keinen direkten Kundenkontakt gibt.

Die detaillierten Lebensmittelhygienebestimmungen sind in der Verordnung (EG) Nr. 852/2004 nachzulesen. Die „Leitlinie für eine gute Hygienepaxis und die Anwendung der Grundsätze des HACCP in Einzelhandelsunternehmen“ wird für die praktische Umsetzung empfohlen. Handbücher zu Eigenkontrolle stehen auf www.gutesvombauernhof.at oder www.hygiene-schulung.at zur Verfügung. Alle Hygieneleitlinien sind unter www.verbrauchergesundheit.gv.at/lebensmittel/buch/hygieneleitlinien abrufbar.

5.3 Welches Sortiment sollte ein Selbstbedienungsladen führen?

Der Erfolg des Selbstbedienungsladens steht und fällt mit der Qualität sowie Anzahl der Produkte und dem persönlichen Engagement des Betreibers. Das Grundsortiment im Hofladen besteht vorrangig aus Ihren eigenen Erzeugnissen. Das sollte für den Kunden deutlich erkennbar sein und spiegelt die Produktion in Ihrem landwirtschaftlichen Betrieb wider. Produkte des täglichen Bedarfs (Grundnahrungsmittel) erhöhen die Frequenz. Genuss- und Nischenprodukte machen den Laden zusätzlich attraktiv und interessant. Eine gezielte Produkthanordnung kann den Umsatz erhöhen (z.B. teure und hochwertige Produkte nach oben, je niedriger der Warenwert ist, desto mehr Waren können pro Flächeneinheit angeordnet werden, viele Kunden sind rechtsorientiert, daher kann dies die effektivere Seite sein.) Lebensmittel niemals direkt auf den Boden stellen.

5.4 Wie kann ich die Qualität meiner Produkte und die bäuerliche Herkunft hervorheben, und mich von anderen Selbstbedienungsläden unterscheiden?

Die Qualität meiner Produkte kann ich durch die Teilnahme an Prämierungen und Produktverkostungen sowie Produktuntersuchungen belegen. Hygienisch einwandfreie Produkte, die die produkttypischen Anforderungen erfüllen, optisch ansprechend sind und vielleicht noch mit einem besonderen Vorzug punkten sind gefragt! Die Teilnahme an Qualitätsprogrammen wie Gutes vom Bauernhof und AMA Genussregion zeigen von hohem Qualitätsbewusstsein gegenüber Kunden. Die Qualitätsprogramme unterstützen die Direktvermarkter einerseits bei der professionellen Produktion und andererseits bei Marketingaktivitäten. Die Marke Gutes vom Bauernhof und das Gütesiegel der AMA wird nur an kontrollierte Betriebe vergeben, die selbst hergestellte Rohstoffe mit größter Sorgfalt verarbeiten. Dies ist in der Kommunikation mit Kunden ein wesentlicher Vorteil.

5.5 Müssen Produkte im Selbstbedienungsladen gekennzeichnet sein?

Ja, die Kennzeichnungspflicht gilt im Allgemeinen für verpackte Lebensmittel. Das Etikett steht stellvertretend für den Erzeuger, sodass der Konsument dadurch alle wichtigen Informationen über das Produkt erhält und vor Täuschung geschützt wird. Die Kennzeichnung muss direkt auf der Verpackung oder auf einem mit der Verpackung verbundenen Etikett angebracht sein. Sie muss gut sichtbar, gut lesbar, gegebenenfalls dauerhaft (unverwischbar) und leicht verständlich sein. Für viele Produkte gibt es spezielle Richtlinien, die eingehalten werden müssen. Es gibt keine Ausnahmen für kleine Produktionsmengen. Die Landwirtschaftskammer bietet für eine Vielzahl von Produktgruppen Musteretiketten an, die als Vorlage für die Erstellung der betriebseigenen Etiketten verwendet werden können.

Bei offenen bzw. unverpackten Lebensmitteln sind grundsätzlich die verpflichtend anzugebenden Kennzeichnungselemente nicht nötig - mit Ausnahme der Allergen Kennzeichnung! Es ist aber jedenfalls zu empfehlen wichtige Auskünfte (Bezeichnung, Zutaten, Herstellung, usw.) über das Produkt schriftlich zu geben, da durch den fehlenden Kundenkontakt sonst wichtige Produktinformationen nicht kommuniziert werden können.

5.6 Welche wesentlichen Kennzeichnungselemente sind für verpackte Lebensmittel verpflichtend am Etikett anzugeben?

- Bezeichnung des Lebensmittels
- Verzeichnis der Zutaten/ allergene Zutaten/Menge bestimmter Zutaten und Klassen von Zutaten
- Nettofüllmenge
- Mindesthaltbarkeitsdatum oder Verbrauchsdatum ggf. Datum des Einfrierens
- Aufbewahrungs- oder Verwendungsbedingungen
- Name und Anschrift des Lebensmittelunternehmers
- Losnummer (wenn gefordert)
- Angabe Herkunftsland oder Ursprungsland (wenn gefordert, z.B. bei Fleisch, Honig verpflichtend)
- gegebenenfalls Herkunftshinweise auf Basis der Primärzutatenverordnung
- gegebenenfalls Gebrauchsanweisung
- Alkoholgehalt bei Getränken
- Nährwertdeklaration (wenn gefordert)

Tipp: Eine Beratung zur Erstellung von Etiketten ist bei der Landwirtschaftskammer, der AGES (Österreichische Agentur für Ernährungssicherheit), den Lebensmitteluntersuchungsanstalten oder verschiedenen Ernährungsbüros erhältlich.

5.7 Müssen Allergene gekennzeichnet werden?

Ja. Gemäß der Verbraucherinformations-Verordnung sind Allergene (= Stoffe, die geeignet sind Allergien oder Unverträglichkeiten auslösen) zu kennzeichnen, die in Anhang II (Liste basiert auf wissenschaftlichen Erkenntnissen) der Verordnung angeführt sind. Bei verpackten Waren sind die Allergene in der Zutatenliste hervorzuheben (z.B. Großbuchstaben oder hinterlegte Schrift). Seit Ende 2014 besteht die Informationspflicht über Allergene auch bei offen angebotenen Waren. Bei mündlicher Information ist die Absolvierung einer Allergeninformationsschulung verpflichtend, diese kann z.B. auch online unter www.allergene-schulung.at absolviert werden.

6 Weiterführende Informationen

Neue Entwicklungen werfen natürlich auch eine Vielzahl neuer Fragen auf. Ein umfangreiches Wissen in der Direktvermarktung ist erforderlich – dabei hilft die Landwirtschaftskammer mit gezielten Beratungs- und Bildungsangeboten.

Grundlegende Informationen zur Direktvermarktung finden Sie auch in den Broschüren **„Rechtliches zur Direktvermarktung“** und **„Bäuerliche Direktvermarktung von A bis Z“**. Diese stehen unter lko.at/diversifizierung zum Download bereit.

Zur Erörterung betriebspezifischer Fragen, nutzen Sie die Bildungs- und Beratungsangebote der Landwirtschaftskammer in Ihrem Bundesland.

Für eine professionelle Direktvermarktung ist eine gute Ausbildung und regelmäßige Weiterbildung unumgänglich. Ein umfassendes Bildungsangebot für Neueinsteiger und bestehende Direktvermarktungsbetriebe ist beispielsweise der **„Zertifikatslehrgang Bäuerliche Direktvermarktung“**.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: **lko.at**, Menüpunkt Beratung und **lfi.at**.