

## Zertifikatslehrgang Bäuerliche Direktvermarktung

### Termin- und Ausbildungsplan 2025-26

**Kursdauer:** 136 Unterrichtseinheiten (UE)

**Zielgruppe:** Praktizierende Direktvermarkter:innen, Neueinsteiger:innen in die Direktvermarktung; Neueinsteigern wird vor Besuch des Lehrgangs eine Einstiegsberatung oder ein Einsteigerkurs zum Thema „Direktvermarktung“ empfohlen

**Kursorte:** St. Pölten und online (Zoom-Meeting)

**Kurszeiten:** 9 bis 17 Uhr (sofern nicht anders angeführt)

**Kursbeitrag:** 1.150 Euro pro Person gefördert (mit Betriebsnummer), 4.600 Euro ungefördert

*Im Kursbeitrag inkludiert ist die Erstellung eines Betriebskonzeptes im Wert von 300 Euro, das für Förderzwecke verwendet werden kann.*

Termin	UE	Inhalt	Referent:innen	Ort
Mo 24.11.2025 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Verantwortung als Lebensmittelunternehmer</b> Lebensmittelkennzeichnung, Lebensmittelhygiene und Allergenmanagement, Erstellung eines Eigenkontrollsystems, Qualitätsprogramme, QHS-System, Direktvermarkter-Verband, Beratungsangebote	Alexandra Bichler BEd Mag. Barbara Sterkl	LK NÖ SR 3
Di 25.11. 9-12 <sup>00</sup>	3	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b> Gewerberecht	Mag. Birgit Kopp	online
Mi 26.11. 9-1200	3	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b> Steuerrecht, Einzelaufzeichnungs-, Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht	Ing. Michael Hell	online
Mo 1.12. 9-13 <sup>00</sup> und 14 <sup>30</sup> -15 <sup>30</sup>	5	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen</b> Sozialversicherung, Beschäftigung von Fremdarbeitskräften, Datenschutz	Mag. Theresa Zöchbauer Mag. Wolfgang Dobritzhofer Mag. Michael Maschl	online
Di 2.12. 9-16 <sup>00</sup>	7	<b>Grundlagen der Unternehmensführung, Betriebskonzept</b> Betriebsanalysen erstellen können, Erfolgsmaßstäbe für den eigenen Betrieb formulieren, Ist – Situationserhebung (Kennzahlen), Erfolgsfaktoren in der Unternehmensführung Bausteine für ein Betriebs-konzept	Markus Böhm BSc	LK NÖ SR 3
Di 13.1.2026 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Ich – ein Unternehmer</b> Erfolgsfaktoren für Unternehmer Erfolgsziele definieren, Vision, Leitbild, Hindernisse in der Erreichung von Zielen, persönliche Stärken (Stärken – Schwächenanalyse), Selbstbild – Fremdbild, Problemlösungs-verhalten und Kreativität	Mag. Manfred Schauer	LK NÖ SR 2

Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union

Termin	UE	Inhalt	Referent:innen	Ort
Mi 14.1. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Unternehmerisches Denken:</b> Betriebsziel; Anforderungen und Voraussetzungen an/für die Familie, den Betrieb, das Umfeld; positives – negatives Denken, Unternehmerleitbild und -philosophie - Funktion	Mag. Manfred Schauer	LK NÖ SR 2
Mo 26.1. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Qualitätssicherung, Sensorik</b> Der Begriff „Qualität“ und Dimensionen der Qualität, Qualitätsbeeinflussende Faktoren bei der Erzeugung von Lebensmitteln, Was ist Sensorik? Sensorische Beurteilungs-varianten, die Sinne, sensorische Qualität von Lebensmitteln – Merkmale, Produktansprache und –beschreibung, Produktverkostung	DI Martin Rogenhofer	LK NÖ Kurs- küche
Di 27.1. 9-13 <sup>00</sup>	4	<b>Betriebswirtschaft, Teil 1</b> Betriebswirtschaftliche Kennt-nisse für die Direktvermarktung erwerben und anwenden, Produktpreiskalkulation	Ing. Thomas Kern BA	online
Mo 9.2. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Zeit- und Arbeitsmanagement</b> Arbeitssituation beurteilen und Verbesserungen entwickeln, Analyse der eigenen Arbeits-situation, Aufgabenverteilung, Arbeitsorganisation	Mag. Manfred Schauer	LK NÖ SR 2
Di 10.2. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Grundlagen Marketing</b> Marketinganalyse, Marketing-instrumente, Marketingmix, Mitbewerberanalyse, Markt-mechanismen, Zielgruppen, Trends, Kundenwünsche, Faktoren der Produktpolitik kennen und an praktischen Beispielen umsetzen können, Produktgestaltung, -design, Sortiment, Nutzen, Zusatznutzen, Marketingkonzept	Mag. Eva Lechner	online
Mo 16.2. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Online-Marketing und E-Commerce:</b> Grundlegendes theoretisches & praktisches Wissen für Marketing und Verkauf über das Internet	Ing. Rainer Neuwirth	online
Mo 23.2. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Werbung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit</b> Werbemittel kennen lernen, verkaufsfördernde Maßnahmen (Tag der offenen Tür, Messen, Präsentationen, ...), Grundlagen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	Mag. Eva Lechner	online
Di 24.2. 9-13 <sup>00</sup>	4	<b>Betriebswirtschaft, Teil 2:</b> Produktpreiskalkulation für den eigenen Betrieb	Ing. Thomas Kern BA	LK NÖ SR 5
Mo 2.3., 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Verkauf</b> Verkaufstraining, Verkaufsgespräch, Argumentationshilfen	Kurt Hattinger	LK NÖ SR 2
Di 3.3.2026	6	<b>Digitale Tools und innovative Vertriebskanäle</b> Digitale Tools, Vermarktungs-plattformen, Webshop, Click & Collect , Automaten - Grundlagen, Einsatzbereiche, Beispiele aus der Praxis	DI Julia Neuwirth Johanna Mostböck Sandra Schweinzer Direktvermarkter :innen	online
Mo 16.3. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Produktphilosophie</b> , Argumente für mein Produkt	Roman Schmidt	LK NÖ SR 3

Termin	UE	Inhalt	Referent:innen	Ort
Di 17.3. 8 <sup>30</sup> -16 <sup>30</sup>	8	<b>Bauliche Vorschriften, Verkaufsraumgestaltung und Warenpräsentation</b> Allgemeine und betriebspezifische bauliche Vorschriften, Standgestaltung, Verkaufsraumgestaltung, Warenpräsentation Betriebsbesichtigung	DI Stefanie Wagner	LK NÖ SR 3
Mo 30.3. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Selbstreflexion, Konfliktmanagement</b> Umgang mit Stress, Krisen und Konfliktsituationen	DI Josef Stangl	LK NÖ SR 2
Di 31.3. 9-17 <sup>00</sup>	8	<b>Exkursion</b> zu erfolgreichen Direktvermarkter:innen	DI Christine Haghofer	
		Betriebskonzept Berechnung	BW-Berater der zuständigen BBK	BBK
Mo 13.4. 9-13 <sup>00</sup>		<b>Abschlusspräsentation</b>	Prüfungskommission	LK NÖ SR 3, 4

Änderungen vorbehalten

#### Voraussetzungen für den Erhalt des Zertifikates:

- Anwesenheit beim Lehrgang von mind. 80 Prozent (3 Fehltage sind möglich)
- Bereitschaft zur Erhebung und Bekanntgabe der notwendigen Daten für das Betriebs- und Marketingkonzept sowie für die Produktpreiskalkulation
- Erfüllung und positive Beurteilung der Aufgabenstellungen (Betriebs- und Marketingkonzept, Produktpreiskalkulation, Musteretiketten, Hygienepläne, Herstellungsabläufe, Checkliste Risikomanagement, Abschlusspräsentation)

**Anmeldung** zum Lehrgang **bis spätestens Mo, 10.11.2025** mit dem Anmeldeformular (siehe S. 4) oder unter: LFI NÖ, Tel. 05 0259 26100 oder mit dem Link bzw. QR Code: [noe.lfi.at/nr/3-0092056](https://noe.lfi.at/nr/3-0092056)



Für **nähere Informationen** und bei Fragen wenden Sie sich bitte an die Kursleiterin:  
DI Christine Haghofer, T. 050 2592 6107, E. [christine.haghofer@lk-noe.at](mailto:christine.haghofer@lk-noe.at)

An das

LFI Niederösterreich

z.H. DI Christine Haghofer

Wiener Straße 64  
3100 St. Pölten

T 05 0259 26107

M 0664 60 259 26107  
E christine.haghofer@lk-noe.at

## Anmeldeformular

Ich melde mich verbindlich zum **LFI Zertifikatslehrgang Bäuerliche Direktvermarktung** an.

Vorname: \_\_\_\_\_ Nachname: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

PLZ: \_\_\_\_\_ Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_

Geburtsdatum: 

--	--	--	--

--	--	--	--	--

 Geburtsort: \_\_\_\_\_

Landwirtschaftliche Betriebsnummer – LFBIS (falls vorhanden): 

--	--	--	--	--	--	--

**Dauer:** **136 Stunden** im Zeitraum vom  
24.11.2025 bis 13.04.2026

**Ort:** LK NÖ St. Pölten und online (Zoom-Meeting)

**Kursbeitrag:** **€ 1.150 pro Person** (gefördert für Personen mit Betriebsnummer-LFBIS)  
**€ 4.600 pro Person** (ungefördert)  
Inkl. Betriebskonzept im Wert von 300 Euro, das für Förderzwecke verwendet werden kann.

### Anmeldeschluss: Montag, 10.11.2025

Bitte beachten Sie die allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Datenschutzerklärung des Ländlichen Fortbildungsinstituts Niederösterreich, zu finden unter [noe.lfi.at](https://noe.lfi.at) in der Rubrik Service.

**Die Anmeldung zum Zertifikatslehrgang kann bis 21 Tage vor Lehrgangsbeginn kostenfrei storniert werden.** Bei Stornierung nach Ablauf dieser Frist behält sich das LFI die Vorschreibung einer Stornogebühr vor. Bei unentschuldigtem Fernbleiben vom Zertifikatslehrgang ist der gesamte Teilnahmebeitrag fällig.

Ich akzeptiere mit meiner Unterschrift die allgemeinen Geschäftsbedingungen des LFI NÖ und bestätige die Richtigkeit meiner persönlichen Angaben.

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift