



2019 | K. Krön, H. Willms

Direktvermarktung von Rohmilch über Milchautomaten

Inhalt

1	Hintergrund	3
2	Vermarktungskonzept.....	3
3	Investitionsbedarf.....	4
4	Direktkosten.....	7
5	Arbeitszeitbedarf	8
6	Kalkulationsbeispiel.....	8
7	Fazit	13
	Autorinnen	13

1 Hintergrund

Die Direktvermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen kann eine wichtige Säule betrieblicher Diversifizierung sein. Für die Vermarktung von Rohmilch ab Hof werden Milchautomaten immer beliebter. Doch mit welchen Kosten muss hier gerechnet werden und wann lohnt sich der Einstieg in die Vermarktung via Milchautomat? Der folgende Artikel liefert einen ersten Überblick für die Planung. Die Daten hierzu wurden von der Landwirtschaftskammer Niedersachsen im vom Bund und den Ländern geförderten KTBL-Arbeitsprogramm „Kalkulationsunterlagen“ für das Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft e.V. (KTBL) im Jahr 2018 über Befragungen auf fünf landwirtschaftlichen Betrieben und über Marktrecherchen erhoben.

2 Vermarktungskonzept

Über Milchautomaten wird meist unbehandelte Rohmilch verkauft. Die bereits heruntergekühlte Rohmilch wird direkt aus dem Milchtank entweder über einen Anschluss an den Milchautomaten geleitet oder bei Standautomaten händisch in die Vorratsbehälter des Milchautomaten umgefüllt. Es erfolgt keine Verpackung der Milch durch den Betrieb. Die Milch wird lose über die Milchautomaten in Gebinde abgegeben, die der Kunde mitbringt oder vor Ort kauft.

Betriebsleiter entscheiden sich meist für die Vermarktung von Milch über Milchautomaten, um eine höhere Wertschöpfung für ihr Produkt zu erhalten. Die im Rahmen der Datenerhebung befragten Betriebsleiter gaben an, dass sie die Direktvermarktung als Chance sehen, näher am Kunden zu bleiben und einen höheren Milchpreis zu erzielen. Bei den befragten Betrieben lag dieser durchweg bei 1€ je Liter frischer Rohmilch.

Um auf das Vermarktungsangebot aufmerksam zu machen, ist kontinuierliche Werbung unerlässlich. Neben „Mund-zu-Mund-Propaganda“ erwiesen sich für die befragten Betriebe die Werbung über den betrieblichen Facebook-Auftritt und Flyer als wirkungsvoll. Daneben sind Werbeschilder und Wegweiser sinnvoll. Je verkehrsgünstiger die Lage des Automaten, desto größere Mengen können potenziell abgesetzt werden.

Da bei einem Milchautomaten die Milch vom Kunden selbst abgefüllt wird, kann es vorteilhaft sein, auch Flaschen zum Kauf anzubieten. Damit wird auch ein spontanes Einkaufen möglich. Pfandsysteme wurden von keinem der Betriebe angeboten. Hier entstünde durch das Spülen der Flaschen oder das Verbringen der Pfandflaschen zu einer Sammelstelle ein weiterer nicht zu unterschätzender finanzieller und zeitlicher Aufwand.

Bei der Direktvermarktung von Milch sind zahlreiche lebensmittel- und hygienerechtliche Aspekte zu beachten. Daher sollte schon zu Beginn der Planung das zuständige Veterinär- und Bauamt einbezogen werden. Daneben gibt es auch einige steuerrechtliche Details zu berücksichtigen.

3 Investitionsbedarf

Der Anschaffungspreis für die Basisvariante eines Milchautomaten liegt zwischen 6.000 und 11.000 € (Tab. 1). Sonderausstattung wie Wechselgeldrückgabe oder Banknotenlesegeräte müssen zusätzlich mit jeweils rund 700 € kalkuliert werden. Hierbei ist betriebsindividuell abzuwägen, welche Sonderausstattung im Einzelfall erforderlich und sinnvoll ist.

Milchautomaten müssen vor Witterung geschützt aufgestellt werden. Häufig trifft man hier in der Praxis kleine, an einer Seite offene oder geschlossene Hütten an, die sich öffentlichkeitswirksam und zugleich platzsparend auf dem Betriebsgelände platzieren lassen (Tab. 2). Der Automat darf aus hygienischen Gründen zum Schutz vor versehentlicher oder absichtlicher Kontamination nicht in der Milchkammer direkt aufgestellt werden, kann jedoch bei direktem Anschluss an den Milchtank z. B. auch unter einem Vordach unmittelbar vor der Milchkammer stehen.

Tab. 1: Investitionsbedarf für die Technik

Milchautomat	Investitionsbedarf in € ¹⁾		
	Kalkulationswert	Spanne von	bis
Grundausrüstung			
Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für 1 Behälter bis maximal 200 l	8.100	5.700	10.500
Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für 2 Behälter bis je maximal 50 l	8.737	6.100	11.375
Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld, 2 Türen für 2 Behälter bis je maximal 200 l	11.250		
Automat zum Anschluss an den Hoftank Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld	3.500	3.000	4.000
Sonderausstattung			
Spüleinrichtung Abfüllbereich	200		
Anti-Frost-System/Heizung	522	125	919
Touch-Display zur Bedienung	1.000		
Münzeinwurf mit Wechselgeld	725	650	800
Banknotenlesegerät	695	540	850
Münzeinwurf mit Wechselgeld und Banknotenlesegerät	1.340		
Belegdrucker ²⁾	1.000	500	1.500
Alarmfunktion	170		
SMS-Meldungen über Füllstand/Restmenge	662	625	700
SMS-Meldungen über Stromausfall	125		
Aufbruchschutz, Schutz vor Vandalismus	240		

Fortsetzung der Tabelle nächste Seite

Milchautomat	Investitionsbedarf in € ¹⁾		
	Kalkulationswert	Spanne von bis	
Zubehör			
Edelstahl-Kanne 50 l	140		
Edelstahl-Kanne 100 l	300		
Edelstahl-Kanne 150 l	350		
Edelstahl-Kanne 200 l	400		
Kannenwagen	245	220	270
Laufrollen im Milchautomaten	190		
Sonstiges			
Lieferpauschale	222	195	250
Schulung und Inbetriebnahme	290		
Installation Tauchpumpe oder Kreislumppe im Milchtank zum Befüllen der Milchkannen	40	30	50

¹⁾ Ohne Mehrwertsteuer.

²⁾ 1.500 € gelten für Nachrüstung.

Tab. 2: Investitionsbedarf für den Verkaufsraum

Verkaufsraum	Investitionsbedarf in € ¹⁾		
	Kalkulationswert	Spanne von bis	
Baugenehmigung			
Ab einer bestimmten Größe benötigen auch kleinere Hütten (z. B. Holz) eine Baugenehmigung	230		
Stromversorgung			
Verlegung Erdkabel 1,5 mm ² , je Meter	0,97 ²⁾	0,73	1,21
Verlegung NYM-Leitung, 1,5 mm ² , je Meter	0,52 ²⁾	0,32	0,72
Wasserversorgung			
PE-Rohr, 20 mm, für Trinkwasserzuleitung je Meter	0,53 ²⁾	0,45	0,61
Armatur Wandmontage	30 ²⁾	25	45
Zubehör (Abfluss)	19 ²⁾	15	25
Waschbecken Kunststoff (49,5 cm x 34,5 cm)	50 ²⁾	40	70

Fortsetzung der Tabelle und Fußnoten nächste Seite

Verkaufsraum	Investitionsbedarf in € ¹⁾		
	Kalkulationswert	Spanne von bis	
Hütte/Gartenhaus			
Hütte aus Holz, ca. 7 m ² Grundfläche	1.500	1.000	3.240
Fußboden mit Pflastersteinen ausgelegt, da Hütte offen (2,30 m x 2,40 m)	150		
PVC-Meterware 4 m x 4 m, Unterschiede in der Stärke und Qualität	185	100	260
Beleuchtung			
Außenlampe Edelstahl 60 W	40	21	56
LED-Strahler an Hauswand 50 W	35	16	55
Feuchtraum Leuchtstoffröhre IP65, 36 W, Länge 1,26 m	30	24	45
Deckenstrahler LED 12 W (4 LED)	50	30	65
Lichterband LED, außen, 12 V, 750 cm	74		
Zeitschaltuhr, Standard für außen	12	10	15
Dämmerungssensor zur automatischen Lichtregulierung	37	5	68
Sonstiges			
Regal (Bretter und Winkel)	22,50		
Bewegungsmelder und Kamera	396		
Pflasterarbeiten für Fußweg usw.	750	500	1.187
Parkplatz 3 m x 5 m	750	600	750

¹⁾ Ohne Mehrwertsteuer.

²⁾ Ggf. zuzüglich Handwerkerlohn.

4 Direktkosten

Der Betrieb eines Milchautomaten verursacht Direktkosten (Tab. 3). Neben Kosten für Beratung und diverse Kontrollen fallen Kosten für Reinigungs- und Desinfektionsmittel, Arbeitskleidung, Flaschen, Werbung und ggf. Dekoration an.

Tab. 3: Direktkosten für Milchvermarktung mit Automat

	Direktkosten in € ¹⁾		
	Kalkulationswert	Spanne von	bis
Kosten für Beratung, Kontrollen und Versicherung			
Hygieneschulung (Teilnahme Erstbelehrung nach §§ 42,43 IfSG)	32	25	38
Veterinäramt (Abnahme des Milchautomaten durch Veterinär)	77	38	116
Versicherungen (z. B. Maschinenversicherung), Laufzeit drei Jahre	227	202	252
Kosten für Arbeitskleidung und Arbeitsmittel			
Saures Reinigungsmittel, je 1 kg	1,50	1,32	1,68
Alkalisches Reinigungsmittel, je 1 kg	1,49	1,35	1,62
Alkoholisches Flächendesinfektionsmittel, 10-l-Kanister	41	19	63
Einmalhandtücher, Einmalhandschuhe pro Monat	17		
Kittel aus Baumwolle 3/4 lang	27	17	37
Kosten für Flaschen zum Verkauf			
Flasche, Glas, 1 l, Stück	1,20	0,40	2,00
Flasche, Kunststoff, 1 l, Stück	0,40	0,30	0,55
Liefergebühr/Frachtkosten, je Paletten bestellt (à 1.000 Flaschen)	300	250	380
Etiketten zur Beklebung der Flaschen je Stück	0,23	0,20	0,30
Kosten für Werbung			
Druck Bauzaunbanner (2,20 m x 1,50 m)	200		
Druck Hofschild aus Alu	210	125	420
Druck Hinweistafel Straße z. B. in Pfeilform 1,50 m x 0,45 m	150		
Kundenstopper/Aufsteller A1-Aufsteller für außen	60	47	72
Erstellung und Druck Flyer/Infokarten, 1.000 Stück	60	50	80
Beklebung Milchautomat vorne, z. B. mit Bild oder Logo	250	200	300
Homepage, Internetplattformen			
Einrichtung Homepage	800	500	2.000
Jährliche Betreibergebühr	84		
Kosten für Dekoration			
Blumenampel oder Blumengesteck an Eingang (rechts und links)	30	15	35
Dekoration für alle Jahreszeiten	120		

IfSG = Gesetz zur Verhütung und Bekämpfung von Infektionskrankheiten beim Menschen (Infektionsschutzgesetz)

¹⁾ Ohne Mehrwertsteuer.

5 Arbeitszeitbedarf

Der größte Teil der Arbeitszeit entfällt auf Reinigungsarbeiten (Tab. 4). Außerdem muss der Automat regelmäßig kontrolliert und täglich befüllt werden. Auch die Kassenbuchführung muss bei der Kalkulation des Arbeitszeitbedarfs berücksichtigt werden.

Tab. 4: Arbeitszeitbedarf

Arbeiten	Arbeitszeitbedarf in AKmin/d		
	Kalkulationswert	Spanne von	bis
Sichtkontrolle Verkaufsraum und Automat ¹⁾	11,5	8,0	20,0
Vorbereitende Tätigkeiten: Reinigung Milchautomat, Händehygiene, Umlegen Schürze usw.	2,0	1,0	3,0
Reinigung Milchautomat, automatisches Reinigen durchführen	32,5	5,0	40,0
Reinigung Milchkannen in der Milchammer	12,5	10,0	15,0
Reinigung Verkaufsraum (tägliches Fegen, 1-mal pro Woche feucht wischen)	10,0	5,0	15,0
Befüllen der Milchkannen mit Kanister oder Tauch-/Kreiselpumpe, Transport zum Automat und Anschluss an den Automat mit Kannenwagen ¹⁾	7,5	3,0	12,0
Kassenbuchführung (tägliches Auszählen der Kasse im Automaten)	12,5	5,0	20,0

¹⁾ Arbeitszeit abhängig von der Häufigkeit der Arbeit und von der Entfernung des Milchautomaten zur Milchammer.

6 Kalkulationsbeispiel

In der folgenden Beispielskalkulation wird die Wirtschaftlichkeit der Vermarktung von Milch über unterschiedliche Automatentypen veranschaulicht.

Variante 1: Grundgerät ist ein Standautomat mit Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld, ein Behälter bis max. 200 l, keine Sonderausstattung. Als Verkaufsraum dient eine Holzhütte von etwa 7 m² Grundfläche.

Variante 2: Milchautomat mit Anschluss an den Hoftank. Der Automat wird unter dem bereits vorhandenen Vordach der Milchammer aufgestellt und bedarf keiner weiteren Umbauung.

Die Nutzungsdauer der Milchautomaten beträgt für beide Varianten 5 Jahre, die des Verkaufsräumtes 10 Jahre. Kosten für Unterhalt und Versicherung werden pauschal angenommen.

Bitte beachten Sie, dass es aufgrund von Rundungen zu Ergebnisabweichungen kommen kann.

Investitionsbedarf und Maschinenkosten

Die jährlichen fixen Kosten für den Automaten und den Verkaufsraum betragen für Variante 1 rund 4.300 € (Tab. 5). In Variante 2 betragen die jährlichen fixen Kosten für den Platz unter dem Vordach rund 2.000 €.

Tab. 5: Investitionsbedarf und jährliche fixe Kosten der Modelle im Vergleich

	Einheit	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
Investitionsbedarf Gerät			
Anschaffungspreis Gerät	€	8.100	3.500
Münzeinwurf mit Wechselgeld und Banknotenlesegerät	€	1.340	0
Münzeinwurf mit Wechselgeld	€	0	725
Spüleinrichtung Abfüllbereich	€	200	200
Touch-Display zur Bedienung	€	1.000	0
SMS-Meldungen über Füllstand/Restmenge	€	663	0
Edelstahlkanne	€	140	0
Kannenwagen	€	245	0
Lieferpauschale	€	220	220
Schulung und Inbetriebnahme	€	290	290
Summe	€	12.198	4.935
Investitionsbedarf Verkaufsraum			
Baunebenkosten	€	230	0
Stromversorgung	€	250	100
Wasserversorgung	€	150	0
Hütte/Gartenhaus ca. 7 m ²	€	1.500	0
Fußboden mit Pflastersteinen ausgelegt, ca. 7 m ²	€	150	0
Außenbeleuchtung	€	40	40
Innenbeleuchtung	€	50	0
Inneneinrichtung (2 Regale)	€	45	0
2 befestigte Parkplätze je 3 m x 5 m und Fußweg	€	1.500	1.500
Summe	€	3.915	1.640
Kosten der Abschreibung gesamt			
Nutzungsdauer Verkaufsraum	a	10	10
Abschreibung Verkaufsraum	€/a	392	164
Nutzungsdauer Milchautomat	a	5	5
Abschreibung Milchautomat	€/a	2.440	987
Summe	€/a	2.831	1.151

Fortsetzung der Tabelle und Fußnoten nächste Seite

	Einheit	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
Kosten für Betriebsmittel und Sonstiges			
Stromverbrauch Automat (ca. 4 kW/d, 24 ct/kWh)	€/d	0,96	0,96
Stromverbrauch Beleuchtung (ca. 0,6 kW/d, 24 ct/kWh)	€/d	0,14	0,14
Wasser (hauptsächlich Reinigungsarbeiten, 0,1 m ³ /d, 2,50 €/m ³)	€/d	0,25	0 ³⁾
Reinigungsmaterial	€/d	0,02	0 ³⁾
Betriebskosten je Tag	€/d	1,37	1,10
Betriebskosten je Jahr	€/a	499	400
Unterhaltung Milchautomat (5 %)	€/a	610	247
Unterhaltung Verkaufsraum	€/a	39	16
Versicherung (0,5 %)	€/a	61	25
Werbung	€/a	250	250
Summe	€/a	1.459	938
Jährliche fixe Kosten des Milchautomaten und des Verkaufsraums			
Kosten für Betriebsmittel und Sonstiges	€/a	1.459	938
Kosten der Abschreibung gesamt	€/a	2.831	1.151
Summe	€/a	4.290	2.089

1) Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für einen Behälter bis max. 200 l, Holzhütte mit 7 m².

2) Automat zum Anschluss an den Hoftank im Vorraum unter Vordach.

3) Reinigung über allgemeine Milchtankreinigung aufgrund des Direktanschlusses, deshalb hier keine Kosten angesetzt.

Der Betrieb eines Milchautomaten verursacht von der Kontrolle, der Befüllung über die Reinigung bis hin zur Abrechnung in Variante 1 einen Arbeitszeitbedarf von rund 1,5 AKh/d, an 365 Tagen im Jahr (Tab. 6). Da in Variante 2 das Befüllen des Automaten aufgrund des Direktanschlusses an den Milchtank entfällt, verringert sich der Arbeitszeitbedarf auf eine knappe Stunde pro Tag.

Tab. 6: Arbeitszeitbedarf und Lohnkosten der Modelle im Vergleich

	Einheit	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
Arbeitszeitbedarf			
Sichtkontrolle Verkaufsraum und Automat	AKmin/d	11,50	11,50
Vorbereitende Tätigkeiten zur Reinigung des Milchautomaten	AKmin/d	2,00	2,00
Reinigung Milchautomat	AKmin/d	25,00	7,50
Reinigung Milchkannen	AKmin/d	12,50	0,00
Reinigung Verkaufsraum	AKmin/d	10,00	0,00

Fortsetzung der Tabelle und Fußnoten nächste Seite

	Einheit	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
Arbeitszeitbedarf			
Neubefüllen der Milchkannen und Transport und Anschluss	AKmin/d	7,5	0,0
Kassenbuchführung	AKmin/d	12,5	12,5
Summe	AKmin/d	81,0	33,5
Vermarktungstage	d/a	365	365
Summe	AKh/a	493	204
Lohnkosten			
Arbeitszeitbedarf	AKh/a	493	204
Lohnsatz	€/AKh	20	20
Summe	€/a	9.855	4.076

¹⁾ Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für einen Behälter bis max. 200 l, Holzhütte mit 7 m².

²⁾ Automat zum Anschluss an den Hoftank im Vorraum unter Vordach.

Die Lohnkosten werden zu den fixen Kosten gezählt, da die aufgelisteten Arbeiten unabhängig von der vermarkteten Milchmenge zu erledigen sind. Insgesamt entstehen in Variante 1 knapp 14.200 € fixe Kosten pro Jahr. Variante 2 verursacht dagegen gut 6.200 € fixe Kosten im Jahr (Tab. 7).

Tab. 7: Fixe Kosten der Modelle im Vergleich

	Einheit	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
Kosten für Betriebsmittel und Sonstiges	€/a	1.459	938
Kosten der Abschreibung gesamt	€/a	2.831	1.151
Lohnkosten	€/a	9.855	4.076
Fixe Kosten gesamt	€/a	14.145	6.165

¹⁾ Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für einen Behälter bis max. 200 l, Holzhütte mit 7 m².

²⁾ Automat zum Anschluss an den Hoftank im Vorraum unter Vordach.

Zur Ermittlung der Mindestabsatzmenge unter den gegebenen Annahmen werden die fixen Kosten durch den Deckungsbeitrag pro Liter Milch geteilt (Tab. 8). Der Deckungsbeitrag pro Liter Milch ergibt sich hierbei aus der Leistung abzüglich der variablen Kosten je Liter Milch. Bei einem Absatzpreis von 1,00 €/l (= Leistung) und einem Einkaufspreis von 0,37 €/l (= Preis, den der Betrieb braucht, um kostendeckend zu arbeiten) ergibt sich ein Deckungsbeitrag je Liter Milch von 0,63 €. Pro Jahr müssen also in Variante 1 knapp 22.400 Liter Milch über den Automaten vermarktet werden, um die fixen Kosten zu decken. Pro Tag entspricht dies einer Menge von rund 61 Litern, bei 365 Vermarktungstagen im Jahr. Für Variante 2 liegt die Mindestabsatzmenge bei gut 9.700 Litern Milch im Jahr, bzw. 27 Litern am Tag, bei 365 Vermarktungstagen im Jahr.

Tab. 8: Berechneter Mindestumsatz der Modelle bei einem Verkaufspreis von 1,00 Euro je Liter Rohmilch

Planungsdaten Aufbereitung	Einheit	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
Leistung	€/l	1,00	1,00
Einkaufspreis	€/l	0,37	0,37
Deckungsbeitrag	€/l	0,63	0,63
Fixe Kosten gesamt	€/a	14.145	6.165
Deckungsbeitrag	€/l	0,63	0,63
Mindestumsatz	l/a	22.346	9.739
	l/Woche	430	187
	l/d	61	27

¹⁾ Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für einen Behälter bis max. 200 l, Holzhütte mit 7 m².

²⁾ Automat zum Anschluss an den Hoftank im Vorraum unter Vordach.

Geht man von einer Vermarktungsmenge von 80 Litern am Tag aus, kann eine Einzelkostenfreie Leistung von rund 4.300 € im Jahr mit Variante 1 bzw. 12.300 € mit Variante 2 erzielt werden (Tab. 9).

Tab. 9: Einzelkostenfreie Leistung der Modelle je Jahr bei unterschiedlichen Absatzmengen

Absatzmenge l/d	Variante 1 ¹⁾ Standautomat	Variante 2 ²⁾ Automat am Hoftank
	Einzelkostenfreie Leistung in €	
20	-9.524	-1.544
30	-7.214	766
40	-4.903	3.077
50	-2.593	5.387
60	-282	7.698
70	2.028	10.008
80	4.339	12.319
90	6.649	14.629
100	8.960	16.940

¹⁾ Standautomat Innenraumtemperaturüberwachung, Leerstandsüberwachung, Münzannahme ohne Wechselgeld für einen Behälter bis max. 200 l, Holzhütte mit 7 m².

²⁾ Automat zum Anschluss an den Hoftank im Vorraum unter Vordach.

7 Fazit

Der Einstieg in die Vermarktung von Rohmilch über einen Milchautomaten lohnt sich unter den getroffenen Annahmen in Variante 1 ab einer täglichen Absatzmenge von rund 61 Litern und in Variante 2 bereits ab 27 Litern, jeweils bei 365 Vermarktungstagen im Jahr. Dies stellt entsprechende Anforderungen an den Standort des Automaten.

Der Automat sollte gut sichtbar und leicht zugänglich aufgestellt werden, was bei einem Automaten mit Direktanschluss an den Milchtank nicht immer realisierbar ist.

Je verkehrsgünstiger die Lage, desto mehr Kunden können erwartet werden. Neben der Lage wird jedoch auch die kontinuierliche Präsenz des Angebots zur Werbung auf verschiedenen Kanälen ausschlaggebend für den wirtschaftlichen Erfolg dieser Vermarktungsschiene sein. In jedem Fall kann die Vermarktung von Rohmilch auch ein wichtiger Beitrag zur betrieblichen Öffentlichkeitsarbeit sein, da Kunden auch immer als Multiplikatoren zu sehen sind.

Bei der Direktvermarktung von Rohmilch über Milchautomaten sind zahlreiche gesetzliche Regelungen zu beachten. Schon zu Beginn der Planung sollten daher das zuständige Veterinäramt und das Bauamt einbezogen und die steuerrechtliche Lage geprüft werden.

Autorinnen

Katharina Krön, Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft, Darmstadt
Heike Willms, Landwirtschaftskammer Niedersachsen, Aurich