



HOFLADEN WALLIS

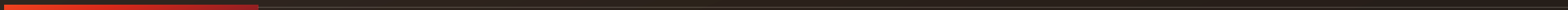
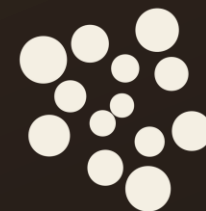
PILOT-HOFLADEN • KANTON WALLIS

Ein Ort, der verbindet. Und bleibt.

Verkauf, Kommunikation und Schulung entlang der Wertschöpfungskette.



Das Vorhaben





Ein Platz zum Ankommen



Visualisierung, nicht der fertige Laden

Ein Hofladen, der mehr ist als eine Verkaufsstelle. Ein Ort, an dem Landwirtschaft erlebt wird.

Wo Kinder spielen und Tiere streicheln, Menschen sich vernetzen und einkaufen. Produkte von hier.

Ein Platz zum Ankommen. Für Familien, für Arbeiter, für alle, die Nähe suchen zu dem, was uns ernährt.

Mitten im Alltag. Mitten im Kanton.



Wo und wie

Landwirtschaftszentrum Visp, Gebäude 3a, Talstrasse 3.



Laden, Kaffeecke und Lager auf einer Ebene. Der Aussenraum mit Spielplatz und Tieren schliesst direkt an.

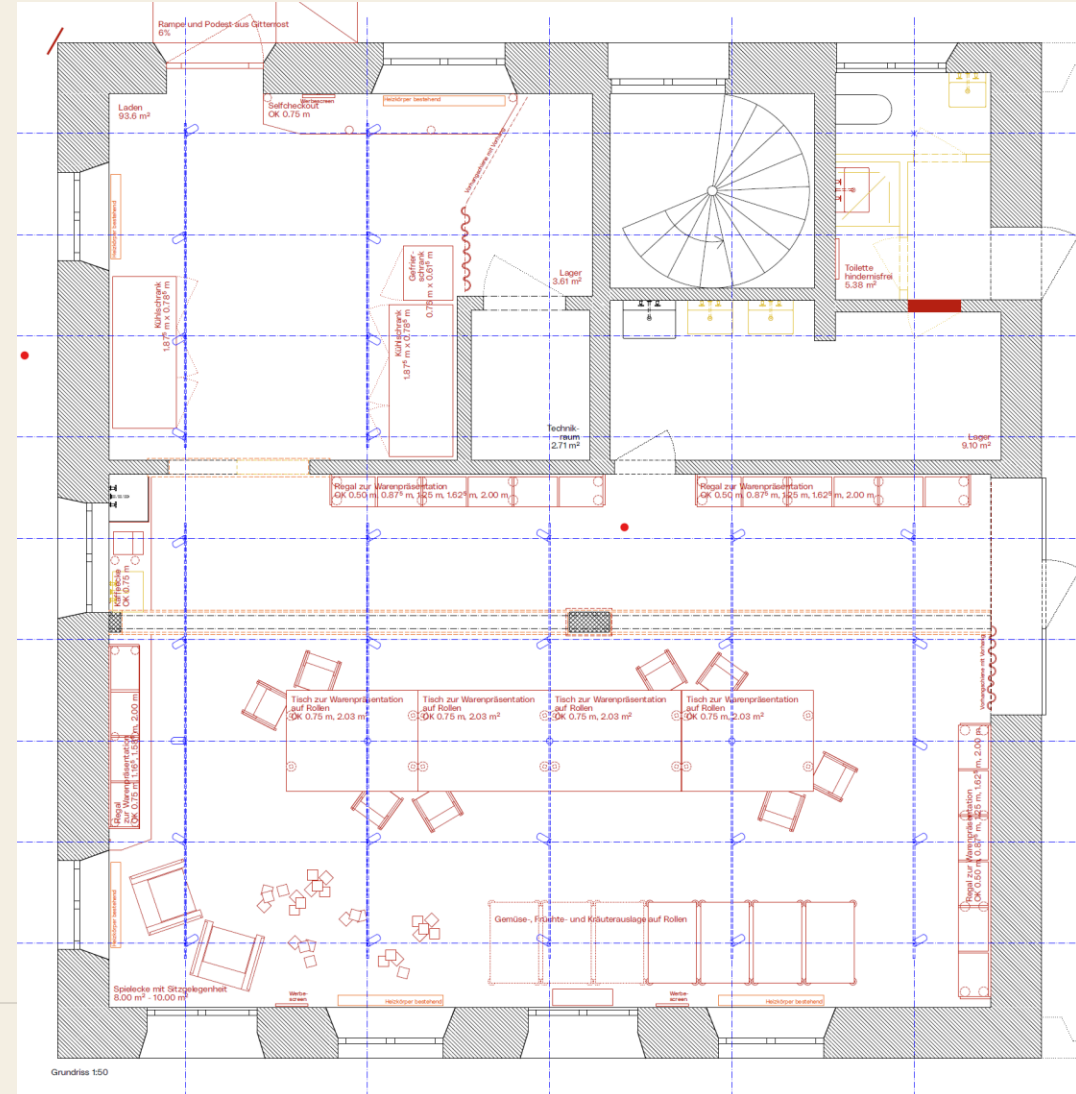
Aussenansicht, Stand 2026



Die Verkaufsfläche

Grundriss Verkaufsfläche
Planungsstand 2026

Ein Verkaufsraum, eine Kasse.
Kaffeecke und Lager schliessen an.
Die Fläche bleibt unter 100
Quadratmetern.





Zielsetzung

Sechs Zielsetzungen bestimmen alle weiteren Entscheide.

NR	ZIELSETZUNG	BEGRÜNDUNG
01	Wertschöpfung im Kanton halten	Der Zwischenhandel entfällt, der Erlös bleibt beim Betrieb.
02	Physischer Verkaufsort	Kundschaft sieht die Ware und die Herkunft vor Ort.
03	Landwirtschaft erlebbar machen	Tiere, Führungen und Degustation lassen Produktion spüren.
04	Verständnis für die Wertschöpfung	Sichtbar machen, wie ein Preis zustande kommt.
05	Wirtschaftliche Eigenständigkeit	Der Verkauf finanziert den Betrieb ohne Dauersubvention.
06	Langfristiger Bestand	Entscheide gelten über den Eröffnungstag hinaus.



Wie es funktioniert

Vier Stufen. Der Verkauf finanziert den Betrieb, die weiteren sichern den Bestand.

NR	STUFE	INHALT
01	Verkauf	Regionales Sortiment, eine Kasse, Herkunftsbetrieb am Produkt.
02	Aufenthalt	Kaffeecke, Streichelzoo und Spielplatz halten die Kundschaft vor Ort.
03	Bildung	Führungen und Lernende vermitteln landwirtschaftliche Praxis.
04	Gemeinschaft	Wiederkehrende Kundschaft statt Einzelbesuch.

BergBox führt den Verkauf im Mandat. Die Betriebe bleiben Eigentümer ihrer Marke.

Sortiment und Preise





Sortimentsbereiche

Elf Warengruppen auf rund 31 Laufmetern. Grundlage: Sortimentsplanung Hofladen Wallis.

NR	WARENGRUPPE	ROLLE
01	Gemüse und Früchte, frisch	Frequenztreiber
02	Brot und Backwaren	Täglicher Bedarf
03	Milchprodukte und Käse	Grundbedarf
04	Fleisch und Wurstwaren	Kühlsortiment
05	Wein, Bier und Spirituosen	Walliser Güter
06	Alkoholfreie Getränke	Lagerfähig

NR	WARENGRUPPE	ROLLE
07	Konfitüre, Honig, Öl, Gewürze	Eigenverarbeitung
08	Grundnahrungsmittel	Stabile Drehung
09	Trockenfrüchte und Nüsse	Impulskauf
10	Geschenkbboxen, Saisonfläche	Wertschöpfung
11	Non-Food	Kein Verderb

Die Rolle je Warengruppe bestimmt Fläche, Kalkulation und Vertragsform.



Was wir jetzt suchen

Das Sortiment steht in Grundzügen. Was fehlt, sind eure Produkte, Mengen und Preise. Genau dafür ist dieser Anlass da.

NR	WAS WIR WISSEN MÖCHTEN	WARUM
01	Welche Produkte du anbieten kannst	Wir sehen, wo das Sortiment vollständig wird.
02	Welche Mengen pro Woche realistisch sind	Das Regal muss auch am Samstag gefüllt sein.
03	In welchem Zeitfenster du lieferst	Saisonale Lücken lassen sich vorher planen.
04	Welchen Preis du dafür brauchst	Wir gleichen ihn mit dem Marktpreis ab.

Genau diese vier Angaben erfasst du im Online-Formular.



Was zählt

Zwei Kriterien entscheiden über Fläche und Menge: Herkunft und Haltbarkeit.

Nach Herkunft

STUFE	HERKUNFT
01	Visp und direkte Nachbargemeinden
02	Oberwallis
03	Kanton Wallis
04	Ausserhalb, nur wenn nichts anderes verfügbar

Nach Haltbarkeit

STUFE	HALTBARKEIT UND FOLGE
01	Lange haltbar: planbar, grössere Menge
02	Mittel: Nachlieferung nach Bestellung
03	Kurz: Menge mit Personal und Einkauf abgestimmt
04	Sehr kurz: nur auf Abruf, kein Lagerbestand

Je näher und je haltbarer, desto mehr Fläche. Frischware wird eng koordiniert.



Funktionsweise

Sechs Schritte vom Auftrag bis zur Zahlung. Der Aufwand für dich bleibt klein.

NR	SCHRITT	WIE ES LÄUFT
1	Auftrag	1.1 Wir bestellen Produkte · 1.2 Laufender Liefervertrag
2	Check-in	2.1 Bereits am Standort des Betriebs · 2.2 Direkt vor Ort in Visp
3	Bestand	3.1 Kleines Lager · 3.2 Direkt in Kühlschrank oder Rayon
4	Verkauf	4.1 Self-Checkout oder Personal an der Kasse
5	Rückgabe	5.1 Rücknahme oder Abschreibung bei Verfall
6	Zahlung	Automatisch nach Vertrag, Provision je Sortimentskategorie

Du lieferst und deklarierst. Erfassung, Verkauf und Abrechnung übernehmen wir.



Liefern und nachfüllen

Die Ware kommt zu uns. Das Einräumen kannst du nach Absprache selbst übernehmen.

NR	ABLAUF	WAS GILT
01	Anlieferung am Standort	Talstrasse 3, Visp. Zeitfenster wird mit BergBox vereinbart.
02	Einräumen durch uns	Standardfall. Wir übernehmen Regal und Präsentation.
03	Einräumen durch dich	Nach Absprache mit BergBox möglich, mit fester Fläche.
04	Nachfüllen auf Bestellung	Wir melden den Bedarf, du lieferst nach.
05	Kontinuierlicher Lieferauftrag	Feste Menge im festen Rhythmus, ohne Einzelbestellung.

Welcher Weg gilt, wird im Einzelvertrag festgehalten.



Wenn Ware ausläuft

Kein Betrieb soll erfahren, dass seine Ware im Container gelandet ist.

NR	SCHRITT	WAS PASSIERT
01	Laufende Überwachung	Das System kennt das Ablaufdatum jeder Charge.
02	Meldung an dich	Du wirst informiert, bevor die Frist erreicht ist.
03	Deine Wahl	Zurücknehmen, im Preis reduzieren oder abschreiben.
04	Rückgabe	Abholung am Standort, im vereinbarten Zeitfenster.

Bei Kommission trägst du das Risiko. Deshalb bekommst du die Meldung früh genug.



Wie der Preis entsteht

Der Verkaufspreis richtet sich nach dem Detailhandel. Daraus ergibt sich, was wir einkaufen können. Beispiel: Äpfel Galmac, 500 Gramm.

SCHRITT	RECHNUNG	BETRAG
Verkaufspreis im Regal	orientiert am Detailhandel	CHF 1.95
Abzüglich Zielspanne 30 Prozent	1.95 mal 0.30	CHF 0.59
Höchster Einkaufspreis	1.95 minus 0.59	CHF 1.36

Genau diese Angebote holen wir jetzt ein. Liegt dein Preis darunter, ist das Produkt listbar.



Zielspannen je Warengruppe

Die Zielspanne richtet sich danach, ob die Kundschaft den Preis vergleichen kann. Sie deckt Personal, Fläche, Kühlung, Kasse und Verderb.

NR	SORTIMENTSTEIL	PREISREGEL	ZIELSPANNE
01	Eier, Milch, Kartoffeln, Standardgemüse, Bier	Marktpreis halten	20 bis 25 %
02	Brot, Äpfel, Birnen, Standardkäse	Marktpreis plus höchstens 10 Prozent	25 bis 30 %
03	Walliser Wein, Alpkäse, Trockenfleisch	Eigener Preis, Referenz beobachten	30 bis 40 %
04	Eigenverarbeitung, Gewürze, Geschenkboxen	Freie Kalkulation	45 bis 60 %

Wir legen die Spanne offen, damit du deinen Preis selbst prüfen kannst.



Jetzt anmelden

Die Anmeldung läuft digital. Code scannen, Betrieb und Produkte erfassen, fertig.



NR	SCHRITT	WAS DU BRAUCHST
01	Code scannen oder Adresse eingeben	Handy oder Computer
02	Betrieb erfassen	Name, Ort, Kontakt
03	Produkte eintragen	Produkt, Menge pro Woche, Saison, Preis
04	Absenden	Rückmeldung durch BergBox bis Ende August

base.yosuite.io/onboarding/hofladen