

HOF direkt

1•2022

Die Zeitschrift für Direktvermarkter



Hofladen des Jahres:
Ausgezeichnete Höfe

#WirkönnenHOFladen:
Hof Löbke – starkes Team

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter

Als Team wachsen

40 Jahre Erfahrung in der Direktvermarktung sind für Familie Löbke aus Ibbenbüren Basis und Motor, das Unternehmen voranzubringen. Als Könner für veredelte Produkte im Glas und als Gastgeber haben sich die Profis breit aufgestellt. Das Motto: Jeder macht, was er am besten kann.



Marianne und Werner Löbke gemeinsam mit ihren Kindern Christine, Matthias, Tobias und Ramona (von links). Die Weichen für den Generationswechsel sind bereits gestellt.

► Als ich kürzlich auf dem Hof Löbke in Ibbenbüren im Rahmen meiner Recherche eintraf, wurde ich gleich auf dem Park-

platz abgeholt: Denn hier betreibt der Familienbetrieb ein selbstorganisiertes Corona-Testzentrum. Ein kluger Schachzug:

Die umliegende Bevölkerung ist froh über die Versorgung und zahlreiche Kunden honorieren den Schnelltest mit einem Spontankauf im Hofladen. „Das arbeitsintensive Testzentrum bietet uns Schutz für unsere Mitarbeiter und Familie und gewährleistet, dass der Betrieb auch in Pandemiezeiten möglichst rund läuft“, erklärt Tobias Löbke. Der 42-jährige Diplom-Kaufmann leitet gemeinsam mit seiner Mutter Marianne die Hof Löbke GmbH & Co KG. Hierzu zählen neben dem 200 m² großen Hofladen sowohl das Hofrestaurant, die Eventlocation „Parkhaus Aatal“ und der 3 000 m² große Hoferlebnispark mit Abenteuerspielplatz und Streichelzoo. Hinzu kommen noch die Organisation der Hofmanufaktur mit Einmachküche und Backstube, das Management rund um den Warenverkauf auf den Wochenmärkten sowie die Abwicklung der Bestellungen über den Onlineshop und Wochenmarkt 24.

Viel Arbeit benötigt viele Hände

Zu Löbkes Unternehmensführung passt perfekt ein altes afrikanisches Sprichwort: „Wenn Du schnell gehen willst, geh alleine. Willst Du eine weite Strecke zurücklegen, geh mit anderen zusammen.“ So ist das Betriebskonzept nicht von heute auf morgen entstanden, sondern mit der Zeit gewachsen. „Meine Eltern sind vor 40 Jahren mit einer kleinen Erdbeerselbstpflücke gestartet und haben den Betrieb peu à peu zusammen mit uns Kindern erweitert“, erzählt der Betriebsleiter und betont: „Wir schaffen die Arbeit im Team, um langfristig und nachhaltig voranzukommen.“ Beispielsweise bewirtschaftet der Bruder Matthias Löbke gemeinsam mit dem Vater Werner den landwirtschaftlichen Betrieb mit insgesamt 80 ha Sonderkulturanbau. Neben Spargel, Erdbeeren und sonstigen Beerenfrüchten gedeihen auf den Feldern Einlegegurken, Salat, Grünkohl und Co.

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter



3 000 m² groß ist Löbkes Hof-Erlebnispark. Während die Kinder den weitläufigen Abenteuerspielplatz genießen, lässt sich im angrenzenden Hofrestaurant entspannt speisen.

Fotos: F. Schildmann



Wie zufällig stehen gepackte Rezepttüten griffbereit für den schnellen Einkauf parat.



Für eine ausführliche Beratung nimmt sich das Verkaufspersonal ausgiebig Zeit. Wochentags ist Brot sehr gefragt und am Wochenende Brötchen.



Alle Kundengruppen im Blick. Die Single-Gurken im Glas lassen sich sehr gut als Mitbringsel verkaufen.

Für alle Fragen rund um das Personal ist Schwester Ramona verantwortlich. Kein leichtes Unterfangen, schließlich beschäftigt das Unternehmen 50 Mitarbeiter:innen in Teil- und Vollzeit, rund 20 Aushilfskräfte und etwa 80 Saison-Mitarbeiter:innen. Expertin für Pädagogik und Erleben ist die jüngste Schwester Christine. Die 28-jährige gelernte Erzieherin bietet Alpaka-Führungen an und ist Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um den Erlebnispark. Für 4 € Eintritt

können Kinder sich auf dem 3 000 m² großen Außengelände mit Rutschenturm, Hüpfkissen, Seilbahn, Maispool und Streichelzoo austoben. Erwachsene zahlen 2 €, Rentner oder Menschen mit Handicap haben freien Eintritt und können die Aussicht mit Weitblick ins Tecklenburger Land genießen. Im angrenzenden Hofrestaurant gibt es neben dem täglichen Frühstück- und Mittagsbuffet für 12,90 € pro Person frisch gebackenen Kuchen aus der hauseigenen Backstube.

Glasklar einglegt und veredelt

Rund 20 Sorten eingelegtes Obst und Gemüse im Glas stehen im Hofladen zum Verkauf, zudem ist der Betrieb ein Spezialist für Fertiggerichte. Die Kunden können je nach Saison zwischen 40 bis 50 verschiedenen Gerichten wählen. „Klassische Hausmannskost wie Wirsing-Rahm, abgefüllt im 450-g-Sturzglas für 3,90 €, Spitzkohl-, Grünkohl- oder Sauerkrauteintopf oder deftige Suppen laufen in der

HOF direkt

Die Zeitschrift für Direktvermarkter



Trockenprodukte in hübscher Glasverpackung wie hauseigene Müslis oder Backmischungen sind beliebte Geschenkartikel. Sie laufen sowohl im Hofladen als auch im Online-Shop gut und sind auch ein gefragtes Produkt für die Sortimentsergänzung von Berufskollegen.



Um die Logistik zu vereinfachen, wird aktuell die Software SAP Business One eingeführt. Alle Artikel erhalten Barcodes und zeitaufwendiges Scannen per Hand ist künftig passé.

kalten Jahreszeit sowohl im Hofladen als auch im Wiederverkauf extrem gut“, verrät Tobias Löbke. Dass diese Klassiker auch im Hofrestaurant sehr beliebt sind, versteht sich von selbst. Um möglichst viele Zielgruppen bedienen zu können, empfiehlt der Praktiker, One-Pot-Gerichte mit Linsen, Erbsen oder Möhren jeweils mit und ohne Fleischeinlage anzubieten. Aus der Ideenschmiede kommen zahlreiche raffinierte Geschenkideen in Glas und Flasche. Neben Backmischungen, Müslis und Risottos lässt sich das Team regelmäßig etwas Kreatives einfallen. „Im 14-täglichen Rhythmus setzen wir uns mit bis zu sechs Personen aus den verschiedensten Abteilungen zusammen und erfinden neue Produkte“, verrät der Direktvermarkter. Dann geht es ab in die Versuchsküche, passende Gläser werden ausgesucht, Etiketten entwickelt und erste Testverkäufe finden statt. Erfahrungsgemäß schaffen Neulinge es erst nach zwei bis sechs Monaten Tüftelei ins Sortiment. Den Kopf voller Ideen blickt Tobias Löbke mit frisch gedruckten Produktkatalogen positiv in die Zukunft. Denn in seiner Kundenkartei warten rund 3000 gelistete Wiederverkäufer auf ein spannendes Sortiment aus der Hofmanufaktur. ◀

Stefanie Jaisfeld



Lieferwagen mit Botschaft, der beim Ausliefern der Ware garantiert auffällt. Insgesamt sind zwölf Fahrzeuge im Einsatz.

BETRIEBSSPIEGEL

Betriebsleiter

Werner (71,) Landwirtschaftsmeister, und Marianne Löbke (68), Hauswirtschaftsmeisterin, Industriekauffrau; mitarbeitende Kinder: Tobias (42), Dipl.-Kaufmann, Ramona (38), Dipl.-Kauffrau, Matthias (35) Gartenbauingenieur, Christine (28), Erzieherin, weitere Kinder Andreas (44) und Michael (31)

Betrieb

Hof Löbke GbR Landwirtschaft: 30 ha Spargel, 20 ha Erdbeeren, 10 ha sonstiges Beerenobst, 20 ha Gemüse wie Einlegegurken, Kürbis, Salat, Grünkohl, 20 Saisonverkaufsstände

Lage

Ibbenbüren (54 000 Einwohner) liegt im Kreis Steinfurt, NRW.

Produkte

Spargel, Beerenobst, Einlegegurken, Kürbisse, sonstiges Gemüse, Salat, eingelegtes Obst und Gemüse im Glas, Fruchtaufstriche, Backwaren, Kuchen im Glas, Fertiggerichte, Backmischungen im Glas

Zukauf

Obst, Gemüse, Eier, Wurstwaren, Käse, Honig, Fruchtsäfte, Wein, Dekoartikel usw.

Betriebszweige/Vetriebskanäle

Hof Löbke GmbH & Co. KG: Hofladen (Größe 200 m², Öffnungszeiten Montag bis Sonntag von 7 bis 19 Uhr), Hofrestaurant (300 m², 120 Plätze im Innenbereich, 100 im Außenbereich), Event-Location „Parkhaus Aatal“, Hof-Erlebnispark, Hofmanufaktur, Wochenmärkte in Münster, Osnabrück und Greven, Onlineshop, Wochenmarkt 24

Bedeutung Absatzwege

Im Jahr 2020: 50 % Wiederverkauf, 18 % Hofladen, 8 % Gastronomie, 10 % Wochenmarkt, 7 % Saisonverkaufsstände, Rest Online-Shop, Wochenmarkt 24

Mitarbeiter

50 Festangestellte, 20 Aushilfskräfte, rund 80 Saison-Mitarbeiter

[www.](http://www.loebke.com)

loebke.com

