



### Tourismuspolitik Massnahmen T1, L1, L5:

### Auslegeordnung Tagestourismus, Auslegeordnung Tourismus/Landwirtschaft, Sensibilisierungskampagne Tourismus/Landwirtschaft

## Potenzialanalyse und Ideen für agrotouristische Massnahmen

**Stand: Genehmigt von der Standeskommission, 1. April 2025**

### Zu beachten

1. Die vorgeschlagenen Massnahmen verlangen zum Teil ein hohes Mass an Eigeninitiative. Viele Menschen haben diese Eigenschaft verinnerlicht. Es soll allerdings nicht der Eindruck entstehen, dass man einfach mal probieren kann und das Projekt dann «von selbst» zum Erfolg wird. Hinter jedem Produkt und Projekt stecken jede Menge Arbeit, Fleiss, Perfektionswillen, Qualitätsdenken und Vermarktungsgeschick.
2. In der Privatwirtschaft bewährt sich die Faustregel, dass ein neues Projekt rund fünf Jahre auf dem Markt sein muss, bis es rentiert. So viel Durchhaltevermögen – finanziell, materiell, ideell – ist eine Grundvoraussetzung, auch für landwirtschaftliche Initianten.
3. Bei der Einführung von Konsumgüterprodukten gilt der Erfahrungswert, dass neun von zehn neuen Produkten floppen. Nicht immer ist der Markt allein schuld, viele Fehler passieren auch Seitens des Produzenten. Dieses Risiko muss in Kauf genommen werden.
4. Die Potenzialanalyse findet unabhängig der gesetzlichen Grundlage statt. Das heisst, für einige Angebote müssen als erstes die gesetzlichen Grundlagen angepasst werden oder ein Pilotprojekt gestartet werden. Kantonale Gesetze und Verordnungen sind einfacher anzupassen als übergeordnete eidgenössische Vorschriften. In Innerrhoden können Beamte der Verwaltung sowie unsere Politiker die notwendigen Schritte aufzeigen und allenfalls einleiten.
5. Die Erträge sind eine grobe und neutrale Abschätzung und beinhalten eine Grössenordnung von möglichen Stückzahlen, Stückpreisen und Margen. Je nach Rahmenbedingungen und vorgängigen Investitionen können Anzahl, Preis und Marge variieren.

## Top 4 der Potenziale in Bezug auf Aufwand/Ertrag und Umsetzbarkeit

	Umsatzpotential pro Betrieb in Fr.	Marge	Umsatzpotential ganzer Kanton in Fr.	Umsetzbarkeit	Risiken
• <b>Stellplätze auf dem Bauernhof</b>	4'800.00	70%	bis zu 96'000.00	Gesetzliche Grundlage und/ oder Ausnahmeregelung schaffen	Verzögerungen, Inhaltliche Auseinandersetzungen über das Angebot zwischen den Branchen/Tourismus
• <b>Saisonale Attraktionen</b>	32'000.00	50%	bis zu 64'000.00	Mit einem Helfer-, Verkehrs- und Umweltkonzept realisier- bar	Wetter und Umwelteinflüsse können zu Ausfalltagen und Umsatzeinbussen führen.
• <b>Appenzeller Produkte</b>	Je nach Angebot und Ausgestaltung	10%	Potential für Direktver- marktung vorhanden	Unkompliziert mit einer Inno- vationskraft und den vorhan- denen äusseren und betrieb- lichen Bedingungen	Ernteausfahl durch äussere Einflüsse.  Wenig Erfahrung mit den Produkten
• <b>Bauernfest</b>	10'000.00	30%	150'000.00	Gesetzliche Grundlage und/oder Ausnahmeregelung schaffen,  Gastgewerbegesetz	Verzögerungen,  Inhaltliche Auseinanderset- zungen über das Angebot zwischen den Bran- chen/Tourismus

Massnahme	Beschrieb	Bewertung, Vor- und Nachteile	Rahmenbedingungen, Gesetze	Schätzung Potenzial
<b>Stellplätze auf dem Bauernhof</b>	<p>Meistgenannte Rückmeldung aus Umfrage und Interview. Bäuerinnen und Bauern bieten Stellplätze auf ihrem Hof an, um Nachfrage der Camper zu begegnen. Die Buchung erfolgt heute über diverse Apps.</p> <p><b>App «PlaceToBee»</b> Jahresbeitrag für Camper, Stellplätze sind kostenlos, dafür wird erwartet, dass die Camper Produkte vom Hof kaufen.</p> <p><b>App «Nomady»</b> Die meisten Stellplätze befinden sich auf Bauernhöfen; Buchung und Bezahlung erfolgen online.</p> <p><b>App «park4night»</b> Zeigt Stell- und Campingplätze in der Umgebung des Nutzers; Plätze werden von der Community publiziert, darunter oft gewöhnliche Parkplätze.</p> <p><b>App «Wohnmobilland»</b> Gut ausgebautes, einfach zu bedienendes App, zahlreiche Vorschläge auf Bauernhöfen</p> <p>Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: Schlafplätze, WC, Duschen, Aufenthaltsräume Gastgeber-Qualitäten wie Gästebetreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– intakter Markt, hohe Nachfrage</li> <li>– gut organisierte und erreichbare Kunden via Apps</li> <li>– relativ einfach umzusetzen</li> <li>– geringe Vermarktungskosten: Angebot via App und VAT AI</li> <li>– minimale Investitionen: WC, fliessendes Wasser</li> <li>– optionale Investitionen: Camperstrom, Dusche, Geschirrabwasch</li> <li>– Steuermöglichkeiten durch Angebot und Verbot von Wildcampen und Wildzelten</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– gesetzliche Grundlagen noch zu erarbeiten</li> <li>– Camper auf Bauernhöfen gefallen nicht «allen»</li> <li>– Gastgeber-Qualitäten müssen wohl in vielen Fällen erst erarbeitet und trainiert werden</li> </ul>	<p>Camping-Verordnung: Einschränkung 30 Tage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Kategorie Stellplätze fehlt komplett</li> <li>– Zeitliche Ausdehnung auf 12 Monate</li> <li>– Beschränkung auf 2 Stellplätze pro Hof</li> </ul> <p>Weitere gesetzliche Rahmenbedingungen Gesetzliche Rahmenbedingungen, insbesondere Rahmenbedingungen Camping-Verordnung müssen angepasst werden</p> <p><b>Siehe auch B4</b></p>	<p><b>Potenzial pro Einheit</b> Ø Belegung 30% in der Saison (9 Monate) = 80 Logiernächte Ø Preis pro Nacht Fr. 30.00 Total: Fr. 2'400.00</p> <p><b>Potenzial pro Hof</b> 2 Stellplätze à Fr. 2'400.00 Fr. 4'800.00 (Marge: 70%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 bis 20 Bauernhöfe à 2 Stellplätze Fr. 48'000.00 bis 96'000.00</p> <p>Weiter gefasst kann von einem Potenzial von rund 45 Betrieben, die sich aus rein touristischer Sicht eignen würden, ausgegangen werden</p>
<b>Zelten auf dem Bauernhof</b>	<p>Kann im Zusammenhang mit Vorschlag «Stellplätze» umgesetzt werden.</p> <p>Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: Schlafplätze, WC, Duschen, Aufenthaltsräume Gastgeber-Qualitäten wie Gästebetreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Zelten und Biwakieren kanalisieren und Wildwuchs verhindern.</li> <li>– Steuermöglichkeiten durch Angebot und Verbot von Wildcampen und Wildzelten</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– gesetzliche Grundlagen noch zu erarbeiten</li> <li>– Zelte auf Bauernhöfen gefallen nicht «allen»</li> <li>– Gastgeber-Qualitäten müssen wohl in vielen Fällen erst erarbeitet und trainiert werden</li> </ul>	<p>Camping-Verordnung: Einschränkung 30 Tage</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Beschränkung auf 4 Zelte pro Hof</li> </ul> <p>Gesetzliche Rahmenbedingungen, insbesondere Rahmenbedingungen Camping-Verordnung müssen angepasst werden</p> <p><b>Siehe auch B4</b></p>	<p><b>Potenzial pro Einheit</b> Ø Belegung 30% in der Saison (7 Monate) = 65 Logiernächte Ø Preis pro Nacht Fr. 20.00 Total: Fr. 1'300.00</p> <p><b>Potenzial pro Hof</b> 4 Zelte à Fr. 1'300.00 Fr. 5'200.00 (Marge: 70%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 bis 20 Bauernhöfe à 4 Zeltplätze Fr. 52'000.00 bis 104'000.00</p>

<p><b>Schlafen im Stroh / Heu</b></p> <p><b>Schlafen auf der Alp (saisonal)</b></p>	<p>Oft genannte Massnahme, welche heute schon angeboten wird (siehe Website VAT AI)</p> <p>Angebot könnte noch ausgebaut und mit weiteren Angeboten kombiniert werden: Einblick in den Hof, «Der Appenzeller Bauerngarten», Kochkurs auf dem Bauernhof usw.</p> <p>Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: Schlafplätze, WC, Duschen, Aufenthaltsräume Gastgeber-Qualitäten wie Gästebetreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Aufwand und Risiko überschaubar, je nach Investitionsbedarf für Toiletten usw.</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gastgeber-Qualitäten müssen wohl in vielen Fällen erst erarbeitet und trainiert werden</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Einheit</b>          ø Belegung 10% in der Saison (5 Monate)          = 15 Logiernächte          ø Preis pro Nacht Fr. 25.00          Total: Fr. 375.00</p> <p><b>Potenzial pro Hof</b>          30 Plätze à Fr. 375.00          Fr. 11'250.00 (Marge: 70%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b>          5 bis 10 Bauernhöfe à 30 Plätze          Fr. 56'250.00 bis 112'500.00</p>
<p><b>Ferien auf dem Bauernhof</b></p> <p><b>Airbnb (ganzjährige Angebote)</b></p>	<p>Oft genannte Massnahme, welche heute schon angeboten wird (siehe Website VAT AI)</p> <p>Angebot könnte noch ausgebaut und mit weiteren Angeboten kombiniert werden: Einblick in den Hof, «Der Appenzeller Bauerngarten», Kochkurs auf dem Bauernhof usw.</p> <p>Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: Schlafplätze, WC, Duschen, Aufenthaltsräume Gastgeber-Qualitäten wie Gästebetreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– bestehende Nachfrage</li> <li>– kann über bekannte Plattformen vermarktet werden</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gastgeber-Qualitäten müssen wohl in vielen Fällen erst erarbeitet und trainiert werden</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Einheit</b>          ø Belegung 20% über das Jahr          = 72 Logiernächte          ø Preis pro Nacht Fr. 60.00          Total: Fr. 4'320.00</p> <p><b>Potenzial pro Hof</b>          4 Einheiten à Fr. 4'320.00          Fr. 17'280.00 (Marge: 70%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b>          5 bis 10 Bauernhöfe à 4 Plätze          Fr. 86'400.00 bis 172'800.00</p>
<p><b>Auszeit mit Wohnen und Arbeiten auf dem Bauernhof</b></p> <p><b>Alpsaison (je ca. 2 Wochen)</b></p>	<p>Als Auszeit für gestresste Städterinnen und Städter und als sinnstiftende Tätigkeit ein Ausgleich. Ähnliche Angebote werden auch im Kloster angeboten.</p> <p>Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: Schlafplätze, WC, Duschen, Aufenthaltsräume Gastgeber-Qualitäten wie Betreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.</p> <p>Bei vorhandenen Voraussetzungen sind auch Projekte mit sozialer Integration denkbar, was längere Zeit als nur zwei Wochen in Anspruch nimmt.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– bestehende Nachfrage</li> <li>– soziales Engagement</li> <li>– spannende Menschen kennen lernen</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Keine zahlende Arbeitskraft, sondern ein Gast der je nach Fähigkeiten mithilft.</li> <li>– Regeln müssen klar festgelegt werden</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Einheit</b>          ø 3x 2 Wochen über das Jahr          ø Preis pro Woche Fr. 700.00          Total: Fr. 4'200.00</p> <p><b>Potenzial pro Hof</b>          Fr. 4'200.00 (Marge: 70%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b>          5 bis 10 Bauernhöfe          Fr. 86'400.00 bis 172'800.00</p>

<b>Frühstück für Übernachtungsgäste</b>	Erweiterung Angebot für Übernachtungsgäste mit Lunchpaket oder am Küchentisch/Garten	<b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Miteinander auf dem Betrieb – spannende Menschen kennenlernen  <b>Nachteile</b> – Mehraufwand	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> ø 80% der Logiernächte = 200 ø Preis pro Person Fr. 15.00 Fr. 3'000.00 (Marge: 30%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 bis 20 Bauernhöfe à 200 Logiernächte Fr. 30'000.00 bis 60'000.00
<b>Hof-Beiz (öffentlich)</b>	Gruppen oder Individualgäste  Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: WC, Gasträume Gastgeber-Qualitäten wie Gästebetreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.	<b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Direktvermarktung der Produkte  <b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit	Raumplanung, Baugesetzgebung, Gastgewerbegesetz  Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> ø 150 Öffnungstage pro Jahr ø Umsatz pro Tag Fr. 300.00 Fr. 45'000.00 (Marge: 30%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 5 Bauernhöfe Fr. 225'000.00
<b>Eventlokal (nur auf Reservation)</b>	Feiern- oder Firmenveranstaltungen  Materielle und immaterielle Investitionen erforderlich: WC, Gasträume Gastgeber-Qualitäten wie Gästebetreuung, Unterhaltung, Vermarktung usw.	<b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Direktvermarktung der Produkte  <b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit	Gastgewerbegesetz  Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> ø 30 Anlässe pro Jahr ø Umsatz pro Tag Fr. 1'500.00 Fr. 45'000.00 (Marge: 30%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 5 Bauernhöfe Fr. 225'000.00
<b>Partnerschaft mit Hotels</b>	Hotels bieten «Besuch auf dem Bauernhof» als Zusatzangebot für ihre Gäste an. Programmgestaltung wie «Einblick: Ein Tag auf dem Bauernhof»  Vermarktung via Hotelbetrieb; je nachdem auch via Bauernbetrieb (Bauer verkauft Hotelübernachtung als Zusatz zum Erlebnistag auf dem Bauernhof)	<b>Vorteile</b> – Zusatzangebot für Hotelbetrieb – Kontakt zu Gästen für Bäuerinnen und Bauern – Möglichkeit für Produkteverkauf  <b>Nachteile</b> – Bedingt organisatorische Absprache zwischen Hotel und Bäuerin und Bauer	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> ø 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 10.00 Fr. 1'200.00 (Marge: 30%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 12'000.00
<b>Alpine Kombi-Angebote</b>	Gemeinsames Angebot von Luftseilbahn, Bergwirtschaft und Alpwirtschaftsbetrieb, beispielsweise Seilbahnfahrt, Mittagessen im Berggasthaus, Wanderung zur Alp, Einblick in den Alpbetrieb, mit/ohne Käserei, Degustation, Verkauf landwirtschaftliche Produkte, Übernachten im Heu oder wieder zurück im Berggasthaus.  Vermarktung durch Luftseilbahn und VAT AI. wo vorhanden auch via Website der Alpwirtschaft	<b>Vorteile</b> – individuelle Ausgestaltung – Vermarktung unter gemeinsamem Titel  <b>Nachteile</b> – Luftseilbahn müsste wohl den Lead übernehmen; kann aber auch initiativen Bäuerinnen und	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten. Voraussetzung sind Wille und Begeisterung von Luftseilbahn, betroffenen Bergwirtschaften und Alpwirten	<b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 10.00 Fr. 1'200.00 (Marge: 30%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 12'000.00 Anteil Landwirtschaft

		Bauern überlassen werden		
<b>Hofladen mit Lebensmittel</b>  <b>Selbst- Pflücken (Blumen, Obst)</b>	Verkauf von Produkten vom eigenen Bauernhof/Alp. Kann mit Produkten von Partnerbetrieben ergänzt werden  Verkauf im Lädeli (Kasse, Kühlvitrine, elektronische Zahlungsmittel, Video-Überwachung, Schliessanlage)  Verkauf durch Automaten (gekühlt/ungekühlt, Zahlung mit Bargeld, Karten, Twint)	<b>Vorteile</b> – je nach Lage gute Absatz-Chancen – Investitionen je nach Ausbau-Standard überschaubar – kann ohne grossen Personaleinsatz betrieben werden  <b>Nachteile</b> – Investitionen je nach Ausbau bedeutend höher – Diebstahl und Vandalismus	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Artikel à ø 100 Verkäufe pro Artikel/Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 7.00 Fr. 21'000.00 (Marge: 10%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 15 Angebote Fr. 315'000.00
<b>Dekoartikel</b>  <b>Selbstge- machtes</b>  <b>(Non-Food)</b>	Verkauf von Produkten vom eigenen Bauernhof Kann mit Produkten von Partnerbetrieben ergänzt werden  Verkauf im Lädeli (Kasse, elektronische Zahlungsmittel, Video-Überwachung, Schliessanlage)  Verkauf durch Automaten (Zahlung mit Bargeld, Karten, Twint)	<b>Vorteile</b> – je nach Lage gute Absatz-Chancen – Investitionen je nach Ausbau-Standard überschaubar – kann ohne grossen Personaleinsatz betrieben werden  <b>Nachteile</b> – Investitionen je nach Ausbau bedeutend höher – Diebstahl und Vandalismus	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 40 Artikel à ø 20 Verkäufe pro Artikel/Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 15.00 Fr. 12'000.00 (Marge: 50%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 120'000.00
<b>Einblicke:</b>  <b>Ein Tag auf dem Bau- ernhof / Hof- führungen / Gartenbau- projekte / Fischzucht / Eierbetrieb</b>	<b>Frühaufsteher-Variante:</b> Eintreffen zum Melken Gemeinsames Frühstück mit der Bauernfamilie Vortrag/Gespräch über Leben auf dem Bauernhof Zuschauen/Mitwirken beim Futtern, Viehaustrieb Mitwirken bei Arbeiten auf dem Hof: Heuen Gemeinsame Zubereitung Mittagessen Verabschiedung nach dem gemeinsamen Essen  <b>Untertag-Variante:</b> Eintreffen zum Mittagessen (oder anschliessend) Vortrag/Gespräch über Leben auf dem Bauernhof Zuschauen/Mitwirken beim Futtern, Viehaustrieb Mitwirken bei Arbeiten auf dem Hof: Heuen Gemeinsame Zubereitung Nachtessen Verabschiedung nach dem Nachtessen – oder nach dem Jass	<b>Vorteile</b> – sehr authentisch – würde von gewissem Publikum sehr geschätzt – gibt gute Kontakte zu Gästen – kombinierbar mit andern Angeboten: Schlafen im Stroh, Ferien auf dem Bauernhof, Zusammenarbeit mit Hotels – wenig/keine Investitionskosten – Programm kann vereinfacht und abgekürzt werden: 2–3 Stunden anstatt halber Tag  <b>Nachteile</b> – nicht zu unterschätzender Aufwand für Bauernfamilie – hoher Initialaufwand: Zeit, Organisation, Varianten (Wetter,	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 50.00 Fr. 6'000.00 (Marge: 30%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 60'000.00

	Saison, Abkömlichkeit Familie)			
<p><b>Appenzeller Produkte</b></p>	<p><b>Angebote, auch mit «ausgefallenen» Produkt-Ideen erweitern:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Käse</b> Käsesorten, in Kombination mit anderen Zutaten Rohmilchkäse und andere fermentierte Produkte</li> <li>– <b>Früchte und Obst</b> Confi, Chutney, kandierte Feigen Erzeugung von Äpfeln, Birnen, Kirschen sowie Feigen und Kiwis. Angebote und Erzeugnisse von Wildfrüchten, Beeren oder Holunderblütenprodukten Verarbeitete oder eingelegte Früchte und Obst inkl. Konserven</li> <li>– <b>Kräuter und Gewürze</b> Anbau von frischen Kräutern Gewürz- und Salzmischungen</li> <li>– <b>Gemüse</b> Saisonales Gemüse wie Rüben, Kohl, Rüepli alternative Gemüsesorten wie Süsskartoffeln oder Quinoa Verarbeitete oder eingelegtes Gemüse inkl. Konserven</li> <li>– <b>Fleisch und Wurstwaren</b> Regionale Fleischsorten von Rind, Kalb, Schwein oder Geflügel sowie hausgemachte Wurstwaren.</li> <li>– <b>Bier oder Cider</b> Herstellung von handwerklichem Bier vom Bauernhof oder Cider aus lokalem Obst Anbau von Obst für Verarbeiter (Bschorle)</li> <li>– <b>Honig</b> eigene Bienenprodukte aus Wildblüten oder Waldhonig.</li> <li>– <b>Haltbare Lebensmittel</b> Brotaufstrich (Haselnuss, Konfitüre) Öl-Produktion wie Nussöl aus Baum- oder Walnuss, flüssiges Honigöl oder regionales Pflanzenöl. Essigprodukte Teigwaren</li> </ul>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– kann nach eigener Initiative und eigenen Ideen produziert werden</li> <li>– Aufbau einer eigenen Marke und Produktreihe möglich</li> <li>– Potenzial für Zusammenarbeit mit Wiederverkäufern (Läden an der Hauptgasse, Hotels, Landi, Spar, Volg)</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– braucht etwas Fantasie, wenn man etwas «anderes» anbieten will</li> <li>– übliches Risiko bei Einführung neuer Produkte im Markt</li> <li>– hohe Erwartungen des Marktes müssen erfüllt – oder übertroffen werden</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Betrieb</b> Mehrumsatz von 10 - 20% gegenüber regulären Produkten</p> <p>Durch teurere und aufwendigere Produktionskosten bleiben die Margen etwa gleich hoch</p> <p>Werbeeffect</p>

<p><b>Zusammenarbeit für Wiederverkauf</b></p>	<p>Handgemachte Schokolade (Bsp. Dubai-Schokolade)</p> <p>Der Absatz kann weiter gefördert werden durch Zusammenarbeit mit Hotels, Shops (Seilbahnen, Kiosk), Verkaufsläden (Hauptgasse) und Einkaufsmärkten (Spar, Landi, Volg)</p> <p>Zusammengeflickte Läden (Miete von Verkaufsböden in Gemischtwarenläden) parallel zur Vermarktung über «öserix»</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– zusätzliche Verkaufskanäle</li> <li>– höhere Mengen</li> <li>– Skaleneffekte</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Händlermarge einkalkulieren 30–35%, je nach Verhandlung</li> <li>– bedingt hohe Lieferbereitschaft</li> <li>– stetig gleich hohe Qualität</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Betrieb</b></p> <p>Mehrumsatz von 10 - 20% gegenüber regulären Produkten. Durch teurere und aufwendigeren Vermarktungskosten bleiben die Margen etwa gleich hoch</p> <p>Werbeeffect</p>
<p><b>Lokale Märkte</b></p>	<p>Teilnahme an lokalen Märkten als zusätzlicher Absatzkanal</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– zusätzliche Verkaufskanäle</li> <li>– Angebotserweiterung</li> <li>– Direktvermarktung der Produkte</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Betrieb</b></p> <p>Mehrumsatz von 10 - 20% gegenüber regulären Produkten. Durch teurere und aufwendigeren Vermarktungskosten bleiben die Margen etwa gleich hoch</p> <p>Werbeeffect</p>
<p><b>Saisonale Attraktionen</b></p>	<p>Ein landwirtschaftliches Produkt als Event inszenieren und zelebrieren.</p> <p>Aktuelle Beispiele: Kürbisfest (Jucker Farm), Mais-Labyrinth, Hüpfburg Fest, Wasserparcour usw.</p> <p>Das Angebot ist auch attraktiv für Einheimische sowie für Tagesgäste aus der weiteren Region.</p> <p>Ergänzen mit WC(!), Grillstellen, Kioskwirtschaft, Verpflegungsangebot/Snacks, Bar, Sonnenschutz, Picknickstellen, Ergänzung mit Unterhaltung möglich: Events, Wettbewerbe, Sommernachtskonzerte usw.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– neues, einzigartiges Angebot im Appenzellerland</li> <li>– Ausbaubar zum touristische Gesamtangebot</li> <li>– Möglichkeit für Sponsoring (Finanzierung: Werbeflächen)</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– hohe Präsenz erforderlich</li> <li>– hohe Leistungsbereitschaft</li> <li>– professionelle Vermarktung, zusammen mit VAT, aber auch Eigeninitiative nötig</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Einheit</b></p> <p>80 Tage pro Jahr à ø 50 Eintritte ø Preis pro Einheit Fr. 8.00 Fr. 32'000.00 (Marge: 50%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b></p> <p>1 bis 2 Angebote Fr. 32'000.00 bis Fr. 64'000.00</p> <p>Werbeeffect</p>
<p><b>Bauern-Fest</b></p>	<p>Veranstaltungen auf dem Bauernhof</p> <p><b>Hoffest, Gadenfest, Heemetfest (Name der Liegenschaft), Tag des offenen Stalls</b></p> <p>Musik, Tanz, Barbetrieb, Verpflegung, «Vo Puur zu Puur» und saisonale Feste usw.</p> <p><b>1.-August-Brunch</b></p> <p><b>Erntedankfest auf dem Bauernhof</b></p> <p>Gottesdienst mit Chörli, Mittagessen, Festbetrieb</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Verankert den Hof als Marke</li> <li>– Möglichkeit, Stammkundschaft aufzubauen</li> <li>– Potenzial für Einheimische wie auch für Feriengäste und Tagestouristen</li> </ul> <p><b>Nachteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Organisatorischer Aufwand</li> </ul>	<p>Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.</p>	<p><b>Potenzial pro Anlass</b></p> <p>500 Personen à ø Preis pro Person Fr. 20.00 Fr. 10'000.00 (Marge: 30%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b></p> <p>15 Anlässe Fr. 150'000.00</p>

	Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten (nicht nur vom eigenen Hof)	– Risiko: Nachfrage, Wetter, Finanzen		
<b>Führungen und Workshops</b>	<p><b>Informationsveranstaltung</b> zu landwirtschaftlichen/forstwirtschaftlichen/konsumentenorientierten Themen mit Barbetrieb, je nachdem mit Eintritt</p> <p><b>Workshop auf dem Bauernhof</b> Allenfalls in Zusammenarbeit mit spezialisierten Firmen oder Spezialisten aus der Landwirtschaftspolitik Marketing Know-how für diese Ideenliste könnte in diesem Rahmen vermittelt werden</p> <p><b>Seminarangebot (extern)</b> Raumvermietung</p>	<p><b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Direktvermarktung der Produkte – Wissensvermittlung</p> <p><b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit</p>	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<p><b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 10.00 Fr. 1'200.00 (Marge: 30%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 12'000.00</p>
<b>Kochkurs</b>  <b>Altes und Neues aus der Bauernküche</b>	<p>Kochkurse durch Bäuerin auf dem Hof</p> <p>Begrenzt auf Anzahl Personen je nach Platzverhältnissen</p> <p>Kochen mit eigenen und lokalen Produkten Kochen von typischen Appenzeller Speisen (Fenz, Rohmzonne, Käseschnitten, verlorene Eier, Sonntagsbraten usw.)</p>	<p><b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Direktvermarktung der Produkte – Wissensvermittlung</p> <p><b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit</p>	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<p><b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 50.00 Fr. 6'000.00 (Marge: 30%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 60'000.00</p>
<b>Ausflüge und Wanderungen</b>	<p>Einzel oder Gruppen-Wanderungen zusammen mit VAT AI und weiteren Partnern ausarbeiten</p> <p>Bauernhof-Wanderung, Alpakawanderungen, Geissen-Trecking, Schlittenfahrten / Kutschenfahrten, Reiten Geführte Wanderung über die schönsten Bauernhöfe Rundweg, mit Anschluss an öV</p> <p><b>Thematische Wanderungen möglich</b> Bier- und Genusswanderung Kulinarik Land und Leute Flora und Fauna</p>	<p><b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Auslastung von Infrastruktur – Beschäftigung für Tiere – Wissensvermittlung</p> <p><b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit</p>	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<p><b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 40.00 Fr. 4'800.00 (Marge: 30%)</p> <p><b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 48'000.00</p>
<b>Bildung für Kinder</b>  <b>Bauernhof KiTa</b>	<p>Bildungsangebote für Schulklassen und/oder Familien Vermittlung des Lebens auf dem Bauernhof auf spielerische Art</p>	<p><b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung – Wissensvermittlung</p>	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<p><b>Potenzial pro Einheit</b> Potenzial im ländlichen Raum gering</p> <p>Mieteinnahmen +/- Fr.100.00 pro Monat für Schulräume</p>

		<b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit		
<b>Wellness und Entspannung</b>	Integration von Wellness-Anwendungen in die Bauernhof-Infrastruktur:  Beispielsweise: Hot Pot, Molkebad, Floating Kräuteranwendungen, Naturtherapien, Molkenbad, Yoga Potenzial für Zusammenarbeit mit Spezialisten, Naturärzten, Gebetsheilern, Yoga-Lehrerinnen usw.	<b>Vorteile</b> – Angebotserweiterung  <b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 50 Buchungen ø Preis pro Einheit Fr. 70.00 Fr. 3'500.00 (Marge: 50%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 35'000.00
<b>Fotografie und Kunst auf dem Bauernhof</b>	Foto- oder Malkurs inmitten der schönen Appenzeller Landschaft. In Zusammenarbeit mit Anbietenden von solchen Kursen. Der Bauernhof wird zum Kunst- und Künstlertreffpunkt. Themenkurse: Nachtfotografie, Landschaft, Tiere, Blumen, Models in der Natur, Influencer usw.	<b>Vorteile</b> – Schönheit wird mit Fotos in die Welt hinausgetragen  <b>Nachteile</b> – hohe zeitliche und örtliche Gebundenheit	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 30 Buchungen à ø 4 Personen pro Jahr ø Preis pro Einheit Fr. 150.00 Fr. 18'000.00 (Marge: 10%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 2 Angebote Fr. 36'000.00
<b>Marketing-Kooperationen</b>	Zusammenarbeit mit Tourismus VAT AI Förderung des Bekanntheitsgrades und Vermittlung des notwendigen Know-hows an die Bäuerinnen und Bauern	<b>Vorteile</b> – Kooperationen, Partnerschaften – gemeinsam ist stärker als allein <b>Nachteile</b>	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	Indirektes Potenzial  Werbeeffect
<b>Tierpatenschaft klein</b>	Durch Patenschaften können Teile der Erzeugnisse miterworben und das Verständnis und die Verbundenheit erhöht werden. Transparenz ist wichtig  -Hühner -Ziegen -Schafe	<b>Vorteile</b> – Wissensvermittlung – Direktvermarktung der Produkte – Mehrertrag ohne Mehraufwand  <b>Nachteile</b> – Koordinationsaufwand für Erzeugnisse und Besuche	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 10 Buchungen à ø Preis pro Einheit Fr. 100.00 = Fr. 1'000.00 (Marge: 70%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 10'000.00
<b>Tierpatenschaft gross</b>	Durch Patenschaften können Teile der Erzeugnisse miterworben und das Verständnis und die Verbundenheit erhöht werden. Transparenz ist wichtig  -Pferde -Kühe -Stier	<b>Vorteile</b> – Wissensvermittlung – Direktvermarktung der Produkte – Mehrertrag ohne Mehraufwand  <b>Nachteile</b> – Koordinationsaufwand für Erzeugnisse und Besuche	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 10 Buchungen à ø Preis pro Einheit Fr. 250.00 = Fr. 2'500.00 (Marge: 70%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 25'000.00
<b>Patenschaft Biodiversitätsfläche</b>  <b>Asthauften</b>	Durch Patenschaften können Teile der Natur miterworben und das Verständnis und die Verbundenheit erhöht werden. Transparenz ist wichtig  -Blumenwiese	<b>Vorteile</b> – Wissensvermittlung – Mehrertrag ohne Mehraufwand  <b>Nachteile</b>	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 100 Buchungen à ø Preis pro Einheit Fr. 200.00 = Fr. 20'000.00 (Marge: 70%)

<b>Hecke</b>	-Ausgleichsfläche (darf nicht bewirtschaftet werden)	- Koordinationsaufwand für Erzeugnisse und Besuche		<b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 200'000.00
<b>Patenschaft Ackerfläche (Gemüse, Getreide)</b>	Durch Patenschaften können Teile der Erzeugnisse miterworben und das Verständnis und die Verbundenheit erhöht werden. Transparenz ist wichtig  -Gemüse und Getreide	<b>Vorteile</b> - Wissensvermittlung - Direktvermarktung der Produkte - Mehrertrag ohne Mehraufwand  <b>Nachteile</b> - Koordinationsaufwand für Erzeugnisse und Besuche	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 10 Buchungen à ø Preis pro Einheit Fr. 100.00 = Fr. 1'000.00 (Marge: 70%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 10'000.00
<b>Patenschaft Obstbäume</b>	Durch Patenschaften können Teile der Erzeugnisse miterworben und das Verständnis und die Verbundenheit erhöht werden. Transparenz ist wichtig  -Obst	<b>Vorteile</b> - Wissensvermittlung - Direktvermarktung der Produkte - Mehrertrag ohne Mehraufwand  <b>Nachteile</b> - Koordinationsaufwand für Erzeugnisse und Besuche	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 10 Buchungen à ø Preis pro Einheit Fr. 300.00 = Fr. 3'000.00 (Marge: 70%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 30'000.00
<b>Patenschaft Wald</b>	Durch Patenschaften können Teile der Erzeugnisse miterworben und das Verständnis und die Verbundenheit erhöht werden. Transparenz ist wichtig  -Bäume und Holz -Böscheli -Dekomaterial	<b>Vorteile</b> - Wissensvermittlung - Direktvermarktung der Produkte - Mehrertrag ohne Mehraufwand  <b>Nachteile</b> - Koordinationsaufwand für Erzeugnisse und Besuche	Durch Anbietende in Zusammenarbeit mit Dritten und je nach Form mit den Behörden zu erarbeiten.	<b>Potenzial pro Einheit</b> 10 Buchungen à ø Preis pro Einheit Fr. 200.00 = Fr. 2'000.00 (Marge: 70%)  <b>Potenzial ganzer Kanton</b> 10 Angebote Fr. 20'000.00