

Niendorfer Hofeis



anbei eine kleine Zusammenfassung dessen, was wir vorhaben.

Aufgrund der aktuellen Marktsituation von Milchprodukten und den Rohmilchpreisen, haben wir uns nach einiger Recherche dazu entschlossen, für uns neue Märkte zu erschließen.

Aufgrund der regionalen Nachfrage (siehe Anhang) wollen wir unsere Milch in premium Speiseeis verarbeiten. Regionale Produkte sind immer mehr gefragt und regionales Eis vom Bauernhof wird in unserem Umkreis noch nicht angeboten! Es gibt jedoch einige Höfe in Deutschland, die mit diesem Konzept schon Erfahrung haben und sich schnell einen festen Kundenstamm aufbauen konnten.

(im Anhang sind einige Höfe aufgeführt, die schon erfolgreich selbst hergestelltes Hofeis vermarkten)

Um Speiseeis produzieren zu dürfen gibt es einige Auflagen vom Gesundheitsamt. Es muss ein speziell eingerichteter Produktionsraum vorhanden sein, eine Schleuse davor, ein extra Raum für das Trockenlager, und der Verkaufsbereich. Der Verkaufsbereich muss von dem Bereich getrennt sein, wo sich später die Kunden aufhalten.

Dafür eignet sich am besten die Reparaturhalle/ Schmiede. Sie bietet die Grundfläche (ca. 60qm) und liegt gleich am Eingang des Hofes. Was ein leichtes anliefern und abholen von Waren ermöglicht.

Wir müssen zwar eine hohe Summe in den Umbau und die Geräte investieren, sind aber aufgrund der Kostenaufstellung und der Gewinnermittlung sicher, dass sich die Summe in den nächsten Jahren refinanziert.

Niendorfer Hofeis



Unser Eis „Niendorfer Hofeis“ ist ein Eis was nur aus unserer Milch von unserem Hof hergestellt wird!

Wir haben lange überlegt, wie wir unsere Milch selbst vermarkten können, da ein Milchpreis von 20Cent / Liter nicht reicht, um die Tiere halten zu können.

Wenn wir unsere Kühe also nicht, wie schon einige andere, zum Schlachter bringen wollten, mussten wir eine gute Alternative zur Selbstvermarktung suchen und finden.

Wir wollten aber nicht irgendwas machen! Wir wollten uns abheben, etwas Besonderes schaffen. Da kamen wir irgendwann auf selbstgemachten Eis in Premium Qualität! Es gibt immer mehr Menschen, die nach qualitativ hochwertigen regionalen Lebensmitteln suchen und auch bereit sind, für die bessere Qualität und dem Wissen, das sie regional und nachhaltig einkaufen, einen höheren Preis zu zahlen.

Wir sind ein Familienunternehmen. Wir haben einen Hof mit rund 60 Milchkühen und nochmal so viel Kälber und Störken. Jede unserer Kühe hat einen Namen. Wir legen großen Wert auf Nachhaltigkeit und das Wohl der Kühe. Jeder, der möchte, kann uns und unsere Kühe auf dem Hof besuchen.

Alle unsere Rezepte werden, wenn es das Klima zulässt, aus Produkten unserer Region hergestellt und zu fairen Preisen bezogen. (eine Mango z.B. wächst nicht in unserem Klima ☺)

Wir benutzen keine Geschmacksverstärker oder sonstige künstliche Aromen und Zusatzstoffe. Die Erdbeeren, Himbeeren und alles weitere, was wir regional für unsere Produktion kaufen können, kommt von Bauern aus unserem Umfeld. Sie können über uns nicht nur alle gängigen Sorten beziehen- nein, Sie können nach Absprache auch ihre Wunschsorte erhalten!!!

Lebensmittel: Regional ist gefragter als bio



Über die Studie

A.T. Kearney führte die Studie über die Präferenzen der DACH-Konsumenten in Form einer Online-Befragung durch. Dabei wurden 1.030 Konsumenten unterschiedlicher Altersgruppen, verfügbarer Einkommen, Haushaltsgrößen, Geschlechter sowie Lebensumfelder (ländlich und städtisch) befragt.

Ob Obst, Gemüse oder Fleisch: Konsumenten legen zunehmend Wert auf regionale Produkte. Eine schlichte Holzkiste steht für das Bekenntnis zur Region. Woche für Woche lassen sich Tausende Haushalte in ganz Deutschland von einem Bauernhof in der Nähe mit Obst oder Gemüse versorgen. Vielfältig sind die Motive der Verbraucher: Frische, Qualität, Nachhaltigkeit oder Unterstützung für die lokale Wirtschaft. Längst hat die Nachfrage nach Produkten aus dem Umland den engen Rahmen der Obst- und Gemüseboxen verlassen. Auch im Supermarkt achten Konsumenten immer stärker darauf, dass sie sich umfassend mit regionaler Ware versorgen können.

Dass Konsumenten großen Wert auf regionale Lebensmittel legen, verdeutlicht ihr Einkaufsverhalten: Wie bereits 2013 kauft auch 2014 ein Großteil der Befragten (über 80 Prozent) mehrmals im Monat regionale Lebensmittel ein (2013: 72 Prozent). Über 60 Prozent tun dies sogar wöchentlich (2013: 48 Prozent).

Zusammenfassend kaufen danach über 80 Prozent der Befragten mehrmals im Monat regionale Lebensmittel. Über 60% tut dies sogar wöchentlich.

Auch das Geschlecht ist für den Kauf regionaler Lebensmittel nicht entscheidend. Allerdings spielt das Alter eine Rolle: Ab 25 Jahren nimmt der Konsum von regionalen Lebensmitteln zu.

Eier, Gemüse, Obst, Fleisch, Milchprodukte – so lauten die Top-Five der im Umland erzeugten Waren, bei denen Verbraucher besonders gerne zugreifen. Die regionale Herkunft wird laut Befragung sogar höher bewertet als ein biologischer Anbau. Ist Regionalität also das neue Bio?

Was aber verbinden Konsumenten mit regionalen Lebensmitteln? **Ein verbessertes Sortiment und Unterstützung für die lokale Wirtschaft** – das waren mit 56 Prozent sowie 52 Prozent Zustimmung die beiden häufigsten Urteile über Einzelhändler, die regionale Produkte im Angebot haben. 40 Prozent sahen die Ware als gesunde Alternative, immerhin 34 Prozent verbinden damit ein Engagement für die Umwelt. Dazu zählen auch kurze Transportwege.

So erwartet etwa die Hälfte der Befragten (**47 Prozent**) bei regionalen Produkten, dass sie auf **maximal 100 Kilometer** entfernten Höfen erzeugt worden sind. Deutlich geringer fällt die Zustimmung mit 16 Prozent aus, wenn die Grenze auf 200 Kilometer erweitert wird. Kaum Bedeutung messen die Konsumenten dagegen der Frage bei, ob die Waren biologisch angebaut wurden (15 Prozent). Dies ist ebenso wie Nachhaltigkeit allein den Besuchern von Biosupermärkten sehr wichtig.

Regionale Ware überholt Biokost – Mangelndes Angebot kann zu Kundenverlust führen

Dass regionale Produkte schon jetzt stark nachgefragt werden, zeigt der Blick in den Warenkorb. Trotz eines fehlenden einheitlichen Verständnisses von Regionalität gab die Hälfte der Befragten an, dass regionale Lebensmittel einen Anteil von 21 Prozent oder mehr an ihrem Warenkorb ausmachen. Zum Vergleich: Der Anteil der Bioprodukte beträgt bei der Hälfte der Befragten nur elf Prozent oder mehr. Wichtigste Bezugsquelle für regionale Produkte sind laut Studie große Supermärkte mit einem Anteil von 43 Prozent noch vor Wochenmärkten und Biobauern, die zusammen auf 42 Prozent kommen. Der Verzicht auf regionale Produkte oder ein eingeschränktes Angebot birgt angesichts der hohen Nachfrage beträchtliche Risiken für Lebensmitteleinzelhändler. Sie laufen Gefahr, Kunden zu verlieren. Denn 63 Prozent der Befragten, die kein ausreichendes Angebot vorfinden, sind bereit, zu einem Konkurrenten zu wechseln.

Fazit:

Gegenüber dem Vorjahr kaufen 35 Prozent mehr Verbraucher wöchentlich regionale Lebensmittel. Zudem ist der Anteil Verbraucher, bei dem regionale Lebensmittel einen Anteil von 20 Prozent und mehr am Warenkorb ausmachen, innerhalb eines Jahres um 10 Prozent gestiegen.



Marktanalyse

Warum regionales Eis von unserem Bauernhof?

Die Neuauflage der A.T. Kearney-Studie untersucht den Markt für regionale Lebensmittel in Deutschland, Österreich und der Schweiz und liefert Empfehlungen für den Handel.

Die Nachfrage nach regionalen Lebensmitteln in Deutschland, Österreich und der Schweiz ist ungebrochen. Das geht aus einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung A.T. Kearney hervor. Dazu wurden im Juni dieses Jahres 1.000 Verbraucher in den drei Ländern befragt.

Gegenüber dem Vorjahr kaufen 35 Prozent mehr Verbraucher wöchentlich regionale Lebensmittel. Zudem ist der Anteil Verbraucher, bei dem regionale Lebensmittel einen Anteil von 20 Prozent und mehr am Warenkorb ausmachen, innerhalb eines Jahres um 10 Prozent gestiegen. Die Verbraucher erkennen regionale Lebensmittel vor allem an ihrer Verpackung/Aufschrift, an der Direktvermarktung etwa auf Wochenmärkten, in Hofläden und über Abo-Kisten und anhand von regionalen Handelsmarken. Regionale Lebensmittel kaufen 48 Prozent der DACH-Konsumenten in großen Supermärkten ein, 43 Prozent auf Wochenmärkten/bei Biobauern, 39 Prozent in kleinen Supermärkten und 29 Prozent bei Discounter. Die Befragten nennen vor allem **ein verbessertes Sortiment** und **Unterstützung für die lokale Wirtschaft** (das waren mit 56 Prozent sowie 52 Prozent Zustimmung die beiden häufigsten Urteile über Einzelhändler, die regionale Produkte im Angebot haben), sowie Geschmack und Frische als die wichtigsten Faktoren bei ihrer Kaufentscheidung

Zielgruppe

- Menschen der mittleren bis hohen Einkommensklassen, die Wert auf regionale Produkte legen

Vermarktung

Vorerst sollen 100ml Becher (mit Löffel im Deckel), 500ml Becher und 5l Behälter angeboten werden. Die 100ml und 500ml Becher werden vor allem dem Einzelhandel angeboten, können aber auch direkt verkauft werden. Die 5l Behälter sind für Restaurants, Cafés und Eisdielen gedacht.

Premium Märkte wie:

- Edika
- Söllau
- Rewe, u.s.w.

Größere Hofläden wie:

- Löding, Buchholz
- Kaiser, Salem
- Bokoop, Schmilau
- Martens, Breitenfelde, u.s.w.

Größere Kantinen wie:

- Tom Tailor (ca 500 Mitarbeiter)
- Verlag Gruner und Jahr (ca 2000 Mitarbeiter)
- ATR (ca 200 Mitarbeiter), u.s.w.

Desweiteren werden wir ausgewählte Restaurants ansprechen unser Eis in ihre Eiskarte aufzunehmen.



Investitionskosten Material:	€ netto/ gesamt
Tischwaage	230
Edelstahleimer 12l/ 10x a 72€	720,00
Deckel für Eimer 5x 20€	100,00
Messbecher 5l/ 1/ 7,35 €/x5	36,75
Schneebecken edelstahl/ 8,87/4x	35,48
Schüsseln 0,4l/2,44/x5	12,20
Schüsseln 1l/4,03/x5	20,15
Schüsseln 2l/6,47/x5	32,35
Speiseeisbehälter 5l/9,84€/ x25	246,00 €
Deckel 5l/ 2,98€/x25	74,50 €
Waage	190,00
aufsteller	1000,00
teigscharber edelstahl / 4€/5x	20,00
messschaufel /16,97€ x 6	101,82
Gefriertruhe ca 600€/3x für kunden	1800,00
gesamt	4619,25

Werbung	€
flyer,etc	1000
Aufsteller	1000
Aufkleber	1000
gesamt	3000



Umbau		€/ nur Fremdleistungen	€/ mit Eigenleistungen
Rohbau	Betong/ Isolierung inkl. Bewehrung	8000	1300
	Gefälleestrich Epoxitharzbeschichtung inkl. Dauerelastische Verfugung u hohlkehle	9000	7800
Maurerarbeiten	Maurer u anputzarbeiten	4000	1000
Eingangstüren	3x	2400	2400
Fenster	3x	1800	1800
Fenster front	inkl tür	3000	3000
Türen V2A	2x Edelstahltüren	2000	2000
Sanitär	grundlage inkl anbindung ans abwassernetz, kaltwassereinspeisung, warmwasseraufbereitung, wc anlage, inkl. Erbauarbeiten, abluft	6500	3150
innenausbau	paneele 100qm wand 50qm decke	9000	3750
elektro	unterverteilung 5-reihig, beleuchtung, steckdosen 220-83V, zuleitung für kühlung,	5500	3000
Fliegengitter			
Kühlung	kühlzellenkombi, vorkühlraum, gefrierraum mitt externen kühlagregarten	12000	12000
klimaanlage		2500	500
überdruckanlage	mit F7 Luftfilter	1800	500
Pflasterarbeiten		2000	2000
		69500	44200

Berechnung der hofeigenen Produktion von Eis



Investitionskosten Maschinen:	€ netto/ gesamt
Eismaschine	33490,00
Abfüllanlage	8540,00
Kühlzelle/ Gefrierzelle	3000,00
Schockfroster	5437,50
Eisvitrine	5000,00
Eiswagen für Veranstaltungen	7000,00
Lieferwagen gebraucht zur Auslieferung	20000,00
Doppelspülbecken (B160xT 400x H 250mm)	1055
handwasch- Ausgusskombi inkl. Mischbatterie	580
Arbeitsschrank mit Schiebetüren (B2000x T700x H 850mm)	1571,2
Arbeitstisch mit Rollen (B900x T600x H 850mm)	705
2 Regale Edelstahl a 550€ (B 1000x T500x H2000)	1100,00
CARPIGIANI Turbomix	3500,00
Zuckerwagen	350
gesamt	91328,70



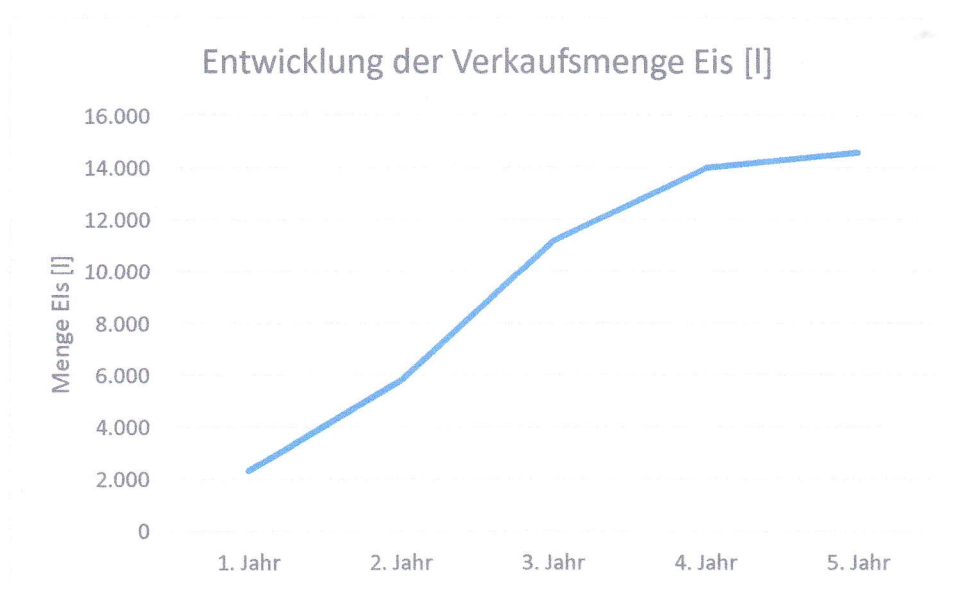
Umbau	€ netto/ gesamt
	45000- 70000
gesamt	45000-70.000



Entwicklung Eisverkauf auf 5 Jahre

Jahr	verkaufte Menge Eis [l]
1. Jahr	2330
2. Jahr	5825
3. Jahr	10400
4. Jahr	18800
5. Jahr	19400

	Eissorten	100ml Becher / in Liter	500ml Becher/ in Liter	Einzelhändler	Hofläden	Liter Eis
1 Jahr		400	1200	2		1600
1 Jahr		200	530		2	730
2 Jahr		1000	3000	5		4000
2 Jahr		500	1325		5	1825
3 Jahr		1400	4200	7		5600
3 Jahr		1200	3600		6	4800
4 Jahr		8000	6000	10	6	14000
5 Jahr		8000	6600	11	6	14600



Beispiele für Unternehmen, die mit ihrer Eismanufaktur schon an den Einzelhandel gegangen sind (da jeder einzelne der Eismanufakturen ihre Verkaufsstellen verschieden angeben, habe ich sie so von ihren Internetseiten kopiert.):

1. Verkaufsstellen Bauernhofeis Hof Lübberstedt

Hauptverkaufsstelle, gesamtes Sortiment:

Hof Lübberstedt, Am Waldbad 10, 21376 Salzhausen

Hofläden:

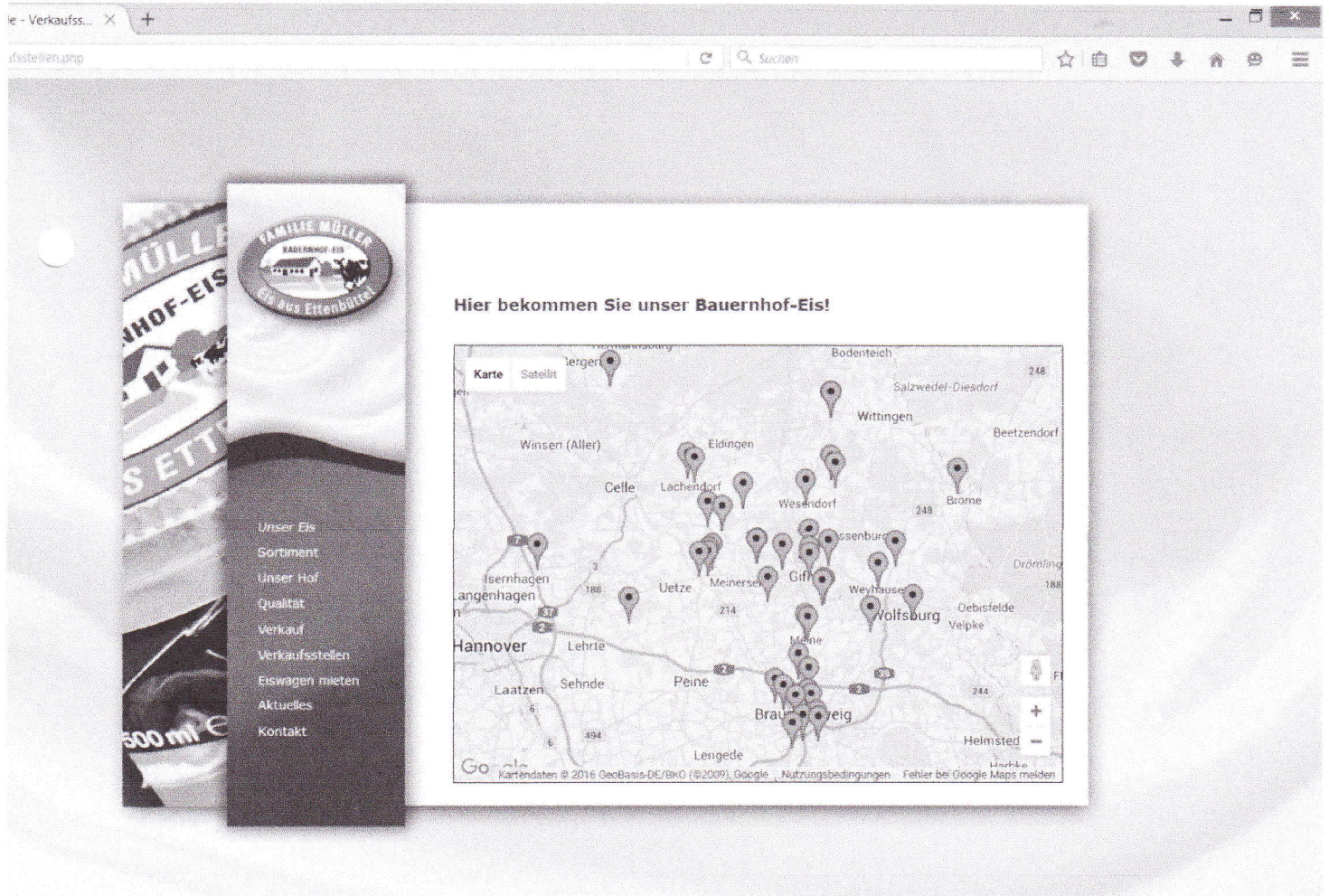
- Bauer Peters GbR, Radbrucher Str. 12, 21423 Winsen/Luhdorf
- Cassenshof, Im Seevegrund 2, 21256 Inzmühlen
- Hofladen Köhler, Stadtweg 1, 21391 Dachtmissen
- Hofladen Putensen, Hauptstr. 11, 21394 Westergellersen
- Hofladen Schröder, Hinnerkstr. 2, 21271 Asendorf
- Obsthof Zeyn GbR, Drager Str. 60, 21423 Winsen/Laßrönne
- Hames Hofladen Pattensen, Blumenstr. 1, 21423 Pattensen
- Café Egestorf, Alte Dorfstraße 5, 21272 Egestorf

EDEKA-Märkte:

- EDEKA Aktiv-Markt Düver, Alte Baumschule 2, 21376 Salzhausen
- Bergmann Lebensmittelvertriebs GmbH
Neukauf Saline, Sülztorstr. 18
Aktivmarkt im Loewe-Center, Wulf-Werum Str. 2
21337 Lüneburg

Gaststätten/Cafés:

- Café Diekert, Tangensieck 1, 21376 Salzhausen
- Hotel und Restaurant Zum Roten Tore KG, Vor dem Roten Tore 3, 21335 Lüneburg
- Landgasthaus Tödter, Salzhausener Str. 11, 21385 Oldendorf/Luhe
- Albers' Rosenhof, Hofcafé, Rosenhof 3, 29646 Behringen/Bispingen
- Frau Harms, Genusshandwerkerei, Schwinder Straße 3, 21423 Drage
- Teestube Undeloh, Zur Dorfeiche 15, 21274 Undeloh
- Der Schafstall im Büsenbachtal, Am Büsenbach 35, 21256 Wörme
- Gasthaus Katerberg, Alte Rolfsener Str. 9, 21388 Soderstorf, OT Rolfsen
- Gasthausbrauerei Nolte, Dahlenburger Landstraße 102
21337 Lüneburg mit Biereis aus ihrem dunklen Pils
- Bahlburger Doerpshus, Zollweg 23, 21423 Winsen/Luhe-Bahlburg
- Café und Restaurant "Alter Uhu", Eulenbusch 4, 21391 Reppenstedt (Eis und Eistorten/Törtchen)
- Partyservice Schulenburg, Bruchweg 3, 21376 Salzhausen/Luhmühlen (auf Wunsch Eis für Ihre Feier)
- Hotel Josthof, Am Lindenberg 1, 21376 Salzhausen (auf Wunsch Torten für Ihre Hochzeit)
- Haus Schnede, Schnede 3, 21376 Salzhausen (Eis auf Wunsch für Ihr Event)



Hofeis vom Mundenhof, Freiburg





Gefundene Infos: Vor drei Jahren haben die Rothachers begonnen, auf dem Mundenhof auch ihr Hofeis aus Rohmilch herzustellen. Davor hatten sie rund 200 000 Euro in die notwendigen Anlagen investiert.

Der Erfolg war schnell da – Das Geschäft mit dem Eis ist in den drei Jahren immer mehr gewachsen. Bäckereiketten, aber auch Supermärkte nehmen die Spezialität in ihr Sortiment. Zudem haben die Rothachers mehrere mobile Eswagen gekauft und sind auf allen großen Veranstaltungen der Region vertreten: Vom ZMF über das Sea-You-Festivals bis zu BZ-Food- Truck-Festen.