

Altbewährte Eiertour

Landwirt Uli Bauer aus Kappel in Rheinland-Pfalz schwört auf klassische Direktvermarktung: Im 14-täglichen Rhythmus beliefert er rund 1 200 Privathaushalte mit seinem Eiermobil.



Verkaufstalent Inge Bauer pflegt einen guten Kontakt zu ihren Kunden. Fotos: S. Jaisfeld

800 000 Eier vermarktet Uli Bauer pro Jahr direkt.

Düster und nasskalt ist es. Bei 2 °C und dichter Nebelsuppe geht niemand freiwillig vor die Tür – nicht so Familie Bauer aus Kappel im rheinland-pfälzischen Hunsrück. Früh morgens um kurz nach sieben herrscht hier bereits Aufbruchstimmung. Hektisch erfolgt der letzte Check des vollgepackten Eierverkaufsmobils: Ist alles an Bord? Reichen die Eier, sind genügend Hähnchen und Suppenhühner aus eigener Schlachtung in Kühlbo-

xen verpackt und werden noch mehr Tüten Nudeln sowie abgepackte Kartoffeln benötigt? Betriebsleiter Uli Bauer spricht noch schnell die heutige Tour mit seinen Eltern Erhard und Inge Bauer durch. Dabei sitzt der Seniorchef auf heißen Kohlen, er will sich mit seiner Ehefrau zügig auf den Weg machen. Schließlich stehen heute mit Blankenrath, Wallhausen, Briedel, Zell, Alf und St. Aldegund sechs verschiedene Orte im Umkreis von 25 km mit insgesamt 180 Privathaushalten auf dem Plan. Diese Tour fahren Bauers immer freitags im 14-täglichen Turnus. „Vor 17.30 Uhr sind wir nicht zurück“, weiß der 66-jährige Rentner aus Erfahrung. Bei schlechter Witterung und Glatteis



Seniorchef Erhard Bauer kümmert sich um das Eiersortieren und fährt den Eierwagen.

kommen schnell noch ein bis zwei Stunden obendrauf.

Teamwork bei Bauers

Betriebsleiter Uli Bauer hat sich gemeinsam mit seiner Familie auf die Vermarktung von Eiern und Schlachtgeflügel spezialisiert. Dabei ist Arbeitsteilung angesagt: Während er sich schwerpunktmäßig um die Landwirtschaft, das Schlachten des Geflügels und die Organisation der Vermarktung kümmert, ist Ehefrau Karina für den Verkauf ab Hof verantwortlich, hilft beim Abpacken des Geflügels, Eiersortieren und kümmert sich um die Büroarbeit. Zwei Tage pro Woche arbeitet die 39-Jährige als Angestellte im öffentlichen Dienst im 60 km entfernten Koblenz. Die Eltern sind als Team für die Eiertouren verantwortlich, helfen beim Sortieren der Eier und stehen auch im Hofladen parat, wenn Not am Mann ist.

800 000 Eier produziert der Vollerwerbslandwirt pro Jahr. Bis zu 3 250 Legehennen hält er dafür in drei Mobilställen. „Etwa viermal pro Jahr ziehe ich die Ställe, die ähnlich wie Schlitten auf Kufen stehen, auf eine neue Grünfläche“, erzählt der Praktiker. Das Futter stammt ausschließlich aus eigener Produktion.



Mit einem Anteil von 90 % ist der mobile Eierverkauf der wichtigste Absatzweg für Familie Bauer.

fernt gelegenen Bernkastel-Kues 3 000 DM. Uli Bauer erinnert sich: „Das Risiko hat sich gelohnt, um Zeit zu sparen, wir haben die Tour so zusammengefasst, dass wir aus einer Zwei-Tages-Tour eine eintägige Tour gestrickt haben.“ Etwa ein Drittel der Kunden blieb anfangs fern, Gott sei Dank konnten Bauers die restlichen Kunden von der Qualität ihrer Produkte überzeugen und über die Jahre zahlreiche zurück- oder dazugewinnen.

Verkauf im Duett

Um die Touren möglichst effektiv zu gestalten, treten Erhard und Inge Bauer beim mobilen Verkauf im Duett auf. „Mein Mann fährt den Wagen und ich verkaufe die Eier, das spart Zeit“, schil-

Als Einstreu verwendet Bauer feingehäckseltes Stroh.

Rund 65 % der Eier verkauft der Direktvermarkter an Privatverbraucher, der Rest wird über Gastronomen und Wiederverkäufer abgesetzt. Mit einem Anteil von 90 % ist der mobile Eierverkauf der wichtigste Absatzweg für Bauers. Lediglich 10 % ihrer Eier verkaufen sie über den Hofladen. Privatverbraucher zahlen pro Ei in Größe M 22 Cent und für L 25 Cent. Etwas günstiger ist der Verkauf ab Hof. Hier kosten Eier in Größe M 20 Cent und in L 23 Cent. Gastronomen und Wiederverkäufer zahlen für Größe M 16 Cent plus Mehrwertsteuer.

Fünf verschiedene Touren

Der Geflügelhof beliefert rund 1 200 Privathaushalte im Umkreis von 60 km. Außerdem zählen fünf Hotels mit gehobener Küche am Rhein und an der Mosel sowie ein Obsthof zum Kundenkreis.

Gemeinsam mit seiner Frau Karina hat Uli Bauer fünf unterschiedliche Lieferrouten ausgetüftelt, die sie im 14-täglichen Rhythmus abfahren. „In der ersten Woche fahren wir dienstags, mittwochs und freitags drei verschiedene Touren, in der Folgewoche zwei“, schildert der Geflügelbauer sein Konzept. Je nach Strecke fahren sie bis zu 200 Haushalte an.

Mitte der 90er-Jahre konnte der Landwirt zwei Touren von einem Be-

rufskollegen kaufen, der sich zur Ruhe setzen wollte. Pro Ei 1 DM lautete der Deal damals. So kostete den Landwirt beispielsweise eine Tour im 40 km ent-

Kappler Hahn vom Grill

Heiß begehrt sind Bauers Hähnchen. Pro Jahr vermarktet der Betrieb 5 000 Stück, etwa 4 000 Stück verkauft Uli Bauer an Endverbraucher für 6,20 € je kg, den Rest an Gastronomen. „Seitdem ein angesagter Küchenchef vor einiger Zeit meine 2 bis 3 kg schweren Fleischhähnchen für sich entdeckt hat und diese unter dem Namen ‚Kappler Hahn‘ auf seiner Speisekarte hatte, ist dieser Name in unserer Region ein fester Begriff bei Geflügelfans geworden“, erzählt der Landwirt. Er spielt sogar mit dem Gedanken, den Begriff für sich schützen zu lassen.

Eine lukrative Idee sorgt für weiteren Umsatz: Sie wollen bei der nächsten Familienfeier knusprige Grillhähnchen servieren? Kein Problem, bei Bauers kann man gleich den passenden Grill dazu mieten. „Fünf Grills in unterschiedlichen Größen für 12, 8 und 4 Hähnchen haben wir im Einsatz“, berichtet Bauer. Der Landwirt hat sie selbst konstruiert und optimiert. Durch die Befuerung mit



Mit ihren knusprigen Grillhähnchen haben Bauers eine Marktlücke entdeckt.

Foto: Hemmes

Buchen- oder Eichenholz erhält das Geflügel ein besonderes Aroma. Die Kunden zahlen pro kg Hähnchen 9 €. „Dafür erhalten sie von uns das Geflügel fix und fertig gewürzt und aufgespießt, den Grill gibt es auf Leihbasis dazu“, erklärt der Betriebsleiter. Pro Person kalkuliert er 500 g Hähnchenfleisch inklusive Knochenanteil. 1 000 Hähnchen verkaufen Bauers inzwischen über diesen Absatzweg und die Nachfrage steigt.

dert Inge Bauer. Hat das Eierauto die Verkaufsstelle erreicht, drückt der Senior beherzt die Hupe, im Nu kommen die ersten Kunden aus dem Haus.

Liegen an einem Haltepunkt gleich fünf bis sechs Haushalte, steigt Erhard Bauer ebenfalls aus und unterstützt seine Frau beim Verkaufen. Wenn nötig tragen die Rentner die Einkäufe ihrer Kunden direkt ins Haus. Ob beim Frisör, bei der Floristin, im Elektroladen, beim Autohaus, in der Arztpraxis oder im Landhandel, so mancher Angestellter freut sich, direkt am Arbeitsplatz mit Eiern und Co. versorgt zu werden. „Beim Arzt oder Friseur stoße ich im Wartebereich oft auf neue Kunden“, verrät Inge Bauer. Bauers Eiertour-Kunden kaufen mit Vorliebe dicke braune Eier. „Haben wir besonders viele junge Hühner am Start, macht meine Frau gekonnt die kleinen ‚Pille-Eier‘ bei unseren Kunden schmackhaft, sie ist ein echtes Verkaufsgenie“, schwärmt Erhard Bauer über seine Frau. Damit Bauers Kunden die Liefertage der nächsten Monate stets im Blick haben, liegen im Verkaufswagen DIN-A4-Ausdrucke mit aktuellen Angeboten inklusive der Liefertermine für jede Tour parat.

Direktvermarkterin Inge Bauer kennt ihre Kunden bestens. Sei es die Garage, der Kellereingang oder das Gartenhaus, selbstverständlich weiß sie, wo sie die Eier hinstellen muss, falls niemand zu Hause, ist und wo das Geld liegt. Bei anderen Kunden schreibt sie den offenen Geldbetrag für den nächsten Liefertermin an. „Neukunden erziehe ich mir“, erzählt die Seniorchefin lachend. Erst kürzlich fand sie vor der Haustür einer berufstätigen jungen Frau eine Schüssel mit einem 50-€-Schein zum Bezahlen von 20 Eiern. Inzwischen überweist die Kundin das offene Eiergeld, falls sie nicht zu Hause ist. Ältere Kunden warten oft schon sehnsüchtig auf ihre „Eier-Inge“, wie Inge Bauer von vielen Kunden liebevoll genannt wird.

Eier für Leib und Seele

Im tristen Alltag ist ihr Besuch nicht nur eine Wohltat für den Kühlschrank, sondern auch für die Seele. „Ob Kinderkriegen, Taufe, Hochzeit, Krankheit oder Beerdigung, ich teile mit meinen



Karina Bauer vakuumiert das Schlachtgeflügel. Für zwei mobile Vakuumiergeräte hat der Betrieb 14 000 € investiert.

Kunden Freud und Leid“, schildert die Bäuerin. Drückt irgendwo der Schuh, hat die Landfrau ein offenes Ohr, dafür nimmt sie eine Verzögerung der Tour in Kauf. Zu etwa zwei Dritteln ihrer Kunden pflegt die 62-Jährige einen privaten Kontakt. Zieht ein Kunde um, ziehen Bauers nach Möglichkeit mit.

Zurück im Auto nutzt die Direktvermarkterin die Fahrt zum nächsten Haltepunkt und gibt ihre Verkäufe in die mobile Registrierkasse ein. Im Schnitt kaufen Vierpersonenhaushalte alle 14 Tage 20 bis 30 Eier ein. Sobald Bauers Frischgeflügel im Wagen haben, schnellt der Umsatz in die Höhe. Inge Bauer weiß: „Im Winterhalbjahr setzen wir mehr um als im Sommer.“ In der dunklen Jahreszeit bleiben besonders ältere Kunden gerne zu Hause und kochen mehr. So variiert der Umsatz pro Verkaufstag von 900 bis 1 800 €. Dass der mobile Straßenverkauf eine körperliche Herausforderung ist, zeigt der Abend: Als Erhard und Inge Bauer von ihrer Tour nach Blankenrath und Co. zurückkommen, zeigt der Kilometerzähler des Tachos eine Fahrstrecke von 130 km an und Inge Bauers Schrittzähler sage und schreibe 17,1 km.

Stefanie Jaisfeld

Betriebsspiegel

Betriebsleiter: Uli Bauer (44), Landwirt und gelernter Gas- und Wasserinstallateur, Karina Bauer (39), Angestellte im Öffentlichen Dienst, Mira (10) und Linus (8)

Altenteiler: Inge Bauer (62), Erhard Bauer (66)

Lage: Kappel liegt auf dem Hunsrück (450 bis 520 Höhenmeter) in Rheinland-Pfalz.

Betrieb: 81 ha Ackerfläche in 15 Schlägen, Entfernung der Schläge bis zu 1,5 km. Anbau: 12 ha Winterrap, 13 ha Wintergerste, 12 ha Triticale, 8 ha Mais für eine Biogasanlage, 4 ha Futtererbsen, 27 ha Weizen, 5 ha Stilllegung. Hofeigene Futtermischung durch mobile Mahl- und Mischanlage. Lohnunternehmen: 130 ha Mähdrusch. Tierbestand: 3 250 Hennen in 3 Mobilställe, 5 000 Masthähnchen pro Jahr, 100 Babyputen zu Weihnachten

Direktvermarktung: Seit Mitte der 70er-Jahre werden hofeigene Produkte vermarktet: Eier, Kappler Hahn, Suppenhühner, 5 Hähnchen-Grillstationen auf Mietbasis
Anzahl der Eiertouren: Insgesamt 5, jeweils innerhalb von 14 Tagen im Umkreis von 60 km, dabei werden 1 200 Privathaushalte, 5 Hotels an der Mosel und am Rhein sowie ein Hofladen beliefert.

Zukauf: Nudeln (aus eigenen Eiern gefertigt), Eierlikör, Honig, Hausmacherwurst von Rind und Schwein, Damwildsalami, Kartoffeln, Obst und Gemüse je nach Saison

Öffnungszeiten Hofladen: montags bis donnerstags von 16 bis 18 Uhr, freitags von 10 bis 19 Uhr sowie samstags von 9 bis 16 Uhr

Mitarbeiter: insgesamt 5 Aushilfen auf Minijob-Basis für den gesamten Betrieb

Internet: www.gefluegelhof-bauer.de



Die Investitionen, die der Betrieb Bauer für seine Eier- und Geflügelproduktion und -vermarktung getätigt hat, finden Sie unter www.hofdirekt.com → service.