

## Erfolgreiche Vermarktung von Masthähnchen in Mobilstallhaltung



Annes Hahnauer  
[www.annes-hahnauer.de](http://www.annes-hahnauer.de)





## Anne Körkel (40)

- Dipl. Ing. agr.
- Einzelunternehmerin (60 %)



- Kehl
- Gründung 2015 (ohne Förderung)
- eigene Marke
- Jahresproduktion 6700 Stück
  - Tierplätze 1200 (> Bionorm)
- Kostenstruktur
  - 25 / 25 / 25 / 25
- Mobile Schlachtung auf dem Hof



Tierhaltung



Vermarktung



## zwei Mobilställe

1. Würdekemper Region (+ Verlängerung)
2. Eigenbau mit mehr Tierwohl

## Tierwohl als Verkaufsargument

- kein Antibiotika
- Langmast (70 und 77 Tage) = 2,3 kg
- Zonierung der Ställe und des Auslaufes
- eigenes Futter (80 /20)
- eigene Schlachtcontainer  
(Schlachtverletzung = unter 1 %)
- Demonstationsbetrieb (Schwerpunkt: Einstreu)



## Anne Körkel (40)

- Dipl. Ing. agr.
- Einzelunternehmerin (60 %)



- Kehl
- Gründung 2015 (ohne Förderung)
- eigene Marke
- Jahresproduktion 6700 Stück
  - Tierplätze 1200 (> Bionorm)
- Kostenstruktur
  - 25 / 25 / 25 / 25
- Mobile Schlachtung auf dem Hof



Tierhaltung



Vermarktung

# Vermarktung

- Reservierung **nur** Online oder per Whatsapp
- eigene Zerlegung und Verpackung (HACCP-Standard)
- **keine** Hofladen sondern zyklische **Frisch**fleischvermarktung (6 x im Jahr)
- Direktverm. 90 % - B2B 10 % (der Menge)
- 25 % zerlegt - 25 % halbiert - 50 % ganz
  
- ausverkauft **"vor"** jeder Vermarktung





## Anne Körkel (40)

- Dipl. Ing. agr.
- Einzelunternehmerin (60 %)



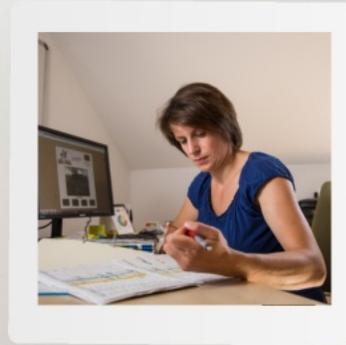
- Kehl
- Gründung 2015 (ohne Förderung)
- eigene Marke
- Jahresproduktion 6700 Stück
  - Tierplätze 1200 (> Bionorm)
- Kostenstruktur
  - 25 / 25 / 25 / 25
- Mobile Schlachtung auf dem Hof



Tierhaltung



Vermarktung



## Erfolgreiche Vermarktung von Masthähnchen in Mobilstallhaltung



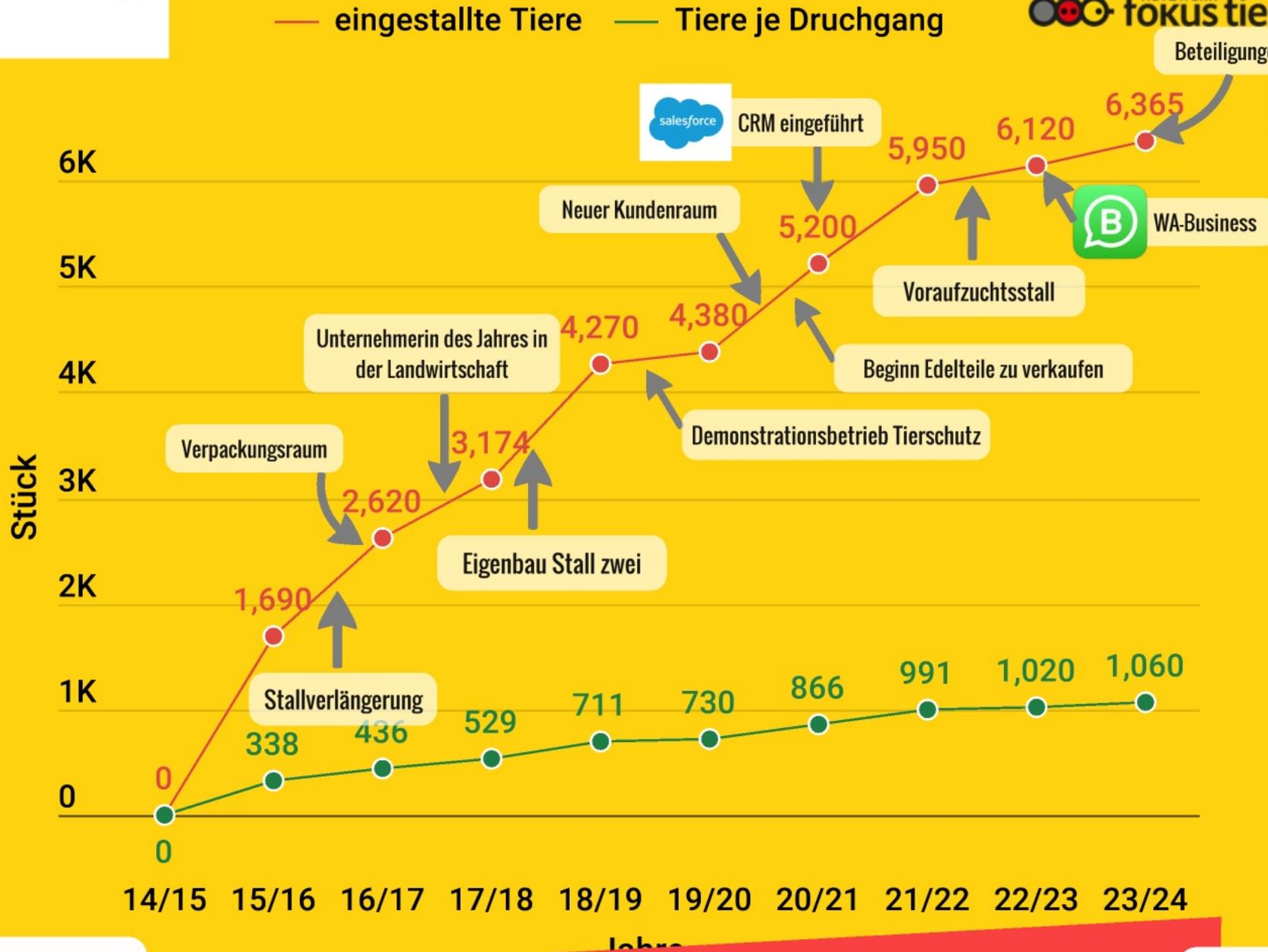
Annes Hahnauer  
[www.annes-hahnauer.de](http://www.annes-hahnauer.de)



# Betriebsentwicklung

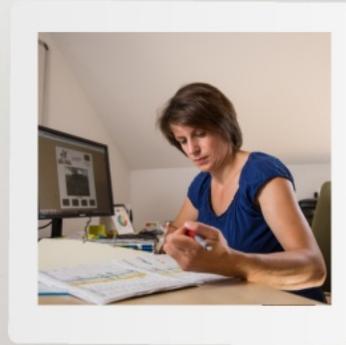
2015 bis 2024

Beteiligungen - Wissenstransfer



0 Kunden

2150 Kunden



## Erfolgreiche Vermarktung von Masthähnchen in Mobilstallhaltung



Annes Hahnauer  
[www.annes-hahnauer.de](http://www.annes-hahnauer.de)



3



1

Leadership

100 %  
100 %  
100 %  
100 %

2

Kunden-  
beziehung



## Was gebe ich meinen Kunden

- 1 Identität
- 2 ein Gesicht und eine Geschichte
- 3 tiergerechte Haltung die man sehen und verstehen kann (kein Bühlerbüh)

Jeder Kunden ist ein Stück meines Unternehmens

Profes-  
sionalität

Wer nicht  
mit der Zeit geht  
-  
der geht  
mit der Zeit

## Technische Abwicklung



## Persönliche Begegnung



## Was gebe ich meinen Kunden

- 1 Identität
- 2 ein Gesicht und eine Geschichte
- 3 tiergerechte Haltung die man sehen und verstehen kann (kein Bühlerbüh)

Jeder Kunden ist ein Stück meines Unternehmens

Profes-  
sionalität

Wer nicht  
mit der Zeit geht  
-  
der geht  
mit der Zeit

**TECHNISCHE MÖGLICHKEITEN NUTZEN - ...**

**... ABER PERSÖNLICHEN KONTAKT ERHALTEN !**

**1**

**CRM  
Kunden-  
beziehungs-  
management,**

**2**

**Kaufabwicklung**



**3**

**heutiger Standard  
z.B.  
Bestellbestätigung**

## Was gebe ich meinen Kunden

- 1 Identität
- 2 ein Gesicht und eine Geschichte
- 3 tiergerechte Haltung die man sehen und verstehen kann (kein Bühlerbüh)

Jeder Kunden ist ein Stück meines Unternehmens

Profes-  
sionalität

Wer nicht  
mit der Zeit geht  
-  
der geht  
mit der Zeit

3



1

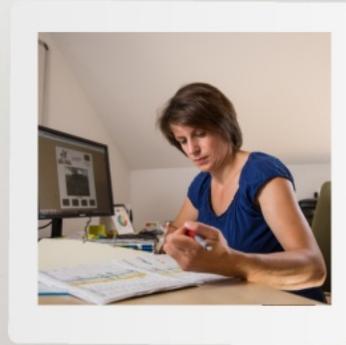
Leadership

100 %  
100 %  
100 %  
100 %

2

Kunden-  
beziehung





## Erfolgreiche Vermarktung von Masthähnchen in Mobilstallhaltung



Annes Hahnauer  
[www.annes-hahnauer.de](http://www.annes-hahnauer.de)

