



Betriebsentwicklung

Entwicklungsschritte:

1986 Einstieg in die Direktvermarktung der Freilandputen

1987 Eröffnung des Hofladens

1992 Ausbau der alten Deele zur Partydeele

2009 Umbaubeginn der alten Remise zum Wohn- und Praxishaus

Probleme und Hindernisse:

Baurechtliche Auflagen und Denkmalschutzauflagen bei Umbau und Umnutzung der Altgebäude

Beratung:

- Besichtigung von Referenzbetrieben
- Bei der Umsetzung und Analyse hilft das eigene Agrarstudium

Live M
Greyhound C
&

Blues Du

Ein Fes
ganze

Frische:

Kühle Getränke

und Kuchen

„Alles aus einer Hand“

Meierhof Rassfeld, Gütersloh

Es gal, ob es um die seltenen schottischen Freilandputen geht, die unter dem Markennamen „Landspezialitäten Meierhof Rassfeld“ vermarktet werden, oder den historischen Speicher, den Familie Meier zu Rassfeld für stilvolle Geburtstage und Hochzeiten als Feierstätte anbietet: Dem Betriebsleiter ist es gelungen, eine Marke zu schaffen, die in der Region für höchste Qualität und Anspruch steht. „Ich hatte schon immer Freude daran, Produkte ins rechte Licht zu rücken“, sagt Friedrich Haver Rassfeld. Seit den 1980er Jahren ist seine Triebfeder, den Meierhof mit seinen historischen Gebäuden als aktiven landwirtschaftlichen Betrieb zu erhalten. Daraus sind inzwischen ganz unterschiedliche Standbeine entstanden, die sich zu einem schlüssigen Konzept zusammenfügen.

Der Hof als Marke

Vor den Toren Güterslohs gelegen, kam eine Erweiterung des Betriebs weder in der Fläche noch in der Viehhaltung in Frage. Den persönlichen Neigungen des Betriebsleiters hätte beides ohnehin nicht entsprochen.

Statt auf Masse setzte der Agraringenieur nach dem Studium auf Qualität. Die Anfänge der Direktvermarktung hatte zuvor sein Vater mit einer Eiertour gelegt. 1987 baute der Betriebsleiter sie aus und gründete einen der ersten Hofläden in der Region – zur Direktvermarktung seiner Freilandputen. Dabei setzte er von Anfang an auf die alte schottische Rasse „Bronze Kelly“, die robust und für die ganzjährige Freilandhaltung geeignet

ist. „Alles in einer Hand“ lautet sein Motto bei der Erzeugung des Qualitätsfleischs.

Freilandputen höchster Qualität

Die Puten kommen als Eintagsküken aus einer britischen Bruterei auf den Hof und verlassen ihn erst wieder in der Form, in der der Kunde sie bestellt hat – also im Ganzen, zerlegt oder küchenfertig zubereitet.

Schlachtung, Zerlegung und Zubereitung werden von den Angestellten selbst durchgeführt. Heute erzeugt der Betriebsleiter pro Jahr zwischen 4000 und 5000 Puten mit individuellem Schlachtgewicht zwischen vier und 20 Kilogramm. Etwa 50 Prozent der Waren werden Ende des Jahres, im November und im Dezember, verkauft. Im Laufe der Jahre hat sich das Sortiment um zahlreiche Rezepturen erweitert. Auch Produkte aus eigener Herstellung, wie Konfitüren, Eintöpfe und selbstgebackener Kuchen werden im Hofladen verkauft.

Um dem Kundenansturm in der Weihnachtszeit Herr zu werden, und auch in dieser Zeit guten Service bieten zu können, hat Friedrich Haver Rassfeld sich intensiv mit dem Warenwirtschaftssystem auseinandergesetzt. Durch rechtzeitiges Anschreiben der Kunden erreicht er, dass alle Bestellungen bereits vorab abgegeben werden und die Ware am Abholtag um acht Uhr morgens fertig kommissioniert und verpackt im Kühlhaus liegt. Im Laden unterstützt ihn seine Frau – und zu Spitzenzeiten bis zu 9 Aushilfskräfte. Ein kleinerer Teil wird an Feinkostgeschäfte

und Delikatessenhändler vermarktet.

Stilvoll feiern auf dem Meierhof

Auch in der Partydeele konzentriert sich der Betriebsleiter auf die strategischen Aufgaben:

„Ich gelte als guter Brautversteher“, schmunzelt der Agraringenieur. Neben dem Ambiente der Scheune kann er seinen Gästen optional auch gastronomischen Service bieten. Noch wichtiger werden aber zunehmend Dienstleistungen und das Know-how, dass der erfahrene Betreiber in den letzten 20 Jahren mit Feiern aller Art gesammelt hat. „Das gibt gerade Hochzeitspaaren ein beruhigendes Gefühl“, hat der Betriebsleiter beobachtet.

Doch zur Diversifizierung gehören auch Rückschritte: Das samstäglige „Suppenessen auf dem Meierhof“, hat die Familie im letzten Jahr aufgegeben. „Die Suppenesser haben kaum noch eingekauft“, so der Landwirt.

Stattdessen wird er zukünftig in den Sommermonaten einen kleinen Cafébetrieb während der Öffnungszeiten des Hofladens auf der Terrasse eröffnen. Das Café passt ideal zum Feierbetrieb auf der Party-Deele.

Doch es stehen weitere Projekte an: In der alten Remise sollen Praxisräume für Ärzte, Logopäden, Physiotherapeuten, und Wellnessanbieter entstehen. Im Obergeschoss sind kleine Wohneinheiten für Singles oder junge Paare geplant.

Von dem Kundenverkehr kann auch die Direktvermarktung profitieren, ist der visionäre Betriebsleiter überzeugt.

Geflügel-Direktvermarktung aus einer Hand, Partydeele für gehobene Feiern

Unternehmensportrait

Rechtsform:

- Landwirtschaftliches Einzelunternehmen
- Meierhof Rassfeld Landspezialitäten GmbH und Co. KG

Marktausrichtung:

Zielgruppe: qualitätsbewusste Käufer mit jedem Geldbeutel, Feinkost- und Delikatessenhändler, Hochzeitspaare mit Sinn für gehobene Feiern **Ansprache:** Flyer im Corporate Design, Imageentwicklung für den Meierhof

Arbeitsplätze:

- 1,5 Familien-AK
- 3 Fremd-AK in Vollzeit, 15 Aushilfen

Einkommensbeitrag:

- Landwirtschaftliche Produktion, Verpackung und Vermietung: 40 Prozent
- Deelee, Wiederverkauf und Hofladen: 50 Prozent
- Andere Tätigkeiten: 10 Prozent

Werte und Ziele:

- Erzeugung qualitativ hochwertiger Produkte
- artgerechte Tierhaltung
- Erhaltung der historischen Hofgebäude
- Weitergabe eines aktiven landwirtschaftlichen Betriebs an die nächste Generation
- ein schlüssiges Gesamtkonzept auf dem Meierhof umsetzen

Nächste Projekte:

Aus- und Umbau der alten Remise zu einem kombinierten Praxis- und Wohngebäude mit kleinen Singlewohnungen.

Tipps für Neueinsteiger:

- ✓ gute Ideen mit aller Konsequenz verfolgen
- ✓ eine Vision haben
- ✓ fundierte rechtliche und steuerrechtliche Beratung in Anspruch nehmen