



Bäbler & Scholz GbR

Vom Traditionsbetrieb zum skalierbaren LEH-Lieferanten

Beteiligte: Bäbler & Scholz GbR

Region: Nordsachsen

Produkte: 4 verschiedene Ziegenfrischkäsesorten

Stand: 03/2026

Ausgangssituation

Die Bäbler & Scholz GbR verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Ziegenhaltung. Mit aktuell 50 Tieren mit noch möglichen Kapazitäten in den Anlagen sowie regionaler Fütterung bietet der Betrieb enormes Wachstumspotenzial. Die Milchverarbeitung erfolgt erst seit 2023 handwerklich nach bewährten Rezepten, während Vertrieb und Marketing zum Start der Zusammenarbeit noch gutes Potential aufwiesen.

Die Herausforderungen der Bäbler & Scholz GbR

- Heterogener Absatz und lückenhafte Markenkommunikation: Es fehlte anfangs eine klare Strategie zur Markenprofilierung. Ohne klare Kernbotschaften bleiben Potenziale in der Neukundengewinnung ungenutzt.
- Strukturelle Hürden: Operative Barrieren bremsen Produktinnovationen und den Ausbau strategischer Partnerschaften.



Zielstellung

Ziel der Zusammenarbeit ist die Expansion der Produkte in Form von neuen Absatzkanälen:

- Kernfokus auf die Platzierung im Lebensmitteleinzelhandel (LEH)
- ergänzend weitere B2B-Kanäle (Gastronomie, etc.)
- Direktvertrieb auf dem Leipziger Wochenmarkt



Lösungsentwicklung

Marken- und Selbstverständnis erarbeiten

- Workshop zu Marke und Selbstverständnis
- Kernbotschaften erarbeiten und präzise formulieren
- Beratung bei Verpackungsgestaltung und der Zielgruppenansprache sowie den Anforderungen im LEH (Nährwerte, EAN-Codes)

Entwicklung der Vertriebsstrategie

- Produkte mit Vertriebspotenzial bestimmen
- Pilotstrategie definieren (Produkte, LEH, Kommunikation)

Pilotphase:

Erste REWE-Markteinführung im Januar 2026 mit großer Produktpalette und erster Nachbestellung nach bereits zwei Tagen.





Ausblick

Der Fokus der Beratung der Bäßler & Scholz GbR basiert auf der Priorisierung des **Lebensmitteleinzelhandels** als einen zusätzlichen Absatzkanal. Um dieses Ziel zu erreichen, werden sämtliche Produktionsprozesse und Mengengerüste frühzeitig auf **maximale Skalierbarkeit** ausgerichtet.

Alternative Kanäle wie die Gastronomie oder Wochenmärkte fungieren dabei als flankierende Maßnahmen zur Markenbildung, ohne die strategische Konzentration auf das Kerngeschäft im LEH zu gefährden.

Ergebnisse und Wirkung

Die Bäßler & Scholz GbR startete im Januar 2026 erfolgreich ihren Markteintritt im LEH mit der Listung im REWE-Markt Hahn. Der Erfolg zeigt sich unmittelbar: Bereits zwei Tage nach der Markteinführung erfolgte die erste Nachbestellung.

Seit März 2026 sind die Produkte zudem bei Edeka Taucha im Verkauf.

Der gezielte Verkauf der Produkte auf dem **Leipziger Wochenmarkt** sorgt für regionale Sichtbarkeit.

Durch **neue Kooperationen mit Gastronomiebetrieben** erschließen sich weitere Absatzwege. Größere Verpackungseinheiten oder Produkte, die im Endkundengeschäft nicht attraktiv sind, werden hier abgenommen.

Zusammenfassung

Projektlaufzeit: seit 05/2025
Beteiligte: Bäßler & Scholz GbR
Region: Nordsachsen

Beratungsziel:

Erweiterung der Markenpräsenz und Etablierung eines regionalen Absatzstandbeins im LEH.

Erfolge:

- Erfolgreicher Markteintritt im Rewe Hahn, Nachbestellung der Produkte nach zwei Tagen
- Verkaufsstart in einem Edeka-Markt seit März 2026
- Rewe Bad Dübener seit April 2026

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Das Projekt wird im Auftrag des Sächsischen Landesamtes für Umwelt, Landwirtschaft und Geologie realisiert und finanziert mit Mitteln des Bundes aus dem STARK-Programm sowie durch Steuermittel auf Grundlage des vom Sächsischen Landtag beschlossenen Haushaltes.



**ZUKUNFTSMARKT
REGIONAL**

LEBENSMITTEL ERFOLGREICH
IN DER REGION LEIPZIG VERMARKTEN

www.zukunftsmarkt-regional.de