

## Waldviertler Tofu

### Unsere Ausgangssituation

40h Job bei APV. Übernahme des elterlichen Milchviehbetrieb mit 10.000 kg Milch-Stalldurchschnitt.

Umstrukturierung zu Mastkalbinnen und Aufbau einer Direktvermarktung

### Die Projektbeschreibung

Im März 2020 starteten wir die ersten Versuche Tofu herzustellen, Ziel war es den Job den mein Mann und ich hauptberuflich hatten auf Teilzeit reduzieren zu können und trotzdem von dem Betrieb gut leben zu können.

Meine Vision war es einen schmackhaften Tofu herzustellen, bei dem man nicht mehr besonders nachwürzen muss und so kam ich auf die Idee, dass ich ihn mit Kräuter verfeinere und in der regionalen „Wiener Würze“ vom Genusskoarl einlege. Doch bevor es soweit war, hatten mein Mann und ich viele misslungene Versuche. Wir mussten fast alles eigens ausprobieren und so haben wir unser Wissen durch Youtube-Videos, viele Anrufe (viele hatten uns auch nichts preisgegeben) und Eigenversuchen erlernt. Bis wir ein Produkt hatten, dass wir verkaufen konnten dauerte es ein dreiviertel Jahr. Anfangs wurde der Tofu noch in der Betriebsküche von meiner Mutter produziert mit kleinen Maschinen und wenig Platz. Mit der Betriebsübernahme im Jänner 2021 wurde auch der erste Tofu in drei regionalen Bauernläden ausgeliefert, der kam so gut an und immer mehr Bauernläden wollten unseren Waldviertler Tofu haben, dass wir uns sehr schnell entschlossen haben eine kleine „Tofuproduktion“ mit 40m<sup>2</sup> im ehemaligen Anbindestall zu bauen. Das meiste in Eigenleistung und dank der großen Hilfe von meinem Vater konnten wir im Februar 2022 einziehen. Planung und Richtlinien für den lebensmittelgerechten Bau, entnahmen wir aus der Landwirtschaftskammer-Website. Die Sojamilchmaschine die wir uns am Anfang gekauft hatten, war dann auch schnell zu klein und so kauften wir uns eine große aus Taiwan. Die Tofupresse musste auch größer werden und deswegen bauten wir gemeinsam mit unserem guten Freund eine Pneumatische Tofupresse. Website hab ich als Laie auch selbst erstellt durch Youtube Tutorials genauso wie die Etiketten. Dadurch, dass wir sehr viel in Eigenleistung umgesetzt haben, hatten sich im Endeffekt auch die Ausgaben in Grenzen gehalten. Die Arbeitsstunden wuchsen jedoch ins unermessliche und war eine große Belastung. Im Großen und Ganzen sind wir sehr zufrieden wo wir jetzt stehen. Der Weg war jedoch sehr steinig und hat uns sehr viele schlaflose Nächte gekostet. Wir sind froh so nachhaltige Produkte kreiert zu haben und freuen uns, dass unsere Lebensmittel so gut bei unseren Kunden ankommen.

### Die Zielsetzung

- Ein eher nicht heimisches Produkt, regional herstellen
- Alle Kräuter und Würzmittel kommen von regionalen Herstellern
- Geschmacklich herausragender Tofu der guten Biss hat
- Gutes Einkommen nebenbei
- Stunden in der Firma (Büro/Arbeit) reduzieren

▪ <b>Vorname:</b> Isabel und Bernhard
▪ <b>Nachname:</b> Klutz
▪ <b>PLZ:</b> 3824
▪ <b>Ort:</b> Großau bei Raabs
▪ <b>Bezirk:</b> Waidhofen an der Thaya
▪ <b>Telefon:</b> 06642362889
▪ <b>Web:</b> <a href="http://waldviertler-tofu.at">waldviertler-tofu.at</a>
▪ <b>Erwerbstätigkeit:</b> Nebenerwerb
▪ <b>Produktionssparten:</b> Gemischter Ackerbaubetrieb mit Rindermast, DV von Waldviertler Tofu und Forstwirtschaft
▪ <b>Kategorie:</b> Regionale Vermarktung



### Der Projekterfolg



Erfolgreiche Entwicklung einer Marke, welche wir über Mundpropaganda und Social-Media zum Erfolg gebracht haben.

### **Die Innovation**

Wir haben einen bissfesten geschmackvollen Tofu kreiert von dem unsere Kunden begeistert sind und das haben wir durch viele Versuche, Recherchen und innovative Ideen geschafft. Wir konnten nämlich bei keinem anderen Betrieb nachfragen, wir haben alles in Eigenleistung geschafft.

### **Unsere Kunden**

Unsere Kunden sind meist Flexitarier die gerne ein bis zweimal die Woche kein Fleisch essen und auf eine gesunde Ernährung wertlegen.

### **Unsere Partner**

Wir sind zu 100% auf B2B ausgerichtet, sprich wir vertreiben unsere Tofus in mittlerweile 47 Bauernläden, Foodcoops und Restaurants.

### **Unsere nächsten Ziele**

Produktionsabläufe effizienter gestalten und größere Vertriebsstruktur aufbauen.