



HEMME MILCH GmbH & Co. KG

Heideweg 4
**16278 Angermünde /
OT Schmargendorf**

Tel.: 03331 / 25 25 25

Fax: 03331 / 25 25 26

Internet: <http://www.um-hemme-milch.de>

e mail: g.hemme@um-hemme-milch.de

Hemme Milch 16278 Schmargendorf

Anlage

Derzeitige Situation des Unternehmens / Problemlage:

A Wachsendes Unternehmen – Mangel an Arbeitsplatzausstattung/ moderne Arbeitsplatzinfrastruktur

Es besteht unzumutbare Beengtheit im Verwaltungs- und Marketingbereich - aktuell teilen sich im Bereich Verwaltung/Kundenservice/Marketing 3,5 Mitarbeiterinnen drei Arbeitsplätze auf 20 qm. Damit verbunden sind auch Probleme bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze aufgrund mangelnden Raumangebotes. Es sind keine ausreichenden Flächen für Kunden- und Mitarbeitermeetings vorhanden, somit nur unzureichende Darstellungsmöglichkeiten für ein modernes mittelständisches Unternehmen des Ernährungshandwerks.

B Mangelnde Möglichkeit der adäquaten „gläsernen“ Präsentation Molkerei

Durch unsere zunehmende Bekanntheit in Berlin/Brandenburg ist es vielen Kunden ein großes Bedürfnis die Milchverarbeitung vor Ort zu erleben (Verbrauchertransparenz). Auch gibt es regelmäßige Nachfragen aus dem touristischen Umfeld, die den Bedarf nach Molkereibesichtigungen und – führungen signalisieren. Die Nachfrageattraktivität ist sehr positiv verstärkt durch die unmittelbare Nähe von Hemme Milch zum Buchenwald Grumsin (Weltnaturerbe der UNESCO) in knapp 1 km Entfernung. Aktuell bestehen räumlich keine Möglichkeiten, Gruppen von mehr als 4 Personen zu empfangen. Regionale Veranstaltungen und Dialoge wie z.B. die Brandenburger Landpartie sind nur bei gutem Wetter darstellbar.

C Direktverkauf - Professionalisierung des „Milchladens“ als Entwicklungschance

Unser „Hemme - Milchladen“ ist derzeit im Eingangsbereich der Verwaltungsfläche auf unter 10 qm Durchgangsfläche untergebracht. Unseren Kunden können wir keine entsprechende Produktpräsentation bieten, Informations- und Verkaufsgespräche finden „sprichwörtlich“ zwischen Tür und Angel statt. Gerade aber der direkte Kundenkontakt ist eine der Stärken für regional orientiertes Ernährungshandwerk.

D Kapazitätsmängel im Lager und im Kühlraumbereich

Bedingt durch das Unternehmenswachstum und dadurch entstehende Kapazitätsauslastungen kommt es in diesen beiden elementaren Bereichen zu „logistischen Umlagerungsnöten“ und damit zu Zeitverlusten und hohen Kostenbelastungen. Die Kühlkapazität an produktionsstarken Tagen ist bereits heute an der Kapazitätsgrenze.