

**Źródło: Poultry World, Volume 40, No 1-2023 s. 14-15**

### **Unlocking hidden revenue with egg liqueur**

With only 13,000 layers on the farm, the Hollmann family could never make a living by just producing eggs. That was realised generations ago and the current farmer, Alexander Hollmann, carried on the family tradition of unlocking other sources of income. Alexander and his wife now lease out their layer operation to be able to focus fully on the production of egg liqueur.

**BY DICK VAN DOORN**



*The on-farm layer houses were the primary source of eggs in the past but are now leased out. Eggs are sourced from other suppliers as well. PHOTOS: DICK VAN DOORN*

The origins of the German laying hen farmer and liqueur producer Alexander Hollmann from Koblenz-Gills lies in Bessarabia located on the Black Sea, today in Ukraine. His ancestors had to flee from there after World War II and settled at their current home location in the Moselle valley. From their yard you have a truly magnificent view of the vineyards around the German Moselle river. Hollmann: "My grandfather started here with 300 laying hens. In the summer they often had unsold eggs and my grandmother decided to use these leftover eggs to make egg liqueur." This recipe from Alexander's grandma is still used and is the current 'classic' version in the egg liqueur range that the family offers today.

### **27,000 hens in a Big Dutchman aviary system**

The Hollmann family was never afraid to try new ideas. Down the generations they initiated new business concepts around the poultry farm. From small batches of liqueur, selling eggs and agricultural produce, to an on-farm shop and producing noodles, there was a constant drive to do more than just sell eggs to the packing station. At one time they even started growing mushrooms in an unused barn. Alexander: "Diversification was king, so we were increasingly marketing more and more products around the hen and the eggs to unlock hidden revenue from our farm." Alexander's mother Veronika Hollmann established an on-farm shop on the 1970s. In 2004 Alexander was the third generation to enter the family business. His focus became the egg liqueur production. With his parents retiring last year, the farm shop stopped. Simultaneously with the start of the farm shop in the 1970s, the largest cage house was built for 17,000 laying hens. The first of the four cage units was converted to a free-range shed in 1995. In the years that followed the other three cage houses were also converted. By 2007 all the barns had been transformed, with

**#FunduszePromocji**

two barns as free-range and two turned into aviary barns using a Big Dutchman aviary system. The rest of the barn equipment, such as water and feed lines, is also from Big Dutchman. Since the switch to free-range and aviary there have been 13,000 laying hens altogether in the four houses. Previously the family had 27,000 laying hens in total in the cage system. Alexander: "And the choice to go with Big Dutchman was a good one because the system still works fine. Other advantages of this brand are that the system is easy to clean and spare parts are not hard to obtain."

### **Less focus on birds**

Since 2013 the Hollmann family has leased out the four laying hen houses with the house equipment to a lessee poultry farmer. Alexander: "We have been leasing it out since then because my wife, Birgit, and I want to focus entirely on the production of egg liqueur." Having someone else looking after the birds did not automatically mean that Hollmann would also use the tenant's eggs to make the egg liqueur. Alexander: "Because we now need large numbers of eggs and egg prices fluctuate enormously during the season, it is wiser to buy eggs only when egg prices are low." He continues: "So, of course, we don't buy in the weeks before Easter." Alexander's parents were already producing about 10,000 litres of egg liqueur a year in the 1980s, which was marketed through the farm shop. In the 1990s this grew to about 30,000 litres a year. The family is currently producing about 100,000 litres of egg liqueur per year and fortunately, Alexander says, their customers are still demanding more. Alexander: "At the same time we are still pondering where to invest next. The liqueur business is now our core activity, but the layer houses are still part of the company structure, too. One of the four houses is quite old and run down and will have to be replaced in the next few years. So, we are currently unsure about what we should invest in first, more egg liqueur production or a new poultry shed. The political prospects in Germany, as well as the European Union, are very uncertain for farmers. Take, for example, OKT (Ohne Kikentoten), under which male layers must be fattened. OKT makes it very uncertain and potentially expensive to produce for the German market. From a European perspective too, more legislation is on the way that will make investing in new houses difficult. And I do not want to get into a situation where I will be building a new house complete with new equipment which a few years later no longer complies with the legislation".



*The Hollmann family currently produces about 100,000 litres of egg liqueur a year and, fortunately, their customers are still demanding more.*

## Market potential

The Hollmann family is leaning towards investing in expanding the production of egg liqueur. They already supply their product throughout Germany and now have five types of egg liqueur in their product range. They market their tasty product through supermarkets and deliver directly to more than a hundred German farm shops. Alexander: "Indirectly, however, we supply hundreds of farm shops in Germany. Incidentally, not in Austria or Switzerland because those countries have a strong regional focus. Luckily the market potential in Germany is still so big that we are not considering supplying egg liqueur to other European countries at the moment."



*The eggs for the liqueur may be a few days old at the most, otherwise you can no longer separate the yolk from the egg white properly.*

It is not the case that you can just start making egg liqueur as a laying hen farmer, says Alexander. "The necessary preconditions and legal requirements have increased and all the ingredients have become much more expensive in recent years. There has been massive inflation. The cost of energy, for example, to be able to make egg liqueur and the prices for eggs, alcohol and sugar have risen sharply. As have prices for products such as glass bottles and cardboard (for packaging material)." And as the German egg liqueur producer explains, you cannot buy just any eggs. He expects them to have a certain quality and certain properties. For example, the eggs must be as fresh as possible. Alexander: "The eggs may be a few days old at the most, otherwise you can no longer separate the yolk from the egg white properly. The breed of the hen does not matter, by the way." Nowadays, the family buys its eggs from egg suppliers throughout Germany. They may even come from other European countries. Although the eggs could, in principle, come from all over Europe, the Hollmann family prefers to work with regular egg suppliers. "The reason for this is that we must have eggs of a guaranteed quality for our egg liqueur. If people are interested in my egg liqueur, they can always call me, of course."

## Uwolnienie ukrytych dochodów dzięki likierowi jajecznemu

Przy zaledwie 13 000 kur niosek na farmie, rodzina Hollmann nigdy nie mogła utrzymać się wyłącznie z produkcji jaj. Zdano sobie z tego sprawę wiele pokoleń temu, a obecny rolnik, Alexander Hollmann, kontynuuje rodzinną tradycję odkrywania innych źródeł dochodu. Obecnie Alexander i jego żona wydzierżawili swoją fermę niosek, aby móc w pełni skupić się na produkcji likieru jajecznego.

AUTOR: DICK VAN DOORN



*Nioski w gospodarstwie były głównym źródłem jaj w przeszłości, ale teraz są dzierżawione. Jaja pochodzą również od innych dostawców. ZDJĘCIA: DICK VAN DOORN*

Korzenie niemieckiego hodowcy kur niosek i producenta likierów Alexandra Hollmanna z Koblencji-Gills sięgają Besarabii położonej nad Morzem Czarnym, obecnie na Ukrainie. Jego przodkowie musieli stamtąd uciekać po II wojnie światowej i osiedlili się w swoim obecnym miejscu zamieszkania w dolinie Mozeli. Z ich podwórka roztacza się naprawdę wspaniały widok na winnice wokół niemieckiej rzeki Mozeli. Hollmann: "Mój dziadek zaczynał tutaj z 300 kurami nioskami. Latem często mieli niesprzedane jajka i moja babcia postanowiła wykorzystać te resztki do produkcji likieru jajecznego". Przepis babci Alexandra jest nadal używany i stanowi obecną "klasyczną" wersję likieru jajecznego, który rodzina oferuje dzisiaj.

### 27 000 kur w systemie wolierowym Big Dutchman

Rodzina Hollmann nigdy nie bała się wypróbowywać nowych pomysłów. Z pokolenia na pokolenie inicjowali nowe koncepcje biznesowe wokół fermy drobiu. Od małych partii likieru, sprzedaży jaj i produktów rolnych, po sklep na farmie i produkcję makaronu, nieustannie starano się robić coś więcej niż tylko sprzedawać jaja do pakowni. W pewnym momencie zaczęli nawet uprawiać grzyby w nieużywanej stodole. Alexander: "Dywersyfikacja była najważniejsza, więc coraz częściej wprowadzaliśmy na rynek coraz więcej produktów związanych z kurami i jajami, aby odblokować ukryte dochody z naszego gospodarstwa". Matka Alexandra, Veronika Hollmann, założyła sklep w gospodarstwie w latach 70-tych. W 2004 roku Alexander był trzecim pokoleniem, które przystąpiło do rodzinnego biznesu. Skupił się na produkcji likieru jajecznego. Gdy jego rodzice przeszli na

**#FunduszePromocji**

emeryturę w zeszłym roku, sklep na farmie przestał istnieć. Równocześnie z uruchomieniem sklepu rolniczego w latach 70-tych zbudowano największy kurnik dla 17 000 kur niosek. Pierwszy z czterech kurników został przekształcony w kurnik wolnowybiegowy w 1995 roku. W kolejnych latach przebudowano również pozostałe trzy kurniki. Do 2007 r. wszystkie kurniki zostały przekształcone, w tym dwa w kurniki z wolnym wybiegiem i dwa w kurniki z systemem wolierowym Big Dutchman. Pozostałe wyposażenie kurników, takie jak przewody doprowadzające wodę i paszę, również pochodzi od firmy Big Dutchman. Od czasu przejścia na chów wolnowybiegowy i wolierowy w czterech kurnikach znajduje się łącznie 13 000 kur niosek. Wcześniej rodzina miała łącznie 27 000 kur niosek w systemie klatkowym. Alexander: "Wybór Big Dutchman był dobrym wyborem, ponieważ system nadal działa dobrze. Innymi zaletami tej marki jest to, że system jest łatwy do czyszczenia, a części zamienne nie są trudne do zdobycia".

### **Mniejsze skupienie na ptakach**

Od 2013 roku rodzina Hollmann wydzierżawiła cztery kurniki niosek wraz z wyposażeniem najemcy - hodowcy drobiu. Alexander: "Od tego czasu wydzierżawiamy je, ponieważ moja żona Birgit i ja chcemy całkowicie skupić się na produkcji likieru jajecznego". Posiadanie kogoś innego do opieki nad ptakami nie oznaczało automatycznie, że Hollmann będzie również wykorzystywał jaja dzierżawcy do produkcji likieru jajecznego. Alexander: "Ponieważ potrzebujemy teraz dużej liczby jaj, a ceny jaj podlegają ogromnym wahaniom w sezonie, rozsądniej jest kupować jaja tylko wtedy, gdy ceny jaj są niskie". Kontynuuje: "Więc oczywiście nie kupujemy w tygodniach poprzedzających Wielkanoc". Rodzice Alexandra produkowali już około 10 000 litrów likieru jajecznego rocznie w latach 80-tych, który był sprzedawany w sklepie na farmie. W latach 90. produkcja wzrosła do około 30 000 litrów rocznie. Obecnie rodzina produkuje około 100 000 litrów likieru jajecznego rocznie i na szczęście, jak mówi Alexander, ich klienci wciąż domagają się więcej. Alexander: "Jednocześnie wciąż zastanawiamy się, gdzie dalej inwestować. Działalność związana z likierami jest obecnie naszą podstawową działalnością, ale kurniki nadal są częścią struktury firmy. Jeden z czterech budynków jest dość stary i podupadły i będzie musiał zostać odnowiony w ciągu najbliższych kilku lat. Tak więc obecnie nie jesteśmy pewni, w co powinniśmy zainwestować w pierwszej kolejności, w większą produkcję likieru jajecznego czy w nowy kurnik. Perspektywy polityczne w Niemczech, podobnie jak Unii Europejskiej, są bardzo niepewne dla rolników. Weźmy na przykład OKT (Ohne Kiikentoten), zgodnie z którym samce muszą być hodowane. OKT sprawia, że produkcja na rynek niemiecki jest bardzo niepewna i potencjalnie kosztowna. Również z perspektywy europejskiej szykuje się więcej przepisów, które utrudnią inwestowanie w nowe kurniki. A ja nie chcę znaleźć się w sytuacji, w której będę budować nowy obiekt z nowym wyposażeniem, który kilka lat później nie będzie już zgodny z przepisami".



*Rodzina Hollmann produkuje obecnie około 100 000 litrów likieru jajecznego rocznie i na szczęście ich klienci wciąż domagają się więcej.*

### **Potencjał rynkowy**

Rodzina Hollmann skłania się ku inwestowaniu w rozwój produkcji likieru jajecznego. Dostarczają już swój produkt na terenie całych Niemiec i mają obecnie pięć rodzajów likieru jajecznego w swoim asortymencie. Sprzedają swój smaczny produkt za pośrednictwem supermarketów i dostarczają go bezpośrednio do ponad stu niemieckich sklepów rolniczych. Alexander: "Pośrednio jednak zaopatrujemy setki sklepów rolniczych w Niemczech. Nawiasem mówiąc, nie w Austrii czy Szwajcarii, ponieważ te kraje mają silną orientację regionalną. Na szczęście potencjał rynku w Niemczech jest nadal tak duży, że nie rozważamy obecnie dostarczania likieru jajecznego do innych krajów europejskich".



*Jajka do likieru mogą mieć maksymalnie kilka dni, w przeciwnym razie nie będzie można prawidłowo oddzielić żółtka od białka.*

To nie jest tak, że możesz po prostu zacząć produkować likier jajeczny jako hodowca kur niosek, mówi Alexander. "Niezbędne warunki wstępne i wymogi prawne wzrosły, a wszystkie składniki

**#FunduszePromocji**

stały się znacznie droższe w ostatnich latach. Nastąpiła ogromna inflacja. Na przykład koszt energii potrzebnej do produkcji likieru jajecznego oraz ceny jaj, alkoholu i cukru gwałtownie wzrosły. Podobnie jak ceny produktów takich jak szklane butelki i karton (jako materiał opakowaniowy)". Jak wyjaśnia niemiecki producent likieru jajecznego, nie można kupić byle jakich jajek. Oczekuje on, że będą one miały określoną jakość i właściwości. Na przykład, jaja muszą być tak świeże, jak to tylko możliwe. Alexander: "Jajka mogą mieć najwyżej kilka dni, w przeciwnym razie nie można już prawidłowo oddzielić żółtka od białka. Nawiasem mówiąc, rasa kury nie ma znaczenia". Obecnie rodzina kupuje jaja od dostawców z całych Niemiec. Mogą one nawet pochodzić z innych krajów europejskich. Chociaż jaja mogą zasadniczo pochodzić z całej Europy, rodzina Hollmann woli współpracować ze stałymi dostawcami jaj. "Powodem jest to, że musimy mieć jaja o gwarantowanej jakości dla naszego likieru jajecznego. Jeśli ludzie są zainteresowani moim likierem jajecznym, oczywiście zawsze mogą do mnie zadzwonić".