

LandInForm Spezial

AUSGABE 5 2015



Wertschöpfungskette Fleisch



Liebe Leserinnen und Leser,

Sie halten die inzwischen fünfte Ausgabe unseres unregelmäßig erscheinenden Zeitschriftenformats LandInForm Spezial in den Händen. Thema des Heftes sind diesmal Wertschöpfungsketten zur Fleischerzeugung und -vermarktung die wir vertieft beleuchten und umfassend darstellen!

Im Fokus stehen landwirtschaftliche Betriebe, die mit kleinen und mittelständigen Metzgern zusammenarbeiten. Einige dieser Landwirte und Metzger, ihre Ansichten und ihre Motivation, werden in Betriebsporträts dargestellt. Diese Sicht auf die Praxis wird ergänzt um die Ergebnisse einer Online-Befragung der DVS von landwirtschaftlichen Betrieben, die mit klein- und mittelständigen Metzgern zusammenarbeiten und um eine Studien zu regionalen Verarbeitungsstrukturen in Hessen. Weitere Beiträge befassen sich mit Fördermaßnahmen für das Metzgerhandwerk in Deutschland und mit den Chancen und Hemmnissen der regionalen Fleischvermarktung.

Wir freuen uns, mit diesem Heft – nach LandInForm Spezial 1 „Öffentliche Güter und Gemeinwohlleistungen der Landwirtschaft“, LandInForm Spezial 2 „Nationaler Aktionsplan zur nachhaltigen Anwendung von Pflanzenschutzmitteln“ und LandInForm Spezial 4 „Alte und neue Kulturpflanzen“ – die landwirtschaftsrelevanten Themen in der 2. Säule der Gemeinsamen Agrarpolitik erneut zu vertiefen.

Über Rückmeldungen und konstruktive Kritik zu dieser Ausgabe von LandInForm Spezial freuen wir uns!

Viele Anregungen und Spaß beim Lesen wünscht

Jan Swoboda

Impressum

Herausgeberin und Redaktion:
DVS – Deutsche Vernetzungsstelle
Ländliche Räume in der
Bundesanstalt für Landwirtschaft und
Ernährung
Bettina Rocha, Dr. Jan Swoboda
Deichmanns Aue 29, 53179 Bonn
dvs@ble.de
www.netzwerk-laendlicher-raum.de

Redaktionelle Mitarbeit/Lektorat:
Andrea Birrenbach, Dr. Jan Freese,
Simon Keelan, Isabella Mahler,
Natascha Orthen, Jost Pütz, Anja Rath,
Claudia Thelen

Gestaltung:
MedienMélange: Kommunikation!
www.medienmelange.de

Titelfoto: contrastwerkstatt / Fotolia.com
Foto Rückseite: Jürgen Fälchle / Fotolia.com

Druck:
Druckerei des Bundesministeriums
für Arbeit und Soziales, Bonn

Kostenfreier Bezug:
dvs@ble.de oder als pdf-Datei:
www.land-inform.de

Anmerkungen der Redaktion:
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht die Meinung der DVS wieder. Als Zugeständnis an die Lesbarkeit der Texte haben wir uns darauf geeinigt, alle Personengruppen in männlicher Form anzugeben.

Die Urheberrechte liegen beim Herausgeber.
Eine Genehmigung zur Zweitverwertung auch in Auszügen in Wort, Schrift und Bild erteilt die Redaktion gern gegen Nennung der Quelle und Belegexemplar.

LandInForm wird durch den Bund und die Europäische Union im Rahmen des Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes (ELER) gefördert. Zuständige Verwaltungsbehörde: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL)

Auflage:
10 000 Stück

Inhalt



Seite 11 __
Lassen sich regionale Verarbeitungsstrukturen noch erhalten?

Seite 18 __
Gute Lebensmittel für jeden Geldbeutel

Seite 38 __
Kugelschuss als Alternative zum Schlachthof

EINFÜHRUNG

- 04** __ Wertschöpfungskette Fleisch – ein Zukunftsthema
- 05** __ Ergebnisse der DVS-Online-Befragung
- 11** __ Lassen sich regionale Verarbeitungsstrukturen noch erhalten?
- 14** __ Regionale Fleischvermarktung: Chancen und (zu) viele rechtliche Hemmnisse?

KAPITEL I

Zusammenarbeit zwischen Landwirt und Metzger

- 16** __ Delikatessen vom Ziegenhof
- 18** __ Gute Lebensmittel für jeden Geldbeutel
- 20** __ Glückliche Hühner
- 22** __ Vielfalt in der Direktvermarktung
- 24** __ „Wie der Wein von der Traube lebt, so lebt die Wurst vom Fleisch“
- 26** __ Fleisch- und Wurstverkauf ist Vertrauenssache

KAPITEL II

Landwirte mit eigener Schlachtung

- 28** __ Eine Landmetzgerei im Wandel der Zeit
- 30** __ Alles aus einer Hand
- 32** __ Bio, aber groß

KAPITEL III

Mobile Schlachtung

- 34** __ Schwarzwälder Highland-Cattle
- 38** __ Kugelschuss als Alternative zum Schlachthof
- 42** __ Rechtliche Hürden beim Kugelschuss
- 44** __ Kugelschuss auf der Weide
- 46** __ Erhalten durch Aufessen
- 48** __ Der Mobile Metzger

KAPITEL IV

Wertschöpfung erhöhen

- 50** __ Qualität kommunizieren
- 52** __ Weidewonne – Markenbildung über LIFE+
- 54** __ Auf die Karte kommt, was der Gast mag
- 56** __ Fördermaßnahmen für das Metzgerhandwerk

KAPITEL V

Alte Nutzierrassen

- 58** __ Vom kleinen Kaiser-Reich zum Archehof
- 60** __ Vielfalt erhalten und in Wert setzen
- 62** __ Die Renaissance einer alten Rasse
- 64** __ Sechs Rasseporträts

Wertschöpfungskette Fleisch – ein Zukunftsthema

Regionale Wertschöpfungsketten und Wertschöpfungsnetzwerke der Land- und Ernährungswirtschaft zu unterstützen ist ein wichtiges Anliegen der europäischen Agrarpolitik [VON BETTINA ROCHA]

Um den ländlichen Raum zu stärken und kleinräumige Wertschöpfungsketten in der Region zu erhalten oder wieder aufzubauen, fördern die Bundesländer über ihre Programme zur ländlichen Entwicklung Unternehmen der Land- und Ernährungswirtschaft. Dennoch schreitet der Strukturwandel in der Branche weiter voran.

Betrachtet man die Fleischwirtschaft, so haben laut der Zentralgenossenschaft des europäischen Fleischergewerbes im Jahr 2014 drei Prozent der deutschen Metzgereien ihr Geschäft geschlossen, 22700 betreiben es weiter. Vor fünf Jahren gab es noch mehr als 26000 Geschäfte. Eine Ursache wird in der Konkurrenz durch Discounter, aber auch durch Biomärkte gesehen, die beide wachsende Umsätze verbuchen. Auch die verbliebenen Fleischhandwerksgeschäfte haben ihren Umsatz um 2,8 Prozent gesteigert, trotz leicht rückläufiger Fleischpreise im Jahr 2014. Der Fleischkonsum der Deutschen ist indessen in den letzten zehn Jahren fast gleich geblieben – bei rund 90 Kilogramm pro Kopf und Jahr, wovon 60 Kilogramm für den menschlichen Verzehr bestimmt war [Statista 2015].

Die Interessengemeinschaft der Schweinehalter hat in ihrem sogenannten Schlachthofranking für 2014 erneut den hohen Konzentrationsgrad in der Schlachtbranche bestätigt. Die vier größten Schlachthöfe (Tönnies, Vion, Westfleisch, Danish

Crown), die auch in anderen europäischen Ländern vertreten sind, haben in Deutschland gemeinsam einen Marktanteil von über 60 Prozent; die Top 10 der Schlachthöfe haben gemeinsam einen Marktanteil von rund 75 Prozent.

Nach einer aktuellen Studie des privaten Marktforschungsinstituts Rheingold sprachen sich 60 Prozent der Käufer von Fleisch im Discounter gegen Massentierhaltung aus. Die Untersuchung, die von der Heinz-Lohmann-Stiftung in Auftrag gegeben wurde, welche wiederum vom Geflügelkonzern Wiesenhof finanziert wird, befasst sich mit widersprüchlichen Wünschen der Verbraucher zu unterschiedlichen Themen. Rund 1000 Bürger wurden dazu befragt. Die Ergebnisse zeigen, dass das Verhalten der Verbraucher oft in keinem Zusammenhang mit der geäußerten Meinung steht. Für die Landwirtschaft stellt die Studie ein Spannungsverhältnis zwischen Annehmlichkeiten industrieller Produktionsformen und „Sehnsüchten nach stressfreien Produktionsverhältnissen“ fest.

Stressfrei ist der Tod für Tiere nie, auch nicht für diejenigen, die in handwerklicher arbeitenden Metzgereien geschlachtet werden. Jedoch erhöhen weite Transportwege zum Schlachthof und Abläufe, bei denen große Tierzahlen pro Stunde getötet werden, den Stress. Die starke Konzentration von zunehmend

größeren Schlachthöfen hat zur Folge, dass für die Mehrheit der Tiere der Weg in den Tod mit zusätzlichen Belastungen verbunden ist.

Große Strukturen zur Schlachtung sind am besten kompatibel mit großen landwirtschaftlichen Betriebsstrukturen und hohen Tierzahlen. Große Betriebe können viele Masttiere auf einmal an den Schlachthof liefern. Auch der Bezug zur Region geht durch dieses System der Fleischerzeugung und Verarbeitung verloren, zumal dann, wenn die Produkte in den Kühlregalen der Discounter im gesamten Bundesgebiet landen. Ob die Vorstellungen und Wünsche der Verbraucher von einer tiergerechten Haltung und Schlachtung von Nutztieren immer fachlichen Erkenntnissen zum Tierschutz standhalten oder nicht, ist ein Thema, das es sachlich zu diskutieren gilt. Die Land- und Ernährungswirtschaft sollte mit einer offenen und fundierten Aufklärung dazu beitragen, dass dies auch gelingt. Verbraucherwünsche spiegeln sich im Kaufverhalten wider und müssen somit ernstgenommen werden.

In diesem LandInForm Spezial wird anhand von Betriebsporträts gezeigt, welche individuellen Wege Landwirte und handwerklich arbeitende Metzger für eine sowohl tiergerechte, als auch qualitäts- und verbraucherorientierte Produktionsweise beschreiten und wie sie ihr Handeln begründen.

Ergebnisse der DVS-Online-Befragung

Die DVS führte im Rahmen des BMEL-Projekts „Erfolgsfaktoren von Wertschöpfungsketten im Ernährungshandwerk im ländlichen Raum“ eine Befragung von landwirtschaftlichen Betrieben durch, die mit einem kleinen oder mittelständischen Metzger zusammenarbeiten oder selbst schlachten. [VON BETTINA ROCHA]

Ziel der Befragung war es, einen Überblick über die Erfolgsfaktoren und die Hemmnisse in der Wertschöpfungskette der Fleischerzeugung zu erhalten. Dabei wurden auch die Betriebsstruktur der befragten Landwirte berücksichtigt. Über 200 landwirtschaftliche Betriebe haben im Juni und Juli 2014 an der Befragung teilgenommen. 191 Fragebögen konnten in die Auswertung einbezogen werden, weil darin mindestens drei Viertel aller Fragen beantwortet wurden.

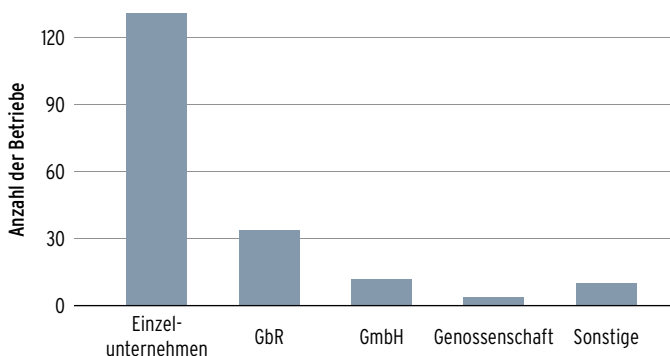
Die DVS hat über ihre Medien sowie über Multiplikatoren wie Landwirtschaftsämter, Landwirtschaftskammern und verschiedene landwirtschaftliche Interessenverbände auf die Befragung aufmerksam gemacht und zur Teilnahme innerhalb des Befragungszeitraumes aufgerufen.

Die Betriebe, die an der Befragung teilgenommen haben, kommen aus Baden-Württemberg (26%), Niedersachsen (25%), Bayern (10%), Rheinland-Pfalz (9%), Thüringen (8%) und Nordrhein-Westfalen (7%). Der Rest verteilt sich auf die übrigen Bundesländer ohne Berlin.

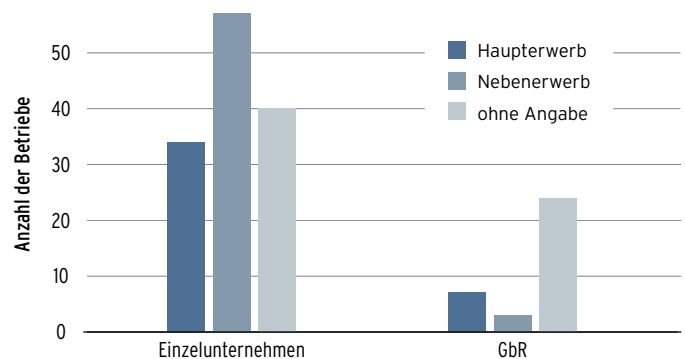
Was für Betriebe haben an der Befragung teilgenommen?

Es haben sich 131 Einzelunternehmen ohne Rechtsform an der Befragung beteiligt. Davon sind 34 Haupterwerbsbetriebe und 57 Nebenerwerbsbetriebe. 40 Einzelunternehmen haben keine Angabe zur Erwerbsform gemacht. Darüber hinaus haben 34 GbRs an der Befragung teilgenommen, sieben von ihnen sind Haupterwerbsbetriebe, drei Nebenerwerbsbetriebe. 24 GbRs haben keine Angabe zur Erwerbsform gemacht. Außerdem haben sich 12 GmbHs und vier Genossenschaften an der Befragung beteiligt. Zu „Sonstige“ – etwas mehr als fünf Prozent der Befragten – gehören Vereine, Stiftungen, gGmbHs sowie Hobbyhalter. Insgesamt führen 55 Betriebe ein oder mehrere Tochterunternehmen zumeist zur gewerbliche Direktvermarktung.

Betriebsform

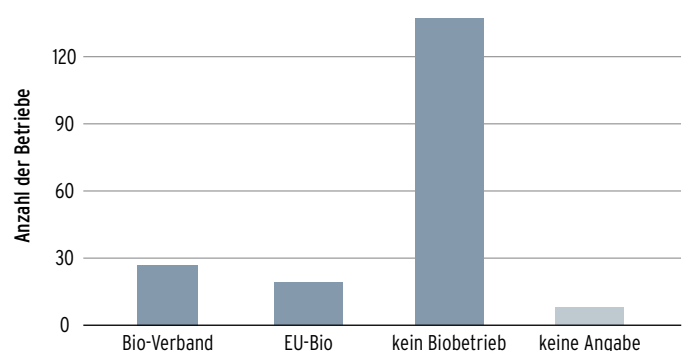


Erwerbsform



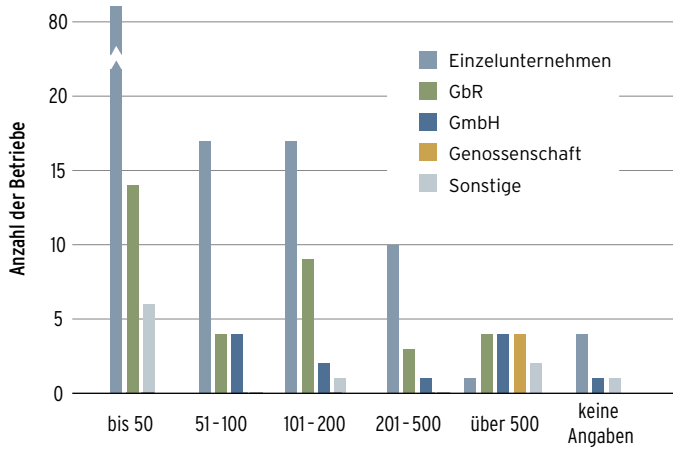
137 Betriebe; also mehr als 70 Prozent aller befragten Betriebe, sind konventionelle Betriebe. Ein knappes Viertel aller Befragten sind Bio-Betriebe.

Bio-Betriebe



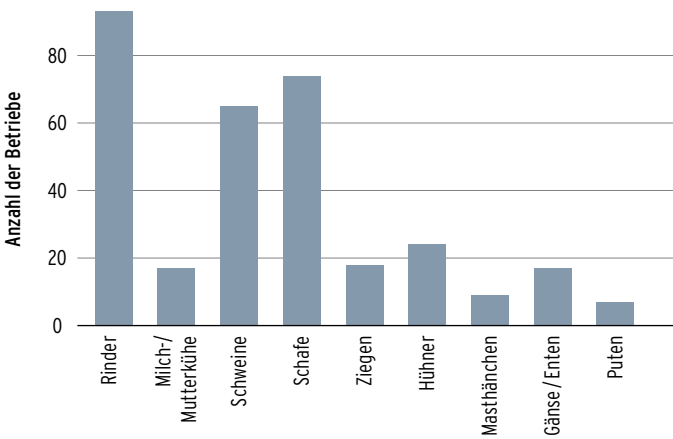
Die Größe der Betriebe nach Betriebsfläche stellt sich wie folgt dar: 82 Einzelbetriebe, das entspricht knapp 43 Prozent aller Befragten, bewirtschaften eine landwirtschaftliche Nutzfläche von bis zu 50 Hektar. Auf die Größenklassen zwischen 51 und 500 Hektar fallen insgesamt weitere 44 Einzelbetriebe, das entspricht 23 Prozent aller Befragten. 14 GbRs bewirtschaften eine Fläche bis zu 50 Hektar, 16 GbRs eine Fläche zwischen 51 und 500 Hektar. Zu den Betrieben, die über 500 Hektar bewirtschaften, gehören ein Einzelunternehmen, vier GbRs, vier GmbHs, vier Genossenschaften sowie eine gGmbH und eine Stiftung. →

Betriebsgröße [ha]



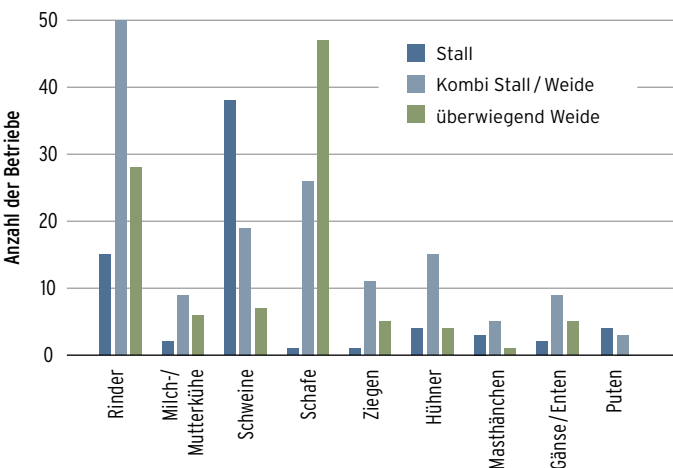
Viele Betriebe halten mehr als eine Tierart. 110 Betriebe halten Rinder, Milch- oder Mutterkühe, 74 halten Schafe, 65 Schweine, 57 Geflügel und 18 Ziegen. Weitere Tierarten sind Damwild, Wasserbüffel oder Kaninchen.

Tierhaltung in den Betrieben



Bei der Rinder-, Ziegen- und Geflügelhaltung herrscht eine Kombination aus Stall- und Weidehaltung vor. Die meisten Schweine werden ausschließlich im Stall gehalten, aber auch in einer Kombination von Stall- und Weidehaltung. Einige wenige Betriebe halten Schweine überwiegend auf der Weide. Bei den Schafen überwiegt die Haltung auf der Weide, gefolgt von einer Kombination aus Weide- und Stallhaltung.

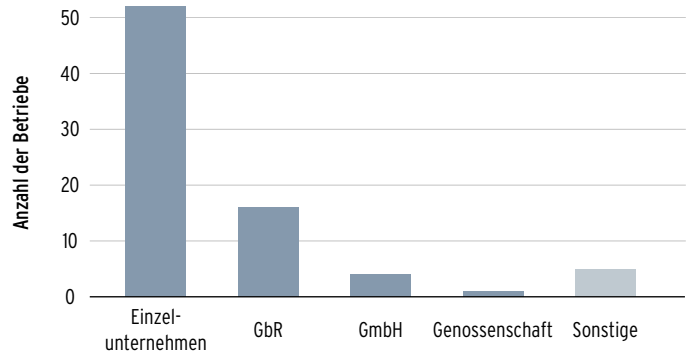
Haltungsform



Zu den Besonderheiten der vorkommenden Haltungsformen zählen mobile Hühner- und Hähnchenställe, Pig Ports und Außenklimaställe auf Stroh in der Schweinehaltung.

78 Betriebe halten einheimische Nutztierassen, in 44 Betrieben werden dabei bedrohte einheimische Nutztierassen gehalten (gemäß Roter Liste der heimischen Nutztierassen in Deutschland 2013 der BLE). Von den 78 Betrieben, die einheimische Nutztierassen halten, gibt es 61 konventionell wirtschaftende Betriebe und 19 Bio-Betriebe. Wie der Grafik zu entnehmen ist, halten überwiegend Einzelunternehmen einheimische Nutztierassen.

Haltung heimischer Nutztierassen nach Betriebsform (N=78)

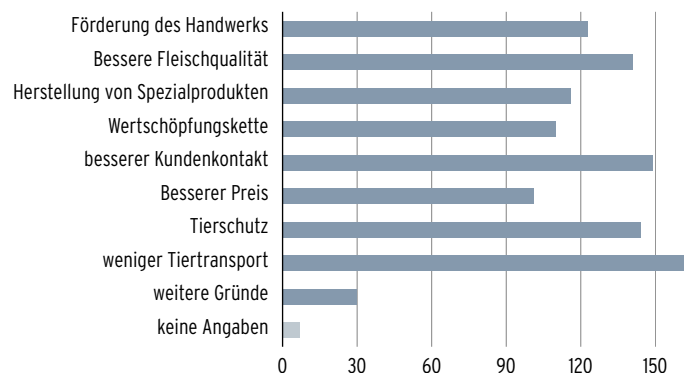


Zu den gehaltenen Rassen der befragten Betriebe gehören bei den Rindern vielfach das Fleckvieh und das Deutsche Angus. Bei den Schweinen sind es vorwiegend Sattelschweine, Deutsche Landrasse und das Bunte Bentheimer Schwein. Häufig vertretene Schafassen sind verschiedene Schnuckenrassen, das Schwarzköpfige Fleischschaf, das Coburger Fuchsschaf, das Leineschaf und Merinoschafe. Außerdem halten die Betriebe die Weiße Deutsche Edelziege, Pommerngänse, Leinegänse, Bronzeputen und bei den Kaninchen die Meissner Widder.

Gründe, warum man auf handwerkliche Schlachtung setzt

Es gibt verschiedene Gründe für die Zusammenarbeit mit einem kleinen bis mittelständischen Metzger oder für die Schlachtung auf dem eigenen Betrieb, zum Beispiel im eigenem Schlachthaus oder durch einen mobilen Schlachter. Bei den Antworten, die aus einer vorgegebenen Auswahlliste ausgewählt werden konnten, wird deutlich, dass zu den häufigsten Argumenten für diese Vorgehensweise der geringe beziehungsweise wegfallende Tiertransport und der bessere Kundenkontakt zählen. Dicht gefolgt von den Argumenten eines besseren Tierschutzes und einer besseren Fleischqualität. Auch der Förderung des Handwerks und der Zusammenarbeit in Wertschöpfungsketten wird große Bedeutung beigemessen.

Gründe für Hofschlachtung bzw. Zusammenarbeit mit kleinem/mittelständigem Metzger (N=191, Mehrfachnennungen)

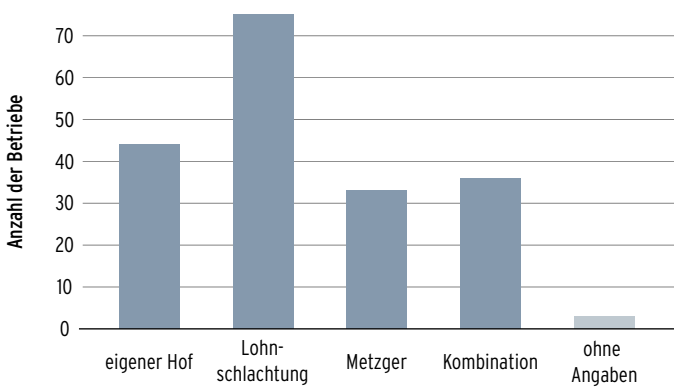


Ein weiterer, frei formulierter Grund für die Zusammenarbeit mit klein- bis mittelständischen Metzgern ist eine bessere Absicherung bei Lebensmittelskandalen. Ausschlaggebend ist aber auch das persönliche Verhältnis und der kurze Draht zum Metzger, mit dem man gemeinsam kundengerechte Produkte erstellt und bei der Schlachtung mitarbeiten kann. Häufiger wird auch die geringe Größe des eigenen Betriebes mit wenigen Schlachttieren genannt, die aus logistischen Gründen nur die Zusammenarbeit mit kleineren Schlachtbetrieben zulässt. Zudem sei die Schlachtung einer geringen Anzahl von Tieren bei einem großen Schlachthof nicht rentabel.

Wie schlachten die befragten Betriebe ihre Tiere?

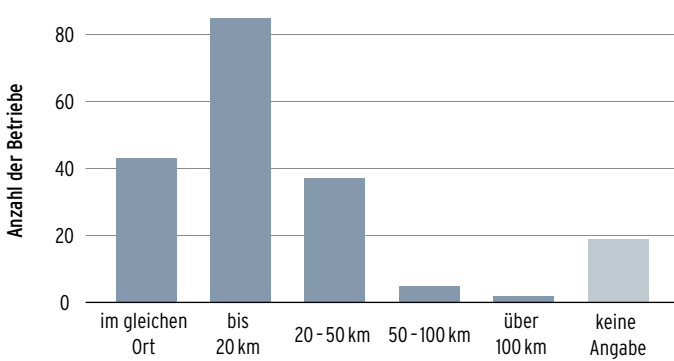
Die Lohnschlachtung, also die Schlachtung im Schlachthaus eines Metzgers und Rückgabe der Tierhälften oder Produkte an den landwirtschaftlichen Betrieb, überwiegt mit knapp 40 Prozent bei den Befragten. Schlachtung im hofeigenen Schlachthaus oder durch mobile Schlachter führen 23 Prozent der Betriebe durch und setzen damit weniger auf die Schlachtung und Vermarktung durch einen Metzger (17 Prozent). Eine Kombination verschiedener Verfahrensweisen nutzen knapp 20 Prozent aller Betriebe. Dabei überwiegen die Kombinationen „Schlachtung durch Metzger und Vermarktung durch diesen“ sowie „Schlachtung durch Metzger und Vermarktung auf eigenem Hof“.

Ort der Schlachtung (N=191, Mehrfachnennungen)



In mehr als zwei Drittel der Betriebe werden die Tiere am gleichen Ort oder in einer Entfernung von bis zu 20 km geschlachtet. 63 Prozent der Befragten, die keine Angaben zur Entfernung gemacht haben, schlachten auf dem eigenen Betriebsgelände.

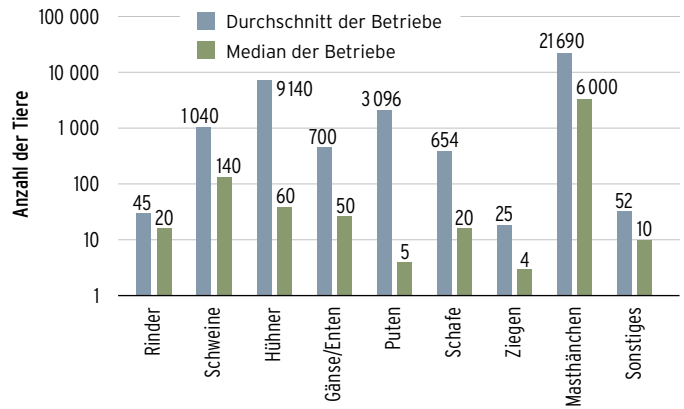
Entfernung zum Metzger



Etwas mehr als Dreiviertel aller Landwirte transportieren ihr Vieh selbst zum Metzger, für sechs Prozent fällt kein Transportweg an, die übrigen Landwirte lassen ihr Vieh durch den Metzger und in geringerem Umfang durch Dritte transportieren.

Die mittlere Anzahl der geschlachteten Tiere pro Betrieb und Jahr findet sich in der nachfolgenden Grafik.

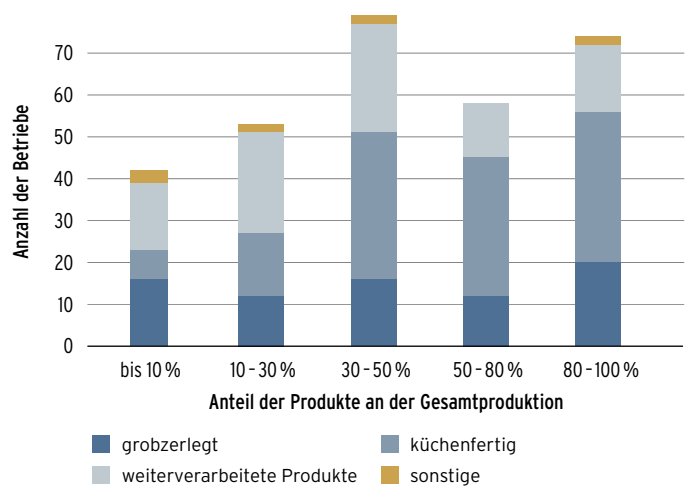
Mittlere Anzahl der geschlachteten Tiere pro Jahr und Betrieb



Wie verarbeiten und vermarkten die Betriebe ihre Fleischprodukte?

Auf die Frage, wie hoch der Anteil verschiedener Verarbeitungsstufen der gesamten Fleischproduktion ist – grob zerlegt, küchenfertig, weiterverarbeitet und sonstiges – ergab sich folgendes Bild: Grob zerlegte Ware nahm in allen Kategorien einen etwa gleichen Anteil ein. Küchenfertige Produkte sind am stärksten mit einem Anteil von 30 Prozent vertreten. Weiterverarbeitete Produkte sind mit einem Anteil von von 10 bis 50 Prozent vertreten.

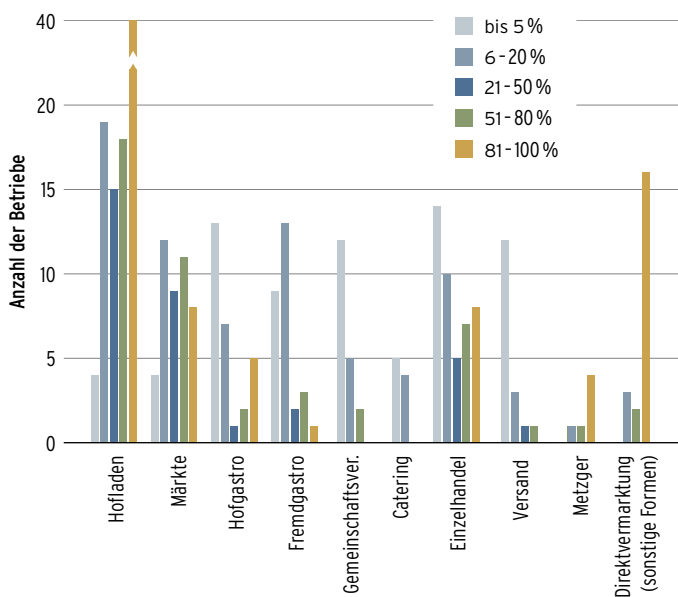
Erzeugte Fleischprodukte



Der eigene Hofladen ist der wichtigste Vertriebsweg für die Mehrheit von 96 Betrieben. 20 Prozent aller Betriebe vermarkten darüber sogar fast ausschließlich – 81 bis 100 Prozent – ihrer Fleischprodukte. Aber auch Märkte und der Einzelhandel spielen eine wichtige Rolle. Allerdings vermarkten nur vier Prozent der Betriebe fast ausschließlich – also 81 bis 100 Prozent ihrer Ware – über den Einzelhandel. Etwas mehr als sieben Prozent der Betriebe vermarkten maximal fünf Prozent ihrer Produkte dort. Fast neun Prozent der Betriebe vermarkten ihre Produkte über den Onlineversand, allerdings ist der Anteil der vermarkteten Produkte über Versand insgesamt gering. Fast elf Prozent aller Betriebe nutzen sonstige Formen der Direktvermarktung über die die Mehrheit dieser Betriebe den größten Teil →

ihrer Produkte vermarkten (81 bis 100 Prozent). Unter die sonstigen Formen der Direktvermarktung fallen Abo- und Lieferservice sowie Hof- oder Metzgervermarktung nach Terminvereinbarung.

Vertriebswege



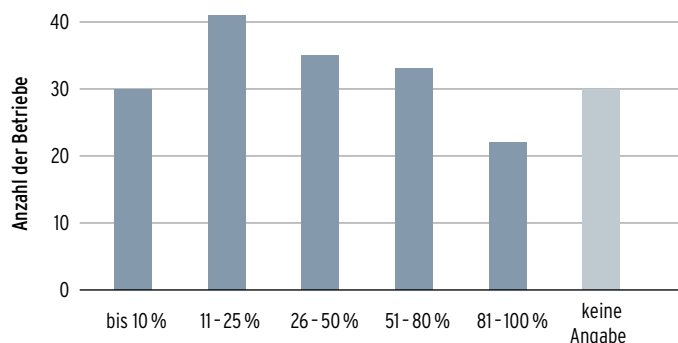
Etwas mehr als zwölf Prozent aller Kunden der direktvermarktenden Betriebe kommen aus dem gleichen Ort, ein wenig mehr als 25 Prozent der Kunden leben in einer Entfernung bis zu zehn Kilometer, 36 Prozent in einer Entfernung von 10-30 Kilometer und 16 Prozent haben einen Anfahrtsweg, der mehr als 30 Kilometer beträgt.

Auf die Frage nach der wirtschaftlichen Bedeutung der Fleischvermarktung für den Betrieb, ergab sich folgendes Bild:

- // Für knapp 16 Prozent der Befragten (N=30) machte der Anteil der Fleischvermarktung am Betriebsergebnis unter zehn Prozent aus.
- // Für mehr als 21 Prozent (N=41) liegt der Wert zwischen elf und 15 Prozent.
- // Für mehr als 18 Prozent der Befragten (N=38) macht der Anteil zwischen 26 und 50 Prozent aus.
- // Für mehr als 17 Prozent (N=33) bemisst sich der Anteil auf einen Wert zwischen 51 und 80 Prozent.
- // Für knapp zwölf Prozent der Befragten (N=22) macht die Fleischvermarktung zwischen 81 und 100 Prozent aus.

Etwa 16 Prozent der Befragten machten keine Angabe zu dieser Frage.

Anteil der Fleischvermarktung am Betriebsergebnis (N=191)



Wie schätzen die Betriebe ihre Zukunftschancen ein?

Knapp Dreiviertel der befragten Betriebsleiter haben ein Alter zwischen 41 und 64 Jahren, gut 15 Prozent sind zwischen 21 und 40 Jahre alt. Sieben Prozent haben keine Angabe zum Alter gemacht, die übrigen sind älter 65 Jahre. 103 Befragte gaben an, dass die Hofnachfolge noch offen sei, bei 56 ist sie geregelt, 26 haben keinen Hofnachfolger, sechs machten keine Angabe hierzu.

Bei der Befragung wurden die Betriebsleiter aufgefordert, auf einer Skala von 0 (sehr schlecht) bis 100 (sehr gut) ihre Zukunftschancen für die nächsten fünf Jahre einzuschätzen.

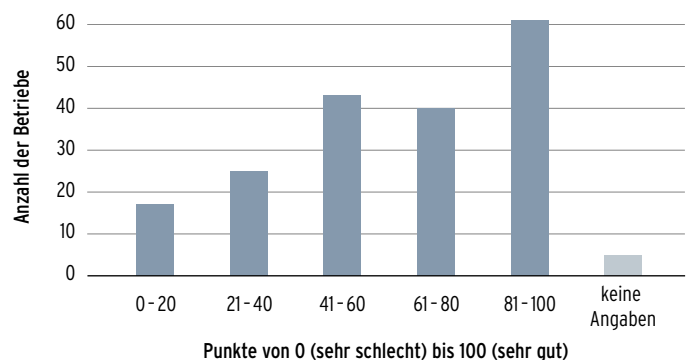
Fast 32 Prozent bewerteten ihre Zukunftschance mit mehr als 81 Punkten, etwas weniger als neun Prozent bewerteten ihre Chance mit maximal 20 Punkten.

Betriebe, die sich eine Punktzahl im oberen Drittel gegeben haben, nennen das Aufgehen des eigenen Vermarktungskonzepts, hohe Kundenakzeptanz und eine gute bis hervorragende Lage des Betriebs zur Direktvermarktung als Hauptgründe für ihre positive Einschätzung. Weitere Gründe sind für diese Gruppe auch ein hoher Diversifizierungsgrad des Betriebes sowie die Tatsache, sich gut in einer Nische etabliert zu haben.

Die Betriebe, die Ihre Zukunftschancen zwischen 33 und 63 Punkten angesiedelt haben, nennen oftmals eine Kombination aus gut bestehender Nachfrage, aber fehlenden Möglichkeiten zu expandieren. Gründe dafür sind Flächenkonkurrenz und hohe Investitionskosten. Des Weiteren spielen Auflagen jeglicher Art (Hygieneverordnung oder Baurecht) bei dieser Gruppe eine größere Rolle.

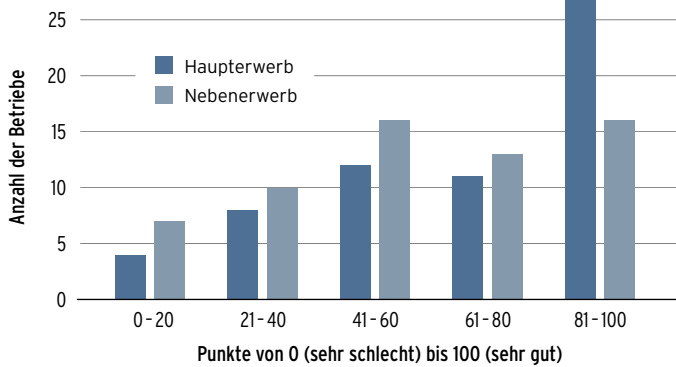
Betriebe, die sich eine Punktzahl im unteren Drittel gegeben haben, nennen neben fehlender/ungeklärter Hofnachfolge, vor allem eine schwache Nachfrage sowie Auflagen und Bürokratie als Grund für ihre schlechte Einschätzung.

Zukunftschance für die nächsten 5 Jahre



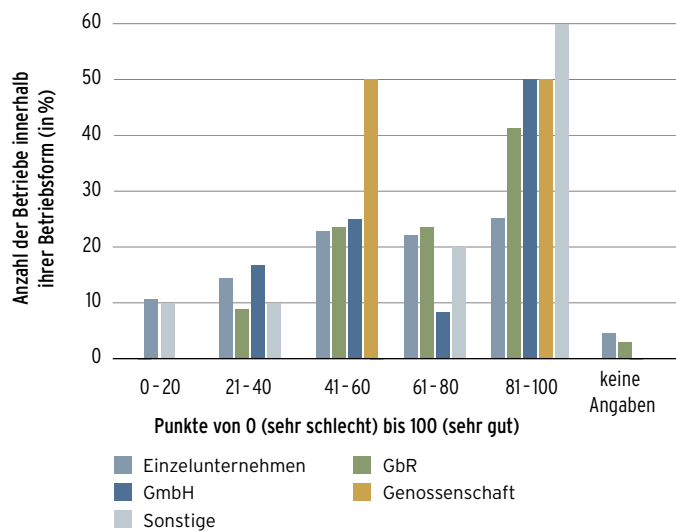
Lediglich 124 Betriebe haben eine Angabe zur Erwerbsform gemacht. Jeweils 62 Einzelunternehmen und GbRs haben zudem ihre Zukunftschance eingeschätzt. Erst bei einer geschätzten, sehr guten Zukunftschance ab 81 Punkten gehen mehr Haupt- als Nebenerwerbsbetriebe von einer sehr guten Chance aus.

Zukunftchance für die nächsten 5 Jahre nach Erwerbsform (N=124)



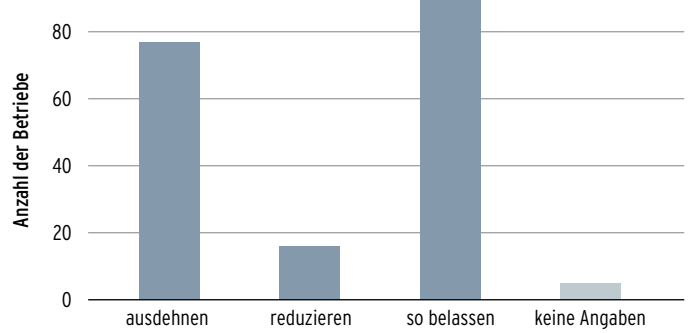
Betrachtet man die Einschätzung der Betriebe hinsichtlich ihrer Zukunftschance und unterscheidet nach der Betriebsform, so zeigt sich, dass zehn Prozent aller Einzelbetriebe innerhalb ihrer Betriebsform, von sehr schlechten Zukunftschancen für sich ausgehen. GbRs geben sich auf der Skala mindestens 21 Punkte jedoch geht die Mehrheit der GbRs von sehr guten Zukunftschancen mit einem Wert von 81 Punkten aus. Gleiches gilt für GmbHs. Bei den Genossenschaften ergibt sich ein zweigeteiltes Bild: Die Hälfte von ihnen ordnen ihre Zukunftschancen eher im Mittelfeld ein, die andere Hälfte vergibt hierbei über 81 Punkte – allerdings haben lediglich vier Genossenschaften an der Befragung teilgenommen.

Zukunftschance für die nächsten 5 Jahre nach Betriebsform



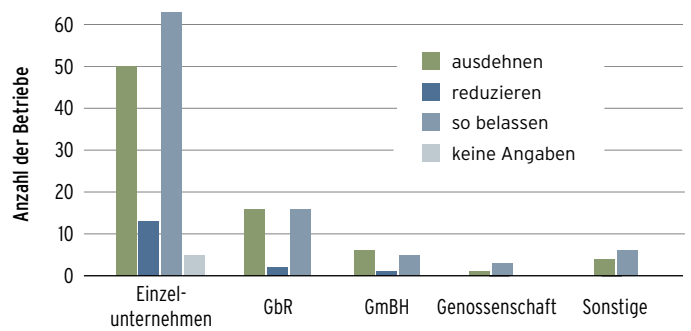
Die Frage, ob die Betriebe ihre Fleischerzeugung in den nächsten drei Jahren ausdehnen, reduzieren oder so belassen möchten, ergab, dass fast die Hälfte der Betriebe sie so belassen möchte, etwa 40 Prozent möchte sie ausdehnen.

Fleischerzeugung in den nächsten 3 Jahren



Ordnen man diese Aussage zur Fleischerzeugung den Betriebsformen zu, ergibt sich folgendes Bild: Bei GbRs, GmbHs, Genossenschaften und Sonstigen überwiegt die Absicht, die Produktion auszudehnen oder beizubehalten. Die meisten Betriebe, die die Fleischproduktion reduzieren möchten, sind Einzelunternehmen.

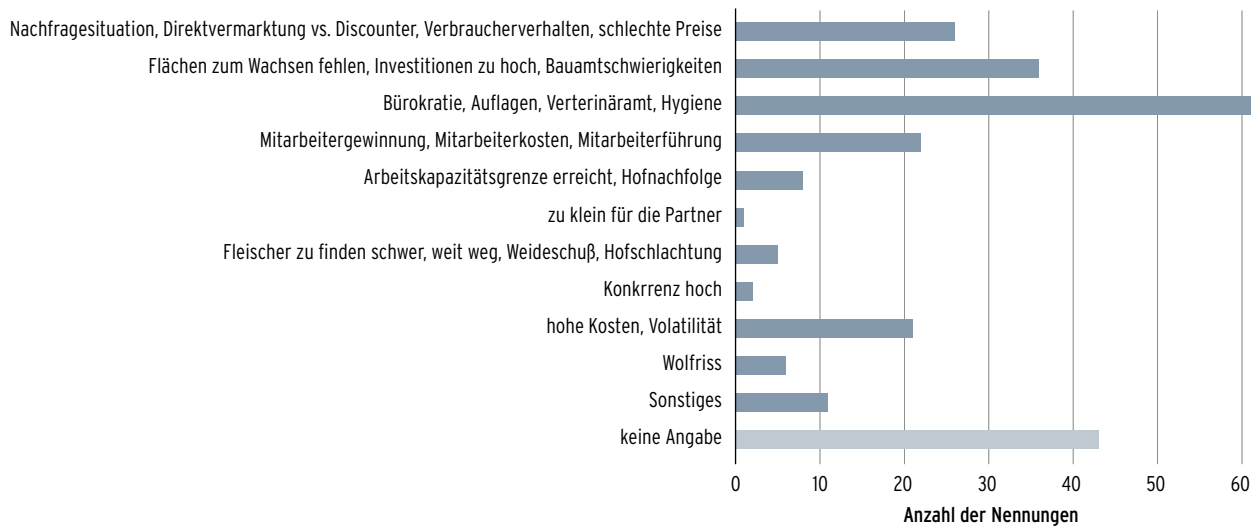
Fleischerzeugung in den nächsten 3 Jahren



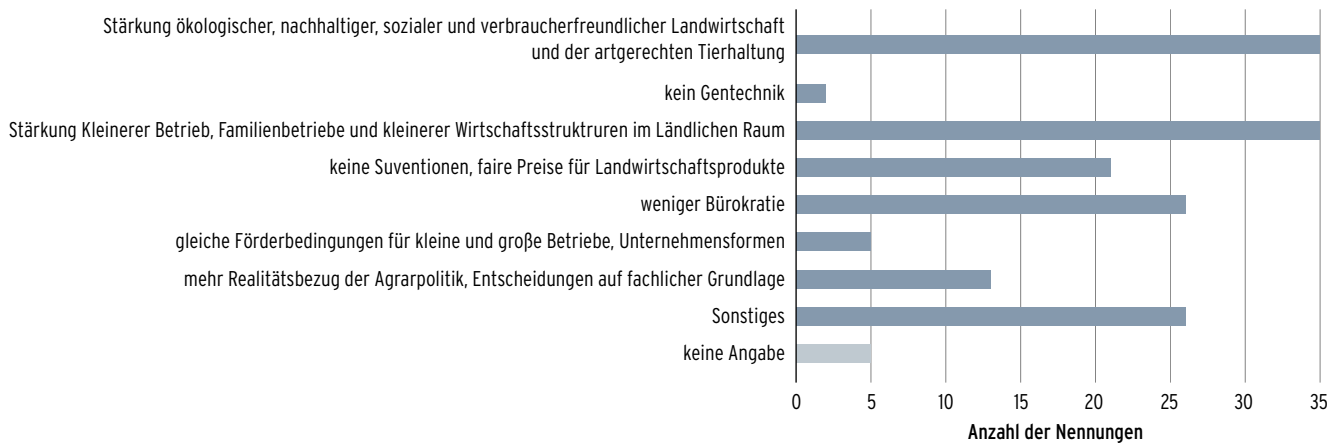
Auf die offen gestellte Frage, was die größten Hemmnisse beziehungsweise Herausforderungen für den Betrieb sind, konnten die Befragten die Antwort frei formulieren. Fasst man die häufigsten Aussagen zusammen, zeigt sich, dass die Bürokratie im Allgemeinen als sehr große Herausforderung empfunden wird, wobei zudem Auflagen durch Veterinärämter, vor allem im Bereich Hygiene, sehr häufig explizit genannt wurden. Ein weiteres, vielfach genanntes Hemmnis war mangelnde Flächenverfügbarkeit, Auflagen durch Bauämter und zu hohe Investitionskosten, um die Produktion auszudehnen. Häufig genannt wurden zudem Schwierigkeiten bei der Mitarbeitergewinnung und -führung sowie hohe Kosten und Preisvolatilität. (siehe Grafik „Hemmnisse“ auf S. 10)

Eine weitere offene Frage an die Betriebe lautete: „Wünschen Sie sich eine Änderung der Agrarpolitik?“ mit der Bitte bei Änderungswünschen frei zu formulieren. Die überwiegende Mehrheit der befragten Betriebsleiter wünscht sich eine Änderung der Agrarpolitik und formuliert mit sehr großer Häufigkeit den Wunsch nach einer stärkeren Unterstützung von kleineren Betrieben / Familienbetrieben und der Stärkung der Wirtschaft im ländlichen Raum insgesamt. Ebenso häufig wurde eine Stärkung einer ökologischen, nachhaltigen, sozialen, das Tierwohl und die Verbraucherfreundlichkeit berücksichtigenden Agrarpolitik genannt. Groß war außerdem der Wunsch nach weniger Bürokratie und der Wegfall von Subventionen, dafür jedoch faire Preise für die landwirtschaftlichen Produkte. (siehe Grafiken „Agrarpolitik“ auf S. 10) →

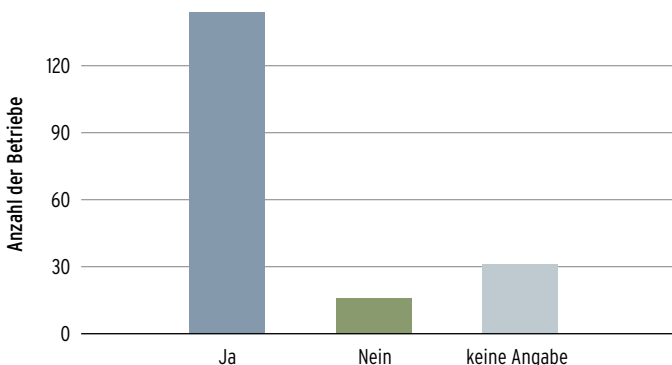
Hemmnisse (Mehrfachnennung möglich)



Änderungswünsche an Agrarpolitik (Mehrfachnennungen, N=144)



Wünschen Sie sich eine Änderung der Agrarpolitik?



Auf die abschließende Frage ob und wenn ja, welche Unterstützung sich die Betriebe zum Beispiel durch Förderung oder Beratung wünschen, wurde neben Förderprogrammen für Direktvermarktung, artgerechte Tierhaltung, Biolandbau und Naturschutz und Landschaftspflege eine stärkere Aufklärung der Verbraucher gewünscht sowie eine Vielzahl einzelner, spezieller Förder- und -Beratungswünsche für verschiedenste Bereiche in der Landwirtschaft, wie zum Beispiel die Beratung zu alternativen Finanzierungsformen. Dabei soll die Förderung gezielt, vereinfacht und unbürokratisch durch Beratungsinstitutionen erfolgen, die kein Eigeninteresse haben. Als geeignete Beratungsinstitutionen wurden Landwirtschaftskammern und Ämter, das Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum, Kompetenzzentren, Beratungsringe, Verbände und Berufsgenossenschaften genannt. Bei Ämtern findet sich oft der Vermerk, dass diese weniger Kontrolle und bessere Hilfestellungen anbieten sollen. Des Weiteren wurde der bessere Zugang zu Förderprogrammen, also Aufklärung darüber, was es überhaupt gibt, mehrfach genannt. ■

i KONTAKT:
Bettina Rocha
DVS
Telefon 0228 68453882
bettina.rocha@ble.de

Lassen sich regionale Verarbeitungsstrukturen noch erhalten?

Die Anzahl der regionalen Schlachthöfe in Deutschland nimmt stetig ab. Immer weniger Metzger schlachten selbst. Was bedeutet das für die regionale Wertschöpfungskette für Fleisch? Und welche Handlungsmöglichkeiten bestehen für die Akteure in der Region? Antworten auf diese Fragen suchte eine Studie in den Landkreisen Gießen und Marburg-Biedenkopf.

[VON CORDULA RUTZ, ULRICH GEHRLEIN UND MORITZ SCHMIDT]

Es erscheint paradox: Regionalität gilt als Trend schlechthin bei der Vermarktung von Lebensmitteln und trotzdem hält die Entwicklung zu einer immer stärkeren Konzentration und überregionalen, ja internationalen, Verflechtung der Verarbeitung und Vermarktung von Lebensmitteln ungebrochen an. Dies gilt in besonders ausgeprägter Form für die Schlachtbranche als zentralem Glied in der Wertschöpfungskette für Fleisch: Im Jahr 2013 übernahmen die zehn größten Unternehmen der Branche 75 Prozent der Schlachtungen in Deutschland. Der Anteil der vier größten Unternehmen Tönnies, Vion, Westfleisch und Danish Crown betrug laut Agra-Europe, knapp 60 Prozent.

Regionale Schlachtung im Fokus

Dieser Trend lässt sich auch in den Landkreisen Gießen und Marburg-Biedenkopf (siehe Tabelle) beobachten: Zwischen 2012 und 2014 stellten mit den Schlachthöfen Gießen und Marburg die beiden letzten größeren Schlachtbetriebe in der Region den Betrieb ein. Diese Entwicklung veranlasste die Verwaltungen der beiden Landkreise,



eine Studie zur Sicherung der regionalen Fleischverarbeitung und -vermarktung beim Institut für Ländliche Strukturforchung (IfLS) an der Goethe-Universität Frankfurt in Auftrag zu geben. Ziel der im Zeitraum von April bis September 2015 durchgeführten Untersuchung mit dem

Titel „Regionale Fleischverarbeitung und -vermarktung in den Landkreisen Gießen und Marburg-Biedenkopf“ war es, den Status quo und die Perspektiven der Fleischverarbeitung und -vermarktung in den beiden Landkreisen aufzuzeigen sowie Fragen und Ansatzpunkte für die Entwicklung konkreter Projektideen und Konzepte herauszuarbeiten. Hierbei lag ein Fokus auf der Frage, ob und wie sich die in der Region verfügbaren Schlachtkapazitäten erhalten oder wieder aufbauen lassen könnten. Denn: „Will regionale Fleischvermarktung das Versprechen höherer Produkt- und Prozessqualitäten einlösen, geht das nur, wenn die Schlachtung der Tiere und die Fleischverarbeitung regional erfolgen. Nur so können die Prozesse glaubhaft transparent und gesichert werden“, so Andrea Fink-Keßler und Hans-Jürgen Müller in ihrer Publikation „(Fast) zerbrochene Beziehungen. Über Chancen und Hemmnisse regionaler Fleischvermarktung“. →

Kennzahlen Landkreise Gießen und Marburg-Biedenkopf

Merkmale der Landkreise	Gießen	Marburg-Biedenkopf
Fläche (2014) ^I	854,67 km ²	1.262,55 km ²
Einwohnerdichte (2014) ^I	200 bis 300 je km ²	150 bis 200 je km ²
Einwohnerzahl insgesamt (2014) ^I	255 859	241 411
Landwirtschaftliche Betriebe mit Schweinehaltung* (2010) ^{II}	179	515
Schweinebestände (2010) ^{II}	17 068	39 257
Landwirtschaftliche Betriebe mit Rinderhaltung* (2015) ^{III}	282	674
Rinderbestände insgesamt (2015) ^{III}	13 958	29 909
davon Milchkühe (2015) ^{III}	4 242	8 829
Anzahl gewerblicher Schlachtstätten (2015) ^{IV}	16	40
Schlachtzahlen: Rinder pro Jahr (2015) ^{IV}	419	2 437
Schlachtzahlen: Schweine pro Jahr (2015) ^{IV}	5 569	28 838

^I Hessisches Statistisches Landesamt, Hessische Kreiszahlen, Ausgewählte neue Daten für Landkreise und kreisfreie Städte, Band 1, 2015, S.4, S.18, Stand 2014, einzusehen unter: www.destatis.de/GPStatistik/servlets/MCRFileNodeServlet/HEHeft_derivate_00004971/HKr_15-1hj.pdf

^{II} Hessisches Statistisches Landesamt, Hessische Gemeindestatistik 2014, Ausgewählte Merkmale landwirtschaftlicher Betriebe, S.118ff, Stand 2010, einzusehen unter: www.statistik-hessen.de/publikationen/download/496/index.html

^{III} Hessisches Statistisches Landesamt, Statistische Berichte, Rinderbestände und Rinderhaltungen, S.3, Stand Mai 2015, einzusehen unter: www.statistik-hessen.de/publikationen/download/170/index.html

^{IV} Vorstudie: Regionale Fleischverarbeitung und -vermarktung in den Landkreisen Gießen und Marburg-Biedenkopf, S.6 ff., Vermerk der Landkreise Gießen und Marburg Biedenkopf, Stand Mai 2015

Kernstück der IFLS-Untersuchung waren leitfadengestützte Interviews mit Schlüsselpersonen aus Landwirtschaft, Metzgerhandwerk und Verwaltung. Die Vorgehensweise bei der Konstruktion des Interviewleitfadens und bei der Auswertung der Gespräche orientierte sich an der Methode der Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Analyse, auch SWOT-Analyse genannt. So konnten einerseits die Stärken und Schwächen der regionalen Wertschöpfungskette für Rind- und Schweinefleisch in den beiden Landkreisen und andererseits wichtige äußere Einflüsse und Trends mit Relevanz für die regionale Situation berücksichtigt werden. Durch das Zusammenführen der Befragungsergebnisse und der Analyse des Umfelds ließ sich schließlich ableiten, in welchen Bereichen die Wertschöpfungskette für Fleisch in Mittelhessen in anbetracht gegenwärtiger und zukünftiger Entwicklungen gut oder weniger gut aufgestellt ist und wo Handlungsbedarf besteht, um Risiken zu minimieren und Chancen zu nutzen. Zusätzlich wurde eine schriftliche Kurzbefragung von ausgewählten Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette für Fleisch in der Region durchgeführt. Die Darstellung von Best-Practice-Beispielen von regional arbeitenden Schlachthöfen und Regionalverarbeitungsinitiativen aus anderen Regionen Deutschlands in Form von Steckbriefen sollte die Bandbreite an möglichen Handlungsoptionen aufzeigen.

Regionale Wertschöpfungsketten für Fleisch sind selten geworden

Die befragten Experten beurteilten die aktuelle Situation der regionalen Fleischverarbeitung und -vermarktung überwiegend negativ. Zwar sind einzelne kleine bis mittelgroße landwirtschaftliche Betriebe mit der Direktvermarktung von Fleisch- und Wurstwaren erfolgreich oder liefern an selbstschlachtende Metzgereien und erzielen auf diese Weise eine höhere Wertschöpfung,

jedoch existieren regionale Wertschöpfungsketten sowie langfristige und direkte Lieferbeziehungen insgesamt kaum noch. Auf Seiten der Landwirtschaft ist ein Grund für diese Entwicklung im Strukturwandel und der weit fortgeschrittenen Spezialisierung der Betriebe zu sehen. Spätestens seit der Schließung der letzten beiden größten Schlachtstätten in der Region vermarkten die größeren landwirtschaftlichen Betriebe ihre Tiere außerhalb der Region, da die verbliebenen Metzgereien die erzeugten Mengen nicht vollständig abnehmen können und es mit großem Arbeitsaufwand verbunden ist, wenn ein Betrieb mehrere Metzgereien beliefern muss.

Metzgerhandwerk unter Druck

Die Situation im Metzgerhandwerk als potenziellem Abnehmer der in der Region erzeugten Tiere, ist durch die Schließung von Betrieben, eine oft unsichere Unternehmensnachfolge sowie eine insgesamt schwierige wirtschaftliche Lage gekennzeichnet. Auch haben immer mehr Metzgereien die eigene Schlachtung entweder ganz eingestellt oder kaufen in mehr oder weniger großem Umfang bereits zerlegte Ware und besonders nachgefragte hochwertige Teilstücke aus dem überregionalen Handel zu. Ein Grund für die Aufgabe der eigenen Schlachtung waren die für einige Metzgereien mit der seit 2009 notwendigen EU-Zulassung für Schlachtstätten verbundenen kostspieligen Investitionen, die Betriebe ohne sichere Unternehmensnachfolge oder in einer räumlich beengten Lage im Ortskern nicht zu tätigen bereit waren. Auch höhere Kosten durch veränderte Auflagen, wie ständig steigende Dokumentationspflichten oder die von den Landkreisen erhobene Fleischbeschaugebühr, die bei kostendeckender Berechnung Schlachtstätten mit geringen Schlachtzahlen besonders stark belastet, tragen zu dieser Entwicklung bei.



Die eigene Schlachtung als Alleinstellungsmerkmal des Metzgerhandwerks geht folglich mehr und mehr verloren und erschwert die konsequente und glaubwürdige Abgrenzung der eigenen Qualität von den Angeboten der Supermärkte.

Höhere Wertschöpfung mit regionalen Produkten?

Die Unternehmen auf den einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette sind alle einem harten Wettbewerb, einem starken Preis- und Kostendruck und in vielen Fällen auch einer hohen Arbeitsbelastung ausgesetzt. Der Wiederaufbau regionaler Wertschöpfungsketten wäre mit zeitlichem Aufwand und in vielen Fällen auch finanziellen Investitionen, etwa in den Ausbau der Schlachtkapazitäten, verbunden. Ein solches Risiko gehen die Unternehmen nur ein, wenn sie eine ausreichend höhere Wertschöpfung durch die Herstellung und Vermarktung regionaler Produkte erwarten. Die zukünftige Entwicklung der Nachfrage nach regionalen Produkten in ihrer Region wird von den befragten Akteuren allerdings unterschiedlich eingeschätzt.

Die meisten Befragten gehen von sich weiter verschlechternden Rahmenbedingungen für die regionale Fleischvermarktung aus: Der Trend zur Schließung von Schlachtstätten und Metzgereien und der Strukturwandel in der Landwirtschaft wird sich fortsetzen, steigende Anforderungen an Hygiene und Dokumentation die handwerklichen Betriebe stark belasten. Einige der Interviewten bezweifeln, dass es dem Metzgerhandwerk gelingen wird, sich mit den Themen Qualität und Regionalität vom Lebensmitteleinzelhandel, der sowohl auf niedrige Angebotspreise als auch auf die Werbung mit regionaler Herkunft setzt, abzusetzen.

Handlungsoptionen auf regionaler Ebene

Es wird deutlich, dass die Handlungsspielräume der Akteure der Wertschöpfungskette für Fleisch auf regionaler Ebene aufgrund der mächtigen – womöglich übermächtigen – überregionalen bis globalen Trends eingeschränkt sind. Dies gilt in besonderem Maße, wenn die regionalen Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen bereits weitgehend erodiert sind, da deren Wiederaufbau mit einem nicht unerheblichen wirtschaftlichen Risiko

verbunden ist. Trotzdem zeigte die Recherche nach Best-Practice-Beispielen, dass es eine große Bandbreite von erfolgreichen Initiativen und Projekten im Bereich der regionalen Verarbeitung und Vermarktung gibt. Diese Beispiele reichen von der von zwei Metzgern gemeinsam betriebenen Schlachtstätte bis zur Regionalvermarktungsinitiative mit mehreren hundert angeschlossenen Betrieben und Verkaufsstellen. Wie auch in vielen anderen Zusammenhängen der Regionalentwicklung beobachtbar, scheint das Engagement einzelner Personen als Zugpferde oftmals für den Erfolg einer Idee entscheidend zu sein.

In den Landkreisen Gießen und Marburg-Biedenkopf konnten verschiedene Handlungsoptionen zur Stärkung oder zum Wiederaufbau regionaler Schlachtstrukturen, wie der Ausbau der Lohnschlachtung durch selbstschlachtende Metzgereien, die Gründung einer genossenschaftlich organisierten Schlachtstätte oder der Aufbau von Schlachtkapazitäten bei den in der Region aktiven Zerlegebetrieben, herausgearbeitet werden. Für welche dieser Optionen konkretere Ideen ausgearbeitet werden sollen, wie ein regionaler Prozess zur Verbesserung der Zusammenarbeit und des Austauschs entlang der Wertschöpfungskette angestoßen und welchen Beitrag die Kreisverwaltungen hierzu leisten können, wird in der nächsten Zeit Thema in den zuständigen Gremien sein. ■

SERVICE: Zum Weiterlesen

Agrar-Europe (Hg.) (2014): *Hohe Konzentration in der deutschen Schlachtbranche*, Agra-Europe, Jahrgang 55, Nummer 14, Länderberichte, erschienen am 31. März 2014.

Müller, Hans-Jürgen; Fink-Keßler, Andrea (2014): *(Fast) zerbrochene Beziehungen. Über Chancen und Hemmnisse regionaler Fleischvermarktung*. In: Agrarbündnis e.V. (Hg.): *Der kritische Agrarbericht 2014*. Schwerpunkt: Tiere in der Landwirtschaft. Konstanz/Hamm: ABL-Bauernblatt Verlags-GmbH, S. 164–167.

Schubert, Dirk (2009): *Definition und Eigenschaften von Regionalen Wertschöpfungspartnerschaften*. In: RKW (Hg.): *Innovative regionale Wertschöpfungsk Kooperationen im ländlichen Raum – Erfolgsgeschichten – nicht nur aus der Milchwirtschaft!*



KONTAKT:
Institut für Ländliche Strukturfor-
schung
an der Goethe-Universität Frankfurt am Main
Cordula Rutz, Dr. Ulrich Gehrlein und
Moritz Schmidt
Kurfürstenstr. 49
60486 Frankfurt/Main
rutz@ifls.de
www.ifls.de

Regionale Fleischvermarktung: Chancen und (zu) viele rechtliche Hemmnisse?

„Regional“ weckt nicht nur Sehnsüchte nach Überschaubarkeit, Qualität und Ehrlichkeit beim Verbraucher, sondern auch nach besseren Margen eines von Dumping und Discount geprägten, wettbewerbsintensiven Lebensmittelmarktes.

[VON HANS-JÜRGEN MÜLLER UND ANDREA FINK-KESSLER]

„Regionale Lebensmittel“ – das steht in Regierungserklärungen und wird mit Pilotprojekten gefördert. Ist damit die regionale Fleischvermarktung im „mainstream“ angekommen? Der genaue Blick auf den deutschen Fleischmarkt zeigt ein ganz anderes Bild: Wenige große Schlacht- und Fleischunternehmen dominieren Inland- und Exportmärkte und die traditionellen Wertschöpfungsketten im ländlichen Raum sind nahezu zerbrochen. Viele Metzgereien, die sich dem Strukturwandel im Fleischhandwerk noch entgegensetzen konnten, haben das eigene Schlachten aufgegeben und holen sich Schlachthälften und Teilstücke vom Schlachthof oder Großhandel. Die Beziehungen zur regionalen Landwirtschaft sind gekappt, auch weil die wenigen in der Produktion verbliebenen und stark gewachsenen Betriebe immer weniger bereit sind, sich die Arbeit zu machen, lediglich ein paar Tiere an den lokalen Metzger zu liefern.

Wertschöpfungsketten aufbauen und erhalten

Eine Folge ist, dass selbst in Regionen wie Nordhessen oder in Bayern, in denen das Metzgerhandwerk traditionell stark war, das regionale Schlachten immer mehr aufgegeben wird. Die wenigen Landwirte, die als Direktvermarkter den Verbrauchern hochwertige Produkte liefern und dazu Verantwortung für die gesamte Kette, vom Stall bis zum Teller, übernehmen möchten, setzen verstärkt auf Hofnahe oder sogar hofeigene Schlachtung, bauen eigene Schlachtstätten oder praktizieren den Kugelschuss auf der Weide. Nur so können Tiertransporte, Stress und damit verbundene Wertminderungen in der Fleischqualität vermieden werden. Tierwohl, Transparenz, hohe Fleischqualität und handwerkliche Fleischverarbeitung verschränken sich hierbei mit den veränderten und höheren Verbraucheranforderungen.

Ob Metzger oder Landwirt – wer neue Beziehungen zur regionalen Vermarktung von Fleisch aufbauen und wer die traditionellen Beziehungen erhalten will, dem stehen zahlreiche Hürden entgegen. Der Wettbewerbsvorteil extrem arbeitsteiliger und damit kostengünstig wirtschaftender industrieller Schlachtunternehmen und Lebensmittelverarbeiter und der ihnen entsprechende, sehr preisbewusste Verbraucher sind nur einige davon. Mehr noch als der Preiswettbewerb sind für die vielen und durchaus auch erfolgreichen direktvermarktenden Betriebe sowie Metzgereien die rechtlichen Rahmenbedingungen zu einem großen Hindernis und einem wichtigen kostentreibenden Faktor geworden.

Wie wirken die EU-Verordnungen auf kleine und mittlere Betriebe?

Vielfach wird bei diesem Thema ausschließlich auf die EU geschaut (und darüber geschimpft). Dabei hat diese vor Jahren einen Paradigmenwechsel im Bereich der Lebensmittelsicherheit und -verarbeitung vollzogen – hin zur Stärkung der Eigenverantwortung des Lebensmittelunternehmers (so zum Beispiel durch die EU-Hygieneverordnung 852 und 853/2004, EU-Tierschutzschlachtverordnung 1099/2009 sowie andere) sowie zur Stärkung regionaler Wertschöpfungsketten (ELER-Verordnung). Dabei ist die mit den neuen EU-Verordnungen verbundene Flexibilisierung eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass lokale Wertschöpfungsketten erhalten und neu aufgebaut werden können. Gerade durch die EU-Hygieneverordnung sind gegenüber dem alten Fleischhygienerecht viele Detailvorschriften weggefallen. Daher können vor Ort Ausnahmen gemacht werden – zu Gunsten kleiner und mittlerer Betriebe, zu Gunsten von Betrieben in geographisch schwierigen Regionen und zu Gunsten regionaler Spezialitäten.

Aber:

Bei der EU-Zulassung von Schlachtbetrieben (nach EU-VO 852 und 853/2004) werden die dort gegebenen Entscheidungsspielräume von den Zulassungsbehörden nicht immer zu Gunsten des Handwerks genutzt. Detailvorschriften des alten Fleischhygienerechts werden durch die „Hintertür“ wieder eingeführt. Den Zulassungsbehörden fehlt es zudem oftmals auch an einem Verständnis für die handwerkliche Fleischverarbeitung, das Handeln wird zu stark von den Risiken industrieller Schlachtung und Verarbeitung her bestimmt. Für das Handwerk bedeutet das unnötige und hohe Investitionen.

Die laufenden Kosten und der Arbeitsaufwand (Dokumentation) der nach EU-VO 852/2004 geforderten Eigenkontrollen (HACCP) sind hoch. Die Verordnung mikrobielle Kontrollen (VO 2073/2005) öffnet Ausnahmen für Kleinbetriebe, die aber nicht alle Behörden anwenden. Oft werden dafür kostenaufwändige Risikoanalysen von den Betrieben gefordert.

Die neue EU-Tierschutzschlachtverordnung ist gut und notwendig, um das Bewusstsein für den Tierschutz in allen Betrieben zu schärfen. Bei handwerklicher Einzeltierschlachtung können die Tierschutzanforderungen gut eingehalten werden. Jedoch setzt die Verordnung auf Formalisierung der Kontrolle, unter anderem die automatisierte Dokumentation des Elektrodurchflusses bei der Schweinebetäubung.

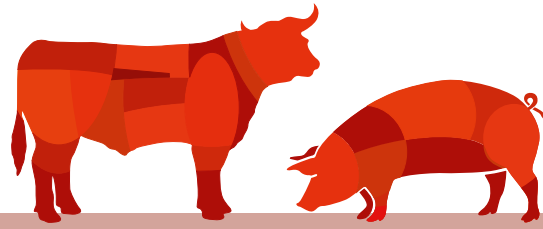
Von besonderer Bedeutung sind aktuell die neuen Vorgaben, behördliche Kontrollen durch entsprechende Gebühren kostendeckend durchzuführen. Sie benachteiligen kleine Verarbeiter und Schlachtbetriebe extrem stark:

- // Die Kosten der amtlichen Regelkontrolle (VO 882/2004) werden in einigen Bundesländern den Betrieben in Rechnung gestellt. Kontrollen mussten bislang nur bezahlt werden, wenn es sich um Regelverstöße handelte. Ein Betrieb soll beispielsweise 144 Euro pro Kontrolle bezahlen. Es laufen Rechtsklagen.
- // Die Kosten der Fleischbeschau pro Schlacht tier sind für Betriebe mit kleinen Schlachtzahlen unverhältnismäßig hoch und machen rund 25 Prozent der Schlachtkosten aus. Verschärft wird dies, seitdem einige Landkreise dazu übergegangen sind, die tatsächlichen Kosten pro Fleischbeschau abzurechnen. Der Spielraum, den die entsprechende EU-Verordnung zur Abwendung einer kostendeckenden Gebühre nkalkulation zulässt, wird dabei nicht angewendet (siehe Kasten).
- // Ohnehin sind die Kosten für die Entsorgung der Schlachtabfälle für Kleinbetriebe schon deutlich höher, da es sich für sie oft nicht lohnt, die Schlachtabfälle so zu trennen, dass noch lukrative Weiterverwertungen entstehen. Auch die Anfahrtskosten der Entsorgungsunternehmen können nur auf kleine Mengen umgelegt werden.

Was sollte sich ändern?

Will regionale Fleischvermarktung mehr sein als ein Etikett, dann ist die eigene Verarbeitungsinfrastruktur (Schlachtung, Zerlegung) von elementarer Bedeutung. Nur so kann dem Verbraucher genau das begehrte und hochwertige Produkt geliefert werden, das er sich wünscht und für das er auch bereit ist, mehr zu bezahlen. Aber der höhere Produktpreis kompensiert nicht alle Kostennachteile der kleineren handwerklichen Betriebe. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind eine wichtige Stellschraube für eine regionale Verarbeitung:

- // Handwerkliche Schlachtbetriebe müssen insbesondere bei den laufenden Kosten der Kontrolle und Fleischbeschau entlastet werden. Die rechtlichen Grundlagen dafür sind gegeben.
- // Investitionsförderung über ELER und regionale Wirtschaftsförderung sollen für die Bedingungen des lokalen Fleischhandwerks angepasst und offensiver angeboten werden.
- // Die Zulassung hofnaher Schlachtung (Bolzenschuss, Kugelschuss auf der Weide) in Verbindung mit mobilen Schlachteinheiten muss erleichtert werden. ■



Fleischbeschau: Wie eine eigentlich hoheitliche Aufgabe auf den Betrieben überwälzt wird

Die Gebühren zur Schlacht tieruntersuchung regelt die EU-Verordnung 882/2004. Unabhängig davon, dass auch diese Verordnung Ausnahmen zur Mindestgebühr und geforderten Kostendeckung für „kleine Betriebe“ und „traditionelle Methoden der Produktion“ sowie für Betriebe in schwierigen geographischen Lagen zulässt, erheben die einzelnen Bundesländer über Landesgebührenordnungen teilweise über das 500fache der europarechtlich vorgegebenen Mindestgebühr. Das betrifft angesichts der geforderten Kostendeckung der Gebühr insbesondere die Betriebe mit geringen Schlachtzahlen. In Hessen wurde mit der Neuregelung des Gebührenrechts im Oktober 2014 die Festlegung von Fleischbeschaugebühren auf die Landkreise und kreisfreien Städte übertragen. Rund die Hälfte der Landkreise hat inzwischen eigene Satzungen verabschiedet. Da viele von ihnen unter den „kommunalen Rettungsschirm“ fallen, muss die Fleischbeschaugebühr kostendeckend kalkuliert werden und wird als weitere Stellschraube genutzt, um die Gemeindekassen zu füllen: Kostensteigerungen für die ersten fünf Schlachtschweine von bis zu 93 Prozent sind die Folge. Statt 7,49 Euro für die ersten 35 Schweineschlachtungen nimmt der Landkreis Waldeck-Frankenberg 14,43 Euro für die ersten fünf Schweine, für alle weiteren 10,22 Euro. Ein Großbetrieb, der mehr als 20 Großvieheinheiten pro Woche schlachtet, muss hingegen für die ersten 35 Schweine nur vier Euro bezahlen. Ähnlich sieht es bei den Rinderschlachtungen aus. Die „alte“ Gebühr betrug rund 13 Euro pro Rind für die ersten 35 Schlachtungen. Sie steigt nun in einzelnen Landkreisen auf bis zu 26 Euro pro Rind an. Noch extremer sind die Unterschiede für viele Geflügelschlachter. Die alte Regelung Hessens sah Gebühren in Höhe von 0,03 Euro pro Tier vor. Die wenigen Landkreise, in denen überhaupt gewerbliche UND handwerkliche Geflügelschlachter existieren, haben die Gebühr um das Fünffache bis 33fache angehoben.

SERVICE:

Der Verband der Landwirte mit handwerklicher Fleischverarbeitung vlhf e.V. hat sich 2010 aus einem BÖLN-geförderten Beratungsprojekt zur Umsetzung der EU-Hygieneverordnungen im Fleischhandwerk heraus gegründet. Er ist bundesweit tätig und hat inzwischen rund 55 Mitgliedsbetriebe. Der Verband führt Schulungen durch, berät Landwirte und lokale Schlachtbetriebe und informiert unter anderem über die Rechtslage. Siehe auch www.biofleischhandwerk.de



KONTAKT:
vlhf-Geschäftsstelle
Tischbeinstr. 112
34121 Kassel
Telefon: 0561 81642576
info@biofleischhandwerk.de
www.biofleischhandwerk.de

Delikatessen vom Ziegenhof

Der Ziegenhof Scholl im fränkischen Leutershausen vermarktet Käse und Zickleinfleisch über den eigenen Hofladen. Dunja und Till Scholl stellen die Wertschätzung gegenüber ihren Tieren und das Denken in möglichst geschlossenen, regionalen Kreisläufen ins Zentrum ihres Handelns. [VON BETTINA ROCHA]

„Käse ohne Fleisch geht nicht, das gehört zusammen“, erklärt Dunja Scholl. „Wenn ich das eine erzeuge, muss ich mir auch über das andere Gedanken machen.“ Melkt man Tiere, kann man Milchprodukte herstellen. Damit Tiere Milch geben, müssen sie Junge bekommen.

Für den Verbleib der männlichen Tiere, aber auch der weiblichen, die für die Nachzucht nicht benötigt werden, haben Dunja und Till Scholl einen Weg gewählt, der für sie ethisch vertretbar ist und gleichzeitig zum Betriebseinkommen beiträgt. Etwa zwei Drittel

durch Ziegenfelle sowie Schnaps aus eigenen Früchten und Secco aus der Region.

Am Anfang war die Freude an der Landwirtschaft

Der Betrieb Scholl ist ein Nebenerwerbsbetrieb, Till Scholl arbeitet Vollzeit außerhalb, seine Frau stemmt den größten Teil der Arbeiten auf dem Hof. Sie hat eine landwirtschaftliche Ausbildung, doch keiner von beiden ist durch Erbe zum Hofnachfolger geworden. Dunja Scholl hat schon zuvor mit Freunden einen Ziegenhof betrieben, bis die beiden 2006 geheiratet und mit fünf Milchziegen und zwei Jungtieren ihren eigenen Betrieb aufgezogen haben. „Landwirtschaftliche Tätigkeiten und vor allem das Arbeiten mit Tieren hat uns schon immer Spaß gemacht. Die Haltung von Milchziegen ermöglicht uns, eine breite Palette an hochwertigen Lebensmitteln zu erzeugen, auf die unsere Kunden und wir selbst Wert legen“, erklärt der Quereinsteiger Till Scholl. „Durch das Interesse von Freunden und Bekannten am Ziegenkäse und durch die ersten Hausschlachtungen sind wir in die Arbeit als selbstvermarktende Bauern hineingewachsen.“ Heute zieht der Nebenerwerbsbetrieb, der mittlerweile zwischen 18 und 20 Ziegen melkt, Kunden an, die nicht nur Ziegenkäse und Ziegenfleisch mögen, sondern auch die muttergebundene Aufzucht der Schlachtzicklein im Betrieb zu schätzen wissen.

Muttergebundene Aufzucht

Die Ziegen werden im August vom Bock belegt, im darauffolgenden Januar lammen sie ab. Die Ziegenlämmer sind zwei Monate lang ununterbrochen bei der Mutter und trinken bei ihr. Anders als die Nachzucht der meisten anderen Milchtiere erhalten sie keinen Milchaustauscher statt der Vollmilch, die die Mutter gibt. Das bedeutet, dass Dunja Scholl während dieser Zeit auch keine Milch fürs Käsen zur Verfügung steht. Nach dieser zweimonatigen Phase sind die Zicklein dann nur noch tagsüber mit ihrer Mutter auf der Weide. Nachts werden sie von den Müttern getrennt, sodass die Morgenmilch zum Käsen zur Verfügung steht. Die jungen Ziegenböcke werden mit drei bis vier Monaten aufgrund der einsetzenden Geschlechtsreife von den weiblichen Tieren getrennt. Ab dann leben sie mit Böcki, dem Bock der Herde, in einer Männer-WG zusammen. Böcki ist ein Burenbock und hat vor vier Jahren seinen Vorgänger, einen Bock der Rasse „Bunte Deutsche Edelziege“, abgelöst. Die Burenziege gilt als typische Fleischrasse. Deren Einkreuzung in die Herde der Milchziegen bewirkt einen höheren Muskelfleischanteil und ein höheres Schlachtgewicht bei den Lämmern.

Der letzte Weg

Das Wohlbefinden ihrer Tiere liegt den Scholls nicht nur bei der Aufzucht der Lämmer am Herzen, auch über ihren letzten Gang zum Metzger haben



des Umsatzes stammen aus dem Verkauf des Ziegenkäses, etwa ein Viertel aus dem Verkauf des Zickleinfleischs. Fleisch und Käse werden zu 80 bis 90 Prozent über den Hofladen vermarktet. Im Sortiment sind auch kleine Mengen Eier von eigenen Freilandhühnern und Honig von eigenen Bienen. Ergänzt wird das Angebot



Dunja und Till Scholl mit ihrer Ziegenherde

sie sich Gedanken gemacht. Im Alter von zweieinhalb bis sechs Monaten werden die Tiere geschlachtet – je nachdem, ob die Kunden ein größeres oder kleineres Schlachttier wünschen. Zum 15 Kilometer entfernten handwerklich arbeitenden Metzger bringen Till und Dunja Scholl ihre Tiere selbst. Meist sind es nur fünf Tiere, die zusammen dorthin gebracht werden. „Es ist nah und wir können bei der Tötung dabei sein. Durch die vertrauten Personen wird der Stress für die Tiere deutlich geringer“, erklärt Till Scholl. Der Bruder des Metzgers ist Landwirt. Gemeinsam haben sie auf seinem Hof ein Schlachthaus eingerichtet. Dort schlachten sie für mehrere Bauern in der Umgebung.

„In Deutschland gibt es nahezu keine vernünftige Struktur für die Aufzucht und Vermarktung der Ziegenlämmer. Dennoch kommt es für uns nicht infrage, unsere Kitze zur Mast in weit entfernte Mastbetriebe zu schicken, damit wir uns nur auf die Milch- und Käseproduktion konzentrieren können. Das fände ich unverantwortlich gegenüber unseren Tieren und nicht ökologisch“, so Dunja Scholl.

Fleisch für besondere Anlässe

„Ziegenfleisch zu essen hat in Deutschland keine Tradition“, sagt Till Scholl. „Die Leute, die bei uns kaufen, haben es oftmals durch uns kennengelernt, aber es bleibt eine Delikatesse, kein Fleisch, das regelmäßig auf den Teller kommt.

In den südeuropäischen Ländern ist das anders.“ Die Kunden des Ziegenhofs Scholl möchten wissen, woher das Fleisch und der Käse kommen, die sie essen. „Für sie ist der regionale Bezug und die Tatsache, dass sie uns kennen und wissen, wie Haltung und Schlachtung ablaufen, viel wichtiger als Bio – was wir nicht sind“, ergänzt Dunja Scholl. Der Verkauf des Fleischs geht ab Hof. Die zerlegten Tiere kommen drei bis fünf Tage nach der Schlachtung zurück auf den Betrieb, wo die Kunden ihr vorbestelltes Fleisch abholen. Gastronomen wünschen meist ältere und damit größere Zicklein als Privatpersonen.

Klein bleiben – warum nicht?

Der Nebenerwerbsbetrieb Scholl trägt sich, doch wachsen kann der Bauernhof Scholl nicht so einfach. Und im Grunde genommen möchten Dunja und Till Scholl das auch nicht. Der umgebaute alte Kuhstall dient heute den Milchziegen als Domizil. Seine Größe gibt die maximale Größe der Milchziegenherde vor. Die Produktion auszudehnen würde bedeuten, in einen Stallneubau investieren zu müssen. Eine Investition, die sich aus den Erträgen des Nebenerwerbsbetriebes nicht stemmen lässt, ohne eine übermäßige Kreditbelastung nach sich zu ziehen.

Die Flächenknappheit in der Region ist ein weiterer begrenzender Faktor. Zurzeit umfasst der Betrieb sechs Hektar landwirtschaftliche Fläche. Weitere Flächen in der

näheren Umgebung zu pachten, ist schwierig. Die Flächenausstattung wäre nicht nur mit Blick auf eine Betriebserweiterung von Bedeutung: Weil die Förderung landwirtschaftlicher Betriebe hauptsächlich über die Fläche geht, kleine Betriebe also weniger Fördergelder als flächenstarke erhalten, müssen die Scholls auch hier genau abwägen. Die derzeitige Investitionsförderung ist für einen Betrieb ihrer Größe wenig attraktiv, da der zu investierende Mindestbetrag zu hoch ist.

Ab und an beweiden die Scholls mit ihrer Herde Restflächen in der Umgebung – das ist, sofern die Flächen gut erreichbar sind, in ihren Augen eine sinnvolle Verwertung des Aufwuchses. Wäre der Betrieb ein Biobetrieb, könnte er solche nicht bio-zertifizierten Flächen nicht nutzen. Kraftfutter kaufen die Scholls von verschiedenen Biobetrieben aus der Region zu. Dunja Scholl melkt alle Ziegen von Hand: „Für 20 Ziegen lohnt sich keine Melkanlage. Mit der wäre ich zwar schneller mit dem Melken fertig, aber dafür würde ich mehr Zeit in die Reinigung und Wartung der Anlage stecken – von dem Geld, das sie kostet, ganz abgesehen. Da melke ich lieber länger von Hand, denn das ist es, was mir wirklich Spaß macht.“ So wie der Bauernhof aufgestellt ist, sei es für sie stimmig, sagt auch Till Scholl zufrieden. ■



KONTAKT:
Dunja und Till Scholl
Telefon: 09823 926176
info@ziegenalarm.de
www.ziegenalarm.de

Gute Lebensmittel für jeden Geldbeutel

Der Eichenhof in Rheinhessen mochte sich in der Region, die traditionell vor allem für Ackerbau und Rüben steht, nicht von der Schweinemast verabschieden. Trotz der zunehmenden landwirtschaftlichen Spezialisierung in Deutschland setzt die Familie Kussel seit den 70er-Jahren weiterhin auf regionale Fleischerzeugung. [VON BETTINA ROCHA]

In den 80er-Jahren haben Klaus und Karin Kussel den Eichenhof von den Eltern übernommen. Damals war es ein Ackerbaubetrieb von 45 Hektar mit Mast- und Zucht-schweinen. Heute umfasst das landwirtschaftliche Unternehmen 150 Hektar mit 450 Schweinemastplätzen. Auch wenn sich die Betriebsfläche innerhalb der letzten 30 Jahre mehr als verdreifacht hat, sagt Klaus Kussel: „Wir hätten nicht ausreichend über die Fläche wachsen können, um das Einkommen für die wachsende Familie zu steigern. Darum haben wir uns für einen anderen Weg entschieden: Mehr Wertschöpfung im eigenen Betrieb, indem wir die gesamte Wertschöpfungskette von der Mast bis zum küchenfertigen Produkt selbst erfüllen.“ Seine Frau ergänzt: „Der Vorteil damals war, man konnte noch im Kleinen anfangen und ausprobieren.“ Es fing mit der Hausschlachtung für die Familie durch einen verwandten Metzger an. Schließlich schlachteten sie regelmäßig alle 14 Tage für einen festen Kundenstamm, der Ware vorbestellte.

In dieser Zeit waren die Investitionen in den neuen Betriebszweig überschaubar und konnten aus dem laufenden Betrieb finanziert werden. Das änderte sich erst, als im Jahr 2000, sowohl die Produktions- und Kühlräume als auch der Laden völlig neu gebaut und eingerichtet wurden.

Rückblickend hat sich die Investition jedoch als richtig erwiesen, hat sie doch die Grundlage für die weitere Entwicklung des Betriebes geschaffen.

Seitdem ist der Eichenhof stetig gewachsen. Der Hofladen mit eigenen Fleischspezialitäten und hausgemachten Convenience-Produkten wie Soßen und Suppen wurde mehrfach vergrößert. Er bietet ergänzend weitere Produkte, wie Käse, Milch, Eier und Wein von anderen landwirtschaftlichen Betrieben, die der Familie Kussel persönlich bekannt und von deren Qualität sie überzeugt sind, an. Heute vermarktet der Eichenhof 90 Prozent seiner Waren über den eigenen Hofladen, zehn Prozent gehen an Gastronomen aus der Region und an andere Hofläden oder werden bei Vereinsfesten verkauft.

Schlachtung ganz in der Nähe

Die Metzgerei Eichenhof wird als GmbH geführt, der landwirtschaftliche Betrieb Eichenhof als GbR zwischen Klaus Kussel und seinem Sohn. Seit den 90er-Jahren ist ein Metzgermeister eingestellt. Außerdem arbeiten Sohn Michael und zwei weitere Gesellen, zwei Verkäuferinnen in Vollzeit, eine Auszubildende sowie zwei 400-Euro-Kräfte in der Landmetzgerei Eichenhof. Auch die Mutter von Klaus Kussel ist noch aktiv im Betrieb dabei.

Jeden Sonntagabend bringen Klaus Kussel und sein Sohn Christian etwa 15 Schweine in den zehn Kilometer entfernten Schlachthof in Alzey, wo sie dann am Montagmorgen geschlachtet werden. Die Schweinehälften kommen noch am gleichen Tag zurück auf den Eichenhof, dort werden sie zerlegt und weiterverarbeitet.

„Die Existenz des nahegelegenen Schlachthofs in Alzey ist für uns von enormer Bedeutung“, erklärt Klaus Kussel. Nachdem im Umkreis sämtliche Schlachthöfe geschlossen wurden, ist der privat betriebene in Alzey die einzige Möglichkeit, die Tiere aus der Region ortsnah zu schlachten. Selbst wenn die Kosten im Vergleich zu den großen Schlachthöfen deutlich höher sind, erwartet Familie Kussel, dass von Seiten des Berufsstands und der Politik alles unternommen wird, diesen Schlachthof zu erhalten.

„Ich verstehe nicht, wieso man solche Strukturen nicht erhält. Wenn wir in Deutschland eine weitere Spezialisierung in reine Ackerbauregionen und in Veredlungsregionen mit großen Mastanlagen begünstigen, schaffen wir eine Menge Probleme. In Veredlungsregionen fällt zu viel Gülle an, in anderen fehlt es an Wirtschaftsdünger - ein Umweltproblem, das sich vermeiden ließe. Überhaupt sehe ich in der Agrarpolitik einen großen Widerspruch. Zum einen wird eine umweltschonende, nachhaltige Landwirtschaft gefordert, die nah an den Wünschen der Verbraucher ist, zum anderen werden insbesondere große Einheiten massiv gefördert, was wiederum auf die gesamte Agrarstruktur wirkt. Das Gleichgewicht zwischen bäuerlichen Familienbetrieben und dem nachgelagerten Bereich gerät aufgrund der unterschiedlichen Größenverhältnisse





Klaus Kussel vor dem Pig Port



aus dem Lot. Das gilt gleichermaßen für die Konzentration auf wenige große Schlachthöfe, Futtermittelhersteller und Molkereien.“

Gute Lebensmittel für alle

Auch wenn der Eichenhof Mitglied von Slow Food ist, gilt sein Angebot nicht nur Hedonisten, die bereit und in der Lage sind, fast jeden Preis zu zahlen. Der Anspruch der Familie Kussel ist es, Lebensmittel von guter Qualität zu normalen Preisen anzubieten, die mit denen im Supermarkt vergleichbar sind. Die Nähe zu ihren Kunden im Hofladen nutzen sie, um ihre Produkte und ihre Wirtschaftsweise in dem Betrieb zu erklären. Karin Kussel als gelernte Diätassistentin erläutert so zum Beispiel die Inhaltsstoffe der hergestellten Convenience-Produkte wie Suppen oder Soßen, die keine Konservierungsmittel enthalten und so, anders als herkömmliche Konserven, nur ein Jahr haltbar sind. „Diese Produkte werden sehr stark nachgefragt. Die Tatsache, dass viele Familien nicht mehr gemeinsam eine Mahlzeit einnehmen, sondern zu unterschiedlichen Zeiten essen, verstärkt den Trend“, ist sie überzeugt. Eine weitere Zielgruppe für diese Gerichte, die nur aufgewärmt werden müssen, seien Senioren.

Die Familie Kussel stellt sich gegenüber ihren Kunden der Diskussion, wie sie produziert und was sie im Laden verkauft. So gibt es Kunden, die automatisch erwarten, dass die regionalerzeugten Fleischprodukte auch bio-zertifiziert sind. Doch der Eichenhof ist kein Bio-Betrieb, auch wenn einige der zugekauften Produkte wie Milch und Käse Bio-Qualität haben. Den Kunden das eigene Konzept einer nachhaltigen Fleischerzeugung zu erklären, ist der Familie ein Anliegen. Es fußt zum einen auf einer tiergerechten Haltung im sogenannten Pig-Port, einem Teiloffenstall mit bedachtem Auslauf und einem kurzen Transportweg zum Schlachthof, zum anderen in der Futterzusammensetzung. Das Futter stammt zu fast

90 Prozent vom Betrieb selbst. Die Ration besteht hauptsächlich aus Getreide sowie etwa zwölf Prozent Körnerleguminosen aus eigenem Anbau. Sojaschrot und Mineralstoffe machen zusammen zwölf Prozent aus und werden zugekauft. Auf Soja in der Ration möchte Klaus Kussel aus ernährungsphysiologischen Gründen nicht verzichten – doch es ist schwer, garantiert gentechnikfreies Sojaschrot dauerhaft zu einem vertretbaren Preis zu beziehen. Die besondere Eiweißstruktur von Soja macht es seiner Ansicht nach unerlässlich für die Schweinemast. Für den Eichenhof ist die Verwendung von Sojaschrot bei der Fütterung einer der Hauptgründe, wieso er nicht zum Biobetrieb werden kann und möchte. Den eigenen Anbau von Sojabohnen hat Christian Kussel zwei Jahre lang ausprobiert. Die Erträge waren jedoch nicht befriedigend. Außerdem gab es logistische Probleme beim Toasten der Bohnen, was für die Schweinefütterung unerlässlich ist.

In der Region verwurzelt

„Wir stehen als Familie zu dem, wie wir auf unserem Betrieb wirtschaften, Ackerbau betreiben, Schweine mästen, schlachten und daraus Qualitätsprodukte herstellen. Wir sind mit uns im Reinen“, bekennt Klaus Kussel. Am Ende, so hat er festgestellt, möchten die Kunden den Betrieb und die Menschen, die dort arbeiten, persönlich kennen. Aus diesem direkten Kontakt entstehe Vertrauen. Wenn Freitags 250 Kunden im Hofladen waren, sieht sich die Familie bestätigt in dem was sie tut.

„Wir möchten positiv wahrgenommen werden in der Region, in der wir leben und arbeiten“, sagt Klaus Kussel, „wenn das gelingt, dann gibt es auch keine Probleme, wie wir beim Bauantrag für den neuen Schweinestall erleben konnten.“ ■



KONTAKT:
Klaus und Christian Kussel
Landmetzgerei Eichenhof,
Eichenhof
55286 Wörrstadt
www.der-eichenhof.com

Glückliche Hühner

„Wir wollen sofort anfangen und nicht warten“ sagt Dennis Hartmann und beschreibt damit das Motto von ihm und seiner Frau, wenn es um Innovationen rund um ihren Betrieb geht [VON NATASCHA ORTHEN]

Mit seinem Hofladen versorgt das Paar seit 2013 Kunden aus Brandau und Umgebung, denn im oberen Modautal gibt es keine Lebensmittelgrundversorgung mehr. Der nächste Supermarkt liegt sieben Kilometer weit weg. Mittlerweile kommen die Kunden aus 20 bis 30 Kilometer Entfernung, wie Katja und Dennis Hartmann sagen.

Hofladen, Legehennen, Hähnchen – und wie es dazu kam

Als die Hartmanns mit dem Gedanken spielten, einen Dorfladen in Brandau zu eröffnen, wurde ihnen schnell klar, dass ein Laden der herkömmlichen Art wenig erfolversprechend ist. Also beschlossen sie, neben Lebensmitteln, Obst und Gemüse noch weitere regionale Produkte zu verkaufen. Diese wollten sie aber nicht zukaufen, sondern selbst erzeugen. Und so gründete das Ehepaar Hartmann einen landwirtschaftlichen Betrieb im Nebenerwerb, der den Dorfladen zum Hofladen machte. Zu Beginn hatten sie 100 Legehennen, doch die Kunden rannten ihnen schnell die Türen ein. „Um zehn Uhr hatte ich schon keine Eier mehr im Laden“ sagt Katja Hartmann. Deshalb kamen weitere Legehennen dazu, sodass es heute insgesamt 650 sind. Außerdem besitzen die Hartmanns seit diesem Jahr sieben Bienenstöcke, um ihren eigenen Honig herzustellen. Der kleine landwirtschaftliche Betrieb hat auch

120 Hähnchen – und hier sind die Reservierungslisten lang. Die Schlachtung der Hähnchen wird nur sechs Kilometer entfernt von einem kleinen Familienschlachtbetrieb nach EU-Vorgaben durchgeführt. Die Hähne werden eine Woche vor den Hennen geschlachtet, da sie schneller wachsen. Dennis Hartmann versucht den Stress für die Tiere möglichst gering zu halten: „Wir nehmen die Tiere nicht an den Füßen, sondern halten sie ganz normal, da sich die Hähnchen sonst die Flügel oder Beine brechen“, sagt er.

Faule Hähnchen und mobile Ställe

Tierschutz und Haltungsbedingungen werden im landwirtschaftlichen Betrieb Hartmann ganz groß geschrieben. Von einem kleinen Geflügelhof in Hessen beziehen die Hartmanns die Küken. Die Hennen leben im Freiland in zwei mobilen Hühnerställen. Diese bieten große Vorteile beim Flächen- und Weidemanagement. Die Flächen werden durch die Beweglichkeit der Ställe nicht überbeweidet und es kommt nicht zu punktuell sehr hohen Nährstoffeinträgen im stallnahen Bereich. Auch für die Hähnchen will das Ehepaar Hartmann „nicht nur die gesetzlichen Auflagen erfüllen, sondern praktische Freilandhaltung betreiben“. Sie mussten lange suchen, um eine Brüterei zu finden, die nicht nur „Turbohähnchen“, wie Dennis Hartmann auf schnellen

Zuwachs gezüchtete Rassen nennt, verkauft. Sie beziehen ihre einen Tag alten, langsam wachsenden Küken von einem Demeterhof aus der Nähe und mästen sie zwölf Wochen. Auf das aus der Presse bekannte und kontrovers diskutierte Schnabelkürzen, um Kannibalismus zu vermeiden, verzichten die Hartmanns komplett. „Bei uns haben die Hähnchen keine Gründe, sich gegenseitig zu beipicken“, so Dennis Hartmann. Für die Hähnchen des kleinen Betriebs gibt es momentan einen umgebauten Bauwagen als Stall. „Aber die Hähnchen sind faul und gehen den einfachsten Weg“ sagt Dennis Hartmann. Daher stolzieren sie abends, statt über die Rampe in den Bauwagen, lieber unter den Bauwagen, wo sie nachts Angriffen durch Fuchs und Marder schutzlos ausgeliefert sind. Da Katja und Dennis Hartmann zukünftig bis zu 250 Hähnchen halten wollen, suchen sie für diese einen optimierten mobilen Hähnchenstall. Es gibt zwar Modelle auf dem Markt, aber aus Sicht der Hartmanns sind sie aus verschiedenen Gründen ungeeignet. Entweder sind sie zu groß – für 4 000 bis 5 000 Hähnchen – oder aus zwei Ebenen aufgebaut. So viele Hähnchen wollen die Hartmanns aber nicht halten und die zweite Ebene würden die faulen Tiere ohnehin nur ungern verlassen, was einer praktischen Freilandhaltung entgegen spricht, wie Dennis Hartmann sagt.

EU-Förderung im ländlichen Raum

Große Hoffnung legten die Hartmanns in das neue Förderprogramm EIP-Agri (Europäische Innovationspartnerschaft „Landwirtschaftliche Produktivität und Nachhaltigkeit“), nachdem ihre Versuche, Fördergelder für die Hühnermobile oder den Dorfladen aus dem LEADER-Topf zu erhalten, in der Vergangenheit gescheitert sind. LEADER ist als Teil des ELER (Europäischer Landwirtschaftsfond für die Entwicklung des ländlichen Raums) ein Programm, über das innovative Ansätze in ländlichen Regionen gefördert werden. Hühnermobile seien in Hessen über das Agrarförderprogramm bis zu 40 Prozent förderfähig, hatte das Ehepaar Hartmann in Erfahrung gebracht. Den ersten Antrag auf Förderung wollten sie innerhalb der vergangenen Förderperiode stellen, wurden aber auf die nächste Förderperiode verwiesen und haben schließlich 32000 Euro aus eigener Tasche in ihren ersten mobilen Hühnerstall investiert. Kurze Zeit später wollten sie einen zweiten Förderantrag stellen. Als ihnen aber mitgeteilt wurde, dass noch viele Projekte aus der letzten Förderperiode auf der Liste stünden, nahmen Hartmanns am Ende wieder eigenes Geld in die Hand, um die Nachfrage nach ihren guten Freiland-Eiern zeitnah befriedigen zu können. Insgesamt haben sie bis heute 150000 Euro investiert. Für das neue Hähnchenmobil für 200 bis 250 Tiere haben sie nun über EIP-Agri versucht, Fördergelder zu beantragen. EIP-Agri wurde im Rahmen der ELER-Förderperiode 2014–2020 neu programmiert. Hier soll frischer Wind ins landwirtschaftliche Innovationsgeschehen gebracht und ein besserer Austausch zwischen Praxis und Forschung gefördert werden. Dennis Hartmann sieht starken Bedarf für einen kleinen mobilen Hähnchenstall. „Ich habe überall recherchiert, es gibt so etwas noch nicht, auch nicht in Österreich oder der Schweiz. Auch die Landwirtschaftskammern sagen, dass es kleine mobile Hähnchenställe für bis zu 250 Tiere noch nicht gibt.“ Sogar mit Interessenten aus Frankreich hat er sich schon in Brandau getroffen. Um über EIP-Agri gefördert zu werden, müssen die Hartmanns Teil einer sogenannten Operationellen Gruppe sein. Dies ist eine Gruppe von Akteuren, die gemeinsam ein Problem lösen möchte. In diesem Fall ist das der Bau eines mobilen Stalls ohne Rampe für 200

bis 250 Hähnchen, sodass die Tiere dazu animiert werden, in den Stall und nicht darunter zu gehen. Dennis Hartmann steht im engen Kontakt zum Forschungsinstitut für biologischen Landbau (FiBL) sowie zu zwei Metallbaubetrieben. Gemeinsam haben sie als künftige Operationelle Gruppe, sobald das Antragsverfahren in Hessen gestartet war, einen Antrag gestellt. Dieser wurde abgelehnt.

Selbst erzeugte Produkte aus dem landwirtschaftlichen Betrieb

Der Tagesablauf der Hartmanns ist straff, da Dennis Hartmann in Vollzeit beim regionalen Energieversorger angestellt ist und Katja Hartmann die Kinder versorgt und den Hofladen schmeißt. Zudem kümmert sie sich um die Hennen und Hähnchen, öffnet morgens die Ställe der Tiere und holt mittags die Eier aus den beiden Hühnerställen. Sie vermarktet diese ausschließlich im eigenen Hofladen, für 30 Cent das Stück. Sowohl der Supermarkt als auch der örtliche Bäcker würden gerne die Eier verkaufen, aber dem Supermarkt sagte Dennis Hartmann ab, da sein Betrieb nicht so viele Eier produzieren kann und will. Dem Bäcker hätte er gern zugesagt, doch für den Weiterverkauf hätten sich für die Hartmanns zu viele weitere Regularien ergeben.

Die Hühner legen nicht nur Eier in Standard-Größen, sondern mal kleinere und mal ovalere. „Da muss das Verständnis wachsen“, sagt Katja Hartmann. Aus sehr kleinen Eiern stellt sie Eierlikör her. Außerdem haben die Hartmanns lange nach einem Nudelhersteller gesucht, der nach ihren Vorstellungen produziert, und auch einen gefunden, sodass es nun Nudeln aus Brandauer Freiland-Eiern gibt.

Mit Innovationen weiterentwickeln

Für die Hartmanns hängen ihr Hofladen und die Erzeugung der landwirtschaftlichen Produkte unmittelbar zusammen. Katja und Dennis Hartmanns Pläne für die Zukunft sehen auf jeden Fall die Anschaffung weiterer Bienenstöcke sowie den Bau eines Prototypen des gewünschten mobilen Hähnchenstalls vor. Obwohl es mit der Förderung wieder nicht geklappt hat, ist Dennis Hartmann motiviert, solch einen Prototyp zu bauen. Dieser darf allerdings nicht zu viel kosten: „10 bis 15000 Euro, mehr geht nicht mehr.“ ■



1 Dennis und Katja Hartmann mit ihren Kindern
2 Großer Auslauf mit Unterstellmöglichkeiten
3+4 Mobiler Hühnerstall



KONTAKT:
Geflügel & Bienenhof Hartmann
Hartmann's Lädchen
Odenwaldstr. 80
64397 Modautal-Brandau
Telefon: 0171-6314129
Hartmanns-Laedchen@arcor.de

Vielfalt in der Direktvermarktung

Die Familie Keßler/Dahl aus dem niedersächsischen Tostedt setzt auf ein vielfältiges Angebot an landwirtschaftlichen sowie hochwertigen Convenience-Produkten und direkten Kundenkontakt. Über die Weiterverarbeitung im eigenen Betrieb steigert sie die Wertschöpfung für ihren Biohof. [VON SIMON KEELAN]

Viermal pro Woche sind die Betriebsleiter Matthias Keßler und Corinna Dahl mit ihrem Marktmobil auf Wochenmärkten in Tostedt, Buxtehude und Buchholz unterwegs, um die Produkte des Biohofs Quellen zu vermarkten. Dort halten sie Rinder, Schafe, Schweine und Geflügel. Die Produktpalette ist umfangreich. Angeboten werden Fleisch und Wurst von den eigenen Tieren, aber auch über 30 Fertiggerichte wie Gulasch, Hacksauce, Kartoffelsalat und Frikadellen. Der Clou: Alles stammt aus einer Hand und alles ist Bio. Besonders wichtig ist den Betriebsleitern dabei, die geschlachteten Tiere vollständig zu nutzen. So werden zum Beispiel keine Fleischteile zugekauft. „Eher beraten wir die Kunden zu Alternativen, wenn das gewünschte Teilstück einmal aus sein sollte“, sagt Matthias Keßler. Dass die Betriebsleiter, gemeinsam mit einer angestellten Verkäuferin, selbst hinter der Marktstandtheke stehen, gehört zum Konzept dazu. „Wir wollen Authentizität und Transparenz erreichen, darüber hinaus den direkten Kontakt zwischen Landwirt und Kundschaft pflegen“, sagt der Betriebsleiter, „so bekommen unsere Produkte ein Gesicht.“ Das Modell scheint aufzugehen. Der Marktwagen wird überwiegend von Stammkundschaft besucht, dabei wird die Nachfrage nach den hochwertigen Fertiggerichten immer größer. Um die Weiterverarbeitung realisieren zu können, hat die Familie neben dem landwirtschaftlichen Betrieb einen Gewerbebetrieb gegründet sowie eine Köchin und eine Küchenhilfe eingestellt.

Die Schlachtung der Tiere und die Verarbeitung der Produkte erfolgen in einer zehn Kilometer vom Hof entfernten Landschlachtereier, die die Biokriterien erfüllt. „Der Metzger produziert morgens Bio-Wurst für uns und nachmittags konventionelle für seinen eigenen Betrieb. Alles Fleisch wird peinlich genau gekennzeichnet. Das funktioniert hervorragend, sogar bis in den Räucherofen“, sagt Matthias Keßler. Die Schlachtereier arbeitet für den Biohof Quellen als Lohnunternehmer und dokumentiert die Produktion für die Vor-Ort-Kontrollen. Die Schlachtkörper werden direkt beim Schlachten über

die Ohrmarken, die Wurst mit speziellen Bändern gekennzeichnet, in die Schwarte von Schinken und Speck wird der Name eingeritzt, so kommt es zu keinen Verwechslungen. Das Fleisch und die Wurst lassen Corinna Dahl und Matthias Keßler im eigenen Kühlraum zu Hause reifen. Die Betriebsleiterin kümmert sich zudem darum, die Kräuter und Gewürze zur Wurstherstellung zu bestellen. Zur Zeit hat der Biohof Quellen etwa 130 Limousin-Rinder, 45 Mutterkühe sowie Zuchtbullen und Nachzucht. Die der Rinderrasse häufig zugesprochene Stressanfälligkeit hat Keßler über die Auswahl von Zuchttieren im Griff und betreut inzwischen eine sehr umgängliche, ruhige Herde. Alle 14 Tage wird ein Tier geschlachtet – Ochsen zwischen 26 und 28 Monaten, zum Teil auch Färsen im Alter von 30 bis 32 Monaten. Eine Besonderheit im Betrieb ist die Färsenvornutzung: Dabei kalben die Färsen lediglich einmal ab und werden nach der Aufzucht des Kalbes geschlachtet. Auf diese Weise stellt der Betrieb eine kontinuierliche Versorgung mit Rindfleisch über das Jahr hinweg sicher. Darüber hinaus mästet und schlachtet er jährlich rund 70 Schweine sowie etwa 80 Lämmer, welche als Jungtiere von benachbarten Bio-Höfen zugekauft werden. Außerdem halten Corinna Dahl und Matthias Keßler Gänse und Enten in großzügigen Ausläufen.

100 Prozent Pacht ist nicht immer einfach

Die studierten Landwirte ohne elterlichen Hof haben in den vergangenen zehn Jahren ihren Traum verwirklicht. „Es war schon während des Studiums immer unser Wunsch, in der praktischen Landwirtschaft tätig zu sein“, sagt Matthias Keßler, der seine Frau bei einem Betriebspraktikum kennengelernt hat. „Nach dem Studium haben wir als Angestellte Erfahrungen gesammelt und waren auf der Suche nach einem eigenen Hof. In Tostedt hat sich dann 2005 die Gelegenheit geboten, einen Betrieb ohne Hofnachfolger zunächst für 20 Jahre zu pachten. Die Entwicklungs- und Erweiterungsmöglichkeiten auf einem 100-prozentigen Pachtbetrieb sind nicht optimal, insbesondere wenn es um bauliche Veränderungen,



wie etwa den Stallbau geht.“ Als Pächter ist man stets abhängig von Verpächtern und Pachtverträgen. „Auch der Flächendruck bei unseren Pachtflächen wird immer größer. In der Region wurde viel Grünland umgebrochen, um Mais für erneuerbare Energien anzubauen. Betreiber von Biogasanlagen können meist höhere Pachtpreise zahlen“, so der Landwirt. Dem Maisanbau auf teilweise nassen, moorigen Böden in der Region steht Matthias Keßler kritisch gegenüber, da bei der Umwandlung von Grünland in Ackerland viele klimarelevante Gase frei werden. Verantwortlich macht er dafür auch die starren Regelungen der Europäischen Union, etwa bezüglich der Definition von Dauergrünland. Um den Ackerstatus einer Fläche zu erhalten, muss alle fünf Jahre eine Umnutzung erfolgen und eine Ackerkultur angebaut werden.

120 Hektar Grünland, 60 Hektar Ackerland

Die zugezogene Familie wurde von Nachbarn, Verpächtern, Kunden und Berufskollegen bestens aufgenommen und konnte die Betriebsflächen in den vergangenen Jahren sogar vergrößern. Die Arbeit auf dem landwirtschaftlichen Betrieb ist so umfangreich, dass Keßler von einem Festangestellten und Praktikanten unterstützt wird. Neben 120 Hektar Grünland – Wiesen und Weiden für Rinder und Schafe, teilweise Naturschutzgebiete wie Moore und Feuchtgrünland sowie Kompensationsflächen – bewirtschaftet die Familie 60 Hektar Ackerland. Darauf produziert sie betriebseigenes Futter – es wird keinerlei Futter zugekauft – und Brotgetreide wie Weizen, Roggen und Dinkel für eine Hamburger Bio-Bäckerei. Auch das Bäckereikonzept basiert auf dem direkten Bezug über den Landwirt ohne Zwischenhändler und so profitieren beide Seiten von besseren und vor allem sicheren Preisen. Matthias Keßler schätzt an seinem Beruf die Unabhängigkeit, eigene Ideen und Vorstellungen verwirklichen zu können. Man merkt, dass er seinen Zuhörern die Inhalte seiner Arbeit gerne vermittelt. Auch deshalb veranstaltet die Familie Hofführungen mit kleinen Gruppen. Früher wurden auch Hoffeste veranstaltet, „bei mehreren hundert

Besuchern gehen die Inhalte allerdings verloren, daher machen wir nur noch kleinere Führungen und Aktionen“.

Entwicklungsmöglichkeiten

Durch diese Vielfalt konnte der Familienbetrieb ein ausgefeiltes Geschäftsmodell etablieren. Seit Anfang 2015 hat der Biohof Quellen zudem mit solidarischer Landwirtschaft begonnen. Hierzu wurde eine Ackerfläche von etwa 2500 Quadratmetern in ein Gemüsebeet umgewandelt, auf dem nun Salat, Möhren, Kohlrabi, Wirsing, Mangold und mehr für die Teilnehmer dieser Kooperation angebaut werden. Die Teilnehmer zahlen dafür einen bestimmten Geldbetrag. Die Familie Keßler/Dahl stellt die Fläche zur Verfügung und kümmert sich um die Kulturen, um Einsaat, Pflege und Ernte. Im Gegenzug erhalten die Teilnehmer die angebauten Gemüsesorten entsprechend ihrer vorher gezahlten Anteile. Vorteile sieht Keßler durch die Verteilung des Anbauisikos: „Bei Hagelschäden oder Fehlernten trägt der Bauer bei der solidarischen Landwirtschaft nicht das alleinige Risiko, sondern die gesamte Gruppe. Im Supermarkt spürt man nichts von den Ängsten und Nöten der Landwirte. Man kauft einfach das, was angeboten wird. Bei der solidarischen Landwirtschaft ist man als Kunde eben auch selbst ein Stück weit Landwirt.“ Es ist geplant, den Bereich der solidarischen Landwirtschaft in den nächsten Jahren zu erweitern. Außerdem sucht die Familie bereits jetzt nach Investoren, um ihrem Betrieb auch nach 2025, wenn die Pachtverträge auslaufen, erfolgreich weiterführen zu können. ■

- 1 Matthias Keßler und Corinna Dahl
- 2 Produkte des Biohof Quellen
- 3 Freilaufende Gänse auf dem Biohof Quellen

„Wie der Wein von der Traube lebt, so lebt die Wurst vom Fleisch“

sagt Metzger Heinrich Zinn. Entscheidend für eine gute Fleisch- und Wurstqualität sei hochwertiges Futter, keine schnelle Mast und möglichst keine Antibiotika.

[VON NATASCHA ORTHEN]

Die Metzgerei Zinn im hessischen Düdelnheim besteht bereits seit 1903. Heinrich Zinn betreibt sie mit seiner Schwester und seinem Schwager in der vierten Generation mit etwa zehn Angestellten und ist glücklich, dass er den Generationssprung geschafft hat, sowohl hinter als auch vor der Theke. Heinrich Zinn arbeitet aus Überzeugung und schöpft aus dem Erfahrungsschatz seines Urgroßvaters. Dieser ging, bevor er die Metzgerei gründete, bis nach Hamburg auf Wanderschaft, um an mehreren Standorten in verschiedenen Regionen das Handwerk des Metzgers zu erlernen. Deshalb kann man heute gar nicht sagen, wie alt die Rezepte der Metzgerei Zinn tatsächlich sind.

Win-win-Situation für beide Seiten

Die Schweine und Rinder bekommt die Metzgerei von den noch verbliebenden landwirtschaftlichen Betrieben der Region, die neben Ackerbau auch Tierzucht betreiben. Einer davon ist der Milchbauer und Bullenmäster Burkhard Gutmann. Metzger Zinn und Landwirt Gutmann kennen sich seit rund 40 Jahren, schon die Väter der beiden arbeiteten zusammen. Gegenseitiges Vertrauen und eine enge Bindung zu den Landwirten der Region sind Heinrich Zinn wichtig, da er abhängig von ihnen und ihren Tieren ist. Für eine gute Fleischqualität zahlt er den Landwirten deshalb gerne etwas mehr als den aktuellen Marktpreis. Er legt großen Wert auf

den „unternehmerischen Anstand“, wie ihn viele kleine Betriebe in seinen Augen heute noch haben. Als vor Weihnachten 2014 der Schweinepreis zusammenbrach, zahlte er den Landwirten weiterhin einen festen Betrag für ihre Schweine, der über dem Marktpreis lag. Der Preisverfall entstand durch Exportbeschränkungen nach Russland, denn Deutschland ist Nettoexporteur von Schweinefleisch. Da der Inlandsabsatz zudem durch veränderte Verzehrgeohnheiten und gestiegene Verbraucherpreise Ende 2014 leicht rückläufig war, gewann und gewinnt der Absatz in Drittstaaten – nach den von Russland verhängten Importrestriktionen besonders der ostasiatische Raum – zunehmend an Bedeutung. Erst Mitte 2015 pendelte sich der Marktpreis wieder ein und erreichte das Niveau, das Heinrich Zinn den Landwirten durchweg zahlt. Dadurch konnten die Landwirte, mit denen er zusammenarbeitet, auch in dieser Zeit angemessen verdienen.

Glückliche Tiere und Qualitätsfleisch

Burkhard Gutmann baute vor acht Jahren seine Ställe um, sodass seine Mastrinder und Färsen nun auf Strohhäfen und regelmäßig gemistet werden müssen. Das kostet ihn 2000 große Strohballen pro Jahr als Einstreu und den Tieren geht es gut. Sowohl Tiersauberkeit als auch Tier- und Klauengesundheit profitieren vom Stroh als Einstreu, sagt Burkhard

Gutmann, so spare er einen Großteil seiner Tierarztkosten. Alle Landwirte, mit denen Heinrich Zinn zusammenarbeitet, nutzen Futter aus eigenem Anbau. Außerdem bekommen die Tiere möglichst wenig Antibiotika. Heinrich Zinn, sein Schwager sowie ein Auszubildender schlachten jeden Samstag neun Schweine und alle 14 Tage einen Jungbullen oder ein Rind. Die Landwirte beliefern ihn, da die Tiere wesentlich ruhiger sind, wenn sie jemand aus ihrem bekannten Umfeld begleitet. Dadurch und durch die kurzen Transportwege von maximal sieben Kilometern werden die Tiere nicht gestresst, was sich positiv auf die Fleischqualität auswirkt. „Die Tiere sind in ihrem ganzen Leben nur einmal auf dem Hänger“, sagt Heinrich Zinn. Außerdem spart der Landwirt dadurch die Kosten für Viehhändler. In der rationalisierten und hoch arbeitsteiligen Schweineproduktion ist es oft so, dass ein Schwein während seines Lebens vom Ferkelerzeuger bis zum Schlachthof in mehreren Betrieben, teilweise in verschiedenen Ländern, gemästet wird. Dies ist oftmals mit sehr langen Transportwegen verbunden: Vom Schlachthof wird das Fleisch in den Zerlegebetrieb und danach in den Verteilerbetrieb transportiert. Letzterer hat seinen Sitz oft in Deutschland, sagt Heinrich Zinn, um den Code für Deutschland auf dem Identitätskennzeichen anbringen zu können. Auch wenn das Produkt „Fleisch“



Metzger Heinrich Zinn und Landwirt Burkhard Gutmann



dann schon mehrere hundert oder tausend Kilometer durch verschiedene Länder und Betriebe zurückgelegt hat, scheint es für den Verbraucher ein deutsches Erzeugnis zu sein.

Bodenständige Handwerksarbeit

Bei der Wurstproduktion ist Heinrich Zinn „so bodenständig wie möglich geblieben“, sagt er. Die Metzgerei setzt auf altbewährte Methoden und Geräte. Geräuchert wird bis heute über dem offenen Feuer. Dem Produkt wird dabei die Zeit gelassen, die es benötigt. So braucht der Prozess vom Hackfleisch zur Wurst in der Großindustrie zwei Stunden, in der Metzgerei Zinn zwölf bis 24 Stunden. Sein Rinderbraten wird mit Salz, Pfeffer und Paprika gewürzt. Der Schinken reift nur eingeschweißt im eigenen Saft mit Salz. Von Bioproduktion hält Heinrich Zinn nicht viel, denn „die Umstellung unseres Betriebs auf Bio hätte viel Geld gekostet, aber besser wären wir nicht geworden“. Zusätzlich zu den Fleisch- und Wurstprodukten kann man im Ladengeschäft täglich frisches Obst und Gemüse sowie Nudeln aus der Region, Käse

und andere Lebensmittel kaufen. Die Zinns betreiben außerdem einen Partyservice, mit dessen Umsatz die Familie zufrieden ist. Auch hier wird Wert auf Traditionalität und Handwerk gelegt. „Fertigware gibt es nicht“, sagt Heinrich Zinn. Das schätzen seine Kunden, sagt er, und so muss er keine Werbung für den Partyservice machen.

Altmodisch in die Zukunft

Die Produkte der Metzgerei Zinn sind rund 30 Prozent teurer als im Discounter, aber die Kunden sind gerne bereit, etwas mehr zu bezahlen, so Heinrich Zinn. Nichtsdestotrotz haben ihn die Discounter und Supermärkte, die in den vergangenen Jahren in der Region eröffnet haben, Kunden gekostet: „Pro Markt ein halbes bis ein Schwein in der Woche.“ Daher ist sein Betrieb in den vergangenen Jahren kleiner geworden. Heinrich Zinn hat die Metzgerei vor 25 Jahren von seinen Eltern mitsamt Kundenstamm übernommen. Einige dieser Kunden schaffen aufgrund ihres Alters den Weg zum Geschäft nicht mehr, lassen sich von der Metz-

gerei Zinn aber noch immer durch den Partyservice beliefern. Die jungen Kunden schätzen die Metzgerei aufgrund der Rückverfolgbarkeit der Produkte, wie Heinrich Zinn sagt. Um deren Wünschen zu entsprechen, wurde das Sortiment teilweise angepasst. Daher gibt es nun beispielsweise verschiedene Fertiggerichte, die von der Metzgerei selber eingekocht werden. Die Metzgerei Zinn sieht sich als Teil der Region, sie möchte es den Bewohnern von Düdelsheim und der Umgebung ermöglichen, Produkte aus ihrer Region zu beziehen. Heinrich Zinn: „Auch wenn das eine altmodische Vorstellung ist, eigentlich ist das die Zukunft.“ ■



KONTAKT:
Metzgerei Zinn
Inhaber: Heinrich E. Zinn
Hauptstraße 16
63654 Büdingen – Düdelsheim
Telefon: 06041 4487
Fax: 06041 962984
hch.zinn@yahoo.de



Fleisch- und Wurstverkauf ist Vertrauenssache

„Wenn es die Schlachtereier nicht mehr gibt, gibt es auch die Metzgerei Lang nicht mehr.“ Der Bezug der Schlachttiere von regionalen Landwirten, ein eigenes Schlachthaus nach neuesten EU-Standards und der direkte Verkauf an den Verbraucher – dahinter steht seit 1875 der Familienbetrieb der Metzgerei Lang in Bad Birnbach.

[VON NATASCHA ORTHEN]

Spitzenqualität durch eigene Schlachtung und täglich frische Produktion aus dem Hause Lang gibt es in Bad Birnbach schon seit fünf Generationen und ist durch die beiden jungen Metzgermeister Maximilian (24) und Katharina (29) auch in der sechsten Generation gesichert. Den Aufbau und das stetige Wachstum mit Neubau im Jahre 2000 haben sie den Eltern Georg und Gabriele zu verdanken. Durch den Tod des Vaters Georg Lang wurde Sohn Max Lang 2013 ins „kalte Wasser“ geworfen, wie er selbst sagt. Denn auch wenn er schon im Kindesalter mit dem Vater montags raus zu den Betrieben fuhr, um Schweine und Rinder zu holen, musste der Jungspund die Landwirte nun ohne den Vater an seiner Seite von sich überzeugen. Heute führen er, seine Schwester und seine Mutter den Betrieb gemeinsam weiter. Max Lang absolvierte eine Ausbildung zum Koch und schloss dann die Ausbildung zum Metzger an. Die Meisterprüfung bestand er als einer der Besten. Seine Schwester machte nach der Schule eine Ausbildung zur Bankkauffrau und danach ebenfalls die zur Metzgerin. Die Meisterprüfung hat sie als eine der besten Metzgermeisterinnen Deutschlands abgeschlossen. Sie ist heute vor allem für die Büroarbeiten des Familienunternehmens zuständig. Die Mutter ist und bleibt die gute Seele im Verkauf und kümmert sich dabei um einen reibungslosen Ablauf.

Schweinefleisch und Fleisch vom Charolaisrind von Landwirten aus der Region für die Region

Immer montags fährt Max Lang zu den Landwirten, immer noch zu denselben wie zu seines Vaters Zeiten, und holt je nach Bedarf zirka 70 Schweine mit dem eigenen

Viehwagen ab. Auch danach steht er im ständigen Kontakt zu den Landwirten, um immer Bescheid zu wissen, wo er in der nächsten Woche Tiere abholen kann. Diesen persönlichen Kontakt möchte er nicht vernachlässigen, der Austausch mit den Landwirten ist ihm sehr wichtig. Um für seine Kunden Transparenz zu gewähren, sind alle Landwirte, von denen Max Lang Tiere bezieht, auf der Website der Metzgerei aufgelistet. Die landwirtschaftlichen Betriebe liegen in einer Entfernung von sechs bis zwölf Kilometern, sodass die Transportwege sehr kurz sind. Die Schweine gelangen direkt vom LKW über eine Rampe in die Wartebucht. Hier werden sie abgeduscht, was erstens der Reinigung dient und zweitens den Kreislauf nochmals anregt. Letzteres und vor allem die kurze Transportentfernung wirken sich positiv auf die Qualität des Fleisches aus. In der Betäubungsbucht, in der Platz für drei Schweine ist, werden sie mit der Elektrozange betäubt. Man setzt die Zange von hinten an, um auch dabei den Tieren Stress zu ersparen. Nach 20 Sekunden erfolgt der Stich und die toten Tiere werden zur Sturzentblutung an den Hinterläufen aufgehängt, anschließend gebrüht und dann rasiert. Danach entfernt man alles, was kein Lebensmittel ist, beispielsweise Ohrmuscheln, Gehörgang, Klauen und Augen. Ab diesem Punkt ist das Schwein nicht mehr Tier, sondern Lebensmittel. Nun werden die Schweine aufgehängt, halbiert und das Bauchfett wird entnommen. Das beim anschließenden Wiegen ermittelte Schlachtgewicht zeigt Max Langs Computer zusammen mit der Nummer des Schweines an. Diese Nummer hat das Tier bei seiner Ankunft im Schlachthaus zugewiesen



bekommen. So kann über das Schlachtgewicht der Auszahlungsbetrag für den jeweiligen Landwirt ermittelt werden. Auf die schnelle Auszahlung an den Landwirt innerhalb weniger Tage legt Max Lang großen Wert. Beim gesamten Schlachtprozess ist eine Tierärztin im Haus, um die Gesundheit der Schlachttiere sicherzustellen.

Zusätzlich zu den Schweinen holt Max Lang wöchentlich zwei bis drei Jungbullen der Rasse Charolais von einem landwirtschaftlichen Betrieb der Region. Die Rinder stammen aus Mutterkuhhaltung, die Bildung von Qualitätsfleisch steht im Vordergrund. Die Landwirte bekommen für das Fleisch der Charolaisrinder einen Preisaufschlag auf die öffentliche amtliche Feststellung des Preises.

„Das ist uns diese Top-Qualität mit viel Muskelfleisch und wenig Fett wert“, so der Metzgermeister. Daher und wegen des höheren zeitlichen und handwerklichen Aufwands wird dieser leichte Aufpreis auch an den Verbraucher weitergegeben. Die Rinderrasse wird für ihr aromatisches, saftiges Fleisch geschätzt. Dieses volle Fleischaroma entwickelt das Charolais-Rindfleisch erst durch den langen Reifeprozess. Für das Kurzbratfleisch, das aufgrund der Weichheit der Fasern schneller gar wird, wird das Fleisch mehrere Wochen gereift. Der Verlust von Flüssigkeit bei der Reifung, das sogenannte Dry Aging, ist das älteste Verfahren der Fleischreifung. Hierbei wird das Fleisch am Knochen über einen gewissen Zeitraum bei kontrollierter Temperatur und Luftfeuchtigkeit abgehängt.

Zerlegung, Verarbeitung und Verkauf mit Metzger- und Kuttermeistern sowie eigens ausgebildetem Fachpersonal

In der Großkühlanlage kühlt man das Fleisch bei einer konstanten Raumtemperatur von zwei Grad Celsius herunter. Das langsame Kühlen im Gegensatz zum Schockfrost in Großbetrieben wirkt sich laut Max Lang positiv auf die Fleischqualität aus. Am Dienstag ist Zerlegetag im Schlachthaus Lang. Dafür sind zwei Metzgermeister angestellt, einer davon ist Langs Schwager. Ein weiterer Metzger mit über 30-jähriger Betriebszugehörigkeit ist für die Kutterarbeiten, also die Herstellung von Wurstwaren, zuständig. Im klimatisierten Zerlegetraum wird die täglich benötigte Fleischmenge für Ladenverkauf und Wurstproduktion frisch zerlegt. Von der Ankunft im Schlachthaus bis zur ersten Fleischbelieferung der drei Filialen mit den zwei eigenen Kühlwagen vergehen nur 26 Stunden.

Neben vielen verschiedenen Aufschnittsorten werden im Hause Lang verschiedene Wurstsorten, natürlich auch die in Bayern klassische Weißwurst, hergestellt. Zur Grillzeit legt Max Lang beim Einlegen von Fleisch Wert auf eine Marinade mit hauseigener Würzmischung. Ein großer Vorteil des Betriebs ist die Möglichkeit, die täglich frische

Produktion konkret auf den Verbraucher auszurichten. Beispielsweise werden Mini-Weißwürste zum Frühstück für ein Hotel des Orts oder kleinere Leberknödel für ein Altenheim hergestellt.

Max Lang legt nicht nur viel Wert auf die Regionalität, Transparenz und Qualität seiner Produktion, sondern auch auf die Aus- und Weiterbildung sowie das Wohlbefinden seiner Mitarbeiter. Denn „hinter jedem Mitarbeiter steckt auch eine Familie“. Es ist noch nicht lange her, da hat der Betrieb die Meisterschule für seine beiden Metzger bezahlt. Und auch in den drei Filialen ist nur geschultes Fachpersonal beschäftigt. Auszubildende wurden bis jetzt immer übernommen. Generell würde der Betrieb gerne jedes Jahr je einen Auszubildenden für Produktion und für Verkauf einstellen, aber der Beruf ist bei jungen Menschen nicht hoch angesehen, sodass es nicht genug Bewerber gibt. Momentan beschäftigt der Betrieb 40 Festangestellte.

Neue Investitionen, um den Familienbetrieb noch lange weiterzuführen

Der Familienbetrieb hat 2015 in den Neubau einer bestehenden Filiale investiert. Insgesamt gibt es drei Verkaufsfilialen, in denen Fleisch und Wurstwaren sowie Feinkost und Käse verkauft werden. Es sind aber noch viele weitere Standbeine vorhanden: Mehrmals in der Woche werden die Produkte im eigenen Verkaufswagen auf nieder- und oberbayerischen Wochenmärkten verkauft. Auf dem Produktionsgelände gibt es einen kleinen Kilomarkt, auf dem Fleisch ab einem Kilo aufwärts mit 20 Prozent Rabatt verkauft wird. Außerdem betreibt Max Lang als gelernter Koch einen Partyservice und seine Mutter ein WeinLokal. Für Touristen, die die Produkte der Metzgerei in ihrem Urlaub im Kurort Bad Birnbach kennen- und lieben gelernt haben, bietet der Betrieb auch den Versand seiner Produkte an.

Jährlich werden 3 200 Schweine und 90 Jungbullen von der Metzgerei Lang verarbeitet, um die drei Filialen dreimal täglich mit frischen Fleisch- und Wurstwaren zu beliefern. Um auch den Ansprüchen der heutigen Zeit zu entsprechen, werden in der kleinen Küche im Schlachthaus auch Fertiggerichte, beispielsweise „Saure Lunge“, ein klassisches bayerisches Ragout aus Lunge und Herz, hergestellt. Weiterhin gibt es einen Wurstautomaten, den Regiomat, der seine Kunden rund um die Uhr mit regionalen und qualitativ hochwertigen Produkten vom Familienbetrieb aus dem Ort versorgt. Und wenn der Regiomat seine Arbeit gewissenhaft verrichtet, können die Langs auch mal durchatmen und ihren Feierabend genießen. ■

- 1 Eine bayerische Spezialität – Saure Lunge
- 2 Der Regiomat versorgt die Kunden rund um die Uhr mit den Produkten der Metzgerei Lang.
- 3 Max Lang mit seiner Schwester und seiner Mutter



KONTAKT:
Metzgerei Max Lang GmbH
Mooswiesenstraße 16
84364 Bad Birnbach
Telefon: 08563 975776
Fax: 08563 975779

Eine Landmetzgerei im Wandel der Zeit

Die Landmetzgerei Willenbücher existiert seit 1910. Gunther Willenbücher ist 67 Jahre alt und richtet den Betrieb zum wiederholten Mal neu aus. Er hat Verbrauchertrends und Supermärkte kommen und gehen sehen, Lebensmittelskandale, eine Veränderung des Kundenstamms und der Schweinezucht erlebt. [VON BETTINA ROCHA]

„Alles, was ich mache, muss ich auf dem Teller wiederfinden“, ist der Anspruch von Gunther Willenbücher, der als gelernter Metzgermeister der Auffassung ist, dass es zwei wesentliche Einflussfaktoren auf die Qualität von Fleisch gibt: die Rasse mit den ihr eigenen Merkmalen, zum Beispiel hinsichtlich des Fettanteils, und das Befinden des Tiers vor der Schlachtung – hatte es Stress oder nicht? Ausgehend von dieser Überzeugung steht direkt neben dem Schlachthaus der Stall, in dem Gunther Willenbücher bisher die Schweine selber gemästet und bis in die 80er-Jahre auch selbst gezüchtet hat.

Der Metzger, der lieber Bauer geworden wäre

Als junger Mann hätte Gunther Willenbücher lieber etwas mit Tieren gelernt, statt Metzger zu werden, aber da er der einzige Sohn war, musste er die Familientradition fortführen. Doch es ist ihm gelungen, beide Interessen miteinander zu verbinden. „Was die Schweinehaltung angeht, bin ich Autodidakt“, sagt er. „Oft besteht ja ein gewisser Argwohn zwischen Metzger und Landwirt, aber ich kenne beide Seiten.“ Die Schweine, die er schlachtet, stehen im Stall nebenan. Anfangs hielt er bis zu 100 Sauen für die eigene Nachzucht, dann hat er deren Anzahl nach und nach reduziert.

Seit 2006 kauft er Ferkel der Erzeugergemeinschaft Hohenlohe. Alle vier bis fünf Wochen erhält er zirka 80 Ferkel, die im Schrägmiststall mit Stroheinstreu gemästet werden. Seinem Alter und dem hohen Arbeitsaufwand geschuldet, wird er allerdings künftig in diesem Turnus 80 fast schon schlachtreife Schweine bekommen. Diese Tiere stehen dann zwar nur noch wenige Tage oder auch Wochen bei ihm im Stall. Gunther Willenbücher hofft aber, dass diese Zeit zur Akklimatisation reicht, um weiterhin die Vorteile einer echten „Hausschlachtung“ zu haben. Nach seiner Überzeugung ist eine „Hausschlachtung“ mehr als Schlachtung ohne Transportstress.

Gunther Willenbücher wird ein wenig melancholisch, wenn er daran denkt, wie es wäre, wenn eines seiner Kinder Landwirt oder Metzger geworden wäre. Gleichzeitig weiß er aber auch, dass die Zukunft für einen relativ kleinen Betrieb nicht einfach sein wird. Seine Frau sagt dazu nur: „Du hast deinen Traum gelebt, sie leben ihren.“

Supermärkte als Konkurrenz

Gunther Willenbücher ist für den Produktionsbereich einschließlich Schweinehaltung und seine Frau Marlene für den Verkaufsbereich

zuständig. In der Produktion arbeiten ein Metzgermeister und drei Gesellen und im Verkauf acht Verkäuferinnen in Teilzeit. Gemessen an den 800 bis 900 Schweinen, die im Jahr geschlachtet werden, sind das viele Arbeitskräfte. Doch der Besatz ist notwendig, schließlich fallen einzelne Arbeitskräfte zweitweise wegen Krankheit oder Urlaub aus und der Betrieb muss dennoch wie gewohnt weiterlaufen. Das Schlachten und Herstellen der Fleischwaren kann nicht geschoben werden. Auch die Arbeit im Laden ist aufgrund der langen Rüstzeiten – die Ware muss aus dem Kühlhaus in die Theke und zurück, es muss penibel gereinigt werden – zeitintensiv. In der Branche ist es nicht einfach, neues Personal zu finden.

Die Landmetzgerei hat das ganze Jahr über geöffnet, auch über Mittag schließt sie seit einigen Jahren nicht mehr. 1997 haben in der Nähe zwei Supermärkte mit Fleischtheke eröffnet, diese aber nach einiger Zeit wieder verkleinert beziehungsweise ganz aufgegeben. Den durch die Supermärkte ausgelösten Umsatzrückgang konnte Gunther Willenbücher mit der durchgehenden Öffnungszeit stoppen. So hat er die durch den Ortskern fahrenden Kunden mit Teilzeitjobs für sich gewinnen können. Nun ist ein weiterer großer Supermarkt außerhalb



Gunther Willenbücher
in seinem Schlachthaus

geplant, doch der Metzgermeister zeigt sich gelassen: „Die ersten Supermärkte haben Kunden gekostet, aber auch Kunden, die eine andere Qualität wollen, zu uns gebracht.“

Preistransparenz nicht mehr gegeben

Im Vergleich zu den 70er und 80er-Jahren hat sich die Klientel, die in der Landmetzgerei Willenbücher einkauft, geändert. „Früher waren es vor allem Arbeiter, die bei uns eingekauft haben, heute ist es die Mittelschicht“, sagt Gunther Willenbücher. Das Einzugsgebiet der Metzgerei ist groß. Sie kommen jedoch nicht mehr wie früher dreimal in der Woche, sondern einmal, auch von weiter her, ganz gezielt zum Einkauf. „Wir sind bei den meisten Waren nicht viel teurer als der Supermarkt, aber das ist vielen Leuten nicht bewusst. Die Kaufkraft für deutlich teurere Produkte ist in dieser Gegend auch nicht vorhanden, wir könnten nicht existieren, wenn wir sehr viel teurer wären.“ Auch die Ansprüche an die Qualität sowie an die Art der Fleischwaren haben sich verändert. Früher lag der Schwerpunkt der Wurstproduktion bei der Hausmacher Wurst (Leber-, Blut- und Presswurst). Durch die schlachtwarmer – also sofortige – Verarbeitung hat der Betrieb hier ein besonderes Qualitätsmerkmal. Den meisten Kunden

ist nicht bewusst, dass es Metzger gibt, die selber nicht schlachten, sondern, die Tierhälften von großen Schlachthöfen geliefert bekommen. Mit dieser Aufteilung in selbstschlachtende und nicht selbstschlachtende Metzger ist nach Ansicht von Gunther Willenbücher auch die Preistransparenz verlorengegangen. Früher wurden die zur Schlachtung vorgesehenen Tiere von den Metzgern als lebende Tiere gekauft, alle Metzger, Viehhändler und Landwirte nahmen an diesem regionalen Markt teil, die Preisbildung war für alle nachvollziehbar. Heute kaufen viele Metzgereien und Supermärkte die Schlachtkörper auch von weit entfernten Schlachthöfen, die wiederum Tiere aus einem großen Einzugsbereich schlachten, zu. Die Transparenz sei, so Gunther Willenbücher, verlorengegangen.

Wandel der Kundenwünsche

Hausmacher Wurst steht bei der jungen Generation nicht mehr so hoch im Kurs. Salami, Koch- und Rohpökelfleisch liegen heute im Trend, nach wie vor ist aber die Fleischwurst die mit Abstand meistverkaufte Wurst. Das optimale Schlachtagalter sieht er bei 220 bis 260 Tagen, denn dann ist der Genusswert am höchsten. Gunther Willenbücher weiß, dass viele Menschen es heute für unmoralisch

halten, Tiere zu schlachten, die nicht einmal ein Jahr alt geworden sind. Zudem glauben sie, die Tiere würden schnell „hochgefüttert“, um sobald wie möglich geschlachtet zu werden. „Ich möchte diese Vorurteile nicht bedienen, sondern die Verbraucher aufklären“, sagt der Metzger. „Über die Fütterung kann ich nur die Fettqualität beeinflussen, nicht die Qualität des Muskelfleisches. Gerste in der Ration bewirkt festes Fett, was wichtig für die Herstellung guter Wurstwaren ist. Bei älteren Tieren ist das Bindegewebe härter, das merkt man beim Essen. Die Schmackhaftigkeit von Fleisch hängt überhaupt stark vom Fettanteil ab. In den 80er-Jahren hat man Rassen gezüchtet, die einen möglichst geringen Fettanteil hatten – dem Wunsch der Verbraucher nach magerem Fleisch folgend. Diese Tiere waren stressanfällig und geschmeckt haben sie auch nicht.“ ■



KONTAKT:
Landmetzgerei Willenbücher
Am alten Backhaus 1
67593 Westhofen
gunther.willenbuecher@gmx.de

Alles aus einer Hand

Direktvermarktung, Viehwirtschaft und Pflanzenproduktion – ein Großbetrieb stellt sich vor. [VON SIMON KEELAN]

Der Ursprung der TZG Ernstroda GmbH liegt in der Fusion der Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft (LPG) „Grünland“ Schönau v. d. W. und der LPG „Gemeinsamer Weg“ Ernstroda 1990. Aufzucht, Tierhaltung, Schlachtung, Produktion von Wurst und Fleischwaren und deren Vermarktung erfolgen in einem Betrieb. Letzteres geschieht vor Ort und in der Region mit mobilen Marktwagen und einem Bauernmarkt.

Mehr als 3 000 Hektar landwirtschaftliche Nutzfläche bewirtschaftet die TZG Ernstroda GmbH zusammen mit Tochtergesellschaften. Über die Hälfte der Fläche ist Grünland. „Etwa 300 Hektar sind Landschaftspflege- und Naturschutzflächen, die durch unsere Rinder gepflegt werden“, sagt Marcus Kalenborn, Geschäftsführer der TZG Ernstroda. Er ist stolz auf die Mischung aus extensiven und intensiven Flächen, die in seinem Betriebsmodell gut funktionieren. Die Rinder verbringen etwa sieben Monate im Jahr auf der Weide. „Das ist im Vergleich zur Stallhaltung zwar arbeitsintensiver, hier leistet unsere Landwirtschaft aber wichtige Beiträge zum Erhalt der Kulturlandschaft“, so der Geschäftsführer.

Zum Tierbestand zählen etwa 5 200 Rinder. Die Viehwirtschaft teilt sich in die Bereiche Jungrinderaufzucht, Milchproduktion und die Mutterkuhhaltung auf. Bei der Jungrinderaufzucht werden Kälber von anderen Betrieben gekauft und aufgezogen. Verkauft werden die Tiere dann wieder als tragende Färsen an die Geschäftspartner. „Im Prinzip handelt es sich dabei um eine Kooperation der Grünlandregionen mit den Ackerbauregionen, weil Kapazitäten effizient genutzt werden“, sagt der Geschäftsführer. Die Milchproduktion ist in eine Tochtergesellschaft – die Reitenberg Landmilch GmbH – ausgelagert. Das Fleisch für die eigene Fleisch- und Wurstproduktion liefert die Mutterkuhhaltung. Für die Direktvermarktung werden etwa 400 Rinder pro Jahr im eigenen Schlachthaus geschlachtet und

verarbeitet, zusätzlich werden rund 3 000 Schweine von ausgewählten Thüringer Betrieben gekauft. Auftrags-schlachtungen für regionale Drittbetriebe optimieren die Auslastung des betriebseigenen Schlachthauses.

Im Bereich Pflanzenproduktion werden Getreide, Raps und Mais angebaut. „Dieser Bereich ist abhängig von Fördertöpfen und schwankenden Marktpreisen, die Erträge sind oft witterungsabhängig. Außerdem wird das Betriebs-einkommen nur einmal jährlich generiert“, so der Agrar-ingenieur Kalenborn. „Sicheren und regelmäßigen Umsatz erzielen wir über unsere Biogasanlage, die auf Gülle eingestellt ist und vor allem über die Direktvermarktung.“ Das Agrarunternehmen mit etwa 110 festen Mitarbeitern arbeitet markt- und managementorientiert und versteht sich als mittelständisches Unternehmen. Effizienzsteigerungen, Produktentwicklungen, Innovationen und die Suche nach Alleinstellungsmerkmalen stehen auf der Tagesordnung. Das bedeutet zum Beispiel auch, sich von Maschinen zu trennen, die nicht zu 100 Prozent ausgelastet sind. „Am Markt agieren und nicht reagieren“ ist das Motto der Geschäftsführung. Dabei ist man sich der Bedeutung als einer der größeren regionalen Arbeitgeber und der Verantwortung der Bevölkerung gegenüber bewusst.

Nahversorgung in strukturschwacher Region

„In der Direktvermarktung gehen wir selbstverständlich auf Kundenwünsche ein“, sagt Marcus Kalenborn, „für entsprechende Analysen und unsere Kommunikationsstrategie haben wir eine Marketingagentur beauftragt.“ Das Unternehmen setzt auf Trends, aber ebenso auf traditionelle Produkte. Einerseits werden magere, gesündere Wurstprodukte sowie Steak- und Grillspezialitäten, andererseits deftige Produkte, wie Hausmacher Blut- und Leberwurst, hergestellt. Darüber hinaus bietet das Unternehmen derzeit 19 Fertiggerichte an. Alles wird selbst produziert, es wird nichts zugekauft.



Auf die handwerkliche Lebensmittelverarbeitung wird großer Wert gelegt, wenige Abläufe sind automatisiert, auf Geschmacksverstärker verzichtet man.

In der strukturschwachen Region fungieren die vier Marktwagen auch als „Fahrende Bauernmärkte“ und bieten, neben den eigenen Fleisch- und Wurstwaren, ein Nahversorgungsangebot für die Bevölkerung. Hier gilt: aus der Region für die Region.

Der Bauernmarkt direkt am Hofgelände setzt ebenso auf Nahversorgung. Zusätzlich zum Fleisch- und Wurstsortiment wird ein Imbiss betrieben und man kann „Ostalgie“-Produkte

erwerben. Der persönliche Kontakt zur Bevölkerung ist ganz wichtig, da ist sich der Geschäftsführer sicher. Deshalb werden auch Hoffeste, wie etwa die Eröffnung der Weidesaison und ein Herbstfest, veranstaltet.

Im Imbiss sind starke Zuwächse zu verzeichnen. Es ist geplant, diesen Bereich auszuweiten. Ebenso ist eine Entwicklung hin zu qualitativ hochwertigen, traditionellen und selbstgekochten Gerichten, auch zum Mitnehmen, zu beobachten, meint der Geschäftsführer. „Insbesondere junge Leute greifen auf die Produkte in der Kategorie gute Hausmannskost zurück, wollen sie aber nicht mehr selbst zubereiten. Hier sind wir gut aufgestellt.“ ■



KONTAKT:
 TZG Ernstoda GmbH
 Hinterm Riedzaun 1
 99894 Friedrichroda, OT Ernstroda
 Telefon: 03623 36150
 info@tzg-ernstroda.de
 www.tzg-ernstroda.de



Jens Rasim mit seinen Mastschweinen

Bio, aber groß

Gut Gallin, zwischen Hamburg und Schwerin gelegen, ist über 1000 Hektar groß. Kritik von Naturschutzverbänden, Verbrauchern und aus der Biobranche, dies sei zu groß für einen Biobetrieb, weist Geschäftsführer Jens Rasim zurück.

[VON BETTINA ROCHA]

„Größe ist kein Kriterium, ob ein Betrieb gut ist oder schlecht“, erklärt Jens Rasim, seit zehn Jahren Geschäftsführer von Gut Gallin. „Entscheidend ist zum Beispiel, wie viel Platz ein Tier hat und ob die Haltungsbedingungen artgerecht sind.“ Abneigung gegen große Betriebe in der Landwirtschaft kann er grundsätzlich nicht verstehen. „Autos kauft auch keiner beim Schmied, sondern bei riesigen Konzernen – ohne schlechtes Gewissen“, zieht er den Vergleich.

Das Gut ist Mitglied bei Biopark und Bioland, beides Verbände des ökologischen Landbaus, die mit ihren Richtlinien bestimmen, was ein Betrieb tun und lassen darf, um als Biobetrieb anerkannt zu sein. „Bei Bio gibt es für mich keinen Spielraum“, bekennt Rasim, „erst müssen die Richtlinien eingehalten werden und dann im gegebenen Rahmen ökonomisch gedacht und gewirtschaftet werden.“ Überhaupt ärgert ihn, dass große landwirtschaftliche Betriebe oftmals mit industrieller Landwirtschaft gleichgesetzt werden. „Abgesehen davon, dass wir in Mecklenburg von jeher große Landwirtschaftsbetriebe, auch schon vor der DDR-Zeit, hatten, muss auch ein Biobetrieb eine ökonomisch stabile und zukunftsfähige Größe haben, um bestehen zu können. Wenn wir wollen, dass alle Bio essen, dann müssen wir auch mehr und größer werden.“

Gut Gallin wird als GmbH geführt. Neben den beiden Geschäftsführern Jens Rasim und seiner Frau Peggy, die die betriebseigene Fleischerei führt, arbeiten auf dem Betrieb eine Buchhalterin, in der Landwirtschaft drei Vollzeitkräfte und ein Azubi und in der Fleischerei sechs Vollzeitkräfte. „Wir bieten Arbeitsplätze und wir können, da wir mehrere sind, auch jeder regelmäßig Urlaub machen. Das unterscheidet uns von so manchem kleinen Familienbetrieb. Ansonsten sind auch wir ein durch und durch bäuerlicher Betrieb.“

Vielfältige Fruchtfolge

Gut Gallin ist ein Gemischtbetrieb mit 815 Hektar Ackerland, 210 Hektar Grünland und etwas Wald. Etwa zwei Drittel der Flächen sind gepachtet, wobei das Land Mecklenburg-Vorpommern etwa die Hälfte des Pachtlandes stellt. Angebaut werden verschiedene Getreidearten, unter anderem Sommerweizen, Winterroggen, Schälhafer und Dinkel sowie Erbsen, Klee gras und Zwischenfrüchte. Auf 100 Hektar der Ackerfläche wird von einem selbstständigen Betrieb Biogemüse angebaut, weil dieser Bioflächen in der Nähe suchte. Die Betriebsflächen liegen auf anmoorigen Sandböden mit 20 Bodenpunkten und sandigen Lehm Böden mit bis zu 50 Bodenpunkten. Ökologischer Landbau auf sandigen Böden mit geringer Bodenwertzahl wirtschaftlich zu betreiben, ist für Rasim kein Problem, solange ausreichend Wasser und Dünger aus Tierhaltung vorhanden sind. Der organische Dünger liefert nicht nur Nährstoffe, sondern verbessert auch das Bodengefüge. Von den Programmen, die das Land Mecklenburg-Vorpommern anbietet, um die Artenvielfalt zu fördern, nutzt der Biobauer nur das für vielfältige Fruchtfolgen und Extensivierung. Die anderen Programme sind für seinen Betrieb nicht praktikabel.

Rinder auf der Weide, Schweine im Stroh

140 Mutterkühe und 210 Zucht- und Mastrinder sowie 120 Mastschweine leben auf dem Betrieb. Damit hat der Betrieb einen Viehbesatz von etwa 0,3 Großvieheinheiten je Hektar. In der Landschaftspflege und bei staatlicher Förderung durch Agrarumweltmaßnahmen gelten 1,5 bis 2 Großvieheinheiten bereits als extensiv.

Die Schweine werden als Ferkel mit einem Gewicht von circa 30 Kilogramm aus Biofreilandhaltung zugekauft und in Gruppen von bis zu 20 Schweinen in einem modernisierten Stall mit Stroheinstreu gehalten. Ihre Bucht besteht



1 Hofladen von Gut Gallin
2 Im Schlachthaus von Gut Gallin

aus einem Bereich im Stall und einem Auslauf ins Freie. „Einheitsschweine werden bei uns nicht geschlachtet“, sagt Jens Rasim, „unsere Schlachter gehen in den Stall und suchen die Tiere je einzeln aus. Wir schlachten für unsere Direktvermarktung im Jahr 200 Schweine von 90 bis 150 Kilogramm Schlachtgewicht, je nachdem, was aus ihnen zubereitet werden soll.“ Gefüttert werden sie mit betriebseigenem Futter, wie gequetschtem Getreide und Erbsen, Klee gras und Gemüseabfällen sowie einem kleinen Anteil zugekauftem Biosojatoast.

Die Rinder haben von Mai bis Dezember Weidegang. Soll ein Tier geschlachtet werden, dann wird die Herde mit den Schlachtrindern zurück in den Stall getrieben und das Tier dort aus der Herde vereinzelt; auf der Weide wäre dies nicht möglich. Färsen werden in einem Alter von rund 22 Monaten geschlachtet und Bullen mit 24 Monaten an Bioland verkauft. Das Färsenfleisch wird in der betriebseigenen Schlachtereier verarbeitet, die Altkühe über Biopark weiter an McDonald's vermarktet.

Direktvermarktung im Speckgürtel der Städte

Jens Rasim war zunächst auf Gut Gallin zehn Jahre Betriebsleiter, aber nicht Gesellschafter und Geschäftsführer. Als Jens und Peggy Rasim den Betrieb dann vor zehn Jahren zu 100 Prozent übernahmen, steckte dieser noch in massiven wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Das neue Unternehmenskonzept sah den Bau eines eigenen Schlachthauses, eines Hofladens und einer Hofgastronomie vor. Die Mutterkuhhaltung musste komplett neu aufgebaut werden, da der Betrieb bei Übernahme nur noch 13 Rinder hatte. Peggy Rasim, ebenfalls Diplomagraringenieurin, ist Geschäftsführerin der Fleischerei. „Es war wie ein Stoß ins kalte Wasser“, beschreibt sie ihr Gefühl, als sie auf einmal zuständig für den ordnungsgemäßen Betrieb eines EU-zertifizierten Schlachthauses war. Noch heute ist sie ständig damit beschäftigt, immer auf dem aktuellen Stand zu sein, was die Auflagen und Vorschriften zum Beispiel bezüglich der korrekten Auszeichnung der Inhaltsstoffe der Fleisch- und Wurstwaren angeht. „Man glaubt gar nicht, worauf man alles achten muss, auch die Reihenfolge der Angaben auf den Etiketten unterliegt Vorschriften“, sagt Peggy Rasim. Im Schlachthaus werden für mehrere kleine landwirtschaftliche Betriebe und Hobbyhalter aus

der Umgebung auch Lämmer, Rinder und Schweine im Lohn geschlachtet und verarbeitet. Insgesamt arbeitet das Gut mit 30 bis 40 Partnerbetrieben zusammen. Überhaupt ist Jens Rasim um ein gutes Miteinander mit den kleineren Betrieben und Flächeneigentümern in der Region bemüht. Als Betrieb, der 90 Prozent der landwirtschaftlichen Flächen in der Gemeinde bewirtschaftet, weiß er, wie wichtig es ist, einen guten Stand bei den Leuten zu haben. „Wer mal eine Maschine oder einen Hänger Mist braucht, der bekommt ihn, da wird kein Aufheben drum gemacht.“

Gut Gallin liegt in einer Region mit hoher Kaufkraft, nahe der Autobahn zwischen Hamburg und Berlin – es wäre unvernünftig, dieses große Potenzial für die Direktvermarktung nicht zu nutzen. 80 Prozent der Kunden sind Stammkunden und kommen aus einer Entfernung von bis zu 50 Kilometern, aus Hamburg und Schwerin. Auch Urlauber kommen immer wieder, kehren ein und kaufen im Hofladen. Dennoch vermarktet die Biofleischerei ihre Produkte auch an Gaststätten und Bio-Geschäfte in den nahegelegenen Städten sowie an zwei große Kantinen in Lübeck. „Die Großkunden sind sehr wichtige Kunden“, gesteht Peggy Rasim, „wenn wir sie beliefern, stehen Aufwand und Ertrag im günstigsten Verhältnis. Aber wir freuen uns natürlich über jeden Kunden.“

Der Betriebsumsatz von Gut Gallin betrug 2014 knapp 1,9 Millionen Euro. Die gesamte Direktvermarktung macht mehr als ein Viertel davon aus. Ein Viertel sind Subventionen, wobei der Anteil der Subventionen vor einigen Jahren noch fast die Hälfte betrug. „Ich brauche keine Subventionen, wenn sie weltweit gestrichen würden“, erklärt Jens Rasim, „allerdings würde unser aller Essen dann das Doppelte kosten.“ ■

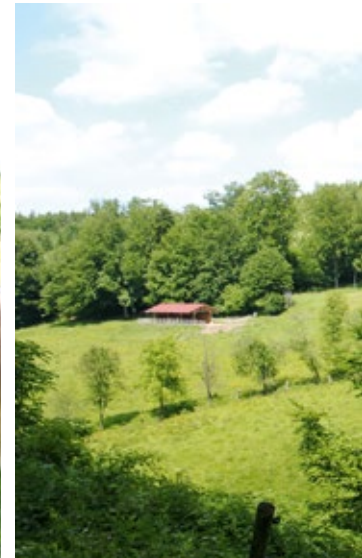


KONTAKT:
Gut Gallin GmbH
BioLandwirtschaft und BioFleischerei
Hauptstraße 1
19258 Gallin
info@gutgallin.de
www.gutgallin.de



Schwarzwälder Highland-Cattle

Als die Familie Baumann vor 25 Jahren als Quereinsteiger mit der Rinderhaltung im Nebenerwerb anfang, ging es vorrangig um die Grünlandpflege. Heute sind die Baumanns sowohl in der Region als auch überregional gefragte Partner in der Zucht und Vermarktung von Schottischen Hochlandrindern. Durch die ganzjährige extensive Weidehaltung leisten sie einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der Kulturlandschaft in Baden-Baden. Das Konzept hat nach ihrer Kenntnis bereits eingefleischte Vegetarier wieder vom Fleischkonsum überzeugt. [VON SIMON KEELAN]



Idyllisch liegt der Biohof Baumann am Fuß des Schwarzwalds in einem Ortsteil von Baden-Baden. Streuobstweiden und bunte Wiesen prägen in Kombination mit angrenzenden Waldflächen das Landschaftsbild, ganz in der Nähe des erst im Januar 2014 eröffneten Nationalparks Schwarzwald. Früher wurden die ortsnahen Flächen in erster Linie zur Selbstversorgung der Bewohner genutzt. Nach der Aufgabe der Subsistenzwirtschaft mussten sie aber weiterhin gepflegt werden, um das Landschaftsbild zu erhalten. Für Axel Baumann war schnell klar, dass Weidetiere diese Aufgabe auf den damals vier Hektar Eigentumsflächen effizient meistern können und er begann 1990 mit einer kleinen Herde – vier Mutterkühe, ein Bulle – Schottischer Hochlandrinder. Da weitere Flächeneigentümer im Ort sowie die Gemeinde auch eine Lösung für die mühsame Flächenpflege suchten, konnte sich die Landschaftspflege des Betriebs ausweiten. Inzwischen ist der Tierbestand auf 120 Tiere – vier Bullen, 38 Mutterkühe plus Nachzucht – und die Flächen des immer noch im Nebenerwerb betriebenen Hofes durch Pacht und Zukauf auf 180 Hektar angewachsen.

Die Rinder werden ganzjährig auf der Weide gehalten und bekommen kein Kraft- und Zusatzfutter. Im Winter wird nur mit Heu und Heulage von den eigenen Flächen zugefüttert. „Dafür ist das Highland Cattle als eine alte Haustierrasse bestens geeignet. Mit modernen Hochleistungsrindern wäre diese Haltungsform undenkbar“, sagt Christine Baumann. Als gelernte Fremdsprachensekretärin ist sie zuständig für Hoforganisation, Verwaltung und den eigenen Hofladen. Im Alter von etwa 30 Monaten und nur im Winterhalbjahr werden die Rinder per Weideschuss getötet, anschließend zum nahegelegenen Schlachter gebracht, dort zerlegt und weiterverarbeitet. „Geboren und gestorben auf der Weide“ ist das Motto für die Rinderhaltung. Auch die im Betrieb verfolgten Zuchtziele unterstützen die ganzjährige Weidehaltung. „Gesunde Euter und ein ruhiges Gemüt sind essentielle Eigenschaften bei der Auswahl von Zuchttieren“, erklärt Frau Baumann, während sie einen Zuchtbullen kämmt. Andere Haltungsformen oder der Lebendtransport zum Schlachthof wäre für die Baumanns nicht vorstellbar. Neben den Tierschutzaspekten wirkt sich das stressfreie Töten direkt auf der Weide positiv auf die Fleischqualität aus, so die Baumanns. Das Fleisch der etwa 300 Kilo-

gramm schweren Schlachtkörper erzielt durchschnittliche Kilopreise von etwa 17 bis 18 Euro (ohne Knochen). Im Winterhalbjahr 2014/2015 wurden insgesamt 22 Tiere geschlachtet und vermarktet.

Direktvermarktung fast ausschließlich an Privatpersonen

Die Vermarktung erfolgt fast ausschließlich direkt an Privatpersonen, bisher im eigenen kleinen Hofladen. Dabei wird die Stammkundschaft nicht zuletzt über die eigenen Bio-Eier von insgesamt 320 Hühnern, die in zwei Hühner-Mobilen auf großen Ausläuflächen gehalten werden, gebunden. Auch die Nachfrage nach Suppenhühnern ist häufig größer als das Angebot und so hat sich mit Eiern, Wurstwaren, Fleisch und Nudeln eine kleine – teilweise saisonale – Produktpalette etabliert. Es gibt sogar einen Selbstbedienungsbereich, in dem Eier und Nudeln auch außerhalb der Öffnungszeiten bezogen werden können. Frau Baumann hat dank der heutigen Kühlmöglichkeiten und modernen Logistikunternehmen vakuumiertes Fleisch bis nach Berlin verschickt, als beispielsweise die Vermarktung vor Ort aufgrund einer gesperrten Zufahrtsstraße ins Stocken zu geraten drohte. „Teilweise reist unsere Kundschaft aus 50 Kilometern Entfernung an, da sind uns zufriedene Kunden und auch der direkte Austausch besonders wichtig“. Viel Werbung wird nicht gemacht, das Konzept wird vor allem durch Mundpropaganda verbreitet. „Das Internet ist als Werbefläche allerdings nicht zu unterschätzen“ - davon ist Christine Baumann überzeugt.

„Nicht das machen, was alle machen“ ist das Credo der Baumanns. Dieser unkonventionelle Weg und die beständige Suche und Entwicklung von Alleinstellungsmerkmalen fielen und fallen den Baumanns als Nebenerwerber und Quereinsteiger in Landwirtschaft und Direktvermarktung vielleicht leichter. „Fachlich hatten wir aber einiges nachzuholen und die Arbeit ist manchmal zeitintensiv, besonders wenn es um Flächenanträge, Ökokontrollen und die immer größer werdende Bürokratie eines landwirtschaftlichen Betriebes geht“. Ansonsten machen Kleinigkeiten, die nicht unbedingt viel kosten müssen, manchmal den Unterschied aus, ist sich Frau Baumann, die früher im Marketing tätig war, sicher. Sie meint damit zum Beispiel den selbst kreierten Eierstempel – die Eier werden übrigens von Hand gestempelt!



1 Enklave im Wald
2 Christine Baumann an der Klappe des Hühnermobils



Extensive Weidehaltung und Landschaftspflegeverträge erfordern besonderes Management

Um die Tiere auch lebend möglichst nicht bis wenig transportieren zu müssen – die Weiden liegen teilweise ein paar Kilometer von der Hofstelle entfernt auf so genannten Enklaven im Wald –, gibt es ein ausgeklügeltes Beweidungssystem nach dem Motto „lieber ein paar Tiere weniger auf einer Parzelle, als dass uns später das Futter auf der Fläche knapp wird oder wir Tiere und Futter hin und her fahren müssen“, erläutert Christine Baumann. Durch diese geringe Besatzdichte ergeben sich besondere Herausforderungen für die gleichmäßige Entwicklung der Pflanzenbestände, da die Weidetiere den Aufwuchs selektiv fressen. Um diesen Faktor auszugleichen, werden während der Saison Streifen mit einem Scheibenmäher gemäht. Das Mahdgut wird wie bei der Heuproduktion liegen gelassen, welkt an und wird dann von den Tieren gerne gefressen. Die Widrigkeiten durch extreme Hanglagen oder aufgrund der Geländestruktur ehemaliger Kartoffelacker meistern die Baumanns gelassen.

Auf den Weiden erledigen die Rinder einen nicht unerheblichen Teil der Landschaftspflege in dem Gebiet. Etwa die Hälfte der Flächen werden im Rahmen von Landschaftspflegeverträgen bewirtschaftet, davon befinden sich rund 15 Hektar im Fauna-Flora-Habitat- und weitere zehn Hektar im Naturschutzgebiet. Dabei beschäftigt sich Frau Baumann inzwischen auch mit den Naturschutz-Highlights ihrer Flächen, wie beispielsweise den seltenen Orchideen-Arten auf besonderen Magerwiesen. Die vielfältigen Leistungen in der Landschaftspflege und die Offenhaltung der Landschaft werden auch von Behörden, Verpächtern und der Bevölkerung anerkannt, so baut sich der Betrieb auch auf fairen Pachtpreisen auf.

Blick in die Zukunft

Axel Baumann: „Es ist schade, dass solche extensiven Haltungsformen nur mit großer Mühe im Nebenerwerb zu realisieren sind, obwohl es sich um Produkte handelt, die der Verbraucher wünscht: Fleisch und Wurst von glücklichen Tieren sowie Bio-Eier und Suppenhühner transparent produziert“. Ohne seine Tätigkeit als technischer Betriebsleiter

eines Sägewerks und die Bürodienstleistung seiner Frau hätte der Aufbau des Biohofs nicht funktioniert. „Außerdem ist diese Form der Landwirtschaft auch von Kooperation und Kommunikation mit Behörden, Veterinären und der Bevölkerung geprägt, das funktioniert in unserem Fall sehr gut“. Das Ehepaar mit zwei Töchtern ist im Ort fest verwurzelt und in verschiedenen landwirtschaftlichen Gremien aktiv. Im Betrieb hilft die ganze Familie einschließlich Großvater Baumann mit. Inzwischen wurde ein fester Mitarbeiter eingestellt sowie zwei bis drei geringfügig Beschäftigte. Darüber hinaus sind ehrenamtliche Helfer aktiv, die die Arbeit auf dem Bauernhof in ihrer Freizeit genießen. „In den letzten 25 Jahren haben wir den Betrieb von vier Hektar auf 180 Hektar Dauergrünlandfläche kontinuierlich erweitern können. Dadurch waren wir in der Lage, unseren Hauptberuf Schritt für Schritt zu reduzieren“, so der Betriebsleiter.

Derzeit wird ein eigenes Schlachthaus mit Funktionsgebäude gebaut, um die Betriebsform auch langfristig zu sichern und die Wertschöpfung auf dem eigenen Betrieb zu steigern. Christine und Axel Baumann hoffen, dass die beiden Töchter (12 und 15 Jahre alt) den Betrieb einmal übernehmen oder dass das Konzept durch externe Hofnachfolger fortgeführt wird.

Der Hofladen ist bis auf den Selbstbedienungsbereich (Eier und Nudeln) bereits seit dem Frühjahr 2015 geschlossen. Seit August 2015 betreibt Axel Baumann zusammen mit seinem Geschäftspartner Martin Weingärtner einen Naturparkmarkt in der neu entstandenen „Geroldsauer Mühle“, in der ein großes Angebot an regionalen Produkten und selbstverständlich auch das Fleisch des Hochland-Rinds, Suppenhühner und Eier vom eigenen Betrieb angeboten werden. ■

Fotos: DVS, Eier: Christine Baumann



KONTAKT:
Biohof Baumann
info@biohof-baumann.de
www.biohof-baumann.de

Kugelschuss als Alternative zum Schlachthof

„Die Schlachtung mit dem Kugelschuss ist im Moment das beste Schlachtverfahren für meine Tiere“, sagt Frank Grajewski.

[VON NATASCHA ORTHEN]

Frank Grajewski ist Landwirt im Nebenerwerb. Zusammen mit seiner Partnerin betreibt er eine Rinderzucht in Lüchow-Dannenberg, dem östlichsten Landkreis in Niedersachsen. Seit über 25 Jahren züchtet er Limousin-Rinder auf einem Hof, den er von seiner Mutter übernommen hat. Zuvor hatte Frank Grajewskis Vater dort Hannoveraner gezüchtet. 1986 tauschte dieser dann ein Jungpferd gegen ein Limousin-Rind ein und legte so die Grundlage zur Rinderzucht. Frank Grajewski begann die Zucht mit sechs Rindern, zwei übernahm er vom Vater und vier kaufte er zu. Heute hat der Zuchtbetrieb insgesamt 65 Tiere, davon 30 Mutterkühe und 33 Tiere aus der Nachzucht. Dazu kommen zwei Bullen. Frank Grajewski betreibt Mutterkuhhaltung, die genetisch hornlosen Tiere leben ganzjährig auf Weiden. Er vermarktet vor allem Absetzer: So nennt man Rinder, die gerade von der Mutterkuh entwöhnt wurden.

Auf Umweg zum Kugelschuss

Zu Beginn hatte Frank Grajewski nur Deckbullen verkauft. Als er später die Jungbullen zum Schlachthof bringen musste, fand er den gesamten Prozess

abschreckend: Der Transport, die fremden Personen, die enge Schlachtbox. „Einmal riss sogar ein Rind aus und lief verwirrt herum“, erinnert er sich.

Im Fleischrinder-Journal las er 2009 einen Artikel über den Kugelschuss auf der Weide von Lea Trampenau: Die Agraringenieurin stellte einen Landwirt aus Baden-Württemberg vor, der seine Tiere in einer Schlachtbox auf der Weide schlachten wollte und dafür erfolgreich ein schwieriges Genehmigungsverfahren meisterte. Frank Grajewski stellte sich nun auch die Frage nach anderen Möglichkeiten der Schlachtung.

Neben der Arbeit in seinem landwirtschaftlichen Betrieb begann er im Jahr 2012 seine Arbeit als Leiter für ein Beweidungsprojekt im Naturpark Solling-Vogler im Weserbergland. Die Flächen des Naturparks werden durch Heckrinder, eine Abbildzüchtung des bereits seit 1627 ausgestorbenen Auerochsensens, beweidet und so vor Verbuschung geschützt. Um die Bestandsgröße zu kontrollieren, schießt Frank Grajewski pro Jahr rund 20 der Tiere. Dies ist nötig, da die im Hutewald des Naturparks wild leben-

den Tiere sehr scheu sind und man sich ihnen nicht nähern kann. Durch diese Tätigkeit – Frank Grajewski gehört zu den wenigen in Deutschland, die den Kugelschuss durchführen – lernte er Lea Trampenau schließlich persönlich kennen, der Praktiker und die Wissenschaftlerin tauschten sich über Kugelschuss aus. Bereits in ihrer Diplomarbeit an der Universität Kassel/Witzenhausen hatte sich Lea Trampenau mit dem Thema „Alternative Schlachtmethoden zur Verringerung der Furcht von Rindern“ beschäftigt. Inzwischen betreibt sie die Firma ISS – Innovative Schlachtsysteme: Sie hält Vorträge, berät Landwirte und hat einen speziellen Trailer für eine dezentrale Schlachtung entworfen (siehe Artikel „Kugelschuss auf der Weide“). Von ihr erfuhr Frank Grajewski mehr über die Voraussetzungen zur Tötung von Rindern auf der Weide und beantragte für seinen eigenen Betrieb den Kugelschuss auf der Weide. Es dauerte zweieinhalb Jahre, bis sein Antrag genehmigt wurde. Die Hauptursache für diese lange Zeitdauer sieht Frank Grajewski in der Unsicherheit der Behörden hinsichtlich der Auslegung der bestehenden →



Rechtstexte zu dieser alternativen und relativ neuen Tötungsmethode. Nun besitzt er seit eineinhalb Jahren eine ordnungsrechtliche Schieß-erlaubnis, sie gilt für drei Jahre. Danach muss er das Antragsverfahren erneut durchlaufen.

Formale Voraussetzungen

Eine Voraussetzung für die Genehmigung des Kugelschusses auf der Weide ist die ganzjährige Weidehaltung. „Die Behörden argumentieren, dass, wer seine Tiere im Winter in den Stall bringt, auch mit ihnen zum Schlachthof fahren kann“, sagt Frank Grajewski. Doch nicht jeder Landwirt kann seine Tiere ganzjährig draußen halten, denn sie brauchen ausreichend Schutz vor Wind und Wetter. Frank Grajewskis Winterflächen sind dafür gut geeignet, da die Tiere durch einen angrenzenden Wald vor Wind geschützt sind und er zusätzlich einen Witterungsschutz errichtet hat. So erfüllt er die Vorgaben der Behörde für den Kugelschuss auf der Weide. Er wünscht sich aber, dass alle Tiere tieregerecht behandelt werden – dazu gehört für ihn auch ein stressfreier Tod auf der Weide. Dies sollte seiner Meinung nach auch auf Betrieben möglich sein, die nicht die Voraussetzungen für eine ganzjährige Weidehaltung bieten.

Voraussetzungen für den Kugelschuss

Für den Weideschuss ist ein Sachkundenachweis erforderlich, der Kenntnisse und Fähigkeiten für das Töten von Rindern mittels Kugelschuss bestätigt. Der ausgebildete Landwirt Frank Grajewski hat seit 30 Jahren einen Jagd- und Waffenbesitzschein. Sowohl die Veterinärämter als auch die Ordnungsämter aus Northeim und Holzminden, in denen der Naturpark Solling-Vogler liegt, erteilten ihm nach einem Gespräch die Schieß-erlaubnis für seine Arbeit. Das Veterinäramt Lüchow-Dannenberg hingegen empfahl eine weitere Fortbildung zum Sachkundenachweis. Frank Grajewski argumentierte mit der erteilten Schieß-erlaubnis aus Northeim, sodass er die weitere Fortbildung schlussendlich nicht absolvieren musste. Die Genehmigung zum Kugelschuss auf der Weide durch das Kreisveterinäramt ist immer eine Einzelfallentscheidung nach Ermessen. In jedem Fall muss zur endgültigen Genehmigung ein Tier in Anwesenheit eines Amtsveterinärs geschossen werden.

Organisation ist wichtig

Im ersten Halbjahr 2015 hat Frank Grajewski insgesamt drei Tiere durch Kugelschuss auf der Weide betäubt und getötet. Langfristig möchte er rund zwölf Tiere pro Jahr auf diese Weise töten. Laut Veterinäramt dürfen nicht mehr als zwei Tiere an einem Tag getötet werden, um die Herde nicht übermäßig zu beunruhigen. Eine Schlachtung heißt für Frank Grajewski und seine Partnerin vor allem: gut organisiert sein, denn es gilt viele Auflagen einzuhalten. So muss der zuständige Veterinär vor der Schlachtung eine Lebendbeschau des Tiers durchführen; bei der Tötung müssen stets mindestens zwei Personen anwesend sein. Alle Vorbereitungen müssen so erfolgen, dass die Herde nicht unruhig wird: Auf der Fläche muss ein Kugelfang errichtet und ein Trecker mit dem Hänger zur Entblutung des Tiers auf die Weide gefahren werden. Nach Frank Grajewskis Erfahrung verunsichert der Schuss die anderen Tiere der Herde aber nicht. Der Kugelschuss tötet das Tier nicht, sondern betäubt es für das anschließende sogenannte Entbluten, das letztlich zum Tod führt. Dabei muss das gesamte Blut aufgefangen werden; es darf nicht auf die Weide gelangen. Anschließend bleiben Frank Grajewski 60 Minuten Zeit, um das tote Rind zum Schlachthof zu transportieren. „Die Tiere haben eine Darmbarriere, die verhindert, dass Keime aus dem Darm ins Blut und ins Fleisch gelangen. Diese Barriere kann nach einer Stunde durchlässig werden“, erklärt Frank Grajewski den Grund für die Auflage. Da der EU-zugelassene Bio-Schlachthof seines Bekannten zehn Minuten entfernt liegt, kann Frank Grajewski diese Zeitvorgabe problemlos einhalten. Im Schlachthof verläuft alles wie bei einer herkömmlichen Schlachtung. Zur Fleischbeschau tritt dann ein zweites Mal ein Veterinär in Aktion.

Neue Vermarktungswege finden

Lea Trampenau verkauft an ihrem sogenannten mobilen „Goldburger-Wagen“ das Fleisch von Frank Grajewskis Limousin-Rindern, unter anderem auf dem Ökowoche-nmarkt in Hamburg. Seine Absetzer verkauft Frank Grajewski an einen Betrieb in der Nähe, der Neuland angeschlos-sen ist – einem Verein für tieregerechte und umweltschonende Nutztierhaltung. Frank Grajewski praktiziert den Kugel-schuss auf der Weide vor allem aus Tierschutzgründen. Langfristig möchten

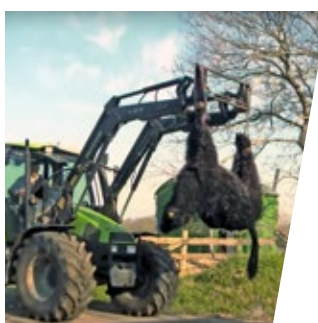
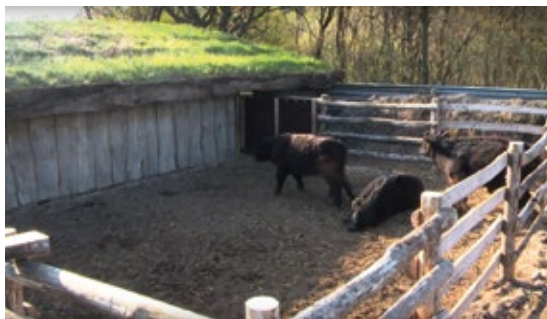
er und seine Partnerin aber auch neue Vermarktungswege erschließen, vor allem für das Fleisch der durch Kugelschuss getöteten Tiere. Die Kosten für den Kugelschuss auf der Weide sind zwar tendenziell etwas niedriger als bei einer herkömmlichen Schlach-tung im Schlachthof, da das Einfangen, Aufladen und Abladen entfällt. Dennoch entstehen Zusatzkosten durch den enormen bürokratischen Aufwand. Auch die extensive Mutter-kuhhaltung, mit langsamerer Zunahme der Limousin-Rinder, ist kosteninten-siver als eine intensive Bullenmast. Deshalb muss Frank Grajewski die höheren Erzeugerpreise durch einen erhöhten Fleischpreis an die Verbrau-cher weitergeben. Momentan kann der Betrieb durch den Fleischverkauf alleine nicht bestehen.

Landschaftserhalt durch Weidehaltung

Große Teile des insgesamt 65 Hektar umfassenden Betriebs von Frank Grajewski liegen im Naturschutzgebiet Schnegaer Mühlenbachtal. Es ist Bestandteil des Flora-Fauna-Habitat-Gebiets „Landgraben und Dumme-niederung“ und gehört zu zwei EU-Vogelschutzgebieten. Auf sieben seiner insgesamt 16 Hektar Ackerflä-chen legt Frank Grajewski mehrjährige Schonstreifen für den Ortolan als Beitrag zum Schutz dieser gefährdeten Vogelart im Rahmen des Agrarumwelt-programms an. Auch dafür, dass er seine Mutterkühe und Kälber ganz-jährig auf der Weide hält, bezieht Frank Grajewski Fördermittel für seinen Beitrag zum Erhalt der Kulturland-schaft. „Finanziell lebt der ganze Betrieb momentan von der Förderung“, sagt er. „Von einem Mix aus Betriebs-prämie und Flächenförderung sowie der Förderung für den ökologi-schen Landbau, die Teilnahme am Ortolan-Programm und dem Er-schwernisausgleich durch die Lage im Naturschutzgebiet.“ ■



KONTAKT:
Frank Grajewski
Clenzer Str. 20
29459 Clenze, Kassau
frank-grajewski@t-online.de



Die Arbeitsgruppe GeoMedien, der Christian-Albrecht-Universität zu Kiel hat einen Film über den Kugelschuß auf der Weide gedreht. Die Bilder dieser Seite sind diesem Film entnommen. Den Film finden Sie hier: <https://youtu.be/TJ6TqgcGXdo>

LfL-Lehrgang zum Kugelschuss von Rindern auf der Weide:

Die Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft bietet einen dreitägigen Lehrgang „Kugelschuss von Rindern auf der Weide“ an. Beim Sachkundelehrgang an den ersten beiden Tagen lernen die Teilnehmer waffenrechtliche Bestimmungen, die Waffenhandhabung sowie Tierschutz- und lebensmittelrechtliche Bestimmungen. Der zweite Tag endet mit einer Schießprüfung: Aufgelegt auf eine Distanz von 30 Metern muss eine Scheibe mit dem Durchmesser eines 2-Euro-Stücks bei zehn Schuss neun Mal getroffen werden. Am dritten Tag findet die schriftliche Sachkundeprüfung sowie eine mündliche Prüfung statt.

Weitere Informationen: www.lfl.bayern.de/lvfz/almesbach/057571/index.php

Rechtliche Hürden beim Kugelschuss

Die Betäubung und Tötung von Rindern mittels Kugelschuss auf der Weide bedarf mehrerer Genehmigungsschritte. Interview mit Dr. Birgit Mennerich-Bunge, Amtstierärztin des Landkreis Lüchow-Dannenberg

In einem ersten Schritt prüft das Ordnungsamt das Vorhandensein eines Waffenscheins wie auch einer Haftpflichtversicherung des Schützen sowie das Vorliegen einer Waffenbesitzkarte. Außerdem müssen die örtlichen Gegebenheiten der Schießstätte geeignet sein. Sobald die Genehmigung durch die Ordnungsbehörde, also die Schießerlaubnis, erteilt wurde, beginnt die Prüfung des Veterinäramts. In der Tierschutzschlachtverordnung wird der Kugelschuss zur Betäubung oder Tötung von Rindern im Haltungsbetrieb, die ganzjährig im Freien gehalten werden, mit Einwilligung der zuständigen Behörde als erlaubtes Betäubungs- und Tötungsverfahren aufgeführt. Durch die Änderung des § 12 der tierischen Lebensmittel-Hygieneverordnung vom 25. November 2011 wurde diese Betäubungs- und Tötungsvariante ebenfalls eingeräumt. Trotzdem müssen eine Vielzahl von Anforderungen und Voraussetzungen eingehalten werden.

Warum stellt die ganzjährige Weidehaltung eine Grundvoraussetzung für den Kugelschuss auf der Weide dar? Diese Voraussetzung ist in der Tierschutz-Schlachtverordnung verankert. In Anlage 1 zu § 12 Absatz 3 und 10 ist unter Ziffer 2.1.1 und 2.1.2 festgelegt, dass der Kugelschuss nur zur Nottötung oder nur mit Einwilligung der zuständigen Behörde zur Betäubung oder Tötung von Rindern, die ganzjährig im Freien gehalten werden, durchgeführt werden darf.

Diese Regelung stellt aus meiner Sicht einen Kompromiss dar. Für weitgehend freie Weiderinder bedeuten ein Treiben und Unterbringen in beengten Verhältnissen beim Transport zur Schlachtstätte sowie die Fixierung zur Betäubung besondere Stresssituationen. Will man sie durch den Kugelschuss verringern, wird man jedoch mit den aus Sicherheitsgründen berechtigten engen Auflagen des Waffenrechts und dem grundsätzlichen Betäubungsgebot nach dem Tierschutzgesetz konfrontiert, denn nur

zuvor betäubte Tiere dürfen getötet werden. Nach Abwägung aller Belange kann der Kugelschuss aber eine Alternative zum herkömmlichen Schlachtvorgang bieten, wenn die hohen Genehmigungsvoraussetzungen erfüllt sind.

Sehen Sie Chancen für eine rechtliche Anpassung, damit diese Art der Schlachtung für eine größere Anzahl von Betrieben, etwa für Betriebe, die ihr Vieh nur temporär auf der Weide halten, ohne große Hürden praktikabel wird?

Nein, die sehe ich nicht, da ein Grundprinzip im Waffenrecht lautet: So wenig Waffen wie möglich ins Volk. Nicht jeder Rinderhalter ist auch Jäger. Zudem ist der saubere, betäubende Schuss auf ein sich bewegendes Ziel außerordentlich schwierig und es kann schnell zu gravierenden Tierschutzmängeln bei der Betäubung oder Tötung kommen. Anders als bei der Jagd muss das Rind mit dem Schuss sofort in ein Stadium der Empfindungs- und Wahrnehmungslosigkeit gelangen. Außerdem sind das unsichere Schussumfeld und die erschwerte Hygiene bei der Schlachtung außerhalb einer Schlachtstätte ernstzunehmende Hürden.

Die Betäubung und Tötung mittels Kugelschuss bedarf einer sehr genauen Planung. Die Abschüsse müssen der zuständigen Behörde spätestens 24 Stunden vor dem Abschuss angezeigt werden, das Areal, auf dem geschossen wird, muss abgegrenzt und die Waffe einsatzbereit sein. Welche besonderen Anforderungen müssen der Landwirt, das Areal und die Waffe erfüllen?

Das Areal muss zur Vermeidung von Ablenkung und Querschlägern von einem sicheren, blickdichten Kugelfang umgeben und so begrenzt sein, dass das Rind bei einem Fehlschuss nicht weit weglaufen, sondern möglichst schnell und sicher nachbetäubt werden kann. Der Schuss sollte aus erhöhter Position und maximal 30 Metern



Nach Abwägung aller Belange kann der Kugelschuss aber eine Alternative zum herkömmlichen Schlachtvorgang bieten.“

Entfernung abgegeben werden. Die Waffe muss das richtige Kaliber, möglichst ein Leuchtabsehen, also eine Leuchtmarkierung im Fernrohrbild, haben, und auf die kurze Distanz eingeschossen sein. Zusätzlich ist auch ein Bolzenschussgerät parat zu halten. Der Schütze sollte die Fähigkeit haben, aus 30 Metern sicher ein 2-Euro-Stück zu treffen. Fehlschüsse beim Weideschuss können – im Gegensatz zu denen bei der Jagdausübung – tierschutzrechtlich geahndet werden.

Die Anwesenheit des amtlichen Tierarztes ist bei der Schlachtung für eine amtliche Schlacht tieruntersuchung vorgeschrieben. Der Transport des Schlachtkörpers in einem hygienischen Fahrzeug muss organisiert und vorab mit der Schlachtstätte abgesprochen werden, damit eine zügige Weiterverarbeitung gewährleistet ist.

Der Landwirt muss bestimmte Zeitintervalle, nicht nur beim Abtransport, sondern auch beim Entbluten, einhalten. Wie kommen diese Zeiten zustande? Und wie kann eine hygienisch einwandfreie Betäubung und Tötung auf der Fläche stattfinden?

Die Zeiten sind in den einschlägigen Rechtsvorschriften vorgegeben, so darf die Zeit vom Betäuben bis zum Entbluten beim herkömmlichen Schlachtvorgang aus Gründen der Lebensmittelhygiene nach der Tierschutzschlachtverordnung maximal 60 Sekunden betragen. Diese Zeit sollte auch für das Betäuben und Töten durch Kugelschuss angestrebt werden, wenn die Fleischqualität nicht leiden soll. Vergleichbares gilt für den Transport des Schlachtkörpers zur Schlachtstätte, er darf laut Tierischer Lebensmittel-Hygieneverordnung maximal 60 Minuten betragen, andernfalls wird das Fleisch zu spät gekühlt. Das Transportmittel muss hygienisch einwandfrei sein, darf keinen Insektenzugang haben, Flüssigkeiten dürfen nicht austreten. All das kann nur durch eine den

Gegebenheiten angepasste, gute Organisation des Ablaufs und die Abstimmung mit allen Beteiligten gewährleistet werden. Heiße, insektenreiche Sommertage beispielsweise scheiden deshalb für eine derartige Schlachtung aus.

Wie schnell muss das entblutete Tier zerlegt werden? Kann es an einen gewöhnlichen Schlachthof oder Metzger geliefert werden oder muss die Zerlegung noch auf dem Betrieb stattfinden?

Das Ausnehmen des entbluteten Tieres muss sofort nach dem Eintreffen in der Schlachtstätte stattfinden, eine Zerlegung in Teilstücke erfolgt zumeist erst nach einer Reifung des gekühlten Schlachtkörpers. Grundsätzlich darf das durch Weideschuss getötete Rind an jeden für die Rinderschlachtung zugelassenen oder registrierten Schlachtbetrieb geliefert werden, allerdings ermöglicht nur die Weiterverarbeitung in einem zugelassenen Schlachtbetrieb ein in Verkehr bringen der gewonnenen Schlachtprodukte. Die Schlachtung im lediglich registrierten oder im eigenen Betrieb ist als Hausschlachtung zu werten, die Produkte dürfen dann nur im eigenen Haushalt verzehrt werden.

An welcher Stelle des Prozesses und mit welcher Aufgabe sind Sie als Tierärztin beteiligt?

Der Landkreis oder das Landratsamt ist dafür zuständig, den Kugelschuss auf Weiderinder zu erlauben. Als Amtstierärztin habe ich hierbei über die tierschutz- und lebensmittelrechtlichen Auflagen und Gegebenheiten zu entscheiden, während dem Ordnungsamt die gefahrrechtlichen Anforderungen obliegen. Außerdem überwache ich die Einhaltung der lebensmittel- und tierschutzrechtlichen Vorschriften bei der Durchführung.

Vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Natascha Orthen.



KONTAKT:
Landkreis Lüchow-Dannenberg
Telefon: 05841 1200
Fax: 05841 120278
info@luechow-dannenberg.de
www.luechow-dannenberg.de



Kugelschuss auf der Weide

Landwirte sind schon lange der Meinung, dass nicht nur die Genetik und die Fütterung, sondern auch die Haltung und die Tötung von Tieren einen entscheidenden Einfluss auf die Schlachtkörperqualität – und damit auf die Qualität des Fleisches – haben. [VON LEA TRAMPENAU]

Der Tötungsprozess wird häufig vernachlässigt, wenn die Kriterien für eine gute Fleischqualität zur Diskussion stehen. Zum einen, weil kaum jemand, der ein Stück Fleisch isst, Details über das Töten erfahren möchte und zum anderen, weil das Töten zumeist hinter verschlossenen Türen von Schlachtkonzernen stattfindet. Nicht ohne Grund: Es ist kein schönes Geschäft.

Die Schlachtung im Haltungsbetrieb

Auf dem Land haben sich zwar kleine Landschlachtereien gehalten, in denen keine Massentötungen von Tieren stattfinden, sondern nur wenige Tiere von Höfen der Umgebung getötet werden. Dennoch bleiben auch bei ihnen prämortale Belastungszustände in der Regel nicht aus. Um diese zu minimieren, können Landwirte ihre Tiere im Haltungsbetrieb durch den Metzger betäuben und töten lassen. Notwendig ist dafür eine Genehmigung durch die zuständige Veterinärbehörde und ein entsprechend ausgerüstetes Fahrzeug, das den hygienisch einwandfreien Transport des getöteten Tieres zum Schlachtbetrieb zur weiteren Bearbeitung gewährleistet.

Kugelschuss auf der Weide nur mit Genehmigung

Der Kugelschuss auf der Weide – die Schussabgabe mit dem Gewehr – darf mit entsprechender Genehmigung zur Betäubung und Tötung von Rindern, die ganzjährig im Freien leben, angewandt werden. Die Rinder sind in diesem Fall keinen prämortalen Belastungszuständen ausgesetzt,

sondern werden im vertrauten Umfeld, im Herdenverband ohne Anwendung von Zwangsmaßnahmen und ohne Fixierung, betäubt und getötet. Das erfordert ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein des Schützen.

Die Beweggründe zur Wahl des Verfahrens sind geprägt von einem hohen ethischen Anspruch, von Respekt vor dem Tier und dem Wunsch, den Tieren jegliches Leid, Schmerz und Angst in den letzten Stunden ihres Lebens zu ersparen.

Für die Anwendung dieses Verfahrens muss eine Vielzahl von Rechtsvorschriften eingehalten werden und die Erlangung einer Genehmigung wird durch unbestimmte Rechtsbegriffe erschwert: Sie können je nach Ermessen der zuständigen Behörde ausgelegt werden. So stehen Vorgaben der EU-Hygieneverordnung (nur lebende Schlachttiere dürfen in die Schlachthanlage verbracht werden) im direkten Widerspruch zu Vorgaben der EU-Tierschutzschlachtverordnung (Schuss mit einer Feuerwaffe ist für alle Arten zulässig).

Auf nationaler Ebene setzt sich der Widerspruch weiter fort: Die Tierschutzschlachtverordnung lässt den Kugelschuss auf Rinder aus ganzjähriger Freilandhaltung mit Genehmigung der zuständigen Behörde zu, die tierische Lebensmittelhygieneverordnung (Tier-LMHV) beschränkt sich auf einzelne Huftiere der Gattung Rind – sie dürfen abweichend von den Vorgaben der EU-Hygieneverordnung in

1 Anhänger der Firma ISS –
Innovative Schlachtsysteme
2 Handwaschbecken im
Anhängen der Firma ISS



den Schlachtbetrieb gebracht werden, obwohl sie nicht mehr leben. Diese Formulierung lässt einen großen Interpretationsspielraum offen, den ein Landwirt, der anonym bleiben möchte, bei der Antragstellung direkt erlebte: „Ja, Sie dürfen ein Rind auf der Weide schießen, allerdings eben nur dieses eine, weil es sich nicht gut einfangen lässt, die anderen müssen lebend zum Schlachthof.“ Ein anderer Landwirt, dessen Betrieb im angrenzenden Landkreis liegt, argumentiert hingegen daraufhin so: „Ich schieße ja immer nur ein einzelnes Rind, niemals zwei Rinder gleichzeitig. Damit erfülle ich den Passus: einzelne Huftiere.“ In der Praxis fühlen sich Landwirte, die eine Genehmigung bei der zuständigen Behörde beantragen, abhängig vom Wohlwollen der Mitarbeiter. Sind sie offen für Neues und die Landwirte in der Lage, diplomatisch und überzeugend zu argumentieren, können sie Glück haben und die Genehmigung erhalten. Ist das nicht der Fall, wird sie ihnen möglicherweise verwehrt. Die Freiräume und Ermessensspielräume, die das EU-Hygienepaket bewusst gewährt, damit individuell bewertet und entschieden werden kann, führen in der Praxis zur Verunsicherung der Entscheider. Sie sind Detailvorschriften gewohnt und fühlen sich womöglich mit einem Freiraum überfordert, der Verantwortungsübernahme und intensive Auseinandersetzung mit der Thematik voraussetzt, um zu einer angemessenen Beurteilung zu gelangen.

Jene Landwirte, die den Kugelschuss als Betäubungs- und Tötungsverfahren anwenden oder anwenden wollen, haben eine Prozessqualität zum Ziel, die lückenlos ethisch vertretbar ist und eine hervorragende Schlachtkörper- sowie Fleischqualität hervorbringt. Sie übernehmen die Verantwortung für ihre Tiere bis zur Tötung. Pilotbetriebe gibt es inzwischen nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Schweiz. In der Praxis herrschen zwei Ablaufvarianten vor: Entweder schießt der Landwirt selbst seine Tiere oder beauftragt einen Jäger, der den Schuss nach den Auflagen der Verordnung zum Schutz von Tieren im Zusammenhang mit der Schlachtung oder Tötung (TierSchlV) durchführt. Frank Grajewski aus Clenze (siehe Artikel „Kugelschuss als Alternative zum Schlachthof“) beispielsweise schießt seine Tiere selbst, Sonja Moor aus Werneuchen beauftragt für die Schussabgabe einen Jäger. Beide Betriebe – wie auch einige andere – nutzen für den Transport der auf der Weide getöteten Tiere zum Schlachtbetrieb den Anhänger der Firma ISS – Innovative Schlachtsysteme. Mit der Nutzung des Hängers werden Hygienevorschriften eingehalten – er ist mit einer Entblutwanne ausgestattet und verfügt über ein Handwaschbecken. Für den Transport zum Schlachtbetrieb bleibt den Betrieben eine Stunde Zeit.

Einflussfaktoren auf die Fleischqualität

Mit dem Eintritt des Todes beginnt in der Muskulatur ein Ablauf chemischer, biochemischer, physikalischer und morphologischer Veränderungen. Das Muskelgewebe wandelt sich zu Fleisch. Um die sogenannte Schlachtkörperqualität zu bestimmen, werden die Beschaffenheit und

Ausformung des Schlachtkörpers und seiner Teile begutachtet, Merkmale wie Muskel-, Fett- und Gewebeanteil sowie chemische Zusammensetzung werden untersucht. Beeinflusst wird die Schlachtkörperqualität von der Genetik, der Rasse, vom Geschlecht, von der Haltung und Fütterung der Tiere, außerdem vom Schlachtalter.

Der Fleischqualität liegt die Schlachtkörperqualität zugrunde. Entscheidenden Einfluss auf die Fleischqualität haben zudem prämortale und postmortale Prozesse: die Schlachtung und die Fleischreifung. Die prämortalen Einflussfaktoren umfassen das gesamte Handling der Tiere: die Trennung von der Herde, das Verladen, der Transport, das Entladen und die Zuführung zum Betäubungsverfahren, außerdem die Betäubung und Tötung selbst. Dabei ist ein achtsamer und professioneller Umgang mit den Tieren notwendig, der qualifizierte ethologische, also verhaltensbiologische, Grundkenntnisse voraussetzt.

Werden alle Aspekte und Merkmale, die sich auf die Qualität des Fleisches auswirken, berücksichtigt, kann von Prozessqualität gesprochen werden. Die Prozessqualität berücksichtigt neben der Fleischqualität auch die Art und Weise der Fleischerzeugung, tierschutzrelevante und nicht zuletzt ethische Aspekte. Durch ein sich änderndes Verbraucherbewusstsein rückt die Prozessqualität zunehmend in den Fokus. So wird das Stück Fleisch nicht mehr allein nach den Parametern der Fleischbeschaffenheit beurteilt, sondern das Wissen um die Herkunft und den Erzeugungsprozess beeinflusst heute den Genusswert.

Diese Erfahrung mache ich fast täglich, wenn ich mit meinem Goldburger-Verkaufsoldtimer unterwegs bin. Ich verkaufe Burger mit Biofreilandrindfleisch auf privaten und gewerblichen Veranstaltungen und kommuniziere dieses Konzept der Schlachtung mit Freude. Ich beziehe mein Fleisch unter anderem von Frank Grajewski und werbe damit, dass die Tiere ohne prämortale Belastungen auf der Weide betäubt und getötet werden. Die Verbraucher honorieren das, und selbst Vegetarier, die bislang aus ethischen Gründen auf Fleischverzehr verzichteten, kommen inzwischen vorbei, um einen Burger zu genießen. ■



KONTAKT:
Dipl.-Ing. Lea Trampenau
Hindenburgstr. 23
21335 Lüneburg
Mobil: 0170 7532319
trampenau@iss-tt.de
www.innovative-schlachtsysteme.de
www.goldburger.net

Erhalten durch Aufessen

„Der Geschmack und die Qualität des Fleisches zählen zum Besten, was es gibt. Mit den ausländischen Fleischrindern kann das Rote Höhenvieh locker mithalten“, meint Peter Schmidt, langjähriger Züchter der alten Rinderrasse, die einst fast ausgestorben wäre. [VON NATASCHA ORTHEN]

Angefangen hat alles mit einer Weide, die die Nachbarin Peter Schmidt zur Nutzung übergab. Auf dieser entstand eine kleine Streuobstwiese, aber das Mähen war auf Dauer zu mühsam, sodass Peter Schmidt, der den Klosterhof Bünghausen seit 1997 im Nebenerwerb bewirtschaftet, drei Bergschafe zur Beweidung kaufte. Als Schmidt den damals ersten deutschen Züchter des Braunen Bergschafes besuchte, überließ dieser ihm einen Zuchtstamm an Tieren. Nachdem der Schäfer aus der Nachbarschaft seinen Betrieb aufgelöst hatte, konnte Peter Schmidt seine Flächen weiter vergrößern und stieg in die Rinderhaltung ein. Seiner Frau Susanne Schulte und ihm ist es wichtig, die Tiere artgerecht zu halten und zum Erhalt der Bergischen Kulturlandschaft beizutragen.

Eine robuste Dreinutzungsrasse: Das Rote Höhenvieh

Den Schwerpunkt seines Betriebes legt Schmidt auf die Herdbuchzucht des Roten Höhenviehs. Als typische Mittelgebirgsrasse ist das Rote Höhenvieh auch im Bergischen Land zu Hause. In den 1970er Jahren wäre die robuste und widerstandsfähige Rasse jedoch fast ausgestorben, es gab nur noch wenige Mutterkühe. Dank des 1964 in der Zentralbesamungsstation Gießen eingefrorenen Spermas des letzten Vogelsberger Bullen Uwe konnte die Rasse erhalten bleiben. Da die Zucht aber nicht nur auf einem einzigen Zuchtbullen basieren sollte, wurden verschiedene Rotviehschläge das Vogelsberger-, Harzer-, Odenwälder- und Wittgensteiner Rotvieh zum Roten Höhenvieh zusammengefasst. Der Bestand der beinahe durch die landwirtschaftliche Spezialisierung verdrängten Rasse ist heute auf über 1500 Tiere angewachsen.

Das Rote Höhenvieh gilt als klassisches Mehrnutzungs-rind. Früher überzeugte es als Dreinutzungsrasse: einerseits durch seine Arbeitsleistung und andererseits durch die gute Fleischqualität und Milchleistung. Schmidts Klosterhof war der erste Betrieb im Oberbergischen Kreis, der 2006 wieder mit der Zucht des Roten Höhenviehs begann. Heute erkennen immer mehr Landwirte die Qualitäten der Rasse und kreuzen sie in ihre Mutterkuhherden ein: Das Rote Höhenvieh ist robust, ein guter Futtermittelverwerter und braucht kein hochdosiertes Mastfutter. Außerdem ist das Fleisch zart: „Vor den heute üblichen Fleischrinder-

rasen braucht sich das Höhenvieh nicht zu verstecken“, meint Peter Schmidt. Die Leichtkalbigkeit, die hohe Vitalität der Kälber und die daraus resultierenden geringen Kälberverluste prädestinieren die Rasse für die Mutterkuhhaltung. Die durchschnittliche Milchleistung liegt bei melkenden Betrieben im Bereich von 4500 bis 5000 Liter pro Jahr. Peter Schmidts Tiere leben in Mutterkuhhaltung fast ganzjährig auf der Weide.

Schlachtung und Vermarktung

Der Klosterhof Bünghausen ist Gründungsmitglied der Regionalvermarktungsinitiative „bergisch pur“. Mit seinen Richtlinien, wie dem Verzicht auf Soja und gentechnisch verändertes Futter, kurzen Transportwegen und der Durchführung von Maßnahmen des Kulturlandschaftsprogramms, fördert die Marke die Pflege und Entwicklung der Bergischen Kulturlandschaft sowie einen artgerechten Umgang mit Nutztieren. Seit 2009 ist der Klosterhof zudem Mitglied des Bioverbandes Biokreis, der neben den Richtlinien der EU-Öko-Verordnung weitere Anforderungen an die Viehhaltung stellt. Auf dem Klosterhof kommt daher kaum Kraftfutter auf den Futtertisch, der Grünfütteranteil liegt bei fast 100 Prozent und Biogetreide wird nur in Ausnahmefällen zugefüttert. Zusammen mit dem Bioverband baut der Betrieb, der vom Ochsen- und Färsenfleisch lebt, gerade die Spezialitätenvermarktung für Rotes Höhenvieh auf. Ziel des Klosterhofes ist es, seine Biotiere bis zum Schluss ruhig, fair und stressfrei zu behandeln. Daher haben sich Schmidt und seine Frau dazu entschieden den mobilen Metzgerservice von Metzger Matthias Kürten zu nutzen (siehe Artikel „Der Mobile Metzger“): „Das Töten geht nicht tiergerechter als durch die mobile Schlachtung“, meint Peter Schmidt. Die Ochsen oder Färsen werden von Metzger Kürten im Stall per Bolzenschuss betäubt, entbluten dann und kommen zum Enthäuten, Ausnehmen und Vierteln in den Schlacht-LKW. Daraufhin verbleiben die Rinderviertel circa zehn Tage im Kühllwagen bis der Metzger noch einmal kommt und entsprechend der Vorbestellungen portioniert. „Die Kosten für die Schlachtung sind etwa doppelt so hoch wie bei einer Schlachtung im Schlachthaus“, sagt Peter Schmidt, „aber dafür haben wir ein vergleichsweise gutes Gefühl dem Tier gegenüber.“ Geschlachtet wird vier- bis fünfmal im Jahr, immer ein Tier. Das Fleisch wird ausschließlich über eine Bestellliste direkt vermarktet. „Direktvermarktung benötigt ein großes Maß an Grund-



Peter Schmidt
und Susanne Schulte



vertrauen“, erklärt Schmidt, „aber wer seine Bestellung nicht abholt, fliegt von der Liste.“ Pro Kilo Fleisch verlangt Schmidt zwischen sieben Euro für Suppenfleisch und 49 Euro für Filet.

Noch mehr alte Nutztierassen

Ein weiterer Schwerpunkt des Betriebes liegt in der Herdbuchzucht des Braunen Bergschafes. Diese Rasse gehört zu den stark vom Aussterben bedrohten Schafrassen in Deutschland. Aufgrund Ihrer Robustheit und Wolle eignet sie sich sehr gut für die Haltung im niederschlagsreichen Bergischen Land. Das Schlachtgewicht von Schlachtlämmern beträgt 16 bis 23 Kilogramm. Allerdings lässt sich Lammfleisch laut Peter Schmidt weniger gut vermarkten als Rindfleisch. Der Aufwand bei der Schafhaltung ist durch Klauenschneiden und Scheren deutlich höher, was die Fixkosten insgesamt steigert. Die gute Wolle der Schafe wird gewaschen, kardiert und über das Internet vermarktet. Generell rechnet sich die Haltung der Lämmer für den Betrieb allerdings eher über die Einnahmen für die Landschaftspflege. Die Schafe verhindern, dass Flächen verbuschen und sie verbeißen Unkräuter, wie die nicht heimische, giftige Herkulesstaude und das eingewanderte Indische Springkraut. Seit 1997 hält und vermehrt der Betrieb auch Weiße Bergschafe, eine ebenfalls existenzgefährdete Rasse in Deutschland. Aufgrund der mühsamen Auflagen betreibt Schmidt jedoch keine professionelle Zucht dieser Rasse.

Neben den Rindern und Schafen leben auf dem Klosterhof Bünghausen Mechelner Hühner sowie Zweinutzungshühner der Rasse Les Bleues. Die Hühner leben länger als nur

eine Legeperiode und haben einen großzügigen Auslauf. Auch die männlichen Küken werden nicht getötet, sondern aufgezogen und erst nach vier Monaten geschlachtet. Die Eier werden direkt vermarktet und kosten 55 Cent pro Ei.

Demonstrationsbetrieb Ökologischer Landbau

Als Demonstrationsbetrieb Ökologischer Landbau ist der Klosterhof einer von 242 Vorzeigebetrieben der ökologischen Landwirtschaft in Deutschland, die vom Landwirtschaftsministerium ausgewählt wurden. Der Betrieb bietet diverse Veranstaltungen wie Hofführungen, Kindergeburtstage oder Erlebnistage im Stall an. Eine der Veranstaltungen im vergangenen August war zum Beispiel der Öko-Aktionstag NRW, zu dessen Anlass sich der Betrieb gemeinsam mit weiteren regionalen Vermarktern vorstellte und interessierten Verbrauchern Einblicke in den eigenen Hof gab.

Zukunftsperspektiven

„Auch ein kleiner Betrieb kann wirtschaftlich arbeiten, eben nur auf anderen Wegen. Wir wirtschaften nicht wie früher, sondern wie morgen“, erklärt Schmidt. Bevor er an eine Hofnachfolge denkt, will er das eigenhändig Aufgebaute erst einmal genießen: „Hinter der Entwicklung, die auf meinem Betrieb vor 18 Jahren begonnen hat, stehen sonst ganze Generationen“, sagt Peter Schmidt. Später, da ist er sicher, findet sich ein externer Hofnachfolger. ■



KONTAKT:
Klosterhof Bünghausen
Peter Schmidt
Hömelstr. 12
51645 Gummersbach-Bünghausen
Telefon: 02261 78369
info@klosterbauer.de
www.klosterbauer.de

Der Mobile Metzger

Matthias Kürten aus Wipperfürth ist Metzger aus Leidenschaft. Sein Geschäftsmodell zur Schlachtung und Verarbeitung vor Ort auf den Betrieben der Tierhalter ist in Deutschland einzigartig und überregional gefragt. Die Ausübung seiner Handwerkskunst sowie die Zusammenarbeit mit Viehhaltern und Landwirten stehen für ihn im Mittelpunkt. [VON SIMON KEELAN]



Bereits im Alter von 14 Jahren, nach einem Schulpraktikum in einer Metzgerei, war Matthias Kürtens Berufswunsch Metzger zu werden. Nach Lehre und Zivildienst strebte er die Selbstständigkeit an und gründete im Jahr 2002 seinen eigenen Schlachtbetrieb. Mobiles Schlachten und Weiterverarbeiten direkt auf den Höfen war vor der Betriebsgründung im Jahre 2002 noch eine Vision.

Der 37-jährige Landwirtssohn aus dem Bergischen Land (NRW) baut sein Unternehmen seitdem gezielt für Kleinerzeuger und Hobbyhalter auf. Es handelt sich im Prinzip um eine moderne Form der früher häufigen Hauschlachtung. Diese wird heute für Kleinerzeuger durch Hygiene- und Sachkundeanforderungen der Europäischen Union sowie die deutsche Gesetzgebung erschwert. Größere Betriebe transportieren die Tiere in der Regel in zentral gelegene Schlachthöfe.

Schlachttechnik auf Rädern

Hier hat der Mobile Metzger seine Marktlücke entdeckt und fährt mit seinem Schlachtmobil sowie Kühl- und Fleischverarbeitungswagen direkt auf die Betriebe im Umkreis von bis zu 125 Kilometern. „Wir fahren auf die Höfe und schlachten in einer Schlachtbox (Fangkorb) also schonend, stressfrei und in gewohnter Umgebung für die Tiere“, so Kürten, dem die Tierschutzaspekte besonders am Herzen liegen. „Anschließend reift das Fleisch in der Kühlung und nach der Reifung fahren wir erneut auf den Betrieb, um das Fleisch zu zerlegen und zu Wurst weiterzuverarbeiten.“

Die Realisierung des Unternehmens erforderte zunächst beachtliche Investitionen, alleine der nach EU-Standards zertifizierte Schlacht-LKW mit der notwendigen Technik kostete über 150 000 Euro. Ausgestattet ist der LKW unter anderem mit Kran, Enthäutungsmaschine, Brühwanne, elektrischer Säge und diversen Reinigungsgeräten. Außerdem zählen sechs Kühlwagen und ein voll bestückter Metzgereianhänger für die Weiterverarbeitung zur Betriebsausstattung. Darüber hinaus gehört zum Service, dass die Kühlwagen auf den Betrieben bleiben, während das Fleisch darin

reift. Der Metzger wird bei dieser ausgeklügelten Logistik und der Arbeit vor Ort von zwei Assistenten unterstützt. Für die Zulassung der Technik ist das Kreisveterinäramt verantwortlich.

„Das Zusammenspiel muss funktionieren“, sagt Matthias Kürten, „und die Kreisverwaltung ist froh, dass jemand in der Region unterwegs ist, um fachgerecht zu schlachten.“

Es werden maximal ein Rind oder zwei Schweine/Schafe pro Tag geschlachtet. Zugelassen ist der Schlachtbetrieb aber auch für Geflügel und Wild. Der Anspruch des Metzgers ist dabei, das ganze Tier zu nutzen. So verwundert es nicht, dass die unvermeidlichen Abfälle, die bei jeder Schlachtung anfallen, zentral abgeholt und zum Teil genutzt werden, etwa zur Herstellung von Biogas oder dem Kraftstoff E10.

Der Kunde packt mit an

Der Mobile Metzger hat sich auf die kleinen Strukturen, Hobbyhalter und Landwirte im Nebenerwerb spezialisiert und betreut inzwischen etwa 200 Kunden jährlich, viele sind Stammkunden. Ein Großteil wird für den Eigenbedarf der Auftraggeber geschlachtet und verarbeitet, teilweise gehen die Produkte aber auch in die kleinbäuerliche Vermarktung. „Weniger ist mehr“, davon ist Kürten überzeugt und nimmt sich für die Ausübung seines Handwerks die nötige Zeit. Für die Weiterverarbeitung verwendet der Metzger seine eigenen Rezepte und stellt dem Kunden dabei eine Vielzahl verschiedener Wurstwaren zur Auswahl. Gleichzeitig bietet Kürten mit Darm, Glas und Konserven auch verschiedene Verpackungsformen an. Zugekauft wird außer den Gewürzen nichts: „Die Kunst am Metzgerhandwerk ist es, mit dem zu arbeiten, was da ist. Unter Umständen muss ich die Rezepte eben auf die Gegebenheiten anpassen“, sagt Kürten und meint damit die unterschiedlichen Fettanteile der Schlachttiere.

Metzger Kürten ist es wichtig, dass die Tierhalter bei der Schlachtung anwesend sind, insbesondere um die Tiere zu beruhigen und Stress zu vermeiden, wenn er, der Fremde,

auf den Hof kommt. Beim Zerteilen und Wurstern sind die Auftraggeber gerne mit dabei und können von Matthias Kürten, der sein Fachwissen gerne weitergibt, viel über das Metzgerhandwerk lernen. Individuelle Wünsche werden beim Zerteilen und Wurstern berücksichtigt: so wird zum Beispiel weitgehend auf Geschmacksverstärker verzichtet. Der Betrieb ist darüber hinaus für die Bioproduktion zertifiziert. Da die Metzgerei Kürten ihre spezialisierten Dienstleistungen nicht zum Nulltarif anbieten kann, ist eine hohe Kundenzufriedenheit für ihr Geschäftsmodell das A und O. Kürten nimmt sich daher Zeit für seine Kunden und hat für sie immer ein offenes Ohr: „Wir werben für unseren Betrieb aktiv hauptsächlich auf unserer Internetseite“, sagt Kürten, „die meisten Neukunden erhalten wir aber durch Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden. Unsere Wurstetiketten sind aber auch nicht zu unterschätzen, denn die Produkte landen häufig in Geschenkkörben.“

Entwicklungsmöglichkeiten

Der Geschäftsmann ist sich sicher, dass der hohe Grad an Spezialisierung und die Investitionskosten, die für einen mobilen Betrieb erforderlich sind, viele Konkurrenten abschrecken. Vieles macht er selbst und möchte dies auch so fortführen, um die gute Qualität und die Servicestandards sicherzustellen: „In meinem Betrieb sind die Kapazitäten voll ausgeschöpft, ich könnte mir aber vorstellen einen Gesellen einzuarbeiten, der sich für das Mobile Metzgern interessiert und damit meinen Geschäftsbereich zu erweitern. Gegebenenfalls auch in andere Regionen.“ ■



KONTAKT:
Matthias Kürten
Alfen 1b
51688 Wipperfürth
Telefon: 02267 888695
www.mobilermetzger.de

Qualität kommunizieren

Die Firma Otto Gourmet ist auf höchste Fleischqualität spezialisiert und bedient einen wachsenden Markt der anspruchsvollen Gastronomen, Gourmets und Lifestyle-Köche. [VON SIMON KEELAN]

Als die drei Otto-Brüder – Wolfgang, Stephan und Michael – aus dem nordrhein-westfälischen Heinsberg im Jahr 2005 die Marke Otto Gourmet ins Leben riefen, betraten sie Neuland. Die Vermarktung von hochwertigem Fleisch war zunächst mit großer Aufklärungsarbeit über die Produkte verbunden. Denn in Deutschland fehlen Qualitätsstufen für Fleisch, die in anderen Ländern bereits lange etabliert sind, beispielsweise wird in den USA zwischen „prime“, „choice“ und „select“ unterschieden. Hierzulande zählt bis heute in erster Linie der Kilopreis, weniger die Haltungsform, die Fütterung, die Rasse und der Geschmack. Das wollten die drei Brüder ändern und setzten sich zum Ziel, mit hochwertigen Produkten „das Fleisch aus der Anonymität zu befördern“, sagt Wolfgang Otto, einer der drei Geschäftsführer und zuständig für Marketing und Vertrieb. „Dem Fleisch ein Gesicht geben“, ist erklärte Absicht des Unternehmens. Gemeint ist damit eine transparente Produktionsweise „von der Weide auf den Teller, ohne Zwischenhändler und vor allem mit einer Kommunikationsstrategie, um dem Produkt und dem Züchter, also dem landwirtschaftlichen Betriebsleiter, die notwendige Wertschätzung zu geben“, so Otto. Dabei pflegt das Unternehmen den direkten Austausch mit Züchtern, was auch der Beratung der Verbraucher dient.

Drei Standbeine – ein Ziel

Inzwischen beschäftigt das Unternehmen etwa 70 Mitarbeiter – Metzger, Köche, Marketingexperten – und macht einen Jahresumsatz von rund zehn Millionen Euro. Das Fleisch von Rindern, Schweinen, Geflügel, Lamm und Wild und außerdem eigene veredelte Produkte, wie beispielsweise „Dry-Aged-Beef“, Grillwürstchen oder Burger vermarktet Otto Gourmet an die gehobene Gastronomie. Zur Kundschaft zählen Sterneköche und Steakhäuser, insbesondere im deutschsprachigen Raum.

Darüber hinaus wird ein Onlineshop betrieben, sodass auch Endverbraucher die Produkte direkt beziehen können. So kann man verschiedene Fleischprodukte, Probierpakete, Gewürze, aber auch Bücher und hochwertige Küchenausstattung nach Hause bestellen. Begleitet wird der Onlineshop durch telefonische Fachberatung von Spezialisten wie Köchen, Metzgern und Sommeliers.

Die Firma Otto Gourmet schaltet keine Werbung in Zeitschriften oder im Fernsehen, sie will die Marke mittels

Aufklärungsarbeit über das Produkt voranbringen. Das dritte wichtige Standbein ist deshalb die „Perfect Meat Academy“: Mit Partnern werden in Heinsberg und an über 20 Standorten in Deutschland sowohl Kurse für ambitionierte Hobby-Köche angeboten als auch Fachleute in Sachen Fleisch geschult. Dabei steht gutes Fleisch im Mittelpunkt: Woran erkennt man es? Was macht es aus? Und wie bereitet man es zu?

Tiergerecht und nachhaltig

Die Qualität von Fleisch wird maßgeblich von Faktoren wie Tiergenetik, Haltungsform, Fütterung, Schlachtmethode und -zeitpunkt sowie von der Reifung bestimmt. Auf alle Faktoren nimmt die Firma Otto Gourmet über die landwirtschaftlichen Betriebe Einfluss, mit denen sie zusammenarbeitet. Die Tierhaltung soll „so natürlich wie möglich“ erfolgen, finden die Brüder Otto. Deshalb ist den Unternehmern die ganzjährige Weidehaltung mit geringen Besatzstärken und tiergerechten Biotopen wichtig. Bei dieser Haltungsform haben die Tiere viel Platz, weit mehr als der gesetzliche Mindeststandard fordert. Offene Stallhaltung ist für die Brüder Otto eine Alternative dazu, die Tiere müssen dabei aber die Möglichkeit haben, sich im Freiland aufzuhalten. Bei der Fütterung gilt für Otto Gourmet „Input = Output“: Nur gutes, artgerechtes Futter bringt am Ende ein geeignetes Produkt.

Der Zeitpunkt der Schlachtung spielt für die Fleischqualität eine wichtige Rolle. Die bei diesen Haltungsformen langsamer wachsenden Tiere werden später als üblich geschlachtet, Jungbullen beispielsweise mit etwa 22 bis 30 Monaten, üblich sind 16 bis 20 Monate. Schweine werden mindestens ein Jahr alt, durchschnittliches Schlachalter bei gewöhnlicher Haltung ist zwischen sechs und zehn Monaten und Geflügel wird fast doppelt so alt wie bei herkömmlicher Haltung. „Wirtschaftlich ist das für den Landwirt nicht unbedingt, denn häufig sind die optimalen Zuwachsraten der Tiere zu früheren Zeitpunkten erreicht, aber eben noch nicht die optimale Fleischqualität. Darauf legen wir viel Wert und vergüten das auch mit markgerechten Preisen“, sagt Wolfgang Otto. Die Schlachtung der Tiere erfolgt möglichst stressfrei und idealerweise so nah wie möglich an ihrer gewohnten Umgebung, lange Transportwege zum Schlachthof sollen vermieden werden. Im Schlachthof werden die Tiere gegebenenfalls zerteilt und dann nach Heinsberg geliefert. Otto Gourmet kauft, verar-



1



1 Pata-Negra-Schweine in Spanien
2 Wagyu Herde auf der Morgan Ranch, USA

beitet und vermarktet ganze Tiere, nicht nur Premium-Teile. Auch das gehört zur ganzheitlichen und nachhaltigen Strategie.

Dieses Fleisch kommt überwiegend aus dem Ausland: Wagyu Rind aus den USA, Kobe Rind aus Japan, Ibérico Schwein aus Spanien. Für diese Spezialitäten nimmt das Unternehmen Otto lange Transportwege in Kauf. Aus Deutschland bezieht Otto Gourmet darüber hinaus die Gillbachtalgans aus dem Rheinland, Vogelsberger Lamm aus Hessen und Wild aus Niedersachsen. Otto Gourmet ist kontinuierlich auf der Suche nach regionalen, deutschen Züchtern. „Leidenschaft für und Respekt vor dem Tier sind Grundvoraussetzungen wie die tiergerechte Haltung. Aber für uns zählt ein ganz wichtiger weiterer Punkt: 100-prozentiger Genuss, also die optimale Qualität. In Deutschland ist in dieser Qualität produziert Fleisch bisher schwer zu finden oder wird direkt durch die Landwirte vermarktet. Interessierte Betriebe können sich gerne bei uns melden“, sagt der Geschäftsführer. Auch für kleinere Betriebe könnte eine Vermarktung über Otto Gourmet interessant sein, denn das Unternehmen macht keine Vorgaben zu Stückzahlen und Handelsvolumen.

Der Züchter als Marke

Die Züchter, die die Tiere halten und mästen, stehen bei der Zusammenarbeit im Mittelpunkt, hier versteht sich Otto Gourmet als Marketingagentur. „Wir erzählen eine Geschichte zum Produkt, arbeiten die Stärken unserer Geschäftspartner heraus und machen so aus dem Züchter eine Marke“, so der Geschäftsführer. „Persönlicher Kontakt, Vertrauen und gegenseitiger Respekt sind Grundbausteine unserer Geschäftsbeziehungen“, sagt er. „Mit dem Handel müssen beide Seiten zufrieden sein, deshalb

gehen wir auf individuelle Preisvorstellungen der Züchter ein und machen keine Vorgaben. Der direkte Austausch gibt aber auch immer die Möglichkeit, nachzusteuern und somit die Handelssituation zu verbessern.“

Ausblick

Das Verständnis für nachhaltig produzierte, hochwertige Fleischprodukte wächst in der Gesellschaft und somit steigt auch die Nachfrage bei Otto Gourmet. Neben dem Online-Markt wird auch der stationäre Handel für das Unternehmen interessanter. Erste Versuche hat man mit größeren Supermarktketten – Kaisers und Rewe – gestartet. Eine der großen Herausforderungen im Einzelhandel ist es, die hochwertige und durchaus auch hochpreisige Ware parallel zum üblichen Sortiment anzubieten. Nach den ersten Erfahrungen der Ottos entscheiden sich die Kunden noch häufig für herkömmlich produziertes, günstigeres Fleisch. „Hier muss sich im Bewusstsein der Verbraucher noch etwas verändern. Alle wollen tiergerecht produziertes Fleisch! Konsequenterweise ist, dieses dann auch zu wählen, egal ob beim Direktvermarkter, im Supermarkt oder online. Wir sind aber auf einem guten Weg“, ist sich Wolfgang Otto sicher. Für die Zukunft ist der Aufbau eines vierten Standbeins geplant. Unter der Marke „Männermetzger“ sollen etwa 100 bis 200 Filialen in Deutschland entstehen. In den Filialen soll der Verkauf von Fleisch- und Wurstwaren durch ein Bistro ergänzt werden, Beratung und direkter Kundenkontakt sind Teil dieses Konzeptes. ■



KONTAKT:
Gebrüder Otto Gourmet GmbH
Telefon: 02452 97626-0
info@otto-gourmet.de
www.otto-gourmet.de



Weidewonne – Markenbildung über LIFE+

Die regionale Marke Weidewonne unterstützt Schäfer und Metzger bei der Vermarktung von Thüringer Lamm- und Schaffleisch und fördert den Erhalt wertvoller Steppenrasen. [VON SIMON KEELAN]

Obwohl Schäfereien durch EU-Förderprogramme unterstützt werden, brauchen sie darüber hinaus Konzepte, die die Wirtschaftlichkeit ihres Unternehmens verbessern. Denn in vielen Regionen Deutschlands wird die Schäferei aufgegeben, weil sie finanziell nicht mehr tragbar ist. Die Nachteile für die Pflege der Kulturlandschaft liegen auf der Hand: das Grünland wird nicht mehr genutzt, verbuscht und entwickelt sich zu Wald. Das ist nicht nur kontraproduktiv für die biologische Vielfalt, sondern auch für das Landschaftsbild. Im Thüringer Becken versucht man diesem Trend über die Vermarktung von regionalem Lamm- und Schaffleisch entgegenzuwirken. Hierzu wurde im Rahmen des EU-geförderten LIFE-Projektes „Erhaltung und Entwicklung der Steppenrasen Thüringens“ eine Regionalmarke entwickelt, die an Naturschutz- und Tierhaltungsaufgaben gebunden ist. Teilnehmende Schäfer verzichten beispielsweise auf gentechnisch veränderte, importierte Futtermittel und die gepflegten Flächen werden weder gedüngt noch mit Pflanzenschutzmitteln bearbeitet. Darüber hinaus richten sich die Pflegezeitpunkte und -intervalle nach den Anforderungen des Artenschutzes. Die Schäferei leistet damit einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der wertvollen Steppenrasen im Thüringer Becken. Dem Kunden bietet die Marke Weidewonne Fleisch aus regionaler Aufzucht und Schlachtung sowie Transparenz in der Produktionskette. Die Einhaltung der Kriterien wird über Kontrollen garantiert.

Naturschutz über die Küche

„Die Auflagen und Vermarktungsstrategien sind am runden Tisch in Kooperation mit den Schäfern entstanden“, erklärt Bernd Körber, der als Marketingberater für die Weidewonne tätig ist. Die Entwicklung von handfesten und kontrollierbaren Kriterien war dabei die größte Herausforderung. Die Markenbildung fand in zwei Stufen statt: zunächst erfolgte eine Potenzialanalyse und anschließend der Aufbau von Vertriebswegen. Begleitet wurde der Prozess von einer Werbekampagne und öffentlichkeitswirksamen Aktionen, zum Beispiel auf Bauernmärkten. „Einzigartig ist die Kombination von kulinarischen Produkten mit Naturschutzinhalten“, so Körber und meint damit zum Beispiel das Rezeptheft, welches Lammrezepte aus der Bevölkerung mit Informationen über die Besonderheiten der von den Schafen gepflegten Biotop verbindet. „Uns geht es sowohl um die Wertschätzung des Produktes und des Schäfers als auch um die Vermittlung von Wissen. Die Bevölkerung soll erfahren, welche Bedeutung die Steppenrasen für unsere Region haben und dass eine regelmäßige Pflege notwendig ist, um sie zu erhalten. Hier wird Naturschutzpraxis über die Küche vermittelt.“ Das Konzept fördert nicht nur die Identifikation der Menschen mit ihrer eigenen Landschaft, sondern generiert auch eine gewisse Zahlungsbereitschaft bei den Kundenzielgruppen: „Die Zielgruppe für unsere Produkte ist dreigeteilt: Heimatverbundene, denen die Region am Herzen liegt,



gesundheits- und umweltbewusste Bevölkerungsgruppen sowie Genießer und Gourmets“, so Bernd Körber.

Vermarktung und Schulung

Vermarktet wird die Regionalmarke derzeit überwiegend direkt ab Hof und in Metzgereien. Im gastronomischen Bereich haben sich die Initiatoren von Weidewonne zur Durchführung von Lehrgängen und Seminaren mit dem Hotel- und Gaststättenverband (DEHOGA) zusammengeschlossen. Köche können in Kursen beispielsweise lernen, wie Lämmer vollständig zerlegt, verwertet und veredelt werden. „Wir können den interessierten Köchen auf diese Weise nicht nur Wertschätzung, sondern auch Wertschöpfung vermitteln“, ist sich der Marketingberater sicher. „Häufig ist es günstiger ein ganzes Tier, als bestimmte Fleischteile, etwa Keule oder Rücken, im Großmarkt einzukaufen. Gleichzeitig bietet ein ganzes Tier auch eine größere Vielfalt auf der Speisekarte.“

Der Einzelhandel wird noch nicht beliefert. Einerseits liegt das an internationalen Food-Standards, andererseits an einer zusätzlichen Handels- und damit auch Preisstufe. Mit jeder weiteren Handelsstufe steigt in der Regel der Produktpreis: „Das Produkt muss gegenüber ausländischem Lamm konkurrenzfähig bleiben“, so Körber. Erste Gespräche wurden mit dem regionalen Einzelhandel bereits geführt, eine Ausweitung ist vorgesehen.

Von der Theorie zur Praxis

In der Vermarktung wird die Marke Weidewonne derzeit überwiegend von größeren Betrieben genutzt. Für kleinere Betriebe müssen die erreichbaren Schlachtmöglichkeiten – zum Beispiel regionale Schlachtereien oder mobile Schlachtmöglichkeiten – noch optimiert und das Vertriebsnetz verfeinert werden. Häufig sind die Schäfereien in größere Gemischtbetriebe integriert. Ein Beispiel ist der Landschlachthof Mühlberg GmbH & Co.KG in der Gemeinde Drei Gleichen. Das Unternehmen bedient die vollständige Produktion von der Aufzucht bis zur Verarbeitung und Vermarktung. Geschlachtet wird im nahegelegenen Schlachthof, da dem Betrieb aktuell noch kein eigener zertifizierter Schlachtraum zur Verfügung steht. Für die Zukunft ist der Bau eines eigenen Schlachthauses vorgesehen, um die Produktion vollständig aus einer Hand zu gewährleisten. Der Viehbestand umfasst rund 1800 Schafe sowie etwa 600 Rinder in der Bullenmast. Für die neun

Metzgereifilialen, unter anderem in Eisenach, Gotha und Erfurt sowie die Marktwagen werden darüber hinaus jährlich etwa 800 Schweine aus der Region zugekauft. Traditionelle Rezepte und regionale Spezialitäten bestimmen die Produktpalette der Landschlachthof-Metzgereien. Für die Filialen werden Wurstwaren, wie Salami, Rotwurst, (Koch-)Schinken, aber auch die berühmte Thüringer Rostbratwurst hergestellt. Zugekauft wird bis auf Käse nur sehr wenig.

Marcel Möller, Geschäftsführer des Landschlachthofs Mühlberg, gelernter Schäfer und Metzgermeister, freut sich über die Weidewonne: „Einerseits werden den Kunden Schafsfleischprodukte wieder schmackhaft gemacht, andererseits vermittelt die Regionalmarke, welche wichtigen Beitrag Schäfereien für die Landschaftspflege leisten. Über die Nutzung der Marke Weidewonne sind die Verkaufszahlen unseres Fleisches gestiegen, an den Osterfeiertagen sogar enorm.“ Die Marke kann sich durch Hoffeste weiter etablieren: „Das Lamm am Spieß ist immer sehr beliebt“, sagt der Geschäftsführer.

Weidewonne für ganz Deutschland?

Nach Ablauf des LIFE-Projektes wird die Marke mit Fördermitteln des Landes weiterentwickelt. Die Markenrechte für Weidewonne liegen beim Freistaat Thüringen, vertreten durch das Umweltministerium (TMUEN). Das Konzept ist nach Aussage der Initiatoren auch auf andere Regionen übertragbar. Für Thüringen sind dahingehend bereits erste Planungen erfolgt. Andere Länder und Regionen sind als Marketingpartner aber ebenfalls denkbar, ist die Situation für Schäfer und die Vermarktung von Lammfleisch in vielen Grünlandregionen Deutschlands doch die gleiche. ■

SERVICE:

Über die besondere Bedeutung der Steppenrasen Thüringens und das LIFE+ Projekt berichten wir auch im LandInForm Spezial zum Thema „Grünlanderhalt“, das Heft erscheint



KONTAKT:
Thüringer Ministerium für Umwelt,
Energie und Naturschutz
Beethovenstraße 3
99096 Erfurt
Telefon: 0361 3799-932
poststelle@tmuen.thueringen.de
www.weidewonne.de

Landschlachthof Mühlberg GmbH & Co.KG
Gothaer Straße 28
OT Mühlberg
99869 Drei Gleichen
Telefon: 036256 80428
info@lsh-muehlberg.de

Auf die Karte kommt, was der Gast mag

Das Waldhotel Cottbus hat sich der Nachhaltigkeit verschrieben. Das gilt auch für die Speisen, die den Gästen serviert werden und aus regionalen Produkten bestehen. [VON BETTINA ROCHA]

Der Spreewald ist eine der Regionen Deutschlands, die – zumindest dem Namen nach – jeder kennt. Neben der Ostsee von jeher die Sommerfrische der Berliner, zieht der Spreewald jetzt Touristen aus ganz Deutschland an. Mit dem Spreewald assoziieren die meisten Menschen Kahnfahrten, die Spreewaldgurke und Leinöl mit Quark zu Kartoffeln. Olaf Schöpe, seit 21 Jahren Geschäftsführer des Waldhotels Cottbus, einem Unternehmen der pro gastr – Gastgewerbe GmbH, weiß: „Diese Renner dürfen bei keinem Buffet und auf keiner Speisekarte fehlen.“

Nachhaltigkeitskonzept im Tourismus

Zur pro gastr GmbH gehört auch der Biogasthof Kolonieschänke in Burg im Spreewald und ein Radreiseunternehmen für die Region Spreewald und Lausitz. „Unser Netzwerk mit rund 50 Partnern reicht von Zittau bis Berlin, von Polen bis an die Elbe“, erklärt Olaf Schöpe. „Mit dem Netzwerk Radreisepartner haben wir 2010 den ersten Platz beim Brandenburger Tourismuspreis gemacht.“

Der Gastronom setzt ganz auf einen Qualitätsradtourismus und hat für das Waldhotel Cottbus bereits 2011 ein Nachhaltigkeitskonzept entwickelt. Das Konzept „Wir von hier – Regional genial“ sieht vor, sämtliche Produkte ausschließlich von regionalen Erzeugern zu beziehen. Und so wurde das Hotel umgebaut und eine Tischler-



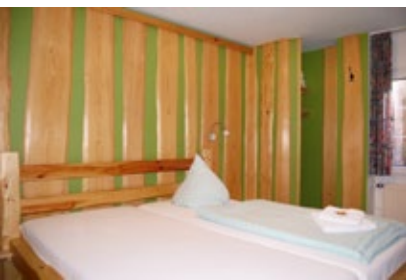
werkstatt fertigte die Ausstattung der Zimmer aus heimischer Kiefer an. Lehmputz an den Wänden sorgt für ein ausgeglichenes Raumklima im hochwertigen rustikalen Ambiente. Für den, der es edler mag, stehen die Fürst-Pückler-Zimmer im fürstlichen Design bereit. Die energetische Nachhaltigkeit wurde durch ein eigenes Blockheizkraftwerk, das mit Biogas gespeist wird, erreicht. Des Weiteren sind Elektroautos im Einsatz, um die Gäste vom Hotel zu Ausflugszielen zu bringen.

Regional und saisonal

„Wir können uns nur über Qualität definieren“, bekennt Olaf Schöpe, daher ist auch die kulinarische Seite mit Produkten aus der Region eine wichtige Säule des Nachhaltigkeitskonzeptes. Das Waldhotel bietet eine regionale Küche mit ständig wechselnden saisonalen Angeboten. Die Speisekarte listet auch die Erzeuger, die das Restaurant beliefern, auf. Darauf stehen neben dem Großhandel auch Kleinerzeuger. Die Absprache über den genauen Lieferzeitpunkt und -umfang ist mit den Kleinerzeugern allerdings etwas aufwendiger als mit dem Großhandel, der das Hotel mit Produkten der Regionalmarke „Von Hier“ beliefert.

Olaf Schöpe ist außerdem Präsident des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes Brandenburg. Dieser hat gemeinsam mit weiteren Verbänden der Ernährungswirtschaft die Onlineplattform „Bauer sucht Koch, Koch

Olaf Schöpe in der Hotelküche



sucht Bauer“ ins Leben gerufen. Federführend bei dem Projekt war der Verband proagro, der sich zum Ziel gemacht hat, alle Akteure des ländlichen Raums in den Bereichen Herstellung, Vermarktung und Dienstleistung zu unterstützen. Die Online-Initiative bringt ländliche Erzeuger aus Brandenburg mit Hoteliers und Gastronomen zusammen. Diese Idee passt auch bestens zu Schöpe, der gelernter Koch ist. Zu den Fleischlieferanten des Waldhotels Cottbus gehört zum Beispiel auch ein kleinerer Betrieb mit Galloways und ein Wildlieferant. Fleisch wird sowohl im Feinsortiment, also küchenfertig, bezogen, als auch als komplettes Tier, meist Kälber, Osterlämmer oder Wildbret.

Bodenständige Küche

„Natürlich ist die Nachfrage nach Edelteilen bei uns am größten, daher ist es auch grundsätzlich einfacher Fleisch im Feinsortiment zu beziehen“, sagt Olaf Schöpe. Die Gäste des Restaurants möchten eine bodenständige Küche, die an Altbekanntes anknüpft. „Regionalität wird honoriert, Experimente mit unbekanntem Teilstücken von Schwein und Rind würde ich nicht wagen“, bekennt der gelernte Koch, dem natürlich völlig bewusst ist, dass am Tier mehr als Steak und Filet ist. Nachhaltig ist auch, möglichst viele Teile des Tieres, das zum Verzehr gehalten und gemästet wurde, zu verzehren. „Weniger edle Teile muss ich in Gerichten verarbeiten, die der Gast kennt, wie Hacksteak,

Geschnetzeltes, Gulasch, Brühe und Suppe.“ Innereien, außer Leber, stehen erst gar nicht auf der Speisekarte, so wenig beliebt sind sie. „Auf die Karte kommt, was der Gast mag und wünscht“, lässt Schöpe keinen Zweifel aufkommen. Die Gäste haben schnell eine Vorstellung davon, was ein regionales Produkt ist und schätzen es im Kontext des Gesamtpaketes ihres Urlaubs in der Region. Lein oder Spreewaldgurken ebenso wie Tiere auf der Weide sind sichtbar und erlebbar, für den Gast ist der regionale Bezug daher greifbar.

Soziale Nachhaltigkeit

Ein weiterer Aspekt der Nachhaltigkeit, der dem Gastronom Schöpe am Herzen liegt, ist die soziale Nachhaltigkeit. Das Unternehmensbeteiligungsmodell des Waldhotels Cottbus sieht vor, dass die Hälfte des Nettoergebnisses an die Mitarbeiter ausgezahlt wird. Viermal im Jahr schaut sich die Belegschaft gemeinsam die Unternehmenszahlen an, so dass jeder eine klare Vorstellung vom Erfolg der gemeinsamen Anstrengungen hat. ■

SERVICE:

Bauer sucht Koch – Koch sucht Bauer

Die Vermarktungsplattform im Internet richtet sich an Brandenburger Erzeuger, Direktvermarkter, Hoteliers, Gastwirte, Händler und Lieferanten. Dabei dient sie nicht als Handelsportal, sondern als Kontaktbörse. Angebot und Nachfrage können hier dargestellt werden und mit Hilfe einer Suchfunktion ganz gezielt bestimmten Produkten und Dienstleistungen gefunden werden. www.bauer-sucht-koch.de



KONTAKT:
Olaf Schöpe
Waldhotel Cottbus
Drachhausener Str. 70
03044 Cottbus
Telefon: 0355 87640
info@waldhotel-cottbus.de

Fördermaßnahmen für das Metzgerhandwerk

Auf den globalen und auch den inländischen Fleischmärkten herrscht ein intensiver Preiswettbewerb. Dem herrschenden Wettbewerbsdruck kann sich das Metzgerhandwerk nicht entziehen. [VON JOSEF EFKEN, OLIVER KRUG, GÜNTER PETER]

Das Ergebnis ist ein starker Strukturwandel: Allein seit 2005 ist die Anzahl der selbstständigen Meisterbetriebe im Fleischerhandwerk um mehr als 20 Prozent geschrumpft. Diese Entwicklung bildet die Ausgangsbasis des durch das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) geförderten Vorhabens „Ernährungshandwerk ländlicher Raum“, in dessen Rahmen der vorliegende Beitrag die Fördermöglichkeiten für das Ernährungshandwerk – speziell selbstschlachtende Metzger – im ländlichen Raum bewertet und Vorschläge für problemorientierte Förderstrategien bietet.

Die Förderlandschaft

Die staatliche Förderung des ländlichen Raums wird national vom Bund und den Bundesländern gemeinsam umgesetzt. Oft werden die Maßnahmen mit Mitteln aus EU-Förderprogrammen kofinanziert. Hinzu kommen noch die Direktzahlungen an die Landwirte. Zusammengekommen fließen fast 80 Prozent der gesamten Mittel in den Bereich Landwirtschaft und 16 Prozent in den Bereich gewerbliche Wirtschaft in strukturschwachen Gebieten. Gerade einmal ein Prozent dienen explizit dem ländlichen Raum in Form von Dorferneuerung, lokalen Entwicklungsprojekten und Regionalmanagement. Selbst wenn die Auflistung aufgrund der Komplexität der Förderlandschaft nicht komplett ist, wird deutlich, dass die Belange der Bevölkerung und der Wirtschaftsbeteiligten außerhalb des Agrarsektors kaum am Förderpotenzial partizipieren.

Dem einzelnen Unternehmen des Metzgerhandwerks oder des Ernährungshandwerks stehen grundsätzlich investive Förderung und Beratungsförderung als individuelle Unterstützungsmöglichkeiten zur Verfügung. Im Ergebnis zielt Investitionsförderung eher auf größere Projekte von größeren Unternehmen ab; Metzgereien und das Ernährungshandwerk werden selten gefördert. Die Beratungsförderung ist auf den einzelnen Betrieb ausgerichtet und eher auf kurzfristige Interventionen beschränkt. Vor dem Hintergrund des öffentlichen Interesses an nachhaltig entwicklungsfähigen ländlichen Regionen ist zu hinterfragen, ob betriebsindividuelle Unterstützungen überhaupt einen Beitrag zur Verbesserung der Situation des ländlichen Raums leisten?

Problemorientierte Förderstrategie

Förderansätze müssen zumindest drei Kriterien erfüllen, sollen sie umgesetzt werden: (1) Es muss ein öffentliches Interesse und Ziel vorhanden sein, das ohne staatliche Unterstützung nicht befriedigt wird, beispielsweise nicht erreicht werden kann. (2) Kosten und Nutzen sollten bei der Förderung in einem akzeptablen Verhältnis stehen. (3) Förderung darf den privatwirtschaftlichen Wettbewerb nicht unbillig gefährden.

Hinsichtlich der Zielsetzung können hier nur grundsätzliche Erwägungen vorgestellt werden, denn die Definition des öffentlichen Interesses und von Zielen erfolgt über das politische System. Es ist jedoch davon auszugehen, dass Hilfe für das in seiner wirtschaftlichen Entwicklung bedrohte Metzgerhandwerk kein hinreichender Fördergrund ist, weil dies zunächst eine Kernaufgabe der Unternehmer selbst und der dazugehörigen Verbände ist. Auch ist die Eingrenzung der Fördermöglichkeiten auf das Ernährungshandwerk oder gar Metzgereien kaum überzeugend zu rechtfertigen, da es durchaus weitere Handwerkssparten gibt, wie zum Beispiel das Bäckerhandwerk oder Handwerksbetriebe außerhalb der Ernährungswirtschaft, bei denen die Zukunftsfähigkeit ebenfalls bedroht ist. Erst wenn dem Ernährungs- oder Metzgerhandwerk eine gesellschaftliche Bedeutung zubilligt wird, die derzeit am Markt nicht adäquat entgolten wird, aber von öffentlichem Interesse ist, kann staatliche Unterstützung gerechtfertigt sein. Eine solche gesellschaftliche Bedeutung wird für ländliche Räume mit schlechter und sich verschlechternder Nahversorgung eventuell gegeben sein. So teilt in der Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN „Entwicklung inhabergeführter Bäckereien und Fleischereien im ländlichen Raum“ „die Bundesregierung [...] die Auffassung, dass inhabergeführte Bäckereien und Fleischereien für die Nahversorgung der Bevölkerung und die regionale Wertschöpfung im ländlichen Raum wichtig sind.“ (DEUTSCHER BUNDESTAG, 2014, S. 2).

Unter diesen Prämissen darf bezweifelt werden, dass eine einmalige Investitionsförderung zur Modernisierung und/oder Erweiterung eines Handwerksbetriebs ein



angemessenes Förderinstrument ist. Ohne die Beurteilung des lokalen Umfelds und ohne konzeptionell eine überzeugende Antwort auf die dortigen Herausforderungen zu geben, könnte die Förderung wohl nur zufällig zur nachhaltigen Zukunftssicherung des Betriebs und damit als nachhaltiger Beitrag zur Sicherstellung der Nahversorgung im ländlichen Raum taugen.

In diesem Fall wäre zunächst eine Beratung und gegebenenfalls Beratungsförderung zur Verortung des Betriebs und zur Erstellung eines tragfähigen Betriebsentwicklungsplans die problemadäquate Lösung. Erst in einem nachfolgenden Schritt ließe sich dann ermes- sen, ob Investitionen eventuell verbunden mit einer Investitionsförderung das Überleben des Betriebs nachhaltig sichern könnten.

Vor dem Hintergrund des oben skizzierten öffentlichen Interesses greift jedoch selbst eine betriebsindividuelle Beratung und Konzepterstellung zu kurz, wenn sie nicht im Einklang mit den Perspektiven und Strategien des lokalen Umfelds steht und auch darin eingebunden ist (ART, 2010, S. 22). Zunächst muss geklärt sein, wie sich die Situation vor Ort darstellt und welche wirtschaftlichen Perspektiven vorhanden sind, beispielsweise wie das örtliche Umfeld und die dort beheimateten Akteure (Kommune, Bevölkerung, Unternehmer) die weitere Entwicklung sehen und mitgestalten wollen. Erst dann kann die betriebsindividuelle Beratung im Einklang mit der lokalen Entwicklungsstrategie gestaltet werden (Höper-Schmidt, 2014, S. 53ff.).

Der hier aufgezeigte Ansatz einer Förderung von Kleinunternehmen aus dem Ernährungshandwerk in ländlichen Räumen gleicht bestehenden Fördermöglichkeiten der ländlichen Entwicklungspolitik. In den regionalen Entwicklungsprozessen (integrierte ländliche Entwicklung und LEADER) werden mit Beteiligung der lokalen Akteure regionale Entwicklungsstrategien umgesetzt (AFC MANAGEMENT CONSULTING, 2010, S. 6 ff.). Wichtig ist eine intensive Begleitung durch die lokalen öffentlichen Träger, aber auch deren Schulung (BMVBS, 2013, S. 218). An der Ausgestaltung der Entwicklungsstrategie sollten insbesondere und prioritär

etablierte Akteure, wie zum Beispiel Metzgerbetriebe, aktiv teilnehmen. Hier könnten stellvertretend die Innungen und Handwerkskammern eine gewichtige Rolle spielen, um der Überforderung des einzelnen Unternehmers vorzubeugen. Schließlich könnten Beratungsförderung, investive Förderung und weitergehende Infrastrukturförderung über die aktive Teilnahme der Wirtschaftsakteure an der Ausgestaltung der Entwicklungsstrategien umgesetzt werden. Für diesen Ansatz gibt es ausreichend erfolgreiche Beispiele. (Hercksen, 2013, S. 84).

Allerdings sind diese Förderansätze mit erheblichen Vorleistungen seitens der privaten Akteure (Privatpersonen, Verbände und Unternehmen) und der öffentlichen Hand (Kommunen, Regionalbehörden) verbunden. Während die Förderung in der Regel durch Kofinanzierungsmittel (Bund, Bundesland, EU) nur zum Teil vom Bundesland mitfinanziert wird, sind die Aufwendungen zur Umsetzung der Maßnahme zu 100 Prozent vom Land zu tragen. Daher hat ein Bundesland einen Anreiz, Maßnahmen mit geringem Betreuungsaufwand seitens der öffentlichen Hand anzubieten (Ziel-Aufwand-Konflikt). Wie in einer Studie von Fähmann und Grajewski (2013) aufgezeigt wird, können administrativ aufwendige Fördermaßnahmen den Bedarf wesentlich zielgenauer treffen. Demnach ist eine „aufwändige“ integrierte ländliche Entwicklung, die zur nachhaltigen Stabilisierung beiträgt, einer administrativ kostengünstigen Standardmaßnahme mit fehlender Wirkung eindeutig vorzuziehen. ■

Vom kleinen Kaiser-Reich zum Archehof



Ulrich und Andrea Kaiser

Ein gutes Leben auf dem Land in Einklang mit der Natur – das war das Ziel von Andrea und Ulrich Kaiser, als sie vor zwei Jahrzehnten aus dem Schwabenland nach Mittelfranken zogen. Ihr Ziel erreichten sie, indem sie als Quereinsteiger einen Nebenerwerbsbetrieb mit alten Nutztierassen aufbauten. Nun möchte die ganze Familie diesen Betrieb zum Archehof machen und ihr Verständnis von Landwirtschaft und Schöpfung an andere Menschen weitergeben. [VON BETTINA ROCHA]

Andrea und Ulrich Kaiser begannen schon im Schwäbischen, Tiere zu halten. Auf der Suche nach ausreichend Platz sind sie über Umwege schließlich nach Limbach bei Herrieden umgezogen. Heute führen sie einen Nebenerwerbsbetrieb mit neun Murnau-Werdenfeler-Mutterkühen und ihrer Nachzucht sowie einer Herde von zwei Bocklinien mit 20 Alpinen Steinschafen, einer Schar bayrischer Landgänse und Hühner der Rasse Sussex. Mittlerweile sind ihre drei Kinder erwachsen und der Betrieb steht an einem Wendepunkt. Auch die beiden Töchter und der Sohn möchten gemeinsam mit ihren Partnern in Limbach bleiben und von der Landwirtschaft leben. „Wir haben nie erwartet, dass unsere Kinder den gleichen Weg einschlagen wie wir, aber offenbar wissen sie dieses Leben und den Hof zu schätzen“, freut sich Andrea Kaiser. Nun planen alle Kaisers – auch die angeheirateten Schwiegersöhne haben den Namen Kaiser angenommen – den Hof und seine Ausrichtung zu erweitern, um so eine Lebensgrundlage für alle zu schaffen.

Vom kleinen Kaiser-Reich zum Archehof

Zur Zeit bemühen sich Kaisers um die Anerkennung als Archehof durch die Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen (GEH). In Deutschland gibt es bereits rund achtzig dieser Höfe, die gemäß dem Kriterienkatalog der GEH die Lebenderhaltung der Tiere und ihrer weiteren Zucht betreiben. Damit ist die Haltung alter Rassen, die weiterhin der Erzeugung von landwirtschaftlichen Produkten dienen, bewusster Teil des Gedankens der Archehöfe. Zudem sollen sie Besuchern die Gelegenheit zur Besichtigung bieten.

Im kleinen Dorf Limbach, wo die gesamte Familie wohnt, sind Kaisers nun mit dem Ausbau des Betriebs zum Hof, der Besucher empfangen soll, befasst. Getreu der Zielsetzung der GEH sieht ihr Konzept nicht nur Hofführungen vor, sondern auch die Produktion von tierischen Erzeugnissen, allem voran Rind- und Schaffleisch. Tochter Christina, ausgebildete Konditorin, übernimmt dabei den gastronomischen Teil. Sie nennt ihn die „Genuss-Arche“, wo die Besucher mit Blick auf Stall und Weiden ab September 2015 Kaffee, Kuchen und herzhaftes Gerichte

aus den selbsterzeugten Lebensmitteln genießen können. Der Gastraum wird zur Zeit von Christinas Mann, einem gelernten Zimmermann, der Vollzeit außerhalb des Betriebes arbeitet, ausgebaut. Ergänzend wird die gelernte Konditorin Themen-Torten für jeden Anlass auf Bestellung kreieren. Selbstredend gibt es auch eine Torte mit hübschen braunen Kühen auf grüner Weide, die den eigenen Murnau-Werdenfelsonen verblüffend ähnlich sehen.

Sohn Dominik, der eine Ausbildung zum Landwirt gemacht hat, ist für die Rinder verantwortlich. Geschlachtet werden sie vom etwa 15 Kilometer entfernten Metzger, der sich auf kleinere landwirtschaftliche Betriebe konzentriert hat. Er vermarktet das Fleisch nicht selbst über einen Laden, sondern gibt es zurück an die Betriebe oder verkauft es an Gastronomen.

Der Mann von Tochter Barbara, Markus, geht für die Schlachtung und Zerlegung der Schafe einen anderen Weg. Künftig werden diese von ihm selbst in einem gerade dafür entstehenden Raum geschlachtet. Die Verarbeitung der Wolle ist ein weiteres Projekt, das Barbara in Angriff nehmen möchte. Sie bietet außerdem mit ihren Araberpferden, den einzigen Tieren auf dem Hof, die nicht einer alten bedrohten Rasse angehören, Kindern und Jugendlichen die Möglichkeit, den Umgang mit Tieren zu erlernen.

Auch die Kaisers der zweiten Generation folgen dem Prinzip ihrer Eltern bzw. Schwiegereltern: ein Partner oder Partnerin arbeitet Vollzeit außerhalb des Betriebes, der andere für das eigene Unternehmen. Dennoch sagt Andrea Kaiser: „Arbeitskraft ist ja vorhanden, wir müssen uns nur organisieren, zum Beispiel, wenn größere Besuchergruppen kommen. Doch da wir so nah beieinander wohnen, ist das kein Problem.“ Familie Kaiser ist zudem gut vernetzt in der Region Hesselberg, die auch LEADER-Region ist. Handlungsfelder der Region sind unter anderem die Entwicklung von Tourismus und Landwirtschaft. Bei Workshops mit Bürgerbeteiligung haben sich Andrea und Ulrich Kaiser schon engagiert, vor allem um mitzureden, wie die wirtschaftliche Entwicklung der Region vorangetrieben werden kann.

Alte Nutztierassen für die Zukunft

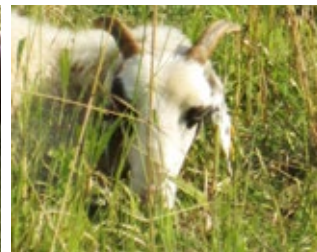
Sein Schlüsselerlebnis mit alten Nutztierassen hatte Ulrich Kaiser über den Geschmack ihres Fleisches. Vor vielen Jahren hat er Fleisch vom Limpurger Rind, einer alten Rasse aus Baden-Württemberg, gekostet und war begeistert von der einzigartigen Fleischqualität. Weil Kaisers aber nach Bayern gezogen sind, haben sie sich mit den Murnau-Werdenfelsern für eine bayrische Rasse entschieden. Doch zwischen dem Interesse an alten Nutztierassen und der Entscheidung, diese auch halten zu wollen, lag ein weiter Weg. Es war nicht einfach, an Tiere dieser Rasse zu gelangen. Sie hatten sich erkundigt und herumtelefoniert und sind schließlich beim bayerischen Haupt- und Landesgestüt Schwaiganger fündig geworden. Vier Murnau-Werdenfelser wurden ihnen angeboten. Alle waren zur Schlachtung vorgesehen, darunter eine Kuh mit Kaiserschnitt, von der nicht erwartet wurde, dass sie noch Kälber austragen würde und die schließlich auf dem Betrieb der Kaisers noch mehrfach abgekalbt hatte. Das Ehepaar hatte nur wenige Tage Zeit, den Transport der Tiere noch vor dem Schlachttermin zu organisieren. Später dann gab das Gestüt, das sich verkleinern musste, weitere Murnau-Werdenfelser ab. Übrigens: Im Sommer 2014 kaufte sich das Landesgestüt Schwaiganger einen Zuchtbullen von Familie Kaiser.

Die Murnau-Werdenfelser gelten gemäß der Roten Liste der einheimischen Nutztierassen Deutschlands als Erhaltungspopulation, das heißt, für diese Rasse muss ein spezielles, an der genetischen Erhaltung orientiertes Zuchtprogramm entwickelt, Kryoreserven (das Einfrieren von Spermata) angelegt und ein Monitoring durchgeführt werden. Die Bestandsgröße in Deutschland im Jahr 2011 umfasste 16 Bullen und 146 Kühe. Auch die Alpenen Steinschafe des Betriebs wurden aus der Genreserve des Landesgestüts Schwaiganger erworben. Sie gelten ebenso als Erhaltungspopulation wie die Murnau-Werdenfelser. Die Bayrische Landgans, die Kaisers ebenfalls halten, gilt dagegen sogar als extrem gefährdet.

„Es ist nicht einfach nur das Festhalten an etwas Altem, sondern auch etwas für die Zukunft“, erklärt Andrea Kaiser ihr Engagement, bedrohte Nutztierassen als sogenannte Lebendreserve zu erhalten. Den Genpool dieser Tiere zu bewahren, heißt Vielfalt für die Zukunft zu erhalten. Die Rasse als lebende Herde zu erhalten hat der Vorteil gegenüber dem Einfrieren von Spermata oder von Embryonen, dass die Tiere sich über die Generationen hinweg auch an neue Umweltbedingungen – wie zum Beispiel den Folgen des Klimawandels – anpassen können. „Wir möchten Premiumqualität erzeugen, sowohl in der Zucht als auch bei der Fleischqualität“, ergänzt Ulrich Kaiser. Um dies zu erreichen, werden GEH und der Fleischerzuchtverband Bayern gemeinsam mit ihnen zwei weiteren Betrieben, die ebenfalls Murnau-Werdenfelser Rinder halten, ein Zuchtprojekt starten. Alle Mutterkühe des Betriebes sind dafür ausgewählt worden und werden mit Spermata aus zwei Bullenlinien aus der staatlichen Genreserve besamt. ■



KONTAKT:
Andrea und Ullrich Kaiser
Limbach 20
91567 Herrieden
andrea-ullrich.kaiser@web.de



Vielfalt erhalten und in Wert setzen

In Deutschland gibt es eine große Vielfalt an Tierrassen, jedoch dominieren in der Fleischwirtschaft, besonders auch bei Schweinen, nur wenige davon das Geschehen. Zur Erhaltung dieser Vielfalt – und damit auch des Potentials einer höheren Wertschöpfung – wurde 2003 das „Nationale Fachprogramm zur Erhaltung und nachhaltigen Nutzung tiergenetischer Ressourcen in Deutschland“ verabschiedet. [VON HOLGER GÖDERZ]

„Erhalten durch Aufessen“

Der Slogan „Erhalten durch Aufessen“ wird oft im Zusammenhang mit den Bemühungen um die Erhaltung existenzbedrohter Nutztierassen verwendet. Dafür müssen diese im Sinne des Wortes auch wirklich genutzt werden, zum Beispiel durch die Produktion von Fleisch, Milch, Eiern oder Wolle, aber auch durch den Einsatz in der Landschaftspflege.

Veränderte Rahmenbedingungen führten zum Rückgang der Bestände

Im Zuge der Umstellung der Produktionsverfahren in der landwirtschaftlichen Tierhaltung und der geänderten Verbraucherwünsche in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurden viele alte Landrassen nicht mehr nachgefragt. Bei den Schweinen stand nur noch mageres Fleisch auf der Wunschliste. Dies ließ die Bestände der einheimischen Rassen stark schrumpfen. Die zunehmende Spezialisierung auf reine Milch- oder Fleischleistung führte bei den Rindern zum Rückgang der einheimischen Zwei- bzw. Dreinutzungsrasen (Fleisch, Milch, Zugkraft).

Wachsender Wunsch nach regionaler Identität eröffnet Marktchancen für seltene Rassen

Seit einigen Jahren ist eine zunehmende Nachfrage nach regionalen Lebensmitteln zu beobachten. Um diesem Kundenwunsch glaubwürdig

gerecht zu werden, bietet sich für die Fleischwirtschaft die Verwendung regionaler Rassen an. Die höhere Nachfrage nach Fleisch aus der Region drückt sich häufig in einer höheren Zahlungsbereitschaft für diese Produkte aus. Somit lässt sich durch die Vermarktung lokaler Rassen die Wertschöpfung der regionalen Fleischwirtschaft erhöhen. Das hat auch positiven Einfluss auf die Erhaltung der biologischen Vielfalt.

Wertvolle Eigenschaften einheimischer Nutztierassen in Wertschöpfungsketten integrieren

Viele der alten einheimischen Nutztierassen besitzen hervorragende Eigenschaften. Hier ist vor allem die Fleischqualität zu nennen. Es gibt positive Beispiele, bei denen diese Qualitäten in Wertschöpfungsketten genutzt werden. Wertvolle Instrumente sind dabei die drei EU-Gütezeichen für geografische Angaben und traditionelle Spezialitäten. Es wird zwischen geschützter Ursprungsbezeichnung (g. U.), geschützter geografischer Angabe (g. g. A.) und garantiert traditioneller Spezialität (g. t. S.) unterschieden. Mit diesen Gütezeichen soll die Vielfalt landwirtschaftlicher Produkte gefördert und der Verbraucher über die Besonderheiten der Produkte informiert werden. Die Produzenten erhoffen sich durch diese Siegel höhere Erlöse sowie den Schutz ihrer Produkte vor Nachahmung.

Beispiel Schwäbisch-Hällisches Qualitätsschweinefleisch (g. g. A.)

Eine sehr positive Entwicklung weist das Schwäbisch-Hällische Schwein auf. In den 1980er-Jahren wurde eine Züchtergemeinschaft gegründet und mit den letzten verbliebenen Tieren die Rasse vor dem Aussterben gerettet. Zur Unterstützung der Vermarktung der Produkte wurde die Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall w. V. (BESH) ins Leben gerufen. Von hier aus finden intensive Vermarktungsaktivitäten statt. Unter anderem darf seit dem Jahr 1998 das Schwäbisch-Hällische Qualitätsschweinefleisch das EU-Siegel „geschützte geografische Angabe“ (g. g. A.) führen. Ein vergleichsweise großer Anteil dieser Schweine wird in Ökobetrieben gehalten und zum Teil unter dem eigens von der BESH gegründeten Biosiegel Ecoland vermarktet. Die BESH liefert ein hervorragendes Beispiel dafür, wie für eine alte einheimische Rasse eine spezifische Wertschöpfungskette aufgebaut werden kann.

Internationale und nationale Strategien unterstützen die Nutzung regionaler Rassen

Die Erhaltung und nachhaltige Nutzung tiergenetischer Ressourcen ist ein Thema von großer nationaler sowie internationaler Bedeutung. Die internationale Gemeinschaft verabschiedete 2007 auf der ersten Internationalen Technischen Konferenz



Bentheimer Schwein
Naturlandhof Büning



Glanrinder
Landschaftspflege
Wahner Heide

über tiergenetische Ressourcen zu Ernährung und Landwirtschaft in Interlaken (Schweiz), den „Globalen Aktionsplan für tiergenetische Ressourcen“. Dieser beinhaltet 23 strategische Prioritäten zur Förderung des gewissenhaften Umgangs mit tiergenetischen Ressourcen. Auf diesem Wege soll deren Vielfalt als Grundlage für die Deckung der weltweit steigenden Nachfrage unter anderem nach Fleisch erhalten werden. In der Erklärung von Interlaken haben sich die 109 teilnehmenden Länder, darunter auch Deutschland, zur Umsetzung dieses Aktionsplans verpflichtet.

Bestandsmonitoring in der BLE

Das Nationale Fachprogramm sieht für alle einheimischen Nutztierassen ein Monitoring der in Herdbüchern eingetragenen Zuchttiere vor. Für die Tierarten, die nicht unter die Regelungen des Tierzuchtgesetzes fallen – also im Nutztierbereich Geflügel und Kaninchen – sollen ähnliche Strukturen aufgebaut und etabliert werden. Das im Jahr 2006 novellierte Tierzuchtgesetz beinhaltet erstmals einen eigenen Abschnitt zur „Erhaltung der genetischen Vielfalt“, in dem unter anderem die regelmäßige Lieferung der Populationsdaten an das Informations- und Koordinationszentrum für Biologische Vielfalt (IBV) der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) vorgeschrieben ist. Im IBV werden

diese Daten zusammengeführt und ausgewertet und anhand der Anzahl männlicher und weiblicher Zuchttiere die effektive Populationsgröße bei den Großtierarten berechnet.

Fachbeirat Tiergenetische Ressourcen

Das zentrale Gremium innerhalb des Fachprogramms ist der Fachbeirat Tiergenetische Ressourcen. Er setzt sich aus Experten der Verbände, von Wissenschaft und der Verwaltung des Bundes und der Länder zusammen und arbeitet als Beratungsgremium der Deutschen Gesellschaft für Züchtungskunde e.V. (DGfZ). Anhand der Ergebnisse des Bestandsmonitorings in der BLE erstellt der Fachbeirat eine Liste der einheimischen Nutztierassen und nimmt eine Einstufung in Gefährdungskategorien vor. Je nach Stufe der Gefährdung werden weitere Maßnahmen zur Erhaltung empfohlen. Dabei unterscheidet man zwischen Maßnahmen in situ und ex situ. Unter in situ-Maßnahmen versteht man die Erhaltung in der ursprünglichen Haltungsumgebung. Diese wird bei Nutztieren hauptsächlich durch landwirtschaftliche Betriebe dargestellt. Ex situ-Maßnahmen sind z. B. die Gefrierkonservierung von genetischem Material oder die Erhaltung von Lebendgenreserven (z. B. in Zoos).

Rote Liste der BLE

Die BLE veröffentlicht in regelmäßigen Abständen die Rote Liste der einhei-

mischen Nutztierassen. Diese Broschüre beinhaltet neben der Liste einheimischer Nutztierassen und deren Gefährdungskategorien des Fachbeirats auch eine Beschreibung der einzelnen Rassen und Informationen zu den Erhaltungsmaßnahmen in Deutschland. Die Rote Liste kann in gedruckter Form kostenlos beim IBV bestellt werden und steht im Internet zum Download bereit (www.genres.de/haus-und-nutztiere/gefaehrdung/). ■



KONTAKT:
Holger Göderz
Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
Informations- und Koordinationszentrum
für Biologische Vielfalt
Deichmanns Aue 29, 53179 Bonn
Telefon: 0228 6845-3370
holger.goederz@ble.de



Limburger Kühe bei der Rasseschau und Leistungsprüfung 2014 in Schechingen

Die Renaissance einer alten Rasse

Aus dem Nordosten Baden-Württembergs kommt eine beinahe in Vergessenheit geratene Spezialität. Dank jahrzehntelanger Bemühungen vorausschauender Züchter blieb uns das Limpurger Rind erhalten und erobert nun die Spitzengastronomie. Der Weideochse vom Limpurger Rind ist somit das Zugtier für den Erhalt dieser Rasse. [VON DIETER KRAFT UND SEBASTIAN WINKEL]

Das Limpurger Rind ist die älteste noch existierende württembergische Rinderrasse. Seinen Namen hat es von der Grafschaft Limpurg, einem von tief eingegrabenen Flusstälern durchschnittenen Hügelland, etwa 50 Kilometer nordöstlich von Stuttgart. Noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts gab es von dieser goldrötlichbraunen Rinderrasse etwa 56000 Tiere. Damals stand vor allen Dingen das Fleisch der Limpurger Ochsen auch überregional in einem sehr guten Ruf. Schon im 19. Jahrhundert lobte man,

dass diese ein „ganz vorzüglich zartes, saftiges und wohlgeschmeckendes Fleisch“ liefern, das man sogar über die Landesgrenzen hinaus transportierte, „wo für feinere Fleischqualität auch ein entsprechend höherer Preis bezahlt“ wurde. Das Fleisch war wegen seiner besonderen Zartheit und seines vorzüglichen Geschmacks beliebt. Aufgrund der sich im 20. Jahrhundert beschleunigenden Intensivierung der Landwirtschaft reduzierte sich der Bestand. Neben dem zunehmenden Einsatz der weltweit

verbreiteten Rasse Fleckvieh war auch die Motorisierung der Landwirtschaft ein Grund für den Bestandsrückgang. Das Limpurger Rind wurde bis dahin auch als Zugtier eingesetzt, eine Nutzung, die nun nicht mehr gebraucht wurde. Hierdurch galt die Rasse Anfang der 1980er Jahre als nahezu ausgestorben. Im Jahr 1987 wurde ein Zuchtverein gegründet, der sich seitdem um die Erhaltung dieser alten Rinderrasse bemüht.

Beginn der rassespezifischen Vermarktung des Limpurger Rinds

Neben der Zuchtarbeit zur Erhaltung des Limpurger Rinds wurde auch an der Vermarktung, insbesondere von Limpurger Weideochsen im hochpreisigen Premiumsegment, gearbeitet. Vermarktet werden derzeit überwiegend unverarbeitete Teilstücke in regionalen Metzgereien, aber auch in der Gastronomie. Die gute regionale Gastronomie übernimmt meist komplette Schlachthälften und verwertet das ganze Tier einschließlich Innereien. Die Vermarktungsbemühungen mündeten unter anderem in der Anerkennung des Weideochsen vom Limpurger Rind als „geschützte Ursprungsbezeichnung“ (g.U.) durch die EU-Kommission im Jahr 2013. Diese Spezifikation beinhaltet unter anderem, dass die Ochsen von reinrassigen Limpurger Tieren abstammen müssen

Schlachalter und Reifung bestimmen die hohe Fleischqualität

Die letzten sechs bis acht Wochen vor der Schlachtung erhalten die Tiere neben dem Rauhfutter zusätzlich hofeigenes Getreide. Auf diese Art bekommen die Ochsen die gewünschte Marmorierung im Fleisch. Weideochsen dürfen frühestens im 31. Lebensmonat geschlachtet werden. Beim Transport zum Schlachthof und bei der Schlachtung selbst wird darauf geachtet, dass dies ohne Stress für die Tiere abläuft. Die Transportdauer wird so kurz wie möglich gehalten und liegt bei einer halben bis maximal zwei Stunden. Das Fleisch der Weideochsen – zumindest die Kurzbratteile – reift zunächst unvakuumiert für mindestens drei Wochen bei null bis einem Grad Celsius am Knochen. Bei dieser Reifung an der Luft bilden sich die feinen Aromen und die Zartheit aus, die die besondere Fleischqualität ausmachen. Auch die feine Marmorierung des Fleisches sorgt für eine hohe Saftigkeit, den besonderen Geschmack und eine ideale Textur.

Öffentlichkeitsarbeit zahlt sich aus

In Internetauftritten der Züchtervereinigung Limpurger Rind e.V. und der Hohenlohe Gesellschaft e.V. wird das Limpurger Rind besonders beworben. Ansprechende Bilder rassetypischer Tiere in einer attraktiven Landschaft und verschiedener Fleischerzeugnisse unterstreichen den Premiumcharakter des Limpurger Weideochsen. Der regionale Bezug und die Tradition werden herausgestellt und Bezugsquellen genannt. Auch das Land Baden-Württemberg unterstützt mit seinen Aktivitäten für regionale Produkte das Limpurger Rind, zum Beispiel über die MBW Marketinggesellschaft mbH. Nicht ohne Grund wird dort aufgrund der wachsenden Tierzahl und eines ausgefeilten Anpaarungsprogramms ein positiver Ausblick für diese Rasse vorgenommen.

Slow Food bewirbt den Limpurger Weideochsen

Die Vermarktung des Limpurger Weideochsens wurde zusätzlich seitens der Bewegung „Slow Food“ durch die Anerkennung als „Presidio“ im Jahr 2009 (Slow Food

Deutschland e.V.) unterstützt. Damit wird die staatlich geschützte Ursprungsbezeichnung „Weideochse vom Limpurger Rind“ nun auch durch eine weithin anerkannte, auf Qualität achtende privatwirtschaftliche Organisation geädelt. Dass Qualität sich auch wirtschaftlich rechnen kann, führt Slow Food ebenfalls in seinen Informationsangeboten zum Limpurger Rind an. So war das Mästen von Ochsen ein hochprofitables Geschäft, was im 19. Jahrhundert für heute noch sichtbaren Wohlstand in Hohenlohe sorgte.

Das Limpurger Rind in modernen „Koch-Medien“

Als Erfolg der Vermarktungs- und Zuchtbemühungen kann ebenfalls angesehen werden, dass das Limpurger Rind auch in von Konsumenten häufig besuchten Internet-Angeboten beworben wird. Die Zeitschrift „Essen und Trinken“ beschreibt das Fleisch vom Limpurger Weideochsen wie folgt: „Es zeichnet sich aus durch einen besonders vollen Rindfleischgeschmack und ein buttrig-geschmeidiges Mundgefühl. In der Pfanne gebraten entwickelt das Fleisch vom Limpurger Weideochsen eine leichte Süße und feine Aromen von Wiesenkräutern. Die feine Marmorierung des Fleisches ergibt sich aus den Eigenheiten der Rasse und dem Futter der Tiere.“ Aber auch Tageszeitungen, wie zum Beispiel „Die Welt“, berichten über die Vorzüge dieser Rinderrasse.

Voraussetzungen für eine erfolgreiche Premiumvermarktung sind geschaffen

Insgesamt scheint die Strategie, auf Basis einer alten Rasse eine spezifische Vermarktung im Premiumsegment aufzubauen, erfolgreich zu sein. Der Zuchttierbestand des Limpurger Rindes weist einen positiven Trend auf und belief sich im Jahr 2014 auf 525 Kühe und 26 Bullen. Mit der aufgebauten rassespezifischen Vermarktung kann die vorhandene hohe Zahlungsbereitschaft für Fleisch besonderer Qualität abgeschöpft werden. Auf diesem Wege wird die Wertschöpfung im ländlichen Raum erhöht. Wichtig ist, dass die Besonderheiten des Limpurger Weideochsen für den Konsumenten glaubwürdig herausgestellt werden. Das betrifft vor allem die hohe Fleischqualität. Aber auch die Erhaltung der biologischen Vielfalt kann für eine bestimmte Gruppe von zahlungskräftigen Konsumenten ein Kaufargument sein.

Fazit:

- a) Der erreichte Bekanntheitsgrad,
- b) verbindliche Produktionsstandards (g.U.) und
- c) die positive Bestandsentwicklung des Limpurger Rindes sind gute Voraussetzungen, mit dieser Rasse eine Alternative zu Qualitätsrindfleisch aus Übersee auf dem Markt zu platzieren. ■

SERVICE:

Slow Food Presidio

Das Presidio-Projekt wurde im Jahr 2000 von der Slow Food Stiftung für biologische Vielfalt ins Leben gerufen. Ein Presidio (ital. :Schutzraum) ist ein Netzwerk von Landwirten, handwerklich arbeitenden Lebensmittelproduzenten, Händlern, Köchen, Wissenschaftlern und Verbrauchern, welche sich zusammen für den Erhalt von bestimmten Pflanzensorten, Tierrassen, Lebensmitteln und Kulturlandschaften einsetzen. (Quelle: www.slowfood.de/biodiversitaet/presidi)



KONTAKT:

Dieter Kraft
Landwirtschaftsamt Ilshofen
Eckartshäuser Straße 41
74532 Ilshofen
Telefon: 07904 7007-3519
D.Kraft@lrasha.de

Sebastian Winkel
Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
Informations- und Koordinationszentrum
für Biologische Vielfalt
Deichmanns Aue 29
53179 Bonn
Telefon: 0228 6845-3694
sebastian.winkel@ble.de

Sechs Rasseporträts

Das Fleisch einiger regionaler Nutztierassen liegt im Trend. Nachfolgend stellen wir Ihnen sechs Rassen vor, die heute sehr selten sind, jedoch das Potential für die Entwicklung kulinarischer Spezialitäten haben.



1 | Deutsches Shorthorn Rind

Diese älteste in Deutschland gezüchtete Fleischrindrasse kommt ursprünglich aus England und wird bei uns seit 150 Jahren gehalten. Der Strukturwandel in der Viehwirtschaft hat bei den Shorthorns den Bestand zurückgehen lassen. Die Rasse hat jedoch inzwischen im Rahmen von professionellen Rinderzucht- und Qualitätsfleischherzeugungsprogrammen wieder eine wachsende Bedeutung erlangt. In einem von der BLE geförderten Modell- und Demonstrationsvorhaben zum Einsatz verschiedener Rinderrassen in extensiven Beweidungssystemen des Feuchtgrünlands konnte das Deutsche Shorthorn insbesondere hinsichtlich der Tiergesundheit überzeugen. Um den Wiederaufbau dieser alten Fleischrindrasse zu unterstützen, bieten die Länder Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein eine Förderung für die Zucht des Deutschen Shorthorn Rinds an.

Bestand 2013: 20 Bullen / 185 Kühe
Kontakt: Bundesverband Shorthorn Züchter und Halter e.V.,
jens.kohrs@gmx.de, Telefon: 04865 901842

2 | Brillenschaf

Das Brillenschaf entstand ursprünglich in Kärnten und Slowenien durch Einkreuzung von Paduaner Schafen und Bergamaskerschafen in das bodenständige Steinschaf. Im südöstlichen Oberbayern gibt es diese Rasse seit über 100 Jahren. Durch ihre typische schwarze Kopfzeichnung um die Augen, der „Brille“, und an den Ohren sind sie unverwechselbar. Dieses auch für den Verbraucher leicht wiederzuerkennende Aussehen könnte günstig für mögliche rassespezifische Vermarktungsstrategien für das Brillenschaf sein. Nicht zuletzt bereichert dieses auffällige Schaf die Landschaft und ist somit auch aus Sicht der Tourismusbranche, insbesondere in Oberbayern, interessant. Um den Wiederaufbau dieser alten Schafrasse zu unterstützen, bieten Bayern und Nordrhein-Westfalen eine Förderung für die Zucht des Brillenschafs an.

Bestand 2013: 41 Böcke / 673 Mutterschafe
 Kontakt: Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V., info@g-e-h.de, Telefon: 05542 1864

3 | Bayerische Landgänse

Wie es der Name vermuten lässt, ist die Bayerische Landgans hauptsächlich in Süddeutschland verbreitet. Sie soll noch eng mit der Graugans verwandt sein. Es handelt sich um eine robuste Weidegans mit guter Fleischqualität und sehr guten Bruteigenschaften. Hieraus ergeben sich Vorzüge für bestimmte Haltungs- und Vermarktungsstrategien. Ohne Zweifel wird die Bayerische Landgans im Rahmen der rassespezifischen süddeutschen Regionalvermarktung sehr glaubwürdig platziert. Aber auch über Süddeutschland hinaus kann sie in ihrer Eigenschaft als Weidegans in entsprechenden Haltungsformen einen wichtigen Beitrag leisten. Auch der Einsatz der Bayerischen Landgans in der Landschaftspflege wird diskutiert. Heute setzen mindestens zwölf Arche-Höfe der Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. wieder Bayerische Landgänse ein.

Bestand 2013: 36 Ganter / 45 Gänse
 Kontakt: Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V., Bayerische-Landgaense@gmx.de, Telefon: 06401 6950

4 | Augsburger Huhn

Das Augsburger Huhn wird seit 1880 in Süddeutschland gezüchtet. Es steht im Landhuhn-Typ und besitzt einen charakteristischen Becherkamm. Wie alle alten Hühnerassen wurde das Augsburger Huhn in der kommerziellen Tierproduktion durch spezialisierte Lege- und Masthybriden verdrängt. Eine zunehmende Zahl von Verbrauchern fragt jedoch regionale Rassen aus alternativen Haltungsformen nach. Mindestens drei Arche-Höfe der Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V.

setzen auf das Augsburger Huhn. Als typisches Rassehuhn Süddeutschlands birgt es Potenzial für den Aufbau einer rassespezifischen Regionalvermarktung. Auch die im Bund Deutscher Rassegeflügelzüchter e.V. organisierten Hobbyzüchter leisten einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung dieses Kulturguts.

Bestand 2013: 36 Hähne / 162 Hühner
 Kontakt: Bund Deutscher Rassegeflügelzüchter e.V., Sonderverein der Züchter des Augsburger Huhnes und der Zwerg-Augsburger, anton@schneider-vhs.de, Telefon: 0821 601665

5 | Leicoma Schwein

Das herausragende Merkmal des Leicoma Schweins ist die hohe Fleischqualität, die ideal für die Erzeugung von Qualitätsschweinefleisch im Hochpreissegment ist. Diese günstige Eigenschaft hat es vom Duroc Schwein geerbt, das maßgeblich an der Entstehung der Leicoma Rasse beteiligt war. Trotz dieses Vorzugs ist das Leicoma Schwein heute vom Aussterben bedroht. Die Rasse wurde in Mitteldeutschland, einer Region mit den fruchtbarsten Böden Deutschlands, gezüchtet. Ab den 1990er Jahren gaben viele Betriebe die Schweinezucht aufgrund geänderter ökonomischer Rahmenbedingungen auf. Damit nahm der Bestand des Leicoma Schweins rasch ab. Um hier entgegenzusteuern, wird seit jüngstem in Sachsen-Anhalt und in Nordrhein-Westfalen eine Förderung für das Leicoma Schwein angeboten.

Bestand 2013: 1 Eber / 27 Sauen
 Kontakt: Hubert Scheuer, hubert.scheuer@gmx.de, Telefon: 0177 2197842

6 | Aylesburyenten

Die Rasse wurde Anfang des 18. Jahrhunderts in der Umgebung von Aylesbury (Großbritannien) gezüchtet. Aber auch in Deutschland fand diese schwere Entenrasse schon bald Gefallen. Die Erpel der Aylesburyente können Gewichte bis zu fünfeinhalb Kilogramm erreichen. Dennoch konnte sich diese Entenrasse in der kommerziellen Entenmast nicht gegen die amerikanischen Pekingenten durchsetzen. Obwohl sie durchaus eine gute Mastleistung und vor allem eine gute Fleischqualität aufweist, gibt es sie heute auf nur fünf Arche-Höfen und in wenigen Hobbyhaltungen. Die Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. empfiehlt beim Kauf von diesen Tieren für eine landwirtschaftliche Nutzung, auf eine geringe Kielbildung zu achten. Wünschenswert wäre eine zunehmend wieder auf wirtschaftliche Merkmale Wert legende Zucht der Aylesburyente.

Bestand 2013: 31 Erpel / 60 Enten
 Kontakt: Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V., info@g-e-h.de, Telefon.: 07062/679595.



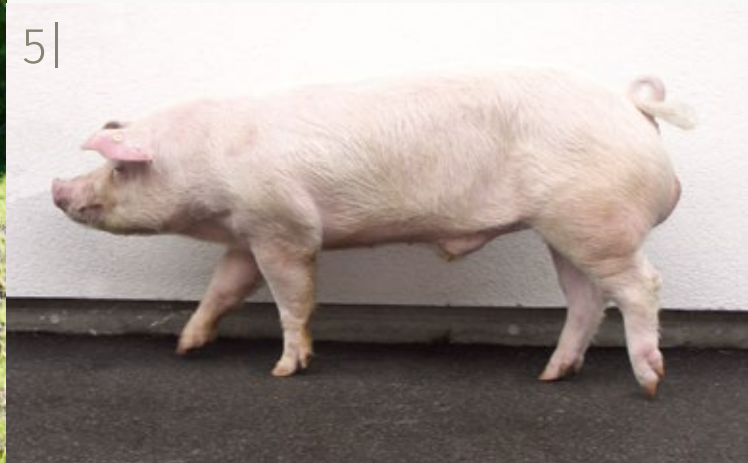
2|



3|



4|

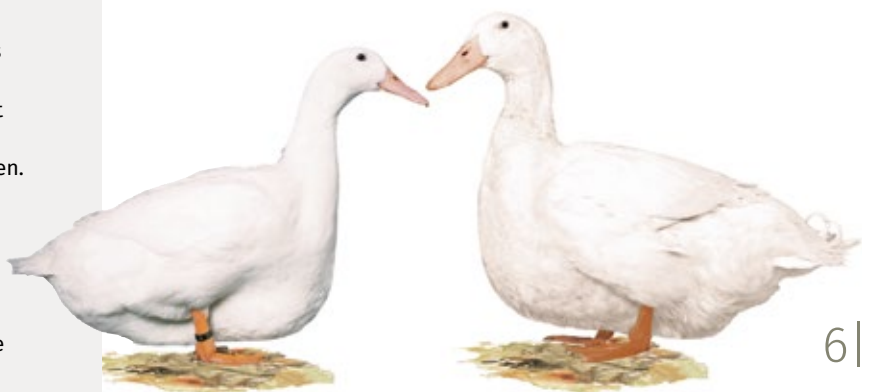


5|

Engagement für alte Haustierrassen

Für die fortschreitende Diversifizierung des Fleischmarktes werden zunehmend Rassen, die besondere Vorzüge zum Beispiel hinsichtlich des Tierwohls oder der Fleischqualität aufweisen, benötigt. Häufig kommen bislang seltene einheimische Rassen diesen neuen Anforderungen entgegen. Damit dieses züchterische Potential genutzt werden kann, engagieren sich die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) und viele weitere Einrichtungen für die Erhaltung gefährdeter einheimischer Nutztier-rassen. Auch die Gesellschaft für die Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. (GEH) setzt sich für seltene Rassen ein. Eine vollständige Übersicht über einheimische Rassen und deren Gefährdungssituation finden Sie unter: www.genres.de/haus-und-nutztiere/gefaehrung

Kontakt: Informations- und Koordinationszentrum Biologische Vielfalt der BLE, Telefon: 0228 6845-3694, ibv@ble.de



6|



KONTAKT:
Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
Informations- und Koordinationszentrum
für Biologische Vielfalt
Deichmanns Aue 29
53179 Bonn
Telefon: 0228 6845-3694
ibv@ble.de

Thema unserer nächsten Spezial-Ausgabe

Grünland – Erhaltung durch Nutzung

Grünland ist das Flaggschiff der Landwirtschaft im Bereich Umwelt- und Naturschutzleistungen. Und weidende Schafe und Rinder in einer offenen Wiesenlandschaft sind ein gern genutztes Bild für eine umweltgerechte Landwirtschaft. Dennoch ist die Erhaltung des Grünlandes in Deutschland nicht gesichert, im Gegenteil, die Grünlandfläche nimmt bundesweit seit vielen Jahren ab und landwirtschaftliche Nutzungsformen mit Tieren auf Grünlandbasis stehen betriebswirtschaftlich unter Druck.

Daher stellt das LandInForm Spezial 6 „Grünland – Erhaltung durch Nutzung“ Betriebe und Projekte vor, die die Grünland-erhaltung mit der landwirtschaftlichen Produktion und einer betrieblichen Verwertung kombinieren oder regionale Lösungen suchen. Schaf- und Mutterkuhhaltung, aber auch eine grünlandbasierte Milcherzeugung, verbinden hervorragend landwirtschaftliche Produktion und Umweltleistungen. Es gibt aber auch neue Wege, Naturschutzgrünland zu erhalten, wie großflächige Beweidungen, alternative Pflege- oder Nutzungskonzepte und regionale Vermarktungsk Kooperationen und lokal entwickelte Strategien.

LandInForm Spezial 6 „Grünland – Erhaltung durch Nutzung“ erscheint voraussichtlich im März 2016.

Unser Spezialcartoon von Mele

