

Der Biofleischmarkt bewegt sich

Ansichten und Meinungen einiger Beteiligten

von Andrea Fink-Keßler

Der Biofleischmarkt ist in Bewegung gekommen, die Nachfrage steigt. Der Einstieg der Discounter ins Biofleischgeschäft erweitert nicht nur die Absatzmärkte, sondern birgt auch Risiken. Um einen Schweinezyklus im Biobereich möglichst zu vermeiden, stellt sich die Frage der Mengenanpassung dringender als zuvor. Auch wird Qualität ein wichtiges Differenzierungsmerkmal. Nachfolgender Beitrag skizziert Positionen, Meinungen zum Biofleischmarkt aus den unterschiedlichen Blickwinkeln von Erzeugung, Beratung und Vermarktung.

„Bio-Fleisch von Rind und Schwein auf dem Weg aus der Nische“



Heike Engelhardt
Zentrale Markt- und
Preisberichtsstelle, Bonn

Der Produktionsanteil von Bio-Fleisch bewegt sich noch auf einem geringen Niveau, wie sich aus der Strukturdatenerhebung

der Zentralen Markt- und Preisberichtsstelle ergibt. 2004 hatte Rind- bzw. Schweinefleisch einen Anteil von 3,6 Prozent bzw. 0,34 Prozent an der jeweiligen Gesamtproduktion. Der Umsatzanteil für Bio-Fleisch- und -Wurstwaren wurde in dem Jahr auf ungefähr 2 Prozent geschätzt.

Bio-Fleisch, das in der Vergangenheit vom typischen Bio-Kunden eher gering nachgefragt wurde, erlebte in Folge der BSE-Krise erstmals eine starke Nachfragebelebung, die erhebliche Knappheiten im Angebot mit sich brachte. Zusätzliche Umstellungen und Produktionsausweitungen folgten. Durch die aber dann folgende zurückgehende Nachfrage, verstärkt durch die Nitrofenkrise, hatte die Bio-Fleischbranche über einen längeren Zeitraum mit Überangeboten und fallenden Preisen zu tun, die Rückgänge in der Erzeugung zur Folge hatten. Seit Ende 2004 zieht die Nachfrage jedoch wieder deutlich an und hat damit den Sektor Bio-Fleisch wieder in Bewegung gebracht. Auch in anderen Ländern sind Bio-Fleisch- und -Wurstwaren seit einiger Zeit ein sehr gefragtes und oftmals auch gesuchtes Pro-

dukt. Für den Erzeuger ist dies derzeit eine erfreuliche Entwicklung, da steigende Preise im In- und Ausland die Folge sind.

Grund für den zunehmenden Bedarf an biologisch gehaltenen Schweinen und Rindern ist die vermehrte Nachfrage aus dem Naturkosthandel sowie aus dem herkömmlichen Lebensmitteleinzelhandel inkl. einiger Discounter, das Angebot an Bio-Fleisch- und -Wurstwaren auszuweiten oder neu in das Sortiment aufzunehmen. Obwohl die verschiedenen Anfragen mangels Rohware nicht gleich bedient werden konnten, hält das Interesse an.

Die notwendigen Ausweitungen in der Produktion, um den Anfragen nachkommen zu können, finden derzeit vor allem im Bio-Schweinesektor statt. Ausweitungen in der Bio-Ferkelerzeugung, die seit Anfang 2006 stark vorangetrieben wurden, haben dazu geführt, dass die lang anhaltende Knappheit an Bio-Ferkeln als Hauptbegrenzungsfaktor für Produktionsausweitungen in der Bio-Mastschweinproduktion geringer wird. Daher ist im kommenden Jahr mit einem deutlichen Anstieg des Angebots an Bio-Mastschweinen zu rechnen.

In der Bio-Rinderproduktion gibt es entsprechend der Nachfrage ebenfalls teils deutliche Aufstockungen. Es gibt aber auch gegenläufige Tendenzen. So werden weiterhin Bio-Absetzer konventionell verkauft und u.a. nach Italien und Frankreich vermarktet. Ebenfalls sind hier teilweise noch Auswirkungen der Agrarreform zu spüren, in Folge derer auch noch einzelne Rückumstellungen erwartet werden. Im kommenden Jahr wird daher weiterhin mit Knappheiten gerechnet, die saisonal mehr oder weniger stark ausgeprägt sein werden.

Solange gute Vermarktungsbedingungen für konventionell erzeugte Schweine und Rinder herrschen, werden Umstellungen von bislang konventionell wirtschaftenden Schweine- und Rinderbetrieben kaum erwartet. Rückläufige Fördergelder verringern zudem die Umstellungsbereitschaft.

Die Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle erhebt die Preise für Bio-Schlachttiere bei Lieferung an Erzeugergemeinschaften und Verarbeiter. Die Durchschnittspreise und aktuellen Markttendenzen zum Bio-Fleischmarkt werden regelmäßig veröffentlicht. Zusätzlich wurde in der zweiten Jahreshälfte mit einer regelmäßigen Erfassung der Verkaufsmengen begonnen.

„Mit unserem Qualitätsfleisch sind wir gut aufgestellt“



Hans-Jürgen Müller
Gut Fahrenbach, Direktvermarkter

Unsere Betriebsgemeinschaft bewirtschaftet seit gut 20 Jahren einen 160 Hektar großen Betrieb. Unser Schwerpunkt ist die Mutterkuhhaltung von Angusrindern, deren Fleisch wir hauptsächlich direkt vermarkten. Darüber hinaus vermarkten wir natürlich auch über Bio-Metzgereien, Gastronomie und Großabnehmer.

Die Bewegungen auf dem Fleischmarkt haben wir auch zu spüren bekommen. So zeichnet sich einerseits ein Trend zu mehr Verarbeitungsware ab. Hackfleisch, Hamburger-Bratlinge und Bratwurst setzen wir deutlich mehr ab; deutlich rückläufig hingegen ist Kochfleisch. Die Nachfrage nach Bratenfleisch und Steaks blieb in etwa stabil.

Die Menge des an unsere Direktvermarkter-Kunden abgesetzten Fleisches blieb stabil, aber wir haben plötzlich Nachfragen seitens des Lebensmitteleinzelhandels bekommen, konkret von Edeka-Minden und der Firma „tegut ...“. Um die Direktvermarkter-Kunden jederzeit mit allen gewünschten Teilstücken beliefern zu können, halten wir normalerweise einen gewissen Puffer, d. h. eine gewisse Anzahl an Tieren vor, die wir nicht sofort schlachten. Diese Tiere konnten wir auf einen Schlag verkaufen und dies zu einem guten Preis. Wir waren in einer völlig neuen Situation, dass wir uns den Bestbietenden aussuchen konnten und der ausgehandelte Preis unabhängig von der Schlachthof-Klassifizierung galt. Wir erklären uns das mit der hohen Nachfrage, aber auch mit der bekannterweise hohen Qualität unseres Fleisches.

Angesichts der positiven Markt- und Preisentwicklung überlegen wir schon, ob wir nicht mehr Tiere auf-

stallen. Aber die Produktionszeiten sind lang und wir haben den Anspruch, nur Fleisch von Tieren zu verkaufen, die auf unserem Hof geboren sind. Wie wird der Markt in drei Jahren sein, wenn die ersten Kälber verkauft werden können? Wir sind hier eher vorsichtig und – da der Absatz gut läuft – auch nicht zu vorschnellen Änderungen gezwungen.

Wünschenswert wäre es, dass die Direktvermarktung auch innerhalb der Verbandspolitik weiterhin ihren Stellenwert behält. Kleinreden darf man sie nicht. Gerade für kleinere Betriebe hat sie eine hohe Bedeutung. Die Verbände sollten sich daher auch um deren Interessen kümmern. Ähnliches gilt für das Fleischerhandwerk. Das ist ein wichtiger Partner. Es müssten sehr viel mehr Metzger angesprochen werden, denn dieser Absatzweg ist meines Erachtens noch ausbaubar. Hier sind leider in den letzten Jahren seitens des Verbandes falsche Entscheidungen getroffen worden. Man hat sich mehr um die Großabnehmer aus Supermärkten und Fleischwarenindustrie gekümmert. Um dem Fleischerhandwerk den Einstieg in die Biofleischvermarktung zu erleichtern, hätten die Lizenzgebühren nicht angehoben, sondern im Gegenteil erlassen werden müssen. Die Metzger stehen doch finanziell auch mit dem Rücken zur Wand. Sie müssen das ausprobieren können. Auch sollten sie, ebenso wie die Direktvermarkter, Hilfen für die Umsetzung und Anwendung der neuen Fleischhygienevorschriften bekommen. Viele Metzger wollen auch zunächst einmal zweigleisig fahren und konventionelles und Biofleisch gleichzeitig anbieten. Da sie ihr konventionelles Fleisch nicht diskreditieren wollen, bietet es sich an, dass die Bioschiene mit anderen Rassen arbeitet. Die unterschiedliche Qualität lässt sich dann auch über die Rasse begründen. Das Fleisch schmeckt dann deutlich besser und der Kunde ist bereit, mehr dafür zu bezahlen. Die Verbände könnten die Metzger schulen, um eine solche Zweigleisigkeit den Kunden gegenüber plausibel und transparent zu machen.

„Wir dürfen uns nicht zurücklehnen“



Dr. Rainer Mitschka
Qualitätserzeugergemeinschaft
Weidehof w.V.

Eigentlich könnten wir uns zufrieden zurücklehnen, denn der Biofleischmarkt ist durch hohe Nachfragen gekennzeichnet. Für viele Verbraucher, Verbraucher einer gewissen Schicht, steht der Genuss wieder weiter vorne. Man gönnt sich was. Ein weiteres Thema, das Verbraucher bewegt, ist die gesunde Ernährung. Bio hat hier gute Argumente,

vor allem was Rückstände angeht. Und ich beobachte, dass Verbraucher zunehmend ethische Werte für ihre Entscheidung zugrunde legen und auf Gentechnik oder Käfighaltung etc. bewusst verzichten wollen, auch als eine Form privaten Protestes.

Als Erzeugergemeinschaft Weidehof erleben wir die steigende Nachfrage von zwei Seiten: Hier sind einerseits die Discounter. Da sie an ihre Wachstumsgrenzen gelangt sind, sprechen sie mit einem Bio-Sortiment ganz geschickt neue und vor allem jüngere, kaufkraftstarke Konsumenten an. Auf der anderen Seite stehen der gehobene Lebensmitteleinzelhandel, die überall entstehenden Biosupermärkte und der Feinkosthandel. Sie wissen, dass sie die Preisführerschaft nicht erreichen können und wollen daher über die Qualitätsschiene wachsen.

In diesem Spannungsfeld bewegen wir uns. Dabei sind die Erzeugerpreise deutlich gestiegen. Wir erreichen langsam eine angemessene Entlohnung, hatten aber viele Jahre auch zu wenig Erlöst. Da die Verkaufspreise nicht im gleichen Maße gestiegen sind, wird die Schere allerdings enger. Wir haben unseren Absatz deutlich ausgedehnt und liegen jetzt z.B. in der Vermarktung bei deutlich über 10.000 Bio-Rindern pro Jahr. Ich frage mich aber, wenn wir doppelt so viel verkaufen: wer verkauft weniger? Wie ist die Situation für diese? Vermutlich sind es vor allem die Pioniere der Bio-bewegung, die hier das Nachsehen haben. Sie werden in dem Maße stärker unter Druck geraten wie erwartet wird, dass sich die Erfassungs-, Schlacht- und Verarbeitungskosten für Biotiere von denen für konventionelle Tiere nur noch marginal unterscheiden. Das diktieren uns die neuen Handelspartner.

Eine Diskussion über Vermarktungswege allein lenkt meines Erachtens jedoch von den entscheidenden Fragen ab.

Erstens: Kein Verbraucher wird nachhaltig mehr Geld ausgeben für geringere Qualität. Der konventionelle Standard ist trotz aller Skandale bereits hoch. Bio muss besser sein, in jeder Hinsicht, und kann sich dabei nicht allein auf artgerechte Haltung und Fütterung berufen.

Zweitens: Keine Vermarktung kann langfristig wirtschaftliche Defizite bei der Erzeugung und Erfassung wettmachen bzw. überdecken. Weidehof bietet aus diesem Grund jedem Betrieb intensive wirtschaftliche Beratung an. Natürlich dürfen wir uns nicht arm rechnen, aber Kostenführerschaft darf nicht länger ein Tabuthema in der Biolandwirtschaft sein. Wir müssen alle Parameter voll ausfahren und beispielsweise über eine artgerechte Rinderhaltung und qualitativ hochwertige Fütterung höhere tägliche Zunahmen realisieren. Wenn wir dann statt 1.000 Gramm 1.150 Gramm tägliche Zunahmen in der Rindermast erreichen, haben wir unse-

re Effizienz im zweistelligen Prozentbereich gesteigert. Das ist nur ein Beispiel. Meine Erfahrungen aus den betriebswirtschaftlichen Auswertungen sind, dass noch viele Stellschrauben in der ökologischen Tierhaltung besser justiert werden müssen.

Mein Fazit: Wir dürfen uns vom derzeit guten Markt nicht blenden lassen.

„Der Markt wächst auf allen Ebenen“



Tomás Sonntag
Marktgesellschaft mbH der Naturland-Betriebe, Hohenkammer

Der Biofleischmarkt ist in ganz Deutschland und Europa derzeit durch eine Knappheit insbesondere von Schweinefleisch gekennzeichnet, d.h. wir können auch als bundesweit tätige Bio-Erzeugergemeinschaft die steigende Nachfrage nach Öko-Qualitätsfleisch nicht in dem gewünschten Maße decken. In dieser Situation wird die ökologische Ferkelerzeugung und Schweinemast von allen Seiten der Vermarktung (Erzeugergemeinschaften, Verarbeiter und Handel) stark angeheizt. Leider ist es trotz aller Produktionsplanung nicht möglich vorherzusagen und genau zu steuern, wie viele Öko-Schweine wir 2007 wirklich in Deutschland und den Regionen zur Verfügung haben werden. Die Erzeugerpreise sind zwar deutlich nach oben gegangen, doch die Öko-Ferkel- und Futterpreise sind ebenso gestiegen, so dass die Öko-Schweinemast dennoch nicht in jeder Situation attraktiv genug ist für den Einstieg oder größere Investitionen. Von Euphorie unter den Öko-Landwirten ist keine Spur – und das ist auch gut so.

Die gestiegene Nachfrage hat sich nicht nur in den Erzeugerpreisen positiv ausgewirkt. Sie führte auch dazu, dass sich die Öko-Verwertung aller bei der Zerlegung anfallenden Bio-Fleischteile – eben auch das Verarbeitungsfleisch – durch Veredelung zu Öko-Wurstwaren verbessert hat. Dadurch können die Verarbeiter einen Teil der gestiegenen Erzeugerpreise ausgleichen. Die vollständige Öko-Verwertung auch weniger edler Teilstücke ist und bleibt eben eine zentrale Schlüsselfrage der Vermarktung.

Das derzeit starke Wachstum des Biofleischmarktes hat viele Ursachen. So haben die Richtlinienverschärfungen der EU-Bio-Verordnung Ende 2004 zunächst das Schweinefleischangebot extrem verknappt. Dann kamen Skandale wie Gammelfleisch und Vogelgrippe. Wesentlich aber ist ein Wettbewerbseffekt im Lebensmittelhandel: Wenn der eine Biofleisch anbietet, dann will es der andere eben auch können. Es gab ja auch

einen großen Nachholbedarf im konventionellen Lebensmittel Einzelhandel, wo im allgemeinen das Angebot von Biofleisch und Biowurst im Vergleich zu anderen Bio-Frischeprodukten sträflich vernachlässigt wurde! Aus unserer Sicht ist dabei die Biofleisch- und Wurstvermarktung in fast allen Absatzmärkten gewachsen: bei Direktvermarktern und Metzgern zwar eher unterdurchschnittlich, dagegen mit großen Schritten in größerflächigen Naturkostfachgeschäften und im Lebensmittel Einzelhandel bis hin zu den neu ins Biogeschäft eingestiegenen Discountern.

Der Einstieg der Discounter in den Biofleischmarkt hat hingegen zwei Seiten. Zum einen haben sie zu einer besseren Verwertung des Bio-Verarbeitungsfleisches beigetragen. Zum anderen üben sie aber über ihre günstigen Kostenstrukturen einen deutlichen Preisdruck auf die anderen Bio-Absatzwege aus.

Wesentlich ist nun, dass wir uns angesichts des derzeit etwas riskanten Wachstumskurses durch Abnahmeverträge absichern und Sicherheiten für die Erzeuger schaffen müssen. Denn wer weiß, wann sich die Lage wieder ändert? Mit anderen Worten: Wer jetzt nur kräftig Gas gibt, fliegt unter Umständen in der nächsten Kurve wieder raus.

Andererseits, wer von Seiten der Verarbeitung und des Handels nicht bereit ist, längerfristige Verträge und Partnerschaften einzugehen, läuft Gefahr, auf Dauer keine kontinuierliche Beschaffung von qualitativ hochwertiger Ware in einem wachsenden Markt sicherstellen zu können. Denn die nächste Knappheit kommt bestimmt, wenn die neueren Richtlinienverschärfungen der EU-Öko-Verordnung im Bereich Zukauf konventioneller Futtermittel und in der Haltung anstehen und spätestens bis 2010 umgesetzt sein müssen.

Qualitativ ist Biofleisch durch grundsätzliche Vorteile in der Haltung, im langsameren Wachstum und in der besseren Marmorierung gut aufgestellt und daher geschmacklich konventionellem Fleisch oft überlegen – aber eben nicht immer. Dennoch ist es unsere immer währende Aufgabe, diese Qualitätsvorteile auch homogen sicherzustellen und weiterzuentwickeln. Dafür unterstützt Naturland und die Marktgesellschaft schon seit vielen Jahren zahlreiche Forschungs- und Beratungsmaßnahmen in den Bereichen Genetik, Fütterung, Haltung, Tiergesundheit und Rückverfolgbarkeit und kommuniziert diese Erkenntnisse an die angeschlossenen Landwirte.

Leider wird derzeit die Förderung des Ökolandbaus auf allen Ebenen empfindlich zurückgefahren. Damit verschärfen sich automatisch die Preisunterschiede von Biofleisch und Standardware. Das könnte den gerade in Schwung gekommenen Biofleischmarkt wieder etwas abbremsen. Dennoch gehe ich nach der großen Welle, die wir zur Zeit erleben, langfristig von einem weiterhin

positiven, hoffentlich möglichst organischen Wachstum des Marktes für Öko-Schweine, -Rinder, -Lämmer und -Geflügel aus.

„Der Markt braucht Transparenz“



Rainer Löser
Stiftung Ökologie & Landbau (SÖL),
Betriebszweigauswertung Schwein

Zunächst einmal zum Rindfleischmarkt. Das Umsatzplus kommt nahezu ausschließlich aus der stärkeren Altkuhvermarktung.

Die weiten Transportwege zu den zugelassenen Bioschlachthöfen waren vielen Landwirten im gesamten Bundesgebiet bislang einfach zu teuer und auch den Tieren sind sie nicht zumutbar. Das könnte sich jetzt ändern, da Westfleisch Bioaltkühe aufkauft und an die Verarbeiter weitergibt. Diese bedienen damit den entstehenden Bio-Billigfleischsektor, d.h. die Wurstwaren, die im Discount angeboten werden. Bio-Rindermast, wie wir sie aus dem konventionellen Sektor kennen, gibt es im Biolandbau ohnehin praktisch nicht, abgesehen von der Mutterkuhhaltung, die wir vor allem in den neuen Bundesländern, aber auch in Süddeutschland antreffen. Es sind die großen ostdeutschen Erzeugergemeinschaften, die u. a. Hipp mit Biokalbfleisch beliefern. Die Absatzmärkte für frisches Biorindfleisch sind doch gering! Realistisch betrachtet ist dies ein Spezialitätenmarkt.

Um die steigende Nachfrage nach Bioschweinefleisch zu bedienen, wurden in den letzten beiden Jahren sehr viel mehr Bio-Sauen aufgestellt. Einen genauen Überblick gibt es leider nicht. Und das ist genau auch das Problem. Dennoch sind in diesem Jahr mindestens 3.000 Sauen neu aufgestellt worden, davon kommen allein 2.200 Sauen aus vier neuen Betrieben, die umgestellt haben. Bisher haben Bioferkel gefehlt. Jetzt wird aufgestockt, wurden neue Betriebe gewonnen, in die Ferkelerzeugung einzusteigen. Mittlerweile gibt es einen Ferkelüberschuss, aber keine Mäster, die die Tiere mästen könnten. Neue Umsteller gibt es nicht, Altmäster können strukturbedingt nicht nachziehen bzw. es dauert noch ein bis zwei Jahre wegen Neubaurealisierung. Wenn die Situation so bleibt, werden einige Sauenhalter zurück umstellen. Das bedeutet hohe ökonomische Verluste und gegebenenfalls ein neues Ferkel„loch“ in wenigen Jahren. Wir benötigen daher dringend mehr Markttransparenz. Ich versuche schon seit einigen Jahren durch Umfragen bei den Erzeugergemeinschaften und Beratern, die Erzeugungsdaten zu erfassen und zu veröffentlichen. Wir können uns im Ökolandbau keinen

ausgeprägten Schweinezyklus leisten. Dafür ist die Umstellung zu teuer.

Ich erwarte einen deutlichen Strukturwandel in den nächsten Jahren. Betriebe mit weniger als 50 bis 70 Mastplätzen oder 30 Sauen wirtschaften einfach zu teuer. Die Kosten sind jedoch strukturell bedingt, d. h. durch die höheren Platzangebote pro Tier, und individuell (Gebäude und Management) einfach höher in der Biofleischerzeugung. Und schauen wir uns die Vorkosten an, Transport und die Gebühren der Erzeugergemeinschaften. Da kommen schnell acht bis 25 Euro pro Mastschwein zusammen und verzehren bis zu zehn Prozent des Preises. Hinzu kommt, dass rund die Hälfte der Betriebe bis 2010 in Ausläufe zu investieren hat.

Um den Markt auszudehnen müssen wir offensiv auf Qualität setzen. Und dazu müssen wir selektieren. Dabei kommt uns die Hochleistungszucht in die Quere. Wir brauchen robuste Sauen, die Ferkel in den vorgeschriebenen 40 Tagen säugen können. Doch diese haben wieder mehr Fettansatz. Gut für die Marmorierung und den Geschmack, schlecht aber, um einen größeren Absatzmarkt zu bedienen. Hier müssen sich die einzelnen Erzeugergemeinschaften entscheiden: Gehen wir mit Qualität in den Frischfleischmarkt oder bedienen wir mit den „üblichen“ Züchtungen einen entstehenden Massenmarkt für Biohackfleisch und Wurst?

„Qualitätsaspekte werden für uns immer wichtiger“



Klemens Hinßen
Großschlachtereier Th. Thönes e.K.,
Wachtendonk

Sicherlich, im Moment bestimmt die Nachfrage der großen Verarbeiter und des Lebensmitteleinzelhandels den Hauptzuwachs im Biofleischmarkt. Aber auch unsere Abnehmer – die Fleischerfachgeschäfte sowie die Feinkost- und Bio-supermärkte und der gehobene Einzelhandel wie Karstadt, Edeka oder Rewe – haben im vergangenen Jahr eine große Dynamik entwickelt. Sie waren es, die den Impuls gaben, dass heute verstärkt der preisorientierte Einzelhandel eine Bio-Range aufbaut.

Wir stellen jedoch immer wieder fest, dass in denjenigen Betrieben die besten Erfolge erzielt werden, die über Produktkenntnisse verfügen und über Produktpräsentation und Mitarbeiterschulungen sich dem Kunden gegenüber gut mitzuteilen wissen. Dies gilt auch für die Metzgereibetriebe. Engagierte Metzgereien, die von der Sache überzeugt sind, eigene Wurst herstellen und sich daher mit dem komplizierten Regelwerk der Bioerzeugung,

der Biogewürze etc. befassen müssen, haben einen guten Ertragszuwachs. Wir sehen immer wieder, dass das einzelbetriebliche Engagement über den Erfolg entscheidet.

Die gegenwärtige Boomphase verleitet die Unternehmen, Biofleisch zu jedem Preis aufzukaufen, ohne die überhöhten Preise an die Kundschaft weiterzugeben. Die überhitzten Erzeugerpreise kurbeln dann die Produktion an. Die Produzenten laufen ihrerseits dann Gefahr, wenn der Markt sich wieder normalisiert, auf den fertig gemästeten Tieren sitzen zu bleiben. Dann haben wir den ersten Schritt zum Bio-Schweinezyklus getan. Die Leidtragenden sind die Erzeuger.

Für uns steht eine erlösorientierte Vermarktung im Mittelpunkt. Wir heben die Erzeugerpreise nur so viel an wie wir das Mehr an die Kunden weitergeben können. Das macht die Knappheit des Marktes transparenter und lässt die Wellen flacher werden. Die Mengensteuerung muss eben in enger Verbindung mit der Vermarktung erfolgen. Wie wichtig für uns ein regional-geschlossenes System ist, hat uns der Aufbau unseres zweiten Produktionsstandortes an der Müritz gezeigt. Die Erzeuger bzw. ihr Zusammenschluss stimmen Qualität wie auch erzeugte Mengen mit uns als Vermarkter eng ab und erlangen dadurch eine große Vermarktungssicherheit.

Künftig werden Qualitätsaspekte für uns noch wichtiger. Als die Schweinepest mit ihren Gebietsrestriktionen uns nötigte, in anderen Schlachthöfen schlachten zu lassen, haben wir feststellen müssen, dass Transport, Schlacht- und Kühltechnik ein enormes Qualitäts-Minus verursachen können. Doch dies nicht alleine. Auch in der Produktion muss mehr auf Qualität geachtet werden. So ist uns die gängige Bio-Schweinemast bezogen auf die täglichen Zunahmen von 800 bis 900 Gramm immer noch zu „intensiv“. Das vergleichsweise schnelle Wachstum schränkt auch im Biobereich die Sicherheit ein, eine gute Fleischbeschaffenheit bis hin zum Kunden zu bringen. Das Fleisch behält zwar noch seine gute Farbe, aber das Safthaltevermögen und die Festigkeit nehmen ab, und der Fettanteil ist zu hoch. Die Weiterarbeit an der Verbesserung der Qualität ist für unser Unternehmen eine zentrale Aufgabe, und wir werden diese Aspekte über die Bio-Boomphase hinaus intensiv fortentwickeln.

Autorin

Dr. Andrea Fink-Keßler
Büro für Agrar- und Regionalentwicklung.



Tischbeinstr. 112
34121 Kassel
E-Mail: Afink-Kessler@t-online.de