

© Schwerpunkt »Welt im Fieber – Klima & Wandel«

Jedem Landkreis ein Schlachthaus?!

Stellschrauben für die Re-Aktivierung regionaler Schlachtung

von Andrea Fink-Keßler

Die Pandemie hat die Schattenseiten der industriellen Fleischwirtschaft ins grelle öffentliche Licht gebracht. »In jeden Landkreis gehört ein Schlachthof!«, forderte Mitte letzten Jahres die niedersächsische Agrarministerin Barbara Otte-Kinast. Auch die GRÜNEN wollen künftig die Schlachtung in die Regionen rückverlagern und damit der Krisenanfälligkeit des industriellen Fleischsystems vorbeugen. Die Verdrängung lokaler und handwerklich geprägter Fleischversorgung durch ein globalisiertes und industrielles System ist nicht nur den Marktkräften geschuldet, sondern zum Teil auch politisch und gesellschaftlich gesehen »hausgemacht«. Nachfolgender Beitrag geht den Wirkkräften, den politischen und gesellschaftlichen Stellschrauben einer möglichen Transformation nach und nennt Bausteine einer resilienteren sowie für Mensch, Tier und Umwelt besseren Fleischversorgung.

Die Politik kommt unter Druck, hat doch die Corona-Krise nicht nur die miserablen Arbeitsbedingungen in den großen Schlacht- und Zerlegebetrieben ins politische Bewusstsein gebracht, sondern auch eine Debatte losgetreten, ob nicht neben dem Umbau der Tierhaltung auch notwendigerweise ein Umbau der Fleischindustrie voranzutreiben wäre.

Die Forderung, jeder Landkreis brauche seinen Schlachthof, wie sie Mitte 2020 von der niedersächsischen Agrarministerin Barbara Otte-Kinast – fast aus Versehen – vorgebracht worden war, klingt gut und wurde von der Agrarpresse schnell aufgegriffen. Auch die GRÜNEN legten im August 2020 ein Papier über die Zukunft der Schlachthöfe vor. Sie fordern eine Ablösung des krisenanfälligen Systems und, dass mindestens »40 Prozent der Schlachtungen mittelfristig, spätestens in zehn Jahren in kleinen und mittelständischen Betriebsstrukturen stattfinden« sollen.¹ Ist es nicht wirklich Zeit, endlich die Notbremse zu ziehen?

Zur Covid-19-Pandemie, die im Oktober 2020 erneut das Schließen niedersächsischer Schlachthöfe erforderlich machte, hatte sich inzwischen die Afrikanische Schweinepest und ein Einbruch der Exportmärkte in China gesellt. Stillstand der Schlachtbänder, Einbruch der Erzeugerpreise, tierschutzrelevante Missstände in überfüllten Stallbuchten und die Verzweiflung der Schweinemäster und Ferkelerzeuger trieben nicht nur der Agrarministerin Otte-Kinast Tränen in die Augen. Fassungslos und hilflos sieht

die Gesellschaft zu, auf welch dünnem Eis die noch vor Kurzem als effizient und erfolgreich gepriesene Fleischbranche steht. Und wir beginnen zu verstehen: die separat diskutierten Themen von Tierwohl in den Ställen, die wachsenden Tierbestände in Hotspot-Regionen, die Nitratbelastungen, die Arbeitsbedingungen am Schlacht- und Zerlegeband sowie die Frage, wie wir uns ernähren wollen – sie hängen tiefer zusammen, als wir das bisher wahrhaben wollten.

Industrielle Logik statt Handwerk und Rouladen am Sonntag

Schlachthöfe in jedem Landkreis, vorwiegend Versorgung mit Fleisch aus der Region. Hatten wir ja schon mal! Damals als der Staat noch seine Aufgabe in der Sicherung der Daseinsvorsorge, sprich Lebensmittelsicherheit, sah. Damals gab es kommunale Schlachthöfe in den größeren Städten fast aller Landkreise. Sie waren fest verknüpft mit einer noch stark diversifizierten Landwirtschaft, einem örtlichen Lebensmittelhandwerk und einer Esskultur, die den sonntäglichen Braten genoss und unter der Woche sich Hausmacher Wurst aufs Vesperbrot legte. Man schätzte Sülze zu den Bratkartoffeln und Frankfurter Würstchen zum Kartoffelsalat und ging zum Metzger der Wahl, sei es, weil er (und nicht der andere ...) die bessere Wurst machte oder die Metzgersfrau besonders freundlich war. Auf dem Land praktizierten viele Haushalte

noch die Hausschlachtung und versorgten sich und die Verwandtschaft damit. Irgendwann dann hat es angefangen, anders zu werden und uns dahin zu führen, wo wir heute sind – und mit den Folgen, die wir heute beklagen.

Bevor nun nach Wiederaufbauhilfen und Investitionsprogrammen für kommunale Schlachthöfe gerufen wird, muss der Blick auf die Faktoren gerichtet werden, die das Verschwinden dieser regionalen Struktur nicht nur begünstigte, sondern geradezu beschleunigte. Erst dann sehen wir die Stellschrauben für einen notwendigen Umbau der stark zentralisierten und monopolisierten Schlacht- und Zerlegeindustrie.

Vor gut 20 Jahren war einiges zusammengekommen: 2004 ermöglichte die EU-Osterweiterung die Beschäftigung von Werkvertragsnehmern (»Entsendegesetz«) zu, aus unserer Sicht, Dumpinglöhnen. Die BSE-Krise brachte eine Neuordnung des Lebensmittelhygienerechts und die neuen EU-Verordnungen forderten ab 2009 nun eine EU-Zulassung auch von den kleinen Betrieben, sprich Metzgereien und kleinen örtlichen Schlachtstätten (auch denjenigen auf landwirtschaftlichen Betrieben). Viele packten diese Hürde nicht und gaben ganz oder zumindest das Schlachten auf. Mit jeder weiteren Anforderung, so sinnvoll sie auch sein mag (z. B. Einrichtung einer Fixiereinheit für Rinder, neue Betäubungszangen), schlossen weitere Betriebe. Zugleich ermöglichte die technologische Entwicklung der Schutzgasfolienverpackung den Einstieg der Discounter in das Frischfleischgeschäft. Daraufhin begannen die großen Schlachtunternehmen die Verarbeitung und Feinerlegung zu »schlucken«, sprich zu integrieren, um die schnell wachsenden Discount-Fleischmärkte zu bedienen. Heute wird mehr als 50 Prozent des Frischfleischabsatzes allein über Aldi abgewickelt. Auch begannen die großen Fleischunternehmen, sich zu diversifizieren in Richtung Export und hier vor allem in den Export von Schlachtnebenprodukten (die berühmten Schweineohren und -schwänze nach China). Auf der anderen Seite hat der sich weiter konzentrierende Lebensmitteleinzelhandel eigene Fleischwerke aufgebaut (vorneweg: EDEKA).

Das Sterben der Fleischereibetriebe und der kommunalen Schlachthöfe war damit eingeleitet und die verbliebenen Metzger begannen, das Fleisch dort zu holen, wo es für sie nicht nur günstiger zu erwerben war, sondern auch nach Wunsch zerteilt, zugeschnitten und portioniert und damit verkaufsfertig angeboten wurde: bei den großen der Fleischindustrie, vorneweg bei Tönnies. Da das Ladengeschäft nicht mehr ausreichte, haben die Metzgereien zusätzlich Partyservices und Mittagstische aufgebaut und in Filialen investiert. Selbst wenn noch Tiere aus der Region geschlachtet und verarbeitet wurden, spätestens das

Saisongeschäft mit der Grillware und die Cateringangebote machen Zukauf von Ware notwendig.

Die zerbrochenen regionalen Beziehungen zwischen Landwirtschaft und Lebensmittelhandwerk sind nicht allein dem Preisdruck der Discounter und dem Zukauf der Metzgereien geschuldet. Gerade in der Schweinehaltung hat sich in den vergangenen Jahrzehnten der Strukturwandel extrem beschleunigt: Immer mehr Tiere werden immer arbeitsteiliger organisiert in immer größeren Betrieben aufgezogen und gemästet. Wer liefert da noch drei Schweine an den örtlichen Metzger? Die Vertragsbedingungen zwischen Schlachtunternehmen und Mäster bestimmen den Takt. Der Zeitpunkt der Just-in-Time-Anlieferung der Schlachttiere steht bereits beim Einstellen fest.

Viele Metzger stemmen sich mit Erfolg gegen diesen Trend, noch mehr aber sind auf der Strecke geblieben: Sie haben keinen Nachfolger mehr, kein Fachpersonal, können die Modernisierungsinvestitionen nicht schultern oder schlicht die geforderte Kommunikation (sprich das Marketing) nicht verstehen. Entsprechend rückläufig ist das Gewerbe als Ganzes: In den letzten zehn Jahren (2009 bis 2019) hat jeder vierte Metzgerbetrieb aufgegeben. Dass während diesem Zeitraum die Zahl der Beschäftigten (auch der Ausbildungsplätze!) nur um neun Prozent gesunken ist, liegt darin begründet, dass viele Metzgereien Filialen betreiben. Zugleich ist der Gesamtumsatz dieser Branche aktuell steigend.²

Am Sterben des Fleischhandwerks sind nicht zuletzt auch die veränderte Ernährungskultur (Döner oder Betriebskantine statt Selbstkochen) und der demographische Wandel beteiligt: Verödete Innenstädte, fehlende Parkplätze und das Angebot im Lebensmitteleinzelhandel, insbesondere bei den großen Verkaufsflächen der Einkaufszentren auf der grünen Wiese, erschweren älteren Bürgern das Einkaufen bei »ihrem« Metzger. Dabei sind sie nach wie vor deren Hauptkundschaft! Ausländische Mitbürgerinnen und Mitbürger hingegen kaufen bei »ihrem« Metzger.

Nicht nur »Brüssel« ist schuld

Die Aufgabe des Schlachtens in der Region ist nicht nur der Marktwirtschaft geschuldet. Die Politik und hier vor allem die kommunale Politik spielte und spielt immer noch eine große Rolle. Lebensmittelhygiene und -sicherheit sind Aufgaben der Länder. Der Bund hat hier wenig zu melden und der Verweis auf Brüssel ist oft nur die Suche nach einem dritten Schuldigen, um sich selbst nicht anschauen zu müssen. In Hessen wie auch in Nordrhein-Westfalen wurden die Aufgaben der Lebensmittelüberwachung wie auch die der EU-Zulassung von Schlachtstätten zudem kom-

munalisiert, sodass selbst die Länderministerien nur noch wenige Durchgriffsrechte haben. Seither kocht jeder Landkreis sein eigenes Süppchen.

Angeblich weil »Brüssel« eine Kostendeckung forderte (tatsächlich war es eine »Kann«-Bestimmung der Verordnung 854/2004)), haben alle Landkreise begonnen, die Kosten für die Lebendtier- und die Fleischbeschau neu festzulegen, sprich: für die verbliebenen Schlachtstätten kräftig zu erhöhen. Nicht jedoch für die Großen: Tönnies, Westfleisch und Co. bezahlen für die Fleischbeschau weniger als zwei Euro pro Schwein. Laut Fleischerverband liegen die Gebühren beim Metzgereibetrieb bei bis zu zwölf Euro pro Schwein. Würde für alle der gleiche Stückpreis zugrunde gelegt und nicht nach Stundenaufwand abgerechnet, hätte dies erhebliche Konsequenzen.

Hugo Gödde, Markenvorstand von NEULAND, hat mal hochgerechnet: Tönnies schlachtet 16 Millionen Schweine im Jahr und bezahlt in die kommunale Kasse keine 30 Millionen Euro, Westfleisch sieben Millionen Schweine für keine zwölf Millionen Euro. Würden die betreffenden Landkreise für groß und klein eine durchschnittliche Gebühr verlangen, sagen wir sechs Euro pro Schwein, hätte Tönnies circa 96 Millionen Euro und Westfleisch circa 42 Millionen Euro zu zahlen. Mit 66 bzw. 30 Millionen Euro subventionieren durch diese Berechnungsart die Landkreise diese Großbetriebe, indem sie auf diese Einnahmen verzichten. Was es z. B. für einen Konzern bedeutet, der jährlich etwa zehn Millionen Euro Gewinn in der Bilanz ausweist, wenn er wie ein durchschnittlicher Schlachtbetrieb behandelt würde, lässt sich leicht nachvollziehen: Er wäre pleite.

Dabei sind die Großbetriebe als Folge der Kosten-degression ohnehin im Vorteil. Als wäre das nicht

genug, werden sie auch noch von der EEG-Umlage befreit. Handwerker und mittelständische Schlachtbetriebe sind es nicht und müssen nicht nur höhere Energiekosten bezahlen, sondern auch die nach Menge gestaffelten höheren Entsorgungskosten der Schlachtnebenprodukte (da sie eben keine Sortierung für den Export vornehmen können). Eine Untersuchung der Uni Göttingen von 2014 zufolge kostete die Entsorgung der Schlachtnebenprodukte eines Schweines im Landkreis Cloppenburg 40,62 Euro, bei mehr als 1.000 Schweinen sank diese Gebühr auf nur noch 0,56 Euro pro Schwein. Hinzu kommen zusätzlich Tariflöhne und Festanstellungen sowie Ausbildungskosten für die Betriebe. Allein diese Personalkosten liegen 3,8-fach höher als in der Industrie.

Re-Regionalisierung – was braucht es?

Eine Gleichbehandlung ist die Basis, bevor wir beginnen, über die Zukunft der lokalen Schlachtstätten zu sprechen. An diesen Stellschrauben muss also zuerst gedreht werden. Auf diese hat die Politik direkten Einfluss. Eine weitere mögliche zentrale Stellschraube wäre die Begrenzung der Transportzeiten, sagen wir auf maximal zwei Stunden. Das würde nicht nur die innereuropäische Konkurrenz um die günstigsten Schlachtstandorte mildern, sondern auch regionale Schlachtstätten attraktiver machen. Doch solange das weit im fernen Horizont liegt, müssen wir uns um die verbliebenen mittelständischen Schlachtstätten kümmern. Sie bieten auch den nicht mehr selbst schlachtenden Metzgern eine gute Anlaufstelle.

Doch machen wir uns nichts vor: Die verbliebenen, meist genossenschaftlich getragenen Schlachtstätten sind, wenn sie noch nicht geschlossen sind, oftmals in einem miserablen Zustand. Investitionen wurden verschleppt, die Anforderungen der neuen Zeit und aufkeimender neuer Märkte werden verschlafen oder einfach ignoriert und mithilfe der alten Glaubenssätze (»Der Verbraucher sagt, er will Tierschutz, und kauft dann doch nur das Billigste«) gerechtfertigt. Dabei fehlt es nicht an geeigneten Investitionsprogrammen. Bereits heute kann über die Marktstrukturförderung bis hin zu günstigen Krediten geholfen werden, um diese Schlachtbetriebe in den Regionen gemäß der EU-Hygiene- und Tierschutzschlachtverordnungen zu erhalten. Aber reicht das? Müssen sich nicht auch die Verantwortlichen stärker öffnen für die neue Differenzierung des Marktes und insbesondere für das, was zunehmend der Lebensmitteleinzelhandel im »gefühlten« Auftrag der Verbraucher fordert: Biofleisch, Weidefleisch, gereiftes Rindfleisch und Strohschweine bis hin zu Bruderkalbern aus der Milchproduktion?

Schlachtkosten eines Schweines*

<i>Industrielle Schlachtung:</i>	18 Euro pro Schwein (tatsächlich geringer bei großen Unternehmen wie Tönnies)
<i>Handwerkliche Schlachtung:</i>	50 Euro pro Schwein. Davon 29 Prozent Kapitalkosten und Abschreibung, 21 Prozent Fleischbeschau (inzwischen höhere Werte!!) 18 Prozent Personalkosten 21 Prozent Energiekosten und 7 Prozent Entsorgungskosten.

Diese fünf Positionen bestimmen 96 Prozent der Stückkosten! Wäre die Auslastung nicht 50 Prozent, sondern 100 Prozent könnten die Stückkosten auf 36 Euro sinken. Wären die Betriebe von der EEG-Umlage befreit wie die großen Schlachtunternehmen lägen die Stückkosten bei 33,36 Euro.

* Untersuchung von 2014 bei fünf handwerklichen Betrieben Niedersachsens durch die Uni Göttingen.³

Weide- und Hoftötung – ein Baustein regionaler Schlachtung

Die öffentliche Debatte um die Fleischindustrie hat allen Initiativen Aufwind gegeben, die sich für die Vermeidung von Lebetiertransporten und damit Weide- und Hoftötung stark machen. Viele weitere Gründe sprechen dafür, gerade Rindern ein stressiges Separieren, Verladen und Transportieren sowie Eintreiben in die Schlachtstätte zu ersparen: Tierschutz, Arbeitssicherheit und die Sicherung der Fleischqualität. Ob Kugelschuss auf der Weide (Weidetötung) oder teilmobile Schlachten – sie sind eine Alternative zur herkömmlichen Schlachtung, aber beide Verfahren bedürfen gut erreichbarer regionaler Schlachtstätten. Das kann nicht oft genug betont werden. Es gibt – grundsätzlich gesehen – drei Verfahren:

- Die *Weidetötung* (auch »Kugelschuss auf Weide« genannt) kann nur für Rinder angewandt werden, die ganzjährig im Freien leben. Sie hat seit 2011 eine Rechtsbasis im § 12 (2) Tierische Lebensmittelhygieneverordnung und gilt als Ausnahme von der Regelschlachtung. Die Betäubung erfolgt durch den Kugelschuss. Für die Betäubung/Tötung trägt der Land-

wirt die Verantwortung. Die weiteren Prozessschritte erfolgen in einer EU-zugelassenen Schlachtstätte. Das Transportfahrzeug muss nicht Teil der EU-zugelassenen Schlachtstätte sein, aber hygienischen Anforderungen genügen.

- Die *Hoftötung* (auch »teilmobile Schlachtung« genannt) hingegen bewegt sich im Rahmen der gültigen Rechtsvorschriften und könnte daher auf alle Tierarten angewandt werden. Aktuell ist sie vor allem für Rinder entwickelt worden. Das Betäuben/Töten erfolgt durch den Schlachtunternehmer. Dieser kommt mit einem Schlachtanhänger, der Teil seiner EU-zugelassenen Schlachtstätte ist, auf den Hof. Im Gegensatz zur Weidetötung muss das Rind zur Betäubung fixiert werden. Das Töten findet im Schlachtanhänger statt. Die weiteren Prozessschritte erfolgen, wie bei der Weidetötung, in der stationären und EU-zugelassenen Schlachtstätte.
- Die *vollmobile Schlachtung*. Der Schlachtunternehmer kommt auf den Hof mit einem eigenständig EU-zugelassenen Schlachtanhänger. Er nimmt dort den ▶

Auch die Direktvermarkter benötigen den regionalen Schlachthof, wenn sie Weide- oder Hofschlachtungen durchführen möchten. Und dieser muss höhere Anforderungen an den Tierschutz leisten sowie Zertifizierungen vorweisen, eine gute Hygiene und ausreichende Raumkapazitäten für Reifung und Zerlegung. Ein neues Selbstverständnis als Dienstleister der direktvermarktenden Landwirte und der Metzger in der Region braucht es ebenso wie ein Marketing für besondere Qualitäten. Eine junge und das Fleischhandwerk neu erfindende Generation an Metzgern zeigt den Weg. Die zahllosen Regionalinitiativen und Ernährungsräte der Städte strecken ihre Hände aus und bemühen sich um den Aufbau solcher neuer Wertschöpfungsketten. Warum also geht es so schleppend nur?

Aus Sicht der Schlachtunternehmen und Metzger sieht es so aus: Wer schlachtet, muss einen Abnehmer finden, der zerlegt und verarbeitet – und viele, die das kaufen und essen wollen. Wo aber sind abseits der großen, in die Massenmärkte der Discounter und des Lebensmitteleinzelhandels fließenden Fleischströme und jenseits der Fleischkisten der Direktvermarkter genau diese Abnehmer »mittelgroßer« Chargen, die ein solcher Schlachthof oder auch ein Metzgerunternehmen liefern könnte? Dabei hat die Covid-19-Pandemie gezeigt, wie viel Mengen nicht geliefert werden konnten an Großküchen, Schulen, Betriebskantinen und Restaurants? Der Außer-Haus-Verzehr wird auch

mit zunehmendem Homeoffice nicht weniger werden. Solange diese regionalen Abnehmer via überregionale Verarbeiter und Caterer und damit zentral mit Fleischerzeugnissen aus den großen Fleischströmen bedient werden, solange geht das Geschäft an den örtlichen Metzgern und Schlachthöfen vorbei. Auch hier regiert der Preis – aber bestimmend sind auch politische Vorgaben für Erstattung von Verzehraufwendungen, Mindestpreise in Kitas und Schulen sowie in Krankenhäusern. Das begünstigt die Großeinkäufer und die Küchensysteme, in denen nur noch tiefgefrorenes Essen aufgetaut werden kann.

Folgerungen & Forderungen

- Die Verdrängung des Metzgerhandwerks durch das industrielle Fleischsystem erfolgte nicht allein durch Marktkräfte, sondern auch durch politisch-kommunale Entscheidungen.
- Eine Re-Regionalisierung muss Hand-in-Hand gehen mit dem Umbau der Tierhaltung und einem Aufbau regionaler Absatzmärkte.
- Zentrale Stellschrauben sind der politische Wille zur Förderung nicht nur der Investitionen, sondern auch von Rahmenbedingungen, die eine Gleichbehandlung der Schlacht- und Zerlegebetriebe ermöglicht.

gesamten Schlachtprozess bis zur Zerlegung in Hälften und die Kühlung vor.

Seitdem sich die obersten Veterinäre im Mai 2017 auf Bundesebene auf eine Auslegung teilmobiler Schlachtung geeinigt haben, wurden verschiedene technische Verfahren zur Hoftötung entwickelt. Hier einige Beispiele:

- Die IG Schlachtung mit Achtung aus Baden-Württemberg hat eine Schlachteinheit gebaut, die es ermöglicht, die Tötung in einem geschlossenen Hänger vorzunehmen. Das betäubte Rind wird automatisch reingezogen.
- Die Operationelle Gruppe »Extrawurst« hat in Hessen im Rahmen eines Europäischen Innovationspartnerschaftsprojektes eine andere Variante teilmobiler Schlachtung entwickelt. Um die Fixierung und Betäubung so stressfrei wie möglich zu gestalten, wird eine Fixiereinrichtung der Firma Patura verwendet, die auch Behandlungen der Tiere (Ohrmarken, Blutentnahme) ermöglicht. Nach dem Betäuben fällt das Tier aus dem Fixierstand und wird mit einem hängenseitigem Kettenzug in den Hänger gezogen. Dort wird entblutet.

- Weide- und Höftötung für Schweine und Schafe gibt es nur in ersten Ansätzen; so tötet z. B. ein bayerischer Betrieb mit eigener kleinen Schlachtstätte die Weideschweine im Hänger.
- Die mobile Geflügelschlachtung wurde erneut durch einen AFFL-Beschluss ermöglicht und es gibt in Niedersachsen und Hessen bereits entsprechende Initiativen. Werden die mobilen Schlachthänger in Betrieben eingesetzt, die unter die Regelung fallen, weniger als 10.000 hofeigene Tiere zu schlachten, benötigen sie keine EU-Zulassung.

In der praktischen Umsetzung der Hoftötung treten vielfältige Probleme auf. Inzwischen hat die EU-Kommission eine »Delegierte Akte zum Anhang III der EU-Hygieneverordnung 853/2004« vorgelegt. Sie wird im April 2021 in Kraft treten. Grundsätzlich für alle Tierarten erlaubt sein wird die teilmobile Schlachtung auch für mehrere Tiere. Die Entblutung muss immer innerhalb der »mobile unit« stattfinden. Um eine praxistaubliche Auslegung durch deutsche Behörden wird zu ringen sein.

Wir hätten jedoch auch hier politisch realisierbare Stellschrauben: Wie wäre es, wenn Landkreise, Kommunen, Unternehmen und gegebenenfalls auch Bundesländer Beschlüsse zur regionalen Beschaffung des Fleisches für ihre Kantinen, Schulen, Krankenhäuser und sonstige Einrichtungen treffen und die Kostensätze entsprechend erhöhen würden? Wie wäre es, einmal auszurechnen, ob nicht in den Schulen, Kitas und Krankenhäusern sich das Selbstkochen wieder lohnen würde? Es gibt aktuell viele Bemühungen diese Absatzwege zu öffnen. Ihre Nachfrage könnte einen ersten regionalen Anreiz schaffen für eine bessere Auslastung der regionalen Schlachthöfe und der regionalen Zerlegung durch die verbliebenen Metzgereibetriebe.

Lediglich lokale Schlachthöfe zu fordern, ist zu einfach. Wir müssen in der ganzen Kette denken: vom Tier zum Teller. Dieser Weg ist mühsam, würde aber im Rahmen des Umbaus der Tierhaltung Sinn ergeben und allen zu Gute kommen: Tieren, Menschen, den Regionen, ihrer Wertschöpfung und der Umwelt. Dann erst kommen wir wieder in den Genuss des guten Sonntagsbratens und eines regionalen Burgers in der Schulmensa!

Das Thema im Kritischen Agrarbericht

- ▶ Hans-Jürgen Müller, Lea Trampenau und Andrea Fink-Keßler: Stressarmes Schlachten im Haltungsbetrieb – ein Update. In: Der kritische Agrarbericht 2019, S. 267 f.

- ▶ Anke Kähler, Andrea Fink-Keßler, Hans-Jürgen Müller und Marc Albrecht-Seidel: Zukunft braucht Handwerk. Das Lebensmittelhandwerk erfindet sich neu und kämpft zugleich gegen die Windmühlen von Bürokratie und Reglementierung. In: Der kritische Agrarbericht 2018, S. 324–328.
- ▶ Andrea Fink-Keßler und Lea Trampenau: Tierwohl und Fleischqualität treffen sich. Neuere Ansätze für stressarmes Schlachten im Haltungsbetrieb. In: Der kritische Agrarbericht 2016, S. 251–255.
- ▶ Hans-Jürgen Müller und Andrea Fink-Keßler: (Fast) zerbrochene Beziehungen. Über Chancen und Hemmnisse regionaler Fleischvermarktung. In: Der kritische Agrarbericht 2014, S. 164–167.

Anmerkungen

- 1 Positionspapier der agrarpolitischen Sprecher*innen von Bündnis 90/Die GRÜNEN: »Fair, tiergerecht und krisenfest. Die Zukunft der Schlachthöfe neu gestalten«. August 2020.
- 2 Deutscher Fleischerverband: Jahrbuch 2020. Frankfurt am Main, S. 81.
- 3 Protokoll des Workshops der Fakultät für Agrarwissenschaften Department für Agrarökonomie und Rurale Entwicklung an der Universität Göttingen »Gelebte Regionalvermarktung durch selbstschlachtende Fleischer: Herausforderungen und Handlungsempfehlungen« am 18. November 2014. Leider wurde die von der Marketinggesellschaft der Niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft geförderte Studie nie veröffentlicht!



Dr. Andrea Fink-Keßler

Vorstand und Geschäftsführung im Verband der Landwirte mit handwerklicher Fleischverarbeitung.

info@biofleischhandwerk.de

Ein Schlachtunternehmen gründen: Gegen den Strom und mit der Zeit

Interview mit Ruth und Hans-Jörg Scharfenbaum

Was braucht es, um einen Schlacht- und Verarbeitungsbetrieb neu zu gründen? Als Ende der 1990er-Jahre auch im Sauerland/NRW das Sterben der kommunalen Schlachthöfe begann und immer mehr Metzger das Selberschlachten aufgaben, da gründete Familie Scharfenbaum in Brilon einen privaten Schlacht- und Verarbeitungsbetrieb. Umwelt- und Tierschutz wurden von Anfang an mitgedacht und geplant, vermarktet werden Fleisch und Wurst regional. Wir haben uns mit dem Ehepaar Scharfenbaum über den Mut zur Gründung, das aktuelle Geschäft und die Zukunft der Branche unterhalten.

Sie haben einen eigenen, heute sehr erfolgreichen regionalen Schlacht- und Metzgereibetrieb im Sauerland/NRW gegründet in einer Zeit, als der Strukturwandel in der Fleischbranche sich bereits beschleunigt hat. Wie haben Sie das hingekriegt?

Ich komme vom Hof und der Umgang mit dem Vieh war mir vertraut. Seitdem ich die Ausbildung zum Fleischer gemacht habe, also seit 1986, war mir klar, ich möchte einen eigenen Schlacht- und Metzgereibetrieb haben. Angefangen haben meine Frau und ich dann bereits 1994 mit einer Bauvoranfrage an die Stadt Brilon. Eine Baugenehmigung kam schnell und wir kauften die Wiese, aber dann kam ein Baustopp für drei Jahre, bis die Abwasserfrage geklärt war. 1997 haben wir dann die Halle gebaut und angefangen: zehn Schweine und ein Rind pro Woche. Heute schlachten wir 120 Schweine und zehn bis zwölf Rinder in der Woche. Damals waren die Bedingungen aber noch einfacher, so einen Betrieb zu gründen.

Was hat Sie motiviert, einen regionalen Schlachtbetrieb auf der grünen Wiese aufzubauen?

Als wir anfangen, hatten wir keine Kunden und kein Personal. Wir begannen mit Privatschlachtungen. Um diese Zeit herum hatte es gerade so angefangen, dass die Metzger in der Region mit dem Schlachten aufhörten und die regionalen städtischen Schlachthöfe in Brilon, Meschede und Marsberg haben auch einer nach dem anderen zugemacht. Wir dachten, wir machen jetzt den regionalen Schlachthof.

Wie haben Sie dann weitergemacht?

Geschlachtet haben wir zunächst für die Direktvermarkter, die teilweise heute noch unsere Kunden sind. Unsere Wurst haben wir auf Wochenmärkten ver-

kauft. Nebenbei habe ich die ersten Jahre vier Nächte pro Woche als Zerleger gearbeitet. Ich war gut vernetzt und konnte überall arbeiten. Aber es zeichnete sich in dieser Zeit auch schon ab, dass immer mehr Billiglohnleute aus Rumänien oder Tschechien kamen. Das war die Zeit, als das Iosging und ein paar meiner Kollegen haben sich dann darauf spezialisiert, diese Werkvertragsnehmer zu vermitteln. Das wollte ich nicht! Ich habe gesehen, wie das auf den Schlachthöfen abläuft. Wir arbeiten nur mit eigenen Leuten.

Der Durchbruch kam 2003, als wir die erste Filiale in einem REWE-Markt in Bad Wünnenberg aufgemacht haben. REWE sah, dass das läuft und dass wir das gut machen. So haben wir weitere Märkte dazubekommen. Es wurden immer mehr Märkte und daher haben wir 2005 den Betrieb erweitert. Aber wir bekamen dann auch Filialen, die nicht so gut liefen. 2007 sind wir insolvent gegangen. Das hat uns unerwartet getroffen.

Sie haben aber weitergemacht ...

Wir haben uns von Freunden und Verwandten Geld geliehen und die GmbH gegründet. Meine Frau hat sich zur Fachwirtin für kaufmännische Betriebsführung ausbilden lassen und wir führen nun zusammen die Geschäfte. Wir haben dazu gelernt. Wir haben uns von den schlechten Läden getrennt, gute Mitarbeiter sind geblieben und dann haben wir einiges verändert und den Durchbruch geschafft. Mittlerweile stehen wir sehr gut da.

Wie ist Ihr Betrieb heute aufgestellt?

Wir schlachten, wie gesagt, rund 120 Schweine und bis zu zwölf Rinder in der Woche. 80 Personen sind im Unternehmen beschäftigt, unter anderem zehn Flei-

scher in der Produktion, sechs Personen im Versand und rund 50 Personen im Verkauf, Außendienst und Büro. Wir gehen immer direkt an den Endkunden: Wir betreiben acht Bedientheken im Einzelhandel hier in der Region und betreuen rund 20 inhabergeführte Läden, in denen wir eigene SB-Truhen mit unseren Fleisch- und Wurstwaren aufstellen. Wir haben ein eigenes Logo »Wenn schon Fleisch, dann richtig« und das läuft gut. Der regionale, selbstständige Kaufmann findet das auch gut, wenn so ein regionaler Schlachter bei ihm drin ist.

Bieten Sie auch weitere Dienstleistungen an?

Wir verarbeiten auch Wildfleisch und wir machen nach wie vor Lohnschlachtungen. Wir sind auch bio-zertifiziert, aber der Verkauf von Bioware über die Läden ist nicht so gut angekommen. Daher machen wir nur für unsere Direktvermarkterkunden und die Hofläden noch Bioware. Wir zerlegen, vakuumieren, etikettieren nach deren Wünschen. Im Gegensatz zur Industrie, die alles nur standardisiert kann, können wir das individuell machen. Das ist zwar aufwendig und hat seinen Preis. Aber die Kunden akzeptieren das, wenn sie es einmal bei uns haben machen lassen.

Sie sagen, Ihr Absatzmarkt ist der Endkunde. Wie gewinnen Sie Ihre Kunden?

Wir leben von der Mund-zu-Mund-Propaganda. Wir machen viele Betriebsbesichtigungen für die Landfrauen, für Schützenvereine etc. Die kriegen dann eine Wurstplatte, dann braten wir ein Steak und machen einen kleinen Kochkurs, gehen durch den Schlachthof, besichtigen den Betrieb. Und am nächsten Tag erzählen die Leute das ihren Bekannten, Arbeitskollegen und kaufen dann vor Ort unsere Ware. Es gab Zeiten, da hätten wir aufgrund der Anfragen jeden Tag eine solche Betriebsführung machen können. Aber jetzt in Corona-Zeiten geht das ja sowieso nicht.

Wie stellen Sie Ihren Betrieb für die Zukunft auf?

Für uns ist es wichtig, dass wir weiterhin eine gute Verbindung zur Landwirtschaft haben und die bekommen wir nur mit der eigenen Schlachtung. Wir investieren jetzt in die bauliche Erweiterung des Unternehmens: mehr Tierschutz, einen besseren Stall und besseren Eintrieb und einen neuen Schlachtraum. Das ist uns sehr wichtig. Und das ist auch den Kunden wichtig. Außerdem planen wir zusammen mit einem örtlichen Landwirt, ab dem nächsten Jahr auf Strohschweine umzustellen. Die Pläne für diesen Umbau liegen schon auf dem Tisch. Wir werden rund 1,5 Millionen Euro investieren, bleiben aber bei unserem Schlachtumfang. Wir werden effizienter arbeiten können. Dazu erweitern wir auch unsere Wurstküche um fast das Doppelte.

Auch im Umweltschutz wollten wir immer schon vorn bleiben. Wir haben den Betrieb digitalisiert, in ein eigenes Blockheizkraftwerk und eine Photovoltaikanlage viel Geld investiert. Jetzt messen und steuern installierte Sensoren die komplette Produktion. Wir haben alle Maschinen und Aggregate so miteinander verbunden, dass wir den Energiebedarf senken können und vor allem die teuren Verbrauchsspitzen abfangen können. Solarenergie, Pufferspeicher für heißes Wasser und eine Wärmerückgewinnung aus den Kühlanlagen – damit sparen wir heute bereits rund 15.000 Euro für Strom und 10.000 Euro für die Erzeugung von Heißwasser. Die Digitalisierung macht den Betrieb auch für unseren Nachwuchs interessant.

Alle klagen über Fachkräftemangel – wie sieht es bei Ihnen aus?

Wir legen großen Wert auf eigenes Fachpersonal und bezahlen bereits ab dem ersten Ausbildungsjahr über-tarifliche Löhne, wenn die Schulnoten stimmen. Das ergibt immerhin rund 16.000 Euro, hochgerechnet auf die drei Berufschuljahre. Das motiviert. Wir müssen einfach den Beruf attraktiver machen! Wir selbst haben kein Problem und auch unsere Betriebsnachfolge ist geregelt: Die Tochter studiert Dual-Food-Management und der Sohn wird die Lehre zum Fleischer abschließen.

Der Strukturwandel macht vor dem Fleischhandwerk nicht Halt. Wie sehen Sie die Zukunft der Branche?

Ganz gut. Es gibt hier in der Region eine ganze Reihe gut aufgestellter Fleischereien mit jungen und kreativen Unternehmern. Sie gehen nach vorne, haben sich gut weiterentwickelt und werden auch in zehn Jahren noch dabei sein. Sie machen sehr Unterschiedliches, sind kreativ, machen einfach was Neues. Probieren aus. Sie bewegen sich – und das ist das Wichtigste. – Es braucht schon Leidenschaft und eine Liebe zum Beruf!

Das Interview führte Dr. Andrea Fink-Keßler.



Ruth Scharfenbaum
Scharfenbaum GmbH
www.scharfenbaum-gmbh.de
59929 Brilon-Madfeld
info@scharfenbaum-gmbh.de



Hans-Jörg Scharfenbaum
Scharfenbaum GmbH
www.scharfenbaum-gmbh.de
59929 Brilon-Madfeld
info@scharfenbaum-gmbh.de