

Der Pschorr und die Rasse mit Pep

Wie können sich Rindfleischprogramme auf Dauer am Markt etablieren und gute Preise zahlen? Zwei süddeutsche Projekte geben Einblick in ihre Erfolgsrezepte.

Das das Fleisch seiner Murnau-Werdenfelser einmal in München am Viktualienmarkt serviert wird, hätte Landwirt Georg Schlickenrieder aus Otterfing (Lkr. Miesbach) vor 15 Jahren nicht gedacht. Heute gibt es im Premiumgasthaus „Der Pschorr“ Tafelspitz, Entrecote oder Edelsalami von seiner heimischen Rasse.

„Wir haben uns schon vor dem Start des Restaurants überlegt, mit welcher Spezialität wir an den Markt gehen“, erklärt Inhaber Jürgen Lochbihler, der bis vor Kurzem eine eigene Herde mit Murnau-Werdenfelser-Rindern hielt. 2005 begann er mit dem Aufbau des Rasseprogramms. Mittlerweile liefern 50 Milchvieh- und Mutterkuhhalter

aus ganz Bayern pro Jahr 350 Tiere an die MuWe GmbH, die der Unternehmer für das Qualitätsfleischprogramm „Murnau-Werdenfelser – Bestes vom Rind“ gegründet hat (Übersicht 1).

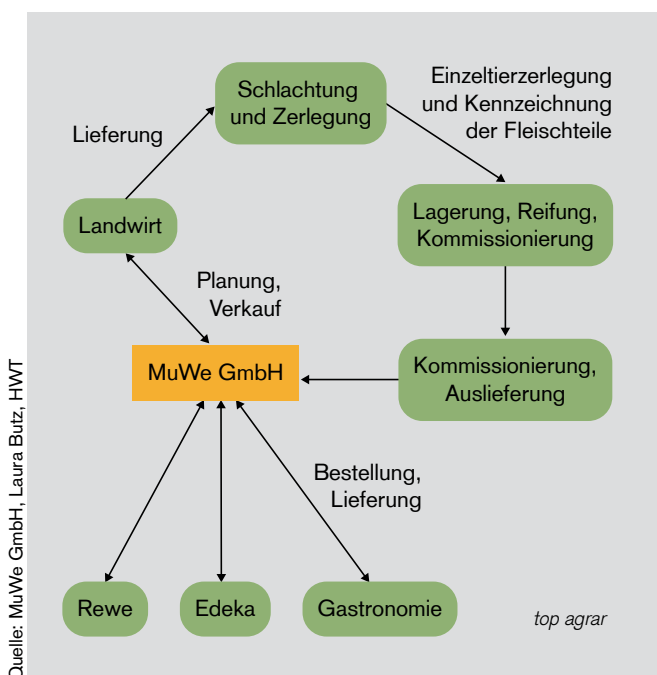
VORGABEN: RASSE UND GQ

Die Haltung behörnter, reinrassiger Tiere und das GQ-Bayern-Siegel sind die wesentlichen Vorgaben, die das Programm den Landwirten macht. Viele sind wie Georg Schlickenrieder Biobetriebe. In seinem Arche- und Schulbauernhof hält er 35 Milch- und fünf Mutterkühe, die meisten sind Murnau-Werdenfelser. „Von den sieben Rinderrassen auf meinem Hof haben sie vom Charakter her den meisten Pep.“ Ihre Hal-



tung sei daher anspruchsvoll: „Man muss sich mit der Rasse beschäftigen, sonst klappt das nicht“, sagt der Landwirt. Von Mai bis Dezember steht seine Herde vorwiegend auf den arrondierten Weideflächen, die Abkalbung erfolgt im Block von April bis Mai. In der Endmast im Stall gibt es 100 % Heu und etwas Getreide. Mais und Soja sind tabu.

ÜBERS. 1: SO FUNKTIONIERT DAS PROGRAMM



Quelle: MuWe GmbH, Laura Butz, HWT

◀ In der MuWe GmbH, die von Jürgen Lochbihler geführt wird, laufen die Fäden zusammen.

ABSATZ STEIGT UM 15 %

Pro Jahr wächst der Fleischabsatz um ca. 15 %, sodass neue Erzeuger hinzukommen und bestehende aufstocken können. Dadurch steigt auch die Population der Rasse wieder deutlich an.

Zurzeit vermarktet die MuWe GmbH 60 % ihres Premiumfleisches über Rewe und Edeka in München und im Umland. Den Rest setzt Lochbihler über das eigene Restaurant und seinen Onlineshop ab. „Wir könnten im LEH mehr verkaufen, wollen aber langsam wachsen. Denn jede Stufe in der Kette kann schnell kaputt machen, was die Vorstufe geleistet hat.“ Den Biomarkt will er vorerst nicht bedienen, obwohl das Fleischprogramm biozertifiziert ist: „Der Preiskampf ist hier noch härter als im konventionellen Markt.“

Der intensive Rindfleischgeschmack der Murnau-Werdenfelser mache den Unterschied zu anderen Rassen aus: „Wir legen Wert darauf, dass sich die Tiere durch die extensive Haltung lang-



Fotos: Lehnert (1), Werkbild (2)

◁ 1) „Der Pschorr“ am Viktualienmarkt in München: bekannt für gehobene Gastronomie und für das Fleisch der Murnau-Werdenfelser. 2) Die Zerlegung hat die MuWe GmbH mit Jürgen Lochbihler (links) selbst in der Hand. 3) Georg Schlickerrieder (links) und Jürgen Lochbihler arbeiten seit fast 15 Jahren erfolgreich im Rasseprogramm zusammen.

3

sam entwickeln und dass das Fleisch mindestens vier Wochen reift.“ Genauso wichtig ist Lochbihler die komplette Verwertung der Schlachtkörper, auch von Altkühen: „Innereien oder Vorderviertel sind für meine Köche kein Problem.“ Mit seinen Premiumburgern hat er gerade eine Neuheit eingeführt. Vor allem in der Veredlung von Kuhfleisch sieht er noch Potenzial.

ENGER DRAHT ZU ERZEUGERN

Den engen und ehrlichen Kontakt zu seinen Erzeugern und das Miteinander sieht der Geschäftsmann als wichtige Bausteine seines Erfolges an: „Ich bin jede Woche auf einem der Höfe, denn die Zwischentöne hört man nur im per-

sönlichen Gespräch heraus.“ Ins Programm kommen nur Betriebe, die er gesehen hat. Mit seinen Mitarbeitern fährt er einmal im Jahr raus.

„Verträge brauchen wir nicht“, sind sich Lochbihler und Schlickerrieder einig. Der Biobetrieb ist mit den Erlösen zufrieden. Für die 15 bis 20 Färsen und Ochsen im Jahr erhält er einen Zuschlag von 2€/kg Schlachtgewicht auf die bayerische Notierung (Übers. 2). „Die Einnahmen aus dem Programm und der Direktvermarktung von Fleisch tragen den Betriebszweig“, sagt der Landwirt.

Zum Ausgleich von Lieferschwan- kungen lässt die MuWe GmbH in einem eigenen Betrieb 100 Ochsen im Lohn mästen. Geschlachtet werden sie

in regionalen Schlachthöfen, die Zerlegung erfolgt in eigenen Räumen durch einen angestellten Metzger. Der Aufwand für die Koordination und Dokumentation der Kette ist auch nach 15 Jahren hoch und kostet eine AK.

WIE GEHT ES WEITER?

Im Moment hält Jürgen Lochbihler noch alle Fäden in der Hand, der Geschäftsmann denkt aber an morgen: „Ich halte Ausschau nach engagiertem Nachwuchs aus den eigenen Reihen.“ ▶

@ silvia.lehnert@topagrar.com

Ein erfolgreiches regionales Fleischprogramm stellen wir auf den folgenden Seiten vor.

ÜBERS. 2: HOHE PREISE FÜR RASSEFLEISCH

Kategorie	Preis-Basis	Rassezuschl. €/kg SG	GQ-Zuschlag €/kg SG	Biozuschlag €/kg SG
Ochsen	amtliche Notierung*	0,50	1,00	0,50
Färsen	amtliche Notierung*	0,50	1,00	0,50
Schlachtkuh	amtliche Notierung*	0,50	0,50	0,50
Deckstier	amtliche Notierung*	0,50	0,50	0,50

*jährl. Ø der amtlichen Notierung für Handelsklasse R, Fettklasse 3; bei Fettklasse 1 und 4 abzügl. 0,30 €/kg SG. top agrar; Quelle: Butz, HWT, MuWe GmbH

◁ In der Summe kommen die Erzeuger meist auf über 5 €/kg SG.

SCHNELL GELESEN

Über ein Rassefleischprogramm gehen jährlich 350 Murnau-Werdenfelser an die Gastronomie und den LEH.

Die Erlöse liegen mit Zuschlägen von bis zu 2 €/kg bei 5 €/kg SG und mehr.

Im Frankenwald betreiben 38 Mutterkuhhalter und Metzger ein Regionalprogramm mit Weiderindern.

Die Kriterien sind einfach zu erfüllen, die Zuschläge reichen bis 50 ct/kg SG.



△ Die Mutterkuhherde von Michael Porzelt besteht aus Fleckvieh und Angus. Die Weiden im Frankenwald sind meist von Wald eingerahmt.

REPORTAGE

Weiderinder aus dem Frankenwald

Im Frankenwald betreiben Mutterkuhhalter und Metzger ein rassenübergreifendes Markenfleischprogramm. Die Initiative kam von Naturschützern, um das artenreiche Grünland zu erhalten.

Das Naturschützer und Landwirte miteinander ein Projekt auf die Beine stellen und beide Seiten davon profitieren, kommt selten vor. Beim Regionalvermarktungsprogramm Weidewelt Frankenwald e.V. ist es gelungen.

Vor gut zehn Jahren suchte die Kreisgruppe Hof des Bund Naturschutzes nach Wegen, wie sich die meist mageren und artenreichen Grünlandflächen auf den Höhenzügen des Frankenwaldes offenhalten ließen. Den Naturschützern war klar, dass dies nur möglich ist, wenn der Aufwuchs von Tieren genutzt wird und diese dann gewinnbringend vermarktet werden können.

KLARES REGIONALES PROFIL

Bei einer Bestandsaufnahme stellten sie fest, dass es in der Region viele Mutterkuhhalter mit Weidehaltung gab, aber mit sehr unterschiedlichen Rassen. Die befragten Landwirte und interessierte Metzger aus der Region entschieden sich deshalb für ein klares regionales Profil. Das war einfach möglich, weil der Naturpark Frankenwald die Mittelgebirgsregion weitgehend abbildet und den Landkreis Kronach sowie Teile der Landkreise Hof und Kulmbach umfasst.

In Absprache mit den Naturschützern entwickelten sie folgende weitere

Kriterien für ein Markenfleischprogramm:

- Die Mutterkuhhalter müssen ihre Tiere im Sommer auf der Weide halten.
- Programmteilnehmer müssen auf 50 % der Grünlandflächen des Betriebes Agrarumweltprogramme durchführen.
- Bei der Stallhaltung im Winter muss die Liegefläche eingestreut sein.
- Die Anbindehaltung ist verboten.
- Gentechnisch veränderte Futtermittel sind verboten.
- Zukaufsfuttermittel müssen aus dem Naturpark Frankenwald stammen.
- Die Transportentfernung bis zum Schlachthof darf nur 90 km betragen und den Transport darf nur geschultes Personal durchführen.

MUTTERKUHHALTER UND METZGER GRÜNDEN VEREIN

Als sich zeigte, dass sich nach und nach ein Absatz für Tiere aus diesem Programm entwickelte, schlossen sich 2011 rund drei Dutzend Landwirte und Mutterkuhhalter zum Verein „Weidewelt Frankenwald e.V.“ zusammen. Heute gehören dem Verein 32 Mutterkuhhalter und sechs Metzger an.

Der Verein entwickelt die Kriterien für das Programm weiter und kontrolliert deren Einhaltung. „Statt einer Zer-

tifizierung muss jeder Mutterkuhhalter einmal im Jahr eine Art Betriebsprotokoll erstellen, in dem er seine Haltung, Fütterung, Flächennutzung und Beteiligung an Agrarumweltprogrammen beschreibt und gleichzeitig mit seiner Unterschrift bestätigt, dass er die Richtlinien der Weidewelt Frankenwald erfüllt“, erläutert Vereinsvorsitzender Johannes Fehn, der in Steinbach am Wald einen Limousin-Herdbuchzuchtbetrieb mit 50 Mutterkühen führt.

BIS 50 CT/KG SG ZUSCHLAG

Zudem handelt der Verein auch die Zuschläge für die Programmtiere aus. Diese hängen vor allem von der Fettstufe ab, wobei die Metzger zuletzt tendenziell fettere Tiere bevorzugen:

- Bullen, Färsen und Ochsen erhalten bei Fettstufe 1 einen Zuschlag von 20 ct/kg Schlachtgewicht (SG), bei Fettstufe 2 beträgt der Bonus 40 ct/kg und bei Fettstufe 3 und 4 sind es 50 ct.
- Altkühe erhalten bis zur Handelsklasse R und bei den Fettstufen 1 bis 4 einen Bonus von 20 ct/kg.
- Kälber bis zum achten Lebensmonat werden pauschal mit 5 €/kg SG bezahlt.

In der Regel hat jeder Landwirt ein bis zwei Metzger, an die er seine Tiere vermarktet. „In der Summe sind es über

alle Betriebe hinweg jährlich rund 150 bis 200 Programmtiere, die wir vermarkten“, schätzt Michael Porzelt aus Seelach bei Kronach. Er hält 60 Mutterkühe der Rassen Angus und Fleckvieh sowie Kreuzungen beider Rassen.

Für die teilnehmenden Metzger ist das regionale Markenfleisch eine Chance, sich vom Lebensmitteleinzelhandel abzuheben. „Ich bin mit der Qualität der Weiderinder sehr zufrieden und es hat mir einen echten Nachfrageschub beschert“, lobt Thomas Köhn, Geschäftsführer der M. Max Fleischerfachgeschäft GmbH aus Hof.

Er allein nimmt jede Woche durchschnittlich zwei Schlachttiere aus dem Weiderindprogramm ab. Und er stellt aus dem Fleisch der Weiderinder verschiedenste Spezialitäten her, die er auch online vermarktet.

WEITERE BETRIEBE GESUCHT

Weil der Absatz weiter wächst, sucht die Weidewelt Frankenwald zurzeit



Fotos: Dorsch

△ Michael Porzelt (l.) und Johannes Fehn halten Programmtiere, Thomas Köhn verarbeitet sie.

weitere Tiere bzw. weitere Betriebe für das Programm. Und sie prüft eine Weiterentwicklung der Programmkriterien. So testet sie bei einzelnen Tieren, ob

und wie sich die Fleischqualität verändert, wenn in der Endmast Grassilage durch Heu ersetzt wird.

© klaus.dorsch@topagrar.com