

Quelle: Allgemeine Fleischer Zeitung

Datum: 03.03.2021

Seite: 8

Regional ist ideal

**Umfrage in NRW:
Ein Drittel will eigene
Schlachtung beibehalten
oder ausbauen.**

NORDRHEIN-WESTFALEN

SANDRA SIELER

Meerbusch Insbesondere in der Zeit der Pandemie haben viele Verbraucher den Wert regionaler Lebensmittel wiederentdeckt. Auch für den Erfolg der Fleischer-Fachgeschäfte sind die lokalen Wertschöpfungsketten in den meisten Fällen unverzichtbar. Diese zu erhalten und zu stärken, oder gar neue aufzubauen, das hat sich der Fleischerverband Nordrhein-Westfalen jetzt auf die Fahne geschrieben.

Auf einen Gesprächskreis zu dem Thema im Februar (afz 6/2021) folgte eine Mitgliederbefragung mit dem Ziel, Näheres über die eigene Schlachtung sowie den regionalen Fleischbezug in NRW zu erfahren. Genau 68 Mitglieder beteiligten sich an der Umfrage.

Regional hat Vorrang

Beim Rohstoff Schwein gaben 29 Betriebe an, selbst zu schlachten. Weitere zehn Fachgeschäfte beziehen Schweinefleisch von schlachtenden Kollegen und 22 von regionalen Schlachthöfen. Der weitaus größte Teil der Befragten setzt also bereits auf den Bezug aus regionalen Wertschöpfungsketten. Lediglich drei Betriebe gaben dem Fleischerverband zufolge an, ihr Schweinefleisch bei Großschlachthöfen einzukaufen.

Ein ähnliches Bild ergab sich für den Bezug von Rindfleisch. Hier ga-



Ein Beispiel aus Rheinland-Pfalz: Als einer der ersten Metzgereien der Region hat sich die Metzgerei Juchems aus Stadtkyll der Regionalmarke Eifel angeschlossen. Uwe und Stephan Juchems verarbeiten ausschließlich Tiere aus der eigenen Landwirtschaft oder von Landwirten aus der Region und schlachten selbst. Foto: Regionalmarke Eifel

ben 28 Betriebe an, selbst zu schlachten. Weitere 17 beziehen das Fleisch von Kollegen und 20 von regionalen Schlachthöfen. Nur zwei Betriebe nannten als einzige Bezugsquelle den Großschlachthof. Regionaler Bezug hat also auch hier klaren Vorrang. Der ist aber nicht immer ohne weiteres zu gewährleisten. So hat der Fleischerverband NRW anhand der Umfrageergebnisse zwei „weiße Flecken“ ausgemacht: das Münsterland in West-Ost-Richtung von der holländischen Grenze über Münster bis Bielefeld und das Bergische Land von Köln über Gummersbach bis Lüdenscheid. In diesen beiden Korridoren finden sich kaum Fleischer, die selbst schlachten oder ihr Fleisch von einem schlachtenden Kollegen beziehen.

Hier sieht Landesinnungsmeister Adalbert Wolf Handlungsbedarf. „Genau sagen zu können, woher ein Stück Fleisch in der Theke kommt, das ist für uns ein ganz wichtiges Argument“, unterstreicht er im Gespräch mit der afz. Seine Idee ist vor allem Kapazitäten und Bedarf besser übereinzubringen. Denn was die Umfrage ebenfalls zeigt: 14 Betriebe hätten noch Kapazitäten, um für Innungskollegen und Direktvermarkter eine Lohnschlachtung anzubieten. Das könnte jenen Betrieben zugute kommen, die bisher Kunden der „Großen“ in der Schlachtbranche sind. Eine klassische Win-Win-Situation, das sieht auch Wolf so. Daher laufen in der Geschäftsstelle in Meerbusch nun Überlegungen, ob der LIV selbst oder auch regionale

Vermarktungsgesellschaften eine Art „Börse“ ins Leben rufen könnten, um die offengelegten Kapazitäten auszulasten. Denn eine gute Auslastung ist der Schlüssel zum Erhalt oder Aufbau regionaler Schlachtstätten.

Allerdings bleibt dem LIV zufolge noch zu klären, ob die beiden identifizierten „weißen Flecken“ tatsächlich keine Möglichkeit des regionalen Bezugs bieten oder ob man im ersten Anlauf nicht die passenden Betriebe in diesen Regionen erreicht habe.

Ein Ergebnis der Umfrage, das den Landesinnungsmeister besonders freut: Keiner der schlachtenden Betriebe denkt daran, dieses Alleinstellungsmerkmal aufzugeben. Im Gegenteil: 32 der Befragten wollen

die eigene Schlachtung sogar noch stärken und ausbauen. Elf führen bereits Lohnschlachten für Innungskollegen und Direktvermarkter durch.

Schlachtung braucht Unterstützung

Der Verband wollte im Rahmen seiner Mitgliederbefragung zudem wissen, welche Voraussetzungen für die lukrative regionale Schlachtung erfüllt sein müssen. Dabei stellten sich die amtlichen Gebühren als Hindernis Nummer eins heraus. Einen auskömmlichen Preis wünschen sich fast ebenso viele. Dabei weist der LIV darauf hin, dass dieser wiederum wesentlich von den Gebühren etwa zur Fleischschau beeinflusst wird. An dritter Stelle steht der Wunsch nach staatlicher Förderung. Das interpretiert der Verband weniger als Ruf nach Zuschüssen zu baulichen Investitionen als nach einem staatlichen Handeln, das regionales Schlachten befördert und nicht verhindert.

Und noch ein wesentliches Ergebnis der Befragung stellt Adalbert Wolf im Gespräch mit der afz heraus: „Es ist gewollt, dass die regionale Wertschöpfungskette honoriert wird.“ Schließlich sind die Kunden der Betriebe zum weit überwiegenden Teil bereit, für regionale Herkunft auch einen Aufpreis zu bezahlen. Bei den Geschäftskunden ist das immerhin bei 40 Prozent der Fall. Hier sieht der Landesinnungsmeister Ansatzpunkte für regionale Markenfleischprogramme wie „Bergisch pur“, „SooNahe“ oder die „Regionalmarke Eifel“.

Eine weitere Gesprächsrunde auf Basis dieser Ergebnisse ist bereits in Planung. | afz 9/2021