



Mehr als 2 Mio. Legehennen werden mittlerweile in mobilen Ställen gehalten. Eine Herausforderung ist für viele Betriebe die Vermarktung der Althennen. Fotos: van der Linde (2), Margit Jung (3)

Wohin mit den Althennen aus der mobilen Haltung?

Vermarktung der oft kleinen Herden bringt Herausforderungen

Eier aus der mobilen Haltung von Legehennen sind bei Verbrauchern beliebt, der Absatz ist in der Regel kein Problem. Schwieriger sieht es bei der Vermarktung der Althennen aus. Welche Strategien es gibt, um diesem Problem zu begegnen, erläutern Jutta van der Linde von der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen und Margit Jung, Direktvermarkterin und Inhaberin eines Verarbeitungsbetriebes aus Hessen.

Seit etwa zehn Jahren ist ein steigender Anteil der Verbraucher bereit, mehr Geld für einen gewissen Haltungstatus von Nutztieren auszugeben. Aus diesem Grund erfährt die Mobilhaltung eine verstärkte Wertschätzung und der Landwirt kann mit diesen Systemen wieder aktiv seinen Preis selbst mitbestimmen. Weit über zwei Millionen Legehennen werden aktuell insgesamt in Deutschland in Mobilställen gehalten. Weil Direktvermarkter meist mit kleinen Herden einsteigen und erst mit steigendem Bedarf ihren Bestand vergrößern, gibt es mehr kleine als große Herden. Schätzungen des Bundesverbandes Mobile Geflügelhaltung (BVMG e.V.) zufolge werden derzeit zwischen 2 500 und 3 000 kleine Herden deutschlandweit in Größenordnungen von 100 bis 450 Hennen mobil gehalten. Spätestens nach einer Legeperiode von 12 bis 14 Monaten stellt sich die Frage „Wohin mit den Althennen?“ Viele Neueinsteiger machen sich

jedoch beim Kauf des Stalles wenig Gedanken darüber, wie nach der Legephase mit den Althennen umgegangen werden soll.

Schlachthennenspedition: Tiere oft nur zum Nulltarif abzugeben

Nicht jeder Mobilbetrieb liegt strategisch so günstig, dass er seine Althennen komplett oder gar überhaupt als Suppenhennen vermarkten kann. Da ist oft der Kontakt zu einem Althennenaufkäufer oder entsprechenden Großabnehmern (Schlachtereien) der bequemere Weg. Oft wird dann erst klar, dass der Hennenhalter bei Abholung kein Geld für seine Tiere erhält, sondern für die Abholung sogar bezahlen muss. Obwohl es logisch nachvollziehbar ist, dass der Spediteur bei Abholung von vielen kleinen Partien, üblicherweise geringen Althennenpreisen und weiten Strecken im Bundesgebiet am Markt kaum große Gewinne

erzielen wird, kommt beim ein oder anderen Mobilhalter ein ungutes Gefühl auf. Oftmals war ja der Einstiegsgedanke, eine andere Art der Lebensmittelproduktion mit mehr Wertschätzung für Tier und Produkt erreichen zu wollen, da passt eine „Entsorgung“ zum Nulltarif nicht ins Gesamtbild. Hinzu kommt, dass kleine Partien bei den großen Schlachtunternehmen für Suppenhennen einen logistischen Mehraufwand bedingen und somit die Kosten beziehungsweise den Ertrag des Unternehmens mindern. Einer von zwei Großschlachtbetrieben für Althennen in Deutschland gibt an, künftig keine Herden von unter 1 000 Tieren mehr abholen zu wollen. Im Gegenzug hören immer mehr kleinere Schlachtereien auf, weil gesetzliche Auflagen und Kosten steigen. Diese Situation dürfte vor dem Hintergrund weiterer, in Betrieb gehender Mobilställe irgendwann zum Problem werden, wenn die Betriebe nicht bei Start schon ein schlüssiges Vermarktungskonzept für ihre Althennen stehen haben. Einzelne Bundesländer fordern solche Konzepte im Rahmen von Genehmigungs- oder Förderverfahren bereits ein.

Quereinsteiger oft nicht ausreichend informiert

Mit Blick auf seine Erlössituation kommt beim direktvermarktenden Betrieb der Gedanke auf, seine Althennen selbst an den Verbraucher veräußern zu wollen. Dies mag für eine Herde von 70 bis 100 Tieren bei entsprechend aktiver Bewerbung noch einigermaßen gelingen, bei Beständen von 200 bis 400 Tieren ist dies eine größere Herausforderung. Der überwiegende Teil der Mobileinsteiger sind Quereinsteiger, die ohne tiefere Kenntnisse von Haltungs- und Gesetzesfragen in das Abenteuer mobiler Legehennenhaltung starten. Wichtig ist es, vorher einen Intensiv- oder Einsteigerkurs besucht zu haben, um sich zumindest über grundlegende Dinge zu informieren. Es herrscht oft die Meinung vor „es wird schon werden, die verkaufe ich dann als Suppenhühner – bei den Kollegen klappt es ja auch.“ Was nicht bedacht wird ist, dass die günstigen Schlachtzeitpunkte für Altherden üblicherweise nach Ostern in den Sommer hinein liegen. Dann ist aber eher das saftige Steak für den Grillabend angesagt, bei sommerlicher Hitze sind die Gelüste nach einer heißen Hühnersuppe im Kundenkreis verhalten. Erreicht eine Legehennenherde ihr übliches Alter zur Schlachtung und möchte der Mobilhalter diese Tiere über seine Direktvermarktung veräußern, stellt sich

ihm zunächst die Frage nach dem Wo. Eine Eigenschlachtung wird meist schnell verworfen, gesetzliche Auflagen und Anforderungen an Räume und Technik stellen sehr schnell klar, dass eine solche Investition für ein bis zwei Schlachtungen von Althennen im Jahr jegliche Wirtschaftlichkeit sprengt, ganz zu schweigen von der benötigten Sachkunde für die Schlachtung.

Logistischen Aufwand bei Schlachtung nicht unterschätzen

Mit viel Glück findet sich im Einzugsgebiet ein Schlachtbetrieb, der die Zulassung zum Schlachten fremden Geflügels hat. Hier sind für die Logistik geeignete Transportkisten und Fahrzeug, bei Entfernungen über 65 km auch noch entsprechende Sachkunde erforderlich. Nicht zu vernachlässigen ist der logistische Aufwand, der zu betreiben ist, um eine Althennenherde in den vermarktungsfähigen Zustand zu bringen. Denn sind die Tiere erst einmal geschlachtet, kann man sie nicht einfach im ungekühlten Zustand einpacken und heimfahren. Sie müssen erst herunter- und durchgekühlt werden. Somit ist am nächsten Tag eine zweite Tour fällig, um das auf unter 4°C heruntergekühlte Lebensmittel abzuholen. Die Kühlkette ist für das empfindliche Produkt Geflügelfleisch beim Transport einzuhalten. Der vorschriftsmäßige Transport hat über ein Kühlfahrzeug oder einen Kühlanhänger am PKW zu erfolgen.

Sehr viel bequemer ist die Dienstleistung der Schlachtung über einen mobilen Schlachtbetrieb einzukaufen, so-



Werden Althennen geschlachtet, muss im Vorfeld für entsprechende Werbung gesorgt werden.

fern einer in der Region verfügbar ist. Dieses Unternehmen fährt auf den Hof und schlachtet die Herde direkt auf seinem ausgestatteten LKW im Lohn. In dem Fall hat der Betrieb für einige Grundlagen zu sorgen, unter anderem gehört dazu, dass er über einen entsprechend leistungsfähigen Kühlraum seine geschlachteten Tiere schnellstmöglich auf die vorgeschriebenen Temperaturen von unter 4°C herunterkühlen kann. Es ist damit zu rechnen, dass künftig der Bedarf an mobilen Schlachteinheiten wächst, weil auch die Anzahl der mobilen Haltungen und somit kleinen Herden weiterhin wächst. Vielen Mobilhaltern und Direktvermarktern von Althennen sind die gesetzlichen Regelun-

gen nicht bis ins letzte Detail geläufig. So werden oftmals gekühlte Suppenhennen als Frischware über einen Zeitraum von fünf bis sechs Tagen an Kunden verkauft. Der Rest wird dann eingefroren und als gefrorene Suppenhennen verkauft. Dies ist jedoch nicht erlaubt! Wer Suppenhennen nicht zeitnah nach der Schlachtung einfriert, darf diese nicht mehr an Endkunden veräußern, sondern allenfalls zu durchgegarnten Produkten verarbeiten. Für eine solche Verarbeitung sind umfangreiche Genehmigungsverfahren und finanzielle Aufwendungen erforderlich, welche die wenigsten Kleinbetriebe in Angriff nehmen.

Verarbeitung von Althennen

Margit Jung, engagierte Direktvermarkterin und Mitgliedsbetrieb im BVMG, hat diesen Schritt gewagt. Familie Jung betreibt in ihrem landwirtschaftlichen Betrieb aus dem hessischen Fronhausen im Landkreis Marburg-Biedenkopf mittlerweile sechs Hühnermobile in verschiedenen Größenordnungen. Eine Abgabe von Althennen zum Nulltarif kam für Margit Jung nicht in Frage, ihr ging es um volle Wertschöpfung sämtlicher Produkte aus den Mobilställen. Mit dem Wachstum des Mobilhennenbestandes wuchsen auch stetig die Anforderungen der zuständigen Genehmigungsbehörde. Es musste in ein Kühlhaus für Geflügel und ein Gefrierhaus investiert werden, weiterhin in Verpackungs- und Verarbeitungsraum, Sozialräume für Mitarbeiter, Packstelle für Eier, Gewerbekü-



Hühnersuppe ist eher in den Wintermonaten gefragt, bei der Produktion muss daher unter Umständen die Konservierung eingeplant werden. Es dürfen nur Schlachthennen, welche in einem EU-zugelassenen Schlachtbetrieb geschlachtet wurden, einer Verarbeitung zugeführt werden.

che, Büroräume, Lager und natürlich ein kleiner Laden. Ein Umbau, der im sechsstelligen Bereich lag, war überhaupt nicht mehr zu vermeiden. Für Margit Jung war das ein Schritt in die richtige Richtung für die betriebliche Weiterentwicklung. Ihrer Ansicht nach stirbt die Generation, die regelmäßig Suppenhühner kauft und verarbeitet langsam aus. Mit dieser Erkenntnis und vielen Überlegungen wurde die Genehmigungserlangung zur Verarbeitung ihrer Suppenhühner im eigenen Betrieb in Angriff genommen, jüngst wur-

de die EU-Zulassung zur Vermarktungsmöglichkeit an LEHs aufgesattelt.

Grundvoraussetzung zur Verarbeitung ist die Schlachtung der Althennen in einem EU-Betrieb. Ohne die EU-Nummer des Schlachtbetriebes ist eine Verarbeitung nicht gestattet. Umfangreiche Dokumentationspflichten sind zu berücksichtigen. HACCP-Konzept, Rückstellproben, Kennzeichnung von Chargen, Speicherung Autoklavierungsdiagramme sind nur ein Bruchteil der Pflichten, die auf einen solchen Betrieb zu kommen. Lange bevor eine

EU-Zulassung angegangen wird, muss man sich über die Art der Verpackung Gedanken machen. Hühnersuppe ist ein empfindliches Produkt und kippt schnell um. Hier kommt nur eine thermische Haltbarmachung in Frage. Eine Halbkonzerve muss nach dem Kochdurchgang durchgehend gekühlt werden und ist maximal sechs Monate haltbar.

Investitionskosten für die Vermarktung vorher abwägen

Spielt ein Mobilhalter mit dem Gedanken, seine Schlachthennen verarbeiten zu lassen, muss er sich über die Größenordnungen im Klaren sein: 160 Legehennen ergeben in der Verarbeitung schnell 350 bis 400 Gläser Suppe mit etwa 380 ml Inhalt. Nicht jeder Landwirt hat entsprechend große Kühlräume, um 350 bis 400 Gläser Hühnersuppe zu lagern, bei einem Mobilstall mit 400 Althennen sind es rund 1 000 Gläser. Eine Vollkonzerve dagegen kann ungekühlt überall stehen und hat ein Mindesthaltbarkeitsdatum von zwölf Monaten. Hier macht sich die Anschaffung eines Autoklaven allemal bezahlt. Bei der Anschaffung dieses Gerätes und sonstigen, räumlichen Einrichtungsgegenständen müssen schnell noch einmal 30 000 Euro zusätzlich aufgebracht werden. Hinzu kommen Kosten für Autoklavenschulungen, EU-Zulassung, Produktbeprobungen, Gewerbeanmeldung, Arbeitskleidung, Etikettenprüfung, Druckkosten, Verpackungslizenzen und sonstige Entsorgungskosten. Eine grundlegende, erfolgsabhängige Entscheidung trifft der



Schlachträume zur Verarbeitung von Geflügel müssen besonderen EU-Vorschriften genügen. Hinzu kommt, dass nicht jeder Schlachthof Fremdgeflügel verarbeiten darf. Beim Abtransport der Tiere muss zudem darauf geachtet werden, die Kühlkette nicht zu unterbrechen. Die Schlachtung und Verarbeitung von Althennen muss gut organisiert und durchgerechnet werden.

Verarbeiter bei der Wahl der Verpackung. Suppe im Glas oder Weckglas bietet sich hier an, der Verbraucher möchte sehen, was er kauft. Die Optik der Hühnersuppe und ein ansprechendes Etikett tragen entscheidend zum Erfolg der Vermarktung bei. Der Betrieb Jung verarbeitet für Mitglieder des BVMG Hühnersuppe im Glas mit oder ohne Gemüse und Fond im Lohn. Für ein Glas Hühnersuppe mit Gemüse lassen sich je nach Region des Betriebes zwischen fünf bis sechs Euro in der Direktvermarktung erzielen. Hühnersuppe ist Saisonware, die absatz-

stärkste Zeit ist von September bis April. Fazit: Die Vermarktung von Hennen aus mobiler Haltung ist kein „Selbstläufer“. Der Erfolg ist überwiegend vom persönlichen Engagement und Geschick des Hühnerhalters abhängig. Hilfen bieten die Werbematerialien, die der BVMG erstellen ließ. Eine frühzeitige Bewerbung ist empfehlenswert, auch aktives auf die Verbraucher zu gehen und gleich ein leckeres Rezept an die Hand geben zu können, bringt das Lebensmittel Suppenhuhn dem Hobbykoch von heute wieder näher. ■

ben, wenn kein anderes Verfahren zur Verfügung steht.

Folgende Betäubungsverfahren sind für mobile Geflügelschlachtanlagen geeignet und in der Regel tierschutzgerechter in der Anwendung als der Kopfschlag:

- Manuelle Elektrobetäubungsanlage (sogenanntes „Elektro-V“), zum Beispiel von Westerhoff.
- Spezielle Bolzenschussapparate für Geflügel, zum Beispiel von Dick.

Es gibt keine Aufzeichnungspflicht für Schlüsselparameter der Betäubung (§ 14 der nationalen Tierschutz-Schlachtverordnung sieht eine Aufzeichnungspflicht vor. Doch gemäß § 15 dieser Verordnung gilt dies nicht für registrierte Geflügelschlachtbetriebe, die nur an Endverbraucher abgeben). Eine mikrobielle Untersuchung auf Salmonellen ist ab einer Bestandsgröße von 350 Legehennen, 500 Puten, 500 Masthähnchen empfohlen (laut Beschluss AFFL 10/2013, AFFL: Arbeitsgruppe Fleisch- und Geflügelfleischhygiene und fachspezifische Fragen von

Mobile Schlachtstätten – was ist zu beachten?

Möglichkeit zur Schlachtung kleinerer Stückzahlen

Mobile Geflügelställe zur Produktion von Freilandeiern finden zunehmend Verbreitung. Vielerorts jedoch fehlt es an geeigneten Geflügelschlachtstätten, die in der Lage sind, kleinere Partien anzunehmen. Das Lebensmittelrecht erlaubt, dass registrierte Geflügelschlachtbetriebe bis zu 10 000 Tiere pro Jahr schlachten dürfen, ohne eine EU-Zulassung erwirken zu müssen. Sie dürfen jedoch keine Lohnschlachtung für andere Geflügelbetriebe durchführen. Eine mobile Geflügelschlachtung könnte den regionalen Bedarf an Schlachtung kleiner Stückzahlen für Direktvermarkter decken. Eine Veranstaltung der Aktionsgemeinschaft Echt Hessisch widmete sich diesem Thema. Dr. Andrea Fink-Keßler und Dr. Veronika Ibrahim vom Verband der Landwirte mit handwerklicher Fleischverarbeitung haben auf Basis der dort gehaltenen Vorträge zusammengefasst, was zu beachten ist.

Rechtliche Voraussetzungen für Geflügel-Direktvermarktung mit eigener Schlachtung (hofeigener Schlachtraum) sind: Geflügel-Direktvermarkter dürfen nur hofeigenes Geflügel in einem hofeigenen Schlachtraum schlachten und dies bis zu 10 000 Stück pro Jahr. Sie müssen diese Schlachtstätte beim Veterinäramt registrieren lassen und dürfen keine Lohnschlachtung für andere kleine Geflügelhalter durchführen. Wenn mehr als 10 000 Stück Geflügel pro Jahr geschlachtet werden sollen, oder Lohnschlachtungen durchgeführt werden, dann ist eine EU-Zulassung gemäß der Verordnung (EG) 853/2004 notwendig. Die Hygiene-Auflagen für registrierte Geflügelschlachtstätten sind in der Anlage 3 Tier-LMHV (siehe Kasten) zusammengefasst. Die wichtigsten Forderungen aus Anlage 3 Tier-LMHV sind:

- Handwaschbecken mit berührungsfreier Armatur,
- Kühleinrichtung: schnell auf 4 Grad Celsius herunterkühlbare Schlachtkörper gewährleistet,
- erforderlichenfalls abschließbarer Konfiskatbehälter,
- Einrichtungen, die Boden- und Wandkontakt verhindern.

Für die Schlachtung notwendig ist ein Sachkundenachweis (nach § 4 Absatz 8 Tierschutz-Schlachtverordnung) für die Tätigkeiten Handhabung/Pflege, Ruhigstellen, Betäuben und Töten von Geflügel. Die Schlacht tieruntersuchung muss mindestens zweimal jährlich in Form einer Gesundheitsüberwachung durch die zuständige Behörde (das heißt den Amtstierarzt oder beauftragte amtliche Tierärzte) erfolgen, damit das geschlachtete Geflügel auch an örtliche Einzelhandelsgeschäfte abgegeben werden darf (§ 7 Abs. 1 Tier-LMÜV). Ohne diese Untersuchung darf das Geflügel nur direkt ab Hof an den Endkunden verkauft werden (Ausnahmeregelung gemäß § 3 Abs. 1 Satz 2 Tier-LMHV).

Sorgfältige Betäubung ist besonders wichtig

Von besonderer Bedeutung ist die Betäubung der Tiere. Die Tierschutz-Schlachtverordnung gibt dazu folgende Auskunft:

- Der Kopfschlag ist nur zulässig, wenn die Tiere bis zu 5 Kilogramm wiegen.
- Eine Person darf nicht mehr als 70 Tiere pro Tag mit Kopfschlag betäu-

ANFORDERUNGEN AN DIE HYGIENE, RECHTLICHES

Verordnung über Anforderungen an die Hygiene beim Herstellen, Behandeln und Inverkehrbringen von bestimmten Lebensmitteln tierischen Ursprungs (Tierische Lebensmittel-Hygieneverordnung – Tier-LMHV), Anlage 3 (zu § 3 Absatz 1 Satz 1 Nummer 4), Anforderungen an die Abgabe kleiner Mengen von Fleisch von Geflügel oder Hasentieren (Fundstelle: BGBl. I 2018, 493):

Fleisch von Geflügel oder Hasentieren darf nur in Räumen gewonnen oder behandelt werden, in denen:

- Handwascheinrichtungen für das mit unverpacktem Fleisch umgehende Personal, die so ausgelegt sind, dass eine Kontamination nicht weitergegeben werden kann,
- Desinfektionseinrichtungen für Arbeitsgeräte mit einer Wassertemperatur von mindestens + 82 °C oder alternative Systeme mit gleicher Wirkung,
- Vorrichtungen oder Behältnisse, die verhindern, dass Fleisch unmittelbar mit dem Fußboden oder den Wänden in Berührung kommt,
- erforderlichenfalls abschließbare Einrichtungen für die Kühlung von tierischen Nebenprodukten im Sinne des Artikels 3 Nummer 1 der Verordnung (EG) Nr. 1069/2009,
- Kühleinrichtungen, die gewährleisten, dass das Fleisch so schnell wie möglich auf die Innentemperatur von + 4 °C herabgekühlt und diese Temperatur bei der Lagerung eingehalten wird, vorhanden sind oder die unmittelbar an einen Raum angrenzen, in dem diese Einrichtungen vorhanden sind.

Fink-Keßler, Ibrahim



Mobile Schlachthanhänger können von mehreren Landwirten gemeinsam genutzt werden oder ein Dienstleister kommt auf den Hof und führt die Schlachtungen durch. Werkfoto

Lebensmitteln tierischer Herkunft der Länderarbeitsgemeinschaft Verbraucherschutz). Es sollen je 30 Gramm Halshautprobe von insgesamt 5 Schlachtieren als Stichprobe entnommen werden.

Schlachtabfälle als Kategorie 3-Material entsorgen

Die Schlachtabfälle müssen als Kategorie 3-Material entsorgt werden. Dazu zählen auch Tierkörper, die nicht an einer auf Menschen übertragbaren Krankheit gelitten haben. Andernfalls sind sie als Kategorie 2 zu entsorgen. Der Behälter muss abschließbar sein und vor unbefugtem Zugriff geschützt werden. Nachweise (Abholungsbelege) sind aufzubewahren. Bezüglich der Vermarktung gibt es mehrere Möglichkeiten. Auch aus nicht EU-zugelassenen, nur registrierten Geflügelschlachtbetrieben darf der örtliche Einzelhandel beliefert werden (örtlich, das heißt im Umkreis von weniger als 100 Kilometern). Dieser Einzelhandel muss das Fleisch direkt an die Verbraucher abgeben und darf dieses nicht weiterverkaufen (zum Beispiel an Filialen). Auch der Verkauf über Marktstände auf regionalen Märkten ist möglich. Voraussetzung für die Abgabe an den Einzelhandel ist eine mindestens zweimal jährliche Schlachtieruntersuchung in Form einer regelmäßigen Gesundheitsüberwachung des Bestandes durch einen amtlichen Tierarzt/Amtstierarzt (Tier LMÜV § 7). Diese Bestimmung muss nicht eingehalten werden, wenn ausschließlich einzelne Tierkörper oder deren Teile unmittelbar an den Endverbraucher abgegeben werden.

Für den Lebensmittelunternehmer, der in seiner Schlachtstätte in kleinen Mengen hofeigenes Geflügel schlachten will, sind unter anderem folgende Artikel und Paragraphen als wichtig anzusehen:

- Verordnung (EG) Nr. 178/2002: Artikel 14, 16 und 19
- Verordnung (EG) Nr. 852/2004: Kapitel II, darin auch Anhang II: Allgemeine Hygienevorschriften, Registrierpflicht für die durchgeführten Tätigkeiten
- Nationale Lebensmittel-Hygieneverordnung (LMHV): §§ 3 und 4 und Anlage 1
- Nationale Tierische Lebensmittel-Hygieneverordnung (Tier-LMHV): § 3 und Anlage 3, § 21 Absatz 2 (Aufzeichnungen über den Verbleib der tierischen Nebenprodukte).

Rechtliche Voraussetzung für mobile Geflügelschlachtung

Eine mobile Geflügelschlachteinheit hat viele Vorteile:

- Sie kann von mehreren Landwirten gemeinsam genutzt werden.
- Gemeinsam lohnt sich die Anschaffung einer tierschutzgerechten Elektrobetäubungsanlage.
- Sie benötigt keine EU-Zulassung.

Das Betreiben der Geflügelschlachtanlage gilt nicht als Lohnschlachtung, da das gemietete Schlachtmobil auf dem Hof steht und rechtlich gesehen, dann als „Besitz“ des Betriebsleiters betrachtet wird. Diese Rechtsauslegung ist jetzt amtlich durch den Beschluss der 32. AFFL-Sitzung vom November 2018. Die AFFL – Arbeitsgruppe Fleisch- und Geflügelfleischhygiene und fachspezi-

fische Fragen von Lebensmitteln tierischer Herkunft der Länderarbeitsgemeinschaft Verbraucherschutz. Achtung: auch hier darf nur hofeigenes Geflügel geschlachtet werden.

Ein Tierhalter kann sich folglich die mobile Schlachtanlage mieten und darf eine Person mit Sachkundenachweis mit der Schlachtung beauftragen. Diese Person kann auch der Vermieter der mobilen Geflügelschlachtstätte sein. Diese sachkundige Person ist dann der Dienstleister für den Landwirt und seine Tätigkeit unterliegt der Verantwortung des Landwirts und ist nicht zulassungspflichtig.

Der Tierhalter ist verpflichtet, die Tätigkeit bei der zuständigen Behörde zum Zweck der Registrierung zu melden. Die zuständige Behörde kann die mobile Schlachtanlage auf Funktionsfähigkeit und Hygiene überprüfen. Daher ist es empfehlenswert, ein Prüfprotokoll der Sitzbehörde mitzuführen.

Zu beachten sind ferner:

- Beim Betäuben und Schlachten dürfen nur Personen mit Sachkundenachweis nach Tierschutz-Schlachtverordnung mitarbeiten,
- beim Fangen und Transportieren der Tiere darf der Landwirt ohne Sachkundenachweis mithelfen,
- mit unverpacktem Geflügel dürfen nur Personen mit Belehrung nach § 43 Absatz 1 des Infektionsschutzgesetzes und Hygieneschulung nach § 4 LMHV umgehen,
- das Schlachtmobil muss in unmittelbarer Nähe zum Kühlhaus des Landwirts aufgestellt werden,
- die Reinigung und Desinfektion müssen ordnungsgemäß durchgeführt und in Eigenkontrollunterlagen dokumentiert werden.
- Verantwortung: Bei Übergabe des Schlachtmobils wird eine Abnahmeprüfung durch den Landwirt (Mietter) durchgeführt.

Ein Anbieter mobiler Geflügelschlachtung führte seinen Anhänger auf der Veranstaltung vor. Dieser verfügte über: Manuelles Elektrobetäubungsgerät, scharfe Messer, Sterilbecken für Messer, Aufhängevorrichtung für die getöteten Tiere, Entblutwanne, Brühkessel, Rupfmaschine, Arbeitstisch, zwei Handwaschbecken (für unreinen und reinen Bereich) – jeweils mit Seifenspender und Desinfektionsmittelspender, sowie einen Durchlauferhitzer.

Was muss der Landwirt bereitstellen?

Von Seiten des Landwirts muss bereitgestellt werden: Stromanschluss mit Verlängerungskabel, Trinkwasserschlauch, Abflussrinne mit Ableitungs-

rohr, ein Schubkarren oder Transportwagen (für die lebenden Tiere und den Abfall), Plastikkörbe oder Abtropfgestelle für die Schlachtkörper, eine Tonne fürs Konfiskat (Material 3), eine Kühlung/Kühlraum (eventuell mit Schockfroster) in unmittelbarer Nähe und eine Hilfsperson (Transport des Geflügels, der Schlachtkörper und des Abfalls). Die Anlieferung der lebenden Tiere erfolgt durch den Landwirt. Der unreine Bereich war teilweise durch eine Wand vom reinen Bereich getrennt. Der reine Bereich ist durch eine Tür auf der vorderen Seite des Anhängers begehbar. Aus dem reinen Bereich werden die fertig ausgenommenen Schlachtkörper herausgegeben und in die Kühleinrichtung des Landwirtes verbracht. Nach Abschluss der Schlachtung wird die gründliche Reinigung und Desinfektion des Anhängers dokumentiert.

Ökonomische Aspekte

Bei zwei beschäftigten Personen können circa 60 bis 70 Hühner in der Stunde geschlachtet werden. Vier Per-

sonen schaffen es, 110 Hühner die Stunde zu schlachten. Der Materialeinsatz beläuft sich auf Strom, Spülmittel und Desinfektionsmittel. Die durchschnittliche Reinigungszeit für eine Person beträgt etwa 1,5 Stunden nach der Hühnerschlachtung und rund 4,5 Stunden nach der Schlachtung von Gänsen (als Folge des hohen Fettgehaltes).

Die Wartungskosten liegen bei etwa 1 000 Euro pro Jahr (Heizspirale im Kessel und Spaltenschieber), die Anschaffungskosten bei etwa 50 000 Euro. Es stellen sich auch einige versicherungsrechtliche Fragen für Anbieter mobiler Geflügelschlachtung. Zentral ist, dass vermieden wird, Seuchen beziehungsweise deren Erreger von Betrieb zu Betrieb zu schleppen. Daher ist die Desinfektion der mobilen Einheit sehr bedeutsam. Die erfolgreiche Desinfektion wird vom abgebenden Betrieb schriftlich bestätigt. Der Abschluss einer Anhängerversicherung ist ebenfalls notwendig. Das Geschäftsmodell sollte daher möglichst auf Basis einer GmbH betrieben werden, um im Schadensfall das private Vermögen außen vor halten zu können. ■