



Landwirtschaftliches Wochenblatt

Organ des Landesbauernverbandes in Baden-Württemberg



Geflügelhaltung

**Mit dem Bruder
an der Seite**

Eugen Ulmer KG · Wollgrasweg 41 · 70599 Stuttgart
ZKZ 12028 · PVSt · Entgelt bezahlt · Deutsche Post AG

Wer Henne sagt, soll auch Hahn sagen

■ Konzept „Mein Bruderhahn“ vermarktet auch die Hähne

In Zeiten, in denen die konventionelle Geflügelwirtschaft durch die Politik massiv mit unrealistischen Zeitfenstern zum Ausstieg aus dem Kükentöten unter Druck gerät, hat sich der Demeterverband aus ethischen Gründen längst gegen die Geschlechtsbestimmung im Ei entschieden. Somit stehen Eier produzierende Demeterbetriebe künftig vor der Aufgabenstellung, alle Bruderhähne ihrer Legehennen mit aufzuziehen. Der Demeter- und Biolandaufzuchtbetrieb Norbert Südbrock in Nordrhein-Westfalen stellt sich diesen Herausforderungen und hat für seine Kunden Lösungsmodelle im Angebot.

Anlässlich eines selbst initiierten Demeter-Geflügeltages im Herbst 2019 stellte der Biobetrieb Norbert Südbrock in Rheda-Wiedenbrück sein neues Bruderhahnkonzept vor. Zuvor waren immer wieder Kunden mit Fragen auf ihren Aufzuchtbetrieb gekommen. Diese Situation der allgemeinen Ratlosigkeit in den Betrieben veranlasste Lebenspartnerin Babette Sauerland dazu, sich Gedanken über mögliche Lösungen zu machen. Sie sammelte über einen längeren Zeitraum Fragen und Meinungen und schaute zeitgleich am Markt, welche Initiativen es bereits gab, die Lösungsansätze für Legebetriebe anbieten. Es kristallisierte sich recht schnell heraus, dass es sich bei den Initiativen immer um Einzelkonzepte handelt, in die sich ein Teilnehmer einfügen kann.

In den direktvermarktenden Biobetrieben stellt die Eierproduktion jedoch zumeist nur einen von mehreren Betriebszweigen dar.

Oftmals stehen mehrere Legehennengruppen verschiedenen Alters in überschaubaren Größenordnungen innerhalb eines Betriebes, um die kontinuierliche Versorgung des Hofladens mit Eiern über das Jahr zu gewährleisten.

Ein Hahn je Henne

Da Gebäude in landwirtschaftlichen Betrieben nicht im Übermaß verfügbar sind, stellt die künftig von Demeter geforderte Bruderhahnaufzucht „Ein Hahn je Henne“ eine große Herausforderung für diese Betriebe dar. Hinzu kommt, dass nicht jeder Eier produzierende Betrieb auf die Fleischvermarktung



■ ZUM THEMA

Familienbetrieb

Der Familienbetrieb Südbrock zieht seit etwa 100 Jahren Junghennen auf, stellte den Betrieb 1993 auf ökologische Aufzucht um und setzt sich demzufolge seit rund 26 Jahren mit den Besonderheiten der ökologischen Aufzucht auseinander. Hier wurden spätestens nach Beitritt zum Demeterverband zusätzlich umfangreiche Umbauten und Investitionen notwendig. Heute ist der Betrieb zusätzlich auch Bioland zertifiziert. ■





1 Bruderhähne im Mobilstall. | **2** Gemeinsamer Einsatz für die gezielte Bruderhahnvermarktung (v. l.): Ute Rönnebeck, GF Demeter NRW, Betriebsinhaber Norbert Südbrock, Babette Sauerland, Initiatorin „Mein Bruderhahn“, und Demeter-Berater Hans-Josef Kremer. | **3** Für Hofläden und den Lebensmittel Einzelhandel wurde eine breite Produktpalette entwickelt. |

Fotos: farmermobil (1), van der Linde

oder -verarbeitung ausgelegt ist. Prozesse also, die unweigerlich am Ende einer jeden Bruderhahnaufzucht stehen und für die die Betriebe individuell für sich passende Lösungen finden müssen.

Im Spätsommer legte der Aufzuchtbetrieb dann sein Angebot inklusive eingetragenen Markensiegel vor. Vom Ablauf her wird mit jedem Junghennen abnehmendem Legehennenbetrieb ein Kooperationsvertrag zwischen dem Aufzüchter und dem Ablegebetrieb für die jeweilige Legeperiode geschlossen. Der Ablegebetrieb entscheidet sich dabei für die von ihm gewünschte und auf seinen Betrieb passende Form (siehe Kasten). Ab Ankunft der Bio-Legehennen und Abschlagszahlung für

die Aufzucht der Hähne wird ein Zertifikat ausgestellt und die Eier/Produkte aus der betroffenen Herde können mit dem Siegel „Mein Bruderhahn“ ausgelobt werden. Empfohlen wird ein Aufschlag in Höhe von 0,01 bis 0,03 Euro pro Ei/Produkt entsprechend der Vermarktungsmöglichkeiten. Dieser Aufschlag verbleibt beim Ablegebetrieb und muss nicht abgeführt werden, somit entfallen zusätzliche Verwaltungskosten. Der Aufschlag soll im eigenen Betrieb den Kauf der Bruderhähne/Bruderhahnprodukte auffangen.

Für die Transparenz gegenüber abnehmenden Betrieben, Kontrollinstanzen und seinem Verband wurde mit einem Programmierer eigens ein Programm erstellt: Ergebnis war

ein Berechnungsprogramm, welches die verwertbare Schlachtausbeute mit den abgenommenen, fertigen Produkten im Glas oder auch in Rohfleischform abgleicht. Dabei wurden variable Parameter eingebracht, zum Beispiel kann bei einem „schlechteren“ Durchgang das Bruderhahngewicht angepasst werden, damit das Programm mit realen Werten arbeitet. So ist allen Partnern im Verbund eine faire Abwicklung garantiert.

Die teilnehmenden Betriebe können Detailansichten im Betrieb Südbrock abrufen, wo sie im laufenden Legehennendurchgang mit ihren Abnahmemengen stehen. Im Ergebnis wird nachvollziehbar dargestellt, wie viele Bruderhähne der Legehennenbetrieb zum Zeitpunkt XY schon abgenommen hat. Es zeichnet sich bereits jetzt – nach fünf Monaten – ab, dass die Produkte so gut in den Hofläden laufen, dass einzelne, kleinere Mobilstallbetreiber ihr Bruderhahnkontingent auf den laufenden Legehennendurchgang längst vollständig abgerufen haben.

IM FOKUS

Mögliche Varianten

1. Lebende Abnahme/Kauf durch den Ablegebetrieb:

- Kauf als Küken (1. bis etwa 14. Tag) und Aufzucht beim Ablegebetrieb,
- Kauf als Voraufzucht, Abnahme 6. bis 8. Lebenswoche (LW),
Vorteil: verringertes Verlustrisiko, Grundimmunisierung ist abgeschlossen,
- Kauf Endmasttiere - maximal 18 LW – Transportlogistik Schlachthof nach Absprache.

2. Veredelte Abnahme durch den Ablegebetrieb:

- Durch Abnahme fertiger Bruderhahn-Produkte

zum Verkauf in eigenen Verkaufsstätten (z. B. Hofläden, Automaten und belieferten „Partnerbetrieben“ wie Naturkostläden, Kollegen etc.).

3. Keine Abnahme durch den Ablegebetrieb:

- Keine Abnahme der Bruderhähne oder deren Produkte durch den Ablegebetrieb. Gegen Kostenbeteiligung pro Tier übernimmt dies ein anderer Betrieb und überträgt das Zertifikat und damit die Berechtigung zur Auslobung der Eier/Produkte an den Ablegebetrieb. ■

Betriebe arbeiten zusammen

Im Moment der „schwarzen Null“ und weiterer Abnahme von Bruderhahnprodukten tritt Phase 2 in Kraft: in dem Moment schafft der Betrieb Bruderhahn-Abnahmekapazitäten für andere Betriebe, die zwar Legehennen haben, denen aber im Gegenzug die Optionen fehlen, Bruderhahnprodukte überhaupt vermarkten zu können. Dies hängt von der Lage des Betriebes und seiner eigenen Vermarktungssituation ab, ein fehlender Hofladen oder Automat können hemmende Faktoren sein.

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 8



NACHGEFRAGT BEI MATTHIAS KÜHN

Matthias Kühn bewirtschaftet einen Demeterbetrieb mit Legehennenhaltung und einer Edelmilcherei in Kalteiche in Nordrhein-Westfalen. | Interview: Jutta van der Linde



Foto: privat

Direkt und regional

BWagrar: Herr Kühn, Sie sind Legehennenhalter im Demeterverband. Was bedeutet die Initiative „Mein Bruderhahn“ für Ihren Betrieb?

Matthias Kühn: Für unseren Betrieb ist die Initiative „Mein Bruderhahn – wir machen mit“ eine gute Möglichkeit, die Produkte der Bruderhähne unserer Hennen, die auf dem Betrieb Südbrock aufwachsen, an unsere Kunden zu vermarkten. Ich sehe da vor allem den Vorteil, dass in unserem Fall alle Beteiligten regional in Nordrhein-Westfalen ansässig sind und wir auch ausschließlich hier vermarkten. Das macht die Initiative für uns und unsere Kunden interessant und gläsern, da wir als landwirtschaftliche Betriebe direkt und regional zusammenarbeiten.

BWagrar: Welches der drei Angebote des Bio-Aufzuchtbetriebes Südbrock würde am besten in Ihr Betriebskonzept hineinpassen und warum?

Matthias Kühn: Da wir auf unserem Hof keine Bruderhähne aufziehen können, nutzen wir die Möglichkeit, die Brüder unserer Legehennen geschlachtet zu nehmen und auch Bruderhahn-Produkte in verarbeiteter Form (Suppe, Frikassee und Wurstwaren) abzunehmen. Hier freut mich natürlich, dass ein regionaler Schlachtbetrieb gefunden wurde und die Tiere keine weiten Anfahrtswege zum Schlachter haben. Regionalität und Demeter-Qualität, für die sich die Kunden hoffentlich begeistern. ■

4 Zu jeder Henne einen Hahn: Die Bruderhähne werden gemästet, verarbeitet und gezielt regional vermarktet. | Foto: farmermobil

In Variante 3 werden von einem errechnetem Produktionspreis von 5,50 bis 6,00 Euro zunächst die Kosten (Werbeflyer, Logistik, Erstellung von Nährwerttabellen, EAN-Codes usw.) des Systems abgezogen. Der Rest fließt an den Betrieb in Phase 2 als „Rückvergütung.“ Zu den Anteilen kann derzeit noch keine Aussage getroffen werden, da sich das System aufgrund der wenigen Monate Laufzeit gerade erst einpendelt. Ersten Prognosen zufolge zeichnet es sich ab, dass es sich auf Werte von 50 Prozent Systemkosten : 50 Prozent Rückvergütung einpendeln könnte. Dieses immer vor dem Hintergrund der genauen Bewertung über das Berechnungsprogramm. Fairness und Nachvollziehbarkeit für die teilnehmenden Partner ist oberstes Gebot.

Vor diesem Gedanken ist es auch nicht nötig, zur gelieferten Legehennenherde sämtliche Bruderhahnprodukte gleich mit zu erwerben. Dem Betrieb Südbrock war klar, dass es in landwirtschaftlichen Betrieben immer wieder finanziell „Gute Zeiten & schlechte Zeiten“ geben kann, darüber hinaus hat nicht jeder Betrieb entsprechende Lagerkapazitäten.

Daher rufen die Abnehmer nach Bedarf ab, es besteht einzig die vertragliche Verpflichtung, die Brüder im laufenden Legehennendurchgang (nicht Kalenderjahr!) unterzubringen.

Nach Veröffentlichung des neuen Konzeptes explodierte die Nachfrage durch teilnahmewillige Betriebe förmlich, mit einem derartigen Andrang hatte Südbrock nicht gerechnet. Selbst erste konventionelle Betriebe unterstützen die Idee mit der Abnahme von Bruderhahnprodukten und vermarkten diese in ihren Hofläden. Es gab auch bereits Anfragen vom Bio-Großhandel, diese gibt er an die entsprechenden Partnerbetriebe in der jeweiligen Region weiter. Norbert Südbrock sieht sich hier eher als Vermittler und möchte sein noch junges System nicht durch übermäßige Verwaltungskosten aufblähen.

Breite Palette an Produkten

Für die Schlachtung arbeitet der Aufzüchter mit der regionalen EU-zertifizierten Schlachtereier Ardeyer Landhähnchen GmbH & Co. KG zusammen, die Verarbeitung findet im Partnerbetrieb Hofgut Schloss Hamborn statt. Bereits jetzt wurde eine attraktive Palette von Produkten für Hofläden und Lebensmittel Einzelhandel erstellt: Geflügelwurstaufschnitt, Geflügel-Wiener, Hühnerbrühe, Hühnerfri-

kassee, Grillwürstchen, Frikadellen, Bruderhahn-Bolognese und jüngst kam eine Currywurst hinzu.

Südbrock selbst stützt sein System durch Aufzucht von Bruderhähnen im eigenen Betrieb. Dafür wurde vom Mobilhersteller farmermobil eigens ein Prototyp für 2000 Bruderhähne gebaut. Babette Sauerland engagiert sich als Fachgruppensprecherin im Bundesverband Mobile Geflügelhaltung. Der Betrieb zieht die Bruderhähne im Mobilstall bis maximal zur 18. Lebenswoche (LW) auf. Diese Entscheidung wurde vor allem vor dem Gesichtspunkt des Tierwohls getroffen, da die Hähne ab der 16. LW in die Geschlechtsreife gelangen. Ab der 18. LW können verstärkte Rangordnungskämpfe zu Verlusten und Verletzungen führen, letztere wurden an Schlachtkörpern nachgewiesen. Betrieb Südbrock befindet sich momentan in intensiver Erfassungs- und Dokumentationsphase der Schlachtausbeute in den verschiedenen Altersstadien, um mit belastbarem Datenmaterial seine Auswertungen für teilnehmende Betriebe und die Marke „Mein Bruderhahn“ weiter zu verfeinern. Derzeit kann man sagen, dass bei einem 16 Wochen alten Hahn mit 2,13 Kilo Lebendgewicht etwa 49 Prozent verwertbares Fleisch für die „Mein Bruderhahn-Produkte“ anfallen. | Jutta van der Linde, Geflügelfachberaterin, Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen ■