

Manchmal ist weniger mehr

Ist wirtschaftlicher Erfolg ohne Wachstum möglich? Ein Landwirt vom Niederrhein hat die Antwort. Er suchte eine Alternative und fand sie. Seit 2014 züchtet er sein Weseler Landschwein – das Obrighovico.

SCHWEINEVERMARKTUNG

Aktiv neue Wege gehen

Manchmal ist weniger mehr

Mäster und Metzger

Regional punkten

Mit Frischluft und Auslauf



Fotos: Schulz-Gahnen

Nicht nur äußerlich fallen die Duroc-Kreuzungen auf. Geschmacklich bestechen sie durch mehr intramuskuläres Fett.

Zwei Tage alte Ferkel liegen selig säugend an der Sau. Diese döst zufrieden im Stroh. Holger Vens' Schweine sehen jedoch anders aus als in den meisten Ställen Deutschlands. Seine Schweine haben braun-rote Borsten und Schlappohren. Denn der Landwirt aus Obrighoven besamt seine Deutsche-Landrasse-Sauen mit Duroc-Sperma. Er nennt seine Kreuzung Obrighovico. Abgeleitet von dem Namen seines Heimatortes und der spanischen Rasse Iberico, soll der Name für Regionalität und Qualität stehen. Der 47-jährige hält 60 Landrasse-Sauen und mästet ihre Nachzucht konventionell im geschlossenen System. Rund 10 % seiner Sauen und Mastschweine sind mittlerweile Obrighovicos. Auf seinen 40 ha Ackerland baut er das Getreide für seine Schweine an. Zusätzlich hält der Familienvater eine Handvoll Mutterkühe zur Pflege seiner Streuobstwiese. Nach der Übernahme des Hofes stellte sich Holger Vens die Frage: „Wachsen oder weichen?“ Die meisten seiner Kollegen gingen den Schritt in Richtung Wachstum. Für den heute 47-jährigen

war das keine Alternative. In seinen Augen war der Markt bereits gesättigt.

Wachsen oder weichen?

Er suchte einen Weg, um den Hof zu erhalten und schaffte 2014 mit dem Obrighovico eine Marke, deren „Wertschöpfung deutlich höher ist als die des normalen Mastschweins“, wie er betont, ohne ins Detail zu gehen.

Dem Landwirt war qualitativ hochwertiges Fleisch wichtig, das sich

vom Gewohnten abhebt. Daher die Idee, Durocs einzukreuzen. Denn die sehen schon rein äußerlich durch die rötlichen Borsten anders aus als „normale“ Schweine. Vor allem aber: Das Fleisch schmeckt saftiger, da Durocs mehr Fett einlagern. Dieses „intramuskuläre Fett“ sorgt für eine Marmorierung von Kotelett und Schinken. Zu Beginn nutzte der Betriebsleiter Sperma des Dänischen Duroc.

Kurz gefasst

- Um weder wachsen noch weichen zu müssen, setzt Holger Vens auf Sauen aus Duroc-Kreuzung.
- Der Weg der Vermarktung war lang und mühsam.
- Mit seinen Obrighovicos steigerte er die Wertschöpfung seiner Schweine deutlich.
- Der Landwirt hat mit seinem Abnehmer einen Festpreis ausgehandelt.



Foto: Vens

Landwirt Holger Vens und seine Söhne sind von den Obrighovicos überzeugt.

sätzlich zum eigenem Getreide füttert Holger Vens zugekauft Soja und Mineralfutter mit pflanzlichen Zusätzen. Die verursachen zwar zusätzliche Kosten. „Aber die Kräuter geben dem Fleisch seinen Eigengeschmack“, ist Holger Vens überzeugt.

Teuerster Schinken

Die Vermarktung der Spezial-Schweine war die schwierigste Aufgabe. Zunächst versuchte Holger Vens eine Kooperation mit einem Supermarkt. Doch diese zerbrach aufgrund von vermarktungstechnischen Problemen.

„Das System Supermarkt funktioniert nicht, denn dort sind nur Teilstücke gefragt“, hat Holger Vens einen Schlussstrich unter diesen Abnehmerkreis gezogen.

Doch er gab nicht auf, sondern wendete sich an den Fleischerverband. So fand er Kontakt zu einem Metzger. Nach vorsichtigem Start holt die Metzgerei „Stierfleisch“ mittlerweile wöchentlich rund neun Schweine bei Holger Vens ab. Dies ist ein besonderer Schlachter, der ausschließlich Tiere vermarktet, deren Herkunft er kennt. „Stierfleisch“ in Mettmann bei Düsseldorf verkauft mit 8,99 €



Neues Konzept in altem Stall: Sauen und Ferkel stehen im Betrieb Vens auf Stroh, Mastschweine auf Spalten.

pro 100 g einen der teuersten in Deutschland produzierten Schinken. Der Landwirt hat mit seinem Abnehmer einen Festpreis ausgehandelt, sodass sich sein Mehraufwand lohnt. Der Preis orientiert sich an der Gewinnspanne des Metzgers. Für die Obrighovicos zahlt dieser mehr als für die „normalen“ Tiere, da die Produktion der Duroc-Kreuzung teurer ist. Die Festpreise werden einmal

jährlich verhandelt.

Seit November letzten Jahres hat ein Gastronom aus Wesel ebenfalls Interesse an dem besonderen Fleisch. Er verwertet nicht nur die edlen Teilstücke, sondern das ganze Tier. So finden die Gäste in seiner Speisekarte unter anderem

Schweinekopf-Carpaccio. Ein nahe gelegener Schlachter zerlegt die Tiere je nach Bedarf.

Über diese beiden Schienen vermarktet der Schweinehalter rund 500 Tiere pro Jahr mit deutlichem Aufpreis. Davon sind etwa 125 Obrighovicos.

Die restlichen Schweine gehen mit 118 kg Lebendgewicht an einen Schlachthof. Dort werden sie mit dem Autofom-Gerät klassifiziert und nach Indexpunkten und VEZG-Notierung bezahlt.

Restrisiko bleibt

Mit seinem Obrighovico hat der niederrheinische Landwirt Neuland in der Vermarktung betreten. Dass er die bestehenden Ställe nutzen konnte und keine größeren Investitionen tätigen musste, hat

ihm den Einstieg erleichtert. Das war auch gut so. Denn in der ersten Zeit legte Vens Geld drauf, da sich die stärkere Fetteinlage und die geringeren Tierleistungen negativ in der Wirtschaftlichkeit niederschlugen. Erst seit „Stierfleisch“ für Kontinuität in der Vermarktung sorgt, rechnet sich das Konzept. Nach eineinhalb Jahren Zusammenarbeit haben sich Mengen und Preise eingespielt. Per Handschlag vereinbarte er und seine Partner die geschäftlichen Details.

Doch ein Restrisiko bleibt: Falls seine Abnehmer abspringen, fehlt dem Landwirt nicht nur der Zuschlag für die Obrighovicos. Sondern der höhere Fettanteil führt sogar dazu, dass er seine Obrighovicos unter dem Preis für konventionell gehaltene Schweine verkaufen muss.

Nach eineinhalb Jahren der Zusammenarbeit mit dem niederbergischen Metzger blickt Holger Vens positiv in die Zukunft. Sein Plan ist aufgegangen. Ohne groß zu investieren, erzielt er mit 60 Sauen und ihren Nachkommen Einkommen und kann davon leben. „Wachstum ist nicht immer die Antwort“, lautet sein Resümee. „Wenn die Vermarktung passt, reicht es völlig aus, wenn man mit dem, was man hat, wirtschaftlich arbeitet.“ Laura Schulz-Gahmen



Kleine Sommer-Auktion

Ein kleines Angebot an Zuchttieren stand bei der Auktion der Rinder-Union West (RUW) zur Auswahl. Trotz angespannter Futtersituation fanden nahezu alle Tiere neue Besitzer – bei rückläufigen Durchschnittspreisen.

Zur Auktion der Rinder-Union West (RUW) wurden am Mittwoch der vergangenen Woche in der Krefelder Niederreinhalle 84 Holsteins aufgetrieben. Sowohl bei den Bullen als auch bei den Färsen stand ein recht kleines Sortiment im Angebot. Trotz angespannter Futtersituation war eine ausreichende Nachfrage am Markt vorhanden: Alle Tiere fanden einen neuen Besitzer, wenngleich die Preise in allen Sparten nachgegeben haben.

Am Bullenmarkt gingen sieben Jungbullen erfolgreich aus der Herdbuchanerkennung hervor. Bis auf einen wechselten diese zügig den Besitzer. Den Tageshöchsterpreis erzielte mit 2100 € Volker Elsermann, Hamminkeln, mit einem Boss-Sohn aus einer schaubewähr-

ten Commander-Tochter. Ein Züchter aus dem Rhein-Sieg-Kreis erhielt den Zuschlag. Im Preisgefüge folgte ein Adventure-Sohn von Gerd Luyven, Kamp-Lintfort, der ebenfalls in den Rhein-Sieg-Kreis verladen wurde. Dieser aus einer Ferrari-Mutter gezogene Jungbulle wechselte für 1600 € den Besitzer. Mit dem gleichen Zu-

schlagpreis verließ der Basic-Sohn aus der Schwengers GbR, Kaarst, den Ring. Mutter und Großmutter beeindruckten durch ihre Dauerleistung mit viel Milchpotenzial. Der Bulle wird zukünftig im Kreis Neuwied stehen.

Beim Zuschlagpreis lagen die Färsen im Mittel bei 1403 € und damit deutlich unter dem Vormonatser-

gebnis. Selbst bei besten Färsen wurde das Bieten jenseits der 1500€-Grenze schwierig.

Das Limit lag bei der von Wolfgang Schüring, Hünxe, vorgestellten Matisse Red-Tochter. Ein Kunde aus dem Rhein-Sieg-Kreis investierte 1800 € für das Tier. Die Färse demonstrierte einmal mehr das Exterieurpotenzial von Matisse Red. Die Einsatzleistung trug das Übrige bei.

Weitere sechs Färsen haben mit dem Zuschlag bei 1700 € ihren neuen Besitzer gefunden: Drei gingen bei einem Preis von 1600 € in neuen Besitz über. Sieben dieser neun Färsen führen als Vater Bullen aus dem RUW-Zuchtprogramm im Papier. Zusätzlich zu Explizit, der bereits einen töchterbasierten Zuchtwert hat, stand insbesondere der Vererber Balu im Blickpunkt. Balu wird bei der kommenden Zuchtwertschätzung einen ersten töchterbasierten Zuchtwert erhalten.

Die nächste Zuchtviehauktion der RUW findet am Mittwoch, 12. September, statt. Dr. Werner Ziegler

Krefelder Zuchtviehpreise

Kategorie	Angebot	verkauft	Preise in €, ohne MwSt.		Vergleich zur Vorauktion in €
			von-bis	Durchschnitt	
Bullen	7	6	1400-2100	1617	-99
Kühe	2	2	1100	1100	-100
Rinder	73	73	900-1800	1403	-141
Kälber	2	2	100	100	+100