

Der vordere Teil des Rindes für Großküchen

Kälbererzeugergemeinschaft Kliniken, Sanatorien und Kurhäuser sollen als Abnehmer für weniger gefragte Fleischstücke gewonnen werden

VON ALEXANDRA DECKER

Allgäu Kliniken, Sanatorien und Kurhäuser will die Kälbererzeugergemeinschaft (KEG) Allgäu, die am Dienstag ihre Jahresversammlung abhielt, in Zukunft verstärkt als Kunden gewinnen. Vorsitzender Georg Abele sieht in diesen Einrichtungen vor allem Abnehmer für das sogenannte Vorderviertel des Rindes. Daraus wird zum Beispiel Fleisch für Tafelspitz oder Gulasch gewonnen. In Privathaushalten und der Gastronomie seien diese Stücke nicht mehr so gefragt wie früher, sagt Abele. Dort würden hochwertige Kurzbratstücke wie Steak, Kotelett oder Filet bevorzugt – alles Teile aus dem Hinterviertel. Deshalb sei das Vorderviertel heute schwerer zu vermarkten. Bei Großverbrauchern jedoch sieht Abele dafür noch Potenzial. „Wenn wir in Krankenhäusern Fuß fassen, bedeutet das rund 1000 Tiere mehr im Jahr, die wir vermarkten können“, erklärt er.

Das Jahr 2010 lief für die KEG insgesamt ruhig. „Wir hatten keine Seuchen und die Preise stiegen an“, fasst Abele kurz zusammen. In Zahlen betrachtet strich die KEG im Wirtschaftsjahr 2009/10 einen Umsatzerlös aus Viehverkäufen von etwas über 5,4 Millionen Euro ein. Das sind rund 510 000 Euro mehr als im Vorjahr. Vieh eingekauft wurde

für rund 5,1 Millionen Euro. Es verbleibt ein Jahresüberschuss von circa 48 000 Euro. Insgesamt wurden über 12 000 Tiere vermarktet. Das sind 1,5 Prozent mehr als 2009.

Seit 2001 beliefert die KEG die Programme „Prima Rind“ und „Prima Kalb“. Damit will sie unter anderem zusammen mit der Firma Feneberg die Vermarktungssituation von Fleisch aus der Region verbessern. Gerade der Absatz von hochwertigem Kalbfleisch ging je-

doch 2010 eher zurück. Der Grund: Der Abnehmerkreis für das hochpreisige Produkt schrumpft, da das Konsumverhalten der Verbraucher oft zu Billigware hin tendiert.

Für „Prima Rind“ liefert die KEG derzeit rund 2000 Tiere pro Jahr. Erklärtes Ziel sind 2500. Beziehe man das genannte Großverbrauchersegment mit ein, kann laut Abele sogar auf 3000 aufgestockt werden. Die Belieferung der Krankenhäuser soll unter dem Dach des Projektes „Vitalzunge“ erfolgen. Dabei handelt es sich um ein Pendant für Großverbraucher zur „Landzunge“, einem Zusammenschluss von Gastronomiebetrieben aus dem Allgäu und Oberschwaben, die regionale Produkte anbieten.

Stabile Vermarktungszahlen

Derartige Markenprogramme haben laut Abele noch viel Potenzial und sie stabilisieren die Vermarktungszahlen, indem sie vertraglich geregelt feste Preise und Abnahmezahlen gewährleisten. Die Bauern müssen dafür bei Haltung und Fütterung Vorgaben einhalten. Zudem ist „Qualität das A und O“, sagt Abele. Die höchsten Preise werden derzeit für Kreuzungen der Rassen Blonde d' Aquitaine und Braunvieh erzielt. Deshalb sind die KEG-Mitglieder angehalten, möglichst viele davon zu züchten.

Die KEG in Zahlen

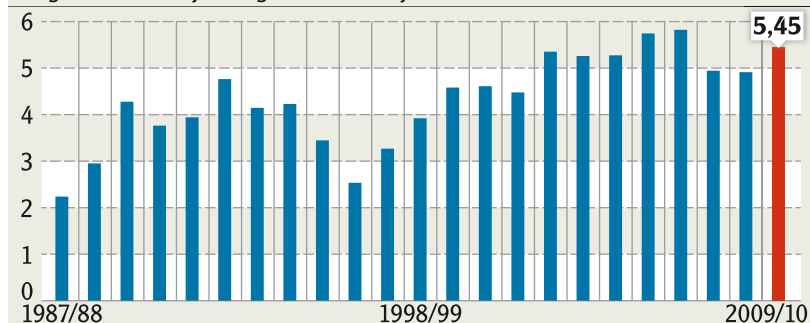
- **Gründung** 1987
- **Sitz** in Lauben (Oberallgäu)
- **Mitglieder 2010:** Nach 33 Abgängen, überwiegend bedingt durch Betriebsaufgaben, und zehn Zugängen sind es 1064 aus dem Allgäu und Teilen Oberbayerns.
- **Vermarktung:** Hauptsächlich werden um die 10 000 Nutzkälber jährlich in die Bullenmast verkauft. Dazu kommen etwa 3500 Färsen (geschlechtsreife Kühe, die noch nie gekalbt haben), Ochsen und Kälber für die Schlachtung.
- **Absatzgebiete** sind Süd-, West- und Ostdeutschland sowie zu einem geringen Anteil Italien, Spanien und Holland.



Georg Abele sieht als Vorsitzender der Kälbererzeugergemeinschaft Allgäu Potenzial in der Belieferung von Großküchen. Foto: Hermann Ernst

Umsatzerlöse aus Viehverkäufen

Angaben für das jeweilige Wirtschaftsjahr in Millionen Euro



QUELLE: KÄLBERERZEUGERGEMEINSCHAFT ALLGÄU W.V.

AZ INFOGRAFIK