

Ringelschwanz bringt Vorteile im Wettbewerb

Fleisch, Milch und Eier ohne schlechtes Gewissen genießen. Das ist immer mehr Menschen wichtig. Der Handel sollte das nutzen. Beispiel: die Ringelswin-Initiative.

Jens Hertling

» Das Wohl und der Schutz von Nutztieren sind vielen Verbrauchern bei ihrem Fleischkonsum wichtig. Sie möchten wissen, ob es den Tieren in der Aufzucht und bei der Haltung gut geht. Für eine bessere Haltung sind viele auch bereit, mehr für Fleisch und Wurstprodukte zu bezahlen. Die Initiative Ringelswin bietet mit Regionalität, Transparenz, Platz, Wintergarten, Offenstall und Unversehrtheit beste Voraussetzungen für diese Verbraucher. „Alles kommt aus der Region Schleswig-Holstein, vom Muttertier über Ferkel und Mastschwein, Schlachtung und Zerlegung bis zum fertigen Produkt. So bleiben die Transportwege immer kurz“, berichtet Peter Georg Witt, Projektinhaber Ringelswin und Schweinehalter der Dithmarscher Naturprodukte GmbH in Hemme. Im offenen Wintergarten-Strohstall haben die Tiere 100 Prozent mehr Platz als gesetzlich vorgeschrieben zum Ausoben und Wühlen, mit Spielmaterial und Massagebürsten zum Scheuern. Die Haltung entspreche demnach den Kriterien des Haltungsstufen-Kennzeichens 4, so Witt. „Ganz wichtig ist mir die vollständige Unversehrtheit der Tiere ab Geburt, mit Ringelschwanz, Hoden und Zähnen. Nur

ein geschützter Start ins Leben kann eine robuste Basis für ein gesundes Tierleben sein“, so Witt. „Ich finde es sehr wichtig, gesunde, zufriedene Tiere zu halten. Hier laufen alle Aspekte der Zucht und Mast zusammen. Für mich als Halter ist es eine Herausforderung, den Ringelschwanz heil durch ein ganzes Tierleben zu bekommen.“

DIE KRITERIEN

Die Ringelswin-Initiative erfüllt die Anforderungen der Haltungsform-Kennzeichnung 4:

- 1,5 Quadratmeter pro Tier, also 100 Prozent mehr Platz als gesetzlich vorgeschrieben;
- Stallhaltung mit ständigem Zugang zu Auslauf;



Die Schweine behalten ihren Ringelschwanz ein Leben lang.



Frederik Klein, Edeka Volker Klein.

- organisches Beschäftigungsmaterial (Stroh);
- Fütterung ohne Gentechnik;
- mindestens 20 Prozent Futter aus dem eigenen Betrieb oder aus der Region.

Was ist das Besondere an dem Fleisch? „Wir haben uns für eine hochwertige Duroc-Kreuzung entschieden, die sich durch geschmacklich hervorragendes Fleisch auszeichnet. Durch die harmonische intramuskuläre Marmorierung bleibt das Fleisch beim Garen saftig“, berichtet Witt. Zudem eigneten sich die robusten Durocs gut für die Of-

Foto: Ringelswin-Initiative, Schönecke, Witt, Fleischmarkt Film

fenstallhaltung, die einen wichtigen Aspekt unserer Tierwohl-Kriterien darstellten, so Witt.

EIN HÄNDLER KANN SICH DURCH DIESE PROJEKTE ETABLIEREN

Einer der Händler, der mit dem Fleisch des Ringelswin-Projekts beliefert wird, ist Frederik Klein, Mitglied der Geschäftsleitung der Edeka Volker Klein Märkte in Hamburg und Wedel. „Ich bin davon überzeugt, dass sich durch so ein Projekt ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Discount ergibt, da wir durch unsere Beratungskompetenz an den

Theken den Kunden besser zu dem Thema aufklären können als im reinen SB-Konzept.“ Klein lobt die bisherige Resonanz der Kunden. Im Laden werden laut Frederik Klein vor allem Kurzgebratenes, z. B. Nacken, Karbonade und Schinken nachgefragt. Tierwohl findet Frederik Klein sehr wichtig, „und es wird in Zukunft immer bedeutender. Es hat sich in den letzten Jahren viel Gutes entwickelt, so auch bei den großen Händlern. Jeder hat die Notwendigkeit einer artgerechten Tierhaltung erkannt“. Er ergänzt: „Ich bin der Meinung, dass Fleisch teurer werden muss, um dadurch den Tieren langfristig eine tiergerechtere Haltung z. B. durch größere Ställe bieten zu können. Wir planen in Zukunft, weiterhin solche Projekte zu unterstützen.“

Als Großhändler mit an Bord ist Henner Schönecke (Unternehmer, Landwirt und Legehennenhalter): „Für uns gibt es nur einen Weg: Qualität und Regionalität. Die vergangenen zwei Jahre haben deutlich gezeigt, dass der Endkunde ein gesteigertes Interesse daran hat, mehr über das Entstehen von Qualität zu erlernen, Qualität zu erkennen und zuverlässig zu erhalten. Diesen transparenten Weg werden wir weiter beschreiten.“



Jens Hertling ist LP-Redakteur für die Warengruppen FWG und ist begeistert, welche Initiativen es im Bereich Tierwohl gibt.

Einfluss auf die Kette nehmen

Peter Georg Witt im Interview über den Aufbau der regionalen Lieferkette.

Was war Ihre Motivation für das Projekt?

Peter Georg Witt: Als Ferkelzüchter bin ich Teil eines seit Jahrzehnten fest etablierten, recht unbeweglichen Systems. Diese alten Wege sind jedoch ausgetreten, nicht dienlich und daher langfristig für mich nicht weiter gehbar. Vor allem unter dem Aspekt Zukunftssicherung möchte ich die Erzeugung und den Verkauf meiner Produkte in Zukunft viel stärker selbst gestalten können. Mit „Ringelswin“ kann ich Einfluss nehmen auf die Wertschöpfungskette und den gesamten Weg bis zum Verbraucher selbst mit beeinflussen. Dazu zählt auch eine tiergerechte Haltung.



Peter Georg Witt, Initiator Ringelswin.

ist anders. Jeder von uns muss umdenken und sein eigenes Geschäftsfeld mit Blick auf die Anforderungen aus diesem Tierwohl-Projekt komplett neu innerhalb seiner Abläufe entwickeln. Es ist insgesamt viel unternehmerisches Risiko dabei.

Wie hat das bei Ihnen funktioniert?

Bei uns hat das gefühlt gut funktioniert. Wir haben für unser „Ringelswin-Team“ Menschen gefunden, die von ihrer inneren Haltung mit Blick auf die Zukunft und ihrer eigenen Expertise her ähnlich gestrickt sind, von der Projektleitung über die Zucht und Mast, die Verachtung, Zerlegung/Verarbeitung bis hin zu unserem Großhändler. Doch der Weg war bzw. ist einfach lang und steinig, wir sind hier täglich wieder gefordert.

Wie wichtig ist der Aufbau der Lieferkette?

Die neue Lieferkette für unser regionales Premium-Tierwohl-Fleisch ist ein unvorstellbar wichtiger Punkt! Ohne eine neue, zugepasste und integrierte Wertschöpfungskette auf partnerschaftlicher Basis geht nichts. Dieser Punkt wird drastisch unterschätzt. Das Ganze ist ein enormer Aufwand, alles ist neu, alles ist fremd, alles

Kunden begeistern

Ringelswin-Großhändler und Landwirt Henner Schönecke über die Kundenakquise.

Wie finden Sie die Händler für die Produkte?

Henner Schönecke: Da wir seit jeher den LEH im Sortiment Eier beliefern, hatten wir langjährige und gute Kontakte, vor allem zu den inhabergeführten Läden, die wie wir nah

am Kunden sind und hohen Wert auf Qualität und Herkunft legen. Seit einigen Jahren investieren wir in einen eigenen Außendienst, weil wir nach wie vor auf persönliche Beratung setzen. Darüber hinaus sind wir auf Regionalmes-



Henner Schönecke, Großhändler.

sen des LEH vertreten und veranstalten eige-

ne Events für Kunden und Interessierte.

Wie können Sie dafür begeistern?

Wir bieten das Rundum-sorglos-Paket an. Neben der kurzen Dispozeit, frischer und hochqualitativer Ware kümmern wir uns auch

um das Thema Platzierung und Promotion direkt am PoS. Die eigene Logistik ist engagierter Ansprechpartner vor Ort. Der Außendienst hoch motiviert und sehr gut ausgebildet. Wir nehmen die Kunden und ihre Anliegen sehr ernst.