

Dass Kunden für Geflügel aus bäuerlicher Haltung gern etwas mehr zahlen, zeigte sich auf dem 3. Praxistag in Bernburg-Strenzfeld und bestätigt damit den starken Verbrauchertrend hin zu mehr Regionalität.



Mehr Erfolg mit glücklichen Gänsen

FOTOS: AMIGKOCH (4), DETLEF FINCKER

Einheimische Gänsehalter können Verbrauchern genau das bieten, was diese wollen: Qualitätsprodukte aus regionaler Herkunft, Weidemastgänse, die aufgrund ihrer Haltung und Fütterung Freude bei der Zubereitung und Genuss beim Essen versprechen. Doch Gänse spielen außerhalb des Weihnachtsgeschäftes auf dem Geflügelmarkt kaum eine Rolle, und der Selbstversorgungsgrad liegt in Deutschland gerade mal bei mageren 19 %.

Da ist viel Luft nach oben, findet Hans-Jürgen Schulz, Abteilungsleiter im Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft und Energie Sachsen-Anhalt. Auf dem 3. Praxistag Gänsehaltung von Neuland und Agrarmarketinggesellschaft Sachsen-Anhalt (AMG) am 9. Mai in Bernburg-Strenzfeld wurden Möglichkeiten diskutiert, die Vermarktung von Gänsen auszuweiten.

Positive Emotionen

Die Kunden müssen genau dieses Produkt wünschen und auch den Preis dafür bezahlen wollen, sagte Marcus Reh, Edeka Minden-Hannover: Mit einer prächtigen Gänse-schar, die in idyllischer Landschaft nahe Neuruppin im Land Brandenburg weidet, sei es gelungen, von der Preisdiskussion wegzukommen, nannte er ein Beispiel. Gemeinsam mit dem Gut Hesterberg vermarktet Edeka im Großraum Berlin die jährlich 1000 Weihnachtsgänse des Hofes mit großem Erfolg als Premiumprodukt mit einem entsprechend hohem Kilopreis. „Wir bewerben die Gans aus bäuerlicher Freilandhal-



Manfred
Golze

Iris
Tapphorn

Christian
Schmidt

Marcus
Reh

Annett
Grey

lung mit einem Handzettel zur Vorbestellung. Die Resonanz ist so groß, dass die Nachfrage oft nicht befriedigt werden kann. Die Planung für 2017 läuft bereits“, so Reh. Die Gänsewiesen werden von Berliner Ausflüglern besucht, die mit Bussen zum Gut fahren, an Führungen teilnehmen, „glückliche“ Gänse und Rinder in der Landschaft sehen und im Guts-Café Kaffee und Kuchen genießen. Die Besucher übertragen ihre positiven Emotionen auf das Produkt und wollen es haben.

Zu den Voraussetzungen, um an den Lebensmitteleinzelhändler liefern zu können, gehört eine an QS angelehnte Zertifizierung (für Gänse gibt es noch kein QS). Zu beachten sind außerdem die lieferbaren Mengen und Kaliber, die korrekte Deklaration und die Einhaltung der Verpackungsrichtlinien, ein sinnvoller Lieferradius und die Anlieferung mit Kühlfahrzeugen. „Die Vermarktung erfordert eine gemeinsame intensive Vorbereitung“, ergänzte Annett Grey von der Edeka Minden-Hannover.

Erfolg mit „glücklichen Gänsen“ ist auch das Rezept von Iris Tapphorn vom Gänsehof Tapphorn im

niedersächsischen Lohne. „Ich kann mir nichts anderes vorstellen“, sagte sie und nutzt alles, was die Gans zu bieten hat: Auf dem Gänsehof werden 3500 Elterntiere gehalten, in der Brüterei die befruchteten Eier ausgebrütet, Küken aufgezogen für Verkauf und eigenen Bedarf, Gänseeier werden außerdem als Konsumeier verkauft. Großzügige Weideflächen und eigene Futtermischungen stehen zur Verfügung.

Stallpflicht ist Problem

In der hofeigenen EU-Schlachtereie werden die 5000 Weidemastgänse zum optimalen Zeitpunkt geschlachtet, und auch die Federn werden selbst sortiert, gereinigt und für Kissen und Betten verwendet. „Um eine hohe Qualität zu haben, werden die Tierkörper in der Schlachtung nach dem Ausbluten nicht gebrüht, sondern bedampft und nicht maschinell, sondern mit der Hand gerupft“, erklärte Iris Tapphorn. Mit Ackerbau und Dauergrünland, Gänsehaltung und -zucht sowie dem Hofladen mit Bettenverkauf ist der Betrieb rundum gut aufgestellt.

Nur während der Stallpflicht, die aufgrund der Geflügelpest im Winter verordnet wurde, arbeitet Iris Tapphorn nicht so gern: „Stallpflicht ist in Teilen auch Tierquälerei, vor allem für die Elterntiere. Sobald die Sonne höhersteigt, wachsen der Sexualtrieb und der Bewegungsdrang. Die Tiere brauchen das Freiland, sonst gehen sie aufeinander los und verletzen sich zum Teil schwer.“

Auch Landwirt Manfred Müller aus Wulferstedt im Landkreis Börde (Sachsen-Anhalt) nennt Stallpflicht für das Weidetier Quälerei, deshalb sei diesmal früher geschlachtet worden. Schlimm sei aber auch die Verbreitung von Angst und Panik. „Viele Verbraucher waren stark verunsichert. Das haben wir mit einem Einbruch bei der Vermarktung zu spüren bekommen“, sagte Müller.

„Es lohnt sich, den Trend zu Regionalität und Qualität für die Weidegans zu nutzen“, erklärte Dr. Christian Schmidt, Geschäftsführer der Marketinggesellschaft der niedersächsischen Land- und Ernährungswirtschaft. Wichtigstes Kriterium beim

Lebensmitteleinkauf sei der Geschmack, deshalb sei es wichtig, herauszufinden und herauszustellen, wie sich das eigene Produkt von anderen abhebt. Genetik, Haltungsbedingungen und Fütterung, Schlachtung, Be- und Verarbeitung

haben Einfluss auf Aussehen, Geruch, Geschmack, Saftigkeit, Zartheit und Mundgefühl.

Fleisch für den Grill

Wichtig sei für viele Verbraucher auch die Größe: „Die Gans muss in den Bräter passen“, weiß Dr. Manfred Golze, ehemals Sächsisches Landesamt für Umwelt, Landwirtschaft und Geologie. Für früh geschlüpfte Gänse, die bis Weihnachten zu fett werden und deren Mast bis dahin zu teuer würde, könne sich die Vermarktung als Sommer- oder Stoppelgans lohnen, wenn man das zarte, magere Fleisch Verbrauchern zum Beispiel für die Grillsaison schmackhaft mache. Auch die Nachfrage nach Teilstücken steigt.

„Die Kunden wollen insgesamt weniger Fleisch, und beim Fleisch greifen sie häufiger zu Geflügel. Regionalität und hohe Qualität sind zunehmend wichtig, laut Umfragen sind drei von vier Verbrauchern bereit, dafür mehr zu zahlen“, informierte Wolfgang Zahn, Projektleiter Landwirtschaft der Agrarmarketinggesellschaft Sachsen-Anhalt. **BETTINA KOCH/AMG**