

# Regionale Fleischvermarktung: Chancen und (zu) viele rechtliche Hemmnisse?

[Von Hans-Jürgen Müller und Andrea Fink-Keßler]

„Regional“ weckt nicht nur Sehnsüchte nach Überschaubarkeit, Qualität und Ehrlichkeit beim Verbraucher, sondern auch nach besseren Margen eines von Dumping und Discount geprägten, wettbewerbsintensiven Lebensmittelmarktes. „Regionale Lebensmittel“ – das steht in Regierungserklärungen und wird mit Pilotprojekten gefördert. Ist damit die regionale Fleischvermarktung im „mainstream“ angekommen? Der genaue Blick auf den deutschen Fleischmarkt zeigt ein ganz anderes Bild: Wenige große Schlacht- und Fleischunternehmen dominieren Inland- und Exportmärkte und die traditionellen Wertschöpfungsketten im ländlichen Raum sind nahezu zerbrochen. Nur noch knapp ein Drittel der knapp 14.000 deutschen Metzgereien schlachten selbst (2014). Tendenz abnehmend. Alle anderen holen sich Schlachthälften und Teilstücke vom Schlachthof oder Großhandel. Die Beziehungen zur regionalen Landwirtschaft sind gekappt, auch weil die wenigen in der Produktion verbliebenen und stark gewachsenen Betriebe immer weniger bereit sind, sich die Arbeit zu machen, lediglich ein paar Tiere an den lokalen Metzger zu liefern.

Eine Folge ist, dass selbst in Regionen wie Nordhessen oder in Bayern, in denen das Metzgerhandwerk traditionell stark war die Wege zur nächsten Schlachtstätte gerade für Landwirte, die selbst regional vermarkten wollen, immer weiter werden. Daher setzen diese zunehmend auf hofnahe oder sogar hofeigene Schlachtung. Jedoch: ob Metzger oder Landwirt - wer neue Beziehungen zur regionalen Vermarktung von Fleisch aufbauen und wer die traditionellen Beziehungen erhalten will, dem stehen zahlreiche Hürden entgegen. Der Wettbewerbsvorteil extrem arbeitsteiliger und damit kostengünstig wirtschaftender industrieller Schlachtunternehmen und Lebensmittelverarbeiter und der ihnen entsprechende, sehr preisbewusste Verbraucher sind nur einige davon. Mehr noch als der Preiswettbewerb sind für die vielen und durchaus auch erfolgreichen direktvermarktenden Betriebe sowie Metzgereien die rechtlichen Rahmenbedingungen zu einem großen Hindernis und einem wichtigen kostentreibenden Faktor geworden.

*Der Verband der Landwirte mit handwerklicher Fleischverarbeitung vlhf e.V. hat sich 2010 aus einem BÖLN-geförderten Beratungsprojekt zur Umsetzung der EU-Hygieneverordnungen im Fleischhandwerk heraus gegründet. Er ist bundesweit tätig und hat inzwischen 65 Mitgliedsbetriebe. Der Verband führt Schulungen durch, berät Landwirte und lokale Schlachtbetriebe und informiert unter anderem über die Rechtslage. Siehe auch [www.biofleischhandwerk.de](http://www.biofleischhandwerk.de)*

Vielfach wird bei diesem Thema ausschließlich auf die EU geschaut (und darüber geschimpft). Dabei hat diese vor Jahren einen Paradigmen-Wechsel im Bereich der Lebensmittelsicherheit und -verarbeitung vollzogen - hin zur Stärkung der Eigenverantwortung des Lebensmittelunternehmers. Dabei ist die mit den neuen EU-Verordnungen verbundene Flexibilisierung eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass lokale Wertschöpfungsketten erhalten und neu aufgebaut werden können. Gerade durch die EU-Hygieneverordnungen sind gegenüber dem alten Fleischhygienerecht viele Detailvorschriften weggefallen. Daher können vor Ort Ausnahmen gemacht werden - zu Gunsten kleiner und mittlerer Betriebe, zu Gunsten von Betrieben in geographisch schwierigen Regionen und zu Gunsten regionaler Spezialitäten.

## **ABER:**

- Bei der EU-Zulassung von Schlachtbetrieben (nach EU-VO 852 und 853/2004) werden die dort gegebenen Entscheidungsspielräume von den Zulassungsbehörden nicht immer zu Gunsten des Handwerks genutzt. Detailvorschriften des alten Fleischhygienerechts werden durch die „Hintertür“ wieder eingeführt. Den Zulassungsbehörden fehlt es zudem oftmals auch an einem Verständnis für die handwerkliche Fleischverarbeitung, das Handeln wird zu stark von den Risiken industrieller Schlachtung und Verarbeitung her bestimmt. Für das Handwerk bedeutet das unnötige und hohe Investitionen.

- Die laufenden Kosten und der Arbeitsaufwand (Dokumentation) der nach EU-VO 852/2004 geforderten Eigenkontrollen (HACCP) sind hoch. Die Verordnung mikrobielle Kontrollen (VO 2073/2005) öffnet Ausnahmen für Kleinbetriebe, die aber nicht alle Behörden anwenden. Oft werden dafür kostenaufwändige Risikoanalysen von den Betrieben gefordert.

Die neue EU-Tierschutzschlachtverordnung ist gut und notwendig, um das Bewusstsein für den Tierschutz in allen Betrieben zu schärfen. Bei handwerklicher Einzeltierschlachtung können die Tierschutzanforderungen gut eingehalten werden. Jedoch setzt die Verordnung auf Formalisierung der Kontrolle, u.a. die automatisierte Dokumentation des Elektrodurchflusses bei der Schweinebetäubung.

Von besonderer Bedeutung sind aktuell die neuen Vorgaben, behördliche Kontrollen durch entsprechende Gebühren kostendeckend durchzuführen. Sie benachteiligen kleine Verarbeiter und Schlachtbetriebe extrem stark:

- Die Kosten der amtlichen Regelkontrolle (VO 882/2004) werden in einigen Bundesländern den Betrieben in Rechnung gestellt. Kontrollen mussten bislang nur bezahlt werden, wenn es sich um Regelverstöße handelte. Ein Betrieb soll beispielsweise 144 Euro pro Kontrolle bezahlen. Es laufen Rechtsklagen.
- Die Kosten der Fleischschau pro Schlacht tier sind für Betriebe mit kleinen Schlachtzahlen unverhältnismäßig hoch und machen rund 25 Prozent der Schlachtkosten aus. Verschärft wird dies, seitdem einige Landkreise in Deutschland dazu übergegangen sind, die tatsächlichen Kosten pro Fleischschau abzurechnen. Der Spielraum, den die entsprechende EU-Verordnung zur Abwendung einer kostendeckenden Gebührenkalkulation zulässt, wird dabei nicht angewendet (siehe Kasten).
- Ohnehin sind die Kosten für die Entsorgung der Schlachtabfälle für Kleinbetriebe schon deutlich höher, da es sich für sie oft nicht lohnt, die Schlachtabfälle so zu trennen, dass noch lukrative Weiterverwertungen entstehen. Auch die Anfahrtskosten der Entsorgungsunternehmen können nur auf kleine Mengen umgelegt werden.

**Fazit:** Will regionale Fleischvermarktung mehr sein als ein Etikett, dann ist die eigene Verarbeitungsinfrastruktur (Schlachtung, Zerlegung) von elementarer Bedeutung. Nur so kann dem Verbraucher genau das begehrte und hochwertige Produkt geliefert werden, das er sich wünscht und für das er auch bereit ist, mehr zu bezahlen. Aber der höhere Produktpreis kompensiert nicht alle Kostennachteile der kleineren handwerklichen Betriebe. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind eine wichtige Stellschraube für eine regionale Verarbeitung:

- ⇒ Handwerkliche Schlachtbetriebe müssen insbesondere bei den laufenden Kosten der Kontrolle und Fleischschau entlastet werden. Die rechtlichen Grundlagen dafür sind gegeben.
- ⇒ Investitionsförderung über ELER und regionale Wirtschaftsförderung sollen für die Bedingungen des lokalen Fleischhandwerks angepasst und offensiver angeboten werden.
- ⇒ Die Zulassung hofnaher Schlachtung (Bolzenschuss, Kugelschuss auf der Weide) in Verbindung mit mobilen Schlachteinheiten muss erleichtert werden.

Autoren:

Hans-Jürgen Müller, Agraringenieur und Landwirt, Bioland-Betriebsgemeinschaft Gut Fahrenbach. Direktvermarktung von Rindfleisch der eigenen Angusherde, Vorsitzender des Verbandes der Landwirte mit handwerklicher Fleischverarbeitung.

Andrea Fink-Keßler, Agrarwissenschaftlerin im Netzwerk „Die Landforscher“ und Geschäftsführerin des Verbandes für Landwirte mit handwerklicher Fleischverarbeitung.

Kontakt: [info@biofleischhandwerk.de](mailto:info@biofleischhandwerk.de)