

# Auf dem Weg zum echten Bio-Huhn

## Die ökologische Landwirtschaft braucht eigene Geflügelrassen

Schnelleres Wachstum, mehr Brustfleisch, mehr Eier pro Jahr – in der Geflügelzucht gelten seit 60 Jahren Superlative. Die Zucht liegt heute weltweit in der Hand von fünf Großbetrieben, die die Tiere auf Intensivhaltung getrimmt haben – mit spezialisierten Hochleistungs-Hybridlinien für die Legehaltung und für die Fleischerzeugung. Die Probleme sind bekannt: das Töten von rund 45 Millionen männlichen Küken gleich nach dem Schlüpfen allein in Deutschland, Gesundheits- und Verhaltensprobleme.

Auch Bio-Betriebe müssen Bruteier und Küken bei den großen Anbietern kaufen, weil wirtschaftlich tragbare Alternativen fehlen. Das bringt nicht nur Abhängigkeiten, sondern auch Probleme in der Haltung mit sich, denn was im Konventionellen geht, ist bei Bio weder erlaubt noch erwünscht: mehrfache Antibiotikagaben, Schnabelkürzen und der Verzicht auf Freiland-Auslauf. Hochleistungshennen stellen zudem extrem hohe Ansprüche ans Futter, um zu „funktionieren“. Synthetische Aminosäuren, Vitaminpräparate und gentechnisch veränderte Soja sind im Öko-Landbau jedoch verboten, die Ansprüche lassen sich somit nur mit Mühe erfüllen. Der Ökolandbau braucht also dringend eigene, an die Bio-Bedingungen angepasste Geflügelrassen, die auch mit 100 Prozent Bio-Futter gut zurechtkommen. Die Ökologische Tierzucht gGmbH, ein im Mai 2015 gegründetes Gemeinschaftsprojekt von Bioland und Demeter, will diese Herausforderung meistern. Ein Gespräch mit Geschäftsführerin **Inga Günther**.

### Eine eigene Geflügelzucht für die Biobranche, wie kann das funktionieren?

Zum Glück stehen uns drei Herden zur Verfügung, die auf der Domäne Mechthildshausen in Hessen seit mehr als 20 Jahren züchterisch bearbeitet worden sind. Unser Ziel ist es, diese Tiere weiter zu verbessern und an die Gegebenheiten der ökologischen Landwirtschaft anzupassen. Dazu müssen wir in eine Prüfstation investieren, um dort Hühner in ausreichender Anzahl und in elektronischen Nestern prüfen zu können. Über einen Sensor kann man mit so einem System ablesen: „Das ist Emma, die legt jetzt ein Ei.“ Wir müssen zu jedem Einzeltier praxisrelevante Daten sam-



eln und beurteilen. Wie dick sind die Eierschalen, wie ist das Verhalten? Dann können wir sagen: Huhn A passt zu unserer Zielvorstellung, Huhn B nicht. Wir brauchen robuste Legehennen und Masthähnchen, die auch mit 100 Prozent Öko-Futter eine gute Lege- und Mastleistung erbringen, heimische Leguminosen gut verwerten und an den Auslauf im Freiland angepasst sind. Dafür müssen wir die Tiere über mehrere Generationen unter Bio-Bedingungen halten und selektieren.

### Ist auch die Züchtung eines Zweinutzungshuhns geplant?

Das könnte die Entwicklung sein, die das Ganze nehmen wird. Aber wir können nicht sofort nur auf das Zweinutzungshuhn setzen, dafür brauchen wir einen gesellschaftlichen Wandel, den wir nicht erzwingen können. Wir Verbraucher müssten uns daran gewöhnen, dass Bio-Eier nicht für 30 Cent zu haben sind, sondern 40 oder 50 Cent kosten. Ein Ei einer Zweinutzungshenne liegt sogar eher bei 60 Cent. Denn ein verbessertes Kombihuhn wird weniger Eier legen, der Produzent kann also weniger an die Händler liefern. Die Produktionskosten steigen, denn die Tiere wachsen langsamer und brauchen mehr Futter.

### Welche Bedeutung haben Bio-Projekte, die männliche Küken aufziehen?

Es gibt Konzepte wie die ‚Bruderhahn-Initiative‘, ‚ei care‘ und einige Hofprojekte, die wunderbar funktionieren. Aber es sind Brückenlösungen, an der Wurzel hilft das nicht weiter. Die Bruderhähne werden über die

Eier subventioniert, das geht nur über die hohe Leistung herkömmlicher Legehennen. Die können wir aber im Ökolandbau nur unter großer Anstrengung und mit Kompromissen hochfüttern. Deshalb sagt auch die Bruderhahn-Initiative ganz klar: Wir brauchen eine eigenständige Züchtung. Rassen, bei denen die Henne nicht immer am Limit läuft und der Hahn als eigenständiges Produkt verkauft werden kann, und zwar als ganzes Tier.

### Ist die Geschlechterbestimmung im Ei eine sinnvolle Lösung?

Das hört sich erstmal nach einer supersmarten Lösung an. Aber was hilft das dem Küken? Es

## Die Ökologische Tierzucht gGmbH

Im gemeinnützigen Projekt von Bioland und Demeter geht es um die zuchtbedingten Probleme in der ökologischen Eierproduktion und bei der Hähnchen-Mast. Ziel ist die Züchtung von Hühnern auf ökologischer Basis, ökologisch von Anfang an. Die Züchtungsarbeit läuft in enger Kooperation mit Praktikern aus beiden Verbänden. Auch weitere Züchtungsinitiativen und der Austausch zwischen den Zuchtprojekten sollen unter dem Dach der Gesellschaft Platz finden.

Website: [www.oekotierzucht.de](http://www.oekotierzucht.de)

wird zwar dahin gehen, dass die Eier schon vor dem fünften Tag sortiert werden können, da die Verbraucher alles andere nicht akzeptieren werden. Viel schlimmer ist jedoch der Strukturwandel, der mit der Geschlechtererkennung einhergehen wird. Das ist ja kein kleines, günstiges Maschinchen, das schnell informiert, ob da ein Hahn oder eine Henne wächst, sondern hochspezialisierte, teure Labortechnik. Sämtliche Eier aus ganz Deutschland kämen also zu einer oder maximal zwei Großbrütereien. Wir als Öko-Branche wären gar nicht in der Lage, so etwas selbst einzurichten und dadurch wieder auf konventionelle Strukturen angewiesen.

### Welche Hürden gibt es auf dem Weg zum Bio-Huhn?

Was uns momentan fehlt, sind ausreichende finanzielle Ressourcen. Wir müssen in eine Prüfstation investieren, und wir müssen Öffentlichkeitsarbeit leisten. Innerhalb der Ökologischen Tierzucht gGmbH sorgen Bioland und Demeter in den nächsten Jahren für die Grundfinanzierung, also für die Fütterung und Versorgung der Tiere aus Mechthildshausen. Die Finanzierung zum Aufbau der Zuchtstrukturen setzen wir wie ein Puzzle zusammen: Stiftungsgelder, öffentliche Mittel und Projekte mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Aber wir möchten auch den Bio-Handel einbeziehen, das ist einer unserer wichtigsten Bausteine. Wir entwickeln ein Konzept, wie das Projekt gut an die Kunden vermittelt werden kann, so dass zum Beispiel ein Aufschlag von einem Cent pro Ei möglich wäre.

Katja Niedzwecky

### Bio-Fachhandel engagiert sich

Der Handel ist ein wichtiger Partner der Bio-Tierzüchtung. Gut gelaufen ist bereits eine zweiwöchige Aktion, bei der von jeder Saatgutmischung 'Essbare Blütenpracht' je 25 Cent gesammelt wurden. Die Zukunftsstiftung BioMarkt (BioMarkt-Verbundgruppe u. dennree-Gruppe) überreichte die Spende von 10.635 Euro im Juli an die Ökologische Tierzucht gGmbH.

Inga Günther, Geschäftsführerin der neu gegründeten Ökologische Tierzucht gGmbH



Fotos © Sara Gibler



# Sonett – so fein

ÖKOLOGISCH KONSEQUENT

## Handseifen Geschenk-Set mit Lavendel-, Rose- und Citrus-Duft



### Handseife

**Lavendel:** der Duft französischen Lavendels aus der Haute Provence wirkt beruhigend und harmonisiert die Seele.

### Handseife

**Rose:** blumig und sinnlich. Eine wunderbar warm duftende, mild pflegende Seife mit dem Duft der Damaszener Rose.

### Handseife

**Citrus:** frisch und spritzig und belebend. Mit ätherischem Öl aus den Blättern des immergrünen Zitronengrases.

Die Handseifen von Sonett gibt es im Geschenk-Set zum Probieren mit 3 feinen, wunderbar pflegenden Seifen für Hände, Gesicht und den ganzen Körper in praktischen Pumpflaschen für den sparsamen Gebrauch. Hergestellt aus reinen Pflanzenölen und ätherischen Ölen, die zu 100 % aus kontrolliert biologischem Anbau stammen. Mit rhythmisierten balsamischen Zusätzen und energetisch verwirbeltem Wasser. [www.sonett.eu](http://www.sonett.eu) **Sonett – so gut.**





# Tierisch gesucht

Milch, Fleisch und Eier aus ökologischer Landwirtschaft

©Naturland Marktgesellschaft

Der Öko-Markt boomt, aber die Bauern zögern mit der Umstellung. Rohwaren tierischen Ursprungs aus ökologischer Landwirtschaft wie Milch, Fleisch und Eier sind beim Verbraucher beliebt, kommen jedoch noch zu oft aus dem Ausland. Während Discounter hier wie im konventionellen Markt agieren, kann sich der Fachhandel gekonnt mit fairen Projekten für Tier, Umwelt und Landwirt absetzen. Das jedoch kostet Zeit, Geld und jede Menge Nerven.

Das Wachstum im Markt mit Öko-Milch, Öko-Schweinefleisch und Öko-Eiern scheint nicht zu stoppen. In Deutschland wird, für die Preise, die bisher bezahlt wurden, nicht ausreichend produziert, der Handel ist auf Importe angewiesen. Leider stellen Landwirte ihren Betrieb nicht so schnell um, wie Verbraucher ihr Einkaufsverhalten anpassen. Es ist mühsam, neue Öko-Landwirte zu gewinnen. Das hat mehrere Gründe: Eine Umstellung kostet zunächst Geld, es muss in neue Ställe und Maschinen investiert werden. Die Landwirte haben Sorgen, etwas zu verändern, schließlich hängt ihr gesamtes Familieneinkommen am Hof. Der Bauer hat auch Angst, dass seine Produkte auf dem kleinen Öko-Markt durch billigere Auslandware ersetzt werden.

Und zu guter Letzt hat auch die Öko-Szene mit Slogans wie „Öko-Bauer – guter Bauer, konventioneller Bauer – schlechter Bauer“ zur bestehenden Polarisierung beigetragen. Aber es gibt auch konventionelle Betriebe, die nicht weit entfernt von den Öko-Richtlinien der EU sind. Gerade im Milchbereich heißt es manchmal nur: Tore auf zur Weide und Öko-Futter in die Ställe – fertig ist der Öko-Milchviehstall.

## Öko-Milch – die Euter sind leer

Das Potential an Bauern, die wir jetzt so dringend brauchen, wohnt also in der Nachbarschaft. Offizielle Zahlen sprechen von einer Unterversorgung von 30 Prozent mit heimischer Öko-Milch in Deutschland. Das ‚weiße Gold‘ kommt momentan auch aus den Nachbarländern Dänemark und Österreich. Konventionell ist der Milchpreis mit zurzeit 28 Cent pro Liter katastrophal. 33 Cent wären kostendeckend. Viele Landwirte fragen allein deshalb inzwischen bei Öko-Verbänden an, ob sich eine Umstellung für ihren Betrieb lohnt, denn Öko-Milch wird mit rund 47 Cent pro Liter vergütet. Ein Abstand von 19 Cent zur konventionellen Milch. Durchschnittlich lag der Abstand in den letzten zehn Jahren bei 10 Cent.



Oft ist die Milch, sind der Joghurt oder die Butter derselben Molkerei im Fachhandel als Markenprodukt und als Eigenmarke des LEH oder des Discounters verpackt. Das ist bei Basis-Produkten unproblematisch. Der Fachhandel braucht diese günstigen Grundnahrungsmittel genauso wie die Spezialitäten mit Regionalbezug, etwa eine Fassbutter oder eine nicht-homogenisierte Milch.

„Sollten jetzt viele Milchbauern umstellen, wäre der Markt relativ lange aufnahmefähig“, sagt Diana Schaack, Marktexpertein bei der AMI, denn neben dem Öko-Frischmilchmarkt sei auch der Käseabsatz im vergangenen Halbjahr wieder kräftig angestiegen.

## Wo sind all die Öko-Schweine hin?

„Anders ist es im Markt für Schweinefleisch“, erklärt die Expertin. Hier sei gerade die Hölle los und die Erzeugerpreise schießen durch die Decke. „Ein großer Discounter wollte Anfang 2015 sein Sortiment im Öko-Fleisch-Bereich ausbauen. Parallel dazu fehlten aber nach einem Seuchenausbruch bei Ferkelerzeugern vor mehr als einem Jahr immer noch die Ferkel und Masttiere. Eine Sogwirkung setzte ein. LEH und Discounter gingen vor wie im konventionellen Handel, doch mit geringem Erfolg und noch nicht absehbaren Folgen.“

Was genau ist geschehen? Ist zu wenig Fleisch auf dem Markt, geht der Handel auf seine Verarbeiter zu. Die Verarbeiter, ob Wursthersteller oder Frischfleischlieferant, suchen dann Rohware. Im konventionellen Bereich finden sie immer Produkte, weil sie vom Weltmarkt abgezogen werden – irgendwo auf der Welt fehlt dann Schweinefleisch. Davon bekommt in Deutschland niemand etwas mit. Im Öko-Schweinefleischmarkt geht dieses Konzept nicht auf. Es gibt schlichtweg nicht mehr Öko-Schweine. Da steht den Verarbeitern der Angstschweiß auf der Stirn, schließlich wollen sie ihren Händler nicht enttäuschen. Auch wenn der Markt mit Öko-Schweineprodukten klein ist, fürchten sie doch um das konventionelle Geschäft. Da der Händler nicht nur einen, sondern fünf Verarbeiter angefragt hat, laufen nun alle fünf los und akquirieren neue Öko-Schweinemäster und Ferkelerzeuger. Bis die ersten Ferkel geboren und die Mastschweine auf die Schlachtbank kommen, dauert es mindestens ein Jahr. Dann jedoch sind zu viele Mastschweine auf dem Markt und die Preise fallen so stark, dass die Bauern oft drauf zahlen müssen. Diesen Vorgang, das Auf und Ab des Schweinefleischpreises, nennen Experten „Schweinezyklus“.

„Im konventionellen Markt ist dieser Zyklus sehr ausgeprägt“, sagt Diana Schaack von der AMI. „Öko-Schweinehalter bekamen davon bisher etwas weniger mit. Nun droht jedoch auch hier ein echtes Problem, zumal völlig unklar ist, wie viel der Einzelhandel und letzten Endes die Verbraucher kaufen werden.“ Der konventionelle Discounter ist hier oft die Ursache, übernimmt aber für die Folgen meist keine Verantwortung. Um den Zyklus zu durchbrechen helfen den Bauern langfristige, garantierte Abnahmeverträge und verlässliche Partner in Handel und Verarbeitung.

## Öko-Eier – Masse oder Mobilstall

Kein anderes tierisches Öko-Produkt ist so beliebt wie das Ei. Bereits gut 10 Prozent aller in Deutschland verkauften frischen Eier kommen aus ökologischer Haltung. Das Marktwachstum scheint trotz des hohen Marktanteils ungebremst. Der Absatz ist von Januar bis September 2015 um 8 Prozent gewachsen, zeigen AMI-Analysen des GfK Handelspanels.

Auch viele Öko-Eier kommen aus dem benachbarten Ausland, insbesondere beim Discounter. Doch langsam nimmt auch hier der Importanteil ab. Damit der Verbraucher einen stärkeren Bezug zu Huhn und Bauer bekommt, sind Projekte wie ‚ei care‘ bei Terra Naturkost oder Bruderhahnprojekte bei anderen Großhändlern echte Marketinghits mit Sinn für Mensch und Tier. Beim ‚ei care‘-Projekt erzeugt die besondere Hühnerrasse ‚Les Bleues‘ Eier und Fleisch. Es handelt sich um ein Zweinutzungshuhn aus Frankreich, bei dem sowohl die Eierleistung als auch die Mastleistung bei den männlichen Tieren passt.

Doch Vorsicht, auch der LEH schläft nicht. Regionale Eier, etwa aus Mobilställen, gibt es inzwischen auch in Shop-in-Shop-Konzepten im Supermarkt.

Jörg Große-Lochtmann von der Naturland Marktgesellschaft, der das ‚ei care‘-Projekt gemeinsam mit Meinrad Schmitt von Terra Naturkost ins Leben gerufen hat, gibt folgendes zu bedenken: „Lebensmittel aus solchen Projekten sind immer spürbar teurer. Der Grund: kleine Chargen, geringere Leistungen der Tiere und mehr Handarbeit. Sie sind aber auch ein ganz wichtiges Marketing für jeden Fachhändler.“

**Der Autor Stefan Simon berät als Fachberater bei Naturland seit sechs Jahren Umstellungsbetriebe. Sozialisiert mit der Öko-Landbau-Bewegung der 1980er-Jahre, zupfte er Brennesseln, lernte Landwirtschaft, trank naturtrüben Apfelsaft und musste Torten aus Vollkornteig essen. Ein kulinarisches Leben, das nicht unbedingt seiner Idealvorstellung entspricht. Trotzdem kauft er zu 95 Prozent ökologisch ein, auch Produkte aus Weißmehl oder H-Milch. Schwarz-Weiß-Denken führt für ihn nicht zum Ziel einer besseren Welt mit mehr Öko-Landbau.**



Les Bleues-Huhn auf dem Hof von Anne Reinsberg  
©Naturland Marktgesellschaft

Der Zusatznutzen muss richtig kommuniziert werden und das kann nur der Händler im Laden. Hilfreich sind gute Werbematerialien und eine vertrauensvolle Herkunft und Zertifizierung wie Naturland Fair im Fall von ‚ei care‘. Noch wichtiger jedoch sei es, sagt Große-Lochtmann, „dass der Handel dieses Produkt auch als Werbemaßnahme sieht und hier anders kalkuliert. Man muss nicht den gängigen prozentualen Aufschlag nehmen, es geht auch derselbe Cent-Aufschlag wie beim günstigen Öko-Ei der Rasse Lohmann.“ Darüber hinaus müsste eigentlich jeder Verbraucher, der auch Eier kauft, nach 220 Eiern ein Suppenhuhn und ein Hähnchen erstehen. Denn so viele Eier legt eine ‚Les Bleues‘-Henne in ihrem Leben.

## Fazit

Polemik und Fingerzeigen helfen nicht, wenn es darum geht, neue Betriebe zu gewinnen. Denn ohne neue Höfe in Deutschland sind wir auf Importe angewiesen. Es gibt kaum noch konventionelle Höfe, die dem Idealbild von Landglück entsprechen, das der Verbraucher aber auch viele Menschen in der Öko-Szene im Kopf haben. Aber es gibt viele professionell wirtschaftende Höfe die zügiger umstellen könnten. Wir müssen sie nur wollen, ihnen Anreize geben und ihre bisherige Arbeit wertschätzen.

Selbst im Fachhandel brauchen wir beides: die Höfe, die größere Chargen produzieren und individuelle, besondere Projekte zwischen Landwirten und Händlern. Nur wenn der Handel diese Projekte unterstützt, können auch die besonderen und meist kleinen Familienbetriebe überleben.

Stefan Simon