

Rohstoff

Nächstes Ziel: die „Hall of Meat“

Von Torsten Holler | Freitag, 26. November 2021



Olaf Mahr (rechts) und Andi Neumann wollen lokale Produkte partnerschaftlich und nachhaltig produzieren, Partnern eine faire Bezahlung bieten und die ländlichen Strukturen stärken.

(/news/media/6/Meat-Bringer---Mahr-und-Neumann-58511.jpeg)

WILDAU Das Konzept der „Meat Bringer“ aus dem brandenburgischen Wildau ist wieder auf Expansionskurs.

Im Jahr 2019 gründete Olaf Mahr sein Unternehmen „Meat Bringer (https://www.fleischwirtschaft.de/suche/?OK=suchen&i_sortfl=pubdate&i_sortd=desc&i_q=Olaf+Mahr)“, das er gemeinsam mit seinen Geschäftspartner Fleischermeister Andi Neumann führt. Mit einer stringenten regionalen Vermarktung und der Züchtung des Märkischen Kartoffelschweins sind die beiden vorübergehend an die Grenzen des Wachstums gekommen. Nun haben sie die Ferkelproduktion der brandenburgischen Agrargenossenschaft Görzdorf komplett nach ihren Maßstäben umgestellt.

Herr Mahr, nach welchen Kriterien wählen Sie das Fleisch aus, dass Sie unter Marke „Meat Bringer“ in der Region verkaufen?

Olaf Mahr: In den beiden Fleischer-Fachgeschäften von Andy Neumann, unserem Laden in Wildau bei Berlin und über Onlinebestellungen vertreiben wir handwerklich verarbeitete Produkte von Schwein, Rind, Lamm, Geflügel und Wild. Wir haben viel Zeit darauf verwandt, bis wir aus der Kreuzung eines Duroc (https://www.fleischwirtschaft.de/suche/?OK=suchen&i_sortfl=pubdate&i_sortd=desc&i_q=Duroc)-Eber mit einer Sau der Alten Deutschen Landrasse

und der speziellen Fütterung von gedämpften Kartoffeln und speziellen Haltungsbedingungen mit dem Märkischen Kartoffelschwein eine Rasse hatten, die ein uns ein fein marmoriertes Fleisch mit viel intramuskulärem Fett brachte. Diese brachte ihr Schlachtgewicht auf 180 Kilogramm.

Was hat sie bewogen, direkt in die Schweineproduktion einzusteigen?

Mahr: Eine unsere wichtigsten Kriterien sind die Haltungsbedingungen jenseits der bekannten Haltungsformen. Hierzu gehören große Auslaufflächen, offene Ställe ohne Spaltenböden und Stroheinstreu sowie spezielles Futter, das aus dem eigenen Anbau kommen soll. Da gibt es wenige Lieferanten, die diese Kriterien erfüllen können. Inzwischen ist die Nachfrage aber allein in der Hauptstadtregion zu groß, das unser Fleisch schon fast zur „Bückware“ in unseren eigenen Läden geworden ist.

Nunmehr arbeiten Sie mit der Agrargenossenschaft Görzdorf zusammen. Wie kam es dazu?

Mahr: Wir kennen jeden Landwirt in unserer Region. Bei einem Gespräch hörten wir, dass die Agrargenossenschaft ihre Ferkelproduktion mit 800 Muttersauen und 20.000 Läufern jährlich einstellen wollte. Durch die Afrikanische Schweinepest (ASP (https://www.fleischwirtschaft.de/suche/?i_q=Afrikanische+Schweinepest&OK=suchen)) fiel der Preis in Bodenlose, zum Schluss lag er bei 40 Euro pro Tier. An der Ferkelproduktionen hingen aber auch zehn Arbeitsplätze. Wir haben den Inhabern vorgeschlagen, die Produktion nach unseren Haltungsbedingungen umzubauen. Hier hat uns der TV-Sender „Arte“ (<https://www.arte.tv/de/videos/100292-002-A/re-ein-ende-der-qual/>) sieben Monate begleitet und die ersten Schritte in einer Doku festgehalten. (</news/media/6/Meat-Bringer---Kotelett-58510.jpeg>)



(</news/media/6/Meat-Bringer---Kotelett-58510.jpeg>)

Meat Bringer

Kotelett vom Märkischen Kartoffelschwein.

(</news/media/6/Meat-Bringer---Kotelett-58510.jpeg>) *Wie sieht das neue Konzept aus?*

Mahr: Wir werden künftig das Märkische Kartoffelschwein bis zur Schlachtreife in Görzdorf aufziehen. Zurzeit haben

wir 40 Muttersauen, geplant sind 80. Diese produzieren etwa 1.000 Ferkel, die auf ein Gewicht von circa 180 Kilo gefüttert werden und dann zur Schlachtung kommen. Der Agrargenossenschaft zahlen wir dann mehr als zwei Euro pro Kilo Lebendgewicht, damit sich der Aufwand für die Bauern wieder rechnet.

Was waren die Herausforderungen bei der Umsetzung?

Mahr: Wir müssen noch sehr viel experimentieren. Beispielsweise haben wir eine spezielle Geburtsstelle entwickelt, haben sehr viel Metall aus den Ställen entfernt und Platz geschaffen. Wir sind bestrebt, die Zahl der Ferkel pro Wurf auf 15 Stück zu begrenzen und diese nach der Säugezeit in kleinen Gruppen mit rund 30 Tieren zu belassen. Für die Mitarbeiter bedeutet das, anders als bisher mit den Tieren umzugehen. Vorsichtiger, weil es keine Fixierung der Tiere mehr gibt. Das ist auch für die Mitarbeiter, die sich bisher fast ausschließlich mit Massentierhaltung beschäftigt haben, sehr spannend. Das sorgt aber auch für eine neue hohe Motivation, eigene Ideen mit einzubringen.

Haben Sie Fördermittel erhalten?

Mahr: Wir haben uns beim brandenburgischen Landwirtschaftsministerium erkundigt, haben aber festgestellt, dass unser Konzept erheblich weiter geht als die Norm und somit in keine Förderrichtlinie passt. Wir hätten Ausschreibungen starten und umfangreiche Dokumentationspflichten erfüllen müssen. Alles Zeit, die uns bei der Aufzucht der Tiere, der handwerklichen Schlachtung und im Verkauf fehlt. Deshalb haben wir darauf verzichtet.

„Das Konzept von Meat Bringer führt dazu, dass wir Initiativbewerbungen erhalten.“

OLAF MAHR

Sie wollen die Verarbeitungskapazität verdreifachen, demnächst sollen 170 Tonnen des Märkischen Kartoffelschweins geschlachtet und verarbeitet werden. Finden Sie dafür auch qualifiziertes Personal?

Mahr: Erfreulicherweise führt das Konzept von Meat Bringer dazu, dass wir Initiativbewerbungen erhalten und diese Woche zwei neue Gesellen für die Zerlegung einstellen konnten. Auch sind etliche polnische Metzger interessiert, in Deutschland zu arbeiten, die bislang in Großbritannien tätig waren und dies aufgrund des Brexits nicht mehr tun konnten. Zudem ist das Arbeitsfeld vielfältiger, das heißt, es ist nicht nur Schlachtung und nicht nur Zerlegung, sondern man muss vieles können.

Was sind die nächsten Pläne?

Mahr: Wir werden an unserem Standort in Wildau auf 800 Quadratmetern die „Hall of Meat“ mit „gläserner Zerlegung“ aufbauen und, wenn alles klappt, im April nächsten Jahres eröffnen. Dann wollen wir unseren Vertrieb wieder ausweiten, und in die besonders gefragten Berliner Szene-Ortsteile wie Prenzlauer Berg oder Friedrichshain-Kreuzberg wieder ausliefern. Denn unsere Bestellungen werden immer größer, mittlerweile verkaufen wir zu 50 Prozent übers Netz. Da wir die Transportwege möglichst klein halten, um das Fleisch in der bestmöglichen Frische zu liefern, werden wir nur innerhalb von Berlin und dem südlichen Speckgürtel unsere Produkte verkaufen.

Weblink www.meat-bringer.de (<https://meat-bringer.de>)

Quelle: afz - allgemeine fleischer zeitung 45/2021

Newsletter-Service

Mit unseren kostenlosen Newslettern versorgen wir Sie auf Wunsch mit den wichtigsten Branchenmeldungen und nützlichen Praxistipps.

olaf@meat-bringer.de

Bin Dabei!