

Trends

Die geteilte Kuh

Cow-Sharing ist der neueste Trend unter den Fleischkunden. Und das ist genau das, was Sie jetzt vermuten.

SILKE LIEBIG-BRAUNHOLZ

In Norddeutschland begeistert das Start-up Besserfleisch derzeit viele Bauern mit einer Cow-Sharing-Idee. Die Gründer May-Britt Wilkens und Brian Lettkemann haben ein Vermarktungsportal entwickelt, über das es ihnen innerhalb kürzester Zeit gelungen ist, Kunden für das darauf präsentierte Fleischangebot zu gewinnen. Mittlerweile sind rund 2000 regelmäßige Fleischkäufer aus dem gesamten Bundesgebiet registriert. Tendenz steigend.

Der Grundgedanke von Wilkens und Lettkemann bestand darin, eine Plattform zu schaffen, über die kleinere Bauernhöfe mit ethisch einwandfreier Tierhaltung das Fleisch nach der Schlachtung der Tiere auch über andere Wege als beispielsweise die Direktvermarktung ab Hof verkaufen können. Zudem sollte es über die Bündelung der Kaufinteressenten möglich sein, immer ein ganzes Tier zu verkaufen. Nach 18 Monaten resümieren beide, dass es funktioniert und neben der steigenden Anzahl an Kunden auch seitens der Bauern Zufriedenheit herrscht und immer mehr Nachfragen eingehen. Lettkemann spricht deshalb mittlerweile davon, sich nicht mehr nur auf eine Fleischart festlegen zu wollen: „Momentan vermarkten wir hauptsächlich Rinder. Daneben kommen aber auch Höfe mit Schafen, Schweinen und sogar Weidegänsen auf uns zu und wollen dabei sein“, erzählt er.

Nur natürliche Weidehaltung

Der Agrarwissenschaftler ist im Team zuständig für die Begutachtung der Bauernhöfe und Weiden, bevor Besserfleisch mit ihnen eine Partnerschaft eingeht. Voraussetzung ist die natürliche Weidehaltung der Tiere und die Größe des Hofes, auf dem nicht mehr als 100 Tiere gehalten werden sollen. Zudem dürfen die Tiere keine präventiven Medikamente bekommen, müssen in Mutterkuhhaltung aufwachsen, dürfen im Winter in ihrem Stall nur auf Stroh gehalten werden. Außerdem darf nur mit Heu, Heulage und Kleeegrassilage zugefüttert werden. In Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg hat Lettkemann zwölf Höfe gefunden, die diese Voraussetzungen erfüllen und für die Angebote auf dem Besserfleisch-Portal beste Fleischqualität liefern. Die Kunden können ihre Fleischstücke auf dem Portal aus



1 Lukas Nossenheim inmitten seiner Rinderherde auf dem Krumbecker Hof nahe Lübeck. **2** May-Britt Wilkens und Christopher Fritze füllen das gewolfte und anschließend gewürzte Rindfleisch in Schafsdärme ab. **3** Die Besserfleisch-Macher May-Britt Wilkens und Brian Lettkemann auf dem Krumbecker Hof. Die beiden Gründer suchen derzeit noch weitere Schlachtbetriebe mit EU-Zulassung. Fotos: slb

verschiedenen Paketen wählen. Zur Auswahl stehen die Rinderüberraschung, das Grill-Paket, Küchenfest und Gourmet-Paket. Die jeweils 5-Kilogramm-Pakete werden mit Gulasch, Hackfleisch, Suppenfleisch, Beinscheibe, Rinderbraten und Steaks sowie auf Wunsch noch mit Bratwurst und Innereien bestückt. Für das Gourmet-Paket zahlt der Kunde 199 Euro und erhält neben den üblichen Teilen unter anderem

auch zwei Rinderfilets und zwei Entrecôtes. Ein wesentlicher Teil des Pakets ist daneben die Information. „Mit jeder Lieferung erhalten unsere Kunden auch Hinweise zur Weiterverarbeitung der Ware. Wir erzählen Geschichten über das Tier, die Tierhaltung und die Schlachtung“, sagt Brian Lettkemann. Diese Geschichten werden auch in sozialen Netzwerken erzählt und dort mit Fotos und Filmen belebt. Es sei

die Art der Herangehensweise, mit der sich das junge Unternehmen bei den Kunden präsentiert. „Über das Storytelling erreichen wir immer mehr Menschen, die sich unserer Idee anschließen wollen. Wir nehmen sie ernst mit ihrem Bedürfnis nach Information und erhalten darauf ein positives Feedback“, erzählt er.

Bevor das Fleisch zur Auslieferung gelangt, wird es bei den aus-

Fünf Kilo Dry-aged
passen prima
ins Gefrierfach.

gesuchten Fleischereien mit Schlachtbetrieb veredelt. Denn ein wesentlicher Aspekt des Besserfleisch-Konzepts besteht darin, die Tiere erst dann zu schlachten, wenn alle angebotenen Pakete verkauft sind. Im Schnitt teilen sich 35 Kunden ein Tier. Wenn jeder von ihnen sein Paket gekauft hat, gibt May-Britt Wilkens den Startschuss zur Schlachtung. Nach drei Wochen Trockenreifung wird das Fleisch dann schließlich an die Kunden verschickt. Viele von ihnen wissen mittlerweile, dass sie rechtzeitig einkaufen müssen, wenn sie das Fleisch an einem bestimmten Tag benötigen.

Behutsamer Umgang mit dem Tier

Einer der auserwählten Betriebe, der für Besserfleisch schlachten darf, ist der von Jürgen und Christopher Fritze im schleswig-holsteinischen Kalübbe. Der Senior ist bekannter Fan der Besserfleisch-Idee: „Das ist transparent und macht Sinn. Die Leute wollen wissen, wo das Fleisch herkommt. Besserfleisch gibt die Antworten“, sagt Jürgen Fritze. In seinem Betrieb werden pro Jahr etwa 400 bis 500 Rinder und zirka 2000 Schweine geschlachtet. Wenn ein Rind vom benachbarten Krumbecker Hof gebracht wird – ein Partnerhof von Besserfleisch – ist das Tier ruhig und zutraulich. Einen Tag lang lässt er das Tier in seinem Betrieb die Ruhe, die es vor der Schlachtung benötigt. Der Umgang mit dem Tier wirke sich schließlich auf das Fleisch aus. Deshalb achtet Jürgen Fritze in seinem Betrieb auf eine behutsame Betreuung.

In der Fleischerei wird das Fleisch generell schlachtfrisch und von Hand verarbeitet. Für die Pakete von Besserfleisch wird das Fleisch nun außerdem noch verpackt. „Wir haben einen Mitarbeiter für das Verpacken und Etikettieren eingestellt. Mit dieser Aufgabe ist er einen halben Tag lang beschäftigt“, erzählt Jürgen Fritze. Anschließend wird die Ware gekühlt verschickt. Brian Lettkemann beschreibt diesen letzten Schritt hin zum Kunden als wesentlich: „Es ist wichtig, dass die Kühlkette eingehalten wird und die Ware frisch bleibt“, sagt er. Schließlich entscheide die Produktqualität über die Kundenzufriedenheit. Deshalb überwacht Lettkemann die Auslieferung der Ware mit einem Sender. Sobald er bemerkt, dass die Kühlkette nicht eingehalten werden kann, wird der Kunde informiert, dass er das Paket nicht verwenden soll: „Es ist selbstverständlich für uns, dass der Kunde dann neue Ware geschickt bekommt. Dafür bürgen wir.“ | afz 26/2018

Mehr Informationen:
www.besserfleisch.de