

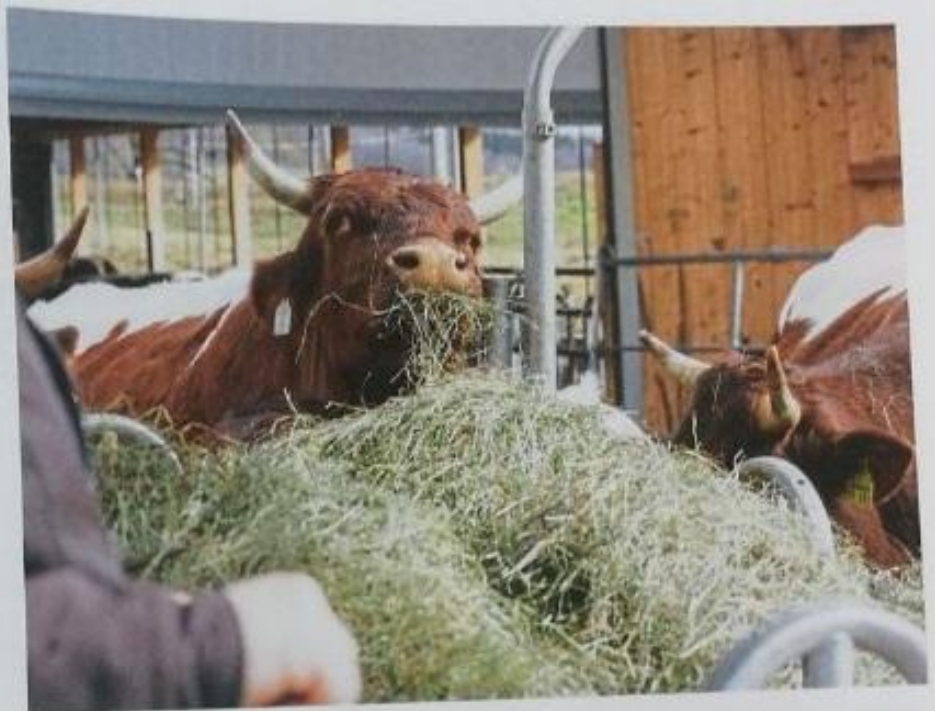
SCHEINE ZUM GENIESSEN

Josef und Maria Berghammer aus Gmund am Tegernsee hatten einen genialen Einfall, um das Rindfleisch ihrer Herde zu vermarkten. Sie verkaufen **Genussscheine für ihre Rinder.**



Maria und Josef Berghammer kontrollieren ihre Mutterkuhherde im Laufhof

Heu ad libitum. Die Mutterkuhherde der Familie Berghammer kann sich ständig an der Heuraufe selbst bedienen.



GMUND

Genusscheine für Rindfleisch. Was soll das sein? Welcher Landwirt kommt auf so eine Idee?

Bei Genusscheinen denkt man sofort an den Begriff aus der Finanzwelt, an Unternehmensbeteiligungen, für die es zwar Zinsen gibt, aber der Investor auch ein totales Verlustrisiko hat. Wie lässt sich damit Rindfleisch ab Hof verkaufen? Fragen über Fragen.

An einem herrlichen Wintertag breche ich morgens auf, um die Familie Berghammer auf ihrem Hof zu besuchen. Auf der Fahrt von München an den Tegernsee wird es auf den Wiesen immer weißer, die Berge werden höher. Schon nach 1 Stunde treffe ich Josef und Maria Berghammer in ihrer mollig warmen Küche im alten Bauernhaus. Aus dem Küchenfenster kann ich die Pinzgauer Rinder sehen, die sich fast alle im Laufhof versammelt haben, um die Wintersonne zu genießen, doch der Reihe nach.

Vor rund einem Jahr hat sich die Familie Berghammer entschieden, ihre 24 Biomilchkühe aufzugeben und in 20 Rinder zu investieren. Inklusive Nachzucht sollen einmal 35 Tiere im Stall stehen. „Unsere Herde ist im Moment noch im Aufbau“, erklärt Biobauer Berghammer.

AUF DEN PUNKT

- Mit ihrem „Tegernseer bio Weiderind“ hat Familie Berghammer eine Marktlücke am Tegernsee entdeckt.
- Über Genusscheine schaffen Berghammers eine gute Kundenbindung an ihr Produkt.
- Die Rasse Pinzgauer liefert hervorragende Fleischqualität.
- Trotz Direktvermarktung muss die Familie weniger Zeit als für die frühere Milchviehhaltung aufwenden.

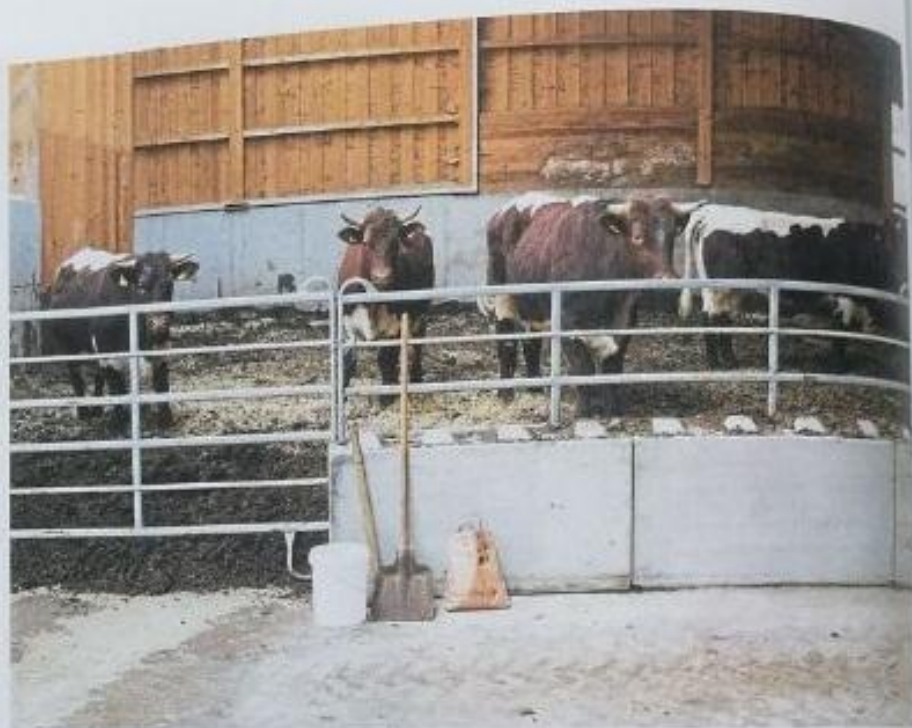
MOTTO: WEDER WACHSEN NOCH WEICHEN

Schon vor vier Jahren überlegten die Berghammers, wie sie ihren Milchviehbetrieb weiterentwickeln können. Neben fünf Ferienwohnungen, für die Ehegattin Maria zuständig ist, betreibt Josef Berghammer ein gewerbliches Lohnunternehmen. Er mäht für seine Berufskollegen Gras, presst Heu, fährt Gülle und schiebt im Winter für Kommunen Schnee.

Der Großteil des Einkommens stammt aus dem Lohnunternehmen und den Ferienwohnungen. Rund jeder sechste Euro kommt aus der Landwirtschaft. Dennoch gab es Pläne, mit anderen Berufskollegen, gemeinsam in einen großen Kuhstall mit bis zu 180 Kühen zu investieren. Doch Maria und Josef Berghammer kamen Bedenken, ob so ein Stall in die Landschaft rund um den Tegernsee passt. „Zudem hätte unser Grünland für die Gülleausbringung nicht mehr gereicht“, sagt der Landwirt. „Mit aller Gewalt wachsen und anderen Berufskollegen Flächen wegnehmen will ich nicht“, lautet sein Credo- leben und leben lassen, die typisch oberbayerische Mentalität. Einen Urlaubsbauernhof ohne Rinder konnte sich die junge Familie mit ihren drei Töchtern aber auch nicht vorstellen. Was also tun? »



Die Fleischrinder können jederzeit ins Freie...



...oder sich in der zum Stall umgebauten Halle aufhalten. Für die geplanten 35 Tiere ist locker Platz.

SCHEINE GINGEN WEG WIE WARMES SEMMLIN

Die glorreiche Idee kam den beiden abends vor dem Fernseher, als sie einen Bericht über einen Berufskollegen sahen, der für seine Investitionen Geld sammeln ging (Crowd funding). Ab da war klar, wohin die Reise gehen sollte. „Die Biomilchviehhaltung im Anbindestall geben wir auf und bauen eine Mutterkuhherde auf. Das Fleisch vermarkten wir in der Region selbst, in dem wir Anteilsscheine an investitionswillige Verbraucher ausgeben“, umreißt Josef Berghammer das neue Betriebskonzept.

Wie es der Zufall wollte, suchte fast zur gleichen Zeit die Ökomodellregion Miesbach nach Projekten, die sie unterstützen könnte. Der Betrieb Berghammer passte voll ins Bild: klein, öko, regional, Weidehaltung. So bekamen die Berghammers für ihre Marketingberatung eine Förderung. Der Genussschein war geboren. Ein Anteil kostet 400 Euro. Eine Person kann maximal zwei Anteile kaufen. Als Gegenleistung, sozusagen als Zins, erhält der Anteilseigner fünf Jahre lang ein 5-kg-Fleischpaket im Wert von 90 Euro. Nach dieser Zeit verfällt der Genussschein und das Geld gehört den Berghammers komplett.

Investoren können zwischen zwei Fleischpaketen auswählen. Das 5-kg-Paket „Tradition“ enthält unter anderem Gulasch, Rouladen, Bratenstücke, das 3,5-kg-Paket „Beef“ höherwertige Grillartikel wie Steaks, Burgerpatties und Grillwürste. Edle Teilstücke wie Filets können die Kunden zusätzlich erwerben, solange der Vorrat reicht.

125 Anteile wollte Berghammer verkaufen, um mit den 50.000 Euro seine Lagerhalle für die Mutterkuhherde zu erweitern, ein Fütterungsband einzubauen und den Laufhof fertigzustellen. „Das Geld hätte ich auch ohne Probleme von der Bank bekommen, aber über die Genussscheine erreiche ich mehr Kundenbindung und der Absatz der ersten Tiere ist schon gesichert“, schildert der Rinderhalter seine Idee.

Rund um den Tegernsee fiel die Idee auf goldenen Boden. Große Werbung war nicht nötig. Zwei Zeitungsberichte Ende 2016 genühten, um das Telefon von Berghammers zum Glühen zu bringen. „Ich kam fast drei Tage lang nicht vom Hörer weg“, erinnert sich Maria Berghammer. „Innerhalb weniger Tage waren die Anteile in der Region weg. Die Alternative, mit unserem Angebot ins nahegelegene München zu gehen, war gar nicht nötig.“

Weiterer Vorteil: Nicht nur die Anteilseigner sind nun Kunden von Berghammers Biofleischernhof. Daneben haben sie noch eine lange Liste weiterer Interessierter. „Das ist gut, wenn wir mal mehr Fleisch zu verkaufen haben, als die 95 Anteilseigner benötigen“, freut sich die Bäuerin.

UMSTELLUNG VOR GUT EINEM JAHR

Dann ging es Schlag auf Schlag: Umbau der Lagerhalle, Januar 2017 Kauf der Mutterkuhherde, Rasse Pinzgauer mit unterschiedlich alten Tieren, Mai 2017 die letzten Fleischviehmilchkühe gingen vom Hof, November 2017 erster Ochse geschlachtet.

Die 400 kg Fleisch vom ersten geschlachteten Rind konnte Maria Berghammer problemlos vermarkten. Sie ist für den Absatz der Fleischpakete zuständig, während sich ihr Mann um die Herde und das Füttern kümmert. Mittelfristig wollen Berghammers jährlich etwa zehn Tiere schlachten. Für dieses Jahr sind fünf Schlachtungen geplant. „Wir füttern unsere Rinder ausschließlich mit einheimischem Futter und verzichten auf Zukauffutter“, erläutert der Betriebsinhaber. Daher dauert die Mast wesentlich länger. Rund 2,5 Jahre rechnet Berghammer, bis ein Pinzgauer Rind ausgemästet ist.



Zwei Drittel der Grünlandfläche liegen in unmittelbarer Hofnähe und dienen als Weide.

DEUTLICHER PREISAUFSCHLAG

Trotz der sehr langen Mastdauer scheint sich die Mutterkuhherde zu lohnen. „Bis zu 7 Euro/kg Schlachtgewicht Aufschlag auf den Bullenpreis habe ich mit der Direktvermarktung erzielen können. Zudem habe ich im Schnitt nur rund 2 Stunden täglich Arbeit mit der Herde“, rechnet der Betriebsleiter vor. Die Futterwerbung hat er dabei schon einkalkuliert. Im Sommer stehen die Tiere ohnehin auf der Weide. Zwei Drittel der 20 ha Grünland sind direkt um den Hof verbaut. Vorteil: Gegenüber der Milchviehhaltung ist Berghammer mit seinen Arbeitszeiten auf dem Hof nun viel flexibler. Die Alttenteiler müssen nun nicht mehr beim Melken einspringen, wenn er mit Lohnarbeiten eingedeckt ist.

„Auch die Kälberaufzucht ist viel einfacher als bei Milchkühen“, ergänzt seine Ehefrau. „Für uns war das ganz ungewohnt.“ So seien sie und ihr Ehemann anfangs ganz unsicher gewesen, ob die Kühe problemlos kalben und die frischgeborenen Kälber auch wirklich ausreichend bei der Mutter trinken. Bisher lief aber alles optimal, bestätigen die beiden und beruhigen sich damit. Auch das spart Arbeit und Nerven. Nun müssen sie aber etwas mehr Zeit für das Vermarkten

„Über die Genuss-scheine erreiche ich mehr Kundenbindung und der Fleischabsatz ist gesichert.“

Josef Berghammer
Landwirt



Ein Verkaufsflyer informiert über den Preis und den Inhalt der Fleischpakete vom „Tegernseer bio Weiderind“.

einplanen. Die Fleischbestellungen wollen organisiert sein, Abholtermine festgelegt, Infobriefe verschickt werden. Daher will die Bäuerin die Bestellungen demnächst über ein Onlinetool organisieren.

HERVORRAGENDE FLEISCHQUALITÄT

Die lange Mastdauer und die Rasse machen sich bei der Fleischqualität bemerkbar. Hinzu kommt die dreiwöchige Reife des Fleisches. Dafür haben Berghammers einen Metzger aus der näheren Umgebung gewinnen können. Er schlachtet, zerlegt die Rinder und portioniert die Fleischstücke. Maria Berghammer stellt dann die Fleischpakete auf Bestellung zusammen.

Der Metzger hat auch für sich eine Dienstleistungsnische entdeckt. So versucht er, die Schnittführung zu verbessern, um noch mehr edle Grillstücke aus dem Tierkörper herauszubekommen und er experimentiert mit der Vakuumreifung des Fleisches.

Bei Grillshows in der Region landet das vakuumgereifte Fleisch nicht nur auf den Gaumen der Koster, sondern auch im Ranking ganz vorne. Auch wenn der Transport zur Schlachtung ins benachbarte Warngau mit rund 8 km nicht weit ist, hat sich der Metzger nun auch einen eigenen Anhänger angeschafft, um die Tiere auf dem Hof töten zu können – noch ein Plus für die Qualität.

STEAKS FÜR DIE GÄSTE

Die gute Fleischqualität spricht sich am Tegernsee herum. Inzwischen klopfen auch Hoteliers an und fragen nach dem Fleisch. Doch Berghammers winken erst einmal ab. „Die Gastronomen wollen in der Regel nur bestimmte Teilstücke. Wir müssen aber das ganze Rind verkaufen. Das muss sich bei uns erst einmal einspielen“, stellt Josef Berghammer klar.

Zudem wollen Josef und Maria Berghammer auch ihren Feriengästen das hervorragende Fleisch der Pinzgauer Mutterkuhherde nicht vorenthalten. Und im alten Kuhstall sollen Hühner bald die Frühstückseier für die Gäste legen. Jede Ferienwohnung hat dann ihr eigenes Hühnerabteil. Die Gäste können die Eier selbst aus dem Stall holen. Die Pläne gehen den Berghammers nicht aus, um die Wertschöpfung auf ihren wenigen Flächen zu erhöhen.

Josef.koch@dlv.de