

Schafhaltung ist in den Augen vieler Landwirte ein brotloses Hobby. Oder ist damit doch noch Geld zu verdienen? Vier Schafhalter zeigen, wie sie erfolgreich produzieren und vermarkten.



Schafhaltung: Alternative oder Zuschussgeschäft?

Schafe sind unverzichtbare Landschaftspfleger,“ lobte kürzlich Bayerns Landwirtschaftsminister Josef Miller. Unbestritten spielen diese ältesten Nutztiere des Menschen heute eine sehr bedeutende Rolle in der Landschaftspflege.

Doch was ist aus der intensiven Schafhaltung auf den landwirtschaftlichen Betrieben geworden? Viele Landwirte haben sich in den vergangenen Jahrzehnten von ihren Herden getrennt. Die Haltung war zu arbeitsintensiv, die Gewinne schrumpften. So ist z.B die Funktion des Schafs als Wolllieferant heute völlig unbedeutend. Im Gegenteil: Die jährliche

Schur ist hierzulande häufig nur noch eine leidige Pflicht.

Hat das Schaf also ausgedient? Ja, könnte der außenstehende Betrachter meinen. Auf landwirtschaftlichen Betrieben ist der kleine Wiederkäuer selten geworden; große Herden halten meist nur noch die Berufsschäfer, die ihrerseits um Nachwuchs kämpfen müssen. Doch bei genauem Hinsehen bieten der Fleischmarkt und der Vertragsnaturschutz durchaus noch Chancen und neue Nischen.

Da der Schafbestand in Deutschland im Jahr 2006 um weitere 3,4 % gesunken ist, kann der Bedarf aus heimischer Er-

zeugung längst nicht mehr gedeckt werden. Für die gesamte EU geht Brüssel 2007 von einem Rückgang der Bruttoeigenerzeugung von gut 4 % aus. Rund 53 000 t Schaffleisch musste Deutschland 2005 importieren, hauptsächlich aus Neuseeland und Australien. So erwarten etwa die australischen Farmer einen Zuwachs ihrer Exporte um 20 %. Und da wird die Schafhaltung hierzulande vernachlässigt?

Wie es in Deutschland heute um diesen Bereich bestellt ist und wie Landwirte mit Schafen Geld verdienen, zeigen folgende Beispiele: Zwischen Erfolg und Enttäuschung. -ad-



Lämmermast im Offenstall

Anita und Tobias Feil bewirtschaften einen Gemischtbetrieb in Baden-Württemberg. Mit der Vermarktung ihrer jährlich 500 Lämmer über die Marke „Württembergischer Lamm“ sind sie sehr zufrieden.

Baue ich einen neuen Boxenlaufstall oder setze ich auf Schafhaltung?“ Das war 2002 die Grundüberlegung, als Landwirtschaftsmeister Tobias Feil mit 24 Jahren den elterlichen Betrieb mit Schwerpunkt Milchviehhaltung und Bullenmast übernahm. Zusammen mit seiner Frau Anita, die gelernte Schäferin ist, hatte er sich bereits eine kleine Herde der Rasse Merino-Landschaf aufgebaut.

Angesichts der damaligen BSE-Krise fiel die Entscheidung dann schnell zugunsten der kleinen Wiederkäufer, in der Hoffnung, mit dem zweiten Standbein bei Krisen besser abgesichert zu sein. Nicht aber, ohne sich ausführliche Gedanken zur Vermarktung der Tiere zu machen.

„Die Erzeugergemeinschaft zahlt sehr gut“

Die Feils vermarkten heute über die Viehzentrale Südwest. Als Mitglied der Erzeugergemeinschaft „Württembergischer Lamm“ erhalten die Schwaben mit 2,10 € rund 10 Cent mehr pro kg LG, und das bei einem jährlichen Mitgliedsbeitrag von

nur 18 €. Abnehmer der regionalen Spezialitäten ist die EDEKA. Voraussetzung ist allerdings, dass die Lämmer z.B. nicht älter als 120 Tage sind, unter 45 kg wiegen und mit hofeigenem Futter ohne Wachstumsförderer versorgt wurden.

„Schafe sind wie Milchkühe“

„Anfangs haben wir auch schon einmal über eine eigene Vermarktung nachgedacht, doch bei 25 € Schlachtkosten und den immer spezieller werdenden Kundenwünschen lohnt sich das überhaupt nicht und ist sehr schwierig“, rechtfertigt Tobias Feil seine Entscheidung. Er hat sie nicht bereut, denn die Vermarktung über die Erzeugergemeinschaft „funktioniert sehr zufriedenstellend“.

Um das geforderte Qualitätsfleisch produzieren zu können, setzte das zukunftsorientierte Ehepaar schon frühzeitig auf Expansion. Vor drei Jahren entstand ein neuer Kaltstall vor den Toren des Ortes. Hier werden jetzt die Jungbullen und Lämmer gehalten, bis kurz vor dem ersten Schnee im

Dezember die gesamte Herde von 500 Mutterschafen (MS) hinzukommt.

Die Ablamungen verteilen sich über das ganze Jahr. Nach acht Wochen werden die Lämmer mit 16 bis 18 kg abgesetzt und im Offenstall bis zum Schlachtgewicht von 42 kg gemästet.

Dabei kommt dem jungen Landwirt der zweite Betriebszweig, die Milchviehhaltung, zugute. „Schafe müssen wie Milchkühe behandelt werden“, ist der Leitsatz auf dem Hof. So hilft der Futtermischwagen auch bei den Merinos bei der Zusammenstellung einer vollwertigen Futtergrundlage mit Gras- und Maissilage, Sojaschrot, Mineralfutter und Zuckerrübenschnitzeln. Die Lämmer erhalten zudem Körnermais und Winter-

Steckbrief

Betrieb Feil

**Abtsgmünd,
Ostalbkreis**

60 ha Grünland

43 ha Ackerland

25 Milchkühe

125 Mastbullen
(Fleckvieh)

500 Mutterschafe
(Merino Landschaf)



Die Feils haben sich mit der Schafhaltung ein zweites Standbein geschaffen. Bei der Vermarktung der Tiere über eine EG sind die Preise garantiert. Fotos: Deter



Zum Ablammen kommen die Mutterschafe in den Kaltstall. Anschließend werden die Lämmer hier nach dem Absetzen bis zum Schlachtgewicht von 42 kg gemästet.

gerste sowie insgesamt 90 bis 100 kg Kraftfutter pro Mastzeit, was pro Lamm etwa 15 bis 16 € ausmacht, im Gegensatz zu 18 €, wenn Feil das Kraftfutter zukaufen würde.

Für das Impfen und Entwurmen muss der Junglandwirt weitere 2,50 €/Lamm einplanen. Das Scheren im April kostet 1,80 €/Schaf zuzüglich 40 € Anfahrt der fünf Scherer. Obwohl nur die Altschafe geschoren werden müssen, schlägt diese Maßnahme noch mit 940 € zu Buche. Weitere 200 € kalkuliert die Familie für Strom und zusätzliche Helfer ein. Im Gegensatz dazu bringt die Merino-Wolle nur 975 € wieder ein (3 kg je MS x 0,65 €/kg).

Gute Deckungsbeiträge

Dass sich die Lämmermast lohnt, zeigt ein Vergleich der Deckungsbeiträge. Bei der Schafhaltung, die insgesamt 25 % zum Betriebseinkommen beisteuert, beträgt dieser zwar nur 65 bis 68 € pro Mutter- schaft im Gegensatz zu 125 € pro Mast- bulle. Während Feil aber nur drei Bullen pro Hektar halten kann (0,6 bis 1 GVE), weiden über 13 Schafe auf der gleichen Fläche (0,15 GVE). Außerdem ist die Mastdauer der Lämmer deutlich kürzer als die der Rinder.

„Besonders schätze ich die geringen Schwankungen bei den Schafpreisen“, erläutert Feil den Unterschied zum Rindermarkt.

Anita und Tobias Feil haben ihre Entscheidung für die Schafe nie bereut. Lammfleisch läuft heute gut, die Vermarktung über die Erzeugergemeinschaft ist bestens organisiert. Ihr nächstes Ziel: Die Ablamtrate weiter erhöhen, um statt 500 Lämmer künftig bis zu 750 pro Jahr mästen zu können.

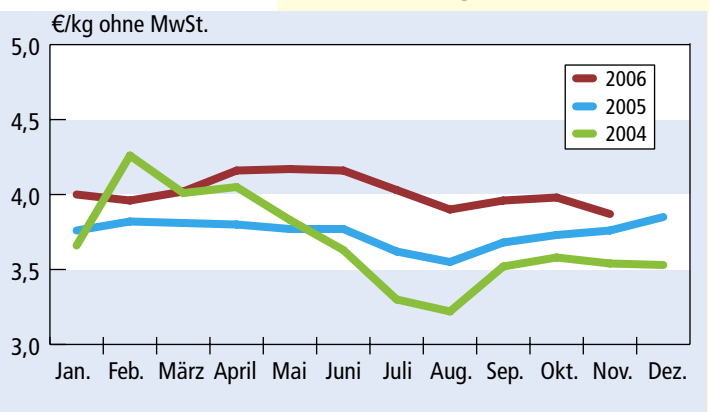
Dass der Betrieb Feil den richtigen Weg für sich gefunden hat, merken die jungen Eltern mittlerweile an dem verstummten Geraune und der Anerkennung seitens ihrer Berufskollegen.

Alfons Deter

Trotz der relativ stabilen Preise für Lammfleisch decken die Erlöse aus der Schafhaltung nur bei gutem Management oder großen Herden die weiter steigenden Kosten.

Quelle: ZMP

Übersicht 1: Amtliche Preisfeststellung für Lämmer nach Schlachtgewicht



Über die Situation der Schafhaltung in Deutschland informiert Mathias Brockob, Fachberater für Schafhaltung der Landwirtschaftskammer Niedersachsen.

Die Schafhaltung ist zwar heute eine Nische. In der Öffentlichkeit genießt sie jedoch ein positives Image, da Schafe mit einer natürlichen, ursprünglichen Landwirtschaft verbunden werden. Der einst wichtige Fleisch- und Wolllieferant hat allerdings in den vergangenen Jahrzehnten an Bedeutung verloren.

Das gilt vor allem für Deutschland, wo nur noch ca. 2,5 % aller EU-Schafe gehalten werden. Im Gegensatz zu England und Spanien, die mit rund 50 Mio. gehaltenen Schafen gut die Hälfte des Gesamtbestandes in der Gemeinschaft stellen. Der Selbstversorgungsgrad mit Schaffleisch liegt in Deutschland bei 55 % und EU-weit bei ca. 80 %. Die größten Einfuhren nach Europa stammen dabei aus Neuseeland, dem Exportweltmeister für Schaffleisch.

Viele Betriebe sind ausgestiegen

Gab es 1990 in Deutschland noch etwa 90000 schafhaltende Betriebe mit 3,2 Mio. Tieren, so reduzierte sich ihre Zahl 1997 auf 63400 Betriebe mit 2,3 Mio. Schafen. Ursache war, dass die Preise kaum die Erzeugungskosten abdeckten. Ab 1998 wurden schließlich nur noch die Schafbestände mit mehr als 30 Mutterschafen in die Statistik aufgenommen, so dass die Anzahl der er-

Die Preise haben sich stabilisiert

fassten schafhaltenden Betriebe auf 34 000 sank. Gleichzeitig stabilisierten sich die Preise, da aufgrund der BSE-Krise die Importe aus England um über 90 % zurückgingen. In der Folge erhöhte sich die Zahl der Schafe bei uns wieder auf 2,69 Mio. Tiere. Die MKS in den EU-Mitgliedstaaten bewirkte 2001 erneut den Wegfall der britischen Exporte und kräftige Preiserhöhungen.

In den letzten Jahren nahm die Zahl der Schafhalter weiter ab. Aktuell gibt die Statistik 29 300 Betriebe mit 2,55 Mio. Schafen an, rund 3,4 % weniger als 2005. Mit über 9 % bauten nordrhein-westfälische Betriebe ihre Bestände dabei besonders stark ab. Hauptursache für die bundesweit sinkenden Schafzahlen ist u.a. die Abschaffung der unkomplizierten Mutterschafprämie und die Einführung der Betriebsprämie. Die neue, aufwändige Regelung hat vielen kleinen Schafhaltern, die ihre Tiere z.B. nur als „Rasenmäher“ gehalten haben, den finanziellen Anreiz genommen. Außerdem müssen sie heute die umfangreichen Cross Compliance-Vorgaben beachten.

Doch auch die neuen EU-Anforderungen an die Schafkennzeichnung (2. Ohrmarke) und die eingeführte Betriebsregisterführung schrecken viele Schafhalter wegen des hohen bürokratischen Aufwands ab. Gleichzeitig setzt die Flächenprämie keine Tierhaltung zur Pflege der Flächen mehr voraus.

Lammfleisch ist gefragt

Etwa 50 % der verbliebenen Betriebe besitzen weniger als 20 Mutterschafe. Dagegen halten 5 % der Schafhalter ca. 70 % des deutschen Bestandes. Dies sind meist Haupterwerbsschäfereien mit 300 bis 1 000 Mutterschafen. Die durchschnittliche Herdengröße liegt bei rund 40 Mutterschafen je Herde, mit steigender Tendenz.

Der jährliche Pro-Kopf-Verbrauch von Schaffleisch liegt in Deutschland nur bei 1,1 kg. Damit zählen wir zu den Staaten mit dem niedrigsten Verbrauch in der EU. Zum Vergleich: Die Australier ver-



Ein Problem bei der Vermarktung von heimischem Lammfleisch: Die unterschiedlichen Qualitäten. Foto: N. Zoch

zehren jährlich gut 10 kg Schaffleisch.

Der Absatz von Lammfleisch läuft bei uns dennoch gut, da das Fleisch als gesundes, natürliches Lebensmittel wahrgenommen wird. Zunehmend zählt es als Delikatesse. Daher ist auch in Zukunft von einer regen Nachfrage auszugehen. Gleichzeitig sinken die Schafbestände in Europa, was zu einer Preisstabilisierung beiträgt. Der Durchschnittspreis der Jahre 1991 – 2004 lag bei 3,50 € je kg SG. 2004 stieg der Preis auf 3,63 € und 2005 auf 3,73 € an. Heute liegt er bei 3,83 € (o. MwSt).

50 % des Absatzes über Direktvermarktung

Die Vermarktung der deutschen Erzeugung erfolgt zu 50% über den Direktverkauf. Dieser Absatzweg ist aber – neben der hohen Arbeitsbelastung – in den letzten Jahren durch die gestiegenen lebensmittelrechtlichen Anforderungen an

die Schlachtstätten problematischer geworden. Hohe Fleischbeschauegebühren, Entsorgungskosten und Hygieneanforderungen erschweren diesen Weg der Einkommenserzielung.

Für die gewerblichen Abnehmer von Lamm- und Schaffleisch stellen die Vielzahl an Rassen und die uneinheitlichen Gewichte der Lämmer (20 bis 50 kg LG) die größten Schwierigkeiten bei der Vermarktung dar. Gefragt sind junge, gut bemuskelte Lämmer von ca. 42 kg Lebendgewicht, mit einer hohen Ausschlagung und geringen Fettdeckung des Schlachtkörpers.

Die Haupteinnahmen der Schafhalter kommen – neben der Lammfleischvermarktung – zu einem beträchtlichen Anteil aus den Direktzahlungen und öffentlichen Fördermitteln, häufig auch aus Zuschüssen für die Landschafts- und Biotoppflege sowie Züchterhaltungsprämien für bedrohte Schafrassen.

Künftig werden die Schafhalter aber mit weiteren Belastungen rechnen müssen. Besonders die Haupterwerbsschäfereien leiden unter dem zusätzlichen Verwal-

tungsaufwand der verschärften EU-Gesetzgebung. Speziell die zukünftigen Anforderungen der Futtermittelhygiene- und der Viehverkehrs-Verordnung bestimmen die weiteren Entwicklungsmöglichkeiten der Schafhaltung.

Dennoch bietet die Schafhaltung eine Chance, gerade wenn Grünland nicht anderweitig genutzt werden kann. Der Einstieg ist relativ einfach und erfordert geringe Investitionen. Für den Erfolg sind jedoch gute Fachkenntnisse zwingend nötig. Der Tierhalter sollte zudem vorher die Vermarktungsmöglichkeiten ausloten. Eine hohe Anzahl aufgezogener Lämmer sowie geringe Futterkosten sind Grundlage einer wirtschaftlichen Haltung.

Wer mit der Schafhaltung beginnen möchte, sollte sich für eine umfassende Beratung an die zuständigen landwirtschaftlichen Fachbehörden bzw. die Schafzuchtverbände wenden.



Landwirt Ernst Siebert hat bewiesen, dass ein Neuanfang mit Schafhaltung erfolgreich möglich ist. Wichtig seien neue Ideen und die Nutzung von Marktnischen. „Die Zeiten der Romantik in der Schafhaltung sind vorbei.“

Steckbrief

Betrieb Siebert

**Leinefelde/
Eichsfeld**

75 ha Grünland

40 ha Ackerland

1500 Mastschweine

80 Sauen

450 Mutterschafe (Rasse Leineschaf)

www.armins-bauernhof.de

1 000 Schafe und 400 Kunden pro Woche

Familie Siebert hat sich 1990 mit der Schafhaltung selbstständig gemacht. Das Standbein des Betriebes ist eine professionelle Direktvermarktung von Lamm- und Schweinefleisch.

Für uns war von Anfang an klar, dass wir unser Lamm- und Schweinefleisch direkt als regionale Spezialitäten vermarkten wollen.“ Das ist die Grundphilosophie, auf die Landwirt Ernst Siebert aus dem thüringischen Leinefelde seinen Betrieb ausgerichtet hat. Rund 16 Jahre nach der Betriebsgründung präsentiert sich der frühere Volkseigene Gutsbetrieb als ein starker Direktvermarkter mit eigener Fleischerei und zwölf Angestellten, darunter drei Fleischern und drei Verkäuferinnen. Über 400 Kunden finden jede Woche den Weg nach Beinrode.

Mit seinem unkonventionellen Konzept hat es der heute 68-jährige Unternehmer geschafft, die Tradition der Schafhaltung, für die er schon zu DDR-Zeiten

verantwortlich war, erfolgreich in der Marktwirtschaft fortzusetzen. Sein Sohn Armin ist mittlerweile in seine Fußstapfen getreten.

Hauptstandbein des Betriebes ist die Schweinehaltung mit 1500 Tieren. Rund 1080 Leineschafe einschließlich Nachzucht bilden die zweite wichtige Stütze des Betriebes. Rund 20 % der Einnahmen stammen aus diesem Bereich. Aber geht das überhaupt – eine wirtschaftliche Schafhaltung mit der bedrohten Rasse Leineschaf? „Natürlich,“ entgegnet der Seniorchef. „Das Leineschaf ist hervorragend an unsere Mittelgebirgslandschaft angepasst, produziert sehr gutes Fleisch und hat eine hohe Säugeleistung, was für unsere Lammproduktion sehr entscheidend ist.“

Produktion und Vermarktung straff organisiert

Doch wie muss das Herdenmanagement aussehen, um ganzjährig qualitativ hochwertige Produkte anbieten zu können?

Ernst Siebert hält seine Tiere auf absolutem Grünland. „Schafhaltung ist das einzige, was sich hier rechnet. Die Weide-

haltung ist lohnintensiv und einfach. Außerdem können wir auf dem Grünland die Schweinegülle optimal verwerten. Mit 3 GVE/ha produzieren wir Fleisch mit minimalem Arbeitsaufwand“. Getreu diesem Prinzip weiden die Leineschafe im Frühjahr zunächst den ersten Aufwuchs ab und wechseln dann alle zwei Tage die Koppel. Lämmer werden dabei das ganze Jahr über geboren und mit 45 kg geschlachtet. „Ich kann also durchgehend Lammfleisch anbieten.“

Ziel ist es, die Haltung möglichst kostengünstig und arbeitsexensiv zu gestalten. Um die Schafe von Januar bis März einstellen zu können, finden von Oktober bis Januar die Hausschlachtertage statt, an denen zusätzlich gemästete Schweine geschlachtet werden. Diese räumen dort rechtzeitig den Stall und machen Platz für die kleinen Wiederkäuer. Das Prinzip der gemeinsamen Nutzung findet sich auch bei der Mast der Oktoberlämmer, die im Herbst zusammen mit einigen Schweinen auf der Weide gehalten und zu den Hausschlachtertagen (bzw. die jungen Tiere zu Ostern) schlachtreif werden.

Wenig Aufwand betreibt Siebert auch mit der Fütterung. Silage, Heu und Molke

bietet er den Tieren im Winter an. Zu den Lammzeiten gibt es zusätzlich Getreide. Insgesamt behauptet der Schafspezialist von sich, mit seinem System einen konkurrenzlos geringen Arbeitszeitbedarf zu haben. Eine Rate von 1,6 Lämmern pro Mutter spricht jedenfalls für effektives Management, ebenso wie die Geburt von 580 Lämmern innerhalb von 25 Tagen.

Als fester jährlicher Kostenblock bleibt schließlich noch die Schur. Obwohl polnische Scherer pro Schaf nur 0,85 € verlangen, verlässt sich Siebert weiterhin auf die „deutsche Scherer-Kolonie“, für 1,50 € pro Schaf. Für die Wolle der seltenen Leineschafe erhält er jedoch nur 0,50 €/kg. Etwas Ausgleich verschaffen da die 21 € Förderung jährlich pro Herdbuch geführtes Mutterschaf. 450 Muttern sind eingetragen.

Breites Sortiment

Ebenso erfolgreich wie in der Produktion ist der Betrieb in der geschickten Vermarktung der Fleischwaren. „Durch die behördliche Erlaubnis zur warmen Verarbeitung können wir unseren Besuchern viele regionale Spezialitäten anbieten,



Qualität und ein großes Angebot zeichnen den Hofladen auf dem Betrieb Siebert aus.

ten, wie z.B. Eichsfelder Stracke, Feldgieker oder luftgetrocknete Dauerwürste vom Jahresschwein“, so das Oberhaupt einer Großfamilie.

Keulen, Lammsalami, Gehacktes und Leberwürste sind immer vorrätig. Für Alttiere verlangt der Hofladen 2,50 €/kg SG und für Lämmer 5 €/kg. Das Fleisch der Zuchttiere geht pauschal für 2,50 €/kg über die Theke, zusammen genommen etwa drei Lämmer pro Woche. „Ein größerer Abnehmer nimmt konstant eine feste

Menge ab, das übrige Lammfleisch vermarkten wir über unseren eigenen Laden“, so der Betriebsleiter. Und die Kunden schätzen das breite Angebot. Neben den Wurstwaren finden sie hier Nudeln, Honig, Eierprodukte, Gemüse in Gläsern oder Eichsfelder Schmand. „Per Mundpropaganda sind zunehmend überregionale Kunden hinzu gekommen, die entsprechend größere Mengen einkaufen,“ freut sich Siebert. Für diese bietet er zusätzlich den Postversand an. Alfons Deter

Neue Chancen in der Landschaftspflege?



Schafhalter Peter Vollmers und seine Frau Diane sind stolz auf die erfolgreiche Schafzucht. Die Landschaftspflege bringt nun neue Anreize.

Peter Vollmers (43) aus Stade beweidet Heideflächen im Auftrag der Stadt. Der Weg bis zu einem lukrativen Betriebszweig ist jedoch noch weit.

Ist die Landschaftspflege mit Schafen eine Alternative? Diese Frage stellt sich mancher Landwirt, wenn er von finanziell manchmal recht großzügig ausgestatteten Naturschutzprojekten hört.

Tatsache ist: Immer mehr Städte und Gemeinden erkennen den ökologischen Wert von Magerrasen, Heiden oder brachliegenden Randgebieten. Gegenüber städtischen Mulchern haben Schafe klare Vorteile: Die Fläche wird optimal gepflegt, und eine natürliche Artenvielfalt bleibt erhalten. Das lassen sich manche Ämter einiges kosten. Die Stadt Salzgitter bot z.B. einem Schafhalter jährlich 1 200 €, wenn er seine Tiere an einem 2 ha großen Hang weiden lässt. Material- und Anschaffungskosten der Tiere werden ihm erstattet.

Etwas anders verfährt die Stadt Stade

im Alten Land (Niedersachsen). Sie erkannte, dass die einst offene Erika-Heide immer stärker verbuschte. Zur Offenhaltung und Pflege dieser Flächen, die teilweise als Ausgleichsflächen für städtische Bebauungspläne dienen, suchte Stade nun einen dort ansässigen Landwirt und Schafhalter.

Stadt stellt Flächen und Schafe

Das Angebot: Die Stadt stellt eine Fläche bereit, zäunt sie fest ein, errichtet einen Unterstand und kommt für die Anschaffung der Tiere sowie einmalig für die Winterfütterung auf. Der Schafhalter übernimmt die Tiere samt Versorgung und darf sie verwerten. Statt einer Barleistung werden nach und nach weitere gezäunte Weiden (bis zu 17 ha) bereitgestellt, so dass eine Rotation möglich wird.

Angenommen hat das Angebot Landwirt Peter Vollmers (43), dessen Stammbetrieb direkt am Rande der Barger Heide liegt. Als begeisterter Züchter der alten Rassen „Deutsches Schwarzköpfiges Fleischschaf“ und „Deutsches Weißköpfiges Fleischschaf“ hat er reichlich Erfahrung mit den Tieren.

So setzt der Agraringenieur, der auf zwei Betrieben schwerpunktmäßig Hähnchenmast betreibt, seine Schafe rund um die Mastställe und auf Restgrünland ein. „Für das bislang 4,3 ha große Heideprojekt habe ich allerdings eine speziell dafür geeignete Rasse ausgewählt, die Weiße Hornlose Heidschnucke,“ erklärt der 43-Jährige. 25 dieser Moorschnucken, wie sie auch heißen, ergänzen nun seinen bisherigen Schafbestand von 50 Tieren.

Der Pachtvertrag mit symbolischer Pacht beinhaltet allerdings zahlreiche Nutzungsaufgaben, wie z.B. eine bestimmte Besatzdichte, den Verzicht auf Dünger und Zufütterung.

Vermarktung ist kein Selbstläufer

Da die Landschaftspflege erst auf kleiner Fläche erfolgt, ist dieser Bereich für Vollmers noch kein richtiger Betriebszweig. „Ich mache mit allen Rassen zusammen genommen bescheidene Gewinne,“ erklärt der Familienvater. Die Lämmer erzielen derzeit 4 €/kg Schlachtgewicht, Altschafe maximal 2 €/kg. Bei einem 40 kg-Lamm kann er 22,5 kg SG vermarkten, das entspricht

einem Erlös von 90 € pro Tier. Jedes Mutterschaf bringt durchschnittlich 1,5 Lämmer. Die schlachtreifen Tiere werden in einem Fachbetrieb geschlachtet und zerlegt.

„Die anschließende Vermarktung erfordert aber viel Engagement und Marketing,“ betont der Landwirt von der Elbe. Durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit (z.B. Lammwochen) und Mundpropaganda kann er Teilstücke an private Abnehmer liefern. Als größere Abnehmer schätzt Vollmers verschiedene Restaurants, wo er auch teilweise höhere Preise von 5,50 bis 6 €/kg erlöst. Andere Tiere muss er hingegen zu deutlich niedrigeren Preisen abgeben. Erfreut zeigt sich das Vorstandsmitglied des Stader Schafzuchtverbandes allerdings, wenn er wieder ein preisgekröntes Zuchttier verkaufen kann. „Hier werden teils hohe Summen gezahlt, die die Zuchtanstrengungen belohnen,“ ergänzt Vollmers.

Den Deckungsbeitrag bei den Schafen veranschlagt er mit 250 €/ha ohne die Grünlandprämie (Durchschnitt der drei Rassen). Abzüglich aller Kosten bleibt pro Schaf ein Gewinn von 50 €/Jahr (ohne Verkauf an Züchter).

Dazu hält er die jährlich anfallenden Kosten niedrig. Alle Arbeiten rund um

Steckbrief

- Betrieb Vollmers
- Stade/ Niedersachsen
- 39 ha Grünland
- 82 ha Ackerland
- 73 000 Masthähnchenplätze
- 30 Pensionspferde
- 75 Schafe

das Tier erledigt er selbst. Der Arbeitszeitbedarf für die Schafe beträgt im Sommer 30 Minuten pro Tag, im Winter 1,5 Stunden.

Bürokratie bremst Schafhalter aus

Doch warum gibt es heute immer weniger Landwirte, die Schafe halten wollen? Für Peter Vollmers liegen die Gründe auf der Hand. Die Bürokratie ist unverhältnismäßig hoch im Vergleich zum

Gesamtbetrieb. „Ich muss meine Schafe kennzeichnen, ein Bestands- und Arzneimittelverzeichnis führen und viele weitere Anträge und Papiere ausfüllen.“

Auch die Cross Compliance-Vorgaben sind ein großes Problem. Vollmers verdeutlicht dies an einem Rechenbeispiel: „Die Prämie aus der Tierhaltung betrug 2006 umgerechnet etwa 6 €/ha. Zugrunde lag im Referenzzeitraum die frühere Mutterschafprämie (21 €/Schaf) zuzüglich der Sonderbeihilfe für benachteiligte Gebiete. Das waren 633 € – also relativ we-

nig im Vergleich zur gesamten Betriebsprämie von 22500 €. Ein mittlerer Verstoß bei den CC-Bestimmungen in der Schafhaltung führt aber künftig sofort zu einer 3%igen Kürzung der gesamten Betriebsprämie. Daher verzichten viele Schafhalter trotz guter Absatzmöglichkeiten und dem geringen Selbstversorgungsgrad in Deutschland auf die eigentlich erwünschte Tierhaltungsform“.

Vollmers setzt aber weiterhin auf die Schafhaltung und will sein Engagement im Heideprojekt ausbauen. -ad-

„Die Vermarktung wird immer aufwändiger“

Steigende Kosten setzen die Schafhaltung im Betrieb von Hartmut Scholl (Wittgensteiner Land) unter Druck.

Im Betrieb von Hartmut Scholl (49) sind die Schafe auf dem Rückzug. Seine Herde schrumpfte von früher 800 auf heute 280 Tiere. Dabei liegt sein Betrieb eigentlich in einer für die Schafhaltung besonders geeigneten Region, dem Rothaargebirge mit seinen schwierigen Hanglagen. Zudem bieten die Hotels in den großen Winterskigebieten wie z.B. Winterberg, gute Vermarktungschancen für das Lammfleisch. Warum ist die Schafhaltung dann so schwierig geworden?

Die Antwort liegt auf der Hand: Es gibt zwar viel Landschaft, aber nur wenig Kundschaft, die hingegen immer speziellere Wünsche hat. Gefragt sind heute Teilstücke, möglichst küchenfertig. „Derzeit stehen zwar 15 Hotels und etliche Privathaushalte auf meiner Kundenliste, nur ist die Vermarktung über das Telefon sehr aufwändig“, beschreibt Scholl die Situation. Eine Erzeugergemeinschaft oder große Abnehmer gibt es nicht, so bleibt der Betrieb auf die eigene Vermarktung und die Mundpropaganda angewiesen.

Das zweite Problem ist die Kostensteigerung. Der Wittgensteiner schlachtet selbst, da ein Metzger vor Ort fehlt. „1989 kostete die Schlachtung noch 13 DM, heute schon 24 €“, so der Familienvater. Künftig könnten ihm die Hygienevorschriften das Haus schlachten sogar vollständig untersagen.

Um sich aus dieser Zwickmühle zu lösen, ent-

schied sich der Tierwirtschaftsmeister, verstärkt in die Mutterkuhhaltung einzusteigen. 50 Rinder nehmen mehr und mehr den Platz der Schafe an den Hängen ein und erwirtschaften bereits zwei Drittel des Betriebseinkommens.

Die Hoffnung auf eine Wende zum Besseren gibt er aber noch nicht auf. Scholl schlachtet seine Lämmer nach drei bis vier Monaten mit 18 bis 20 kg. Für eine vollständige Mast benötigen die Lämmer etwa 100 kg Biokraftfutter (Biokreis). Für Lamm und Mutterschaf kommen hier etwa 65 € je Mastperiode zusammen. Im Verkauf verlangt der 49-Jährige 6 €/kg. Mit einem 18-kg-Schaf erlöst er also 108 €. Bei 380 Lämmern jährlich betragen die Einnahmen gut 41 000 €, wenig angesichts der hohen Kosten. Ein wahres Zuschussgeschäft bleibt hingegen das Scheren mit 3 bis 5 € je Tier. Woll-Einnahmen in Höhe von 400 € stehen 1 000 € Schurkosten gegenüber.

Den Deckungsbeitrag aus der Schafhaltung kann er unter dem Strich mit ungefähr 60 € pro Mutterschaf ansetzen. „Allerdings muss man auch beachten, dass der Betrieb zu 60 % von staatlichen Beihilfen lebt“, ergänzt Scholl.

Abschließender Tipp: Ab 500 Mutterschafen kann die Schafhaltung eine Existenzgrundlage darstellen. Mit weniger Tieren sei lediglich die Landschaftspflege mit 300 bis 500 €/ha noch interessant.

Alfons Deter



Hartmut Scholl vermarktet an 15 Hotels und viele Privatkunden. Hohe Kosten und sich ändernde Kundenwünsche erschweren jedoch die Schafhaltung.

Steckbrief

Betrieb Scholl

Erndtebrück, Kreis Siegen-Wittgenstein
100 ha Grünland
50 Mutterkühe (Charolais und Fleckvieh)
280 Mutterschafe (schwarzköpfiges Fleischschaf)
eigene Schlachtung