

ELSE

Schlaflos in Melle

Schlaflos in Melle: So geht es einem Kollegen von Else immer mal wieder. Die Ursache kennt er



nicht - aber vielleicht hat er jetzt eine Lösung. So machte Else dem Kollegen kürzlich ein kleines Büchlein schmackhaft, das sich „Einschlafbuch für Hochbegabte“ schimpft. Trotz einer gehörigen Portion Skepsis nahm der Kollege es mit nach Hause. Als er einige Tage später zu später Stunde erneut hellwach im Bett lag, unterzog er die Lektüre einem Praxistest. Eigentlich erwartete der Meller Tipps: Schäfchen zählen zum Beispiel. Aber nix da. Stattdessen handeln die kleinen Kapitel von den Schlafgewohnheiten bekannter Persönlichkeiten. Prinz Charles, las der Schlaflose, ist kein Freund synthetischer Bettwäsche. Die US-amerikanische Sängerin und Schauspielerin Barbra Streisand weigert sich, auf Daunenkissen zu liegen, und - wer hätte das gedacht - Kaiserin Sissi verhüllte vor dem Zubettgehen alle Spiegel im Schlafgemach. Viel weiter kam der Kollege an diesem Abend nicht. Stattdessen wachte er am nächsten Morgen auf - ausgeschlafen und ausgeruht. Das hätte er nicht gedacht. Was so ein Büchlein doch bewirken kann, denkt Else

Kirchenkabarett im Meller Forum

MELLE Die KFD St. Matthäus lädt am Sonntag, 28. August, um 17 Uhr ins Forum zum

Christina Wiesmann

Jeden Tag ein Ei und sonntags auch mal zwei: Ist das für Verbraucher angesichts allgemein steigender Preise überhaupt noch möglich? Die Meller Landwirte Klaus Honerkamp und Gabriele Mörixmann verraten, wie die Lage für sie als Erzeuger aussieht und ob Kunden Qualitätsprodukte überhaupt noch kaufen wollen.

50 Millionen Eier: Diese Menge vermarktet der Meller Landwirt Klaus Honerkamp mit seinen Partnerbetrieben pro Jahr. Ob Bio, Freiland- oder Bodenhaltung: Jedes Ei hat seinen Kunden - und seinen Preis. Aktuell sei die Lage besonders für die im Vergleich teureren Bio-Eier prekär, sagt Honerkamp.

Kunden wollen häufiger günstigere Qualität

Diese Eier landeten nämlich derzeit seltener im Einkaufswagen. Überzeugte Bio-Kunden würden sie zwar dennoch kaufen - aber dann eben auf die Menge achten. „Sie kaufen schlichtweg weniger“, hat der Eierproduzent aus Westhoyel festgestellt. Hängt das damit zusammen, dass die Verbraucher mit steigenden Preisen in nahezu allen Bereichen zu kämpfen haben? Klaus Honerkamp überlegt. Und nickt. „Da scheint es einen Zusammenhang zu geben. Die günstigeren Bodenhaltungseier werden gerade zumindest sehr gut gekauft.“

Grundsätzlich sei jedes Ei, das in seinem Betrieb produziert werde, von hoher Qualität. Nur die Rahmenbedin-

gungen für die Hennen, die sind eben anders. Das Bio-Ei beispielsweise liegt preislich über den Bodenhaltungs- und Freilandeiern, weil auch das Futter für die Tiere nur in teurerer Bio-Qualität selbst produziert oder eingekauft wird. Allerdings steigen auch da die Kosten seit einiger Zeit.

„Wir haben noch Glück und profitieren davon, eigenes Getreide für alle unsere Tiere anzubauen.“ Dennoch: Werden beispielsweise Verpackungen teurer, ist das ein Problem, das sich im Endpreis bemerkbar macht. Klaus Honerkamp ist ehrlich: „Die Produktionskos-



50 Millionen Eier vermarktet der Meller Landwirt Klaus Honerkamp jährlich. Steigende Preise machen auch ihm aktuell Sorgen. Foto: Christina Wiesmann

ten steigen an allen Ecken und Enden. Der Kunde hat aber selbst nicht mehr Geld im Portemonnaie.“ Und das sei ein Problem, dessen sich besonders die Politik nicht

Die Preise steigen und steigen

So gehen zwei Meller Landwirte mit der aktuellen Lage um



Kunden schätzen die Transparenz: In der Theke Fleisch und Wurst aus dem Aktivstall. Darüber läuft auf dem Bildschirm ein Info-Film zur besonderen Haltungsform. Foto: Aktivstall für Schweine

bewusst sei, ist Honerkamps Einschätzung.

Fast 30 Kilometer einfache Wegstrecke liegen zwischen seinem Betrieb und dem Stall in Hilter, in dem die Meller Landwirtin Gabriele Mörixmann ihren „Aktivstall für Schweine“ nach eigenem Konzept unterhält. Mit weiteren Betrieben aus der Region vermarktet Mörixmann jährlich 12.000 Schweine. Der übergeordnete Wunsch, den Landwirtin und Partner hegen: Eine Schweinehaltung, die unter dem Aspekt von möglichst viel Tierwohl, Transparenz und Umweltschutz funktioniert.

2100 Schweine allein aus dem Stall am Eppendorfer Weg in Hilter werden nach Angaben von Mörixmann jährlich zum Schlachthof gebracht und landen schließlich als Fleisch und Wurst in den Geschäften, die das Produkt ausdrücklich wollen. „Denn Fleisch gibt es nur für diejenigen, die auch Wurst in ihr Sortiment aufnehmen“, stellt die Landwirtin klar. Der Grund - denkbar einfach: „Alles vom Tier soll verwertet werden, nichts soll in den Müll.“

Verschwendung sei leider ein Riesenthema. Und die will Mörixmann nicht unterstützen. Sie liebt ihre Arbeit

und möchte den Schweinen, die nach Lebensende zum Nahrungsmittel werden, mit Respekt begegnen. Deshalb sind die Haltungsbedingungen im Aktivstall im Vergleich zu herkömmlichen Haltungsformen tierfreundlicher. Deshalb wird auch am Ende nichts in den Müll geworfen. Kostet unterm Strich natürlich mehr - auch den Kunden.

30 bis 40 Prozent sind das im Schnitt, erklärt die Landwirtin. Zum insgesamt besseren Schweine-Leben gehören auch extra kurze Transportwege zum Schlachthof sowie entsprechend geschultes Personal in den Geschäften, die die Produkte verkaufen. Das kommt bei den Verbrauchern an und lässt sie auch den höheren Preis gerne zahlen, weiß Mörixmann.

Kein Schwein weniger wird verkauft

„Wertschätzung ist wichtig. Und unsere Arbeit umfasst die gesamte Wertschätzungskette“, betont sie. Der Absatz bei den Aktivstallprodukten sei aktuell unverändert stabil: „Wir verkaufen im Moment kein Schwein weniger.“ Zudem sei die „Nachfrage nach guter Tierhaltung und qualitativ hochwertiger Verarbeitung“ ungebrochen groß.

Gelingt der Landwirtin, die wie jede andere mit steigenden Preisen beim Unterhalt von Haus und Hof zu kämpfen hat, ein einigermaßen optimistischer Blick in die Zukunft? Gabriele Mörixmann muss nicht lange überlegen: „Jede Krise birgt auch eine Chance“, ist sie überzeugt.