

# Typisch norddeutsch und mit Adelstitel

**Qualitätsfleischprogramm** Eine alte norddeutsche Rasse fördern, Grünland nutzen, Fleisch erzeugen und es wertschöpfend vermarkten – das ist die Idee hinter „Earl of Lowlands“. Entwickelt haben das Programm Landwirte und Handel gemeinsam.



Foto: Schneider

Kernstück des Markenfleischprogramms ist der enge Austausch zwischen Landwirten und Handel: Dr. Bernhard Schuirmann vom LHV (von links), Landwirt Menno Liebich und seine Partnerin Nadine, Dirk Nennen vom Handelshof und Landwirt Renke Westerman.

**R**ote Klinkergebäude, ein Rinderstall, daneben Weideflächen und im Hintergrund einige Windräder – auf den ersten Blick wirkt der Betrieb von Renke Westerman in Fulikum im Kreis Wittmund wie ein typischer ostfriesischer Milchviehbetrieb. Erst beim Weg in den Stall fällt auf, dass der Melkstand nicht mehr in Betrieb ist. Und bei näherem

Hinsehen stehen im Stall auch nicht die typischen Holsteinkühe, sondern Deutsche Schwarzbunte Niederungsrinder (DSN) und dazwischen einige Kälber.

Renke Westerman ist vor vier Jahren aus der Milchviehhaltung ausgestiegen und hält seitdem Mutterkühe der Rasse DSN. Die Nachzucht mästet er selbst und vermarktet sie über das Qualitätsfleischprogramm

„Earl of Lowlands“ – ein Programm, bei dessen Entstehung er von Anfang an mitgewirkt hat. Denn es ist in einer engen Zusammenarbeit von Landwirten und Handel entstanden.

Beteiligt waren auch Dr. Bernhard Schuirmann vom Landwirtschaftlicher Hauptverein für Ostfriesland (LHV) und Dirk Nennen vom Handelshof, einem Großhandelsunternehmen mit

18 Filialen entlang der Nordseeküste und im Rheinland-Ruhrgebiet. Der LHV hat sich laut Dr. Bernhard Schuirmann schon länger mit dem Thema Vermarktung beschäftigt und wollte eine Alternative zur Milchwirtschaft auf Grünland schaffen. Auf der Suche nach Möglichkeiten, wie das in der Praxis aussehen könnte, entstand vor einigen Jahren der Kontakt zu Dirk Nennen vom Handelshof.

Dieser hatte mit einem Qualitätsfleischprogramm für Schweinefleisch, dem „Duke of Berkshire“, bereits positive Erfahrungen gesammelt (wir berichteten in **Ausgabe 19/2023**). „Nach dem Erfolg des ‚Dukes‘ haben sich unsere Kunden etwas Vergleichbares im Rindfleischbereich gewünscht“, erzählt Dirk Nennen. „So waren wir deutschlandweit auf der Suche, nach einer geeigneten Region und Ansprechpartnern, um ein solches Projekt zu beginnen.“

## Der Weg zum Programm

Gemeinsam mit Dr. Bernhard Schuirmann und Praktikern wie Renke Westerman überlegte er, wie ein Qualitätsfleischprogramm für Rinder in der Praxis aussehen könnte. Fest stand, dass eine Zweinutzungsrasse im Mittelpunkt stehen sollte. Die Rasse DSN überzeigte zusätzlich durch ihre Verwurzelung in der Region. Nach Betriebsbesuchen bei ostfriesischen DSN-Züchtern und Testschlachtungen mit Unter-

## Das Programm „Earl of Lowlands“ – Kriterien und Abläufe

**D**as Programm sieht vor, dass mindestens 75 Prozent des Grundfutters aus Grasprodukten bestehen. Die meisten Betriebe füttern ausschließlich Heu oder Grassilage und je nach Bedarf eigenes Getreide, Rüben oder Bohnen. Auf Mais wird verzichtet. Vom Frühjahr bis in den Herbst müssen die Rinder auf der Weide gehalten werden. Das

Platzangebot ist mit 1 m<sup>2</sup> pro 100 kg Lebendgewicht höher als in der konventionellen Haltung.

Der LHV ist im Programm für die Mengenplanung zuständig. Er schließt Einzelverträge mit den Landwirten ab und übernimmt die Abrechnung nach dem einheitlichen Programmpreis. Für eine beidseitige Planungssicherheit gibt es

ausschließlich langfristige Verträge mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren.

Geschlachtet werden die Tiere in Oldenburg mit durchschnittlich 30 Monaten. Die Ausschlachtgewichte liegen bei den Färsen bei 340 bis 350 kg und bei den Ochsen bei 390 kg.

Alle Betriebe und Partner treffen sich einmal im Jahr, um Betriebe zu besichtigen

und sich auszutauschen. Außerdem gibt es einen Lenkungsausschuss, der regelmäßig aktuelle Themen bespricht. Er besteht aus den fünf Kooperationspartnern und zwei jährlich gewählten Vertretern aus den Reihen der Landwirte, derzeit Menno Liebich aus Emden und Uwe Osterndorff aus Cuxhaven-Berensch.





Foto: Schneider



Foto: Schneider

In der Endmast stehen den Färsen und Ochsen im Stall von Renke Westermann Liegeboxen zur Verfügung.

Das Grundfutter der DSN-Rinder im Programm muss zu mindestens 75 Prozent aus Gras und Grasprodukten bestehen.

suchungen zur Fleischbeschaffenheit stand die Wahl fest.

Der Weg von der Idee zum fertigen Programm erforderte allerdings noch viel Durchhaltevermögen. Das wird deutlich, wenn Dirk Nennen, Dr. Bernhard Schuirmann und Renke Westerman heute von der Anfangsphase erzählen. Bis die Projektpartner den Kooperationsvertrag unterschrieben, vergingen zwei Jahre. Trotzdem blicken die drei Männer positiv auf die Zeit zurück. „Jeder hatte ein anderes Gremium hinter sich und hat andere Ideen eingebracht. Es hat Spaß gemacht, das miteinander zu verknüpfen und kreativ zusammenzuarbeiten“, schildert Renke Westerman.

### Für alle Partner machbar

Dirk Nennen kennt als Vermarkter die Erwartungen der Verbraucher. „Wir können nichts produzieren, was der Verbraucher nicht kaufen will“, betont er. „Zugleich können wir aber als Vermarkter nicht alles diktieren, sondern jede fachliche

**„Der eine hat ein Produkt mit einer Geschichte, der andere kann es vermarkten.“**

Peter Barz

Instanz muss sagen, was geht oder nicht.“ Dementsprechend seien die Parameter für das Programm in enger Zusammenarbeit mit Praktikern entstanden mit dem Ziel, das zu erzeugen, was der Markt verlangt, aber dazu einen Weg zu finden, der für alle Beteiligten machbar ist.

Die Projektpartner, die 2019 den Kooperationsvertrag unterzeichneten, sind

- der LHV, der für Mengenplanung und Abrechnung zuständig ist,
- der Handelshof für die Vermarktung,
- der Verein zu Erhaltung des Deutschen Schwarzbunten Niederungsrindes,
- die Nationalparkverwaltung Niedersächsisches Wattenmeer
- und die Standard-Fleisch GmbH in Hamburg, die Zerlegung, Fleischreifung und Logistik übernimmt.

Mittlerweile nehmen 42 Betriebe am Programm teil, darunter sowohl biologisch als auch konventionell wirtschaftende. Regional verteilen sie sich entlang der niedersächsischen Küste – von der Elbe entlang der Wurster Nordseeküste durch die Wesermarsch,

Ostfriesland und das Ammerland bis ins Emsland. Unter den Betrieben sind Ammenkuhbetriebe, ein Kälberaufzuchtbetrieb und einige melkende Betriebe, die Kälber liefern. Die restlichen Betriebe sind Mastbetriebe, für die das Programm teils die Hauptproduktionsrichtung ist, teils ein zweites oder drittes Standbein neben anderen Betriebszweigen.

„Die Betriebe müssen vor allem die Denkweise mitbringen und für die Idee brennen, dann sind auch die Ergebnisse gut“,

ist Dr. Bernhard Schuirmann überzeugt. Das Programm sei eine Chance für Betriebe, die aus verschiedensten Gründen neue Wege gehen wollen – von Milchviehbetrieben, die nicht mehr wachsen oder investieren können oder wollen, über Betriebe, bei denen im Zuge des Generationswechsels Veränderungen anstehen bis hin zu früheren Milchviehhaltern, die als Altenteiler oder im Nebenerwerb weiter Rinder halten wollen. „Wir haben unterschiedlichste Konstellationen, die gut funktionieren“, erklärt er.

### Neue Wege gehen

Der Wunsch, neue Wege zu gehen, war auch Renke Westermans Motivation. „Wir waren ein typischer Milchviehbetrieb. Wir haben immer mehr gemolken, sind immer weitergewachsen, doch trotzdem blieb am Ende immer weniger Geld übrig“, beschreibt er die frühere Situation auf seinem Betrieb. Nachdem auch noch sein Bruder verunglückte, stand für die Familie fest, dass sich etwas ändern muss. „Ich habe nach einer Möglichkeit gesucht, aus der Milchviehhaltung auszuweichen, aber die Gebäude weiter zu nutzen und all das wertzuschätzen, was mein Vater sein Leben lang aufgebaut hat.“

Die Lösung fand Renke Westerman im Umstieg auf

Mutterkuhhaltung. Er stieg in das Programm „Earl of Lowlands“ ein und stellte seinen Betrieb 2019 auf ökologische Bewirtschaftung um. Mittler-

**„Neue Wege in der Landwirtschaft zu gehen, erfordert starke Nerven.“**

Renke Westermann

weile hält er 60 Mutterkühe im geschlossenen System und insgesamt rund 160 Tiere. Die männlichen Kälber werden mit fünf bis sechs Monaten kastriert und gemeinsam

mit den Färsen gemästet. Seinen älteren Liegeboxenlaufstall nutzt Renke Westerman für die Mutterkuhherde. Die Liegeboxen wären für die heutigen Holsteinkühe zu klein, passen aber gut für die kleineren DSN-Kühe. Der zweite, neuere Liegeboxenlaufstall im Betrieb wurde umgebaut: Hier befinden sich nun in einer Hälfte ein Strohbereich für Absetzer und in der anderen Hälfte mehrere Buchten mit Betonspalten und Tiefstreubreichen sowie für die Endmast Buchten mit Liegeboxen. Den Sommer verbringen die Färsen und Ochsen auf der Weide.

### Strukturen überwinden

„Neue Wege in der Landwirtschaft zu gehen, erfordert starke Nerven – auch, weil sich die Strukturen oft über Generationen entwickelt haben“, schildert Renke Westerman seine Erfahrungen. „Die anderen Milchviehhalter schmunzeln heute noch manchmal →





Foto: Schneider

Um die jüngeren Masttiere im Winter unterzubringen, wurde der neuere Liegeboxenlaufstall im Betrieb Westerman umgebaut: Anstelle der früheren Liegeboxen sind Strohbereiche entstanden.

und aus wirtschaftlicher Sicht haben mir alle von Mutterkuhhaltung abgeraten. Aber manchmal muss man etwas einfach machen, weil man davon überzeugt ist. Lernen kann man nur, wenn man Fehler macht.“

Er weiß heute, dass er die richtige Entscheidung getroffen hat. Die arbeitswirtschaftliche Situation sei deutlich angenehmer und es bleibe Zeit für die Familie. Auch die Aufzucht im Herdenverbund will der Landwirt nicht mehr missen. Um den Herdeninstinkt bestmöglich zu nutzen, kalben die Kühe saisonal im Frühjahr. Nach dem Absetzen bleiben

### „Die Betriebe müssen für die Idee brennen.“

Dr. Bernhard Schuirmann

einzelne ältere Kühe als Führungstiere und „Ruhepol“ in den Kälbergruppen. Die Kälber würden sich das Verhalten von den älteren Kühen anschauen. Außerdem seien sie im Vergleich zur früheren Milchviehhaltung mit der Trennung von Kuh und Kalb vitaler mit wesentlich besseren Zunahmen.

### Weidehaltung im Fokus

Nicht zuletzt überzeugt Renke Westerman das Gesamtsystem, bei dem die Weidehaltung im Fokus steht – mit Vorteilen für die Rinder, aber auch für Insekten und Wiesenvögel. Die

Pflanzen profitieren ebenfalls von der Beweidung, betont Peter Bartz von der Nationalparkverwaltung Niedersächsisches Wattenmeer. Diese sammelt seit 2007 Erfahrungen mit der Beweidung mit DSN-Rindern auf Nationalparkflächen an der Wurster Nordseeküste, wo Sommerdeiche geöffnet wurden. „Wir wollten diese Flächen mit Rindern beweideten, weil wir so eine höhere Pflanzenartenvielfalt erhalten“, erklärt Peter Bartz. Nach Einschätzung von Veterinären hätten die Flächen nach der Sommerdeichöffnung allerdings nicht mehr mit Holsteinrindern genutzt werden dürfen, da für sie das Futter zu energiearm und die Flächen zu nass seien, sodass die Klauengesundheit leiden würden. So

fiel die Wahl auf DSN – eine Rasse, die auf Salzwiesen und norddeutschen Marschböden entstanden ist und ideal an diesen Bereich angepasst ist.

Nach und nach fanden sich laut Peter Bartz DSN-Halter, die die Flächen mit ihren Tieren beweideten und zur Futtergewinnung nutzten. Als Herausforderung habe es sich allerdings herausgestellt, das Fleisch zu vermarkten. Daher sei das Qualitätsfleischprogramm genau die richtige Ergänzung gewesen: „Der eine hat ein Produkt mit einer Geschichte, der andere kann es vermarkten – damit sind beide Seiten glücklich“, fasst Peter Barz zusammen. Nach und nach seien weitere Flächen und Betriebe dazugekommen, sodass an der Wurster Nordseeküste mittlerweile neun Betriebe 635 Hektar Fläche zur Beweidung und Futtergewinnung nutzen.

### Blick in die Zukunft

Das Programm „Earl of Lowlands“ ist nach wie vor im Wachstum. Derzeit werden alle zwei Wochen rund 30 Tiere geschlachtet, doch die Nachfrage übersteigt das Angebot. Langfristig wollen die Projektpartner die Stückzahl weiter erhöhen und wöchentlich liefern. Interessierte Betriebe können deshalb weiterhin einsteigen.

Laura Schneider

## Genügsam und vielseitig – das Deutsche Schwarzbunte Niederungsrind

Beim Deutschen Schwarzbunten Niederungsrind (DSN) handelt es sich um eine norddeutsche Zweinutzungsrasse. Sie gilt nach der Roten Liste der Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen als gefährdet.

„Niederungsrinder sind genügsam, ruhig und optimal an die Bedingungen an der norddeutschen Küste angepasst“, fasst Dr. Bernhard Schuirmann die Vorteile der Rasse zusammen. Landwirt Menno Liebich bestätigt das: „Im Vergleich zu modernen Holsteinkühen machen sie wenig bis keine Pro-

bleme. Sie sind immer gesund und gut drauf und eignen sich ideal zur extensiven Nutzung. Es macht einfach Spaß, mit diesen Tieren zu arbeiten.“

Weitere Argumente für die Rasse sind Fleischqualität und Geschmack – im Qualitätsfleischprogramm laut Dirk Nennen entscheidend, damit der Nachkauf funktioniert.

„Das Tierwohl ist sicher das Hauptargument, das den Verbraucher neugierig macht, das Fleisch zu probieren. Aber damit er es erneut kauft, muss das Geschmackserlebnis einen Mehrwert bieten.“ Laut dem

gelernten Metzger zeichnet sich das DSN-Fleisch durch viel intramuskuläres Fett und eine entsprechende Fettabdeckung aus. Sie sei entscheidend, damit die Schlachtkörper bei der Fleischreifung nach dem Dry-aged-Verfahren nicht austrocknen. Daher sei die Schlachtreife wichtiger als das genaue Alter der Tiere. Das hohe Schlachttalter Sorge aber zusätzlich für eine dunklere Fleischfarbe und einen intensiveren Geschmack.

Die Rasse profitiert ebenfalls von dem Projekt, erklärt Uwe Allers, Vorstand des Vereins

zur Erhaltung des Deutschen schwarzbunten Niederungsrindes: „Das Programm ist eine große Chance für die Rasse, weil es die Nachfrage nach Zuchtvieh fördert und so die Wirtschaftlichkeit verbessert.“ Die Leistung der DSN-Kühe sei deutlich geringer als die von Holsteinkühen und ihre Nutzung auf Betrieben mit Grundfutterlastiger Fütterung sowie Weide- und Biobetriebe beschränkt. Für Milchviehbetriebe mit DSN-Kühen seien durch das Programm neue Möglichkeiten entstanden, überzählige Tiere zu vermarkten.