



## Masterarbeit

---

### **Herausforderungen und Perspektiven regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch in Thüringen**

vorgelegt von: Helen Thiele  
geboren am: 04.09.1990  
Matrikelnummer: 5014217  
Studiengang: MBA Agrarmanagement

1. Gutachter: Herr Prof. Dr. Heiko Scholz  
2. Gutachter: Frau Dr. Kathleen Schlegel

Bernburg (Saale), 25.02.2023

## **Danksagung**

An dieser Stelle danke ich allen, die bei der Planung und Durchführung der Untersuchungen dieser Arbeit mitgewirkt haben.

Mein Dank gebührt zunächst den Experten, die sich für die Interviews zur Verfügung gestellt, die Forschung erst ermöglicht und dabei geholfen haben, die vielschichtigen Faktoren, welche regionale Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch in Thüringen beeinflussen zu konkretisieren und in einem Gesamtzusammenhang darzustellen.

Ich danke Herrn Prof. Dr. Heiko Scholz und Frau Dr. Kathleen Schlegel für die Möglichkeit dieses Projekt durchzuführen sowie für die begleitende Betreuung und konstruktiven Gespräche mit wertvollen Anregungen.

Daneben gilt mein Dank meinen Mitstudierenden, Freunden und meiner Familie für das Interesse, die Geduld und Hilfsbereitschaft entlang des Prozesses.

Schließlich bedanke ich mich bei meiner besten Freundin, die mir in vielerlei Hinsicht zur Seite steht.

Ihnen / Euch allen ein herzliches Dankeschön.

## Inhaltsverzeichnis

<b>I</b>	<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>IV</b>
<b>II</b>	<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>V</b>
<b>III</b>	<b>Abkürzungsverzeichnis .....</b>	<b>VI</b>
<b>1</b>	<b>Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Theoretischer Hintergrund der Untersuchungen .....</b>	<b>2</b>
2.1	Entwicklung der Schlachtstruktur .....	2
2.2	Schlachtkörperbewertung .....	4
2.3	Fleischqualität .....	5
2.4	Marktentwicklung für Schweinefleisch .....	6
2.4.1	Versorgungsbilanz und Außenhandel .....	6
2.4.2	Schweinebestände, tierhaltende- und handwerkliche Betriebe .....	8
2.4.3	Preise .....	10
2.4.4	Schlachtung .....	11
2.5	Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch .....	13
2.6	Treiber für Veränderungen in der Fleischwirtschaft .....	18
<b>3</b>	<b>Zielstellungen .....</b>	<b>20</b>
<b>4</b>	<b>Methodik, Datenerfassung und Datenanalyse .....</b>	<b>21</b>
4.1	Leitfadengestütztes Experteninterview .....	21
4.1.1	Entwicklung des Leitfadens .....	23
4.1.2	Selektion der Gesprächspartner und Durchführung der Interviews .....	24
4.1.3	Transkription .....	27
4.2	Qualitative Inhaltsanalyse .....	28
4.3	SWOT- Analyse .....	29
<b>5</b>	<b>Ergebnisse und deren kritische Reflektion .....</b>	<b>30</b>
5.1	Diskussion und Einordnung der Ergebnisse .....	30
5.2	Darstellung der Herausforderungen und Perspektiven .....	57
5.3	Ausblick .....	59
<b>6</b>	<b>Schlussfolgerungen .....</b>	<b>60</b>
<b>7</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>61</b>
<b>8</b>	<b>Abstract .....</b>	<b>62</b>
<b>IV</b>	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>LXIII</b>
<b>V</b>	<b>Anlagen .....</b>	<b>LXVIII</b>
	<b>Eidesstattliche Erklärung .....</b>	<b>LXX</b>

---

## I Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Handelsklassen und Muskelfleischanteil .....	4
Tabelle 2: Versorgungsbilanz Schweinefleisch in Deutschland (1000 t SG) .....	6
Tabelle 3: Entwicklung des Fleischerhandwerks in Thüringen .....	9
Tabelle 4: Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte .....	10
Tabelle 5: Planung, Durchführung und Analyse von Experteninterviews .....	22
Tabelle 6: Soziodemographische und ökonomische Stichprobencharakteristik .....	26
Tabelle 7: Transkriptionsregeln .....	27
Tabelle 8: SWOT-Analyse .....	58

---

## II Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Preismeldepflichtige Schlachtbetriebe in Thüringen.....	3
Abbildung 2: Schweinebestandserhebung in Thüringen .....	8
Abbildung 3: Schlachtpreise für Schweine S-P, Region Nord-Ost .....	10
Abbildung 4: Anzahl Schweineschlachtungen in Thüringen .....	11
Abbildung 5: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch.....	13
Abbildung 6: Soziodemographie Fleisch und Fleischalternativen in Deutschland .....	17
Abbildung 7: Einflussfaktoren beim Einkauf von unverarbeitetem Fleisch .....	18
Abbildung 8: Ablauf einer SWOT-Analyse .....	29

### III Abkürzungsverzeichnis

AMI.....	Agrarmarktinformations-Gesellschaft mbH
ArbSchKonG .....	Arbeitsschutzkontrollgesetz
ASP .....	Afrikanische Schweinepest
BLE .....	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
BMEL .....	Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft
DBV.....	Deutscher Bauernverband
DFD.....	Dark Firm Dry
EWG .....	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FIGDV .....	Fleischgesetzdurchführungsverordnung
GAP .....	Gemeinsame Agrarpolitik
ggA.....	geschützte geographische Angabe
LEH .....	Lebensmitteleinzelhandel
MFA .....	Muskelfleischanteil
NBL .....	Neue Bundesländer
PSE .....	Pale Soft Exudative
QDA .....	Qualitative Data Analysis
SchwHKIV .....	Schweineschlachtkörper-Handelsklassenverordnung
SES .....	Sojaextraktionschrot
SVG .....	Selbstversorgungsgrad
SWOT .....	Strengths Weaknesses Opportunities Threats
TLLLR .....	Thüringer Landesamt für Landwirtschaft und Ländlichen Raum
TLS .....	Thüringer Landesamt für Statistik

## 1 Einleitung

Durch die Klima- und Energiekrise, den Ausbruch der Corona-Pandemie sowie durch Kriege und Inflation bekommen regionale Lieferketten einen neuen Stellenwert. Es wächst der Wunsch danach, sich selbst versorgen zu können und bestehende Traditionen sowie Regionalität zu schützen. Einen entscheidenden Einfluss auf den Erhalt regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch nehmen der Handel und das Konsumverhalten der Verbraucher. Hierbei ist die Wertschätzung für das Tier, aus welchem ein wertvolles Lebensmittel gewonnen wird, verloren gegangen. In der Schweinehaltung herrschen zunehmend Planungs- und Investitionsunsicherheit durch sich ändernde politische Rahmenbedingungen, ein niedriges Preisniveau, immense bürokratische Auflagen und Personalmangel. Die Marktlage ist weiterhin gekennzeichnet durch rückläufige Tierbestands- und Betriebszahlen sowie geringeren Schlachtaufkommen und Schweinefleischexporten. Es stellt sich die Frage, ob es für Schweinefleischerzeuger in dieser wenig optimistischen Lage möglich ist, weiter am Markt etabliert zu bleiben. Zusätzlich gilt es zu beobachten, wo sich der Trend der Schweinefleischerzeugung mittelfristig hin entwickelt und ob dieser weiterhin einer exportorientierten Überproduktion folgt. Das Ziel der Arbeit besteht darin, die vielschichtigen Faktoren, welche die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch in Thüringen beeinflussen, in einem Gesamtzusammenhang darzustellen und als Handhabe in der Praxis, Politik und Verwaltung erneut Verwendung zu finden. Zunächst wird in der Literaturanalyse ein Überblick über die Schlachtstrukturen in Thüringen gegeben. Es folgt die Klärung grundsätzlicher Daten, welche die aktuelle Marktlage für Schweinefleisch statistisch hervorheben. Zur Beantwortung der aufgeführten Zielstellungen bedient sich die Arbeit der qualitativen Forschungsmethode des leitfadengestützten Experteninterviews sowie einer SWOT-Analyse zur übersichtlichen Darstellung der Kernaussagen. Im Mittelpunkt der Masterarbeit stehen die kritische Reflektion der Ergebnisse im Rahmen einer Diskussion sowie die tabellarische Darstellung der Herausforderungen und Perspektiven. Ferner dienen diese der Ableitung der Schlussfolgerungen im nächsten Kapitel. Aufbauend darauf wird im Ausblick auf mögliche zukünftige Entwicklungen und weitere potentielle Forschungsarbeiten im Rahmen der Thematik hingewiesen. Die Arbeit schließt sich mit einer Zusammenfassung der gesammelten Ergebnisse ab, welche zusätzlich in Form eines Abstracts dargestellt werden.

## 2 Theoretischer Hintergrund der Untersuchungen

### 2.1 Entwicklung der Schlachtstruktur

Nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie in Deutschland und der damit verbundenen Umwandlung von Schlachtbetrieben in Hot-Spots wurde deutlich, welchen konzentrierten und komplizierten Strukturen die Fleischbranche unterlegen ist (Heinrich-Böll-Stiftung 2021). Diese Strukturkonzentration wurde seit den 1970iger Jahren durch die Erstellung von Strukturplänen durch Agrarökonomen, welche als Sektorpläne entsprechend politisch umgesetzt wurden, verstärkt (Hirte 2021). Nach Born (1978) sollte die Strukturplanung dazu dienen, Wettbewerbsnachteile durch Konzentrationsfördernde Regelungen abzuschaffen. Die rechtliche Grundlage stellte die Verordnung (EG) Nr. 951/97 des Rates vom 20. Mai 1997 zur Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen landwirtschaftlicher Erzeugnisse (ursprünglich Verordnung (EG) 866/1990) dar (Hirte 2021). Im Jahr 1990 erfolgte die Angliederung der DDR, bestehend aus den 5 neuen Bundesländern Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, an die BRD (Saupe et al. 2015). Somit unterlagen wirtschaftliche Rahmenbedingungen für die bestehenden Schlacht- und Verarbeitungsbetriebe der Fleischbranche einem Wandel. Politisch gestützt wurde die Strukturförderung in den Neuen Bundesländern (NBL) durch die Verordnung (EWG) Nr. 866/90 des Rates vom 29. März 1990 zur Verbesserung der Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Der 1990 erstellte Böckenhoff-Plan beinhaltete das Konzept der Schlachthofstrukturen und Schlachtkapazitäten für die neuen Bundesländer (Hirte 2021). Der Plan implizierte die Reduktion der bisher flächendeckenden, versorgungsorientierten Schlachtbetriebe der Region von 68 auf 19 (Hirte 2021). Es wurde empfohlen, die Standorte Altenburg, Arnstadt, Rudolstadt, Erfurt, Gera, Sonneberg, Gotha, Greiz, Heiligenstadt, Hildburghausen, Jena, Mühlhausen, Nordhausen, Saalfeld, Schmalkalden und Weimar zu schließen (Saupe et al. 2015). 5 Betriebe galten als sanierungswürdig und 14 sollten neu gebaut werden. Mit Fördergeldern wurde ein neuer Betrieb in Nohra bei Weimar errichtet. 2013 musste dieser sowie der alte Schlachtbetrieb in Jena schließen (Kosin 2020). Der Großschlachthof Vion Altenburg GmbH, welcher ursprünglich Rinder und ca. 3.000 Schweine pro Woche schlachtete, schaffte im März 2020 die Schweineschlachtstrecke ab. Dies führte zu einer weiteren Verknappung der Schlachtkapazitäten im Freistaat. Folglich werden seither eine höhere Anzahl der in Thüringen gemästeten Tiere in angrenzenden Bundesländern geschlachtet (Hartmann 2020). Weitere Ursachen für den Rückgang an Schlachtstätten sind geringere Tierbestandszahlen, Arbeitskräftemangel, hohe Fleischbeschauegebühren, extreme Verschärfungen von Hygienevorschriften und Dokumentationspflichten auf europäischer und nationaler Ebene (Kosin 2020).



Zur Analyse und repräsentativen Dokumentation des Marktgeschehens werden Daten insbesondere in den Betrieben erfasst, die aufgrund ihrer Mengenumsätze maßgeblichen Einfluss ausüben. Gemäß der 1. Fleischgesetz-Durchführungsverordnung (1.FIGDV) vom 12. November 2008 (BGBl. I S. 2186), zuletzt geändert durch Artikel 7 der Verordnung vom 10. März 2022 (BGBl. I S. 428), unterliegen Betriebe, welche mehr als 150 Rinder, 500 Schweine oder 75 Schafe pro Woche schlachten, der Preismeldepflicht. Die Landesregierungen können die Meldegrenze auf bis zu 200 Rinder und 1.000 Schweine pro Woche erhöhen. Durch die Landesstellen wird abgesichert, dass mindestens 60 % der in diesem Land gewerblich geschlachteten Tiere der betreffenden Tierart erfasst werden (vgl. 1.FIGDV, §5). Zu den 4 meldepflichtigen Schlachtbetrieben in Thüringen, dargestellt in Abbildung 1, gehören die Leinekrone GmbH (1), der Mühlhäuser Schlachthof (2), die Fleisch- und Wurstwaren Schmalkalden GmbH Thüringen (3) und die Vion Altenburg GmbH (4) (Agrarmarketing Thüringen 2022).

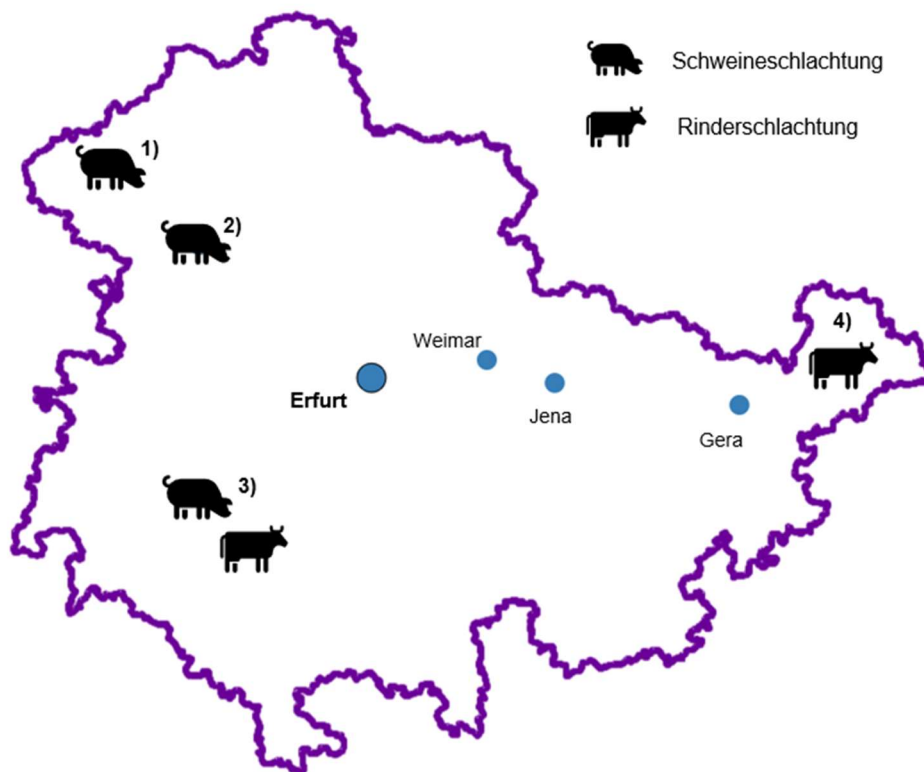


Abbildung 1: Preismeldepflichtige Schlachtbetriebe in Thüringen  
Quelle: Eigene Darstellung nach Agrarmarketing Thüringen (2022)

## 2.2 Schlachtkörperbewertung

Nach dem Handelsklassenschema der Europäischen Union werden Schweineschlachtkörper entsprechend des ermittelten Muskelfleischanteils (MFA) in die SEUROP-Handelsklassen eingeteilt. Hierbei entspricht der Muskelfleischanteil dem Verhältnis zwischen dem Gewicht der erfassbaren quergestreiften, roten Muskulatur und dem Gewicht des Schlachtkörpers (Sönnichsen et al. 2019). Die Regelung der Klassifizierung von Schweineschlachtkörpern in Deutschland erfolgt durch die Schweineschlachtkörper-Handelsklassenverordnung (SchwHKIV) in der Fassung der Bekanntmachung vom 16. August 1990 (BGBl. I S. 1809), zuletzt geändert durch Artikel 5 der Verordnung vom 10. März 2022 (BGBl. I S. 428). Die Einstufungen, dargestellt in Tabelle 1, gelten für alle Schlachtkörper von nicht zur Zucht benutzten Schweinen mit einem Schlachtgewicht von 50 kg bis weniger als 120 kg sowie für Schlachtkörper von Sauen und zur Zucht benutzten Ebern und Altschneidern (vgl. SchwHKIV).

Tabelle 1: Handelsklassen und Muskelfleischanteil  
Quelle: Eigene Darstellung nach Sönnichsen et al. (2019)

Handelsklasse	Muskelfleischanteil in %
S	60 und mehr
E	55 und mehr, jedoch weniger als 60
U	50 und mehr, jedoch weniger als 55
R	45 und mehr, jedoch weniger als 50
O	40 und mehr, jedoch weniger als 45
P	weniger als 40
M	Schlachtkörper von Sauen
V	Schlachtkörper von zur Zucht verwendeten Ebern und Altschneidern

Schlachthöfe, welche mehr als 500 Schweine pro Woche schlachten, sind klassifizierungspflichtig. In Deutschland zulässige Klassifizierungsverfahren sind das ZP-Verfahren und der Einsatz von handgeführten optoelektronischen Einstichsonden oder Sonden auf Ultraschallbasis. Des Weiteren besteht die Möglichkeit der Nutzung vollautomatischer Klassifizierungsgeräte auf Ultraschallbasis (AutoFOM) oder Videoimageanalyse, welche sich für Schweineschlachtkörper aktuell noch in Entwicklung befindet. Ziele der Handelsklassenbewertung sind die objektive Bezahlung der Erzeuger durch die Feststellung des Muskelfleischanteils mit entsprechend einheitlicher Preisfeststellung und die Verbesserung der Markttransparenz innerhalb der EU. Jedoch ist die Aussagekraft über den Wiederverkaufswert der Schlachtkörper gering. Eine Möglichkeit der Bezahlung nach Handelswert existiert aufgrund des Entwicklungstrends hin zu den Vollautomaten, welche eine exakte Ermittlung einzelner Teilstückgewichte ermöglichen (Sönnichsen et al. 2019).

Schlachtbetriebe nutzen Abrechnungsmodelle, welche individuell bestimmt werden und oftmals eine Preisstaffelung nach Schlachtgewicht, Muskelfleischanteil oder alternativ die Bewertung der Teilstücke mittels AutoFOM vorsehen. Es wird von einem Basispreis ausgegangen, wobei Zu- und Abschläge für über- und untergewichtige Schweine und pro % MFA vorgenommen werden können (Sönnichsen et al. 2019). Der Preis ist frei verhandelbar zwischen den Marktbeteiligten. Abschließend erfolgt die Preismeldung der Schlachtbetriebe an die Landesbehörden (vgl. 1.FIGDV).

### **2.3 Fleischqualität**

Mit hochwertigem Schweinefleisch verbinden Verbraucher in der Regel schmackhaftes Fleisch mit entsprechendem Qualitätsstandard. Diese Bewertung ist jedoch subjektiv und richtet sich ausschließlich nach dem Empfinden der Konsumenten. Das Wort Qualität ist abgeleitet aus dem lateinischen *qualitas* und bedeutet Eigenschaft und Beschaffenheit. Demzufolge ist die Fleischqualität objektiv definierbar und setzt sich aus verschiedenen Qualitätsfaktoren zusammen. Zu den sensorischen Eigenschaften, dem sogenannten Genusswert, zählen Eigenschaften wie Farbe, Geruch, Geschmack, Saftigkeit, Zartheit sowie Marmorierung. Ernährungsphysiologische Eigenschaften bestehen aus biologischer Wertigkeit sowie der Art und Menge von Nährstoffen (Kohlenhydrate, Fette, Eiweiße, Spurenelemente, Vitamine und Mineralstoffe). Ein weiterer Qualitätsfaktor ist der Gesundheitswert, welcher sich aus hygienisch- toxikologischen Eigenschaften wie Mikroorganismen (Bakterien, Schimmelpilzen), Haltbarkeitseinflüssen (pH-Wert, Temperatur), Rückständen (Antibiotika, Pestizide) und Zusatzstoffen (Nitraten) zusammensetzt. Zu den verarbeitungstechnologischen Eigenschaften, den Eignungs- und Gebrauchswerten, zählen das Wasserverbindungsvermögen, der Gehalt an Bindegewebe und Sehnen, der Gehalt und Zustand von Bindegewebe und Fetten sowie Farbe und Konsistenz (William und Simianer 2017).

Die Reaktion von Schweinen auf Vermarktungs- und Schlachtprozesse und damit verbundene Belastungssituationen, wie Transporte zum Schlachtbetrieb, ungewohnte Umgebungen und Aufenthalte in Wartebuchten, ist hoch sensibel. Diese Stresssituationen können zu wesentlichen Abweichungen in der Fleischbeschaffenheit führen (Binke 2003). Abweichungen von Fleischqualität stellen die Fleischqualitätsfehler PSE und DFD dar (Australian ICMJ 2012). PSE steht für pale (hell), soft (weich), exudative (wässrig) und ist ein Fleischqualitätsfehler, welcher häufiger bei Schweinefleisch zu beobachten ist. Stress führt dazu, dass die Glycolyse nach der Betäubung und Entblutung zu schnell abläuft. Durch den beschleunigten Glykogenabbau entsteht eine erhöhte Konzentration von Milchsäure in den Muskeln und der pH- Wert sinkt drastisch in kurzer Zeit auf  $\leq 6$  (Binke 2003).

Die Folge ist blasses, wässriges Schweinefleisch mit weicher Konsistenz und geringem Safthaltevermögen. Zudem entsteht eine Reduktion von Fleischaroma, Saftigkeit und Zartheit nach der Zubereitung (William und Simianer 2017). DFD-Fleisch steht hingegen für dark (dunkel), firm (fest), dry (trocken). Dieser Fleischqualitätsfehler ist nur in geringem Ausmaß bei Schweinefleisch, jedoch häufiger bei Rindfleisch zu beobachten. Hier ist der Glycogenvorrat bereits vor der Schlachtung sehr gering. Nach der Schlachtung wird dementsprechend nur wenig Milchsäure über die Glycolyse gebildet. Die Folge ist ein pH-Wert von  $\geq 6$ . Das Fleisch ist dunkel und fade im Geschmack mit hoher Anfälligkeit für Bakterien und einer folglich geringeren Lagerfähigkeit (Australian ICMJ 2012).

## 2.4 Marktentwicklung für Schweinefleisch

### 2.4.1 Versorgungsbilanz und Außenhandel

Der Versorgungsbilanz für Schweinefleisch in Deutschland, dargestellt in Tabelle 2, ist zu entnehmen, dass sich der Gesamtverbrauch von 2011 bis 2019 um 12,4 % verringerte. Dieser setzt sich zusammen aus Nahrungsverbrauch, industrieller Verwertung, Futter und Verlusten einschließlich Knochen. Darunter nahm der menschliche Verzehr pro kg je Erwachsener im selben Zeitfenster um 15,2 % ab. Dieser soll die tatsächlich von Menschen verzehrte Fleischmenge aufzeigen (BLE 2022b) und setzt sich aus dem Schlachtgewicht ohne Knochen, industrieller Verwertung, Futter und Verlusten zusammen (BMEL-Statistik 2022).

Tabelle 2: Versorgungsbilanz Schweinefleisch in Deutschland (1000 t SG)  
Quelle: Eigene Darstellung nach AMI (2022b); BMEL-Statistik (2022); Efken (2020)

Bilanzposition	1991	2011	2019	2019 zu	2019 zu	2020	2020 zu	2021	2021 zu
				2011	2011		2019		2020
				d (abs.)	%		%		%
Bruttoeigenerzeugung	3.786	5.109	4.753	-356	-7,0	4.740	-0,3	4.726	-0,3
Einfuhr, lebend	91	643	543	-100	-15,6	442	-18,6	324	-26,7
Ausfuhr, lebend	65	124	63	-61	-49,2	65	3,2	78	20,0
Nettoerzeugung	3.813	5.619	5.234	-385	-6,9	5.117	-2,2	4.972	-2,8
Einfuhr, Fleisch	822	1.149	1.080	-69	-6,0	977	-9,5	911	-6,8
Ausfuhr, Fleisch	254	2.301	2.401	100	4,3	2.367	-1,4	2.314	-2,2
Verbrauch insgesamt	4.384	4.467	3.912	-555	-12,4	3.727	-4,7	3.569	-4,2
dlg.kg je Erw.	54,8	55,7	47,1	-8,6	-15,4	44,8	-4,9	42,9	-4,2
darunter Verzehr	3.165	3.221	2.821	-400	-12,4	2.687	-4,8	2.573	-4,2
dlg.kg je Erw.	39,6	40,1	34,0	-6,1	-15,2	32,3	-5,0	31,0	-4,0
SVG in %	86,4	114,4	122,1	-	7,7	127,2	5,1	132,4	5,2

Bis 2021 reduzierte sich dieser um weitere 9 %. Im Durchschnitt verzehrte jeder Bürger 31 kg Schweinefleisch in Deutschland (BLE 2022b). Die Nachfrage privater Haushalte nach Schweinefleisch ist im Vergleich der Bundesländer in Thüringen und Sachsen-Anhalt mit einem Verbrauch von 15,7 kg je Haushalt in 2021 am höchsten (AMI 2022b). Im Vergleich zu anderen Fleischarten befindet sich der Verbrauch von Schweinefleisch in Deutschland an erster Stelle. Dem überdurchschnittlich hohen Selbstversorgungsgrad (SVG) von 132 % in 2021 zufolge (BMEL-Statistik 2022) wird in Deutschland mehr Schweinefleisch produziert als verbraucht, wodurch die nationale Versorgung gesichert ist (Efken 2020). Die Schweinehalter im Freistaat Thüringen erzeugten ca. 65 % des im Bundesland verzehrten Schweinefleisches (TLLLR 2022).

Neben einer zunächst ansteigenden, später stagnierenden Schweinefleischerzeugung und einem geringeren Verbrauch, wuchs der Export. Von 2011 bis 2019 stieg die Ausfuhr von Schweinefleisch um 4,3 %. China war der größte Abnehmer für deutsches Schweinefleisch. Ein Exporthöchststand wurde 2020 mit 626.283 t Schweinefleisch erreicht. Durch den Ausbruch der Afrikanischen Schweinepest (ASP) (vgl. Kapitel 0) sank dieser auf 3.144 t im Jahr 2021 und der Außenhandel verlagerte sich auf die EU-Mitgliedsstaaten. Ca. 17 % des Schweinefleischexports wurde 2021 nach Italien geliefert. Somit war das Land in diesem Jahr der größte Abnehmer von Schweinefleisch. Es folgten die Niederlande und Polen mit jeweils 10,4 %. Die größten Mengen an Schweinefleischimporten kamen im Jahr 2021 mit 27,3 % aus Belgien. Weiterhin wurden 25,5 % aus Dänemark und 16,5 % aus den Niederlanden gewonnen (AMI 2022b). Die Stärke Spaniens als Schweinefleischproduzent bekräftigt sich in der Bruttoeigenproduktion von 5.179.000 t und dem überdurchschnittlich hohen SVG von 212 % (AMI 2022b). Der derzeitige Absatz von deutschem Schweinefleisch nach Italien und anderen EU-Staaten entlastet in diesen Ländern den exportorientierten Markt, sie verkaufen beispielsweise eigene Ware nach Asien. Die Bruttoeigenerzeugung von Schweinefleisch in Italien befindet sich bei 1.325.000 t mit einem Verbrauch von 2.058.000 t und 34,7 kg je Kopf im Jahr 2021. Jedoch befindet sich der SVG Italiens bei lediglich 64 %, was weiterhin eine Chance für den deutschen Exportmarkt bedeutet (AMI 2022b).

## 2.4.2 Schweinebestände, tierhaltende- und handwerkliche Betriebe

Im Vergleich zum Vorjahr sanken die Schweinebestände in der EU um ca. 3 % im Jahr 2021. Die Herden verringerten sich mit Ausnahme von Spanien, welches einen Ausbau von 5 % aufzeigt. Besonders in Deutschland und Polen wurde der Rückgang der Bestände deutlich. Im europäischen Vergleich der Schweinebestandsdichte befindet sich Deutschland nach Spanien an zweiter Stelle (AMI 2022a). Die Anzahl der in Deutschland produzierten Ferkel ist rückläufig. Jedoch halten 7.000 landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland ca. 1,8 Millionen Sauen zur Ferkelerzeugung (Efken et al. 2020). Das sind ein Viertel weniger Zuchtsauen als vor 15 Jahren. 254 Sauen hält der Durchschnittsbetrieb in Deutschland. Gleichzeitig ist die Zahl der Mastschweine um etwa 15 % auf 11,3 Millionen gestiegen. Dies ergibt einen Selbstversorgungsgrad bei Ferkeln in Deutschland von ca. 70 %. Folglich wurden 30 % der in Deutschland gemästeten Schweine im Jahr 2020 nicht im Land geboren.

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Schweinebestände in Thüringen von 2000 bis 2021. Nach dem Agrarstatistikgesetz (AgrStatG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 17. Dezember 2009 (BGBl. I S. 3886), zuletzt geändert durch Artikel 109 des Gesetzes vom 20. November 2019 (BGBl. I S. 1626), sind Erhebungseinheiten ab dem 03.05.2010 Betriebe mit mindestens 50 Schweinen oder 10 Zuchtsauen. Bis zum 03.09.2009 galt die Auskunftspflicht für landwirtschaftliche Betriebe, welche in Besitz von mindestens 2 ha landwirtschaftlich genutzter Fläche-, Mindesttierbeständen- oder Mindestanbauflächen bei Spezialkulturen waren (TLS 2021b).

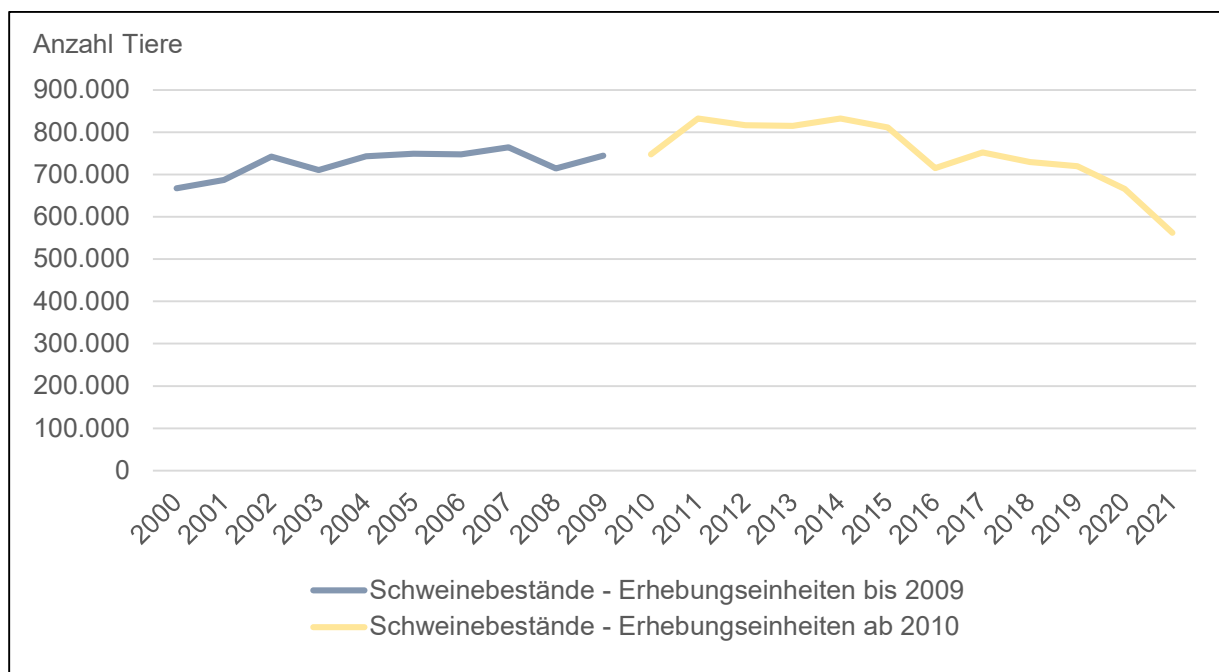


Abbildung 2: Schweinebestandserhebung in Thüringen  
Quelle: Eigene Darstellung nach TLS (2021b)

Ein Vergleich der Ergebnisse mit denen der Vorjahre ist nach TLS (2021b) bezüglich der abgeänderten Definition der Erhebungseinheiten nicht mehr möglich. Im Jahr 2000 betrug der Schweinebestand in Thüringen 667.841 Tiere. Die dargestellte Kurve steigt bis zum Stichjahr 2009, in welchem ein Bestand von 744.573 Schweinen existierte. Seit der Geltung der neuen Erhebungseinheiten wurde ein Peak im Jahr 2011 mit einer Tieranzahl von 832.700 erreicht. Seither verfolgt die Kurve einen Negativtrend, was besonders in den Jahren 2020/21 deutlich wird. Vor Beginn der Pandemie im Jahr 2019 existierte eine Bestandsdichte von 719.400 Schweinen. 2020 sank diese um -7,5 % auf eine Anzahl von 665.800 Tieren. Der Bestand sank um weitere 15,5 % zu einer Bestandsdichte von 562.700 Schweinen in 2021 (TLS 2021b). Sinkende Schweinebestände bedeuten zudem eine rückläufige Anzahl von Betrieben. 2010 existierten noch 910 landwirtschaftliche Betriebe mit Schweinehaltung. 2016 fiel die Anzahl auf 642 und 2020 auf 566 schweinehaltende Betriebe (TLS 2020). Sowohl die Tierzahlen als auch die Anzahl der Betriebe sind rückläufig. Jedoch ist in der Sauenhaltung in den vergangenen Jahren ein Strukturwandel zu beobachten, welcher zu einer starken Erhöhung der Tieranzahl pro Betrieb führt (Efken et al. 2020).

Auch das Handwerk in Thüringen ist vom starken Rückgang der Fleischerfachgeschäfte betroffen. 2021 bestanden 379 Fleischerfachgeschäfte, 545 handwerklich betriebene Filialen sowie 44 Verkaufsstellen je 100.000 Einwohner (DFV 2021). Die in Tabelle 3 abgebildeten Daten veranschaulichen den Rückgang der Fachgeschäfte um 20,4 % in den vergangenen elf Jahren. Handwerklich betriebene Filialen reduzierten sich in derselben Zeitspanne von 2010 bis 2021 um 19,5 %. Die Verkaufsstellen je 100.000 Einwohner sanken um 13,6 % (DFV 2011, 2021, 2019, 2020). Zudem erreichten die Ausbildungszahlen im Fleischerhandwerk ihren Tiefstand. Bundesweit wurden im Jahr 2020 109 weniger Ausbildungsverträge abgeschlossen. Thüringen verzeichnete einen Lehrlingsbestand von 53 Fleischfachverkäufer/innen im selben Jahr. Dies waren 2 weniger als im Vorjahr. Der Lehrlingsbestand der Fleischer/innen reduzierte sich um 3 Personen auf insgesamt 78 Lehrlinge in 2020 im Vergleich zum Vorjahr (DFV 2021, 2020).

Tabelle 3: Entwicklung des Fleischerhandwerks in Thüringen  
Quelle: Eigene Darstellung nach DFV (2021, 2019, 2020, 2011)

Betriebsform	2010	2019	2020	2021	2010 zu 2021
					%
Fleischerfachgeschäfte	476	387	390	379	-20,4
handwerklich betriebene Filialen	651	515	466	545	-19,4
Verkaufsstellen je 100.000 Einwohner	50	42	40	44	-13,6

### 2.4.3 Preise

Die Entwicklung des Schweinepreises wird durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Erzeugerpreisindizes für Schweine messen die Entwicklung der Schweinepreise und zeigen damit die Preisentwicklungen auf der ersten Wirtschaftsstufe. Dieser wird nach Destatis (2022b) auf Bundesebene erstellt. Im Vergleich zum Basisjahr 2015, welches 100 Punkten entspricht, ist eine negative Entwicklung in einigen Bereich der tierischen Erzeugung zu beobachten. So befand sich der Preisindex für Schweine, dargestellt in Tabelle 4 bei 113,8 Punkten im Jahr 2020. Dieser verringerte sich von 2021 zu 2020 um 14,2 % unter den Basiswert mit 97,6 Punkten (Destatis 2022b).

Tabelle 4: Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte  
Quelle: Eigene Darstellung nach Destatis (2022b)

Erzeugerpreisindex	2000	2010	2019	2020	2021	2021 zu 2020
						%
Landwirtschaftliche Produkte insgesamt	84,9	95	111,5	108	117,5	8,8
Tierische Erzeugung	91,8	97,8	111,6	107,1	110,1	2,8
Schweine	100,9	101,4	124	113,8	97,6	-14,2

In Abbildung 3 ist die Schlachtpreisentwicklung der Jahre 2020 bis 2022 für Schweine der Handelsklassen S bis P dargestellt. Dominierend ist hier die Handelsklasse S, mit einem Anteil von 60 %. Die Preismeldungen der östlichen Bundesländer und Schleswig-Holstein werden nach (BLE 2022a) als Region Nord-Ost zusammengefasst veröffentlicht.

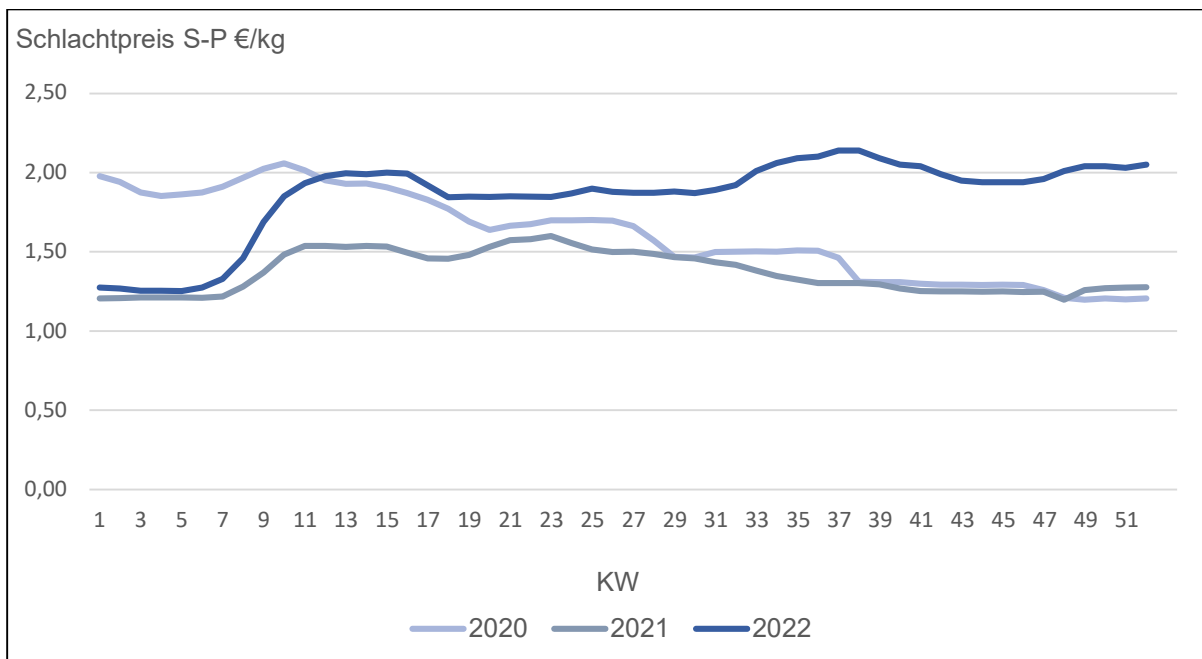


Abbildung 3: Schlachtpreise für Schweine S-P, Region Nord-Ost  
Quelle: Eigene Darstellung nach BLE (2020, 2021, 2022a)



Es werden bei den Preismeldungen nur Mastschweine mit einem Schlachtgewicht von 80 kg bis 110 kg berücksichtigt. Die Preise der zur Zucht benutzten Sauen und Eber (HdKI M und V) werden separat erfasst (vgl. 1.FIGDV, § 6(2)). Die Schlachtpreise lagen im Januar 2020 bei 1,98 €/kg und sanken bis zum Ende des Jahres auf den geringsten Schlachtpreis in dem Zeitraum von 1,21 €/kg (BLE 2020). Ab KW 8 2021 verfolgten die Preise einen aufsteigenden Trend bis zum Höchstpreis von 1,60 €/kg in diesem Jahr. Bis Dezember 2021 befanden sich die Schlachtpreise erneut auf einem niedrigen Niveau von 1,28 €/kg (BLE 2021). Die Preissituation im Juli 2022 war stabiler mit einem Durchschnittspreis der Handelsklassen S bis P von 1,87 €/kg. Bis zum Jahresende in KW 52 stieg dieser auf 2,05 €/kg in der Region Nord-Ost (BLE 2022a).

#### 2.4.4 Schlachtung

Abbildung 4 bildet die Anzahl geschlachteter Schweine in Thüringen im Verhältnis von gewerblicher- zur Hausschlachtung ab. Die Anzahl geschlachteter Tiere mittels gewerblicher Schlachtung befand sich im Jahr 1990 bei einer Anzahl von 948.773 und stieg bis 2007 auf 1.708.575 geschlachtete Tiere an. Bis 2021 fiel die Anzahl der Tiere auf 170.484 (Destatis 2022a). Vergleichend ist bei den Hausschlachtungen ein stetiger Abwärtstrend zu verzeichnen. Diese machten 1991 noch ca. 3 % der Gesamtschlachtung aus (Efken 2020). Die Anzahl sank vom Höchstniveau in 1991 mit 102.710 geschlachteten Schweinen, über 22.470 Stück im Jahr 2007 weiter auf einen Niedrigstand von 6.059 geschlachteten Tieren im Jahr 2021 (TLS 2021a).

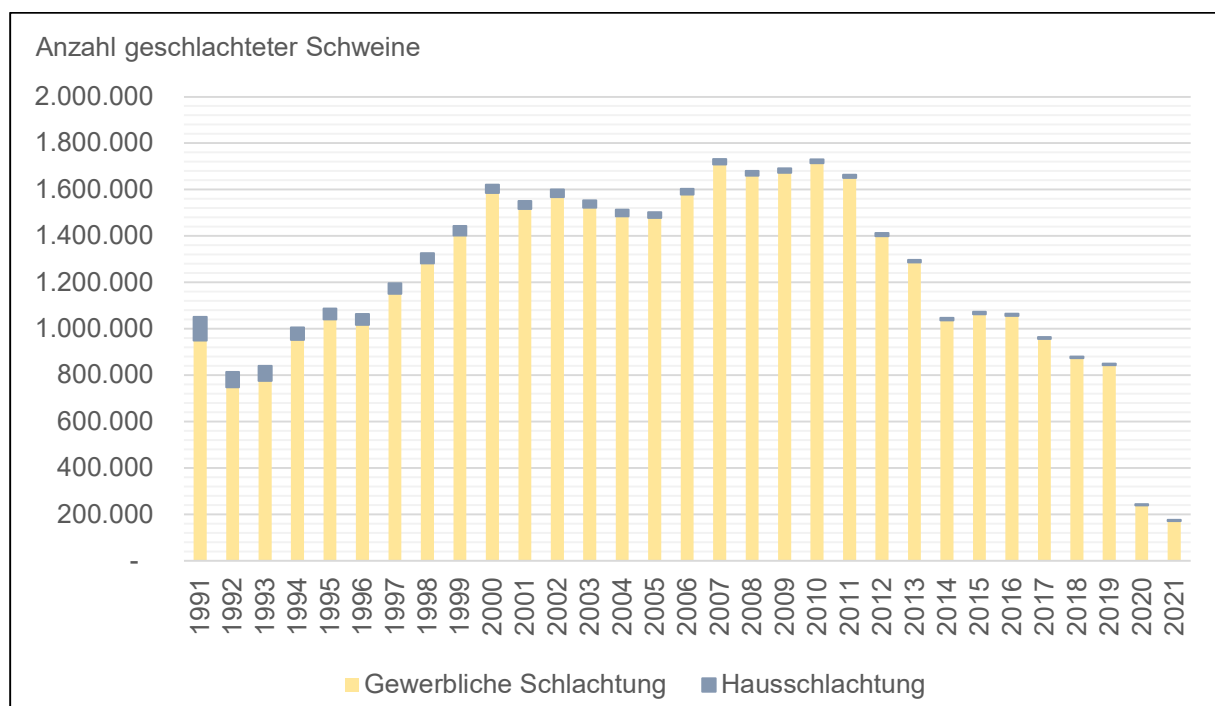


Abbildung 4: Anzahl Schweineschlachtungen in Thüringen  
Quelle: Eigene Darstellung nach Destatis (2022a)

Die Nettoschweinefleischerzeugung in Deutschland insgesamt war im Jahr 2021 um -2,8 % rückläufig im Vergleich zum Vorjahr (vgl. Tabelle 1). In den ersten 7 Monaten des Jahres 2022 wurden deutlich weniger Schweine als im Vergleichszeitraum des Vorjahres geschlachtet. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum von Januar bis Juli kamen in den Schlachthöfen der Region Nord-Ost ca. 16 % weniger Schweine an den Haken. Im Juli 2022 wurden im Vergleich zum Vorjahresmonat knapp 34 % weniger Schweine geschlachtet, was einen drastischen Einschnitt darstellt. Für KW 52 2022 wurde eine Schlachtmenge für die Region Nord-Ost für die Handelsklassen S bis P von 56,867 t gemeldet. Im selben Zeitraum waren es in 2021 noch 62,097 t (BMEL-Statistik 2023). Dies sind die niedrigsten Schlachtmengen für beide Jahre. Neben den sinkenden Schlachtzahlen ist in Bezug auf die produzierte Schweinefleischmenge ebenfalls festzuhalten, dass die durchschnittlichen Schlachtgewichte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Januar bis Juli 2021) um 1 kg je Schwein gesunken sind. Korrekterweise ist dem entgegenzuhalten, dass die mittleren Schlachtgewichte der über die Preismeldung erfassten Mastschweine 2021 deutlich über dem Niveau des Jahres 2020 lagen. Der durch Covid19 und die ASP-Krise verursachte Schweinestau führte 2020/21 zu erheblich gesteigerten Gewichten der zur Schlachtung angelieferten Schweine. Rückblickend auf den Zeitraum des Schweinestaus ab der zweiten Jahreshälfte 2020 wurden zeitweise mehr als 20 % der Schweineschlachtung nicht mehr über die Preismeldung erfasst, weil die Schlachtkörper zu schwer waren. Aktuell liegt dieser Anteil wieder bei ca. 6 % bis 7 % der zu Schlachtung angelieferten Mastschweine. Insgesamt ist eine Zunahme der durchschnittlichen Schlachtgewichte der gewerblich geschlachteten Schweine von 94,9 kg in 2016 auf 96,7 kg in 2021 zu verzeichnen (AMI 2022b). Preissituation und Schlachtung üben einen erheblichen Einfluss auf den Erhalt von Wertschöpfungsketten für Fleisch aus. Im folgenden Kapitel werden die Begrifflichkeiten der Wertschöpfung und Regionalität in Zusammenhang mit der aktuellen Lage der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch dargestellt.

## 2.5 Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch

„Inhaltlich hat der Begriff der Wertschöpfung in seiner Geschichte zahlreiche Wandlungen durchgemacht. So ließen beispielsweise die Physiokraten nur die Leistung der landwirtschaftlichen Urproduktion [...] als Wertschöpfung gelten“ (Gabler Wirtschaftslexikon 2018). Seit Ausbruch der Covid-19-Pandemie rückt die Nachfrage nach regional erzeugten Produkten und somit auch nach Fleisch- und Fleischerzeugnissen vermehrt in den Fokus der Bevölkerung (Heinrich-Böll-Stiftung 2021). Die Schwierigkeit besteht darin, dass der Begriff Regionalität nicht klar und einheitlich zu definieren ist (Efken 2020). Nach TMIL (2015) steht Regionalität „für die Herstellung und Vermarktung von Produkten aus der eigenen Region. Es wird [...] auf Rohstoffe aus der Umgebung (im Umkreis von ca. 100 km) zurückgegriffen, wodurch Transportwege erheblich verkürzt [...] werden können“. Weiterhin kann der Begriff als ein Trend beschrieben werden, welcher entgegen der Globalisierung bewirkt, dass Wertschöpfungsketten zu ihrem Ursprung zurückgeholt werden (Zukunftsinstitut 2022). Die Komplexität der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch kann in die folgenden Prozessebenen untergliedert werden:

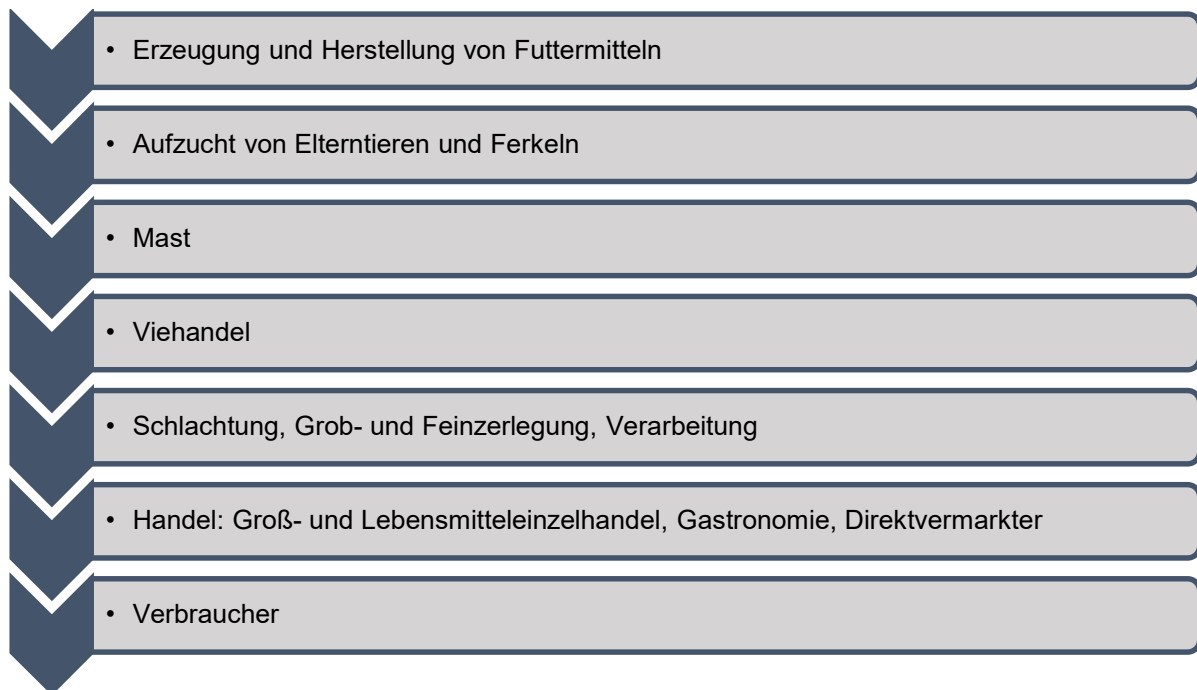


Abbildung 5: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch  
Quelle: Eigene Darstellung nach Akamp und Schattke (2011)

Nach Akamp und Schattke (2011) beginnt die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch mit der Erzeugung und Herstellung von Futtermitteln. Diese fließen in die Bereiche Zucht, Primärproduktion und Mast als essenzielle Bestandteile mit ein. Ein Großteil des Proteinbedarfs von Nutztieren in Deutschland wird durch importiertes Sojaextraktionsschrot (SES) abgedeckt. Für den Verbrauch von Sojabohnen als Futter in der Nutztierhaltung ist Deutschland auf dessen Import angewiesen. Im Jahr 2020 betrug dieser 3,87 Millionen t (Statista 2022). Der Klimawandel gibt Anlass die Beschaffung von importierten Rohstoffen zu hinterfragen und Alternativen zu finden. Die Futtermittelwirtschaft betrachtet zudem die Entwicklung in Brasilien mit Hinblick auf Waldrodungen und Bränden als kritisch. Eine Maßnahme dem entgegenzuwirken ist das sogenannte Soja-Moratorium. In diesem ist festgelegt, dass nach 2008 der Wald im Amazonas nicht mehr gerodet werden darf. Der Kauf von Soja ist nun nur noch gemäß dem Moratorium möglich (DVT 2020). Durch die sogenannte Eiweißpflanzenstrategie soll der Anbau einheimischer Eiweißpflanzen in Thüringen erhöht und somit die Steigerung des Einsatzes von lokalen Eiweißquellen in der Tierfütterung gezielt umgesetzt werden (TMLFUN 2014). Ziel ist es, dass Thüringer Landwirte regional angebaute Leguminosen den Futtermittelmischwerken bereit stellen, in denen anschließend die Futtermittelherstellung erfolgt (Akamp und Schattke 2011).

Der zweite Schritt entlang der Wertschöpfungskette ist die Aufzucht von Elterntieren und Ferkeln (Akamp und Schattke 2011). Die tierschutzrechtlichen Vorgaben für die Haltung von Schweinen sind in Deutschland durch die Tierschutz-Nutztierhaltungsverordnung (TierSchNutzV) in der Fassung der Bekanntmachung vom 22. August 2006 (BGBl. I S.2043), die zuletzt geändert durch Artikel 1a der Verordnung vom 29. Januar 2021 (BGBl. I S. 146). Abschnitt 5 beschreibt die Anforderungen an die Haltung von Schweinen. In § 30 sind die Vorgaben für das Halten von Jungsauen und Sauen geregelt. Es ist festgehalten, dass im Zeitraum von über 4 Wochen nach dem Decken bis eine Woche vor dem voraussichtlichen Abferkeltermin die Sauen in der Gruppe zu halten sind. In der Ferkelproduktion ist es seit Jahren üblich, Sauen in unterschiedliche Gruppen zu unterteilen und in diesen zeitgleich bestimmte Arbeitsabläufe, wie das Absetzen durchzuführen. Dieses System ist die sogenannte Gruppenabferkelung. Die verschiedenen Gruppen durchlaufen die Reproduktionsstufen versetzt und gleichmäßig verteilt über das Jahr. Die üblichen Produktionsbereiche in der Ferkelerzeugung unterteilen sich in Deck- und Besamungs- sowie Warte- und Abferkelbereich. Im Deck- bzw. Besamungsbereich werden die Sauen aufgestellt und nach 4 bis 6 Tagen gedeckt oder besamt. Ist die Trächtigkeitskontrolle positiv, gelangen sie in den Wartestall und werden ungefähr eine Woche vor dem Abferkeltermin in den Abferkelstall gebracht (Hoy et al. 2016).

Nach dem Abferkeln der im Regelfall 8 bis 12 Ferkel, beträgt die Säugezeit ca. 28 Tage, danach werden die Ferkel abgesetzt und in den Aufzuchtbereich eingestallt. Nach ungefähr 10 Wochen erreichen die Ferkel ein Mastniveau von 25 kg. Sie werden entweder im Erzeugerbetrieb gemästet oder an Mastbetriebe, die sogenannte Veredelungsstufe abgegeben, welche die dritte Stufe der Wertschöpfungskette darstellt. Die Ferkel werden in einem Zeitraum von 6 Monaten in der Regel zu einem Schlachtgewicht von 110 kg gemästet (Akamp und Schattke 2011).

Nach Erreichen des Schlachtgewichtes werden die Tiere an den Schlachtbetrieb geliefert, wobei der Viehhandel den vierten Prozessschritt entlang der Wertschöpfungskette beschreibt. Dies geschieht entweder durch privaten Viehhandel oder den Transport der Mastschweine durch den Landwirt selbst (Akamp und Schattke 2011). Im Wesentlichen existieren Lieferbeziehungen zwischen Mäster, Schlachtbetrieb und Handel. Viehhändler übernehmen den Transport des Schlachtviehs zum Schlachthof. Nach der Schlachtung gibt dieser die Schweineschlachtkörper an den Händler ab, welcher im Anschluss die Vermarktung übernimmt. Eine an Zuwachs gewinnende Möglichkeit des Viehhandels ist die Integration dessen in das Schlachtunternehmen. Die Tönnies Holding und Vion Food Group bieten beispielsweise Angebote von der Anlieferung von Sperma bis hin zur Abholung der Mastschweine beim Landwirt an (BLE 2022b).

Die fünfte Prozessebene bilden die Schlachtung, Zerlegung und Verarbeitung der Schlachtkörper. Schlachtstätten werden in 3 Kategorien unterteilt. Kategorie 1 der Betriebe, ursprünglich als Versandschlachthof bezeichnet, führt die Schlachtung und Grobzerlegung durch. Die Schlachtkörperhälften werden anschließend gekühlt oder gefroren an Direktvermarkter, Fleischereien oder Großhändler verkauft. Kategorie 2 der Schlachtbetriebe erledigt zusätzlich die Feinzerlegung der Schlachthälften in marktübliche Teile mit und ohne Knochen. Darauffolgend können diese an den Handel oder die weitere Verarbeitung abgegeben werden (BLE 2022b). Kategorie 3 bilden selbstschlachtende Direktvermarkter. Die traditionelle Thüringer Wurstherstellung und das Metzgerhandwerk haben einen besonderen Stellenwert über die Landesgrenzen hinaus (Saupe et al. 2015). Eine Thüringer Besonderheit, des Landkreises Eichsfeld, ist die Warmschlachtung. Schlachtkörper werden ungekühlt an den Metzger geliefert, welcher im Anschluss die überregional bekannten Wurstsorten, wie beispielsweise Feldgieker, Blase, Strake und Thüringer Mett herstellt (Leinekron GmbH 2022). Eine neue Alternative zum herkömmlichen Schlachtprozess, welche dem Tier ein stressfreieres Ende bereitet, bietet die mobile Schlachtung (dvs 2015). Bei dieser Form der Schlachtung steht das Tierwohl an erster Stelle.

Die Tiere sind weder dem Transport noch Aufenthalt in Wartebuchten ausgesetzt, da die Schlachtung im gewohnten Umfeld erfolgt. Ein vollmobiles, EU-zugelassenes Schlachtsystem für Schweine wurde von der Firma meadock Hofschlachtsysteme Hensen GmbH in Rheinland-Pfalz entwickelt (Hensen 2022).

Der Handel nimmt die sechste Stufe der Wertschöpfungskette ein. Dieser wird in Großhandel, Lebensmitteleinzelhandel (LEH), Gastronomie, Metzgereien und Direktvermarktung unterteilt. Die Gastronomie erlitt auf Grund des Lock-Downs erhebliche Umsatzeinbrüche im Jahr 2020. Der Außer-Haus-Markt zeigte sich erstmals wieder im Halbjahr 2021 stabil. Im Gegensatz erhöhte sich der Einkaufswert von Fleisch im LEH in Deutschland von insgesamt 7631,4 Millionen € auf 9.377,3 Millionen € in 2020 (AMI 2022b). Als weitere Folge der Corona Pandemie gewann der Online-Handel von frischen Lebensmitteln von 0,9 % zu 1,9 % in den letzten zwei Jahren gravierend an Zuwachs (AMI 2022b). Regionale Vermarktungswege des Verkaufs von Fleisch- und Wurstwaren durch Fleischerfachgeschäfte und Direktvermarkter rückten ebenso erneut in den Fokus der Bevölkerung (AMI 2022b). Die Besonderheit der Direktvermarktung besteht darin ein sorgfältig ausgewähltes Kundenklientel zu erreichen und eine persönliche Kundenbeziehung aufzubauen. Kurze Wege ermöglichen eine unmittelbare Reaktion des Käufers. Für den Direktvermarkter besteht folglich die Option Anpassungen der angebotenen Ware vorzunehmen, um die Bedürfnisse der Kunden optimal zu bedienen und diese langfristig zu binden (Kotler et al. 2007). Schlussendlich stellt der Handel die Schnittstelle zum Endkonsumenten dar (BLE 2022b).

Der Verbraucher bildet das Ende der Wertschöpfungskette (Akamp und Schattke 2011). Schweinefleisch weist bezüglich der Soziodemographie der Konsumenten ein besonderes Altersprofil auf. Abbildung 6 demonstriert die Einkaufsmengen von Fleisch und Fleischersatzprodukten privater Haushalte in Deutschland im Jahr 2021. Die Altersklassen von 55 Jahren und älter weisen ein ohnehin schon starkes Kaufverhalten auf. Im Bereich Schweinefleisch macht dies mehr als die Hälfte der nachgefragten Menge privater Haushalte im Jahr 2021 aus. Bei den 55- bis 64-jährigen bestand eine Nachfrage von 25 % und bei den 65-jährigen von 27 %. Der Beliebtheitsgrad bei der jüngeren Bevölkerung von bis zu 34 Jahren befindet sich bei geringen 9 %. Jüngere Haushalte spielen eine größere Rolle für den Absatz von Hähnchenfleisch. So nehmen die Altersklassen von 35 bis 54 Jahren insgesamt 46 % ein. Das Käuferprofil für vegetarische und vegane Fleischalternativen ist noch jünger. 31 % privater Haushalte bis zu 34 Jahren und 26 % der 35 bis 45-jährigen kauften ausschließlich Fleischalternativen. Der Anteil der älteren Bevölkerungsgruppen ist in diesem Segment am geringsten und befindet sich lediglich bei 9 % in den Altersklassen ab 65 Jahren (AMI 2022b).

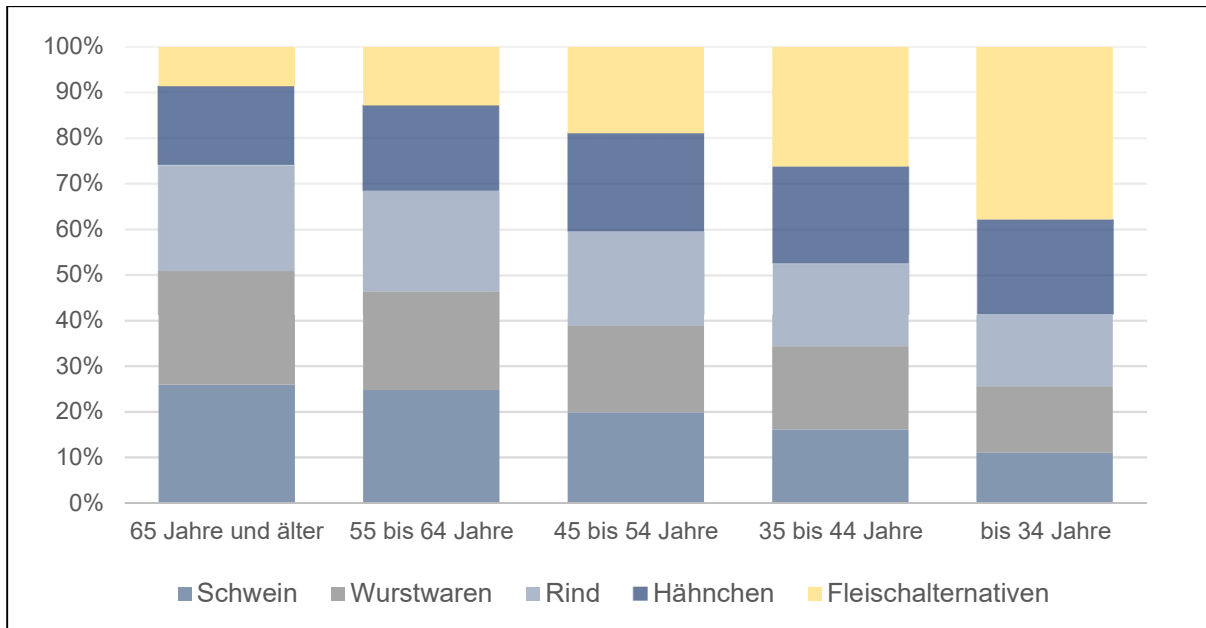


Abbildung 6: Soziodemographie Fleisch und Fleischalternativen in Deutschland

Quelle: Eigene Darstellung nach AMI (2022b)

Die genannten Strukturen verdeutlichen ein Nachwuchsproblem der Konsumenten der Fleischbranche. Eine Trendwende ist entsprechend der derzeitigen Entwicklungen nicht zu erwarten (AMI 2022b). Die Einkaufsmenge von Konserven in 1000 t sank im Jahr 2017 von 68,3 t auf 60,2 t in 2019. In 2021 war jedoch ein Anstieg auf 65,8 t zu verzeichnen (AMI 2022b). Es ist zu beobachten, dass weniger gekocht und häufiger auf Convenienceprodukte zurückgegriffen wird. Des Weiteren wurde Bio zu einem Megatrend. Die Nachfrage nach Bio-Fleisch nahm bereits im ersten Corona Jahr und weiterhin im Jahr 2021 rasant zu. Es ist eine Steigerung im Verkaufswert von 431,7 Millionen Euro von 2020 auf 527,7 Millionen Euro im Jahr 2021 in Deutschland zu verzeichnen. Auch die Bio-Wursteinkäufe stiegen 2021 bundesweit um 10 %. Bio-Schlacht tierpreise für Schweine erhöhten sich im März 2021 auf 4,20 €/kg im Vergleich zu 1,79 €/kg für konventionelle Schweine der Handelsklasse E. Eine Preissteigerung in den Läden war kaum zu bemerken und der Konsum ökologisch erzeugter Fleisch- und Wurstwaren ist wieder stagniert (AMI 2022b). Die Befragung durch das Meinungsforschungsinstitut forsa im Auftrag des BMEL von rund 1000 Bundesbürgern ab 14 Jahren zu ihren Ess- und Ernährungsgewohnheiten ergab, dass in den östlichen Bundesländern sowohl die Form der Tierhaltung (89 %) als auch die Regionalität (82 %) von unverarbeiteten Fleischprodukten einen hohen Stellenwert einnehmen (Abbildung 7). Weiterhin wird das Kaufverhalten zunehmend von Marken und Labels beeinflusst. So existiert ein steigender Trend beim Kauf von Produkten, welche mit der Region in Verbindung gebracht werden (forsa 2021). Ein Beispiel ist die geschützte geografische Angabe (ggA). Das Siegel schützt den Namen von Erzeugnissen, deren Ursprung beispielsweise in Thüringen liegt (TLLLR 2021). Wie in Abbildung 7 aufgezeigt wird, kommt preiswertem Fleisch die geringste Bedeutung von insgesamt 21 % zu.

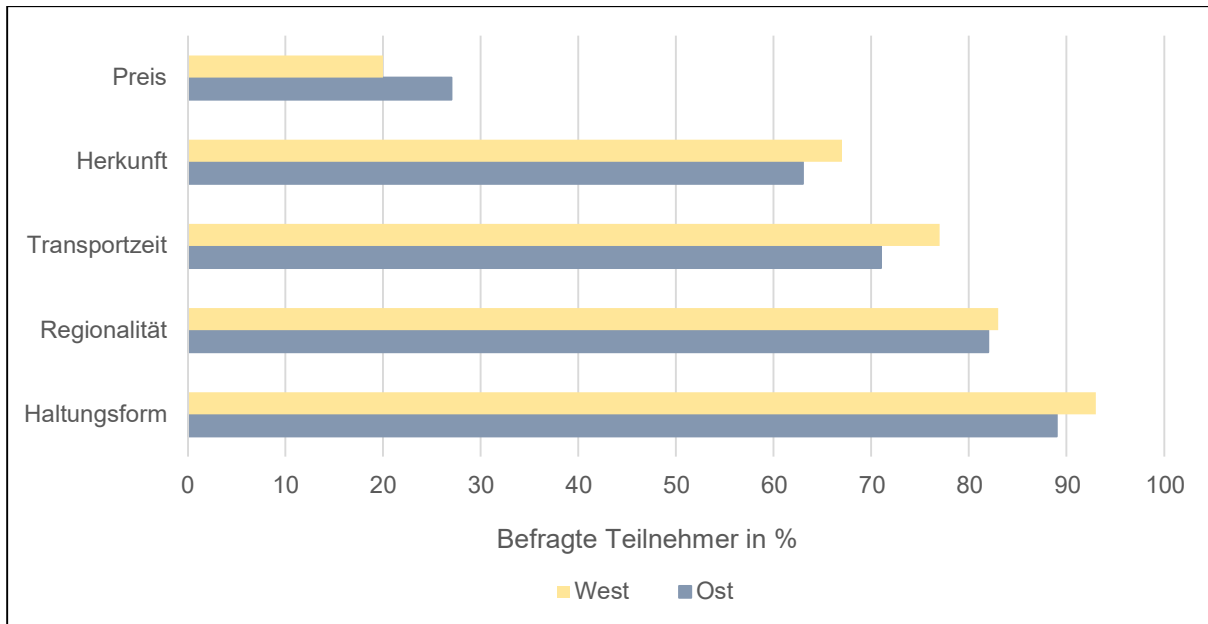


Abbildung 7: Einflussfaktoren beim Einkauf von unverarbeitetem Fleisch  
Quelle: Eigene Darstellung nach forsa (2021)

Für die Gewährleistung der Wertschöpfung entlang des Prozesses sind unterstützende Dienstleistungen, wie die medizinische Versorgung der Tiere, Transport- und Reinigungsdienstleistungen sowie verfügbare Maschinen und Anlagen essentiell (Akamp und Schattke 2011). Einer besonderen Bedeutung kommt der Frische- und Tiefkühllogistik zu (BLE 2022b). Weiterhin werden Wasser und Energie von den jeweiligen Akteuren benötigt (Akamp und Schattke 2011). Die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten wird ferner von wirtschaftlichen und politischen Faktoren beeinflusst. Diese finden im folgenden Kapitel Beachtung.

## 2.6 Treiber für Veränderungen in der Fleischwirtschaft

Eine besondere Entwicklung im Seuchengeschehen besteht im Ausbruch der Afrikanischen Schweinepest. Für die Virusinfektion, von der Wild- und Hausschweine betroffen sind, gibt es noch keine Behandlung oder zugelassene Impfung (FLI 2021). In Deutschland wurde die Krankheit erstmals am 10. September 2020 in Brandenburg festgestellt. Ende 2021 wurden deutschlandweit 2.719 Tiere infiziert. Somit ging der Status des Landes als „seuchenfrei“ verloren. Die Konsequenz war die Verhängung eines Importverbotes für deutsches Schweinefleisch in China, Singapur, Süd-Korea, Japan, Mexiko, Argentinien und Brasilien (BLE 2022b). Die Herstellung eines kommerziellen Impfstoffes erfolgte in Vietnam durch die National Veterinary Medicine Joint Stock Company. Dieser wurde vom USDA Agriculture Research Service als wirksam und sicher eingestuft, nachdem dutzende Tiere nach der Impfung verendeten. Die weitere Verwendung ist vorerst ausgesetzt (Herrmann 2022).



Seit der Erklärung von Covid-19 zu Pandemie im März 2020, sind die Missstände der Fleischbranche deutlicher geworden. Niedriglöhne und Billigfleisch stehen im Fokus der öffentlichen Wahrnehmung. Im Sommer 2020 brach Corona im größten Tönnies Schlachtbetrieb in Rheda-Wiedenbrück aus. Wegen 1.500 infizierten Angestellten, erfolgte die Stilllegung der Produktion (Heinrich-Böll-Stiftung 2021). Die Politik reagierte auf die festgestellten mangelhaften Arbeitsbedingungen mit dem Verbot von Leiharbeit und Werksverträgen, welche im Arbeitsschutzkontrollgesetz (ArbSchKonG) vom 7. August 1996 (BGBl. I S. 1246), zuletzt geändert durch Artikel 293 der Verordnung vom 19. Juni 2020 (BGBl. I S. 1328) festgelegt wurden. Der Fachkräftemangel in der Fleischindustrie erfuhr hierdurch eine Verstärkung. Die Einschränkungen der Schlachtkapazitäten in Deutschland und anderen Ländern führten zu hohen Fleischmengen auf dem Weltmarkt. Um den entstandenen Schweinestau abzubauen, wurden hohe, den Markt zusätzlich belastende Lagerbestände etabliert (BLE 2022b). Unterdessen existierten als Ergebnis der Corona-Maßnahmen und ASP nur sehr geringe Absatzmöglichkeiten. Der durchschnittliche Schweinepreis für die Handelsklassen S bis P, fiel im Januar 2021 auf ein Niedrigniveau von 1,21 €/kg in den östlichen Bundesländern (BLE 2021).

Ein weiterer unvorhergesehener Treiber für Veränderung ist der Einfluss des russischen Überfalls auf die Ukraine vom 24. Februar 2022. Sowohl die Ukraine als auch Russland haben eine herausragende Exportbedeutung bei Getreide, Düngemitteln und Mais. Am Weltmarkt für landwirtschaftliche Erzeugnisse kam es in Folge des Ukraine-Krieges zu Knappheit sowie einer Kostenexplosion von bestimmten Rohstoffen (BLE 2022b). Durch die anhaltende Inflation und die steigenden Lebensmittelpreise wird der in Kapitel 2.5 beschriebene Trend, bestimmt durch Tierwohl, Regionalität sowie Nachhaltigkeit, ausgebremst. Die Kriegsfolgen sind spürbar und es hat den Anschein als stellten die Bürger ihre Bedürfnisse nach dem Motto „Geiz ist geil“ darauf ein (Brüggemann 2022).

Nach DBV (2021) wird durch die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP) seit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) unterstützend agiert, um das Einkommen der Landwirte sowie die Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln zu sichern. So sind im GAP-Strategieplan 2023 bis 2027 9 strategische Ziele zur weiteren Umsetzung, wie beispielsweise der Farm-to-Fork-Strategie, festgehalten (DBV 2021). Auf politischer Ebene wird sich für die Förderung des Stallumbaus in der Schweinehaltung und des Tierhaltungskennzeichnungsgesetzes eingesetzt. Hierbei wird das Ziel verfolgt, eine zukunftsfähige Tierhaltung mit entsprechender Transparenz für Verbraucher zu schaffen (BMEL 2022).

### 3 Zielstellungen

In der vorliegenden Arbeit gilt es, die Komplexität der aktuellen Entwicklung der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen darzustellen. Ziel ist es, einen Gesamtzusammenhang unter Berücksichtigung der einzelnen Faktoren herzustellen. Es besteht Potential, mit dieser Ausarbeitung eine Handhabe für die Politik und die Verwaltung zu erstellen. Ebenso kann sich der Praktiker durch diese Arbeit mit dem Thema tiefgründig auseinandersetzen. Besonders in Zeiten von Krisen, Kriegen und Energiefragen bekommt der Erhalt regionaler Wertschöpfungsketten einen neuen Stellenwert. In diesem Zusammenhang werden folgende Forschungsfragen analysiert und geklärt:

1. Wie funktioniert die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch im aktuellen Markt?
2. Welche Rolle spielen politische und wirtschaftliche Faktoren bei der Ausgestaltung der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen?
3. Ist die regionale Schlachtung Voraussetzung für eine erfolgreiche Direktvermarktung?
4. Lässt sich das regionale Fleischerhandwerk in Thüringen erhalten und wie sieht dementsprechend die Zukunft der Thüringer Rostbratwurst aus?

## **4 Methodik, Datenerfassung und Datenanalyse**

Die Analyse der komplexen Thematik der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen in Zeiten eines strukturellen Wandels in der Landwirtschaft, politischer und wirtschaftlicher Veränderungen und der damit verbundenen Planungsunsicherheit und Anforderungen an die Akteure entlang der Kette, stellt ein neues Forschungsfeld dar. Mit der Wahl einer Forschungsmethode mit explorativem Charakter wird diesen Umständen Rechnung getragen. Vor dem Hintergrund des Mangels an aktuellen Untersuchungen, wird aufbauend auf den theoretischen Hintergründen empirisch elaboriert. Empirische Sozialforschung bezeichnet eine Forschung, welche einen bestimmten Ausschnitt der sozialen Welt untersucht. Mit den festgestellten Beobachtungen wird zur Weiterentwicklung von bestehenden Theorien beigetragen. Durch die qualitative Sozialforschung entstehen Theorien aus dem empirischen Material und aus der Interpretation sozialer Sachverhalte (Gläser und Laudel 2006). Grundlegende Offenheit und Flexibilität auf forschungspraktischer, erkenntnistheoretischer und methodologischer Ebene sind zentrale Prinzipien qualitativer Forschung. Eine Offenheit gegenüber der Forschungspraxis zu besitzen bedeutet, ohne eine standardisierte Vorgehensweise zur Erhebung qualitativer Daten zu arbeiten. Die Offenheit als erkenntnistheoretisches Prinzip bringt zum Ausdruck, dass explorativ vorgegangen wird. Hypothesen und Theorien sollen sich durch eine anpassbare Datenerfassung und Datenanalyse aus dem Material selbst entwickeln (Misoch 2015). So kann einzelnen Fragestellungen intensiv nachgegangen und Raum für die Untersuchung bisher unbekannter Aspekte ermöglicht werden. Im Folgenden wird die Erhebungsmethode des leitfadengestützten Experteninterviews sowie die Datenerfassung und Datenanalyse mittels Transkription, qualitativer Inhaltsanalyse und SWOT- Analyse beschrieben.

### **4.1 Leitfadengestütztes Experteninterview**

Die Wahl der Interviewmethode der vorliegenden Arbeit fällt auf das leitfadengestützte Experteninterview. Nach Misoch (2015) ist der Leitfaden bei qualitativen Interviews das zentrale Element, welches eine Struktur- und eine Steuerungsfunktion erfüllt. Zusätzlich spielt der Leitfaden bei der Hypothesengenerierung eine bedeutende Rolle. Das theoretische Fachwissen des Forschenden fließt in den Leitfaden mit ein. „...doch hat dieser vor allem eine inhaltliche Steuerungsfunktion und dient damit weniger als Scharnier zwischen Empirie und Theorie“ (Misoch 2015). Das leitfadengestützte Experteninterview ist eine halbstandardisierte Erhebungsmethode, welche subjektive Meinungen, Erfahrungen sowie Sichtweisen zulässt. Durch die bewusste Vorstrukturierung des Interviews mit Hilfe eines Leitfadens hebt sich diese Vorgehensweise klar von narrativen Interviewformen ab. Als Experten gelten Personen, welche über ein spezielles Sonderwissen verfügen (Hitzler 1994).

Meist wird dieses Sonderwissen über lange Ausbildungswege oder spezielle Funktionen in Organisationen erworben. Somit verfügen Experten über spezifische Kenntnisse in jeweiligen Fachbereichen, welche nicht Teil des Allgemeinwissens sind. Losgelöst von der beruflichen Tätigkeit kann der Expertenstatus erweitert werden. Dies gilt für Personen, welche aufgrund eigener Aktivitäten in einem bestimmten Wissensgebiet gezielte Auskunft geben können. Folglich stehen nicht die Interviewten selbst im Fokus der Expertenbefragungen, denn diese sind spezielle Wissensträger und gelten somit als Funktionsvertreter (Misoch 2015). Planung, Durchführung und Analyse von Experteninterviews können durch vielfältige Schritte erreicht werden (Kaiser 2014). Bei der Ausführung der Experteninterviews in dieser Arbeit wurde eine Auswahl der von Kaiser (2014) genannten Punkte wie folgt realisiert:

Tabelle 5: Planung, Durchführung und Analyse von Experteninterviews  
Quelle: Eigene Darstellung nach Kaiser (2014)

1. Entwicklung des Interviewleitfadens
2. Auswahl und Kontaktierung der Interviewpartner
3. Durchführung der Experteninterviews
4. Sicherung der Ergebnisse (Protokoll oder Transkript)
5. Kodierung des Textmaterials
6. Identifikation der Kernaussagen
7. Erweiterung der Datenbasis
8. Theoriegeleitete Generalisierung und Interpretation

#### **4.1.1 Entwicklung des Leitfadens**

Für die Entwicklung des Leitfadens wurde eine umfassende Literaturrecherche in den Datenbanken des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL), der Bundesanstalt für Ernährung und Landwirtschaft (BLE), dem Thüringer Landesamt für Statistik (TLS), dem Thüringer Landesamt für Landwirtschaft und Ländlichen Raum (TLLLR), dem Deutschen Bauernverband (DBV), sowie der Agrarmarktinformations-Gesellschaft mbH (AMI) durchgeführt. Weiterhin wurden die Online-Datenbanken Destatis und Statista für die Nachforschung genutzt. Darüber hinaus fand die Suche in Zeitschriften, wie beispielsweise der Fleischwirtschaft, agrarheute und der Bauernzeitung statt. Eine Vielzahl an Studien zur Entwicklung der Schweinefleischbranche ist als Graue Literatur zu finden. Diese enthalten keine systematischen Untersuchungen, sondern hauptsächlich Hypothesen und Erwartungen ihrer Autoren, wie beispielsweise die Studien des Thünen Instituts. Zum detailliert umschriebenen Thema der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch existieren im Bereich Peer Reviewed Journals und in der grauen Literatur kaum Veröffentlichungen. So wurden die Themen aus der Literaturrecherche aufgegriffen, welche durch besondere fachliche Nähe und Relevanz gekennzeichnet waren.

Der aus der Literaturrecherche abgeleitete Interviewleitfaden stellt das Forschungsproblem und die Grundlage für die spätere Datenerhebung dar. Thematisch wurde der Interviewleitfaden in 3 Themenbereiche gegliedert, welche aus 6 bis 9 Fragen bestehen (vgl. Anlage 1). Um einen problemlosen Einstieg und einen anhaltenden Gesprächsfluss zu fördern, wurden erzählgenerierende, offene Fragestellungen verwendet. Diese haben zudem den Zweck, eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre zu schaffen und ermöglichen es, dem Individuum in seinen komplexen Dimensionen gerecht zu werden. Gleichzeitig gelingt es, zusätzliche Informationen über die Gesprächspartner und deren Ansichten zur aktuellen Problemstellung zu gewinnen. Im ersten Themenabschnitt geht es um allgemeine Informationen zur Wertschöpfungskette für Schweinefleisch sowie um wirtschaftliche und politische Faktoren, welche verändernd auf diese wirken. Der zweite Themenkomplex besteht aus Fragen zu Entwicklungen des Fleischerhandwerks, der Direktvermarktung sowie des Verbraucherverhaltens. Vor- und Nachteile des traditionellen Thüringer Fleischerhandwerks gegenüber der industriellen Produktion finden Beachtung. Im letzten Abschnitt liegt der Fokus auf Stärken, Schwächen, Risiken und Chancen entlang der Wertschöpfungskette. Abschließend besteht die Möglichkeit für die Befragten, wichtige Anmerkungen hinzuzufügen.

#### **4.1.2 Selektion der Gesprächspartner und Durchführung der Interviews**

Im Vorfeld fand eine Auswahl geeigneter Experten als spezielle Wissensträger (Misoch 2015) für die Interviews auf der Basis von Verfügbarkeit und inhaltlicher Relevanz statt. In Anlehnung an die Methode zur Auswahl der Experten nach Gläser und Laudel (2006) wurden die geeigneten Gesprächspartner inhaltlich entsprechend der nachfolgenden Punkte selektiert:

1. Wer verfügt über die geeigneten Informationen?
2. Wer ist am ehesten in der Lage, präzise Informationen zu geben?
3. Wer ist am ehesten bereit, Informationen zu geben?

Weitere entscheidende Faktoren waren veröffentlichte Studien der Experten, bereits existierende Bekanntschaften erfahrender Kollegen und persönliche Treffen mit Fachkräften bei der Messeveranstaltung „Grüne Tage Thüringen“ im September 2022. Mit dem Ziel, die Herausforderungen und Perspektiven entlang der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen zu beleuchten, wurden Personen ausgewählt, welche formal auf Grund ihrer beruflichen Situation als Experten zu bezeichnen sind. Die Positionsmacht entlang der Wertschöpfungskette war hier nicht maßgebend. Diese Arbeit basiert auf der Befragung von 6 Experten, welche ausnahmslos über langjährige Berufserfahrung in einem oder mehreren Teilbereichen entlang der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch verfügen und somit eine solide Basis für fundierte Aussagen bildeten. Die Interviews fanden mit einer weiblichen und 5 männliche Personen statt, wobei der Großteil die oberste Hierarchieebene im Unternehmen abbildete.

Die erste Kontaktaufnahme mit den potentiellen Gesprächspartnern erfolgte hauptsächlich telefonisch, jedoch in einem Fall persönlich im Rahmen der Fachmesse „Grüne Tage Thüringen“. Vor der Terminierung wurden die Gesprächspartner über die Inhalte und die Zielstellungen der vorliegenden Masterarbeit sowie den ungefähren Zeitrahmen des Interviews informiert. Nach Bekundung des Interesses an der Teilnahme, erfolgte die genauere Besprechung der praktischen Umsetzung der Interviews. Es wurde darauf hingewiesen, dass eine digitale Aufzeichnung der Gespräche für die weitere Analyse notwendig ist. Der anonymen Verarbeitung personenbezogener Daten wurde zugestimmt. Mündlich wurde jedoch die Anonymisierung der personenbezogenen Daten zugesichert. Zudem stellte sich Frage, ob die Durchführung der Experteninterviews mit Hilfe des Videotools WebEx, telefonisch oder vor Ort in Präsenz gewünscht sei. 2 Interviews erfolgten in Präsenz und 3 Gespräche wurden telefonisch durchgeführt. Mit Ausnahme von einem Gruppeninterview, fanden die übrigen Expertenbefragungen als Einzelgespräche statt.

An das Gruppeninterview schloss sich im Nachgang an das Gespräch ein gemeinsames Mittagessen und eine sehr ausführliche Betriebsbesichtigung an. Die gesamte Erhebung fand im Zeitraum von August bis November des Jahres 2022 statt. Die Interviewdurchführung erfolgte mit Hilfe des Leitfadens. Aufgezeichnet wurden die Gespräche mit der App RecMyCalls, welche sowohl eine Call-Recorder- als auch eine Voice-Recorder-Funktion besitzt. Die Aufnahmen boten eine gute Qualität für die weitere Verarbeitung der Daten.

Während der Interviewdurchführung wurde angestrebt, die Reihenfolge der Oberkategorien und Hauptfragen einzuhalten. Es sollte lediglich die Chronologie der Detailfragen angepasst werden. Jedoch wurden in der Mehrzahl der Gespräche relevante Themen von Experten unverzüglich zu Beginn selbst angesprochen, wodurch auf das Stellen der einzelnen Fragen verzichtet wurde, um den Gesprächsfluss nicht zu hemmen. Des Weiteren folgten über die Fragen des Leitfadens hinaus zusätzliche Ergänzungsfragen, um auf die Aussagen der Interviewpartner detailliert einzugehen. Ausnahmslos alle Gesprächspartner erwiesen sich für die Erhebung der Daten als kompetent und zeigten enormes Interesse, an der zu untersuchenden Thematik mitzuwirken. Es wurden intensive Einblicke im Rahmen ihrer Möglichkeiten gewährleistet. Im Anschluss an die Gespräche wurden die soziodemografischen Angaben erhoben, welche in Tabelle 6 dargestellt sind. Folgende alphanumerischen Codes galten der Anonymisierung der Interviewpartner: YZ1, YZ2, YZ3, YZ4, YZ5 und YZ6.

Tabelle 6: Soziodemographische und ökonomische Stichprobencharakteristik  
 Quelle: Eigene Darstellung

Interview-partner	Geschlecht	Alter (in Jahren)	absolvierte Ausbildungen/ Studium	Position	Betriebsform	Bundesland	Interviewform
YZ1	m	55	Agraringenieur für Tierzucht	Sachbearbeiter mit Zuständigkeit für Preismeldung und Handelsklassenüberwachung	Verwaltung	Sachsen-Anhalt	Telefonisch
YZ2	w	67	Diplom zur Agraringenieurin Promotion	Vorstandsvorsitzende Geschäftsführung	Beratung Forschung, Publistik handwerklicher Fleischverarbeitung Landwirtschaft	Hessen	Telefonisch
YZ3	m	32	Bachelor of Science (B.Sc.) Lebensmitteltechnologie Bachelor of Arts (B.A.) Wirtschaftswissenschaften	Geschäftsführung	Schlachtung Zerlegung Verarbeitung Fleischerfachgeschäfte	Thüringen	Telefonisch
YZ4	m	51	Ausbildung zum Fleischergehilfen und Fleischermeister	Geschäftsführung	Zerlegung handwerkliche Fleischverarbeitung Fleischerfachgeschäfte	Thüringen	Persönliches Gespräch
YZ5	m	52	Fachausbildung Pflanzenproduktion Bachelor of Science (B.Sc.) Agrarmanagement	Geschäftsführung	Zucht Mast Schlachtung Zerlegung handwerkliche Fleischverarbeitung Direktvermarktung	Thüringen	Persönliches Gespräch
YZ6	m	48	Ausbildung zum Landwirtschaftsmeister	Geschäftsführung	Mast Schlachtung Zerlegung handwerkliche Fleischverarbeitung Direktvermarktung	Thüringen	Persönliches Gespräch



### 4.1.3 Transkription

Zur Auswertung der Audioaufnahmen der Experteninterviews wurden diese mittels Transkription (lat. *transcribere*) in eine schriftliche Form überführt (Misoch 2015). Dies geschieht im Regelfall durch das Niederschreiben der Aufnahmen von Hand. In dieser Arbeit wurde der Prozess der Transkription durch die Nutzung der Transkriptionssoftware f4transkript des Betriebs dr. dresing & pehl GmbH durchgeführt. Der Vorteil dieser Methodik ist das detailgetreue Festhalten mündlicher Aussagen, welche andernfalls oft nur flüchtig in Erinnerung bleiben. Ziel ist es, die Flüchtigkeit zu überwinden und das Gesprochene festzuhalten, um es anschließend analysieren zu können. Zudem soll dem Leser ein detailgetreuer Eindruck der Experteninterviews ermöglicht werden. Die Schwierigkeit der Transkription besteht darin, die realistische Situationsnähe in einem statistischen Schriftstück zu verankern. Wichtig ist ein Bewusstsein, dass das Transkript nie die tatsächliche Situation exakt widerspiegelt. Non-verbale Aspekte wie örtliche und zeitliche Gegebenheiten, Mimik, Gestik, Optik und Geruch werden nicht berücksichtigt. Folglich besteht die Herausforderung darin, die Situation mittels Transkriptionsregeln bestmöglich umzusetzen (Dresing und Pehl 2018). Die in dieser Arbeit verwendeten Transkriptionsregeln sind in Tabelle 7 dargestellt.

Tabelle 7: Transkriptionsregeln

Quelle: Eigene Darstellung nach Dresing und Pehl (2018); Kuckartz et al. (2008)

Sprechsprachlicher Aspekt	Transkriptionsregel
Wortgenau (Fehler werden übernommen)	ja
Füllwörter (z.B. „ich sag mal so“)	ja
Dialekt	Übersetzung ins Hochdeutsche
wörtliche Rede	nein
Hm (bejahend)	ja, wenn Antwort auf eine Frage
Hm (verneinend)	nein, wenn Antwort auf eine Frage
Zögerungslaute (z.B. „ähm“)	nein
Einwürfe (z.B. „ups“)	nein
starke Betonung, laut/ leise gesprochen	nein
Groß- und Kleinschreibung	entsprechend der deutschen Grammatik
Wort- und Satzabbrüche	/
Wortverschleifung (z.B. „Ich sag’s“)	Standarddeutsch („Ich sage es“)
unverständliche Worte/ Sätze	(unv.)
Sprechpausen (ab 5 Sekunden)	(...)

Es wurde eine inhaltlich semantische Transkriptionsform gewählt, die durch einfache Transkriptionsregeln gekennzeichnet ist. Diese glätten die Umgangssprache und sind auf den Inhalt fokussiert (Kuckartz et al. 2008). Die Transkription der Interviews war ein sehr zeitaufwendiger Prozess, mit einer Transkriptionszeit von ca. 20 Stunden inklusive eines Korrekturdurchganges für jeweils eine Stunde Interviewdauer. Die transkribierten Interviews sind in Form eines USB-Sticks dieser Arbeit beigelegt (YZ1 2022; YZ2 2022; YZ3 2022; YZ4 2022; YZ5 und YZ6 2022).

## 4.2 Qualitative Inhaltsanalyse

Die qualitative Inhaltsanalyse ist allgemein durch eine systematische, kategorienbasierte und regelbasierte Vorgehensweise charakterisiert. Im Mittelpunkt der Analyse des gesamten Datenmaterials steht die Identifikation von Themen und Subthemen, welche die grundlegenden Elemente der Inhaltsanalyse dokumentieren (Kuckartz 2018). Es existieren verschiedene Varianten der qualitativen Inhaltsanalyse. Philipp Mayring gilt als Vorreiter der klassischen qualitativen Inhaltsanalyse im deutschsprachigen Raum (Dresing und Pehl 2018). Als Methodik der vorliegenden Arbeit wurde die inhaltlich strukturierende qualitative Inhaltsanalyse nach Kuckartz (2018) gewählt. Hiernach ist es von besonderer Bedeutung, das Interview als Ganzes, auch unter Beachtung der Entstehungsbedingungen, zu beleuchten. „Wer kommuniziert mit wem, unter welchen Bedingungen? [...] Wie ist die Interaktion zwischen Interviewenden und Interviewten zu bewerten“ (Kuckartz 2018). Ein Vorteil der qualitativen Inhaltsanalyse nach Kuckartz (2018) ist eine möglichst offene Textarbeit. Weiterhin findet die Mithilfe von QDA- (Qualitative Data Analysis) Software Verwendung. Für die Auswertung der Experteninterviews wurde die Software f4analyse der Firma dr. dresing & pehl GmbH genutzt. So konnten Texte gelesen, Memos geschrieben, Kategorien entwickelt und Inhalte codiert sowie Gruppen eingeteilt werden. Zudem war es möglich, Zusammenfassungen zu schreiben, Gruppen zu erstellen und das erarbeitete Material in gängigen Formaten zu exportieren. Es war möglich, die Projektdatei anschließend auf Windows zu öffnen und zu bearbeiten. Für den Ablauf der durchgeführten inhaltlich strukturierten Inhaltsanalyse wurde das Verfahren von Kuckartz (2018) in 7 Schritten übernommen. In Phase 1 wurde eine initiiierende Textarbeit, inklusive dem Schreiben von Memos und dem markieren wichtiger Textstellen durchgeführt. Phase 2 war gekennzeichnet durch die Entwicklung thematischer Hauptkategorien. Aus der Literaturanalyse wurden Themenbereiche, welche die Grundlage für den Interviewleitfaden bildeten, herausgearbeitet. Diese sind für die Beantwortung der Zielstellungen von zentralem Interesse und wurden als deduktive Kategorien in der Analyse verwendet. Als dritter Schritt folgte die Codierung des gesamten Materials mit den Hauptkategorien. Anschließend fand in Phase 4 das Zusammenstellen aller mit gleicher Kategorie gekennzeichneten Textstellen mit Hilfe der Software f4analyse statt.

Die Entwicklung von induktiven Subkategorien erfolgte im fünften Schritt durch die Verwendung der offen formulierten Fragestellungen des Interviewleitfadens. So konnten Erkenntnisse aus den Transkripten entstehen. Auf den zweiten Codierprozess des gesamten Interviewmaterials in Phase 6, schloss sich eine erneute Zusammenstellung der mit gleichen Kategorien gekennzeichneten Textstellen als finalen Arbeitsschritt an.

### 4.3 SWOT-Analyse

Um die Kernpunkte der qualitativen Inhaltsanalyse und der Experteninterviews herauszufiltern, wurde als weitere Methodik die SWOT-Analyse gewählt. Durch diese werden Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Chancen (Opportunities) und Risiken (Threats) eines Unternehmens oder einer Branche identifiziert (Kotler et al. 2007). Die Bestimmung erfolgskritischer Faktoren der externen und internen Untersuchungen dient als Werkzeug zur Strategieentwicklung und Positionierung eines Unternehmens oder einer Branche. Hierbei beschreiben Stärken und Schwächen interne Faktoren, welche stets relativ zu sehen sind. Sie gewinnen erst durch ein Benchmarking gegen die Konkurrenz, Industrie oder Branchenstandards an Aussagekraft (Steiniger 2003). Chancen und Risiken stellen die externen Faktoren der Analyse dar. Hierdurch besteht die Möglichkeit, Entwicklungen, welche Auswirkungen auf die Zukunft haben, frühzeitig zu erkennen und entsprechende Maßnahmen abzuleiten. Insgesamt ist zu empfehlen, Schlüsselkompetenzen zu minimieren, um die Wichtigkeit der genannten Faktoren zu verdeutlichen (Kotler et al. 2007).

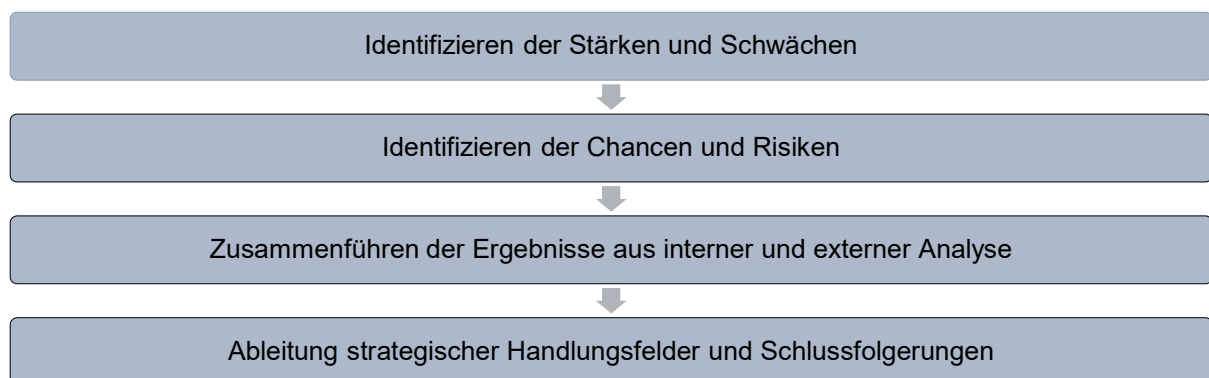


Abbildung 8: Ablauf einer SWOT-Analyse  
Quelle: Eigene Darstellung nach Kotler et al. (2007)

Ziel der SWOT-Analyse der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen ist die Zusammenfassung wesentlicher Kernaussagen aus Experteninterviews und Literaturanalyse. In dieser Arbeit wurden ausschließlich Chancen und Risiken in Form von Herausforderungen und Perspektiven aufgelistet, da keine interne Unternehmensanalyse durchgeführt wurde. Die Gegenüberstellung der beiden Themenkomplexe ermöglichte im Anschluss die Ableitung der Schlussfolgerungen der vorliegenden Arbeit.

## 5 Ergebnisse und deren kritische Reflektion

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Experteninterviews in Anlehnung an den Interviewleitfaden und der Literaturanalyse diskutiert. Inhaltlich relevante Ergebnisse werden chronologisch gemäß des erstellten Codesystems auf Basis der qualitativen Inhaltsanalyse nach Kuckartz (2018) beschrieben und unter Berücksichtigung der Forschungsfragen eingeordnet. Im Zuge der Transkription wurden die Interviewpartner anonymisiert. Weiterhin entstammen die verwendeten Interviewauszüge den Originaltranskripten. Manche Passagen wurden in ihrer Darstellung minimal abgeändert ohne die Sinnzusammenhänge zu beeinflussen, mit dem Ziel, einen optimalen Lesefluss zu ermöglichen. Aus demselben Grund wird auf die Jahreszahl 2022 der Quellenangabe der Experteninterviews im Text verzichtet. Nachfolgend werden die zentralen Facetten für die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen herausgearbeitet und in einer SWOT-Analyse zusammengefasst. Diese bildet die Grundlage für die Ableitung der Schlussfolgerungen.

### 5.1 Diskussion und Einordnung der Ergebnisse

Die Frage nach regionalen Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch ist ein derzeit strittiges und viel diskutiertes Thema. Die Ergebnisse der Experteninterviews untermauern den vielschichtigen Umfang der Thematik. Es wird deutlich, dass alle Experten aktuell erhebliche Veränderungen in Hinsicht auf die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten erleben. Es wurde von allen Interviewpartnern eine grundlegende Offenheit signalisiert, den Sachverhalt detailliert zu betrachten. Hinsichtlich der politischen und wirtschaftlichen Kernfaktoren, welche die Kette beeinflussen, zeigt sich bei allen Befragten ein ähnliches Bild. Verschieden sind jedoch die Gewichtung und die qualitative Bewertung. Jeder Experte vertritt entsprechend der beruflichen Position eine eigene Sicht auf die Sachlage. Es wird deutlich, dass die Akteure entlang der Wertschöpfungskette nicht zusammen arbeiten, jeder eine unterschiedliche Erwartungshaltung pflegt und insgesamt der Wissensaustausch zwischen den Stufen nicht ausreichend stattfindet. YZ5 als Schweinefleischerzeuger mit eigener Direktvermarktung in Thüringen stuft die Themenstellung der vorliegenden Arbeit als schwierig ein und argumentiert: „Es ist ein brennendes Thema. Ein brennendes Thema, welches man ganz schwer runterbrechen und beantworten kann. Es besteht jedoch auch eine Chance, noch einmal gelesen zu werden“. Ein anderer Experte erwartet, dass man Lösungsoptionen aufzeigt, wo sich der Trend der Schweinefleischerzeugung in Deutschland mittelfristig hin entwickelt (YZ1). YZ3 hingegen wünscht sich politisch Gehör zu finden und reelle Anreize zu schaffen, um die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen zu erhalten. Bereits in den ersten Minuten des Interviews kommt der Experte auf die Subventionierung von Kleinstschlachtung und Fleischbeschauegebühren zu sprechen.

In diesem Zusammenhang bietet die vorliegende Arbeit eine interessante Perspektive als Handhabe für die Verwaltung und die Politik Verwendung zu finden (YZ2). Die Beantwortung der Forschungsfragen dieser Arbeit setzt ein grundlegendes Verständnis über den Aufbau regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch voraus. Folglich wird dieser anhand der ersten Zielstellung erörtert.

### **Wie funktioniert die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch im aktuellen Markt?**

Wertschöpfung bezogen auf das Produkt Fleisch ist ein gesamtgesellschaftlicher Prozess mit entsprechend gesellschaftlicher Verantwortung und dient als Oberbegriff eines Marktsegmentes, bei welchem aus einem Tier ein wertvolles Lebensmittel gewonnen wird (YZ1). Ein wichtiges Merkmal der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch sind kurze Wege vom Landwirt bis zum Endverbraucher auf den Teller (TMIL 2015). Die Autoren Akamp und Schattke (2011) vertreten die Auffassung, dass die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in 7 Prozessebenen untergliedert werden kann. Hierzu zählen die Futtermittelproduktion, die Aufzucht von Ferkeln und Elterntieren, die Mast, der Viehhandel, die Schlachtung eingeschlossen der Grob- und Feinzerlegung, der Handel und der Endverbraucher. Die erste Ebene besteht aus der Erzeugung und Herstellung von Futtermitteln. YZ5 bestätigt diese Annahme: „Also beim Schwein fangen wir an mit Futtermitteln, dann folgt die Ferkelaufzucht und Mast“. YZ1 fügt hinzu:

„Ich denke, dass wir die Schweinefleisch Erzeugung nicht ohne die Erzeugung der Futtermittel betrachten können, gerade auch vor dem Hintergrund der Globalisierung und der Klimafolgen, die wir durch unseren Fleischkonsum verursacht haben. Zum Beispiel die Importe von Eiweiß und die Verlagerung der Umweltprobleme dann in andere Staaten. Aber ich muss die Futtermittel Erzeugung mit berücksichtigen. Das deckt sich ja auch, wie gesagt mit der gesellschaftlichen Diskussion, die wir gerade über die Entscheidungsphase Lieferketten führen. Aber ansetzen würde ich bei der Erzeugung von Futtermitteln und der Transparenz der Lieferketten der Futtermittelseite“.

Eine Herausforderung für Schweinefleischerzeuger und Mastbetriebe sind die durch den Ukraine-Krieg drastisch gestiegenen Futtermittelkosten. YZ2 argumentiert in diesem Kontext, dass regionale Lieferketten auch zur Ernährungssicherheit einen ganz neuen Stellenwert bekommen. „Es geht natürlich dabei auch um Regionalität“, pflichtet YZ1 bei. Um die angesprochene Transparenz der Futtermittelherstellung zu erreichen, besteht die Notwendigkeit, Futtermittelimporte zu reduzieren.

Zum einen können so Klimafolgen und Umweltschäden, welche durch das Kaufen von Eiweißprodukten aus Südamerika entstehen, reduziert werden, zum anderen besteht Potential, die heimische Eiweißpflanzenproduktion zu stärken, um die Produkte anschließend in der Thüringer Schweineproduktion als Futtermittel umzusetzen (TMLFUN 2014).

Akamp und Schattke (2011) benennen in ihrer Studie die Aufzucht von Elterntieren und Ferkeln als zweiten Schritt entlang der Wertschöpfungskette. Das Thüringer Landesamt für Statistik (2021b) meldet sinkende Viehbestandszahlen in Thüringen mit einer Reduktion um ca. 15 % vom Jahr 2020 zu 2021. Auch die Anzahl der Betriebe ist rückläufig, wobei die Sauenhaltung in den vergangenen Jahren einem Strukturwandel unterliegt, welcher eine erhöhte Tieranzahl pro Betrieb beschreibt (Efken et al. 2020). Thüringen verliert kleinere Betriebe zuerst, da diese den aktuellen Bedingungen nicht mehr standhalten. „Bei einer normalen Wertschöpfungskette nur mit Schwein ist momentan keine gewinnbringende Produktion möglich. Das geht nicht bei 1,20 €“, (YZ6). Der bereits begonnene Transformationsprozess hat zur Folge, dass sich Landwirte entscheiden müssen, ob sie in höhere Haltungsformen investieren wollen und die entsprechenden Umbaumaßnahmen leisten oder, ob sie aufgeben (YZ3). YZ5 verwendet Masthybride, welche von der dänischen Genetik mit dem Endstufeneber Duroc abstammen in der Zucht und beschreibt die Ferkelaufzucht im eigenen Betrieb:

„Es befinden sich 21 Sauengruppen, je 26 Sauen im Wochenrhythmus. Eine Woche befinden sich die Sauen in der Besamungsgruppe im Deckzentrum nach den gesetzlich vorgeschriebenen Standards. Nach einer positiven Trächtigkeitsuntersuchung gelangen Sauen in den niedertragenden Bereich in einer Großgruppe. Man sagt in der Regel sind Sauen 3 Monate, 3 Wochen und 3 Tage, also 114 bis 115 Tage trächtig. Danach kommen sie in den Abferkelbereich. Sie ferkeln 2,3 mal im Jahr ab. Das bedeutet ca. 33 Ferkel pro Sau pro Jahr. Nach dem Abferkeln bleiben die Ferkel 4 Wochen bei der Mutter. Anschließend werden diese getrenntgeschlechtlich aufgestellt“.

Die Sauen werden darauffolgend wiederholt in den Deck- bzw. Besamungsbereich umgestellt (Hoy et al. 2016). Ziel der Ferkelerzeugung ist die Bereitstellung von möglichst einheitlichen Ferkelpartien bezüglich Gewicht, Alter und Genetik für die Mast, welche die dritte Phase der Wertschöpfungskette darstellt, so Akamp und Schattke (2011). Die Ferkel werden im Regelfall im Erzeuger- oder Mastbetrieb zu einem Schlachtgewicht von 110 kg gemästet (Akamp und Schattke 2011). Dieses ist variabel je nach dem gewünschten Ausschlachtgewicht, fügt YZ5 hinzu. Für ein angestrebtes Ausschlachtgewicht von 94 kg, sind 120 kg Lebendgewicht notwendig.

Nach Erreichen des benötigten Gewichtes werden die Mastschweine an den Schlachtbetrieb geliefert, wobei der Viehhandel die vierte Stufe entlang der Wertschöpfungskette beschreibt. Es entwickelt sich ein „Trend hin zur Vertragsmast“, erklärt YZ3:

„Die geben ihre Schweine zum Händler und der Händler fährt die in den Schlachtbetrieb und übernimmt die Vermarktung der Schweine. Es gibt im Wesentlichen diese Lieferbeziehung. Landwirte werden vertraglich gebunden vom Schlachthof ausgehend. Der Händler ist ein Bindeglied, sei es auch nur im Transport. Der Schlachthof kann direkt mit dem Landwirt abrechnen und der Händler schreibt noch eine Rechnung als Transporteur. Die Dreiecksbeziehungen sind individuell“.

Zusätzlich zu der beschriebenen Form des Viehhandels können auch direkte Lieferbeziehungen, die sogenannte Direktandienung bestehen, wie YZ3 ergänzt: „Also eine direkte Beziehung, so wie wir das jetzt machen. Wir haben ja keinen Händler dazwischengeschaltet, sondern wir beziehen die Schweine direkt vom Landwirt und holen diese selber ab. Das ist durchaus selten. Also in der Regel ist es ja so, dass es über Händler organisiert wird“.

Die fünfte Prozessebene bilden die Schlachtung, Zerlegung und Verarbeitung der Schlachtkörper. Auch die Schlachtbranche unterliegt einem enormen Strukturwandel. „Das ist ja im gesamten Bereich der Bundesrepublik so, dass die Anzahl der Schlachtbetriebe zurückgeht. Es findet ein Konzentrationsprozess statt, aus Kostengründen. Der ist noch nicht abgeschlossen“, führt YZ1 auf. YZ2 realisiert, dass „so viele mittelständische Betriebe verloren gingen und nicht nur weil sie sich nicht rechnen, sondern aus Tierschutzgründen. Es hängt auch an den Arbeitskräften“. In diesem Kontext schildert YZ4: „Das Problem hatten wir schon vor 10 Jahren gehabt. Hätte man die erhalten können, dann hätten wir jetzt nicht so ein Ausmaß des Problems“. Aktuell existieren 4 meldepflichtige Schlachtbetriebe in Thüringen (vgl. 1.FIGDV). Hierzu gehören die Leinekron GmbH am Standort Heilbad-Heiligenstadt, der Mühlhäuser Schlachthof in Mühlhausen, die Fleisch- und Wurstwaren Schmalkalden GmbH Thüringen in Schmalkalden und die Vion Altenburg GmbH in Altenburg. Altenburg stellte jedoch die Schweineschlachtung im Jahr 2020 ein (YZ3). Eine Besonderheit des Thüringer Landkreises Eichsfeld ist die Warmschlachtung und die Produktion der Wurstsorten Feldgieker, Strake und Ahle Wurst. Gleichzeitig besteht durch das Praktizieren der Warmschlachtung „der große Vorteil, dass man bei der Herstellung einer Brühwurst, wie Wiener Würstchen, auf manche Zusatzstoffe, wie zum Beispiel Natrium Diphosphat verzichtet. Das wird bei der Brühwurstherstellung verwendet, damit das Fleisch Wasser aufnehmen kann. Sonst ist die Brühwurst zu trocken“ (YZ4). Nach YZ5 werden auch in anderen Regionen Thüringens typische Hausschlachtplatten mit „Kopfwurst, Blutwurst, Bratwurst und Leberwurst“ produziert.

Die sechste Stufe der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch ist der Handel. YZ1 stuft diesen als wichtig ein: „Den Handel muss man in jedem Falle mitnehmen, denn der ist ein entscheidendes Segment“. Wurst und Fleischwaren werden in den verschiedenen Segmenten unter anderem im Großhandel, im Lebensmitteleinzelhandel, in der Gastronomie, Metzgereien und Direktvermarktung vertrieben. Durch den Ausbruch der Corona Pandemie erlitt die Gastronomie im Jahr 2020 starke Umsatzeinbußen, wobei der Fleischverkauf im LEH anstieg (AMI 2022b). YZ3 sieht diesbezüglich eine Chance, denn „der Handel treibt ja Regionalprogramme schon voran“. Die Strategien, welche ein Supermarkt auflegen kann, sind eine eigene Auseinandersetzung, berichtet YZ2 und fügt hinzu: „Ein Beispiel ist Tegut mit dem Land Primus Programm“. Dies ist ein konventionelles, jedoch zugleich gut aufgestelltes Markenfleischprogramm, bei welchem der Käufer keine Wahlmöglichkeit hat billige Produkte zu erwerben. Man bekommt das Fleisch erst ab einer bestimmten Stufe. Wenn der Käufer zugleich an der Fleischtheke gut beraten wird und Produkte, wie die Land Primus Bratwürste schmecken, besteht Potential darin, dass zukünftig das Selbstbedienungsregal vermieden wird (YZ2). YZ5 sieht einen Vorteil des Handels darin, aktiv Werbung zu betreiben: „Genau über diese Prospekte musst du ja dann kommen. Thüringer Qualitätsware, das ist in Thüringen gewachsen. Das ist das, was ich ziehen würde als das Bundesland Thüringen“. Eine Chance, für regionale Wertschöpfungsketten die Vermarktungsmöglichkeiten in Thüringen weiter auszubauen, besteht darin, die Nachfrage regionaler Produkte zu erhöhen:

„Ich würde über einen guten LEH oder die Gastronomie vermarkten. Sie suchen doch alle verzweifelt eine Differenzierung gegenüber dem Discounter. Die suchen verzweifelt nach Premiumprodukten, wie beispielsweise dem regionalen Strohschwein. Rewe, Edeka, die gehen wirklich verzweifelt und stark auf. Die müssen auch kleinere Segmente anbieten und sozusagen Kundschaft anziehen, die bereit ist, für Qualität zu bezahlen“ (YZ2).

Die dreifache Wiederholung „verzweifelt“ verdeutlicht die kritische Lage des LEH gegenüber den Discountern, denn Gewinnmargen sind nur schwer zu erzielen. Für YZ2 stellt sich die Frage, „ob es überhaupt die richtige Zeit ist, um Qualitätsfleischprogramme aufzulegen. Oder, ob die Kanäle, welche durch Corona gestärkt wurden, der Metzger und der Direktvermarkter, nicht mehr Unterstützung erhalten sollten?“ Schlussendlich ist die Strategie, wie man mit Qualitätsfleischprodukten in große Märkte eindringt, eine andere Herausforderung als in der Direktvermarktung oder über die Metzgerei. Möglichkeiten des Handels landwirtschaftliche Betriebe zu unterstützen, bestehen darin, die Vermarktung durch beispielsweise ein Strohschweinprogramm zu garantieren. Im Gegenzug werden Schweine einer bestimmten Gewichtsklasse und Klassifizierung, bei einem festgelegten Preis und Zeitrahmen abgenommen.



Die Frischfleischvermarktung unterliegt festgelegten Standards, wobei ein Filet in der Kühltheke nicht unterschiedlich groß sein darf (YZ2). Bei der Wurst sind im Gegensatz dazu die Inhaltsstoffe und das Gewicht entscheidend. YZ3 vertritt die Auffassung, dass Vermarktungsgarantien für „landwirtschaftlichen Betriebe wahrscheinlich der einzige Weg bleiben“. Somit trägt der Handel eine enorme Verantwortung für den Erhalt der regionalen Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen. YZ3 folgt der Intension, die Vermarktung über eigene Filialen voranzutreiben:

„Das man sich von der Konkurrenz abhebt und sagt wir bieten hier regionales Fleisch in einer hohen Tierwohlform mit entsprechender Qualität. Und das Ziel ist ja auch, dort noch das Ganze auszubauen, also die Schlachtzahlen in dem Bereich zu erhöhen. Und ja, das Kuriose ist eben, das der Handel Tierwohl vorantreibt. Das wir auch Tierwohl vorantreiben. Und das wir aber für die Kleinstbetriebe ausschließlich noch nach gesetzlichen Mindeststandards schlachten. Das ist halt eigentlich nicht vermittelbar an den Konsumenten. Deswegen ist oftmals für uns in der Region der Preis auch entscheidend und die Haltung spielt eine geringere Rolle“ (YZ3).

Um dem Problem entgegenzuwirken, empfiehlt der Experte ein staatliches Tierwohllabel, „wo jeder am Ende draufschreiben muss, was er für Schweinefleisch verkauft hat“ (YZ3). Eine weitere Komplikation besteht in der nicht realisierbaren Ganztiervermarktung, auch in Bezug auf das Tierwohl. Bei gefragten Teilstücken ist fast immer eine vollwertige Vermarktung realisierbar. Andere Teilstücke werden jedoch konventionell abgewertet, da die Vermarktung bei den geforderten Standards nicht erzielbar ist oder die Nachfrage schwankt. Insbesondere Vermarktungsprobleme von Tierwohlschweinen bedeuten enorme finanzielle Einbußen für Erzeuger und Schlachtbetriebe. Der Handel steht in Kritik der Zahlung der Tierwohlprämie nicht nachzukommen, so YZ1:

„Ich finde es wichtig, dass der Handel seine Verantwortung nicht nur sich selbst gegenüber wahrnimmt, also seine Wettbewerbsstellung zu verbessern, sondern das er auch dem Verbraucher und den vorgelagerten Erzeugungsketten oder Wertschöpfungsketten gegenüber sich verantwortlich zeigt, diese am Leben zu erhalten, indem er auskömmliche Preise zahlt, die dem Schlachthof und dem Mäster oder Sauenhalter eben die Existenz sichern und nicht, dass das Fleisch zum Ramschartikel verkommt und als Türöffner für andere Produkte dient“.

Schweinefleisch wird vorrangig bei Discountern unter Wert verkauft. „Fleisch darf doch nicht für 4,50 € angeboten werden. Das geht doch nicht. Das ist doch noch viel, viel mehr wert“, argumentiert YZ5. Weiterführend wird Druck durch den LEH ausgeübt. Hierbei gilt dieser als Bedrohung für Direktvermarkter und Erzeuger, sind sich YZ5 und YZ6 einig. YZ6 fügt in diesem Kontext hinzu:

„Gerade die ostdeutschen Betriebe sind hoch gefährdet, dass sie in Investoren umgewandelt werden durch den LEH. Wenn du aber das Große raus nimmst, gibt es keine Wertschöpfungskette beim Bauern mehr. Wenn dein Betrieb dem LEH gehört, dann machen die Wertschöpfung, aber da ist niemand mehr dran beteiligt. Die Gefahr ist die geringere Eigenkapitalquote der Bauern. Das ist Monopolisierung und davor hat der Bauer Angst“.

Abschließend stellt der Verbraucher das Ende der Wertschöpfungskette dar (Akamp und Schattke 2011), wobei der Handel und das Konsumverhalten der Endverbraucher eng miteinander verknüpft sind. In Thüringen gilt es als „Problem, dass die Märkte noch zu voll sind. Fleisch wird nicht wertgeschätzt und wenn nicht wertgeschätzt, dann auch keine Wertschöpfung. Die Moral Endet am Regal,“ erklärt YZ5. Die Menschen geben hohe Summen für professionelle Grillutensilien aus und kaufen „dann für 3,99 € das Sonderangebot bei Aldi oder Edeka oder Kaufland“ (YZ1). Für den branchenfernen Teil der Bevölkerung ist es nicht nachvollziehbar, dass mit den aktuellen Preisen ein funktionierendes System zerbricht. Jedoch sollte auch Beachtung finden, dass die derzeitige Energiesituation und Inflation Zukunftsängste bei Menschen, besonders für geringverdienende Bevölkerungsteile hervorruft. Folglich besteht für YZ1 die Frage: „Wie erkläre ich unter diesen Umständen den Leuten, dass ein Schnitzel jetzt 5,99 € und nicht 1,99 € kostet?“ YZ4 kontert: „Der Kunde soll ja nicht jeden Tag ein Schnitzel essen. Es geht hier um eine ausgewogene Ernährung, was Ernährungsberater sagen. Man muss nicht jeden Tag Fleisch essen“. Folglich geht es darum, einen gesunden Mittelweg zu finden. Daneben spielt die demografische Entwicklung der Bevölkerung eine bedeutende Rolle. Altersklassen von 55 Jahren und älter weisen nach AMI (2022b) ein starkes Kaufverhalten von Schweinefleisch und Wurstprodukten auf. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der ältere Bevölkerungsteil mit der früher üblichen Hausschlachtung vertraut ist: „Das Tier wurde nicht nur zu Frischfleisch verarbeitet. Es wurde auch ganz viel Wurst hergestellt. Also Kochwurst, es wurden Gläser einweckt. Das gibt es kaum noch“ (YZ1). Der Beliebtheitsgrad von Schweinefleisch und Wurstprodukten bei der jüngeren Bevölkerung von bis zu 34 Jahren befindet sich bei geringen 9 % der Gesamtmenge (AMI 2022b). Im Gegensatz dazu steigt der Trend für vegetarische und vegane Fleischalternativen in dieser Altersklasse. Insgesamt folgten seit Ausbruch der Pandemie die Bio-Wurst- und Fleischeinkäufe einem aufsteigendem Trend (AMI 2022b).

Diese stagnierten jedoch wieder: „Dann ist immer auch der Preis ein Thema. Und da ist auch Bio wirklich sehr teuer, gerade im Schweinefleischbereich, wo man als Kunde vielleicht nicht unbedingt den Vorteil in der Pfanne merkt oder sieht“ (YZ4). Wenngleich YZ5 auch feststellt: „Ich glaube fest, man sollte das auch nicht komplett schlechtreden, dieses Regional und der Verbraucher. Es gibt Klientel, die das auch gerne kaufen und werden es auch weiter wahrnehmen“.

Zusammenfassend sind sich alle befragten Experten einig, dass die Wertschöpfung für Schweinefleisch und Wurstwaren nur schwer erzielbar ist. YZ1 äußert Kritik an einem „erkrankten System. Es ist ein Missbrauch an diesem Lebewesen Schwein“. Gleichzeitig wird durch YZ2 wahrgenommen, dass „die Entwicklung in der Landwirtschaft, die Tierhaltung im Schweinebereich kräftig unterstützt werden muss. Sonst geht das Schwein einfach weg“. Das größte Problem ist, dass „Erzeuger und Verarbeiter zurzeit wirklich in einer Phase stecken, wo volatile Märkte vorherrschen“, fügt YZ6 hinzu. Demzufolge besteht eine enorme Investitions- und Planungsunsicherheit. Dennoch sind in der heutigen Zeit Möglichkeiten der Wertschöpfung gegeben, um vom Ferkel bis zum Schnitzel regional zu arbeiten. Hierbei ist es wünschenswert, dass der Endverbraucher einen Zugang zum Landwirt hat. Die Wertschöpfungskette funktioniert am besten, wenn sie in einem runden Betrieb von Anfang bis Ende ungebrochen ist.

T: „Was bedeutet für dich runder Betrieb?“

YZ5: „Runder Betrieb bedeutet für mich eine gewisse Diversifizierung im Betrieb. Um nicht nur die Schweinehaltung zu haben, sondern auch Feldbau, Bau einer Biogasanlage, die ja total eine Wertschöpfung ist. Die Gülle die von den Schweinen anfällt vergärt in der Biogasanlage und bringt dadurch den Schweinen wieder Wärme zurück. Ich brauche keine andere Energiequelle und so übernimmt die Biogasanlage einige der Kosten. Wie wir den Preis für den Schlachtkörper, der am Haken hängt innerbetrieblich umsetzen, ist unsere Sache. Für mich ist entscheidend: Was kriege ich für ein Mastschwein? Und was kostet das Futter? Das andere ist rund dadurch. Das ist das geschlossene System“.

Des Weiteren sind kurze Wege für die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch im aktuellen Markt von hoher Wichtigkeit: angefangen vom Futtermittel, über den Landwirt und das Ferkel, über die Mast, den Schlachtbetrieb und die Vermarktung bis zum Endverbraucher auf den Teller. Zudem „müssen wir uns immer wieder vor Augen führen, dass hier ein Lebewesen getötet wird, um es zu essen“ (YZ5). Der Experte YZ5 ist der Ansicht: „Wenn ich Fleisch esse, dann habe ich eine gesellschaftliche Verantwortung“.

Um folglich „aus Fleisch wieder ein höherwertiges Lebensmittel zu machen“ (YZ4), ist es wichtig, dass alle Mitglieder entlang der Wertschöpfungskette einen Teil der Verantwortung übernehmen. Ferner gilt es festzulegen, wer welchen Teil übernimmt, denn die Argumentationskette verläuft meist ähnlich. Es passiert etwas in der Nutztierhaltung, woraufhin Landwirte angegriffen werden. Ihnen sind jedoch die Hände auf Grund der Handelskette gebunden. Der Handel spricht anschließend die Schuld dem Konsumverhalten des Endverbrauchers zu. Von Relevanz für eine funktionierende Wertschöpfungskette sind zudem politische Entscheidungen und aktuelle wirtschaftliche Faktoren. Diese werden anhand der zweiten Fragestellung diskutiert.

### **Welche Rolle spielen politische und wirtschaftliche Faktoren bei der Ausgestaltung der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen?**

Bezüglich der politischen und wirtschaftlichen Treiber für Veränderungen zeigt sich zwischen den Interviewpartnern ein ähnliches Bild mit unterschiedlichen Gewichtungen. Entsprechend der Fragestellung sind die folgenden Kernfaktoren für die befragten Experten wichtig:

- „Krisen, Kriege, Energiefragen, regionale Lieferketten“ (YZ2) sowie „entsprechende Klima- und Umweltfolgen“ (YZ1)
- „keine gewinnbringende Produktion möglich“ (YZ6)
- „Asien-Exporte und fünftes Viertel“ (YZ1)
- „Tierwohl“ (YZ5) und „Subventionierung höherer Haltungsformen“ (YZ3)
- „Förderung von Kleinstschlachtungen und Veterinärgebühren“ (YZ3)
- „Personal, ein Riesenthema“ (YZ5) und „Mangel an Arbeitskräften“ (YZ4)

In der Bevölkerung wird oft von industrieller Massentierhaltung und Schweineerzeugerbetrieben gesprochen, welche sich vergrößern. Nur „warum muss denn der Bauer so produzieren? Weil er es ja gar nicht anders bezahlt kriegt. Und das ist das Problem“, nimmt YZ5 Stellung. Auf Grund hoher Personalkosten sind Erzeuger dazu angehalten, mit möglichst geringen Faktorkosten ihre Produktion zu bestreiten. Insbesondere mit den aktuell hohen Energie- und Futtermittelkosten (YZ1) wird es nicht leichter. „Und deswegen ist auch die Schweinehaltung so entstanden. Es kann doch keiner, der jetzt 10 Schweine hält, damit leben“, verdeutlicht YZ5 und äußert weiterhin die Sorge: „Es geht gar nicht. Es geht nicht mehr“. Im Frühjahr 2022 gab es eine Preissteigerung beim Schweinefleisch, informiert YZ4. Die Preislisten der BMEL-Statistik (2023) bestätigen den Anstieg der Schlachtpreise für die Handelsklassen S bis P auf 2,00 €/kg in KW 13 2022. Das Jahr endete mit einem Schlachtpreis von 2,05 €/kg in KW 52.

Zum selben Zeitpunkt im Vorjahr lag der Preis bei geringen 1,28 €/kg, „womit keine gewinnbringende Produktion“ (YZ6) möglich ist. Folglich brechen seither einige Erzeuger und Mastbetriebe weg. Auch in Relation zu den steigenden Tierwohlaufgaben sind die Preise insgesamt zu niedrig. Schweinebestände wurden deutschlandweit abgebaut und nach Spanien ausgelagert, wobei das Land ohnehin schon einen überdurchschnittlich hohen SVG mit Schweinefleisch von 212 % vorweist (AMI 2022b). YZ4 äußert Bedenken, denn „wenn alles nur noch in Spanien produziert wird an Schweinefleisch, muss es ja hierher gekarrt werden. Die Großkonzerne schließen dann Verträge ab und nehmen eben von diesen Mästern die ganzen Bestände“. Auch für Fleischerfachgeschäfte ist es insgesamt nicht gewinnbringend, wenn Fleisch im Einkauf günstig ist, dafür jedoch die Erzeugerbetriebe in Deutschland wegbrechen (YZ4).

Eine weitere Herausforderung für die Schweinefleischbranche in Deutschland stellt der Einbruch der Asien-Exporte durch den Ausbruch der Afrikanischen Schweinepest dar (BLE 2022b). Von wesentlichen Märkten wie China und Südkorea wurde 2021 ein Importverbot erteilt, welches für die deutsche Fleischwirtschaft gravierende Folgen hat:

„Die Asien-Exporte haben Potenzial geboten, Teilstücke die hier in Deutschland schlecht zu vermarkten waren, für wirklich gutes Geld zu verkaufen. Also dieses fünfte Viertel, dieser Teil, der in den Export gegangen ist. Ohren, Pfötchen, Köpfe, Schwänze ist für viel Geld nach Asien gegangen. Die wirklich guten Preise, die man im Export erzielt hat, haben auch dazu gedient, hier in Deutschland Billigfleisch anzubieten“ (YZ1).

Ein anderer Experte bestätigt, dass China mit Abstand der größte Markt ist, was den Konsum von Schweinefleisch weltweit betrifft. „2019 haben die großen Schlachtbetriebe Renditen erwirtschaftet, die sie gerne jedes Jahr haben würden und die Marktpreise sind auch hochgegangen. Das war natürlich dann auch für die landwirtschaftlichen Betriebe von Vorteil, die entsprechend viele Schweine stehen hatten und alle vermarktet bekommen haben“, berichtet YZ3. Weiterhin erinnert sich der Experte, dass 2019 jedes zweite in Deutschland geschlachtete Schwein exportiert wurde. Nachdem die Strukturen in China durch ASP nahezu zum Erliegen kamen, strebt das Land an, sich selbst zu versorgen. Auch Russland hat bereits vor dem Klimaembargo aus ähnlichen Gründen aufgehört, Schweinefleisch aus Deutschland und Europa zu beziehen (YZ5). Eine weitere unangenehme Folge des Exporteinbruches besteht in der fehlenden Vermarktungsmöglichkeit des fünften Viertels. Heute stellt es einen Anteil am Schlachtkörper dar, dessen Entsorgung Geld kostet, da es nicht den deutschen Ernährungsgewohnheiten entspricht (YZ3). Nach TLLLR (2022) hat der Freistaat Thüringen einen SVG mit Schweinefleisch von ca. 65 %.

„Thüringen hat nicht die Schlachtkapazitäten um alle Schweine, die auf dem Markt sind zu schlachten“ (YZ5). Das Bundesland kann sich folglich nicht allein mit Schweinefleisch versorgen. Hierzu besteht auf nationaler Ebene auch keine Notwendigkeit, denn in Deutschland ist die Versorgung mit Schweinefleisch durch einen SVG von 132 % gesichert (BMEL-Statistik 2022). Durch den Exportstopp besteht dennoch die Chance, regionale Lieferketten zu stärken. Für YZ1 gilt es zu hinterfragen, wie zielführend die Unterstützung eines Systems der Überproduktion ist, in dem Futtermittel aus Südamerika bezogen werden, um in Deutschland günstig Schweinefleisch zu produzieren, welches anschließend nach Asien exportiert wird. Der Experte sieht in Zusammenhang damit eine politische Verantwortung, solche Systeme zu unterbinden, wobei es im Kontrast der Politik nicht obliegt, sich in den Welthandel einzumischen.

„Andererseits fördert die Politik auch die Landwirtschaft. Zumindest auf europäischer Ebene wird ja schon viel gemacht“, stellt YZ4 klar. Ein akutes Thema mit großer Relevanz für alle Experten ist das Tierwohl. Aus den Fleischskandalen resultierend ist es tendenziell bekannt, wo die Probleme in der Tierhaltung liegen und dennoch bricht das ITW-System in sich zusammen (YZ1). Mästern und Sauenhaltern werden Produktionsbedingungen vorgegeben, für welche der Schlachtbetrieb beim Kauf die ITW-Prämie zahlt, der Handel die Ware jedoch nicht zu den vereinbarten Preisen abnimmt. Folglich befindet sich der Schlachtbetrieb in dem Konflikt, die Ware unter Wert zu verkaufen. YZ3 merkt zusätzlich an, dass „man das Tier nie ganzheitlich unter Tierwohl vermarktet bekommt“. Eine mögliche politische Maßnahme dem entgegenzuwirken, besteht in der Verpflichtung des Handels, die Ware abzunehmen, betont YZ1. Auch der Verbraucher spielt eine tragende Rolle im System. Es werden mehr Tierwohl und bessere Haltungsbedingungen gefordert, doch dass die Bekenntnisse an der Kasse umgesetzt werden, ist nicht zu erkennen. YZ3 wendet ein, dass es in der jetzigen Zeit noch schwieriger ist, denn die Kaufkraft lässt nach und die Leute haben weniger Geld im Portemonnaie. „Und das ist natürlich auch eine Frage der Politik, die das System nicht mit der nötigen Konsequenz vorangetrieben hat“, kritisiert YZ1. Der Experte schlussfolgert:

„Im Idealfall sehe ich die Chancen in einer praktisch umgesetzt und funktionierenden Tierwohlinitiative, die den Tieren ausreichend artgerechte Haltungsbedingungen ermöglicht. Das ich eine Erzeugerstruktur habe, wo bestimmte Mindeststandards gewahrt sind, die auch staatlich kontrolliert werden. Also es muss eine gewisse Sanktionierung geben für diejenigen, die nur so tun als ob. Ich halte es auch für wichtig, Tiertransporte hinsichtlich Dauer und Strecke zu beschränken und eine Schlachthofstruktur zu erhalten oder zu etablieren. Ich finde vernünftige Tierschutzaspekte in der Schlachtung wichtig“.

Auch YZ3 betrachtet ein staatliches Tierwohllabel als Chance für die Wertschöpfungskette. Eine positive Errungenschaft auf politischer Ebene ist das Bundesprogramm zur Förderung des Umbaus der Tierhaltung, so YZ3: „Das ist mal ein schönes Instrument, was auch wirklich lukrativ ist für die Landwirte. Wo die Mehrkosten für die Schweinehaltung, Mast und Zucht entsprechend gefördert werden. Das ist ein guter Ansatz“. Die Möglichkeiten der Investitionsförderung sollen bis Ende 2023 in Kraft treten. Inzwischen wurde Thüringen zum Vorreiter bezüglich der Tierwohlförderung. Nach TLLLR (2022) ermöglicht der Freistaat Schweinehaltern die aktuell bereits in Tierwohl investieren möchten, frühzeitig Fördergelder zu erhalten. Die Bedingungen sind, 2023 ein Umbaukonzept vorzulegen, welches bis 2025 umgesetzt werden soll (YZ5). „Das hat kein anderes Bundesland so“, stellt YZ5 fest und fügt hinzu: „Ich wollte es gar nicht wahr haben“. Die Interpretation wirft allerdings die weiterführende Fragestellung auf, ob Thüringens bereits in Kraft getretenen Tierwohlfördermaßnahmen schlussendlich mit den Vorgaben des BMEL kompatibel sind? Eine weitere Perspektive die Tierhaltung in Deutschland zukunftsfähig aufzustellen, ist der Gesetzesentwurf zur Tierhaltungskennzeichnung. Hierdurch soll die Tierhaltung transparent gestaltet und dem Verbraucher eine Wahl für mehr Tierwohl ermöglicht werden (BMEL 2022). YZ5 kritisiert: „Wir brauchen kein Tierhaltungskennzeichnungsgesetz, sondern wir brauchen ein Regionalkennzeichnungsgesetz“. Dennoch vertritt der Experte die Meinung, dass durch die gesetzlichen Anforderungen auch etwas Positives entstanden ist. Die Mehrzahl der Tierhalter verfolgt das Interesse, sich gesetzeskonform aufzustellen, um sich am Markt zu etablieren. Eine Bedrohung für die regionale Wertschöpfungskette für Schweinefleisch stellen die handelseigenen, nichtgesetzlichen Standards der Tierhaltungskennzeichnung dar:

„Als der Handel im Januar das gesagt hat, wir wollen 5xD, dachten die Tierhalter: endlich machen Sie mal was Gescheites. Also damit ist gemeint: in Deutschland geboren, in Deutschland aufgewachsen, in Deutschland geschlachtet, veredelt und in Deutschland verkauft. Aber was machen sie? Sie kaufen billiges Fleisch in Spanien und das ist der falsche Weg, das ist einfach der falsche Weg. Der Verbraucher wird hierdurch getäuscht“ (YZ5).

Grundsätzlich krankt die Vielzahl an Labeln bisher an dem fehlenden Informationsgehalt, der tatsächlich bis zum Verbraucher durchdringt. Anders gesagt: Wenn dem Verbraucher 5XD, ITW oder die neue staatliche Haltungskennzeichnung angeboten wird, muss er verinnerlichen, welchen Wert er für den Aufpreis erhält. Er muss sich gut dabei fühlen, sich bewusst für Auslauf, tierartgerechte Haltung, Arbeitsplätze in der Region oder nachhaltige Lieferketten zu entscheiden. Folglich sollte dies ein einfaches System darstellen, um verstanden zu werden. Vermutlich kann die Mehrzahl der Verbraucher über plakative Werbung, die den Mehrwert für den Verbraucher und nicht den Preis im Focus hat, erreicht werden (YZ5).

Um die Nachfrage nach regionalen Produkten zu erhöhen, müssen diese wettbewerbsfähig sein. „Dann gilt es auch im Rahmen des EU-Rechts, für die regionale Wertschöpfungskette Möglichkeiten der Subventionierung zu finden, vom Landwirt angefangen über den Schlacht-, Zerlege-, aber auch Vermarktungsweg“ (YZ3). Die „öffentliche Vermarktung hat aktuell keinen Bezug zur Regionalität“, stellt YZ3 fest. YZ6 argumentiert zustimmend: „Wenn die Politik das richtig wollte, wenn die das richtig wollte, dann fängt sie beim Schulessen, in Kantinen, im Krankenhaus, bei öffentlichen Trägern an“. Ein möglicher Lösungsansatz besteht darin, im Rahmen des EU-Rechts Ausschreibungen festzulegen. Hierbei gilt es einen prozentualen Anteil regionaler Lebensmittel in Schulkantinen einzusetzen, um nachwachsenden Generationen einen Zugang zur Landwirtschaft zu ermöglichen. „Das schmeckt. Und dann schätzen sie das so viel mehr. Wenn man politisch will, dass es regional ist, dann ist das machbar“, bekräftigt YZ6. Unter diesem Aspekt erfahren regional erzeugte Lebensmittel Wertschätzung und zeitgleich steigt die Wertschöpfung für den Landwirt. Gewünscht wird sich zudem eine Vorbildhaltung der Politik. Ein Vorschlag besteht darin in der Thüringer Landtagskantine regional erzeugte Lebensmittel anzubieten (YZ6).

Um regionale Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch zu erhalten, ist es essentiell, die Wettbewerbsfähigkeit der existierenden Schweineschlachthöfe in Thüringen zu sichern. Die Schlachtbranche im Freistaat ist kleinstrukturiert. So haben die Branchenführer bundesweit wesentlich höhere Schlachtzahlen, sagt YZ3. Da die Veterinärgebühren nach Verursacherprinzip umgelegt und entsprechend auf das Schlachttier bezogen werden, haben kleine Betriebe einen deutlich höheren Kostensatz. Folglich ist die Sicherung der ökonomischen Perspektive durch den Einsatz von Fördergeldern in diesem Zusammenhang vorteilhaft. Zusätzlich wurde über den Neubau eines Schlachtbetriebes in Thüringen mit öffentlichen Fördergeldern diskutiert. „Das stand sogar in der Zeitung“, berichtet YZ3. Insgesamt werden der bürokratische Aufwand und die Dokumentationspflichten als zu hoch eingestuft, sind sich die befragten Experten einig. Diese werden nicht richtig umgesetzt, nicht verstanden oder betreut (YZ2). Eine Möglichkeit Betriebe zukunftsfähig aufzustellen, ist eine gemeinsame Offensive mit guter Beratung zu etablieren, bei welcher der Tierschutz und die Betäubung im Fokus stehen. Die Desillusionierung unter einigen Praktikern ist groß: „Die Politik will eigentlich gar nicht, dass wir regional schlachten“ (YZ6). „Und das ist einfach schade. Da geht Potenzial verloren. Und wenn man nur ein Signal setzt, auch politisch in Thüringen. Da sind doch noch Strukturen da, die man quasi jetzt zum Aufbau von einer Qualitätsschiene in Thüringen nutzen kann“ (YZ2). „Und dann hat natürlich auch keiner Motivation, weil wir gar nicht wissen, wo die Reise hingeht. Es herrscht eine enorme Planungsunsicherheit“ (YZ6).



Unsicherheiten bestehen auch in Bezug auf die Frage nach der Personalsituation. Diese ist für die Experten von besonderem Interesse, denn es herrscht ein enormer Arbeits- und Fachkräftemangel in allen Bereichen der Schweinefleischproduktion. „Gerade im Fleischerhandwerk stöhnen die Betriebsinhaber über fehlendes Personal, über fehlende Auszubildende und fehlende Perspektiven für die nächsten Jahre“, behauptet YZ1 und stützt diese These darauf, dass viele etablierte Metzger nicht wissen, wie es weitergehen soll. „Metzger will keiner werden ohne eigene Metzgerei“ (YZ2). Es ist eine körperlich schwere Tätigkeit mit unattraktiven Arbeitszeiten. In den Schlachtbetrieben fehlt Personal, hauptsächlich in den Bereichen Schlachtung und Zerlegung. „Die Schweine sind da, aber ich habe aktuell keine Arbeitskräfte dafür“, berichtet YZ3. YZ5 ist der Meinung: „Eine Herausforderung für die Direktvermarktung ist Personal, das ist ein Riesenthema. Mangel an Arbeitskräften“. Aus Sicht der Verwaltung berichtet YZ1: „Das ist ja sogar in den Behörden so, dass sie keine Leute mehr haben“. Es gilt den Beruf des Metzgers wieder attraktiv zu gestalten. „Dann muss man auch zusehen, dass man den Mitarbeitern ordentlichen Lohn bezahlt“ (YZ4). YZ5 setzt sich für Nachwuchspersonal in der Landwirtschaft ein:

„Wir haben 2 Auszubildende. Einen Landwirt und einen Tierwirt. Ein ehemaliger Auszubildender ist fertig und geblieben. Ich versuche eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, indem wir gemeinsam Mittag essen. Wir haben auch eine Köchin. Ich finde das wichtig, denn früher wurde immer zusammen warm gegessen zum Mittag. Wenn man Regionalität betreiben will und kleinere Strukturen erhalten möchte, braucht man auch die Fachkräfte“.

Die Aussage des Experten spiegelt Wertschätzung gegenüber seinen Angestellten wider, welche enorm wichtig ist, um gutes Personal zu halten. Eine zentrale Stellschraube ist zudem die Aus- und Weiterbildung von Fachkräften. Der Einzelhandel versucht, die Ausbildung zum Fleischfachverkäufer/in zu verkürzen. YZ4 ist dem gegenüber skeptisch: „Wir würden schon gern die 3 Jahre Ausbildung behalten“. Der Handel wünscht andererseits, dass seine Lehrlinge bereits nach 2 Jahren hinter der Theke stehen, denn „dazu muss man nicht 3 Jahre Metzger lernen“, widerlegt YZ2 und fügt hinzu:

„Gerade in Thüringen gibt es Möglichkeiten von Lidl als Ausbildungsstätte. Da kann man danach dual studieren und ist Filialleiter. Im Metzgerhandwerk fehlt es an Ausbildungsmöglichkeiten für engagierte Nachkommen. Es muss Möglichkeiten geben zum Quereinstieg. Ein Hauptthema ist, dass die Akteure nicht den gleichen Wissensstand haben. Nicht die gleichen Fakten wissen. Und das geht nur, wenn man gewerbeübergreifend einen Austausch initiiert“.

Abschließend ist es wünschenswert, das junge Leute in der Aus- oder Weiterbildung zum Metzgermeister oder Fleischfachverkäufer die Möglichkeit bekommen, daneben landwirtschaftliche Grundkenntnisse zu erlangen. „Dieser Wissensaustausch und Wissenstransfer zwischen den Stufen der Wertschöpfungskette ist abgetrennt. Es macht jeder sein eigenes Ding“ (YZ2). Um jungen Leuten attraktive Perspektiven zu bieten, ist es wichtig einen ganzheitlichen Ansatz zu verfolgen. Schlussendlich ist die Zusammenarbeit aller Akteure entlang der Kette in Bezug auf die politischen und wirtschaftlichen Einflussfaktoren relevant. Denn in der aktuellen Situation ist eine gewinnbringende Schweinefleischproduktion unter Berücksichtigung von Inflation, Energiekrise, Ukraine-Krieg und dem Exporteinbruch nicht umsetzbar. Für die Politik besteht die Herausforderung, sowohl die landwirtschaftliche Produktion als auch deren nachgelagerte Bereiche zu unterstützen. Dabei wird sich ein Vorleben der Politik, unter Beachtung der Regionalität und Wertschätzung, unter besonderer Beachtung des Tierwohls gewünscht. Im globalen Kontext, auch hinsichtlich des Klimawandels, gilt es zu hinterfragen, wie zielführend das System der Überproduktion von Schweinefleisch in Deutschland ist? Folglich bietet der Einbruch des Schweinefleischexportes eine Chance, regionale Lieferketten zukünftig besser zu unterstützen und das Bewusstsein der Bevölkerung dahingehend zu sensibilisieren. In diesem Zusammenhang spielen regionale Schlachtmöglichkeiten in Thüringen eine bedeutende Rolle, welche anhand der dritten Zielstellung analysiert werden.

### **Ist die regionale Schlachtung Voraussetzung für eine erfolgreiche Direktvermarktung?**

Die Mehrzahl der Experten schwelt in positiver Erinnerung an die klassische Hausschlachtung, so YZ1:

„Gut war definitiv, dass das Produkt Fleisch und Fleischerzeugnisse eine höhere Wertschätzung hatte und auch verantwortungsvoll damit umgegangen wurde. Es wurde so gut wie alles verwertet und es wurde vor Ort getan. Also es war doch die Regionalität pur. Es kam eben alles aus dem eigenen Haushalt, aus dem eigenen Einflussbereich, bis hin zur Hausschlachtung. Es war natürlich auch ein gesellschaftlicher Akt. Bei der Hausschlachtung war immer Stimmung“.

Ein anderer Experte (YZ5) verbindet damit die Schlachtfeste und das Austragen der Wurstsuppe. Die Schweine wurden auf ein Schlachtgewicht von 150 kg oder mehr gemästet. Dementsprechend war in den Wurstprodukten genug Fett als Geschmacksträger vorhanden. Die Leberwurstgläser hatten „mindestens einen Zentimeter Fett obendrauf“ (YZ1). YZ5 führt als Beispiel an, dass sich eine typische Hausschlachtplatte heute noch aus Kopfwurst, Blutwurst, Bratwurst und Leberwurst zusammensetzt.

YZ1 vertritt eine Gegenposition: „Die klassische Hausschlachtwurst ist nicht mehr so gefragt, wie vor 20 Jahren“. Vor dem Hintergrund der Ernährungsgewohnheiten, kalorienreduzierter und gesundheitsbewusster zu essen, gab es ein Umdenken im Fleisch- und Wurstkonsum (YZ1). Die Aussage wird durch AMI (2022b) bestätigt, denn der menschliche Verzehr pro kg Schweinefleisch je Erwachsener nahm von 2011 bis 2019 um 15 % ab. Auch Efken (2020) schildert in diesem Kontext, dass Hausschlachtungen 1991 noch ca. 3 % der Gesamtschlachtmenge ausmachten, heute jedoch an Bedeutung verloren haben. Dennoch rufen Schweinefleisch und Wurstprodukte beim Verbraucher ein Wohlgefühl durch guten Geschmack hervor. „Es muss mir schmecken, so eine gute Ahle Wurst vom Metzger“, ist YZ2 wichtig. Nach William und Simianer (2017) zählen Farbe, Geruch, Geschmack, Saftigkeit, Zartheit und Marmorierung zum Genusswert. Zudem ist Fleisch ein wichtiger Energielieferant mit hohem Nährwert (William und Simianer 2017). Vor dem Hintergrund der Verwertung des Schlachtkörpers war die Hausschlachtung eine Ideallösung. Problematisch waren die Aspekte des Tierwohls, denn die Ställe „waren so dunkel und lichtarm“ mit „engen Boxen“ (YZ1). YZ1 stützt seine These zudem darauf, dass Tierschutzaspekte im Schlachtprozess, die heute in den Betrieben als Standard gelten, nicht vorausgesetzt werden konnten. Ferner ist die Reduktion der Hausschlachtungen neben einem veränderten Konsumverhalten der Verbraucher und mangelndem Tierschutz eine Folge des Konzentrationsprozesses, welchem die Schlachtbranche bis heute zugrunde liegt. Der im Jahr 1990 erstellte Böckenhoff-Plan beinhaltete eine Überarbeitung der Schlachthofstrukturen und Schlachtkapazitäten für die neuen Bundesländer, so Hirte (2021). YZ2 stuft den Strukturplan als schwierig ein:

„Schlachtaufkommen usw. wurden berechnet. Es wurde noch neu gebaut und es gab Modernisierungsmaßnahmen. Es ging aber nicht nur um den Neubau, sondern auch um die Marktberingung. Nach der Wende in Thüringen wurde erstmal alles plattgemacht“.

YZ1 erinnert sich an die Schließung der Schlachtstätten in Nohra, Weimar und Jena. Auch andere Ostdeutsche Bundesländer waren betroffen:

„In Sachsen-Anhalt wurden 4 Standorte als förderwürdig eingestuft, um neue Schlachtbetriebe mit regionalem Hintergrund zu schaffen. Davon wurden 2 gebaut; Weißenfels und Dessau. Die anderen beiden nicht; Magdeburg und Stendal. Und davon ist nur noch einer übrig in Weißenfels. Also dieser Betrieb in Dessau, nach gut 10 Jahren Fördermittelbindung, ist das Ding platt gemacht worden“.

Eine Hälfte der Experten (YZ1, YZ2, YZ3) betrachtet die Strukturreform kritisch („platt gemacht“), wohingegen die andere Hälfte diese nicht erwähnt. In Anbetracht geringer Schlachtkapazitäten wurde der Neubau eines Schlachtbetriebes in Thüringen diskutiert. Hierzu vertreten die befragten Experten konträre Ansichten. YZ1 warnt davor, denn: „Förderung mit öffentlichen Mitteln, um regionale Schlachtstrukturen zu erhalten oder zu etablieren, ist schon einmal schief gegangen“. YZ3 stuft den Neubau eines Schlachthofes als „unwirtschaftlich“ ein, denn hierdurch wird die Wettbewerbsfähigkeit der existierenden Schlachtbetriebe gefährdet. Der Experte berichtet, dass nach der Schließung der Schweineschlachtstrecke im Betrieb Vion Food Group in Altenburg, die Menge an Schlachtschweinen problemlos von den umliegenden Betrieben aufgenommen wurde. Es werden seither mehr Schweine in Hof, Bayreuth, Bamberg oder Weißenfels geschlachtet (YZ6). Die Kapazitätsüberhänge in der Vermarktung und die Auswirkungen des Arbeits- und Fachkräftemangels gilt es ebenso zu berücksichtigen (YZ6). Gleichzeitig verfügen Thüringer Schlachtbetriebe über freie Kapazitäten, so YZ3:

„Aber bei mir ist es so, dass ich stufenartig aufbauen müsste. Ich kann nicht einfach sagen, ich schlachte mal 20 oder 30 Schweine mehr. Das führt einfach nur dazu, dass die Leute weitere Überstunden machen. Sondern man müsste im nächsten Schritt zum Beispiel 200 Schweine schlachten. Dann kann man Pausenüberbrückung machen oder kann es organisatorisch anders aufbauen. Man könnte zum Beispiel noch 3 Leute einstellen und hätte eine höhere Zerlege- und Schlachtleistung. Der nächste Schritt wäre bei mir 600 bis 800 Schweine mehr. Das ich dann wieder 2 Truppen habe, eine Zerlege- und eine Schlachtkolonie mehr. Das ist aktuell ein Team“.

Wenngleich YZ6 auch feststellt:

„Es wird immer wieder bemängelt, es gibt in Thüringen zu wenig Schlachthöfe und das ist ja auch so. Schlachthöfe sehen das aber nur aus Blickwinkel des Schlachthauses. Sie haben Kapazitäten und könnten mehr schlachten. Aber die nehmen nur noch Strohschweine und die anderen nicht. Und wenn die anderen geschlachtet werden, dann zu unterirdischen Preisen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sicherlich richtig, aber als Partner nicht“.

Bezüglich der Schlachtkapazitäten kommt YZ3 zu einer ähnlichen Einschätzung. Der Experte entwickelt dennoch eine insgesamt abweichende Position:

„Die Schlachtbetriebe haben bedingt durch die Corona Pandemie, durch Personalprobleme, durch einen sinkenden Schweinefleischkonsum in Deutschland ein Auslastungsprobleme aktuell ohne Ende. Wie beispielsweise Weißenfels, der größte Schlachthof jetzt bei uns in Mitteldeutschland, schlachtet nur noch einschichtig. Hat quasi seine Schlachtkapazitäten deutlich reduziert, aus verschiedensten Gründen. Einmal der Absatz, der nicht da ist, weil vielleicht auch Personal fehlt im Bereich Schlachtung und Zerlegung. Und deswegen wird so eine Schlachtstättenstruktur wie sie aktuell ist, aus meiner Sicht schwer in den nächsten Jahren zu halten sein. Weil sie einfach keine Auslastung erfährt. Und deswegen brauche ich in Thüringen auch keinen weiteren Schlachthof bauen. Für was? Für wen?“

Zu einer ähnlichen Einschätzung kommt YZ5, der den Großschlachtbetrieb in Sachsen-Anhalt als essenziellen Bestandteil zum Erhalt der regionalen Wertschöpfungskette in Thüringen ansieht. Zusätzlich ist der Experte der Meinung, dass ein neuer Schlachthof mit Kapazitäten bis zu 2.000 Schweinen pro Tag auf Grund einer Bürgerinitiative dagegen keine Genehmigung bekommt. Eine Gegenposition vertritt YZ4 mit dem Wunsch in „Ostthüringen einen Schlachtbetrieb mit Unterstützung vom Land“ zu schaffen. Aus landwirtschaftlicher Sichtweise ist dieser Vorschlag nachvollziehbar. Für die Schweinehalter in Thüringen bestehen somit mehr Möglichkeiten, ihre Tiere vor dem Hintergrund möglichst kurzer Transportwege in Thüringen schlachten zu lassen. Der Ansatz einer möglichst kurzen, regionalen Wertschöpfungskette, in welcher sich der Schlachtbetrieb in unmittelbarer Nähe zum Erzeuger und zum Verarbeiter befindet, ist die Idealvorstellung (YZ4). Bezüglich der Fragestellung nach der Definition für den Begriff Regionalität, liegen differenzierte Expertenaussagen vor. „Regional ist, wo man noch Beziehung hat“, beschreibt YZ2. Für YZ1 hingegen sollte ein wesentlicher Verarbeitungsschritt in der Region erfolgen, damit Regionalität begründet werden kann. YZ3 stellt klar: „Ich definiere es schon als Thüringen!“ Die Argumentation überzeugt nur teilweise, denn der Experte bezieht Schlachtschweine über eine Zuchtanlage in Sachsen-Anhalt. YZ3 begründet seine Auffassung damit, dass die Mast, welche das entscheidende Kriterium darstellt, in Thüringen stattfindet. YZ5 vertritt eine abweichende Auffassung:

„Wie breit ist die Region? Wie weit ist regional? Ist Deutschland regional? Ist Thüringen regional? Man kann für die Regionalität keine Grenzen ziehen. Nur weil einer genau einen Kilometer von der Grenze weg wohnt, ist es nicht mehr regional. Das funktioniert nicht“.

Schlussendlich werden die verschiedenen Meinungsbilder der Experten durch Efken (2020) bestätigt, der in seiner Studie Regionalität als nicht klar definierbar beschreibt. Regionalität ist von Großschlachtbetrieben logistisch nur schwer umzusetzen, führt YZ5 an:

„Wenn sie am Tag 10.000 bis 20.000 Schweine schlachten und Regionalität gewährleisten, bedeutet es, sie müssen es in ihrer Logistik hinbekommen, dass die Schweine, die von uns dorthin kommen, auch wieder hier in die Märkte fließen. Und das ist logistisch sehr, sehr schwer zu machen“.

YZ6 als Direktvermarkter mit eigener Produktion und Schlachtung ist konträrer Ansicht:

„Ich will diesen Großschlachtbetrieben gar nicht ausgesetzt sein. Ich halte jetzt immer so viele Schweine, die ich in meiner Direktvermarktung los kriege, selbst mit dem Risiko, dass ich sie mal länger drin lassen muss. Wir haben Platz, wir haben die Anlage. Dann schlachten wir die selber. Das geht natürlich nicht aufs Große und Ganze. Es gibt ja viele Mastbetriebe, die können das gar nicht. Mit den Ferkeln, du musst ja immer den Rhythmus kriegen, aber da wird noch regionale Wertschöpfung betrieben“.

Thüringer Direktvermarktern ohne eigene Schlachtung bleibt folglich nur die Möglichkeit, Schweinehälften in der gewünschten Handelsklasse zu bestellen.

„Aber was ist das jetzt für ein Schwein? Wenn es regional geschlachtet ist, kann ich aufmerksamer sein, dass es tierschonend geschlachtet wird und nicht so gestresst. Ich kann es so zuschneiden, wie es das Besser ist für mich. Was brauche ich für Zuschnitte? Wie ist es gefüttert worden. Welche Rasse ist es? Ist es ein bisschen Duroc drin? Ist das Fett besser? Oder ich will eine gute, schöne Eichstätter Ahle Wurst machen? Da brauche ich die Warmfleischverarbeitung, anderes Fett und kein gestresstes Tier. Das ist die Voraussetzung, dass die Kette stimmt. Es ist billiger, wenn ich das Fleisch überregional bestelle. Aber was kann ich da für ein Produkt draus machen?“ (YZ2).

Für YZ2 stellt die regionale Schlachtung eine Voraussetzung für die Direktvermarktung und das Fleischerhandwerk dar:

„Der Direktvermarkter hängt sowieso von der regionalen Schlachtung ab. Der muss dahin- und zurückfahren. Das ist ein irrer Aufwand, das Tier an einem Tag hinzubringen und am nächsten Tag geschlachtete Hälften abzuholen. Das sind 2 Tage, die unheimlich teuer sind. Je weniger er fahren muss, desto besser ist es für ihn. Wenn er maximal eine halbe Stunde fährt, ist das auch kein stressiger Transport für das Tier, als wenn es mehrere Stunden unterwegs ist“.

Der Aspekt des Tierwohls und kurzer Transportwege ist auch für die anderen Experten von Relevanz. „Ich finde es unerträglich, dass Tiere hunderte Kilometer bei solchen Witterungsbedingungen durch die Gegend gekarrt werden“, argumentiert YZ1. „Oder noch schlimmer, die lebenden Tiere stundenlang im LKW durch ganz Europa zu fahren. Das ist dem Tierwohl gar nicht zuträglich“, erwidert YZ4 und fügt hinzu:

„Ein Schwein ist ein sehr stressempfindliches Tier. Und wenn es jetzt vom Landwirt aus dem Stall abgeholt und mit einem Transporter zum Schlachthof gefahren wird, dann ist das schon mal Stress, denn das ist eine ungewohnte Umgebung für das Tier. Und damals hat man auch gesagt, vor dem Schlachten sollten die Schweine mindestens eine Nacht im Stall stehen, direkt am Schlachtbetrieb, dass die erstmal wieder zur Ruhe kommen. Also wenn die gestresst geschlachtet werden, wirkt sich das negativ auf die Fleischqualität aus. Da erhöht sich der Milchsäureanteil im Muskel und dadurch ist das Fleisch für den Fleischer nicht mehr so wertvoll. Und auch für den Verbraucher, das bekommt dann wirklich so einen säuerlichen Geschmack“.

Abrundend merkt YZ2 an: „Ein Produkt muss gut schmecken, aber es muss auch ein Stück auf die Fragen der Zeit antworten: Tierwohl, Regional, Bio usw.“. Der Vollständigkeit halber ist der Aspekt der ökologischen Schweinefleischerzeugung mit in die Untersuchungen einzubeziehen. Dieser fand jedoch lediglich durch 2 (YZ2 und YZ4) von 5 Experten Beachtung. Ein Vorteil von Großschlachtbetrieben, unter dem Aspekt des Tierschutzes, ist eine professionelle Tötung zu Beginn der Wertschöpfungskette gegenüber den kleineren Betrieben (YZ2). YZ4 führt als Beispiel die Schließung des Schlachtbetriebes in Jena an. Gründe waren unter anderem mangelhafter Tierschutz und fehlerhafte Betäubung:

„Wir haben dort die letzten Jahre schon gar nicht mehr gekauft, weil wir dann das Problem hatten in einer Schweinekeule, die ja vorwiegend für Schinken beziehungsweise Schnitzel genommen wird, hatten wir immer kleine Blutpunkte drin. Das kommt daher, dass die Betäubung nicht richtig vonstattengeht. Und die sieht man dann bis in den Kochschinken. Obwohl die elektrisch betäubt haben, aber irgendwie schlecht“ (YZ4).

Zukünftig besteht Potential für Verbesserungen darin, mehr Schulung, Geld und Zeit zu investieren, um regionale Schlachtbetriebe zukunftsfähig aufzustellen. Eine Möglichkeit ist mittels Beratungsgutscheinen zu agieren und Experten zu suchen, welche Beratungstermine vor Ort in den Betrieben wahrnehmen, um diese zu unterstützen (YZ2).

Um festzustellen, ob die regionale Schlachtung als Voraussetzung für eine erfolgreiche Direktvermarktung ausgelegt werden kann, ist es wichtig das Kaufverhalten des Endverbrauchers zu berücksichtigen. So ergab das Ergebnis des Meinungsforschungsinstituts forsa in einer Studie über Ess- und Ernährungsgewohnheiten in den östlichen Bundesländern, dass sowohl die Form der Tierhaltung als auch die Regionalität von unverarbeiteten Fleischprodukten für Verbraucher von höchster Bedeutung sind (forsa 2021). „Die Beachtung der Regionalität steigt gerade“ (YZ5). YZ4 kontert: „Regional schlägt Bio!“. Zugleich widerlegt YZ1 die Auffassung, indem er nachweist: „Die Authentizität dessen, was der Verbraucher in Umfragen angibt, spiegelt sich nicht im Kaufverhalten wider“. Ähnlicher Ansicht ist YZ6: „Es sagen alle, sie kaufen regional und an der Kasse gibt es ein ganz anderes Bild. Diese Doppelmoral der Verbraucher bekommst du nicht raus.“ YZ6 vertritt die Ansicht, dass die regionale Schlachtung keine Voraussetzung für eine erfolgreiche Direktvermarktung darstellt:

„Ganz wenige fragen bei uns nach. Wir lassen ja auch Bullen in Kronach schlachten. Da steht auf der Verpackung geschlachtet in Bayern. Stimmt ja auch. Die Leute gehen davon aus, die Tiere sind in Thüringen geschlachtet. Es interessiert niemanden. Zudem müssen wir deutlich feststellen, dass mehr Tonnen Bratwürste über den Ladentisch gehen im Kaufland als bei uns in den 5 Läden. Und das da in Größenordnungen die Leute fragen, wo das herkommt? Ich glaube es ist egal, interessiert niemanden. Das ist einfach die Wahrheit“.

Im Rahmen der Diskussion dieser Zielstellung kristallisiert sich die Problematik konträrer Meinungsbilder zwischen den Experten heraus. Auch hinsichtlich der Frage bezüglich eines neuen regionalen Schlachtbetriebes werden unterschiedliche Meinungsbilder festgestellt. Die unterschiedlichen Interpretationen werfen die weiterführende Fragestellung auf: Wie kann regionale Schlachtung in Thüringen weiterhin durchgeführt werden, ohne ausreichend regionale Schlachtmöglichkeiten? Die Möglichkeiten der Lohnschlachtung sowie die Kapazitäten der selbstschlachtenden Direktvermarkter in Thüringen finden auf Grund der begrenzten Kapazitäten in dieser Masterarbeit keine Berücksichtigung. Dennoch beeinträchtigt die rückläufige Anzahl schweineschlachtender Betriebe in Thüringen die regionalen Schlachtmöglichkeiten für Direktvermarkter. Um regionale Schlachtkapazitäten zukünftig vorteilhaft auszuschöpfen, erscheint es plausibel, an die Studie zu Schlachtstätten in Thüringen nach Saupe et al. (2015) anzuknüpfen, um in einer Expertengruppe Maßnahmen entsprechend des aktuellen Sachstandes auszuarbeiten. Wenngleich für die dritte Zielstellung keine endgültige Antwort festgestellt werden konnte, ist die regionale Schlachtung Voraussetzung für die Produktion der Thüringer Rostbratwurst. Inwiefern diese den Erhalt regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch in Thüringen beeinflusst, wird anhand der finalen Fragestellung erörtert.



## **Lässt sich das regionale Fleischerhandwerk in Thüringen erhalten und wie sieht dementsprechend die Zukunft der Thüringer Rostbratwurst aus?**

Seit dem Ausbruch der Corona Pandemie wurde der Kauftrend der Verbraucher zunehmend durch die Aspekte höherer Tierwohlstandards, Regionalität und Nachhaltigkeit vorangetrieben (forsa 2021). Die Bedeutung regionaler Lieferketten und die Ernährungssicherheit rücken neben einem umweltbewussteren Fleischkonsum in den Fokus der Bevölkerung (YZ2). YZ4 argumentiert: „Dass die Leute auch durch Fleischskandale in der Fleischindustrie wieder mehr Vertrauen zu ihrem Fleischer haben“. Folglich wurden die Direktvermarktung und das Metzgerhandwerk durch die Pandemie gestärkt (YZ2). Entsprechend betont YZ4: „Während Corona war es generell so, dass die Umsätze auch steigend waren, weil die Leute nicht in die Gaststätten konnten. Da hat man schon gemerkt, dass wieder mehr zu Hause gekocht wird. Gerade Fleisch ging da etwas mehr“. In dem Zusammenhang ist ein Aufwärtstrend von handwerklich betriebenen Filialen in Thüringen seit 2020 zu verzeichnen, wobei von dem Prozess der Filialisierung gesprochen wird (DFV 2021). Statistiken nach DFV (2021) kontrastieren ferner, dass die Anzahl der Fleischerfachgeschäfte insgesamt seit 2010 um ca. 20 % rückläufig ist. YZ1 stimmt zu:

„Wir hatten einen deutlich höheren Anteil selbstschlachtender Metzgereien vor 20 Jahren. Da war das noch üblicher, dass selbst geschlachtet wurde, auch aus der Region. Also die Betriebe haben sich zum Beispiel darauf spezialisiert, Schweine abzunehmen, die im Sortierungsprozess in den benachbarten Mastanlagen nicht reingepasst haben. Die nicht die entsprechenden Gewichte in der kurzen Zeit erreicht haben oder die zu schnell schwer wurden. Da spielen die Abrechnungssysteme der Schlachtbetriebe eine Rolle, wo die sogenannten Preismasken relativ eng sind. Solche Tiere wurden gerne an regionale Metzger vorsortiert und zur Schlachtung geschickt, da sie mit Preisabzügen zu kämpfen hatten. Oder im Nachgang, wenn die große Partie an den Schlachthof möglichst einheitlich raus war, aber noch zu kleine Schweine im Bestand waren, wurden sie an diesen Metzger geliefert, der dann immer noch einen vernünftigen Preis gezahlt hat. Das war ein gesundes System“.

Die Ansprüche der Schlachthöfe an möglichst einheitliche Partien wurden durch das Vorsortieren gedeckt. Heute gibt es die Möglichkeit durch den Sortierprozess ausgesonderte Tiere vor Ort zu schlachten kaum noch. Hauptgründe für den Rückgang vieler Betriebe sind mangelnde bauliche Voraussetzungen, um eine Zulassung zu bekommen weiterhin dort zu schlachten, hohe Kosten, Fleischbeschaugebühren und fehlendes Personal (YZ1). Vom Metzgerhandwerk werden sich Möglichkeiten, kleine Mengen von 10 Schweinen pro Woche zu schlachten, gewünscht.

Stattdessen werden Schweinehälften für die weitere Verarbeitung zugekauft: „Wir bekommen Schweinehälften über einen Zwischenhändler in Altenburg. Das ist halt immer noch Thüringen. Aber geschlachtet werden sie bei einem Betrieb in Nordrhein-Westfalen und sind auch dort aus der Region“ (YZ4). Wenngleich YZ1 konträrer Ansicht ist: „Wir haben ja nicht mal mehr das Phänomen, das Metzger halbe Schweine bestellen, weil sie damit am Kunden, an der Kundennachfrage vorbei bestellen würden, immer zunehmend nur noch wertvolle Teilstücke“. Dem Experten zufolge wird das Metzgerhandwerk überwiegend dadurch bestimmt, dass Teilstücke über die Metro oder andere Großhändler akquiriert werden, häufig ohne alternative Haltungsformen zu berücksichtigen. Auch das ITW-System verliert in diesem Zusammenhang an Bedeutung. Der Preisaufschlag für ITW-Ware wird vom Großhandel nicht unterstützt, indem entsprechend gekennzeichnete Verarbeitungsware nicht abgefordert wird. In diesem Zusammenhang betont YZ2:

„Die Metzger haben ihr gutes Image genommen und holen Fleisch vom Großschlachtbetrieb plastikverpackt. Tütenmetzger haben keine Zukunft. Holen die Schweinenackensteaks so wie es jetzt gebraucht wird in der Grillsaison und alles in der Tüte und preislich ist es dann doch höher als beim Lidl“.

Einige Befragte heben die ichbezogene Haltung von Metzgern und der Fleischerinnung hervor. „Keiner zeigt, dass es Handlungsräume gibt, in der Rückbindung mit der Landwirtschaft, in der Rückbindung zum Verbraucher, in einer großen Transparenz“ (YZ2). Der Eindruck anderer Experten wird durch YZ4 bestätigt: „Mit einem negativen Image haben wir im Prinzip schon immer zu kämpfen“. Der Experte spricht hauptsächlich in der Wir-Form, von „unserem Bundesverband“ (YZ4). In positiven Kontrast wird gleichzeitig Offenheit für Veränderungen und Dankbarkeit für Unterstützung signalisiert. So richtete die Landwirtschaftsministerin Thüringens zum Landesverbandstag ein Grußwort an die Vertreter des Fleischerhandwerks, welche hierdurch enorme Wertschätzung erfahren. Die Branche unterliegt gravierenden Herausforderungen, wie dem veränderten Konsumverhalten der Verbraucher. Dabei ist es wichtig, sich vor neuen Geschmacksrichtungen wie „verrückten Würzungen oder dem Veggietrend“ (YZ4) nicht zu verschließen. „Wir mussten schon immer ziemlich flexibel sein“, berichtet YZ4 und fügt an: „Als Fleischer muss man sich ständig auf neue Dinge einstellen“. Der steigende Veggietrend wird von AMI (2022b) als Ursache für einen geringeren Fleischkonsum benannt.

Dem entgegen steht die Aussage eines Experten:

„Das würde ich jetzt noch nicht so einschätzen, dass der Veggie-trend zu einer Abnahme beim Schweinefleisch geführt hat. Gut, jetzt sind wir hier in Thüringen, da ist das Rostbrätchen heilig. Auch die Roulade, Bratwurst ist auch nur aus Schweinefleisch. Was man auf jeden Fall feststellen kann, ist das auch Kollegen schon einige Jahre im vegetarischen Sektor unterwegs sind. Vegetarische Produkte sollte ein moderner Fleischerbetrieb auch anbieten“ (YZ4).

Eine Chance den Veggie-trend zu nutzen, besteht darin, als Partyservice immer eine vegetarische Alternative mit anzubieten. Beliebt sind beispielsweise Nudeln mit einer vegetarischen Bolognese. Durch die Würzung ist diese geschmacklich und mittlerweile auch von der Konsistenz kaum noch von einer normalen Bolognese zu unterscheiden, so YZ4. Metzger stehen zudem stets vor der Herausforderung, Qualitätsware zu vermarkten, um Reklamationen zu vermeiden. „Wenn meine Kunden Steaks kaufen oder Schnitzel und die in der Pfanne immer kleiner werden, weil das ganze Wasser austritt, bin ich verantwortlich“, so YZ4. Üblich für das in der Literatur beschriebene PSE-Fleisch ist neben dem geringem Safthaltevermögen der Verlust von Fleischaroma und Zartheit nach der Zubereitung (William und Simianer 2017). Angebot und Nachfrage variieren je nach Jahreszeit und dem Alter der Käufer:

„Im Sommer ist natürlich die Rostbratwurst vorne mit dabei. In den Wintermonaten, wenn es kälter wird, dann kommen wieder ein paar deftigere Sachen auf einen Tisch. Die Hausmacher Leberwurst ist ein großer Renner, gerade hier in Thüringen, die Rotwurst. Sülze und Bratkartoffeln sind hier im Imbiss bei den älteren Gästen beliebt. Bei jüngeren Leuten Wiener Würstchen noch mehr als Bockwurst, denn die ist so dick. Oder unsere selbst gemachten Käsewiener. Für Schulbrote ein klassischer Belag ist die Teewurst als Schmierwurst. Deswegen geht die in den Ferien auch schlechter. Salami und Kochschinken gehen gut in allen Altersgruppen“ (YZ4).

Individuelle Verarbeitungsmethoden münden in unterschiedliche Geschmacksrichtungen bei der Wurstproduktion. Auf deren Kontinuität legen Stammkunden enormen Wert, wenngleich der Kreativität im Sortiment keine Grenzen gesetzt sind. Manchmal passen Fisch und Wurst zusammen. Wenn beispielsweise bei einer feinen Leberwurst der Fettanteil reduziert und dafür Räucherlachs eingesetzt wird, entsteht eine interessante Geschmacksrichtung (YZ4). Die Vermarktung von Schweinefleisch ist schwieriger, da über klassische Produkte wie Schnitzel, Filet oder Kotelett hinaus wenig Nachfrage besteht (YZ1). Hieraus ergibt sich die weitere Fragestellung, ob eine höhere Wertschöpfung im Metzgerhandwerk durch den Verkauf von Qualitätsschweinefleisch gewährleistet werden kann.

„Ich habe mir mal ein LeiCoMa-Schwein gekauft. Die Züchtung wurde in der DDR erfundenen, in den 1970er-Jahren und steht für Leipzig, Cottbus, Magdeburg. Das war durchwachsen, mit höherem Speck drauf und auch generell einen höheren Fettanteil. Wenn man da ein Thüringisches Rostbrätel macht, ist das besser als normales Schweinefleisch. Lecker mit dem eingelagerten Fett. Das ist auch sehr teuer im Einkauf. Das muss man dann echt fast komplett im Laden verkaufen, das ist sonst zu schade. Man kann da wirklich alles in der Küche oder auf dem Grill verwerten. Man kann eine schöne Geschichte dazu erzählen. Also von der Qualität her war ich wirklich beeindruckt von diesem Fleisch. Das hat man auch beim Duroc-Schwein. Durch diese Züchtung und durch die Fütterung erreicht man eben auch einen höheren Anteil an intramuskulärem Fett, was für einen besseren Geschmack sorgt“ (YZ4).

Für den erfolgreichen Verkauf ist nicht ausschließlich die gute Qualität der Ware, sondern auch die entsprechende Beratung der Kundschaft wichtig. Hierzu gehört es die verschiedenen Teilstücke einzuordnen sowie entsprechende Kochempfehlungen geben zu können und stets Weiterbildungsmöglichkeiten zu nutzen, um aktuellen Trends folgen zu können (YZ4). „Im Fleischerhandwerk befindet sich das Qualitätssiegel nicht auf dem Etikett, sondern hinter der Theke“, erklärt YZ4. Der Vorteil daran persönlicher Ansprechpartner zu sein, besteht darin, die entsprechende Wertschätzung für die Arbeit zu erhalten. Für YZ4 besteht die größte Herausforderung darin, junge Leute für den handwerklichen Beruf zu begeistern. Etablierte Metzger wissen ohne Auszubildende nicht, wie es weiter gehen soll: „Ich habe keine Leute, ich habe keine Lehrlinge, obwohl ich eine Lehrstelle anbiete, will keiner“ (YZ1). Es gilt den Beruf des Metzgers wieder attraktiv zu gestalten, so YZ4:

„Ich gehe zumindest für die Nachwuchsgewinnung jedes Jahr in einige Schulen. Da halte ich Unterrichtsstunden vor erstmal interessierten Jugendlichen. Dann bieten wir natürlich auch Praktika an. War jetzt auch die letzten Jahre wenig nachgefragt. In diesem Jahr hatten wir wieder aus der neunten Klasse einen Praktikanten, der noch überlegt, ob er mal in die Richtung geht“.

„Es wäre schade, wenn das Handwerk ausstirbt. Dann geht schon ein bisschen Vielfalt verloren und handwerkliches Können“ (YZ4). Nach Saupe et al. (2015) haben die traditionelle Thüringer Wurstherstellung und das Metzgerhandwerk einen hohen Stellenwert über die Landesgrenzen hinaus. Thüringen ist das selbst ernannte Wurstland, bestätigt YZ4. Im industriellen Herstellungsprozess wird weitestgehend vollautomatisch gearbeitet und einem standardisierten Einsatz der Zutaten gefolgt.

Im Gegensatz dazu variiert das Ausgangsmaterial im handwerklichen Prozess, so YZ4:

„Besonders beim Fett gibt es da einige Abstufungen, ob vom Kopf, der Backe, Rückenspeck oder Bauchfett, weil die sich wirklich auch unterschiedlich in der Wurst auswirken. Gerade von der Konsistenz, mit unterschiedlichen Wassergehalt und auch unterschiedlichen Fettgehalt“.

Wobei es auch im Handwerk festgeschriebene Zusatzstoffe und Rezepturen für Produkte gibt. So gilt die Thüringer Rostbratwurst heute als eine Institution:

„Da ist schon geschützt, dass die Bratwurst einen maximalen Fettanteil von 25 % haben darf, dass sie nur im Naturdarm gefüllt werden darf und mindestens 100 g wiegen muss. Ich denke auch die Länge ist ein Stück weit vorgegeben. Das sind Kriterien, „welche die Bratwurst entsprechend des ggA schützen“ (YZ3).

YZ1 hingegen denkt, dass das ggA inzwischen inflationär ist. Es gibt so viele davon, dass die Übersicht fehlt. Zudem wird hiermit nicht vorgegeben, dass das Fleisch aus Thüringen kommt. „Der Rohstoff und Gewürze wie Schnittlauch, Kümmel oder Majoran spielen keine Rolle. Lediglich der Produktionsstandort muss in Thüringen sein“ (YZ3). YZ4 fügt hinzu, dass im Fleischerhandwerk mit Zusatzstoffen wie Bärlauch und Spinat-Parmesan experimentiert wird. Im Gegenzug argumentiert YZ1, dass die Bezeichnung Rohstoff in diesem Zusammenhang keine Verwendung erfahren sollte. Der Experte erinnert an die Wertschätzung dem Tier gegenüber, welches sein Leben lässt, um ein wertvolles Lebensmittel herzustellen. YZ5 sieht in diesem Zusammenhang die Notwendigkeit der Unterstützung der Schweineproduktion. Diese stellt die Grundlage für die Produktion der Thüringer Rostbratwurst dar. Eine Bedrohung für regionale Schlachtbetriebe stellen die großen Bratwursthersteller in Thüringen dar. Diese beziehen Schweinefleisch überregional aus Kostengründen und weil keine Notwendigkeit besteht, dass der Ursprung in Thüringen liegt (YZ3). Dennoch hebt YZ5 hervor: „Die Bratwurst wird nicht aussterben. Das ist gut so, dass es auch geschützt ist“. Hierbei stellt YZ2 fest: „Gerade in Thüringen besteht eine hohe Identifikation auch mit der Heimat und der Region. Früher gab es in jeder Hofeinfahrt Bratwürste in Thüringen. Das ist noch in den Herzen der Leute drin“. Eine ähnliche Meinung vertritt YZ3. Seiner Ansicht nach wird sich die Bratwurst trotz des geringeren Fleischkonsums weiter am Markt etablieren, da es ein besonderes Produkt mit hoher Preiselastizität und differenziertem Geschmack ist.

YZ1 stützt sich auf die Aussage:

„Die Rostbratwurst hat aus meiner Sicht ihre Berechtigung. Ich finde die lecker. Und das ist wirklich ein Unterschied, ob ich die in der Metzgerei in Thüringen esse oder in Sachsen-Anhalt an einem der vielen zahllosen Grillstände. Ich glaube, dass der einzige Weg, die Bratwurst zukunftsfähig aufzustellen, in dem traditionellen Verfahren und transparenten Prozess liegt. Der Verbraucher muss sich wirklich damit identifizieren können. Sonst ist das irgendwann auch nur zur Beliebigkeit verkommen“.

Wie bereits in der ersten Zielstellung erörtert wurde, sind die Sichtweisen zu den Themen Regionalität und Wertschöpfung unter den Befragten durchaus verschieden. So produziert YZ6 3,5 t Thüringer Rostbratwürste pro Woche für einen Biergarten auf Mallorca.

„Da wird keine regionale Wertschöpfung betrieben, aber Thüringer Rostbratwürste sind gefragt und wir werden dementsprechend besser bezahlt. Die müssen regional produziert werden wegen dem ggA und können überall hin verkauft werden. Die gehen in die ganze Welt. Heutzutage ist die Logistik kein Problem mehr“ (YZ6).

Die Bratwürste werden pasteurisiert und anschließend mit dem Kühltransporter zum Flughafen transportiert. Produziert wird weiterhin eine große Menge Bratwürste für die Störtebeker Festspiele, berichtet YZ6. Der Experte vertritt die Ansicht, dass die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch immer funktionieren wird. Schlussendlich antwortet YZ6 auf die Frage lässt sich das regionale Fleischerhandwerk erhalten: „Ich denke ja, aber es wird abgespeckt“. Dennoch ist es wichtig, dass sowohl das Metzgerhandwerk, als auch die Thüringer Rostbratwurst als Produkt auf die Fragen der Zeit antworten. Um Tradition zu erhalten, darf sich diese nicht aus Kostengründen oder Gewinnstreben von den Wurzeln verabschieden. Somit ist abschließend kein einheitliches Meinungsbild unter den Befragten zu verzeichnen. Alle Experten sehen Chancen für das traditionelle Fleischerhandwerk und die Thüringer Rostbratwurst, den Sprung in eine neue Zeit zu schaffen. Die Möglichkeiten der Wertschöpfung diesbezüglich in einen regionalen, nationalen oder internationalen Kontext einzuordnen, obliegt jedem individuell. Wichtig ist in jeglicher Hinsicht die Gewährleistung eines transparenten, authentischen Produktionsprozesses.

## 5.2 Darstellung der Herausforderungen und Perspektiven

Tabelle 8 zeigt die SWOT-Analyse der regionalen Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen nach eigener Darstellung. Wie bereits in Kapitel 4.3 beschrieben, liegt der Fokus auf den Herausforderungen und Perspektiven, welche anschließend der gezielten Ableitung der Schlussfolgerungen dienen. Es ist festzustellen, dass der aktuellen Marktlage deutlich mehr Herausforderungen als Perspektiven unterlegen sind. Zu den landwirtschaftlichen Herausforderungen zählen der massive Bestandsabbau von Sauen und Mastschweinen sowie rückläufige viehhaltende Betriebe. Es herrscht zudem ein massiver Arbeits- und Fachkräftemangel entlang der Kette. Im Vergleich zu erzielbaren Preisen ist ein deutlicher Anstieg der Anforderungen an das Tierwohl zu verzeichnen. Weitere bedeutende Herausforderungen bestehen im Erhalt regionaler Schlachtstrukturen und der niedrige SVG in Thüringen. Der Einbruch des Asien-Exportes stellt die Betriebe vor das Problem einer eingeschränkten Ganztiervermarktung. Ohne die Abnahmemöglichkeiten des fünften Viertels durch den Export entstehen zusätzliche Entsorgungsgebühren für die Betriebe. Weiterhin ist die Lage durch ein verändertes Konsumverhalten der Verbraucher, mangelnde Wertschätzung und die fehlende Zusammenarbeit der Akteure entlang der Wertschöpfungskette schwierig. Die Herausforderungen für die Landwirtschaft bleiben unter Anbetracht der Klima-, Ernährungs-, und Energiekrise enorm hoch. Gleichzeitig besteht hiermit eine Chance, bei der regionalen Lieferketten ein neuer Stellenwert zukommt und das Umwelt- und Ernährungsbewusstsein in Hinblick auf den Fleischkonsum steigt. Perspektiven bestehen für Thüringen weiterhin in der regionalen Wurstproduktion und der traditionellen Warmfleischverarbeitung. Deutschlands Versorgung mit Schweinefleisch ist durch einen überdurchschnittlich hohen SVG gesichert. Auf politischer Ebene besteht der Wille zur Förderung für mehr Tierwohl und Stallumbau. Gewünscht wird sich ein staatliches Tierwohllabel und ein Regionalkennzeichnungsgesetz. Chancen der bisherigen regionalen Schlachtstruktur in Thüringen bestehen in glaubhaft umsetzbaren Regionalangeboten. Es obliegt dem Handel zukünftig, weiter durch Regional- und Qualitätsfleischprogramme unterstützend zu wirken. Die Mehrzahl der aufgelisteten Faktoren stellen derzeit Herausforderungen dar, können jedoch unter einem anderen Blickwinkel auch Chancen für die Zukunft aufweisen.

Tabelle 8: SWOT-Analyse  
Quelle: Eigene Darstellung

Herausforderungen	Perspektiven
<ul style="list-style-type: none"> <li>• niedriger SVG Thüringen</li> <li>• rückläufige Betriebs- und Viehbestandszahlen</li> <li>• Schlachtpreise auf Niedrigniveau</li> <li>• geringe Erzeugerpreise in Relation zu Tierwohlauflagen</li> <li>• hohe Futtermittel- und Gaspreise</li> <li>• Kriege, Krisen, Inflation</li> <li>• Klimawandel und Umweltschäden</li> <li>• keine gewinnbringende Produktion möglich</li> <li>• Planungsunsicherheit</li> <li>• Investitionsunsicherheit</li> <li>• Einbruch Asien-Export → fehlende Vermarktungsmöglichkeit fünftes Viertel, Ganztiervermarktung nicht möglich</li> <li>• hohe Entsorgungsgebühren</li> <li>• kleine Schlachtstätten → höhere Kosten, großer Aufwand</li> <li>• fehlende Subventionierung Fleischbeschaugebühren, Kleinstschlachtung</li> <li>• hohe Dokumentationspflicht und Auflagen</li> <li>• günstiges Schweinefleisch aus Spanien</li> <li>• Einbruch ITW-System</li> <li>• geringe Bereitschaft von Handel und Verbraucher in höhere Haltungsformen zu investieren</li> <li>• Verlust der Wertschätzung für das Tier</li> <li>• fehlendes Vorleben der Politik → regionale Landtagskantine</li> <li>• verändertes Konsumverhalten durch Fleischalternativen/ Inflation</li> <li>• Arbeits- und Fachkräftemangel</li> <li>• Schlachthofproblematik → Schließung Schweinestrecke Altenburg</li> <li>• mangelhafter Tierschutz z.B. Betäubung</li> <li>• weite Transportwege</li> <li>• rückläufige Hausschlachtung</li> <li>• Neubau Schlachthof → Schwächung Wettbewerbsfähigkeit bestehender Betriebe</li> <li>• Tütenmetzger</li> <li>• fehlende Zusammenarbeit entlang der Wertschöpfungskette</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• hoher SVG Deutschland</li> <li>• Exportstopp → regionale Lieferketten erhalten neuen Stellenwert</li> <li>• Entwicklung ASP-Impfstoff</li> <li>• geringerer Fleischkonsum durch steigendes Umweltbewusstsein</li> <li>• politischer Wille zur Förderung auf Bundes- und Landesebene (Stallumbau)</li> <li>• Tierhaltungskennzeichnungsgesetz</li> <li>• staatliches Tierwohllabel</li> <li>• evtl. Regionalkennzeichnungsgesetz</li> <li>• Wertschöpfung vom Ferkel zum Schnitzel im „runden Betrieb“</li> <li>• bestehende regionale Schlachtstruktur, Fleischerhandwerk</li> <li>• Schlachtkapazitäten regionaler Schlachtbetriebe</li> <li>• Lohnschlachtung ausschöpfen</li> <li>• Förderung mobile Schlachtung</li> <li>• Betriebe durch Schulung, Beratung, Förderung zukunftsfähig aufstellen</li> <li>• Warmschlachtung</li> <li>• Thüringer Rostbratwurst</li> <li>• Thüringen ist Wurstland Nr. 1</li> <li>• Handel fördert Regionalkonzepte, Qualitätsprogramme</li> <li>• Stärkung Direktvermarktung und Metzgerhandwerk → Vermarktungshilfen</li> <li>• Aus- und Weiterbildung von Fachkräften fördern → berufsbegleitende Ausbildung</li> <li>• zusammen agieren durch Wissensaustausch, Wissenstransfer</li> <li>• steigendes Verantwortungsbewusstsein im gesellschaftlichen Prozess</li> </ul>



### 5.3 Ausblick

Vor dem Hintergrund der Eiweißpflanzenimporte aus Südamerika und deren Klimafolgen bietet die Analyse der Fragestellung, ob ein Schweinehaltungsbetrieb in Thüringen einen Preisvorteil durch den eigenen Anbau von Eiweißpflanzen erzielen kann, weiterführende Forschungsmöglichkeiten. Durch das BMEL werden zukünftig Fördermöglichkeiten für teil- und vollmobile Schlachteinheiten gewährt. An dieser Stelle empfiehlt sich eine weitere Untersuchung zur Einflussnahme der mobilen Schlachtung auf regionale Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch unter Berücksichtigung der hohen bürokratischen Auflagen und Fleischbeschauggebühren unter Anbetracht der Wirtschaftlichkeit. Wünschenswert ist zudem eine Studie, welche den Zusammenhang von Tierwohl, Schlachtung und Fleischqualität unter besonderer Beachtung der Fleischqualitätsfehler, verursacht durch den Stress vor der Schlachtung, untersucht. Die genannten Themen konnten in der vorliegenden Arbeit auf Grund des begrenzten Umfangs nur am Rand berücksichtigt werden. Bezüglich der Fragestellung, ob der Trend der Schweinefleischerzeugung weiterhin in einer exportorientierten Überproduktion bestehen bleibt, ist anzunehmen, dass Schweinefleischexporte als Folge der global wachsenden Bevölkerung und deren Fleischkonsum weiterhin von Bedeutung bleiben. Dennoch besteht das Bestreben der Selbstversorgung in ehemaligen Importländern, wodurch die Marktlage für Deutschland auch ohne ASP schwierig bleibt. Experten vermuten, dass die traditionelle Thüringer Wurstproduktion, das Metzgerhandwerk und die Direktvermarktung erhalten bleiben, in welcher Form bleibt ungewiss. Es besteht die Annahme, dass sich Betriebs- und Viehbestandzahlen in der aktuellen Situation weiter verringern. Ob und zu welchen Mengen sich die Bestände wieder aufbauen lassen, bleibt eine offene Fragestellung. Hierbei ist es nicht ausgeschlossen, dass sich schweinehaltende Betriebe durch einen temporären Ausstieg aus der Schweinehaltung zu einem späteren Zeitpunkt wieder am Markt etablieren. Für eine fundiertere Vorausschau, wie sich die Schweinehaltung der Situation stellt, bleibt die Maizählung abzuwarten. Eine Anregung, um Planungs- und Investitionsunsicherheiten zu überwinden und die regionale Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen zu unterstützen, besteht im Zusammenschluss einer Expertengruppe, um einen regelmäßigen Austausch unterschiedlicher Meinungsbilder zwischen Verwaltung, Verbänden, Erzeugern, Schlachtbetrieben, Direktvermarktung und dem Metzgerhandwerk zu ermöglichen. Im Rahmen eines partnerschaftlichen Dialoges zu den aufgeführten Herausforderungen und Perspektiven in dieser Arbeit ist es denkbar, einheitliche sowie attraktive Aus- und Weiterbildungsstandards für Arbeits- und Fachkräfte entlang der Wertschöpfungskette hervorzubringen und um regionale Schlachtkapazitäten zukünftig vorteilhaft auszuschöpfen.

## 6 Schlussfolgerungen

Aus den ermittelten Ergebnissen konnten folgende Schlussfolgerungen gezogen werden:

1. Die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch funktioniert am besten, wenn sie von der Futtermittelproduktion, über die Ferkelerzeugung und Mast, den Viehhandel, die Schlachtung und den Handel bis zum Endverbraucher ungebrochen ist. Hierbei spiegeln das Marktgeschehen und das Konsumverhalten der Verbraucher eine verloren gegangene Wertschätzung für das Tier, welches sein Leben lässt, wider. Um die Bedrohung des Verlustes der Wertschöpfung für das Produkt Schweinefleisch in Thüringen abzuwenden, gilt es für jedes Mitglied in diesem gesellschaftlichen Prozess, einen Teil der Verantwortung zu übernehmen.
2. Kriege, Krisen, Inflation, erhöhte Futtermittelkosten und Schlachtpreise auf Niedrigniveau hindern Schweinefleischerzeuger aktuell daran, die Produktion gewinnbringend umzusetzen. Für die Politik besteht die Herausforderung, sowohl die Landwirtschaft als auch die nachgelagerten Bereiche der Wertschöpfungskette zu unterstützen. Ein großes Problem stellt der Arbeits- und Fachkräftemangel in allen Bereichen dar. Es ist wichtig den Wissenstransfer und Wissensaustausch zwischen den Stufen wieder herzustellen, um einen ganzheitlichen Denkansatz, insbesondere bezüglich der Aus- und Weiterbildung von Fachkräften zu schaffen.
3. Die rückläufige Anzahl schweineschlachtender Betriebe in Thüringen beeinträchtigt die regionalen Schlachtmöglichkeiten für Direktvermarkter. Es besteht Potential, durch eine gemeinsame Offensive mit professioneller Beratung und Schulung, bestehende Betriebe unter Berücksichtigung des Tierschutzes zukunftsfähig aufzustellen. Bezüglich der Schlachthofproblematik konnten unterschiedliche Sichtweisen der befragten Experten festgestellt werden. Eine Handlungsempfehlung besteht darin, ein Expertenteam zu bilden, um die verschiedenen Meinungsbilder zu bündeln und anschließend entsprechende Maßnahmen abzuleiten.
4. Die traditionelle Thüringer Wurstproduktion und das Metzgerhandwerk haben einen hohen Stellenwert über die Landesgrenzen hinaus, wobei Thüringen als das Wurstland Nr. 1 bekannt ist. Das Metzgerhandwerk wird dazu angehalten, Handlungsspielräume in Rückbindung mit der Landwirtschaft und dem Verbraucher besser zu nutzen. Um die Zukunft der Thüringer Rostbratwurst zu gewährleisten, ist es wichtig, dass dieses besondere Produkt auf die Fragen der Zeit antwortet. Hierbei gilt es den handwerklichen Herstellungsprozess transparent und authentisch zu gestalten, um die hohe Identifikation der Verbraucher mit der Region und der Heimat zu wahren.

## 7 Zusammenfassung

Um Thüringer Schweinehaltern und regionalen Schlachtbetrieben langfristig eine Perspektive zu bieten, ist es essenziell, regionale Kreisläufe zu unterstützen. Jedoch stellt der Erhalt regionaler Lieferketten unter Beachtung des Ukraine-Krieges, der Energiekrise, dem Ausbruch der Corona-Pandemie und dem Klimawandel hohe Herausforderungen dar. Zusätzlich stehen, resultierend aus den Fleischskandalen, mangelndes Tierwohl und schlechte Arbeitsbedingungen im Fokus der öffentlichen Wahrnehmung. Das Ziel der vorliegenden Arbeit bestand darin, die Komplexität der Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen zusammenfassend darzustellen, um schlussendlich praxisrelevante Handlungsfelder abzuleiten. Untersuchungen regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch unter besonderer Beachtung der aktuellen Marktlage sind in der Fachwelt eine wenig analysierte Thematik. Demzufolge wurde zunächst eine ausführliche Datenanalyse vorgenommen. Anschließend erfolgte eine Befragung von 6 Experten aus unterschiedlichen Bereichen entlang der Wertschöpfungskette auf Basis eines leitfadengestützten Interviews. Die Ergebnisse untermauern den vielschichtigen Umfang der Thematik und zeigen, dass sich die Experten Veränderungen hinsichtlich der Wertschöpfung und Wertschätzung für Schweinefleisch wünschen. Bezüglich der genannten wichtigen Kernfaktoren, welche die Kette beeinflussen, zeigte sich bei allen Befragten ein ähnliches Bild. Verschieden waren jedoch die Gewichtung und die qualitative Bewertung, da jeder Experte eine individuelle Erwartungshaltung entsprechend der beruflichen Situation vertrat. Es wurde deutlich, dass die Akteure entlang der Wertschöpfungskette nicht ausreichend zusammenarbeiten und ein gemeinschaftliches Verständnis von Produktion, Schlachtung und Verarbeitung fehlt. Dennoch bestand der Wunsch nach einer Wiederherstellung des Wissensaustausches und Wissenstransfers entlang der Wertschöpfungskette. Aus der SWOT-Analyse wurden Schlussfolgerungen mit entsprechenden Handlungsempfehlungen herausgearbeitet. So bleiben Kernelemente der regionalen Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen erhalten, wobei sich die Rahmenbedingungen und Handlungsfelder entsprechend der veränderten Marktlage verschieben.

## 8 Abstract

In order to offer Thuringian pig farmers and regional slaughterhouses a long-term perspective, it is essential to support regional cycles. However, maintaining regional supply chains while respecting the Ukraine war, the energy crisis, the outbreak of the corona pandemic and climate change pose high challenges. In addition, resulting from the meat scandals, a lack of animal welfare and poor working conditions are the focus of public perception. The aim of the present study was to summarize the complexity of the value chain for pork in Thuringia in order to derive practical fields of action. Studies of regional value chains for pork with special attention to the current market situation are a poorly analyzed topic in the professional world. As a result, a detailed data analysis was carried out first. Subsequently, 6 experts from different areas along the value chain were interviewed on the basis of a guideline-based interview. The results support the multifaceted scope of the topic and show that the experts want changes in the value creation and appreciation of pork. All respondents showed a similar picture of the important key factors that influence the chain. However, the weighting and the qualitative evaluation were different, since each expert represented an individual expectation according to the professional situation. It became clear that the actors along the value chain do not cooperate sufficiently and a common understanding of production, slaughter and processing is missing. Nevertheless, there was a desire to restore the exchange of knowledge and knowledge transfer along the value chain. Conclusions with corresponding recommendations for action were drawn from the SWOT analysis. Thus, core elements of the regional value chain for pork in Thuringia are preserved, whereby the framework conditions and fields of action shift according to the changed market situation.

## IV Literaturverzeichnis

- Agrarmarketing Thüringen (2022): *Schlachtstättenfinder - Suchtool für Thüringen und angrenzende Bundesländer*. Online verfügbar unter <https://www.schlachtstaettenfinder-thueringen.de/>, zuletzt aktualisiert am 12.08.2022, zuletzt geprüft am 12.08.2022.
- Akamp, M; Schattke, H (2011): *Regionale Vulnerabilitätsanalyse der Ernährungswirtschaft im Kontext des Klimawandels. Eine Wertschöpfungskettenbetrachtung der Fleischwirtschaft in der Metropolregion Bremen-Oldenburg*. 8. Werkstattbericht. Hg. v. Carl von Ossietzky Universität Oldenburg.
- AMI (2022a): *AMI Mart Bilanz Vieh und Fleisch 2022*. Unter Mitarbeit von T. Koch. Hg. v. Agrarmarktinformations-Gesellschaft mbH.
- AMI (2022b): *AMI Mart Report Verbraucherforschung 2022*. Unter Mitarbeit von T. Els und J. Dittrich. Hg. v. Agrarmarktinformations-Gesellschaft mbH. Bonn.
- Australian ICMJ (2012): *Guide to evaluation of beef, lamb and pork. Version 4.0*. Hg. v. Australian Intercollegiate Meat Judging Association INC. Charles Sturt University. New South Wales, Wagga Wagga.
- Binke, R. (2003): *Vom Muskel zum Fleisch*. Hg. v. Mitteilungsblatt BAFF (42, 162).
- BLE (2020): *Vorläufiger Wochenbericht über Schlachtvieh und Fleisch. Januar bis Dezember 2020*. Hg. v. Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung.
- BLE (2021): *Vorläufiger Wochenbericht über Schlachtvieh und Fleisch. Januar bis Dezember 2021*. Hg. v. Bundesanstalt für Ernährung und Landwirtschaft.
- BLE (2022a): *Vorläufiger Wochenbericht über Schlachtvieh und Fleisch. Januar bis Juli 2022*. Hg. v. Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung.
- BLE (2022b): *Bericht zur Markt- und Versorgungslage mit Fleisch 2022*. Hg. v. Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung. Bonn.
- BMEL (2022): *Zukunftsfeste Tierhaltung*. Hg. v. Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft.
- BMEL-Statistik (2022): *Versorgungsbilanzen Fleisch ab 1991*. Hg. v. Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft. Online verfügbar unter [www.bmel-statistik.de](http://www.bmel-statistik.de).
- BMEL-Statistik (2023): *Schlachtpreise für Schweine; Region Nord-Ost. Handelsklasse S-P*. Online verfügbar unter <https://www.bmel-statistik.de/preise/preise-fleisch/schweinepreis>, zuletzt aktualisiert am 26.01.2023, zuletzt geprüft am 26.01.2023.
- Born, H. (1978): *Strukturplanung für Be- und Verarbeitungsbetriebe landwirtschaftlicher Produkte unter Anwendung ökonomischer Verfahren – dargestellt am Beispiel der Schlachtereien Nordrhein- Westfalen*. Hg. v. Dissertation. Universität Bonn. Bonn.

- Brüggemann, C. (2022): *Krieg und Inflation: Wird Geiz beim Lebensmitteleinkauf jetzt wieder geil?* In: *top agrar online*, 13.07.2022. Online verfügbar unter <https://www.topagrar.com/markt/news/krieg-und-inflation-wird-geiz-beim-lebensmitteleinkauf-jetzt-wieder-geil-13148244.html>, zuletzt geprüft am 06.08.2022.
- DBV (2021): *Situationsbericht4: Agrarpolitik und Agrarförderung*. Hg. v. Deutscher Bauernverband e.V.
- Destatis (2022a): *Tabelle 41331-0003: Geschlachtete Tiere, Schlachtmenge: Bundesländer, Jahre, Tierarten, Schlachtungsart*. Hg. v. Statistisches Bundesamt. GENESIS-Online Datenbank. Online verfügbar unter <https://www-genesis.destatis.de/genesis//online?operation=table&code=41331-0003&bypass=true&levelindex=0&levelid=1657705424297#abreadcrumb>, zuletzt aktualisiert am 13.07.2022, zuletzt geprüft am 13.07.2022.
- Destatis (2022b): *Tabelle 61211-0001: Erzeugerpreisindizes landwirtschaftlicher Produkte: Deutschland, Jahre, Landwirtschaftliche Produkte*. Hg. v. Statistisches Bundesamt. GENESIS-Online Datenbank, zuletzt aktualisiert am 13.07.2022, zuletzt geprüft am 13.07.2022.
- DFV (2011): *Jahrbuch 2010/11*. Hg. v. Deutscher Fleischer-Verband e.V. Frankfurt am Main.
- DFV (2019): *Jahrbuch 2019*. Hg. v. Deutscher Fleischer-Verband e.V. Frankfurt am Main.
- DFV (2020): *Jahrbuch 2020*. Hg. v. Deutscher Fleischer-Verband e.V. Frankfurt am Main.
- DFV (2021): *Jahrbuch 2021*. Hg. v. Deutscher Fleischer-Verband e.V. Frankfurt am Main.
- Dresing, T.; Pehl, T. (Hg.) (2018): *Praxisbuch Interview, Transkription & Analyse. Anleitungen und Regelsysteme für qualitativ Forschende*. 8. Auflage. Marburg: Eigenverlag.
- dvs (2015): *LandInForm Spezial. Wertschöpfungskette Fleisch*. Ausgabe 5. Hg. v. Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume.
- DVT (2020): *DVT-Jahresbericht 2019/2020*. Hg. v. Deutscher Verband Tiernahrung e.V.
- Efken, J. (2020): *Stellungnahme für das BMEL: Fachliche Einschätzung zum mittel- und langfristigen Bedarf an Schlachtkapazitäten und zur Wirtschaftlichkeit regionaler Schlachtstrukturen. Anfrage vom 02.11.2020 (Ref. 421)*. Hg. v. Johann heinrich von Thünen-Institut. Braunschweig.
- Efken, J.; Rohlmann, C.; Verhaagh, M. (2020): *Steckbriefe zur Tierhaltung in Deutschland: Ferkelerzeugung und Schweinemast*. Braunschweig.
- FLI (2021): *Steckbrief: Afrikanische Schweinepest*. Hg. v. Friedrich-Loeffler-Institut.
- forsa (2021): *Ernährungsreport 2021. Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung*. Hg. v. forsa Politik- und Sozialforschung GmbH. Berlin.
- Gabler Wirtschaftslexikon (2018): *Definition: Wertschöpfung*. Hg. v. Springer Gabler. Online verfügbar unter <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/wertschoepfung-50306>, zuletzt aktualisiert am 19.02.2018, zuletzt geprüft am 03.08.2022.

- Gläser, J; Laudel, G (2006): *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse*. 2. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hartmann, F. (2020): *Regionales Schlachten ist die Ausnahme*. In: *Bauernzeitung*, 2020. Online verfügbar unter <https://www.bauernzeitung.de/news/ueberregional/regionales-schlachten-ist-die-ausnahme/>, zuletzt geprüft am 19.09.2022.
- Heinrich-Böll-Stiftung (2021): *Fleischatlas. Daten und Fakten über Tiere als Nahrungsmittel*. 1. Auflage Januar 2021. Unter Mitarbeit von C. Chemnitz und K. Wenz. Hg. v. Heinrich-Böll-Stiftung. Berlin.
- Hensen, C. (2022): *Hofschlachtsysteme Hensen GmbH. Intro*. Hg. v. Schlachthofsysteme Hensen GmbH.
- Herrmann, W (2022): *ASP-Bekämpfung: Dutzende Schweine sterben nach Impfung in Vietnam*. Hg. v. agrarheute. Online verfügbar unter <https://www.agrarheute.com/tier/schwein/asp-bekaempfung-dutzende-schweine-sterben-impfung-vietnam-566078>, zuletzt aktualisiert am 26.08.2022, zuletzt geprüft am 03.09.2022.
- Hirte, K. (2021): *Unternehmenskonzentrationen in der Fleischbranche und die performative Rolle der Agrarökonomik – das Beispiel Sektorplanungen im Schlachthofbereich*. In: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 46 (2), S. 187–205. DOI: 10.1007/s11614-021-00448-x.
- Hitzler, R. (1994): *Wissen und Wesen des Experten*. Wiesbaden: Viewveg + Teubner Verlag.
- Hoy, S.; Gauly, M.; Krieter, J. (2016): *Nutztierhaltung und -hygiene*. 2. überarbeitete Auflage. Stuttgart: Verlag Eugen Ulmer.
- Kaiser, R. (2014): *Qualitative Experteninterviews: Konzeptionelle Grundlagen und praktische Durchführung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Kosin, Louisa (2020): *Es war einmal – Struktur der Schlachthöfe in Ostdeutschland*. In: *Bauernzeitung*, 24.09.2020. Online verfügbar unter <https://www.bauernzeitung.de/hintergrund/es-war-einmal-struktur-der-schlachthoefe-in-ostdeutschland/>, zuletzt geprüft am 28.08.2022.
- Kotler, P; Armstrong, G; Saunders, J; Wong, V (2007): *Grundlagen des Marketing*. 4. Auflage: Pearson Studium.
- Kuckartz, U; Dresing, T; Rädiker, S; Stefer, C (2008): *Qualitative Evaluation. Der Einstieg in die Praxis*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Kuckartz, U. (2018): *Qualitative Inhaltsanalyse: Methoden, Praxis, Computerunterstützung*. Weinheim: Beltz Juventa.
- Leinekron GmbH (2022): *Das Fleisch von hier? Richtig!* Leinekron GmbH. Online verfügbar unter <https://www.leinekron.de/>, zuletzt aktualisiert am 03.09.2022, zuletzt geprüft am 03.09.2022.

- Misoch, S. (2015): *Qualitative Interviews*. Berlin: Walter de Gruyter GmbH.
- Saupe, T; Petzenberger, J; Yousefi, S (2015): *Studie zu Schlachtstätten in Thüringen. Analyse der gegenwärtigen Situation für Schlachtungen, Interviews mit den Akteuren und mögliche Lösungsansätze*. Hg. v. Thüringer Landesgesellschaft.
- Sönnichsen, M; Dünkel, R; Höreth, R; Eckart, C (2019): *Handelsklassen für Schweineschlachtkörper*. Hg. v. Max-Rubner-Institut. Bundesforschungsinstitut für Ernährung und Lebensmittel.
- Statista (2022): *Importmenge von Sojabohnen nach Deutschland bis 2020*. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1139068/umfrage/importmenge-von-sojabohnen-nach-deutschland-seit-2008/>, zuletzt aktualisiert am 25.07.2022, zuletzt geprüft am 25.07.2022.
- Steiniger, H. (2003): *Die SWOT-Analyse*. Hg. v. Hochschule Anhalt.
- TLLLR (2021): *Geschützte Geographische Angabe. Rechtliche Bestimmungen und Hintergrund*. Hg. v. Thüringer Landesamt für Landwirtschaft und Ländlichen Raum. Jena.
- TLLLR (2022): *Schweine*. Hg. v. Thüringer Landesamt für Landwirtschaft und Ländlichen Raum. Online verfügbar unter <https://tlllr.thueringen.de/landwirtschaft/nutztierhaltung/schweine>, zuletzt aktualisiert am 16.11.2022, zuletzt geprüft am 16.11.2022.
- TLS (2020): *Landwirtschaftliche Betriebe mit Schweinebeständen nach Kreisen in Thüringen*. Hg. v. Thüringer Landesamt für Statistik. Online verfügbar unter <https://statistik.thueringen.de/datenbank/TabAnzeige.asp?tabelle=kt000524&startpage=vh0&datcsv=&richtung=&sortiere=&vorspalte=0&SZDT=&anzahlH=2&fontgr=12&mkro=&AnzeigeAuswahl=&XLS=&auswahlNr=&felder=0&felder=1&felder=2&felder=3&zeit=2010%7C%7C00&anzahlZellen=288>, zuletzt aktualisiert am 11.08.2022, zuletzt geprüft am 11.08.2022.
- TLS (2021a): *Anzahl der Hausschlachtungen in Thüringen*. Hg. v. Thüringer Landesamt für Statistik. Online verfügbar unter <https://www.statistik.thueringen.de/datenbank/Portrait-Zeitreihe.asp?tabelle=zr000503%7C%7CAnzahl+der+Hausschlachtungen>, zuletzt aktualisiert am 09.08.2022, zuletzt geprüft am 09.08.2022.
- TLS (2021b): *Landwirtschaftliche Betriebe mit Schweinehaltung und Schweinebestände in Thüringen*. Hg. v. Thüringer Landesamt für Statistik. Erfurt, zuletzt aktualisiert am <https://www.statistik.thueringen.de/datenbank/TabAnzeige.asp?tabelle=zt000510%7C%7C>, zuletzt geprüft am 06.08.2022.
- TMIL (2015): *Bewusst genießen*. Hg. v. Thüringer Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft. Erfurt.



- TMLFUN (2014): *Strategie zur Erhöhung des Anteils einheimischer Eiweißträger in der Tierfütterung in Thüringen*. Hg. v. Thüringer Ministerium für Landwirtschaft, Forsten, Umwelt und Naturschutz.
- William, A; Simianer, H (2017): *Tierzucht*. Stuttgart: Eugen Ulmer KG.
- YZ1 (2022): *Experteninterview: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen*. Telefoninterview. 24.08.2022.
- YZ2 (2022): *Experteninterview: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen*. Telefoninterview. 29.08.2022.
- YZ3 (2022): *Experteninterview: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen*. Telefoninterview. 07.09.2022.
- YZ4 (2022): *Experteninterview: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen*. Persönliches Gespräch. 07778 Dorndorf-Stednitz. 07.09.2022.
- YZ5; YZ6 (2022): *Experteninterview: Wertschöpfungskette für Schweinefleisch in Thüringen*. Persönliches Gespräch. 07343 Heberndorf. 11.11.2022.
- Zukunftsinstitut (2022): *Wie um die Megatrends gesellschaftlicher Wandel entsteht*. Hg. v. Zukunftsinstitut GmbH. Online verfügbar unter <https://www.zukunftsinstitut.de/artikel/megatrends-und-ihre-wirkung/>, zuletzt aktualisiert am 01.08.2022, zuletzt geprüft am 01.08.2022.

## V Anlagen

### Anlage 1: Leitfaden Experteninterview

#### **A Allgemeine Informationen zur Wertschöpfungskette für Schweinefleisch**

1. Was erwarten Sie vom Ergebnis der Arbeit?
2. Wie würden Sie den Begriff der Wertschöpfung definieren?
3. Aus welchen Prozessebenen besteht die Wertschöpfungskette für Schweinefleisch?
4. Was bedeutet der Begriff Regionalität für Sie?
5. Welche wirtschaftlichen Faktoren nehmen Einfluss auf die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten?
6. Welche politischen Faktoren nehmen Einfluss auf die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten?
7. Wie würden Sie den Begriff der Wertschätzung in Bezug auf die Schweinefleischproduktion definieren?

#### **B Entwicklungen des Fleischerhandwerks, der Direktvermarktung sowie des Verbraucherverhaltens**

8. Es ist ein enormer Rückgang an Hausschlachtungen zu verzeichnen. Wie würden Sie dies begründen?
9. Ist die regionale Schlachtung eine Voraussetzung für eine erfolgreiche Direktvermarktung?
10. Worin bestehen Perspektiven für Direktvermarkter in Thüringen?
11. Worin bestehen Herausforderungen für Direktvermarkter in Thüringen?
12. Lässt sich das noch existierende regionale Handwerk in Thüringen erhalten?
13. Worauf achten Sie beim Kauf von Wurst und Fleischwaren?
14. Wie kann die Thüringer Rostbratwurst in eine neue Zeit gebracht werden?
15. Worin sehen Sie Vorteile einer handwerklich- gegenüber einer industriell produzierten Bratwurst?
16. Worin sehen Sie Nachteile einer handwerklich- gegenüber einer industriell produzierten Bratwurst?

**C Weitere Entwicklungen in der Fleischwirtschaft und Abschluss**

17. Worin bestehen Chancen regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch?
18. Worin bestehen Risiken regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch?
19. Worin bestehen Stärken regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch?
20. Worin bestehen Schwächen regionaler Wertschöpfungsketten für Schweinefleisch?
21. Was sind für Sie die 3 wichtigsten Handlungsfelder für eine Veränderung in der Fleischwirtschaft?
22. Möchten Sie noch etwas Wichtiges hinzufügen?

Anlage 2: Interviewtranskriptionen

Transkript Experteninterview – Gesprächspartner YZ1

Transkript Experteninterview – Gesprächspartner YZ2

Transkript Experteninterview – Gesprächspartner YZ3

Transkript Experteninterview – Gesprächspartner YZ4

Transkript Experteninterview – Gesprächspartner YZ5 und YZ6

Die vollständigen Transkriptionen der durchgeführten Interviews befinden sich auf dem zugehörigen USB-Stick.

## **Eidesstattliche Erklärung**

Hiermit erkläre ich, Helen Thiele, an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst, in gleicher oder ähnlicher Fassung noch nicht in einem anderen Studiengang als Prüfungsleistung vorgelegt und keine anderen als die angegebenen Hilfsmittel und Quellen (einschließlich der angegebenen oder beschriebenen Software) benutzt habe.

Bernburg (Saale), 25.02.2023



Helen Thiele