



Links: Beim Verarbeiten des „Landschweins“ sitzt jeder Handgriff. **Oben:** Geschäftsführer Ralf Buchmann will die regionale Vermarktungsschiene ausbauen.
Fotos: Borlinghaus

Kampagne „Landschwein“

Buchmann baut regionale Vermarktung mit Schweinefleisch aus

Mit der Initiative „Landschwein“ baut die Firma Buchmann GmbH im oberschwäbischen Grünkraut-Gullen ihre regionale Vermarktung weiter aus. Schon seit 2004 ist der Fleisch- und Wurstwarenspezialist wichtiger Partner in dem von Plenum unterstützten Projekt Landzunge. Außerdem gibt es im Regio-Segment das PrimaRind sowie eine separate Biolandschiene.

Josef Ellgass hält eigene Weiderinder auf seinem Betrieb. Seine Hofwirtschaft in Eglöfs ist bekannt für leckeres Rinderfilet, Steak- oder Zwiebelrostbraten. Da er den Gästen auch Schweinespezialitäten anbieten will, wie Kräuterschnitzel oder Cordon Bleu, kommt für ihn die Initiative „Landschwein“ genau richtig. „Ich bin seit erster Stunde dabei“, zeigte sich Josef Ellgass bei der Vorstellung des Projekts begeistert. Ellgass bestellt normalerweise zwei Mal pro Woche – Donnerstag und Montag: Schweinehälse, Schweinelachse oder Schweinerücken für Schnitzel: „Wir verkaufen das Landschwein als Spezialität“, sagt Ellgass. Die Teile lässt er sich je nach Bedarf kommen, manchmal auch außerplanmäßig. „Ich kann nachts um zwei Uhr aufs Band sprechen, morgens um 9 Uhr ist das Material da“, lobt Ellgass den Lieferservice der Metzgerei Buchmann.

Große Vielfalt und jede Menge Handarbeit

Geschäftsführer Ralf Buchmann schafft mit 130 Mitarbeitern rund 20 Mio. Euro Umsatz. Zu den Kunden zählen Gastronomiebetriebe und Großküchen, wie die Kantinen der MTU, ZF oder der Oberschwabenklinken. Angeboten wird so ziemlich alles, was man sich an

Fleisch- und Wurstwaren vorstellen kann. Pro Woche werden rund 150 „Landschweine“ verarbeitet. Sie kommen von vier Landwirten. Buchmann sucht weitere Erzeuger.

Manuel Lauer, Ostrach, hält seine 600 Masttiere im Pic-Port-Stall mit einem Auslauf ins Freie. Laut Kriterien, so Lauer, müssen mindestens 60 Prozent des Futters selbst angebaut werden, verwendet werden darf nur genteisere Soja, der Platzbedarf pro Schwein liegt bei mindestens 1,2 Quadratmetern pro Tier. „Wir haben gebaut, unabhängig vom Abnehmer. Nach dem Stallbau gab es mehr Anfragen und wir haben uns bewusst für Buchmann entschieden“, erläutert Lauer. Sein Vorteil: Zum Schlachthof nach Mengen sind es für ihn nur wenige Kilometer. Schweinemäster Rolf Göller aus dem Deggenhauser Tal ist schon seit Jahren Buchmann-Lieferant. Göller baut selber Erbsen als Eiweißfutter für die Schweine an, er lässt Gras trocknen, was das Aroma des Futters verbessert und so Tiergesundheit und Fleischqualität zugute kommt. Die schlachtreifen Schweine transportiert auch er mit dem eigenen Lkw zum Schlachthof nach Mengen. Die Preisaufschläge für die Erzeuger werden individuell ausgehandelt. Je nach Anzahl der eingehaltenen Fütterungs- und Haltungskriterien und je nach Klassifizierung der Schweine liegt der Buchmann-Preis im Schnitt fünf bis 20 Cent pro kg SG über dem Notierungspreis.

Das „Landschwein“ passt auch Horst Schmidt vom Landgasthof Kreuz, Bad Waldsee und Kollege Klaus Winter vom Strandhaus in Lindau hervorragend ins Konzept. „Wir verarbeiten alles frisch. Bei uns gibt es null Prozent Convenienceanteil. Wir sind ‚Landzunge plus‘ zertifiziert und garantieren dem Gast, dass das gesamte Fleisch aus der Region



Würste im Aromapack.



Hühnerbrust fettfrei vorgebraten.



Schashlik-Spieße von Hand gesteckt.



Rollbraten mit Gemüsefüllung.



Rolf Göller



Manuel Lauer

kommt“, erklärt Winter. Der Barbecue-Profi, bundesweit als „Grillpapst“ bekannt, legt großen Wert auf gleichbleibende Qualität. Im Niedrigtemperaturverfahren (120 Grad und zwölf Stunden Garzeit) bereitet Winter auch vermeintlich minderwertige Teile, wie Schweineschulter „zu einem fantastischen Fleisch“ auf – wenn die Ausgangsqualität stimmt. Sein Credo: „Man muss so ein Produkt wie Fleisch wirklich lieben.“ (siehe auch Seite 3, Kommentar). bor