# Achterbahn der Gefühle

Autor(en): **Brupbacher Wild, Susy**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Heimatbuch Meilen**

Band (Jahr): **60 (2020)**

PDF erstellt am: **26.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-956277

**Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

**Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

**http://www.e-periodica.ch**

# Achterbahn der Gefühle

Susy Brupbacher Wild*

Reto Weber, Landwirt auf dem Hof der Stiftung Hohenegg und Fleischproduzent, ist einigermassen glimpflich durch den Lockdown gekommen.

Ich treffe Reto Weber an einem sonnigen Tag anfangs September auf seinem Hof. Wir trinken am grossen Holztisch vor der Scheune einen Kaffee. An diesem Tisch sind wir fünf Monate vorher zum letzten Mal gesessen, am Wochenende nach der Schulschliessung, einen Tag bevor der Bundesrat den Lockdown verkündete. Damals war die Verunsicherung gross gewesen: Was würde folgen? Welche weiteren Massnahmen würde der Bundesrat treffen? Wie würde unser privates und vor allem unser berufliches Leben weitergehen? Wir hatten uns beide Sorgen gemacht.
Als ich Reto Weber jetzt, fast ein halbes Jahr später, wieder treffe, ist die Stimmung eine andere: Staunend blickt er auf die unglaubliche Entwicklung in seinem beruflichen Umfeld zurück und kann es kaum glauben, welche Berg-und-Tal-Fahrt er hinter sich hat.

### Die Hintergründe

Reto Weber ist Pächter des Hofes der Stiftung Hohenegg. Er betreibt Viehwirtschaft mit 23 eigenen Mutterkühen und etwa 70 Rindermastplätzen. Für die Mast kauft er hauptsächlich in der Ostschweiz und in Graubünden Rinder zu, die er bis zur Schlachtreife grosszieht. Hauptabnehmer seiner Rinder sind Coop (Naturabeef) und die Grossmetzgerei Traitafina, die in erster Linie die Gastronomie und einige private Metzgereien wie Luminati in Meilen beliefert. Das Fleisch seiner Tiere trägt einige Labels (SwissPrimBeef der Vereinigung Mutterkuh Schweiz oder Naturabeef von Coop), die für tierfreundliche Hal-

Landwirt Reto Weber.

tung und Fütterung und damit für hochwertiges Fleisch bürgen.

Zusätzlich zu seiner Tätigkeit als Bauer arbeitet Reto Weber 50 Prozent für die Firma Vianco, wo er im Aussendienst für die Region Zürich/Schaffhausen zuständig ist. Vianco ist ein Unternehmen mit rund 60 Mitarbeitenden, das auf Viehhandel und Viehtransport vornehmlich in der Schweiz spezialisiert ist. Reto Weber ist in seiner Funktion ein Bindeglied zwischen den Bauern und den Metzgereien.

Im Gegensatz zur Milchwirtschaft ist bei der Fleischproduktion die Auswirkung des Wechselspiels zwischen Angebot und Nachfrage unmittelbar zu spüren. Während in der Ersteren die Absatzverträge über längere Zeit gelten, zählt beim Fleisch der Tagespreis – ob beim Viehhandel, bei der Schlachtung oder beim Verkauf an die Zwischenhändler. Es gibt in dieser Branche mehrere Abnehmer unterschiedlicher Grösse, nicht nur wenige grosse Player. Die Gastronomie spielt eine wichtige Rolle beim Absatz. Und es herrscht in der Regel kein Überangebot an Schweizer Fleisch. Der Markt spielt also. Die Listen mit den Preisen für das Schlachtvieh werden von der Proviande wöchentlich herausgegeben, wobei es sich um Richtpreise handelt. Die Preise sind also immer noch verhandelbar.

### Phase I: Der Schock und die fieberhafte Suche nach Lösungen

Vorboten einer Krise habe er im beruflichen Umfeld vorerst nicht gespürt, sagt Reto Weber – abgesehen von den persönlichen Vorsichtsmassnahmen, die der Bundesrat und das BAG empfahlen. Mit dem Lockdown am 16. März aber kam es innerhalb einer Woche zum totalen Zusammenbruch des Fleischabsatzes und damit der Schlachtzahlen und der Preise. Webers Hauptabnehmerin Traitafina schlachtet normalerweise 70 Tiere pro Woche. Während der sechs Wochen des Lockdowns wurde in dieser Metzgerei jedoch kein einziges Tier mehr geschlachtet.

Für die Bauern und Zwischenhändler ein Desaster. Was tun mit den Tieren im Stall, die eigentlich für die Schlachtung bereit waren? Die nicht einfach länger durchgefüttert werden konnten, weil sich das Fleisch zu mächtiger Tiere nicht mehr verkaufen lässt? Und die für die nächste Rindergeneration hätten Platz machen müssen? Eine existenzbedrohende Situation, der sich auch Reto Weber stellen musste. Fieberhaft suchte er mit Bauernkollegen und Vianco zusammen nach Lösungen, nach Schlachthöfen, die überhaupt noch Tiere annahmen. Im Raum Zürich gab es keinen Platz mehr, aber beim Zentralschlachthof Hinwil (ZSHAG) wurden sie fündig. Zwar war auch hier am Anfang der Preis im Keller und die Annahme von Schlachtvieh sehr begrenzt, aber immerhin wurde noch geschlachtet, den Bauern Hand geboten. Die ZSHAG beliefert sowohl Gastrounternehmen als auch Privatmetzgereien und Detailhandel.

Ein weiterer Lichtblick für Reto Weber war in dieser Zeit seine Mitgliedschaft bei der Vereinigung Mutterkuh Schweiz. Diese hatte bereits vor der Corona-Pandemie einen Fonds geäufnet, in den die Mitglieder pro geschlachtetes Tier einen bestimmten Geldbetrag einzahlten. Als nun die Mutterkuhhalter zu Beginn der Krise gezwungen waren, ihre Tiere als «normales» Schlachtvieh zu verkaufen, also weit unter dem Wert, der normalerweise durch das Label garantiert ist, kam dieser Fonds zum Tragen. Daraus wurde den Bauern ein Teil der Differenz zum Richtpreis eines Labeltiers vergütet. In den ersten Tagen und Wochen des Lockdowns war es also durchaus möglich, dass man ein Budget-Geschnetzeltes kaufte und Fleisch von einem Labeltier erhielt.
Und als dritte Hilfestellung kam der Bundesrat ins Spiel. Am 1. April stellte er sechs Millionen Franken zur Verfügung, um bei Einlagerungsaktionen das freiwillige Einfrieren von Fleisch mit Beiträgen zu unterstützen. Eine Massnahme, die ein wichtiges Zeichen war, dann aber von der Entwicklung fast überholt wurde.

### Phase II: Die Schweiz isst Schweizer Fleisch!

Nach vier Wochen drehte der Wind. Die Nachfrage nach Fleisch stieg und stieg, mal steiler, mal weniger steil, aber stetig bis Mitte August. Und die Preise zogen mit. Die ZSHAG beispielsweise vermochte den beinahe vollständigen Wegfall des Gastrobereichs bereits nach wenigen Wochen dank der steigenden Nachfrage bei den privaten Metzgereien und im Detailhandel annähernd zu kompensieren. Die

Metzgerei Angst, bei der die Belieferung von Ausflugszielen in den Bündner Bergen ein Schwerpunkt ist, musste ihre Lieferfahrten verdreifachen, weil die Nachfrage so gross war.

Der Pro-Kopf-Konsum von Fleisch blieb in dieser Zeit zwar annähernd gleich wie letztes Jahr, aber es wurde vermehrt Schweizer Fleisch eingekauft. Gründe dafür gab es einige, und es ist noch nicht klar, welche ausschlaggebend waren. Erstens waren die Grenzen lange geschlossen, Einkaufstourismus war nicht mehr möglich. Metzgereien in Grenznähe hatten enormen Zulauf. Zweitens hegte die Kundschaft nach den Corona-Ausbrüchen in deutschen Grossschlachthöfen sicher temporär ein gewisses Misstrauen gegenüber Fleisch aus Deutschland.

Drittens machten Schweizerinnen und Schweizer Ferien in der Schweiz. Da sich der Trend zu Schweizer Fleisch bei Konsumentinnen und Konsumenten aus dem Inland schon länger abzeichnet, dürfte er auch während der diesjährigen Ferienzeit stark ins Gewicht gefallen sein. Und ein weiterer Grund dürfte sich auf den Hüften mancher Homeoffice-Arbeitenden zeigen: Viele kamen auf den Geschmack des Selberkochens und achteten dabei stärker auf die Qualität der verwendeten Produkte.

**Und nun?**

Beim Redaktionsschluss für diese Heimatbuch-Ausgabe herrscht auf dem gesamten Fleischmarkt ein Unterangebot an Schweizer Fleisch. Deshalb bezahlen die Händler auch Preise, die über dem Richtpreis liegen. Reto Weber ist zuversichtlich, dass sich das gute Marktumfeld noch ein wenig halten wird. Mit den üblichen saisonalen Schwankungen kann er gut umgehen. Während er in den ersten Wochen nach dem Lockdown bei seiner Arbeit für die Vianco grösstenteils auf Kundenbesuche verzichten musste und den Handel übers Telefon abwickelte, ist er nun wieder unterwegs, begutachtet Tiere, handelt, organisiert – fast wie früher.

Aber die Achterbahnfahrt im Lockdown steckt ihm noch in den Knochen. Die ersten beiden Wochen seien düster gewesen, sagt er, Sorgen hätten ihn geplagt. Dass sich das Blatt dann so schnell gewendet hat, darüber kann Reto Weber nur staunen.

---

* Susy Brupbacher Wild ist Historikerin und Vorstandsmitglied der Heimatbuchvereinigung.