

US-Rancher und Schlachthofrebellen

Mike Callicrate war Rodeo-Reiter und ist heute Pionier für lokale Lebensmittelkreisläufe

Bullen reitet er nicht mehr, aber den Stier bei den Hörnern zu packen, ist noch immer sein Motto. Mike Callicrates Karriere als Rancher begann nach seiner Hochzeit, als er den Betrieb der Eltern seiner Frau in einem kleinen Ort im Nordosten des US-Bundesstaates Kansas übernahm. Bis zum Beginn der Konsolidierungswelle in den 80er Jahren konnte Callicrate Schweine und Rinder an einen von rund 20 unabhängigen Fleischgroßhändlern verkaufen. Zehn Jahre später gab es nur noch wenige Großkonzerne und für Rancher hatte das massive Folgen: Gingen in den 70er Jahren noch 70 Prozent der Reingewinne von Fleisch an die Produzenten, waren es plötzlich nur noch 30 Prozent. 2004 zog Callicrate gemeinsam mit anderen Ranchern vor Gericht und verklagte den Fleischgiganten Tyson wegen Preisabsprachen und Monopolbildung. Den Ranchern wurde eine Kompensationszahlung zugesprochen, aber ansonsten änderte sich nur eines: Die Konzerne weigerten sich, Tiere der am Prozess beteiligten Rancher zu schlachten.

Anderer Stier, neue Chancen

Die Ranch aufzugeben, war für Callicrate nie eine Option. Stattdessen beschloss er, nicht nur die Schlachtung und Verarbeitung selbst zu organisieren, sondern auch ein lokales Vertriebsnetz aufzubauen. Er begann mit neu entwickelten mobilen Schlachteinheiten zu arbeiten. Das Schlachttier wird auf dem Hof betäubt, ausgeblutet und per Seilzug in einen umgebauten, kühlbaren Lkw-Auflieger gehievt. Dort übernimmt ein Metzger die Zerlegung zu Rinder- und Schweinhälften, die

danach in den im hinteren Teil der Einheit befindlichen Kühlraum gebracht werden.

Der Westen von Kansas ist dünn besiedelt; die Mehrzahl potentieller Kunden lebt in Städten und will in der Regel keine Hälften kaufen, sondern Steaks, Schinken und Wurst. Callicrate stammt aus dem drei Autostunden westlich gelegenen Colorado Springs, einer Stadt mit knapp 700.000 Einwohnern – dort baute er Verarbeitung und Vertrieb in einer großen Produktions- und Lagerhalle am Stadtrand auf. „Was immer du machst, Land und Gebäude müssen dir gehören, sonst können aggressive Grundherren dein Geschäft jederzeit ruinieren“, sagt Callicrate. Dreimal wöchentlich kommt eine Lieferung von der Ranch aus Kansas; die Hälfte des Fleisches ist für Callicrates Firma Ranch Foods Direct bestimmt, die andere Hälfte stammt von Tieren, die für andere Landwirte geschlachtet wurden. Es wird nach deren Vorgaben für die Direktvermarktung zerlegt, verpackt und etikettiert.

Ranch-Foods-Direct-Produkte werden an Restaurants und Online-Kunden geliefert. An den Verarbeitungsbetrieb angeschlossen ist aber auch eine kleine Verkaufsstätte, und in einem anderen, sehr verkehrsgünstig gelegenen Stadtteil hat Callicrate einen Laden eröffnet.

Alles, was Kunden brauchen

Fleisch und Fleischgerichte stehen im Zentrum. Ein Metzger bedient und berät die Kunden, in der Küche dahinter bereitet ein Koch warme und kalte Gerichte zum Mitnehmen zu. Wer möchte, bekommt eine Tasse heiße Knochenbrühe aus der Warmhalteurne.



Mike Callicrate in seinem Laden in Colorado Springs

Fotos: M.Kunz

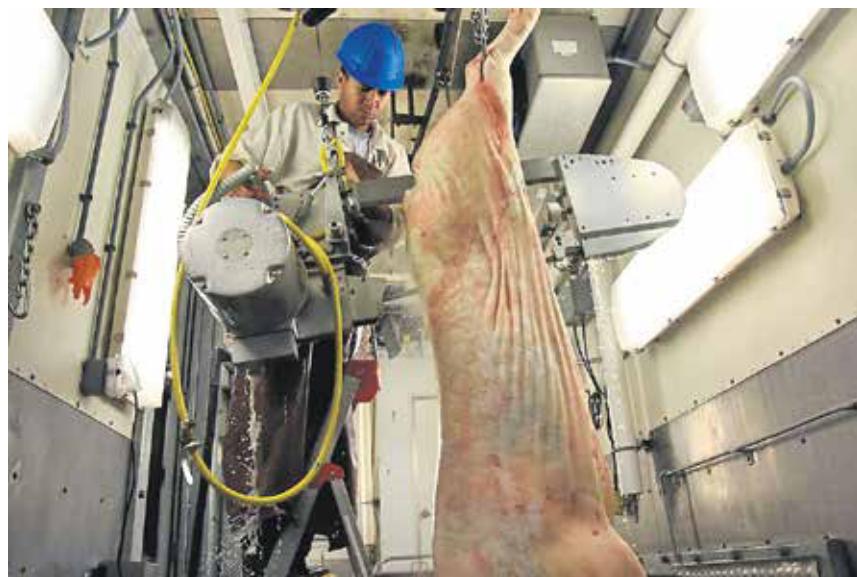
Verarbeitet wird „von der Schnauze bis zum Schwanz“. In den Gefrierschränken finden Kunden alles – von Beuteln mit Markknochen bis zu Pansen für Hundefutter. Ein kleiner Kosmetikherrsteller verwendet Talg für die Herstellung von Seife und Cremes, die es natürlich auch im Laden zu kaufen gibt. Das Kühlregal ist gut bestückt, nicht nur mit Sandwiches, Wurst und Bacon, sondern es gibt auch Milch, Milchprodukte, Käse sowie Beutel mit frischem Sauerkraut und Kimchi. Eine Kooperative im Süden von Colorado liefert frisches Obst und Gemüse von lokalen Anbauern. Sauerteigbrot, Biomehl und Haferflocken kommen von einer kleinen, lokalen Bäckerei. „Jeder kann mit Produkten zu uns kommen. Wenn sie mit guten lokalen Zutaten hergestellt sind, bekommen sie Platz im Regal. Und wenn sie laufen, bleiben sie im Angebot. Es geht darum, Leuten eine Chance zu geben, und inzwischen haben mehrere einen florierenden kleinen Nahrungsmittelbetrieb.“ Bester Beweis dafür ist der „Food Truck“, ein zur Küche umgebautes Wohnmobil auf dem Parkplatz neben dem Laden. Eine frühere Angestellte kocht und verkauft dort über die Mittagszeit warmes Essen. Der Tagesumsatz liegt bei 1.500 US-Dollar (1.400 Euro), im Ranch Foods Directs Laden selbst werden pro Woche Waren im Wert von 100.000 US-Dollar (93.000 Euro) verkauft.

Gemeinsam mit einem örtlichen Brenner hat Callicrate aktuell 5,7 Millionen US-Dollar in einen „Markt für Alle“ investiert. Die Eröffnung ist für Januar geplant. Neben der Verkostung von Destillaten und Fleischprodukten sind ein Café, eine Bäckerei, ein Holzofen für Pizza, Sitzgelegenheiten im Freien,

Platz für einen Wochenmarkt, Food Trucks undreichlich Parkmöglichkeiten geplant.

Verlieren Tyson & Co. an Macht?

„Rancher haben kein Geld mehr verdient, seit die Fleischkonzerne den Markt unter sich aufgeteilt haben“, sagt Callicrate. Für ihn liegt die Lösung in einem lokalen Lebensmittelkreislauf, der Landwirten Marktzugang ermöglicht und Konsumenten die Chance gibt, frische, hochwertige Lebensmittel zu erschwinglichen Preisen zu kaufen. Fleisch von Weidetieren ist nicht nur besonders nährstoffreich, für Callicrate ist gut gemanagte Beweidung gerade im Zeichen der Klimakrise von zentraler Bedeutung. Finanziell profitiert haben bislang die Fleischkonzerne und die großen Supermärkte, sagt Callicrate. Und ohne das zu Hamburgern verarbeitete „Abfallfleisch“ von den vier großen Verarbeitern Tyson, Cargill, National Beef und JBS, die 85 Prozent des Marktes kontrollieren, wären Fast-Food-Ketten wie McDonalds nie so mächtig geworden. Doch die Allianz bröckelt. „Verarbeiter und Handel arbeiten nicht mehr Hand in Hand.“ Die „großen Vier“ können sich nur noch gegenseitig Konkurrenz machen und der Supermarktgigant Walmart geht eigene Wege: Der Konzern betreibt inzwischen zwei große, firmeneigene Verarbeitungsbetriebe in Alabama und Kansas; in Nebraska wird derzeit ein riesiger Schlachthof mit angeschlossener Verarbeitung gebaut. Bessere Preise können die Rancher so allerdings nicht erwarten.



Innen im Schlachtmobil MSU: Ein Metzger zerlegt direkt auf der Ranch

Marianne Landzettel,
freie Journalistin