





BLW/SVT-Workshop "Vermarktung" 13.11.2019

Förderung der Bündner Strahlenziegen über die Vermarktung von Herbstgitzifleisch

Philippe Ammann, ProSpecieRara

Projektziele



- quantitative F\u00f6rderung des Tierbestandes durch Absatzf\u00f6rderung von Herbstgitzi-Fleisch
- qualitative Förderung des Tierbestandes durch späteren Selektionszeitpunkt und damit einhergehender, erhöhter Selektionsauswahl



Grundsätzlicher Ablauf



1 Ziegenhalter finden im Raum Graubünden, die Bündner Strahlenziegen züchten und Interesse haben, Schlachttiere im Herbst zu liefern.



2. Metzgereien finden im Raum Graubünden, die schlachten können und bereit sind, das Fleisch je nach Bestellung zu konfektionieren, zu verschicken und abzurechnen.



3. Private und professionelle Kunden finden, die frühzeitig halbe Tiere bestellen.



4. Angebot und Nachfrage abgleichen, Schlachtungen planen und administrativ begleiten



 Ziegenhalter finden im Raum Graubünden, die Bündner Strahlenziegen züchten und Interesse haben, Schlachttiere im Herbst zu liefern.



Kalkulation Bündner Strahlenziegen Herbst-Gitzi

Schlachtgewicht

Produzentenpreis ganzes Tier

zu leicht	Mittel	Schwer Prod.preis	
Prod.preis	Prod.preis		
8.00 Fr.	12.00 12.00 Fr. Fr.	14.50 14.50 Fr. Fr.	
 0.0011.		11.	
< 9.9 kg	10.0 kg 11.9 kg	12.0 kg 17.0 kg	
79.20	120.00 142.80	174.00 246.50	

Das Festlegen der zeitlichen Abläufe und die Definition der Preise erfolgte zusammen mit den Ziegenhaltern.

2. Metzgereien finden im Raum Graubünden, die schlachten können und bereit sind, das Fleisch je nach Bestellung zu konfektionieren, zu verschicken und abzurechnen.



Herausforderungen:

- Pro Region (Prättigau, Bündner Oberland, Engadin,...) einen Schlachtort finden (für kurze Transportwege)
- Auslastungen der Metzgereien infolge Wildsaison
- Einhaltung der Vorgaben an die Versandqualität (Isolation, Kühlelement, Qualität der Vakuumverpackungen,...)
- Nicht wenige Metzger scheuen administrative Arbeiten (Rechnungsstellung gegenüber Kunden und Projekt)



${\bf 2.}^{\rm Metzgereien\ finden\ im\ Raum\ Graub \ddot{u}nden,}$



Am Beispiel eines Herbstgitzi von 15 Kg Schlachtgewicht für Private						
		Gewicht	Preis/Gewicht	Total		
Ziegenzüchter	Auszahlung der Ziegenzüchter	15.00 kg	-14.50 Fr.	-217.50 Fr.		Von Metzger an Züchter ausbezahlt
Tierarzt	Kosten für Tierarzt (Fleischschau)			-4.60 Fr.		Von Metzger an Tierarzt ausbezahlt
	Schlachtkosten			-27.00 Fr.		geht an Metzger
Metzgerei	Kosten für Zerlegung			-35.00 Fr.	86	geht an Metzger
	Vakuumierung Privatkonfektion			-24.00 Fr.		geht an Metzger
	Verpackung und Porto			-24.00 Fr.		Von Metzger bezahlt
Kunden	Einahmen durch Verkauf (Fleisch)	10.50 kg	32.00 Fr.	336.00 Fr.		Von Metzger an Kunden verrechnet
	Einnahmen durch Verkauf (Porto)			24.00 Fr.		Von Metzger an Kunden verrechnet
Projekt	Marge für das Projekt			27.90 Fr.		Von Metzer ans Projekt ausbezahlt





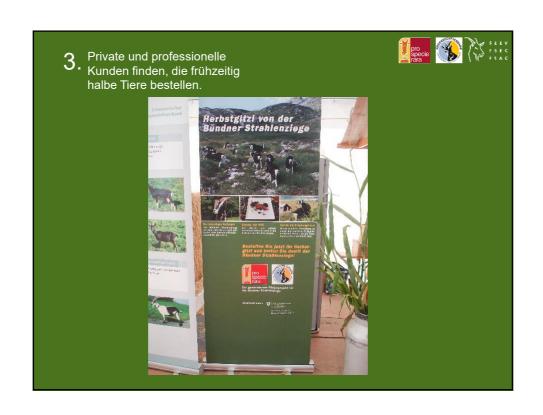


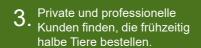
3. Private und professionelle Kunden finden, die frühzeitig halbe Tiere bestellen.

















* Versandkosten (inkl. Verpackung): bis 10 kg: Fr. 31.-, 10-20 kg: Fr. 34.Die Lieferung erfolgt per Nachtexpress bis 9 Uhr am gewünschten Lieferdatum

Herbstgitzi-Hälfte mit Bein



Herbstgitzi-Hälfte, grob zerteilt



3. Private und professionelle Kunden finden, die frühzeitig

halbe Tiere bestellen.





Herausforderungen:

- Sonderwünsche
- Planung der Versände an Private ist z.T. heikel (Pakete dürfen nicht länger ungekühlt liegen bleiben)
- Z.T. falsche Vorstellungen (Voressen mit Knochen ist Fleisch mit Knochen...)

3. Private und professionelle Kunden finden, die frühzeitig halbe Tiere bestellen.



Motivierend:

- Privatkunden sprechen positiv auf Förderprojekt an
- Viele begeisterte Rückmeldungen von Kunden

4. Angebot und Nachfrage abgleichen, Schlachtungen planen und administrativ begleiten





Frühjahr:

- Ausschreiben Bestellaktion
- Anschreiben Kundenstamm
- Allenfalls Öffentlichkeitsarbeit, Werbung an Messen etc.
- Aufbieten Gitzis (Produzenten müssen Tierzahlen melden)

Sommer:

- Sammlung Bestellungen
- Bestellbestätigungen an Kunden
- Koordination mit Metzgereien/Produzenten
- Schlacht- und Liefertermine kommunizieren (an Kunden und an Produzenten)

Herbst:

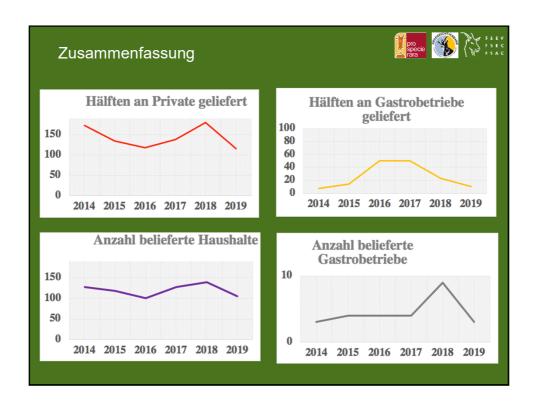
- Einteilung Tiere / Schlachtstellen
- Einteilung Kundschaft auf Metzgereien und auf Liefertermine
- Nachfragen Produzenten (Liefermengen, Gewichte ausreichend?)
- Nachfragen Metzgereien (Tiere in Menge und Qualität ausreichend, allenfalls mehr Tiere aufbieten?
- Rückmeldungen/Reklamationen Kundschaft, allenfalls reagieren

4. Angebot und Nachfrage abgleichen, Schlachtungen planen und administrativ begleiten



Herausforderungen:

- Im Herbst sind nicht mehr alle ursprünglich gemeldeten Tiere verfügbar (Abgänge / Tiere andersweitig verkauft)
- Genügend Reservetiere einplanen
- Angelieferte Tiere sind zu leicht oder zu schwer



Fazit



Ziegenhalter schätzen das Projekt.

Sie ins die administrativen Abläufe zu integrieren, ist eine grosse Herausforderung. Sie möchten liefern, sich jedoch nicht übermässig engagieren.



Fazit



Metzgereien zu finden, die engagiert mitmachen, ist eine Herausforderung.

Keine der Metzgereien integrierte Herbstgitzifleisch der Bündner Strahlenziegen ins eigene Sortiment.

Rassespezifisch einzukaufen und die Auflage, dass es Zuchtbuchtiere sein müssen, wirkt abschreckend (reduziert Flexibilität beim Schlachttiereinkauf).

Fazit



Gastronomie tut sich sehr schwer mit Vorbestellungen.

Herbstgitzi konkurrenziert mit Wildfleisch.

Grosse Fluktuationen der Küchenchefs untergraben langfristige Partnerschaften.

Fazit









Fazit



Privatkunden erkennen den Mehrwert und schätzen es, Fleisch von gefährdeten Rassen beziehen zu können.

Es gab keine generellen, negativen Rückmeldungen zum Preis. -> Wenn Kritik am Preis, dann in Zusammenhang mit Versandpannen oder bei hohem Knochenanteil.

40 % der Privatkunden bestellen regelmässig. Z.T. bereits vor Bestellstart im Frühling.



Danke für die Aufmerksamkeit