INTERVIEW

„KAT schützt deutsche Legehennenhalter.“

Warum erzielen KAT-Eier bis zu 3 Cent mehr? Der Landwirt und Vorsitzende Christoph Hönig erklärt im Interview die Preisschere und warum Deutschland beim Tierschutz Weltmeister ist.

Herr Hönig, Sie sind Vorsitzender des Vereins für kontrollierte alternative Tierhaltungsformen (KAT). Erklären Sie kurz, was KAT-Eier eigentlich von „anderen“ Eiern unterscheidet!
Hönig: Dafür muss ich etwas ausholen. Mitte der 90er kam die alternative Legehennenhaltung auf, und ich baute als Junglandwirt meinen ersten Freilandstall. Ich wurde aber ständig preislich unterboten. Über Packstellen-Drehscheiben liefen Käfigeier zweimal über Firmen in Frankreich und Belgien und kamen als Freilandeier zurück. Dagegen war ich chancenlos. Daraufhin hat sich die gesamte Wertschöpfungskette rund ums Ei zusammengetan und den Verein KAT gegründet.

Es ist also ein Kontrollsystem gegen das Umdeklarieren?
Hönig: Das war der Ursprung. Deshalb erfassen wir heute lückenlos vom Schlupf über die Aufzucht und das Futter bis zum Legebetrieb und der Packstelle alles. Ich muss wöchentlich melden, wie viele Eier gelegt und verkauft wurden und wohin. Wer bei guten Eierpreisen plötzlich 1.000 Hühner mehr in seinen 15.000er-Stall einstallt, fällt sofort auf. Heute ist KAT aber viel mehr: Wir haben über die Jahre Standards gesetzt, die weit über dem Gesetz liegen – niedrigere Besatzdichten, durchgängige Einführung von Wintergärten in der Freiland- und Biohaltung, kein Schnabelstutzen mehr und vor allem das Ende des Kükentötens (OKT).

Die Eierpreise driften auseinander. Zeitweise waren KAT-Eier über 3 Cent pro Stück teurer. Wie kommt es zu dieser Preisschere?
Hönig: Ein gewisser Kostenunterschied ist normal und resultiert vor allem aus

Foto: KAT

△ Christoph Hönig ist seit 2024 Vorsitzender des KAT-Vorstands.

dem Verzicht auf das Kükentöten sowie der geringeren Besatzdichte. In den vergangenen zwei Jahren waren Eier in ganz Europa jedoch so knapp, dass Non-KAT-Ware fast genauso viel kostete. Da haben sich etliche Hühnerhalter die Kosten für das Ohne-Kükentöten (OKT) gespart, sodass diese Eier nun knapp sind. Normalerweise liegt der Preisabstand bei 1,8 bis 2 Cent je Ei aus Bodenhaltung – und genau dort werden wir uns auch wieder einpendeln. Unsere Hühner leben heute bis zu zwei Jahre. Habe ich mich einmal für eine Herde mit Kükentöten (MKT) entschieden, kann ich erst wieder mit der Einstallung der nächsten Herde auf KAT-Ware umstellen.

„Wer in den deutschen Handel liefern will, muss nach unseren KAT-Standards arbeiten.“

Wir erleben, dass der Verbraucher wieder stärker auf den Preis achtet. Das ist aktuell beim Schweinefleisch ein großes Thema und stellt Tierwohl-Bemühungen infrage. Wie ist das bei Eiern?
Hönig: Diese Gefahr sehe ich beim Ei nicht. Wir arbeiten beim KAT seit 30 Jahren konsequent mit dem Tierschutz und dem Handel an der Verbesserung der Haltung der Legehennen. Das ist auch bei den Endkunden etabliert. Der Anteil von gekauften Eiern aus Bio- und Freilandhaltung im LEH liegt bei über 40 %. Das haben wir uns mit unserer Transparenz und der Kennzeichnung auf jedem Ei hart erarbeitet. Nehmen wir z. B. das Ende des Kükentötens, das der Branche Millionen gekostet hat. Zur Wahrheit gehört jedoch auch: Mit zwei Cent Aufpreis je Ei kann der Erzeuger die Haltung für das Huhn extrem verbessern. Und diese Kosten kann ich zu 100 % übers Ei weitergeben – beim Schwein muss ich ein Drittel auf dem Weltmarkt absetzen, der sich für deutsche Haltungsstufen nicht interessiert.

Wie wird sich der Markt insgesamt weiterentwickeln?
Hönig: Das steht und fällt mit dem Konsum. Wir haben in zwei Jahren 15 Eier im Pro-Kopf-Verbrauch dazugewonnen – solch einen Sprung gab es noch nie. Das Cholesterin-Thema ist weg, Protein liegt im Trend, und wir haben unsere Baustellen gelöst: Küken-

töten, Schnabelstutzen, Käfig. Wenn wir bis 2030 noch einmal 15 Eier dazugewinnen, was nicht ganz unrealistisch ist, brauchen wir noch mal rund 5 Mio. neue Legehennen im KAT-System. Passiert das nicht, werden sich die Preise wieder normalisieren.

In Deutschland boomt die Geflügelbranche. Locken die hohen Preise nicht zu viele Betriebe an, sodass der Markt bald kippt?
Hönig: Der Preis hat sich in den letzten Wochen schon deutlich angepasst. Wir haben zwar viele Anfragen von Schweine- und Rinderhaltern, aber von zehn Anfragen wird am Ende vielleicht ein Stall gebaut. Es braucht schließlich eine Genehmigung, und dieser Prozess dauert in der Regel zwei bis drei Jahre von der ersten Idee bis zum ersten Ei. Die Eierbranche kennt ihre Zyklen: Auf hohe Preise folgen niedrige. Ich rechne daher eher mit einer Normalisierung des Marktes als mit einem Kippen.

Die Niederlande stocken seit Jahren Bestände ab – auch bei Geflügel. Ist das eine Chance für hiesige Betriebe?
Hönig: Das müssen wir abwarten. Soweit ich weiß, sind die Programme abgeschlossen, und es werden keine weiteren Hennenplätze mehr abgebaut. Ich finde jedoch ohnehin: Lebensmittel sollten dort erzeugt werden, wo sie verbraucht werden. Die Niederlande hatten bei Eiern einen Selbstversorgungsgrad von 217 %, Polen liegt bei 250 %. Zugespitzt heißt das: Die Belastung durch schlechte Luft und der Kot bleiben im Land, die Eier gehen in die ganze Welt. Das ist für mich kein System, das auf Dauer trägt.

Wie hoch ist der Marktanteil der KAT-Eier in Deutschland, und wie viele Betriebe stehen dahinter?
Hönig: Wir haben europaweit 72,5 Mio. Hühner registriert. Alle Hennenhalter, die im größeren Stil produzieren, sind dabei. Beim Frischei im deutschen LEH sind wir bei fast 90 % KAT-Ware. Luft nach oben haben wir bei verarbeiteten Produkten: 40 % der Eier stecken in Industriewaren. Die Handelsketten schreiben KAT-Eier bei ihren Eigenmarken für Nudeln oder Waffeln oft vor. Aber bei den großen internationalen Herstellern kommen wir kaum durch. Ein Konzern, der sein Gebäck in Südfrankreich für ganz Europa produziert, packt das Ei rein, das er für richtig hält, und das ist dann fast immer ein Käfigei. Auch in der Gastronomie ist unser Anteil noch zu klein.

Aldi, Edeka, Rewe und die Schwarz-Gruppe sitzen bei Ihnen mit im Vorstand – bestimmt am Ende der Lebensmittelhandel, wo es langgeht? ▶

SCHNELL GELESEN

KAT-Eier stehen für lückenlose Kontrolle und höhere Tierwohlstandards entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Der Preisabstand zu Non-KAT-Eiern ist derzeit hoch, wird sich aber auf rund 2 Cent pro Ei normalisieren, meint der Vorsitzende Christoph Hönig.

Den LEH sieht Hönig als wichtigen Partner in der Kette, der den Standort Deutschland stützt.

Bei der Gastronomie und in der Verarbeitung ist der Wettbewerb härter. Billige Importe aus Osteuropa sorgen hier für einen Preiskampf.

Hönig hält seine eigenen Hühner im Freiland. Er betreibt gleichzeitig eine Packstelle, die von weiteren Höfen beliefert wird.

Foto: Sauer

Foto: Sauer

△ Das ist der „Gläserne Stall“ von Christoph Hönig. Dort können Besuchergruppen sich einen Eindruck von der Haltung seiner Legehennen machen.

Hönig: Nein, ganz und gar nicht. Der Vorstand hat 16 Mitglieder: einen Vertreter für die Brütereien, einen für den Tierschutz, einen für die Tiernahrung sowie einen für die Eiproduktenindustrie, drei Vertreter von Packstellen aus dem EU-Ausland und fünf deutsche Packstellenvertreter – und eben vier Vertreter aus dem Handel.

Der Kunde ist König – setzen am Ende doch die Handelsketten die Standards? Und wo bleiben die Landwirte?
Hönig: Die Landwirte sind gut über die Packstellen vertreten. Und die langfristige Zusammenarbeit zeigt, dass es funktioniert. Natürlich bringt der Handel neue Themen ein, aber was davon wirklich machbar ist, prüfen unsere Fachgruppen, die dann Empfehlungen an den Vorstand geben. Wir haben beim KAT in den vergangenen zehn Jahren so viel in der Legehennenhaltung umgesetzt, dass alle in der Wertschöpfungskette Ei erst mal etwas Zeit zum Durchatmen brauchen. Aber das akzeptiert der Handel auch.

Ein KAT-Betrieb ist komplett gläsern, und ohne das Siegel kommt man auch kaum in den Handel. Ist das für den einzelnen Halter nicht auch eine Art Zwang?
Hönig: Gläsern sind wir tatsächlich – KAT kennt meine Futterlieferungen, meine Tierzahlen, wann ich ein- und ausstalle. Das gebe ich freiwillig preis, und ja, das muss man wollen. Aber genau das schafft Vertrauen und, wichtiger noch, gleiche Marktbedingungen. Ich scheue den Wettbewerb nicht – nur wenn er unfair ist, bin ich chancenlos. Deshalb sage ich: Wer sich nicht am KAT-System beteiligt, schadet sich und der deutschen Legehennenhaltung.

Haben Sie Sorge, dass Importe aus Osteuropa den deutschen Markt unter Druck setzen?
Hönig: Deutschland hat nur 73 % Selbstversorgungsgrad und braucht Importe. Die polnischen Betriebe bauen zwar neue Ställe, aber vor allem für den Weltmarkt. Wer in den deutschen Handel liefern will – egal ob aus den Niederlanden, Frankreich oder Polen – muss unsere Standards erfüllen. Kritischer ist die Industrieware: Da landen auch Käfigeier als Vollei in Deutschland. Der erste Schritt wäre ein europaweites Käfigverbot, denn noch immer leben fast 45 % der Legehennen in Europa in Käfigen – ebenso braucht es eine eindeutige Kennzeichnung für alle Eiprodukte. Nur wenn auf der Waffel groß draufsteht „Mit Eiern aus Käfighaltung“, kann sich ein Verbraucher bewusst gegen ein Produkt entscheiden.

Können Sie im Ausland wirklich so streng kontrollieren wie in Deutschland – oder ist das eher ein Papierversprechen?
Hönig: Absolut! Ein Beispiel, wie es früher lief: Wir haben vor vielen Jahren Rollspuren auf angeblichen Freilandeiern aus Frankreich gefunden und gemeinsam mit unserem Veterinäramt nachgehakt. Auf die Antwort haben wir ein Dreivierteljahr gewartet – und dann warf uns die französische Behörde ungerechtfertigte Verdächtigung vor. Das hilft nicht weiter. Heute kontrollieren unabhängige Prüfinstitute und im Verifizierungsaudit unsere eigenen zehn Kontrolleure vor Ort im In- und Ausland. Man hört oft: „Die KAT kontrolliert extra.“ Dabei ist genau das der Schlüssel: Wir schützen alle deutschen Legehennenhalter, weil alle nach den gleichen Regeln produzieren müssen. Viele Erzeuger von landwirtschaftlichen Produkten wie Erdbeeren oder Äpfeln wären sehr froh, wenn sie so ein System hätten.

„Mit 2 Cent mehr je Ei kann der Erzeuger das Leben für das Huhn enorm verbessern.“

Das klingt nach viel Aufwand und Kosten für den einzelnen Betrieb. Wie finanziert sich KAT?
Hönig: Das läuft über die Packstellen. Für jedes verkaufte Ei zahlt die Packstelle einen kleinen Beitrag. Für unsere Packstelle kommen wir so aber auch auf rund 8.000 bis 10.000 € pro Jahr. Der einzelne Legehennenhalter trägt nur seine Auditkosten, die jährlich bei etwa 600 bis 800 € liegen.

Ihr Kontakt zur Redaktion:
andreas.beckhove@topagrar.com

KAT in Zahlen

- 2.050 Legebetriebe mit ca. 72,5 Mio. Hennenplätzen
- 520 Pack- und Verkaufsstellen
- 500 Aufzuchtbetriebe (Junghennen/Junghähne)
- 170 Eiproduktewerke/ Nahrungsmittelindustrie
- 160 Futtermittelwerke
- 29 Brütereien
- 19 Färbebetriebe
- zu 75 % sitzen die Betriebe in Deutschland
- ca. 90 % der deutschen Frischeier im LEH sind KAT-Ware