



Hochschule Neubrandenburg
University of Applied Sciences

Fachbereich Agrarwirtschaft und Lebensmittelwissenschaften
Fachgebiet: Landwirtschaftliche Marktlehre und Agrarmarketing
Prof. Dr. agr. Michael Harth

MASTERTHESIS

Zum Ersten, zum Zweiten, zum Dritten

Verkauft!

Viehauktionen damals, heute und unter gesellschaftlichen Aspekten

URN:

2023 – 0218 - 04

von

Franziska Thiedig

Neubrandenburg, den 15.06.2023

Prüfer: Herr Prof. Dr. agr. Michael Harth

Zweitprüfer: Herr Prof. Dr. Theodor Fock

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	VII
Tabellenverzeichnis	X
Abkürzungsverzeichnis	XII
Vorwort.....	XIV
Abstract.....	XV
Danksagung	XVII
1. Exposé	1
1.1 Problemstellung	2
1.2 Zielsetzung.....	3
2.1.1 Begriffserklärungen der Auktionstheorie.....	5
1.3 Vorgehensweise	6
1.4 Verwendete Literatur	8
2. Die Auktionstheorie.....	9
2.1 Definitionen	9
2.2 Fachbegriffe der Thesis	20
2.2.1 Auktion / Versteigerung.....	20
2.2.2 Auktionsformen.....	28
2.2.3 Internetauktion	31
2.3 Sonderfall: Zwangsversteigerung	32
2.3.1 Durch das Veterinäramt / den Zoll veranschlagte Tier/ Viehauktionen.....	34
2.3 Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement	39
2.4 Zusammenfassung	41
3. Entwicklung der Viehauktionen	42
3.1 Der Viehhandel im Allgemeinen	42
3.2 Viehauktionen im 21. Jahrhundert.....	45
3.2.1 Veränderung der Viehauktionen unmittelbar vor, während und nach der Corona-Pandemie	46

3.2.2 Ablauf einer von der RinderAllianz durchgeführten Bullen- online- Viehauktion	52
3.2.3 Aufwand vs. Nutzen von Viehauktionen	55
3.2.4 Unterschiede der Auktionen in den jeweiligen Bundesländern bzw. der unterschiedlichen Tierarten	56
3.4 Viehauktion vs. Tiermarkt	62
3.5 Zusammenfassung	63
4. Viehauktionen der unterschiedlichen Tierarten.....	65
4.1 Rechtliche Rahmenbedingungen	65
4.1.1 Tierschutzmotive (anthropozentrischer Tierschutz, ethischer Tierschutz, religiöser Tierschutz).....	66
4.2 Tierart Schwein.....	67
4.3 Tierarten Schaf und Ziege.....	70
4.4 Kleintiere	71
4.5 Zusammenfassung	72
5. Schwerpunkt: Viehauktionen Rind.....	75
5.1 Ablauf Rindviehauktionen.....	82
5.1.1 Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen.....	88
5.2 Viehauktionen bei Milchrindern.....	88
5.2.1 Kühe und Bullen.....	97
5.2.2 Färsen	105
5.2.3 Kälber und Jungrinder	106
5.3 Viehauktionen bei Fleischrindern	108
5.3.1 Kühe	109
5.3.2 Bullen	109
5.3.3 Färsen	110
5.3.4 Absetzer.....	112
5.4 Viehauktionen in der Mutterkuhhaltung.....	114

5.5 Zusammenfassung	116
6. Viehauktionen aus Sicht der Nachhaltigkeit, der Ökologie, der Gesellschaft und des Züchterfolges	117
6.1 Nachhaltigkeitsaspekt	117
6.2 Ökologischer Aspekt.....	119
6.3 Stellenwert bzw. Gesichtspunkt von Viehauktionen innerhalb der heutigen Gesellschaft.....	120
6.3.1 Historischer Kontext der Entwicklung des Tierschutzes	126
6.3.2 Tier- Tortur oder Tradition.....	127
6.4 Züchterische Erfolge durch Viehauktionen	133
6.5 Kosten- Nutzen- Faktor bei Viehauktionen	134
6.5.1 Nutzen für den Verkäufer.....	134
6.5.2 Nutzen für den Käufer	135
6.5.3 Haben Viehauktionen gegenüber dem „Direktverkauf vom Züchter“ einen Mehrgewinn?.....	137
6.6 Zusammenfassung	138
7. Viehauktionen: Ein Modell mit Zukunft?	140
7.1 Methodik.....	141
7.1.1 Expertengespräche	141
7.1.2 Ergebnis der Befragung.....	142
7.2 Die „größten Akteure“ bei Viehauktionen und ihre Vorgehensweise/ ihr Wirtschaftsmodell.....	148
7.3 Zusammenfassung des Kapitels „Viehauktionen- ein Modell mit Zukunft?“	149
8. Ausblick.....	150
8.1 Beantwortung der Eingangs gestellten Thesen	150
8.2 Fazit	153
8.3 Zusammenfassung	156
9. Quellenverzeichnis	157
9.1. Verzeichnis des Quellenverzeichnisses	157

9.1.2 Internetquellen in der Reihenfolge entsprechend des erstmaligen Abrufdatums der Website)	157
9.1.1 Literaturquellen- Bücher und pdf- Dateien in alphabetischer Reihenfolge entsprechend des ersten Buchstabens des Nachnamens.....	158
9.1.2 Internetquellen in der Reihenfolge entsprechend des erstmaligen Abrufdatums der Website.....	166
9.1.3 Videoquellen	177
10. Anhang	XVII
10.1 Anhangsverzeichnis	XVII
10.2.2 Gespräch mit Auktionen initiiierenden Zuchtorganisationen	XVII
10.3 Gewerbeverordnung § 34 b.....	XVII
10.4.1 Auktionsbedingungen des Bullenkataloges im Rahmen der Fleischrindbullen online- Auktion unter der Schirmherrschaft der Rinderallianz und Live Sales	XVII
10.4.2 Auktionsbedingungen und Zeiteinteilung für die Auktion des RSH am 20.11.2022 in Dätgen, SH	XVII
10.4.3 AGB für Versteigerungen von Tieren und Embryonen der MASTERRIND GmbH.....	XVII
10.5 Bildnachweis und Tabellennachweis	XVII
10.2 Expertengespräche	XVIII
10.2.1 Gespräche mit einer Landwirtin.....	XVIII
10.2.2 Gespräch mit einer Mitarbeiterin einer Zuchtorganisation	XXVII
10.2.3 Gespräch mit einem Auktionator	XXX
10.2.4 Gespräch mit einem Tierarzt	XLII
10.3 Gewerbeordnung § 34 b.....	XLIX
10.4 Versteigerungsverordnung	LI
10.4.1 Auktionsbedingungen des Bullenkataloges im Rahmen der Fleischrindbullen online- Auktion unter der Schirmherrschaft der Rinderallianz und Live Sales	LI
10.4.2 Auktionsbedingungen und Zeiteinteilung für die Auktion des RSH am 20.11.2022 in Dätgen, SH	LIII

10.4.3 AGB für Versteigerungen von Tieren und Embryonen der MASTERRIND GmbH.....	LVII
10.5 Bildnachweis und Tabellennachweis.....	LXV
Eidesstattliche Erklärung.....	XVII

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Rassetypisches Fleckvieh	2
Abbildung 2: Beispielhafte Übersicht einiger Rinderzuchtverbände in den Bundesländern	4
Abbildung 3: Zeitliche Abfolge der Thesis	6
Abbildung 4: Lage von Dätgen in SH	7
Abbildung 5: Die wichtigsten Vorsorgemaßnahmen gegen Seucheneinschleppung und damit Keimeinschleppung	11
Abbildung 6: Die wichtigsten Vorbeugemaßnahmen gegen Keimverschleppung.....	11
Abbildung 7: Kuh (Weißblauer Belgier) nach Kaiserschnitt; Grund: Absolut zu große Frucht, verursacht durch das Doppellendergen	13
Abbildung 8: Mechanismusgestaltung	16
Abbildung 9: "Der Sklavenmarkt" auf einem Sammelbildchen aus den Alben von "Liebig's Fleisch-Extract", 1904	17
Abbildung 10: Publius Helvius Pertinax (* 1. August 126 in Alba Pompeia; † 28. März 193 in Rom).....	18
Abbildung 11: Versteigerungsbedingungen	24
Abbildung 12: Gehalt Auktionator (nach Bundesland, Bruttolohn je Monat)	27
Abbildung 13: Gehalt Auktionator entsprechend der Berufserfahrung (Bruttogehalt pro Monat)	27
Abbildung 14: Japanische Auktion auf Thunfischmarkt.....	29
Abbildung 15: Einflussfaktoren auf eine Zwangsversteigerung	32
Abbildung 16: Zwangsversteigerung- Ablauf in Form eines Kreislaufs.....	33
Abbildung 17: Pferdeversteigerung im Auftrag des Veterinärarnamtes des Landkreises Vechta	36
Abbildung 18: MenrathS	38
Abbildung 19: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement - Intensität des Einsatzes von Auktionen in Unternehmen in Prozent (%).....	40
Abbildung 20: Angebot RSH eG online- Marktplatz 1 von 3	49
Abbildung 21: Angebot RSH eG online- Markplatz 2 von 3	49
Abbildung 22: Angebot RSH eG online- Marktplatz 3 von 3	49
Abbildung 23: Top- Verkäufe der Auktion vom 02.03.21- Aramis, Hallelujah PP (...), UrukayPP (v.l.n.r.).....	54
Abbildung 24: Vorführen eines Ebers im Rahmen einer Auktion mit erkennbarer Katalognummer	69

Abbildung 25: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement.....	78
Abbildung 26: Ankunft auf dem Zuchtviehmarkt in Mühldorf.....	82
Abbildung 27: Gesundheitskontrolle durch den Amtstierarzt.....	83
Abbildung 28: Check beim Tiergesundheitsdienst.....	83
Abbildung 29: Kuhdusche.....	84
Abbildung 30: Tierbezifferung.....	85
Abbildung 31: Tierbezifferung im Rahmen einer Auktion in Dätgen, SH, am 10.11.2022	85
Abbildung 32: Besichtigungsbox.....	86
Abbildung 33: Auktion Bild 1 von 2.....	86
Abbildung 34: Auktion Bild 2 von 2.....	87
Abbildung 35: Entspannte Tierhalter.....	87
Abbildung 36: Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen.....	88
Abbildung 37: Angler Kuh, alte Zuchtrichtung.....	91
Abbildung 38: Rassevertreter Kuh Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG.....	91
Abbildung 39: Rassevertreter Bulle Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG.....	91
Abbildung 40: Rassevertreter Kuh der Rasse Rotbunt Doppelnutzung nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG.....	92
Abbildung 41: Deutsche Holstein Schwarzbunt.....	94
Abbildung 42: Deutsche Holstein Rotbunt.....	95
Abbildung 43: Bundesweite Definition des Zuchtziels Deutsche Holstein.....	95
Abbildung 44: Graphische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt).....	96
Abbildung 45: Absatzauktion der RSH eG 10.11.2022 in Dätge, SH.....	98
Abbildung 46: KAX Almar, Katalognummer 13 (RSH Absatzveranstaltung Dätgen, SH 10.11.2022).....	99
Abbildung 47: Verhältnis der insgesamt zu versteigernden Tiere (69) zu ihrer jeweiligen Rassezugehörigkeit.....	101
Abbildung 48: Aufspaltung der Bullen und Kühe mit ihrer jeweiligen farblichen Zugehörigkeit.....	102
Abbildung 49: Gegenüberstellung der Tiere aus GVO freien und nicht GVO- freien Beständen.....	102

Abbildung 50: Desinfektionsmatten der RSH eG auf der Absatzveranstaltung am 10.11.2022, Dätgen, SH	103
Abbildung 51: Geregelt Laufwege für die Tiere auf der Absatzveranstaltung am 10.11.2022 der RSH eG in Dätgen, SH.....	105
Abbildung 52: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Bullenkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz.....	107
Abbildung 53: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Kuhkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz.....	107
Abbildung 54: Best of Deutsches Färsenchampionat Deutschlands Elite- Auktion für Fleischrindrassen	108
Abbildung 55: Männliche Absetzer; Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung).....	113
Abbildung 56: Weibliche Absetzer; Stückpreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung).....	114
Abbildung 57: Viehauktion von Mutterkühen	115
Abbildung 58: Thünsche Kreise	118
Abbildung 59: Amtstierärztliches Gesundheitszeugnis für öffentliche zur Schaustellung von Rindern; hier exemplarisch für die MeLa 2019 (Mühlengiez, Landkreis Rostock).....	122
Abbildung 60: Häufigkeit der Nennung in Prozent (%) zur Einschätzung der Tiergesundheit am Auktionstag (N = 72, Mehrfachantworten möglich)	124
Abbildung 61: Zuchtorganisationen der phönXgroup.....	148
Abbildung 62: Landwirtin und Hobbyzüchterin mit ihrem ersten großen Zuchterfolg Santa Claus auf der MeLa 2019	XVIII
Abbildung 63: Fleckvieh- Bulle Santa Claus (rechts) auf der MeLa 2019	XX
Abbildung 64: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 1 von 4	LIV
Abbildung 65: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 2 von 4	LV
Abbildung 66: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 3 von 4	LVI
Abbildung 67: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 4 von 4	LVII

Tabellenverzeichnis

Tabellenverzeichnis	
Tabelle 1: Begriffserklärungen der Auktionstheorie	5
Tabelle 2: Auktionsformen	31
Tabelle 3: Auktionsformen mit Preisfunktion	31
Tabelle 4: Liste einiger von der RSH eG durch die Corona- Einschränkungen bedingten abgesagten RSH- Veranstaltungen	46
Tabelle 5: Geplante Auktionstermine 2022/2023 für Milchrinder- und Fleischrinderauktionen der RSH eG	47
Tabelle 6: Rassetypische Gendefekte der bei der Auktion beteiligten Rassen.....	52
Tabelle 7: Zusammenhang des Alters mit Gründen für Auktionsbesuche (Skala 1 „stimme gar nicht zu“ bis 4 „stimme voll und ganz zu“, \tilde{x} =Median, r =Rang-Korrelationskoeffizient) der Verkäufer (N=164)	77
Tabelle 8: Häufigkeit der Nennung von Gründen für den Besuch von Auktionen/ Versteigerungen aus Sicht des Käufers (gestützte Abfrage, Mehrfachantworten möglich; N = 72).....	79
Tabelle 9: Nutzung der ausgelegten Desinfektionsmatten (ein Standort; N=65) und Einschätzungen zur Wichtigkeit von Desinfektionsmatten (zwei Standorte; N=100 Befragte), absolute und relative Häufigkeiten.....	81
Tabelle 10: Auswahl der von der RSH eG geführten DN Vererber	93
Tabelle 11: Tabellarische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt).....	96
Tabelle 12: Zeiteinteilung der RSH Auktion am 10.11.2022 in Dätgen	97
Tabelle 13: Durchschnittspreise ausgewählter Zuchtorganisationen bei auf Auktionen versteigerten (abgekalbten) Färsen	106
Tabelle 14: Ergebnisse der 13. Best of Färsenchampionat in Groß Kreutz, 12.04.2022 ..	111
Tabelle 15: Männliche Absetzer; Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)	112
Tabelle 16: Weibliche Absetzer; Stückpreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)	113
Tabelle 17: Präferenzen der Käufer im Zuge einer Bestandsaufstockung in Abhängigkeit vom Alter. Absolute und relative Nennungshäufigkeit, Mehrfachantworten (N=72; Wortlaut der Frage: Sie wollen Ihren Bestand aufstocken. Würden Sie 20 Tiere auf der Auktion erwerben oder 20 Tiere aus einem Bestand zukaufen?)	125

Tabelle 18: Stellungnahmen der Befragten (Auktionator, Tierarzt, Mitarbeiter, Züchter) zu den prägnantesten Statements für die Thesis..... 146

Abkürzungsverzeichnis¹

AGH	= Allgäuer Herdbuchgesellschaft
ASP	= Afrikanische Schweinepest
Azubi	= Auszubildende/r ²
BHV (1)	= Bovines Herpes Virus (Typ 1)
BMEL	= Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft
BVD/ MD	= Bovine Virusdiarrhoe/ Mucosal Disease
CC	= Cross Compliance
DH	= Deutsche Holstein
DHV	= Deutscher Holstein Verband e.V.
DN	= Doppelnutzung
DNA/ DNS	= Desoxyribonuclein- Acid/ Desoxyribonuclein- Säure
DSN	= Deutsches Schwarzbuntes Niederungs- rind
GeWo	= Gewerbeordnung
GVO	= Genetisch Veränderter Organismus
IGW	= Internationale Grüne Woche
ISO	= International Organization for Standardization (Internationale Organisation für Normung)
ISW	= Interessengemeinschaft der Schweinehalter Wirtschafts- GmbH
LRS	= Landesverband Rheinischer Schweinezüchter
LWB	= Landwirtschaftsbetrieb
MeLa	= Mecklenburgische Landwirtschaftsausstellung
MR	= MASTERRIND
NorLa	= Landwirtschafts- und Verbrauchermesse in Norddeutschland (SH)
PETA	= People for the Ethical Treatment of Animals

¹ Anmerkung: Die Abkürzungen entsprechen der alphabetischen Reihenfolge

² Anmerkung: Auf Grund der besseren und einfacheren Lesart wird im Folgenden Verlauf der Thesis lediglich die maskuline Form verwendet. Dies soll in keiner Weise diskriminierend sein. Die maskuline Form steht stellvertretend sowohl für die maskuline, als auch die feminine Schreibweise

RBT	= Rotbunt
RSH eG	= Rinderzucht Schleswig- Holstein eG
RUW	= Rinder Union West
SBT	= Schwarzbunt
SNP	= Single Nucleotid Polymorphismus
TierSchG	= Tierschutzgesetz
ViehverkVO	= Viehverkehrsverordnung
VOST	= Verein Ostfriesischer Stammviehzüchter
WTO	= World Trade Organization
ZBH	= Zentrale Besamungsunion Hessen
ZPO	= Zivilprozessordnung

Vorwort

In dieser Masterthesis werden die Viehauktionen in Deutschland im Allgemeinen und speziell die gesellschaftlichen Aspekte und die Zukunftsfähigkeit von Viehauktionen herausgearbeitet. Mithilfe von nationaler und internationaler Literatur, bereits vorhandenen Umfrageergebnissen und Fachgesprächen mit unterschiedlichen an Viehauktionen beteiligten Berufs- und Personengruppen werden Informationen zusammengetragen, die Aufschluss über die Gründe zur Teilnahme an Viehauktionen, den züchterischen Erfolg, die Veränderung der Viehauktionen durch die Corona- Pandemie und die gesellschaftlichen Aspekte geben sollen. Bei der Literaturrecherche liegt der Schwerpunkt auf Deutschland, insbesondere bei der Tierart Rind. Um einen zeitlichen Überblick der Entwicklung von Tierauktionen zu erhalten, wurde sich mit Verbänden, welche für die Züchter Viehauktionen organisieren, ausgetauscht. Da es wenig aktuelle und kaum sichere Quellen über die Entstehung von Viehauktionen gibt, wurde hier die Entwicklung von Auktionen im Allgemeinen dargestellt. Aus diesen Recherchen heraus können Ergebnisse gewonnen werden, welche später im Rahmen von Umfragen bestätigt oder widerlegt werden sollen. In dieser Thesis werden die Ergebnisse aus der Literaturrecherche mit den Ergebnissen aus den Befragungen zusammengeführt. Für wissenschaftlich signifikante Ergebnisse reicht das Ergebnis dieser Thesis im Bereich der Umfrage nicht. Dennoch können Hinweise durch das Ergebnis gesammelt werden, welche in einer exakten, deutschlandweit durchgeführten Befragung geprüft und ausgewertet werden können. Durch die Literaturrecherche bietet diese Thesis ein wissenschaftliches Fundament, auf deren Ergebnis weitere Umfragen gestützt werden könnten. Es ist wünschenswert, dass die vorliegende Thesis dazu beiträgt, Literatur für ein noch recht unterrepräsentiertes Gebiet aus dem Bereich der Tierproduktion herauszuarbeiten. Im Bereich von Tierauktionen liegt kaum Fachliteratur vor. Soweit in dieser Thesis nicht anders beschrieben, bezieht sich die Ausarbeitung auf das Rind. Die Gründe liegen zum Einen im Interessensschwerpunkt, zum Anderen bei Veröffentlichungen. Bei dieser Tierart besteht die Möglichkeit, als Gast an online- und Präsenzauktionen teilzunehmen. Ein Grund bspw. fehlender Auktionen und Messeauftritte der Tierart Schwein, wie z.B. auf der MeLa 2022, ist die ASP oder andere melde- bzw. anzeigepflichtigen Tierkrankheiten/ Tierseuchen. Weiterhin wird in den entsprechenden Kapiteln fachpraktisch darauf eingegangen, welche Positionen die Zuchtverbände in den jeweiligen Bundesländern die Landwirte hinsichtlich der Großviehvermarktung im Allgemeinen aber auch vor, während und nach der durch die Corona- Pandemievorhandenen Kontaktbeschränkungen unterstützen.

Abstract

Bei Viehauktionen kommen Tiere unterschiedlicher Rassen und Regionen mit ihren Züchtern auf einer Auktion auf einem öffentlichen und zuvor bekannt gegebenen Gelände zusammen.

Ziel dieser Arbeit ist es, einen Überblick über den Wandel von Viehauktionen zu geben und ihre Zukunftsfähigkeit im Hinblick auf die gesellschaftliche Akzeptanz und den züchterischen Erfolg darzustellen. Weiterhin soll aufgezeigt werden, welche unterschiedlichen Bereichsfelder durch Viehauktionen tangiert werden und der sich teilweise radikalisierte Tierschutz eine Rolle spielt. Es wird der Aspekt behandelt, inwiefern insbesondere Rinderauktionen eine für die Landwirtschaft wichtige gesellschaftliche/ absatzwirtschaftliche Rolle spielen.

Folgende Thesen werden aufgestellt:

1. Die Gesellschaft interpretiert Viehauktionen aus Tierschutz- und Umweltgründen als nicht mehr zeitgemäß
2. Viehauktionen, unabhängig davon, ob sie online oder in Präsenz stattfinden, haben nach wie vor eine Zukunft
3. Der Züchtererfolg ist auch durch den Kauf eines Tieres auf einer Viehauktion gegeben
4. Viehauktionen sind rückläufig gegenüber den letzten 30 Jahren
5. Die online- Auktionen während und nach der Corona- Pandemie sind als Chance für eine Ergänzung der herkömmlichen Viehauktionen zu sehen

Um die Thesen zu beantworten, wurde jeweils ein Stellvertreter für die an Viehauktionen beteiligten Personengruppen (Züchter, Auktionator, Angestellte eines Zuchtverbandes, Tierarzt) befragt und die Stellungnahmen im Anschluss ausgewertet. Die zentralste Aussage war, dass Zuchtorganisationen die Hobbyzüchter mehr unterstützen, Viehauktionen als Kulturgut eingestuft werden sollten. Der gesamte Bereich der Viehauktionen unterliegt einer stetigen Anpassung. Ihre Verlagerung in den virtuellen Raum ist ergänzend möglich. Unterschiedliche Auffassungen von Tierschutz müssen gesetzlich geregelt werden. Weitere wissenschaftliche Arbeit hierzu ist erforderlich, da es sich um einen Bereich des Absatzes und somit der Wirtschaft innerhalb der Landwirtschaft handelt und wenig Literatur vorhanden ist.

Livestock auctions bring together animals of different breeds and regions with their breeders at an auction on a public and previously announced site.

The aim of this paper is to give an overview of the changes in livestock auctions and to present their future viability in terms of social acceptance and breeding success. Furthermore, it is to be shown which different fields are affected by livestock auctions and the partly radicalising animal welfare plays a role. It will be discussed to what extent cattle auctions in particular play an important social/sales role for agriculture.

The following theses are put forward:

1. Society interprets cattle auctions as no longer in keeping with the times for animal welfare and environmental reasons
2. Livestock auctions, regardless of whether they take place online or in person, still have a future
3. Breeding success is also achieved by buying an animal at a livestock auction
4. Livestock auctions are in decline compared to the last 30 years
5. Online auctions during and after the Corona pandemic should be seen as an opportunity to complement traditional livestock auctions.

In order to answer the theses, a representative for each of the groups of people involved in livestock auctions (breeder, auctioneer, employee of a breeding association, veterinarian) was interviewed and the statements subsequently evaluated. The most central statement was that breeding organisations should support hobby breeders more and that livestock auctions should be classified as a cultural asset. The entire field of livestock auctions is subject to constant adaptation. Their relocation into the virtual space is possible in addition. Different views of animal welfare need to be regulated by law. Further scientific work on this is necessary, as it is an area of sales and thus of the economy within agriculture, and little literature is available.

Danksagung

Ich danke meinen Betreuern Herrn Prof. Dr. agr. M. Harth und Herrn Prof. Dr. T. Fock für ihre Zeit und ihr Interesse an dem von mir gewählten Thema und des damit verbundenen Verfassens einer Thesis, welche auf einer Befragung beruht. Ein ganz besonderer Dank gilt auch meinen Interviewpartnern für ihre Zeit, Geduld und Bereitschaft, meine Fragen zu beantworten. Des Weiteren gilt mein Dank gleich zwei guten Freundinnen, welche mir stets mit Rat zur Seite standen. Insbesondere möchte ich meiner Familie danken, die mir das Masterstudium ermöglichten. Ein weiterer großer Dank geht an alle Landwirte, Auktionatoren und Vorführer, welchen ich im Laufe des Verfassens begegnete und denen ich Fragen stellen durfte und stets Antworten erhalten habe. Ohne Ihre/ Eure Unterstützung wäre diese Thesis nicht zustande gekommen und hierfür möchte ich Ihnen/ Euch herzlich danken.

1. Exposé

Die Landwirtschaft ist ein Wirtschaftszweig, welcher für alle Menschen wichtig ist, da die Landwirte diejenige Berufsgruppe darstellt, welche alle Anderen mit hochwertigen Nahrungsmitteln versorgt. Zudem leisten sie einen Beitrag für die Energie- und Rohstoffversorgung, die Artenerhaltung von Flora und Fauna sowie den Natur- und Umweltschutz. 2011 lebten rund 6,6 Mrd. Menschen auf der Erde sowie etwa 1,5 Mrd. Rinder, die Hausbüffel mit eingerechnet, jeweils etwa je 1 Mrd. Schafe und Schweine, 700 Mio. Ziegen, 61 Mio. Pferde, 14 Mio. Maultiere, fast 20 Mio. Kamele und 5,5 Mio. Lamas und Alpakas.³ Rinder und Pferde sind auf frisches Gras oder Heu angewiesen und damit anspruchsvoller als Ziegen. Rinder ziehen, ähnlich wie Gnus der Serengeti oder die dem Rind verwandten Büffel, grasend umher. Schweine dagegen sind ortsgebundener. Ziegen können ihren Nahrungsbedarf mit spärlichem Bewuchs und hitzedürrem Gras decken. Der Mensch dagegen würde hier verhungern, da dieses Land nicht das an Nahrung hervorbringt, was er zum Überleben bräuchte.⁴ Die deutsche Tierhaltung findet nach wie vor hauptsächlich in Familienbetrieben statt mit durchschnittlich 1250 Schweinen. Der Strukturumbau schreitet immer schneller voran, immer mehr Familien geben ihren Betrieb auf. Im vergangenen Jahr verlor Deutschland 1900 Schweine haltende Betriebe, wodurch die Anzahl dieser Betriebe auf 16.900 sank. Dennoch ist sich der Präsident des Bauernverbandes Joachim Rukwied sicher, dass es immer in Deutschland Landwirtschaft geben wird, doch es ist ein Umbau der Landwirtschaft notwendig. Dieser Umbau ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, der Staat muss helfen. Jedoch sind eine Mrd. € im Haushalt zu wenig, um den Umbau bspw. der Tierhaltung im Laufe der nächsten vier Jahre zu finanzieren. Branchenspezifische Experten sprechen von mind. dem Vierfachen. Grundsätzlich sind die Landwirte bereit, ihre Tiere besser zu halten, doch von den tatsächlich notwendigen Stallkosten in Höhe eines siebenstelligen Betrages und der etwa 15-jährigen Dauer der Abschreibung wird kaum geredet.⁵

In der vorliegenden Masterthesis geht es um Viehauktionen in Deutschland im Allgemeinen und speziell um die gesellschaftlichen Aspekte und die Zukunftsfähigkeit von Viehauktionen. Viehauktionen sind ein Aspekt der Tierproduktion, welche wiederum ein Zusammenspiel von Züchtung, Ernährung und Haltung landwirtschaftlicher Nutztiere ist. Die Grundlage sind hierbei die anatomischen und physiologischen Gegebenheiten unter Beachtung der ökonomischen Rahmenbedingungen.⁶

Die Märkte für Agrarprodukte sind unterschiedlichsten Einflüssen ausgesetzt, welche über die verschiedenen Einzelmärkte hinweg von Bedeutung sind. Hierzu gehören sowohl die politischen Themen, als auch die der Volkswirtschaft. Zu dem politischen Themenkomplex gehören bspw. die

³ Vgl.: Reichholf, Josef H.; Seite 11, 52

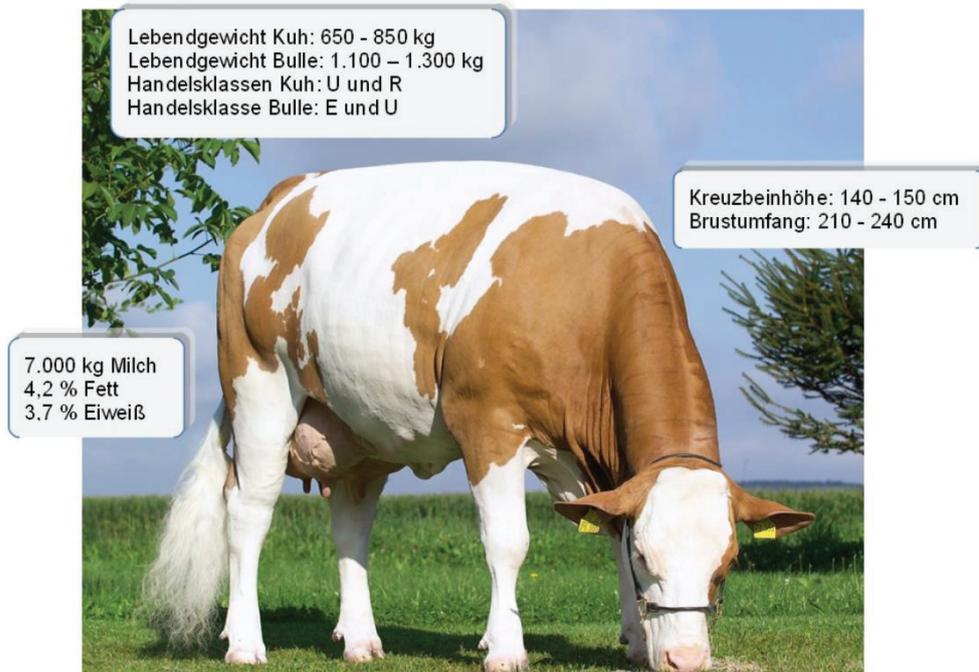
⁴ Vgl.: Reichholf, Josef H.

⁵ Vgl.: Jahberg, Heike; 20.01.2023; S. 8, 20 f.

⁶ Vgl.: Bellof, Gerhard und Granz, Susanne (Hrsg.); 2019

globalen Agrarmärkte, die WTO⁷ aber auch die Wechselkurse, der EU- Haushalt und die EU- Agrar- und Qualitätspolitik. In den Bereich der volkswirtschaftlichen Themengebiete gehören z.B. die Verbrauchsentwicklung, die Versorgungslage aber auch die Wertschöpfung, die Erzeugerpreise, die Verkaufserlöse und die Strukturen der Land- und Ernährungswirtschaft sowie die Qualitätssicherung⁸ (siehe Abb.1: *Rassetypisches Fleckvieh*).

Abbildung 1: *Rassetypisches Fleckvieh*



Quelle: Infodienst Landwirtschaft- Ernährung- Ländlicher Raum; 2022

1.1 Problemstellung

Bei Vieh- oder auch Tierauktionen kommen Tiere unterschiedlicher Rassen aus unterschiedlichen Bundesländern mit ihren entsprechenden Züchtern auf einem begrenzten Bereich (Ort der Auktion) zusammen. Dabei stellt sich die Herausforderung, dass zwangsläufig Bereichsfelder der Veterinärmedizin, des Tierschutzes, der Tiervermarktung aber auch des Arbeitsschutzes, der Entsorgungspflicht und des Rechtsbereiches tangiert werden. Weiterhin spielt auch die subjektive, also die

⁷ Die WTO ist die Welthandelsorganisation mit Sitz in Genf; Gründung: 01.01.1995; Ziele: „größtmögliche Transparenz der Handelspolitiken seiner Mitglieder, die Vereinbarung, Einhaltung und Überwachung der gemeinsamen multilateralen Handelsregeln sowie die fortwährende Liberalisierung des Welthandels durch Senkung/Abschaffung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen sowie der Vereinfachung der Zollverfahren, die letztlich zur Stärkung der Wirtschaftskraft und Wettbewerbsfähigkeit führen sollen. Die besonderen Entwicklungsinteressen der ärmeren und ärmsten Mitglieder werden hierbei besonders berücksichtigt“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz; 2023)

⁸ Vgl.: Agrarmärkte 2016, S. 1

tierbesitzerindividuelle, Einstufung des Viehwertes der Landwirte, welche ihr Vieh versteigern möchten, eine Rolle. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass im Bereich der Viehauktionen sehr viele, sich auch mitunter widersprechende Aspekte, aufeinandertreffen, welche wiederum bestmöglich miteinander an einem festgelegten Tag, zu einer festgelegten Uhrzeit in einem festgelegten, zeitweise sehr kurzen Moment des Eindrucks, miteinander harmonisieren müssen. So dauert im Durchschnitt eine Auktion bei einem Fleckvieh- Simmental Bullen mit bester Benotung 3,5 Minuten.

1.2 Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist es, einen Überblick über den Wandel von Viehauktionen zu erhalten und ihre Zukunftsfähigkeit im Hinblick auf die gesellschaftliche Akzeptanz und den züchterischen Erfolg darzustellen. Darüber hinaus soll aufgezeigt werden, welche unterschiedlichen Bereichsfelder durch Viehauktionen tangiert werden, wie z.B. der Bereich des Tierhandels und Viehtransportes sowie die Gesetze aus dem Bereich der Veterinärmedizin und des Tierschutzes. Hierzu wird eine umfassende Literaturrecherche verwendet, um möglichst viele Einflusskomponenten der artbedingten unterschiedlichen Abläufe und Gesetze von Viehauktionen herausarbeiten zu können, um im Anschluss die gesellschaftliche Akzeptanz und den züchterischen Erfolg herauszufinden. Zunächst werden die Parameter und gesellschaftlichen Aspekte aus der vorhandenen Literatur entsprechend der Tierarten Rind, Schwein, Schaf und Ziege sowie ausgewählten Kleintierarten aufgeführt. Anschließend werden Viehauktionen, vornehmlich im Rinderbereich, besucht und es werden Expertengespräche mit Züchtern, Auktionatoren und Veranstaltern von Viehauktionen geführt. Sofern es nicht explizit erläutert ist, ist davon auszugehen, dass es sich stets um Versteigerungen von Rindvieh in seinen jeweiligen Altersklassen, seinem Geschlecht und der entsprechenden Hauptnutzungsrichtung (Milchrinder oder Fleischrinder) handelt. Der überwiegende Schwerpunkt liegt bei Fleischrindern bei Bullen unterschiedlicher Rassen, sowie bei Milchrindern sowohl Bullen, als auch Kühe der Rasse Deutsche Holstein (Farbschläge SBR und RBT) und Angler. Ferner wurden vornehmlich die RSH eG, die MR, die RinderAllianz GmbH sowie der VOST erwähnt. Andere Rinderzuchtorganisationen sind, um den Horizont zu erweitern, nur am Rande erwähnt bzw. finden dann Anwendung, wenn zu einem bestimmten Teilgebiet keine weitere Literatur als diese zur Verfügung stand. In Abb. 2: *Beispielhafte Übersicht einiger Rinderzuchtverbände in den Bundesländern* sind exemplarisch die Bundesländer mit ihren jeweiligen Rinderzuchtverbänden dargestellt.

Abbildung 2: Beispielhafte Übersicht einiger Rinderzuchtverbände in den Bundesländern



Quelle. Eigene Darstellung entsprechend der Logos der einzelnen Rinderzuchtverbände; 2023

Die Erhebungen beziehen sich, sofern es nicht explizit anderweitig erwähnt ist, auf Deutschland. Die Thesis dient nicht einer Gegenüberstellung bzw. einem Vergleich der weltweit durchgeführten Viehauktionen, deren Absatzzahlen und deren Abläufen in Verbindung mit den geltenden Vorschriften. Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist, gemeinsam mit Experten im Bereich der Viehauktionen, die Problematiken der Viehauktionen unter dem immer größer werdenden gesellschaftlichem Druck, dem sich die Landwirte ausgesetzt fühlen, zu beleuchten und herauszufinden, ob und falls ja, unter welchen Bedingungen, Viehauktionen auch in Zukunft noch möglich sind. Parallel dazu wird neben dem geschichtlichen Aspekt der Tierauktionen auch der züchterische Aspekt beleuchtet. Hier wird die Frage gestellt, wie der züchterische Fortschritt bzw. der züchterische Mehrerfolg durch Viehauktionen aussieht.

2.1.1 Begriffserklärungen der Auktionstheorie

In der folgenden Tab. 1: *Begriffserklärungen der Auktionstheorie* sind die wichtigsten begriffe der Auktionstheorie tabellarisch dargestellt und erläutert.

Tabelle 1: *Begriffserklärungen der Auktionstheorie*

Begriff	Erläuterung
Informationssymmetrie	Die an der Auktion beteiligten Teilnehmer verfügen alle über die gleichen Informationen, es existiert also kein Insiderwissen. Bei allen Teilnehmern liegen die gleichen Voraussetzungen vor.
Informationsasymmetrie	Es existieren unterschiedliche Informationsniveaus bei den jeweiligen Teilnehmern, wodurch Informationsvorsprünge vorhanden sein können.
Common Value/ Modell übereinstimmender Wertschätzung	Hier besitzt der Auktionsgegenstand einen einheitlichen Wert, d.h. der Gegenstand ist für alle Teilnehmer gleich viel wert. Die Teilnehmer möchten das Objekt aber gleich wieder auf dem Markt veräußern.
Interdependent Private Value/ Modell	Jeder der an der Auktion beteiligten Bieter hat seine individuelle Wertschätzung, also Zahlungsbereitschaft, z.B. die Versteigerung von Kunstgegenständen, welche nicht für einen Wiederverkauf bestimmt sind.
Auktionen mit offenen Geboten	Die abgegebenen Gebote werden fortlaufend bekannt gegeben, so dass jeder Bieter auf konkurrierende Gebote gleich reagieren kann.
Auktionen mit verdeckten Geboten	Jeder an der Auktion Teilnehmender darf nur einmal bieten, ohne über die konkurrierenden Gebote informiert zu sein, d.h., dass er sein Gebot abgibt, ohne die vorherigen Gebote zu kennen.
Erstpreisauktionen	Der Bieter mit dem höchsten Gebot erhält das Objekt, muss also den Betrag zahlen, den er geboten hat.
Zweitpreisauktionen	Der Bieter mit dem höchsten Gebot erhält das Objekt, muss aber einen Preis in Höhe des zweithöchsten Gebotes zahlen.
Aufsteigende Auktionen	Die Gebote werden nach oben gesteuert, sie werden in jedem Bietschritt erhöht, um einen Höchstpreis zu errechnen.
Absteigende Auktionen	Es wird von einem Anfangspreis ausgegangen. Der Preis wird immer weiter nach unten

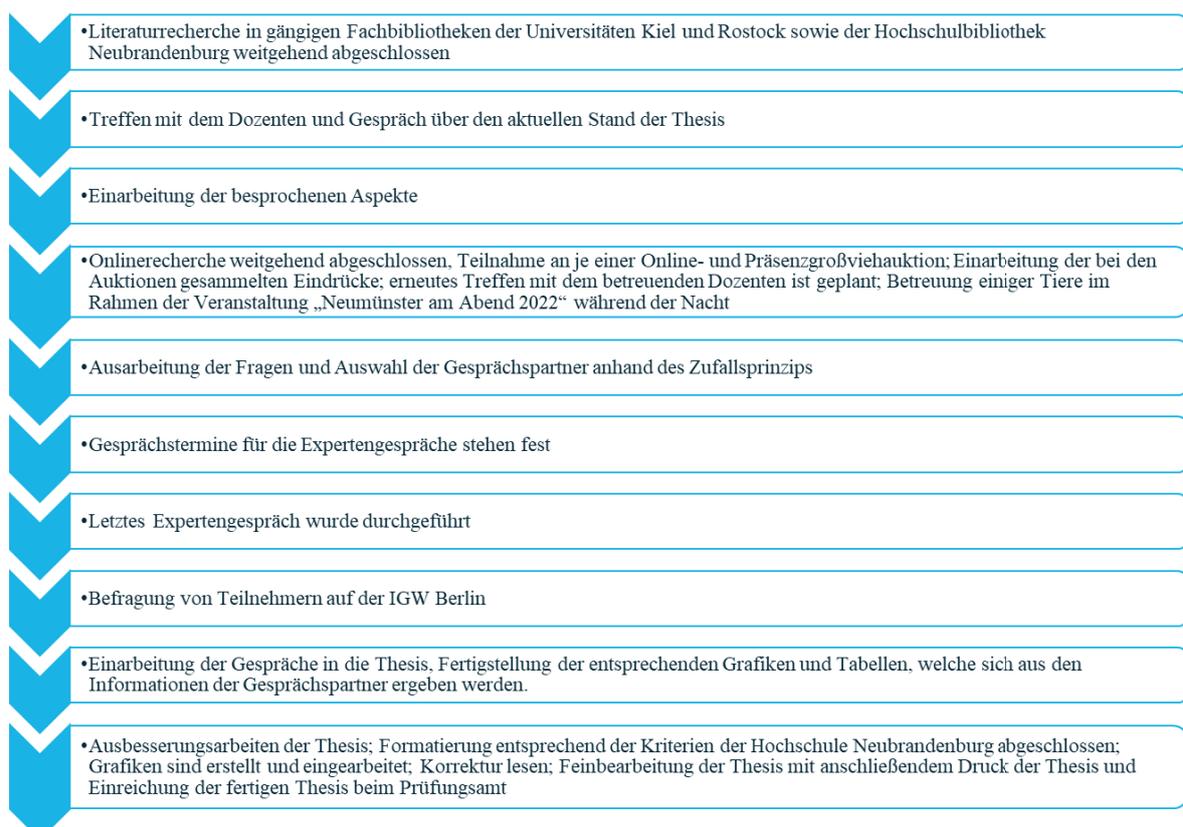
	gesenkt, bis ein Bieter bereit ist, den Preis zu zahlen
Anreizkompatibilität	Der Auktionsmechanismus verleiht den Teilnehmern einen Anreiz zur Offenbarung ihrer wahren Zahlungsbereitschaft. Das Ergebnis dieses Bietverhaltens ist das Nash- GG: Das Nash- GG beschreibt eine Situation, bei der kein Teilnehmer seinen Nutzen durch Abweichen des Verhaltens, durch Verletzung der optimalen Strategie erhöhen kann, sofern alle anderen Teilnehmer bei ihrer Strategie bleiben.

Quelle: Eigene Darstellung nach Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009

1.3 Vorgehensweise

In Abb. 3: *Zeitliche Abfolge der Thesis* ist die chronologische Abfolge der Thesis dargestellt.

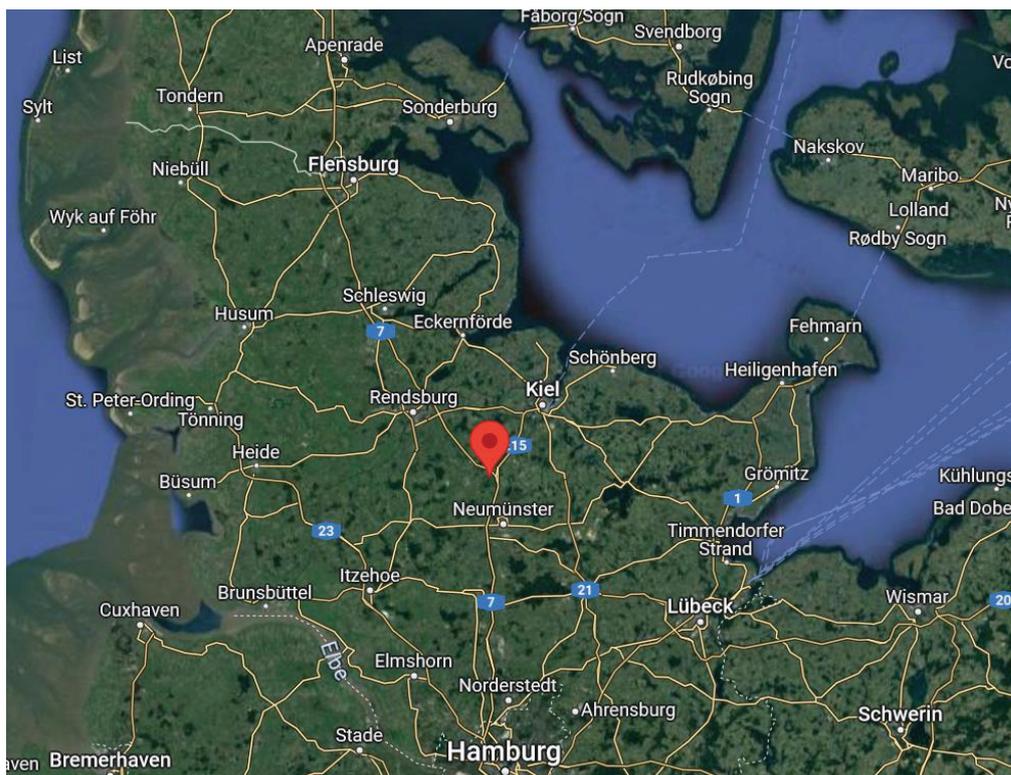
Abbildung 3: *Zeitliche Abfolge der Thesis*



Quelle: Eigene Darstellung; 2022

Trotz der Problematik wurde versucht, den literarisch fundierten Teil der Thesis möglichst gut und breit aufgestellt sowie fachlich fundiert beleuchten zu können. Hierbei gestaltete sich die Literaturrecherche schwierig und aufwendig, während es bei der Befragung der sowohl als Bieter als auch als Verkäufer auftretenden Landwirte, den Viehauktionatoren und der an einer Viehauktion grundsätzlich beteiligten Personen eher unkompliziert war. Weiterhin wurde als Gast an Rinderauktionen, sowohl online, als auch in Präsenz teilgenommen. Eine erste Teilnahme als Gast erfolgte am 10.11.22 in dem Ort Dätgen in Schleswig-Holstein gelegen (siehe Abb. 4: Lage von Dätgen, SH).

Abbildung 4: Lage von Dätgen in SH



Quelle: Google Maps; 2023

Die Zuchtrinderauktion fand unter der Schirmherrschaft der RSH eG, der Rinderzucht Schleswig-Holstein eG mit dem Firmensitz in Neumünster, statt. Es wurde aus dem Grund nicht aktiv mitgebieten, um die Durchführung genauestens dokumentieren zu können, sowohl bei einer online- Viehauktion als auch bei einer in Präsenz stattfindenden Großviehauktion. Es war nicht das Ziel, Vieh zu ersteigern.

1.4 Verwendete Literatur

Die verwendete Literatur war vielschichtig. Befragungen von je einem Tierarzt, einer einem Zuchtverband angestellten Person, sowie je einem Auktionator und Züchter/ Beschicker wurden mit Fachliteratur ergänzt. Es wurde versucht, auf möglichst vielschichtige Literatur zurückzugreifen, also sowohl auf allgemeinbildende Literatur (BMEL, Grundlagen der Tierhaltung und Tierzucht), Fachliteratur (Auskünfte und Veröffentlichungen über Platzierungen und erzielte Erlöse der versteigerten (Nutz)Tiere in ihren jeweiligen Altersklassen von Seiten der entsprechenden Verbände) aber auch auf Film- und Bildmaterial der jeweiligen Zuchtverbände, worunter die Screenshots im Rahmen der online Fleischrindbullenauktion der RinderAllianz fallen. Da die Thematik zunehmend in den Bereichen des Tierschutzes, der Veterinärmedizin aber auch der Rechtswissenschaften angesiedelt ist, fanden hierfür auch Werke wie das Tierschutzgesetz, Fachliteratur der Rechtswissenschaften und des Agrarrechts bzw. Agrarveterinärrecht aber auch Informationen zum Thema Tiertransporte Anwendung. Weiterhin wurde darauf Wert gelegt, Studien zu diesem Thema zu finden, sei es beispielsweise, um die Teilnahmebereitschaft und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an Rinderauktionen herauszufinden oder auch im Hinblick auf das Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen. Im Laufe der Thesis wird in Zusammenhang mit dem Gliederungspunkt „Stellenwert bzw. Gesichtspunkt von Viehauktionen innerhalb der (heutigen) Gesellschaft“ auf eine Studie zum Thema „Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen“ eingegangen.

Es werden folgende Thesen aufgestellt, welche am Ende der Thesis bewertet und entweder bestätigt oder widerlegt werden.

1. Die Gesellschaft interpretiert Viehauktionen aus Tierschutz- und Umweltgründen als nicht mehr zeitgemäß
2. Viehauktionen, unabhängig davon, ob sie online oder in Präsenz stattfinden, haben nach wie vor eine Zukunft
3. Der Zuchterfolg ist auch durch den Kauf eines Tieres auf einer Viehauktion gegeben
4. Viehauktionen sind rückläufig gegenüber der letzten 30 Jahren
5. Die online- Auktionen während und nach der Corona- Pandemie sind als Chance für eine Ergänzung der herkömmlichen Viehauktionen zu sehen

2. Die Auktionstheorie

Allgemein ausgedrückt ist eine Auktion erst einmal eine Verhandlung über den Kaufpreis, bei welcher mehrere Beteiligte mitbieten können. Ein Synonym hierfür ist die Versteigerung, im österreichischen Wortgebrauch auch „Lezitation“ genannt. Sowohl Vorbesichtigung des zu versteigernden Objektes, beispielsweise von Antiquitäten, Häusern oder in diesem Fall Tieren/ landwirtschaftlichen Nutztieren als auch die nachfolgende Auktion selbst sind öffentlich. Es ist i.d.R. nicht erforderlich, mitzubieten. Generell können alle Personen ab 18 Jahren mitbieten, allerdings ist in diesem Fall für alle Kunden eine vorherige Registrierung mit Personalausweis erforderlich.

2.1 Definitionen

1. Viehauktion/ Viehversteigerung

In Deutschland haben Viehauktionen eine lange Tradition.⁹ Diese Tradition setzt sich bis heute fort, jedoch wurden sie auf Grund der Corona- Pandemie teilweise seit 2020 online fortgesetzt. 2016 wurden laut dem DHV (2017) 7,5% der etwa 200.000 vermarkteten Deutschen Holsteins auf Auktionen verkauft¹⁰ (näheres hierzu, auch im Bereich der Fleischrindverkäufe im Rahmen von Auktionen, folgt im Laufe der Thesis). Unter dem Begriff Viehauktion/ Viehversteigerung oder auch die Synonyme Tierversteigerung- bzw. auktion versteht man die Versteigerung der entsprechend zur Versteigerung stehenden Tierart. Innerhalb der jeweiligen Tierart gibt es dann die jeweiligen Rassen und innerhalb der Rassen wiederum die jeweiligen Altersstufen. So gibt es z.B. Auktionen, welche ausschließlich für tragende Färsen der Rasse Deutsche Holstein sind oder bei Pferdeauktionen ausschließlich Auktionen für Junghengste der Rasse Trakehner. I.d.R. erfolgt eine solche Auktion unter der Schirmherrschaft des zum jeweiligen Züchter und Bundesland gehörenden Zuchtverbandes, also bspw. dem RSH eG (Rinderzucht Schleswig- Holstein eG) für das Bundesland Schleswig- Holstein, der ZDRK (Zentralverband Deutscher Rasse- Kaninchenzüchter e.V.), welcher die Dachorganisation der Rassekaninchenzüchter in Deutschland ist. Die Zuchtverbände, die für die Organisation der entsprechenden Auktionen verantwortlich sind, werden in den jeweiligen Gliederungspunkten behandelt.

⁹ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr. 9/ März 2018: Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen

¹⁰ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr. 9/ März 2018 Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen

2. Rinderauktion/ Rinderversteigerung

Bei Rinderauktionen- oder versteigerungen werden Rinder an den meist Bietenden verkauft. Da es beim Rind, wie auch bei anderen Tierarten, unterschiedliche Alters- und Entwicklungsstadien gibt, sind auch die Auktionen i.d.R. solchen Abstufungen unterlegen. Weiterhin ist jede Auktion rassespezifisch, d.h., dass es Auktionen z.B. nur für die Rasse Deutsche Holstein und hier insbesondere für weibliche Nachzuchtkälber, für nicht tragende Färsen oder Deckbullen gibt. Um die Vielseitigkeit der Auktionen für die entsprechende Kategorie näher betrachten zu können, ist diesem Bereich ein separater Gliederungsbereich zugeordnet.

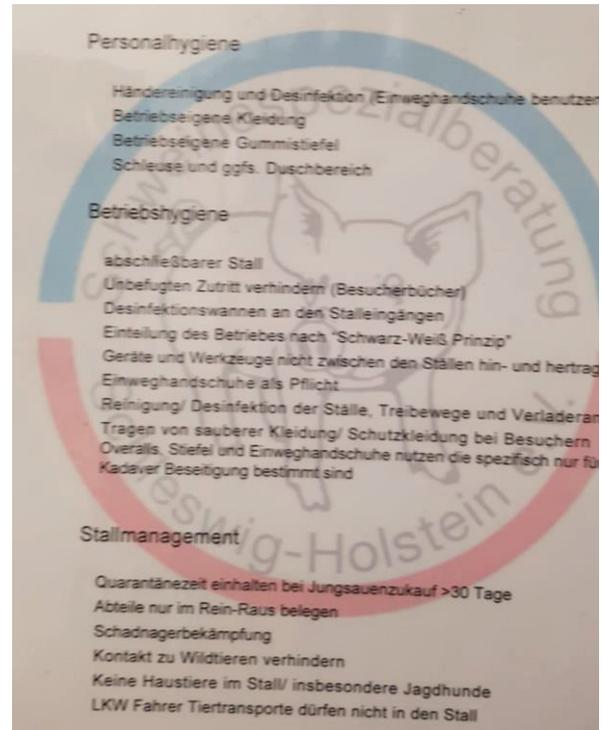
3. Keimverschleppung

Unter einer Keimverschleppung versteht man die Übertragung betriebsspezifischer Keime z.B. durch Viehbewegungen, menschlichen Verkehr (Kleidung, Stiefel) oder landwirtschaftlichen Maschinen auf andere Betriebe. Um diese so gering wie möglich zu halten, sind grundlegende Hygienemaßnahmen erforderlich (siehe Abb. 5: *Die wichtigsten Vorsorge- maßnahmen gegen Seucheneinschleppung und damit Keimeinschleppung* und Abb. 6: *Die wichtigsten Vorbeugemaßnahmen gegen Keimverschleppung*), z.B. dass Tiere, wenn sie den Betrieb wechseln, vorerst in Quarantäne kommen, bevor sie mit den anderen Tieren in Körperkontakt treten, Maschinen des Lohnunternehmers durch eine Seuchenwanne fahren und Tierärzte/ Besamungstechniker einen betriebseigenen Overall und Gummistiefel erhalten und die vor Ort vorhandenen Desinfektionsmaterialien (Desinfektionsmatten) benutzen.

Abbildung 5: Die wichtigsten Vorsorgemaßnahmen gegen Seucheneinschleppung und damit Keimeinschleppung



Abbildung 6: Die wichtigsten Vorbeugemaßnahmen gegen Keimverschleppung



Quelle: Eigene Aufnahme, nach Gut Hülsenberg, Wahlstedt, 2023

Im Rinderbereich ist hier noch Potenzial möglich und es könnte sich hinsichtlich des Rein-Raus- Verfahrens und der vorhandenen Sanitäreinrichtungen verbessern.

4. BHV1

BHV1 ist die Abkürzung für Bovines Herpesvirus Typ 1, umfasst zwei der durch Herpesviren übertragbaren Rindererkrankungen und ist anzeigepflichtig. Diese wurden früher als IBR und IPV bezeichnet. Die in Deutschland geltende Verordnung hinsichtlich der Untersuchungsverfahren, den Impfungen und Hygienemaßnahmen in den Betrieben sowie die Schutzmaßnahmen z.B. beim Transport bzw. bei Zuchtvieh- Ausstellungen regelt die Bekämpfung von BHV1. Für Rinderbestände, mit Ausnahmen reiner Mastbestände, gilt eine Untersuchungspflicht, in gefährdeten Gebieten kann auch eine Impfung angeordnet werden. Seit 2006 ist es für alle aktiven Rinderhalter, also nicht nur aktive Zuchtbetriebe, Pflicht, im Betrieb eine gültige BHV1- Bestandsbescheinigung vorweisen zu können. Diese muss dem jeweiligen Abholer als Kopie zur Mitnahme ausgehändigt werden. Ziel dieser BHV1- Maßnahmen ist es, dass die Bundesländer und im Folgenden die Bundesrepublik Deutschland,

den BHV1- Freiheitsstatus erhält¹¹, u.a. da es auf Viehauktionen auf Grund der hohen Tieranzahl aus unterschiedlichen Beständen zu einem erhöhten Infektionsrisiko kommt.

5. ASP

Die ASP ist eine durch einen Virus hervorgerufene Erkrankung, welche Haus- und Wildschweine befällt. Sie gehört zu den anzeigepflichtigen Tierseuchen. Es ist ursprünglich in den Ländern südlich der Sahara verbreitet, jedoch wurden auch in Deutschland infizierte Schweine aufgefunden. Tritt die Seuche in einem Bestand auf, so wird dieser gekeult. Es handelt sich nicht um eine Zoonose. In Afrika zirkuliert das Virus zwischen den nicht erkrankenden Warzenschweinen und der Lederzecke, welche dann das Virus auf die nicht resistenten afrikanischen Hausschweine überträgt und infiziert. Die Erkrankung endet tödlich.

Krankheitserscheinungen:

- Hohes Fieber (Inkubationszeit: 2- 11 Tage)
- Appetitlosigkeit
- Schwankender Gang
- Tod kann plötzlich auftreten (deutliche Krankheitssymptome erst etwa 48 h vor dem Tod)
- Symptome kurz vor dem Verenden der Tiere: blutiger Durchfall, Blutungen aus Nase und Enddarm, schleimig- eitriger Nasen- und Lidbindehautfluss, Blauverfärbungen der Ohrenspitzen und der Unterbauchhaut
- Beide Seuchen (ASP und ESP) sind nur durch Laboruntersuchungen zu unterscheiden, da sie sich im Krankheitsbild ähneln, sich jedoch die Virustypen gänzlich voneinander unterscheiden¹²

6. Freiheitsstatus „Doppellendergen“

Bei dem Doppellendergen handelt es sich um einen Gendefekt, also um eine genetische Veränderung, die zu einer Inaktivierung des Myostatins führt. Myostatin ist ein Protein sowohl im menschlichen als auch im tierischen Organismus, welches dafür sorgt, dass kein ungehindertes Muskelwachstum erfolgt. Ist das Myostatin also aktiv, so kommt es in weiterer Folge zu einem ungehemmten Wachstum der Muskulatur. Tiere mit diesem genetischen Defekt entwickeln eine extreme, fettarme Bemuskelung die den Geschmack des Fleisches beeinflusst und sie büßen ihre Leichtkalbigkeit ein. Typische Fleischrassen sind der Weißblaue- Belgier und Piemonteser (siehe Abb. 7: *Kuh (Weißblauer Belgier) nach Kaiserschnitt; Grund: Absolut zu große Frucht, verursacht durch das Doppellendergen*).

¹¹ Vgl.: Alsing, Ertl, Birnbeck; 2012

¹² Vgl.: aid; 1046/2017; S. 16 f.

Der Bundesverband, der für die Rinderrasse Angus (sowohl rot als auch schwarz) verantwortlich ist, hat 2013 eine grösser angelegte Untersuchungsserie veranschlagt. Als Konsequenz daraus wurde vom Bundesverband angeordnet, dass alle Bullen mit diesem Gendefekt, unabhängig davon, ob es sich um rein- oder mischerbige Tiere handelt, bei der Körung in Klasse B eingestuft werden und somit für die Reinzucht ausfallen. Im Laufe des letzten Jahres wurden auch bei Galloways dahingehende Gendefekte festgestellt. Haben Tiere diesen Gendefekt, so kann es zu Schweregeburten kommen. Die Zucht von Weißblauen- Belgiern in Reinzucht ist z.B. auf Grund von Tierschutzaspekten unter Berücksichtigung des Tierzuchtgesetzes und der „guten fachlichen Praxis“ untersagt bzw. zu unterlassen. Über das Blut und das SNP¹³ (Single Nucleotide Polymorphismen)- Verfahren stellte sich heraus, dass man den Gendefekt punktuell auch bei Galloways findet, da die Erbanlage von Geburt an nachweisbar ist.¹⁴

Abbildung 7: Kuh (Weißblauer Belgier) nach Kaiserschnitt; Grund: Absolut zu große Frucht, verursacht durch das Doppellendergen



Quelle: Kreis, Laura; 2022

¹³ = unter Einzelnucleotid- Polymorphismus versteht man punktuelle Veränderungen einer Base, also einen Basenaustausch in der DNA- Sequenz. SNPs, oder auch SNiPs, sind molekulargenetisch nichts anderes als Punktmutationen, bspw. wenn jeweils an der 8. Stelle zweier unterschiedlicher Allele (Allel 1, Allel 2), durch eine Punktmutation die Base Adenin durch Thymin ersetzt wurde. Insbesondere in den nicht- codierbaren DNA- Sequenzen kommen solche Punktmutationen häufig vor (vgl.: Willam, A.; Simianer, H.; S. 121).

¹⁴ Vgl.: Molter, Arno; Galloway in Deutschland Mitgliederbrief; Erscheinungsdatum unbekannt

7. Freiheitsstatus „Ataxie“

Ataxie, auch progressive Ataxie genannt, ist ein überwiegend bei der Rinderrasse Charolais auftretender Erbfehler, der autosomal- rezessiv jedoch auch mit tödlichem Verlauf endend vererbt wird. Ursächlich ist eine Veränderung des sog. KIF1C Gens, die mit einem Funktionsverlust des Gens und daraus resultierend mit einem Abbau von weißer Substanz in spezifischen Gehirn- und Rückenmarksarealen einhergeht. Das Tier kann auf die Genmutation genetisch getestet werden. Auf diese Weise kann eine Anpaarung von Anlagetägern, aus der mit einer Wahrscheinlichkeit von 25% Ataxie- Merkmalsträger entstehen würden, sicher vermieden werden.¹⁵ Dass der Gendefekt autosomal- rezessiv vererbt wird, bedeutet, dass ein Individuum entweder frei (homozygot normal), betroffen (homozygot betroffen) oder Träger (heterozygot) sein kann. Träger können die Mutation in einer Population verbreiten, ohne selbst Symptome zu zeigen. Deshalb ist es sehr wichtig, Träger zu identifizieren, um eine Verbreitung der Mutation zu verhindern.¹⁶ Das Testergebnis für die Ausprägung des KIF1C Gens wird für jedes einzelne Tier dem Einsender wie folgt mitgeteilt:

- Anlagefrei (homozygot KIF1C G/G)
- Anlagetträger (heterozygot KIF1C A/G)
- Merkmalsträger (homozygot KIF1C A/A)¹⁷

Auftreten und Krankheitserscheinungen:

- beginnt schleichend im Alter von 18 bis 24 Monaten
- seltener entwickeln auch Tiere über 2 Jahre noch erste Symptome
- Bei betroffenen Kälbern und Tieren im Alter von wenigen Monaten sind keine Anzeichen erkennbar
- Durch den Fortschritt des Abbaus von Gehirn- und Rückenmarkssubstanz zeigen erkrankte Tiere zentralnervöse Ausfallerscheinungen mit unkoordiniertem Gang, Überkreuzen der Hinterbeine sowie sich im weiteren Krankheitsverlauf verschlimmernden Bewegungsstörungen bis hin zum Festliegen, abrupte Kopfbewegungen, stoßweiser Harnabsatz¹⁸

¹⁵ Vgl.: GeneControl GmbH; Erscheinungsdatum unbekannt

¹⁶ Vgl.: VHL Genetics; 2023

¹⁷ Vgl.: Stiftung Tierärztliche Hochschule Hannover; 2023

¹⁸ Vgl.: GeneControl GmbH; Erscheinungsdatum unbekannt

8. Auktionstheorie

Die Auktionstheorie ist ein Spezialgebiet der Spieltheorie und gehört zu der Mechanismus-Design- Theorie. Sie befasst sich mit Auktionen als Marktinstrument mit expliziten Regeln, die festlegen, auf welche Weise die Zuteilung von Ressourcen und der anfallende Preis anhand von Geboten der Marktteilnehmer erfolgt.¹⁹

Sinn von Auktionen ist die Preisfindung zwischen einem Angebot und einer Nachfrage für Güter, Dienstleistungen oder (Nutz)Tieren. Der Preis richtet sich nach der Zahlungsbereitschaft der bietenden Käufer.²⁰ Das Wort „Auktion“ stammt vermutlich aus dem lateinischen „*augere*“ und bedeutet so viel wie „vermehrten“ oder „zunehmen“. Eine Auktion ist vereinfacht ausgedrückt eine Marktsituation, in welcher innerhalb fest vorgegebener Regeln auf der Basis der Gebote von Seiten der Teilnehmer, Güter verteilt und Preise bestimmt werden. Somit ist eine Auktion Teil von Mechanismen und die Gestaltung von Auktionsverfahren zählt zu dem Bereichsfeld der Mechanismusgestaltung (Mechanism Design²¹).²² In Abb. 8: *Mechanismusgestaltung* ist schematisch ein Anwendungsbeispiel der Mechanismus- Design- Theorie im Hinblick auf die Verkehrsführung dargestellt. Fehlen sämtliche Mechanismen, so führt sie auf Grund des Bestrebens jedes einzelnen Verkehrsteilnehmers nach dem Optimum zum Chaos. Folgt man dem Rechts- Vor- Links- Mechanismus, so kann ebenfalls nur die Hälfte des maximal möglichen Gesamtergebnisses erzielt werden. Erst durch den Mechanismus der Ampel wird das in diesem Beispiel größtmögliche Gesamtergebnis erzielt.²³

¹⁹ Vgl. R. Preston McAfee, John McMillan: *Auctions and Bidding*. In: *Journal of Economic Literature*. Band 25, Nr. 2, 1987, S. 699–738, hier S. 701

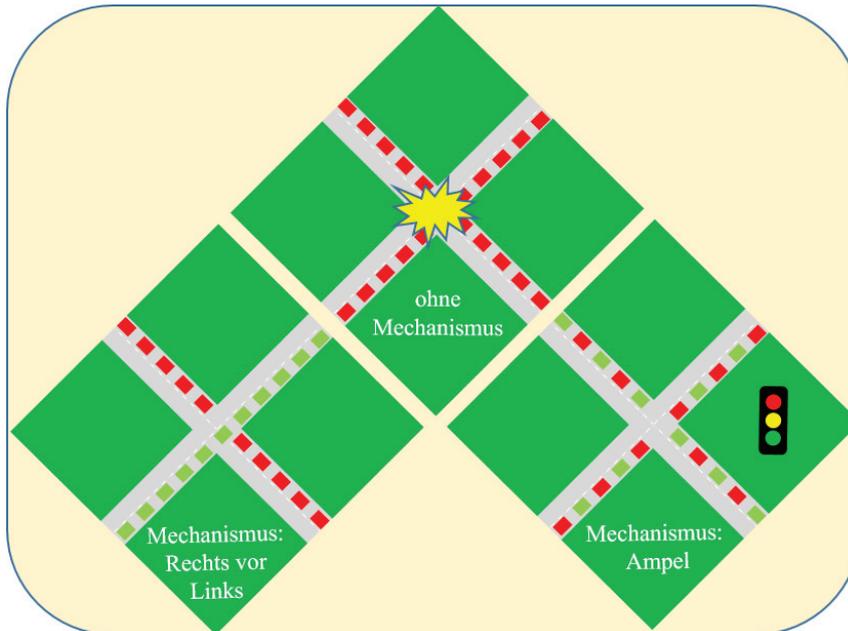
²⁰ Vgl.: Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009

²¹ Mechanismusgestaltung = ein Teilgebiet der Spieltheorie, welches Regeln und die damit verbundenen Anreize für Spiele festlegt, um als Folge ein gewünschtes Gesamtergebnis zu erzielen, auch wenn die Spieler ausschließlich ihre eigenen Interessen verfolgen. Ein Mechanismus ist ein Satz von Regeln, um Interaktionen zwischen Spielern zu steuern (vgl.: Milgrom, Paul; 2004)

²² Vgl.: Springer Nature Switzerland AG; 2022

²³ Vgl.: Nach Unbekannt aus Wikipedia; 2023

Abbildung 8: Mechanismusgestaltung



Quelle: Eigene Darstellung nach Unbekannt, Wikipedia; 2023

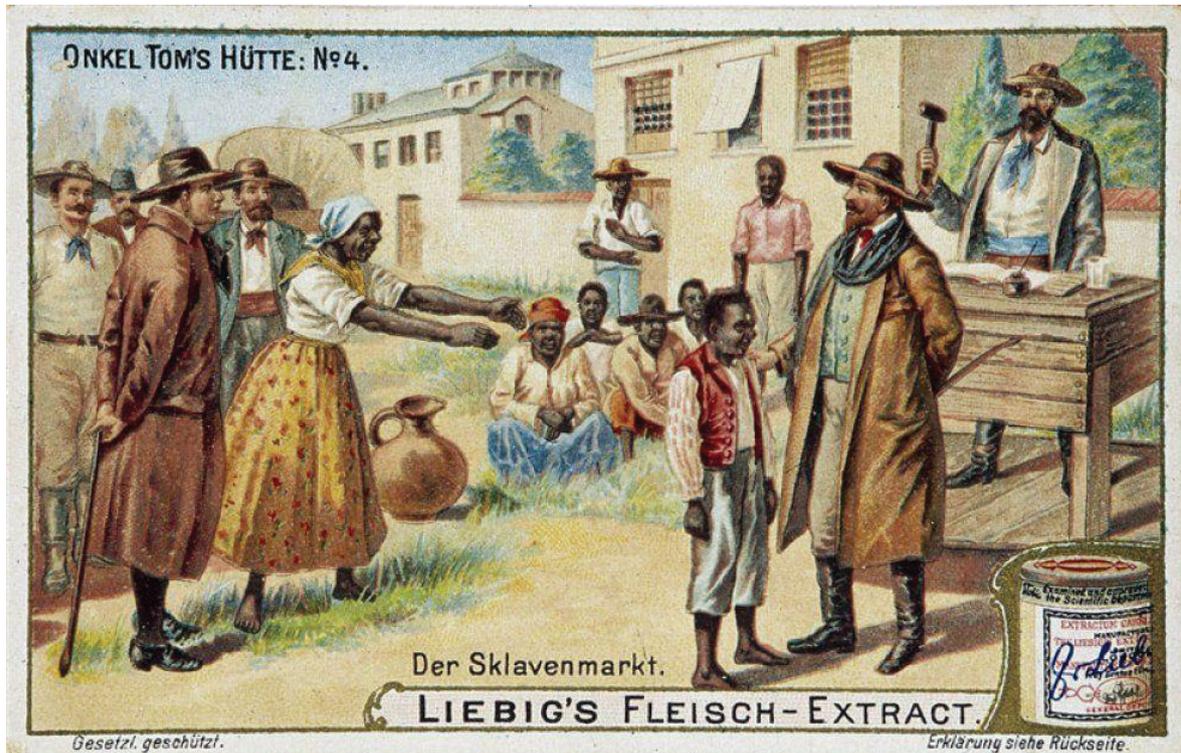
Diese Form der Veräußerung von Gütern ist vermutlich so alt, wie es der (wirtschaftliche) Handel selbst ist. Nach Überlieferungen von Herodotus, waren Auktionen in Babylon zum Verkauf von Gütern bereits 500 v. Chr. gängig.²⁴ Geschichtlich betrachtet gehen Auktionen auf das Jahr um 500 v. Chr. in Babylon zurück, wo Frauen auf Heiratsmärkten versteigert wurden.²⁵ Dieser Heiratsmarkt soll, entsprechend der Überlieferung, einmal jährlich stattgefunden haben. Die Preise für die (jungen) Mädchen orientierten sich hierbei an der Schönheit der Frauen. So war es gängig, dass für die ansehnlichen Frauen höhere Preise verlangt werden konnten. Bei den weniger ansehnlichen Frauen wurde Bietern aus dem ersteigerten Gewinn Geld geboten, welches mit der Auflage verbunden war, die Frauen gleich auch zu ehelichen. Alle Frauen hatten das Recht abzulehnen, sodass die Käufe somit auch storniert werden konnten. Somit lässt sich sagen, dass Auktionen nach dem Warentausch zu den ältesten Handelsarten gehören. Das Verfahren ist hierbei nahezu gleichgeblieben: Es werden zu einem der Öffentlichkeit zuvor bekannt gegebenen Zeitpunkt an einem bestimmten Ort Waren angeboten, welche an den Meistbietenden verkauft werden. Damals wie heute war/ ist es den Interessenten möglich (gewesen), die Objekte und Produkte zuvor zu begutachten. Die einzelnen Objekte wiederum sind in Lose unterteilt, welche im Nachfolgenden vom Auktionator genannt werden. In festgelegten Schritten wird dann so lange gesteigert, bis das Höchstgebot den Zuschlag erhält. Die versteigerten Objekte sind dabei so vielfältig, wie die Handelsart „Auktion“ alt ist. Darunter zählten neben den besagten Heiratsmärkten auch das unrühmliche Feilbieten von Sklaven (sich Abb. 9: *Der*

²⁴ Vgl.: Springer Nature Switzerland AG; 2022

²⁵ Vgl.: Bolkart, Philip; 2008- 2022

„Sklavenmarkt“ auf einem Sammelbildchen aus den Alben von "Liebig's Fleisch-Extract", 1904), welches jahrhundertlang ein großer Markt war. Heute werden Häuser, Grundstücke, teilweise auch Nahrungsmittel und Tiere, Pflanzen sowie Pfand- und Fundsachen, Hausrat, Bekleidung und Kunst versteigert.²⁶

Abbildung 9: "Der Sklavenmarkt" auf einem Sammelbildchen aus den Alben von "Liebig's Fleisch-Extract", 1904



Quelle: Deutsche Stiftung Denkmalschutz; 2022

Weiterhin ist überliefert, dass römische Soldaten ihre Kriegsbeute über Auktionen an den Meistbietenden „verkauften“. So kam es dazu, dass das komplette Römische Weltreich versteigert wurde. Der Erwerber war Didius Julianus. Er gilt noch heute als der Schutzpatron der Auktion. Publius Helvius Pertinax (* 1. August 126 in Alba Pompeia; † 28. März 193 in Rom; siehe Abb. 10: *Publius Helvius Pertinax* (* 1. August 126 in Alba Pompeia; † 28. März 193 in Rom) war 193 römischer Kaiser. Er war der erste Kaiser des zweiten Vierkaiserjahres.

²⁶ Vgl.: Deutsche Stiftung Denkmalschutz; 2022

Abbildung 10: Publius Helvius Pertinax (* 1. August 126 in Alba Pompeia; † 28. März 193 in Rom)



Quelle: UNRV, 2022

Nach dem Tod Publius Helvius Pertinax hatte die Garde keinen zum Nachfolger vorausbestimmt, wodurch das Amt des Principats einer Versteigerung an den Meistbietenden zwischen zwei Bewerbern ausgesetzt wurde. Die Bezeichnung „Principat“ entstammt dem lateinischen Wort „*principatus*“ und ist eine moderne Bezeichnung für die Herrschaftsstruktur des Römischen Reiches in der frühen und hohen Kaiserzeit, welche von 27 v. Chr. bis 284 n. Chr. andauerte. Auf Grund dessen konnte sich der reiche Senator Didius Julianus den Titel „erkaufen“. Damit siegte er über seinen Kontrahenten, den Stadtpräfekten Flavius Sulpicianus. Der Überlieferung nach zeigte sich selbst der römische Pöbel angewidert von ihrem neuen Herrn, welcher durch seine Krönung erfolgte. Ebenso wird überliefert, dass Didius Julianus auf die Unterstützung des damaligen Legionsführers Septimius Severus hoffte und ihm im Zuge dessen seine Partnerschaft anbot. Zwei weitere große Heeresgruppen, unter der Führung von Pecennius Niger und Clodius Albinus und vom römischen Volk und Senat um Hilfe gebeten, marschierten auf Rom. Septimius Severus erreichte als erster Rom, lehnte die Partnerschaft mit Didius Julianus ab und besetzte die Stadt. Der ungeliebte Kaiser wurde dabei, nach nur 66 Tagen im Amt, erschlagen. Auf den in Frankreich im Spätmittelalter stattfindenden Auktionen, wurde auf die Besitztümer von Verstorbenen geboten wurde. Entsprechend der Datierungen sollen um 1712 die erste öffentliche Versteigerung stattgefunden haben, welche nicht an bestimmte Güter gebunden war. Auch in Holland begannen sich Kunstauktionen zu etablieren. Im fernen Osten in China wurden Auktionen zum Spendensammeln und in Form von Handschlagauktionen durchgeführt. Seit dem Ende des 15. Jahrhunderts gibt es in Großbritannien die so genannte Englische Auktion.²⁷ Im Mittelalter dagegen finden kaum Auktionen statt, sodass man sie erst wieder in der frühen Neuzeit wiederentdeckte. Mit der Hanse lebten in Deutschland wieder Versteigerungen auf, wohingegen in den Niederlanden der Kolonialhandel eine „Auktionsleidenschaft“ entfachte.

²⁷ Vgl.: Bolkart, Philip; 2008- 2022

Hier ist überliefert, dass Porzellan, Gewürze und Tabak, aber auch Kunst versteigert wurde, nahezu alles, was die Schiffe aus den „fernen Ländern“ mitbrachten. Damals wie heute wird versucht, die Ergebnisse zu beeinflussen. So bildeten manche Händler einen sog. Bierring, man traf stille Preisabreden und zahlte den anderen „Providionen“ aus. Auch boten z.B. die Verkäufer selber mit, um die Preise „ihrer“ Waren in die Höhe zu treiben. Der niederländische Maler Rembrandt z.B. bot bei Versteigerungen seiner geschaffenen Kunstwerke selber mit, um den Wert zu steigern.²⁸ In der heutigen Zeit gibt es nicht nur die klassische Form der Auktionen, sondern auch die online- Auktionen, die ihre Existenz der Entstehung elektronischer Märkte und der Entwicklung des Internethandels verdanken, welches im Folgenden dazu führte, dass das Internet auch als Informations- und Kommunikationsmedium für E- Buisness- Transaktionen diente. Die ersten online- Auktionen gab es bereits 1979 im MicroNet. In den 90er Jahren wurde der Handel mit Gegenständen durch geheime und englische Auktionen über Newsgroups ausgeweitet. Es folgten die ersten Versteigerungen per E-Mail.²⁹ Dass, was die Menschen damals wie heute an Auktionen fasziniert und sie mitunter in einen Bietrausch fallen lässt, hat vielerlei Gründe: zum Einen ist es die besondere „Aura“, also die besondere Atmosphäre auf Auktionen, zum Anderen, dass der Bieter die „Ware“ begutachten, anfassen und prüfen kann. Bieter beschrieben die besondere Faszination einer Auktion mit dem Geräusch des fallenden Hammers, die Reaktionen auf den Preis wie z.B. durch gelegentliches Stöhnen, wenn erträumte Budgetgrenzen überschritten werden oder etwa das Raunen bei einem hochpreisigen Kauf. Es ist die einzigartige Atmosphäre die eine Auktion zu etwas Besonderem machen. Die mögliche Entscheidungszeit ist kurz, die räumliche Anwesenheit aller Bietenden erzeugt meist mehr Spaß und Spannung als das Klicken am Computer dies jemals könnte. Wer zum ersten Mal an einer Auktion teilnimmt, sollte die verbands- und auktionsspezifischen und bei einer jeden Auktion angekündigten Richtlinien beachten. Es ist irrelevant, ob es sich um eine Viehauktion handelt oder nicht oder ob die Auktion online oder in Präsenz stattfindet.³⁰ Noch heute werden in unterschiedlichen Gebieten anlässlich des Kaufes und Verkaufes Auktionen eingesetzt. Bekannt sind v.a. die Versteigerungen von Kunstgegenständen, Antiquitäten³¹, aber eben auch Viehauktionen, welche insbesondere heutzutage und anlässlich der Tierschutzdebatte mehr und mehr in Verruf zu geraten scheinen. Doch auch bei Refinanzierungsgeschäften von Zentralbanken, der Ausschreibung von Aufträgen und der Versteigerung von Öl- und Edelmetallförderrechten sowie von Konkursmassen finden Auktionen statt. Vergleichsweise neue Marktsituationen, bei welchen Auktionen das geeignete Mittel zur Veräußerung sind, sind Internetauktionen, Auktionen für Telekommunikationslizenzen und Emmissionsrechte.

²⁸ Vgl.: Deutsche Stiftung Denkmalschutz; 2022

²⁹ Vgl.: Bolkart, Philip; 2008- 2022

³⁰ Vgl.: Bolkart, Philip; 2008- 2022

³¹ Vgl.: Springer Nature Switzerland AG; 2022

Insbesondere durch die Pionierarbeit von Vickrey (1961) wurde die Analyse von Auktionen mittels spieltheoretischer Methoden initiiert.³²

2.2 Fachbegriffe der Thesis

Die in der folgenden Thesis verwendeten Fachbegriffe werden im Folgenden erklärt.

2.2.1 Auktion / Versteigerung

Bei einer Auktion, die auch als Versteigerung bezeichnet wird, legt im Allgemeinen der Anbieter eine Zeitspanne fest, nach deren Ablauf die Auktion endet, gegebenenfalls bestimmt er auch einen Mindestpreis. Wer am Schluss des Versteigerungszeitraums das höchste Gebot abgegeben hat, gewinnt die Auktion.³³ Die unterschiedlichen Auktionsformen werden zu einem späteren Zeitpunkt erläutert. Für die Feststellung der Qualität ist der Kaufinteressent selbst zuständig, bspw., indem er das Objekt vorher genau in Augenschein nimmt. Der Kauf entsteht am Ende durch das Wechselspiel zwischen dem Versteigerer und den sich gegenseitig überbietenden Kaufinteressenten.³⁴ Nach Abschluss der Auktion kommt ein Vertrag zwischen dem Verkäufer und dem Höchstbietenden zustande, der von beiden Seiten erfüllt werden muss.³⁵

Bei einer Versteigerung kommt, unabhängig des zu versteigernden Gutes, der Vertrag durch ein Gebot von Seiten des Bieters, also des potenziellen Käufers und Zuschlag, also dem Zuspruch von Seiten des Auktionators mit Rücksprache des Verkäufers, zustande, welches in § 156 BGB^{36@} einsehbar ist. Ein Vertrag kommt durch Angebot und die in der Regel zwangsläufig darauf folgende Annahme nach § 145 ff. BGB^{37@} zustande. Der nach der Bekanntgabe des Versteigerungsgutes folgende Ausruf

³² Vgl.: Springer Nature Switzerland AG; 2022

³³ Vgl.: bpb; 2022

³⁴ Vgl.: Duden, Wirtschaft; S. 380

³⁵ Vgl.: bpb; 2022

³⁶ Vertragsschluss bei Versteigerung. Bei einer Versteigerung kommt der Vertrag erst durch den Zuschlag zustande. Ein Gebot erlischt, wenn ein Übergebot abgegeben oder die Versteigerung ohne Erteilung des Zuschlags geschlossen wird (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31)

³⁷ § 145 BGB Bindung an den Antrag. Wer einem anderen die Schließung eines Vertrags anträgt, ist an den Antrag gebunden, es sei denn, dass er die Gebundenheit ausgeschlossen hat (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

§ 146 Erlöschen des Antrags. Der Antrag erlischt, wenn er dem Antragenden gegenüber abgelehnt oder wenn er nicht diesem gegenüber nach den §§ 147 bis 149 rechtzeitig angenommen wird (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

§147 Annahmefrist. (1) Der einem Anwesenden gemachte Antrag kann nur sofort angenommen werden. Dies gilt auch von einem mittels Fernsprechers oder einer sonstigen technischen Einrichtung von Person zu Person gemachten Antrag. (2) Der einem Abwesenden gemachte Antrag kann nur bis zu dem Zeitpunkt

des Versteigerers ist rechtlich als Aufforderung zur Abgabe einer Willenserklärung anzusehen, also der ersten Preisabgabe. Das Publikum, also die Bieter, soll/ sollen ein Angebot abgeben, das der Versteigerer durch Zuschlag annimmt, wenn kein höheres Gebot erfolgt.³⁸ Mitunter hält der Versteigerer noch Rücksprache mit dem Verkäufer, ob dieser mit dem Gebot einverstanden ist, da z.B. der Bulle so lange sein Eigentum ist, bis der Verkäufer eingewilligt hat.

Der Vertrag wird mit dem Einlieferer der Sache geschlossen, wenn der Versteigerer im Namen des Einlieferers handelt, was der Regelfall ist. Eine Versteigerung ist eine zeitlich und örtlich, also räumlich begrenzte Veranstaltung. Die Abläufe einer örtlich, also in Präsenz stattfindenden Versteigerung unterscheiden sich gegenüber der durch Corona bedingten Zunahme der Internetauktionen, welches im Folgenden noch erläutert wird. Der endgültige Vertragsschluss kommt auf Grund der drei aufeinanderfolgenden Schritte stückweise zu Stande.³⁹

1. Die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots

Der Ausruf des Versteigerers ist rechtlich als Aufforderung zur Abgabe einer Willenserklärung, also zur Abgabe eines Angebots, anzusehen.

angenommen werden, in welchem der Antragende den Eingang der Antwort unter regelmäßigen Umständen erwarten darf (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

§148 Bestimmung der Annahmefrist. Hat der Antragende für die Annahme des Antrags eine Frist bestimmt, so kann die Annahme nur innerhalb der Frist erfolgen (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

§ 149 Verspätet zugegangene Annahmeerklärung. Ist eine dem Antragenden verspätet zugegangene Annahmeerklärung dergestalt abgesendet worden, dass sie bei regelmäßiger Beförderung ihm rechtzeitig zugegangen sein würde, und musste der Antragende dies erkennen, so hat er die Verspätung dem Annehmenden unverzüglich nach dem Empfang der Erklärung anzuzeigen, sofern es nicht schon vorher geschehen ist. Verzögert er die Absendung der Anzeige, so gilt die Annahme als nicht verspätet (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

§150 Verspätete und abändernde Annahme. (1) Die verspätete Annahme eines Antrags gilt als neuer Antrag. (2) Eine Annahme unter Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstigen Änderungen gilt als Ablehnung verbunden mit einem neuen Antrag (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

§ 151 Annahme ohne Erklärung gegenüber dem Antragenden. Der Vertrag kommt durch die Annahme des Antrags zustande, ohne dass die Annahme dem Antragenden gegenüber erklärt zu werden braucht, wenn eine solche Erklärung nach der Verkehrssitte nicht zu erwarten ist oder der Antragende auf sie verzichtet hat. Der Zeitpunkt, in welchem der Antrag erlischt, bestimmt sich nach dem aus dem Antrag oder den Umständen zu entnehmenden Willen des Antragenden (BGB 84. Auflage; 2019; S. 31).

³⁸ Vgl.: Volker Friedrich-Schmid, 2005-2021

³⁹ Vgl.: Volker Friedrich-Schmid, 2005-2021

2. Das Angebot

Das "Hände heben" des Publikums ist als Angebot, also als eine Willenserklärung, zu werten. Ein vorheriges Gebot, besagtes "Handzeichen", erlischt, wenn ein Übergebot, also ein „Handzeichen“ eines anderen Bieters, abgegeben wird. Diese Verfahren ist im § 156 Satz 2 BGB[@] nachzulesen.

3. Die Annahme durch den Zuschlag

Durch den Zuschlag des Versteigerers kommt es zu dem Vertragsschluss.⁴⁰ Mitunter ist es bei Viehauktionen möglich, dass der Versteigerer mit dem Verkäufer, der i.d.R. das Tier vorführt, nonverbal Rücksprache hält, sodass dieser noch Einspruch erheben kann, bspw., wenn ihm der Preis zu niedrig erscheint. Im Folgeschritt erfolgt bei Einverständnis der Vertragsabschluss mit dem Einlieferer der Sache, also z.B. mit dem Eigentümer des Tieres, wenn der Versteigerer im Namen des Einlieferers handelt. Dies entspricht dem Regelfall. Der Zuschlag entfaltet schuldrechtliche Wirkung. Die Eigentumsübertagung erfolgt nach sachenrechtlichen Vorschriften.⁴¹

10 Auktionstipps:

1. Die Höhe des Aufgeldes, also die Provision des Versteigerers, ist in den Versteigerungsbedingungen angegeben. Dieses Aufgeld betrug in den besuchten Auktionen etwa 13%. D.h. wenn ein Rind zum Preis von 2000 € ersteigert wurde, mussten 2260 € gezahlt werden (13% = 260 €). Diesen Aufpreis zahlt der Käufer. Die Komponenten der Zusammensetzung der Versteigerungsbedingungen sind in Abb. 11: *Versteigerungsbedingungen*, erkennbar.
2. Versteigerungsbedingungen in Erfahrung bringen, dies ist das Auktionsäquivalent zu den AGB⁴². Sie hängen aus und/ oder werden am Anfang verlesen. Im Rahmen der Teilnahme an der Viehauktion vom 10.11.22 in Dätgen, Schleswig- Holstein, waren die Versteigerungsbedingungen im entsprechenden Auktionskatalog abgedruckt.
3. Nutzung der Besichtigungszeiten: ein fachmännischer Blick kann Fehlinvestitionen vermeiden und günstig zu entsprechend leistungsstarken Tieren führen. Am 10.11.22 in Dätgen, Schleswig-Holstein, konnte die Besichtigung der Tiere (Bullen und Kühe) in der Zeit ab nach der Anlieferung der Auktionstiere ab 08:00 bis zu Auktionsbeginn um 09:30 erfolgen.
4. Prüfung der Referenzen und Leistungen des Auktionshauses bzw. bei Viehauktionen des Auktionsveranstalters, z.B. der RSH eG, der MASTERRIND oder der RinderAllianz. Dementsprechend sind Fragen wie:
 - Wurde der entsprechende Artikel häufiger verkauft?
 - Ist das Objekt von Sachverständigen geprüft?

⁴⁰ Vgl.: Volker Friedrich-Schmid, 2005-2021

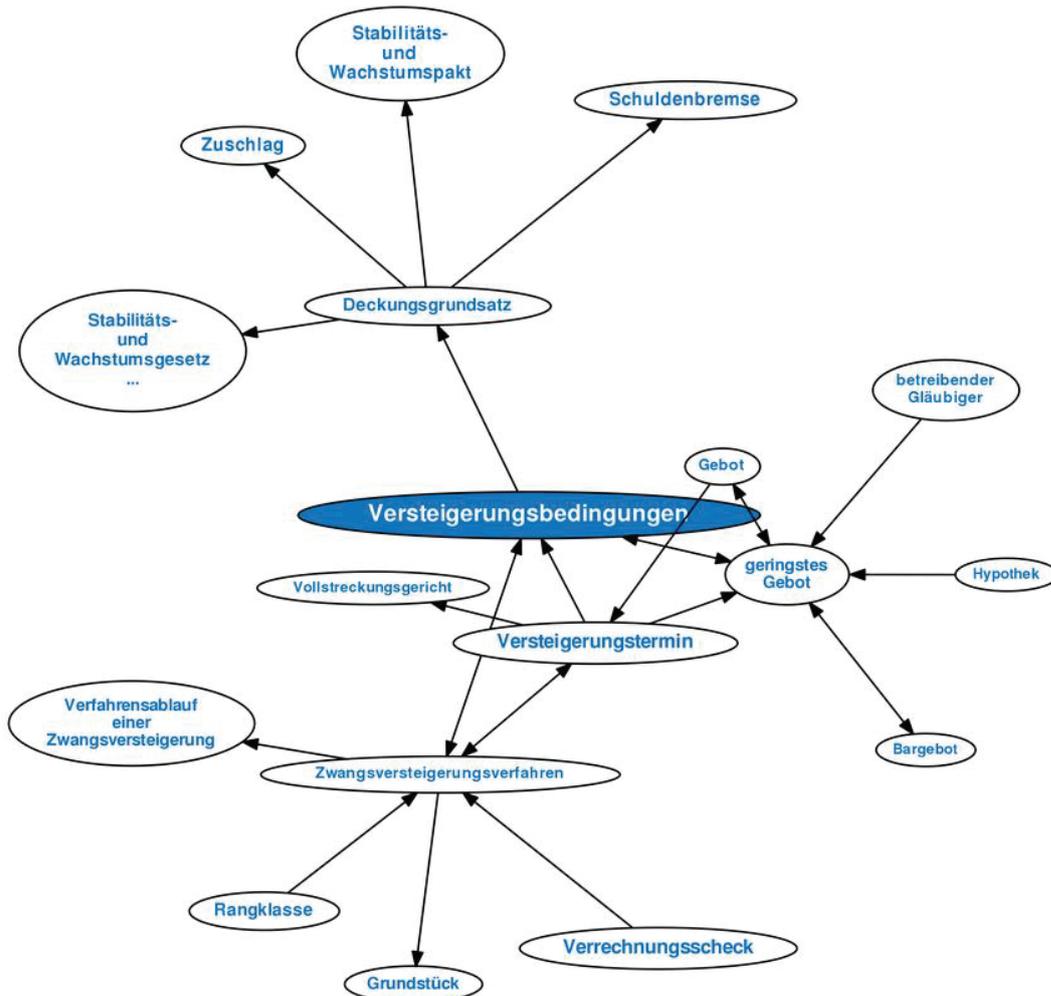
⁴¹ Vgl.: Volker Friedrich-Schmid, 2005-2021

⁴² Die AGBs sind für eine Vielzahl von Fällen anwendbare vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (der Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrages stellt (§ 305 Abs. 1 BGB)

- Ist ein vorheriges Begutachten der Tiere möglich? Auf wie vielen Auktionen hat der Züchter bereits seine Tiere erfolgreich verkauft? Ist ein Gespräch mit dem Züchter möglich?
 - Wie häufig veranstaltet der Auktionsveranstalter Versteigerungen? Wie seriös ist er und mit welchem Ergebnis?
5. Steigerung des Gebotes, solange es die Sache wert ist, jedoch nicht in Bieterausschuss versetzen lassen, da dieser teuer werden kann.
 6. Vorheriges Festsetzen des persönlichen Höchstgebotes.
 7. Bei Zeitmangel oder wenn der Bieter anonym bleiben möchte, kann das Gebot oft auch schriftlich oder telefonisch abgegeben werden.
 8. Was ersteigert ist, muss auch bezahlt werden – sogar noch etwas mehr als jener Betrag, bei dem der Hammer gefallen ist, da zum Höchstgebot noch die Provision des Auktionshauses bzw. Auktionsveranstalters, das sog. Aufgeld, hinzugerechnet wird.
 9. Bei Auktionen gelten eigene Haftungs- und Gewährleistungsbedingungen, Reklamationen sind i.d.R. ausgeschlossen (Handhabung bei Viehauktionen werden in den jeweiligen Kapiteln bearbeitet).
 10. Bezahlt werden muss sofort nach Zuschlag und in bar, Ausnahmeregelungen vorher abklären.⁴³

⁴³ Vgl.: Bolkart, Philip; 2008- 2022; eigene Erfahrungen und Gespräche im Rahmen der Teilnahme an der Viehauktion vom 10.11.22 in Dätgen, Schleswig- Holstein

Abbildung 11: Versteigerungsbedingungen



Quelle: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, keine Jahreszahl ermittelbar

2.2.1.1 Definition Auktionator

Der Beruf des Auktionators ist in Deutschland kein Lehrberuf, jedoch wenn dieser gewissenhaft ausgeübt wird, dennoch eine Option einer Gewerbeausübung. Ein Auktionator führt in Auktionshäusern oder für Viehvermarktungsorganisationen wie z.B. der RSH eG. (Rinderzucht Schleswig- Holstein eG), der RinderAllianz oder der MASTERRIND Versteigerungen durch. Neben Schlacht-, Nutz- und Zuchtvieh sind weitere typische Gegenstände für Auktionen Bilder, Antiquitäten, Schmuck- und andere Kunstgegenstände, aber auch Häuser und Grundstücke (überwiegend verläuft dies über eine Zwangsversteigerung⁴⁴). Er spielt also eine zentrale Rolle bei der Verkaufs- und Kaufabwicklung zwischen den Einlieferern und Kunden/ Kaufinteressierten. Er trägt somit eine hohe Verantwortung für eine marktgerechte Wertfindung und Abwicklung unter Einhaltung für die dabei zu beachtenden

⁴⁴ Eine Zwangsversteigerung ist ein Vollstreckungsverfahren, in dessen Folge die Verwertung einer Sache, also auch von Tieren, durch eine Versteigerung/ Auktion erfolgt (vgl.: JuraForum 2003- 2023). Nähere Informationen: siehe 2.3. Sonderfall Zwangsversteigerung

gesetzlichen Vorschriften und Regelungen. Somit muss, wer das Auktionsgewerbe ausüben möchte, mehr leisten können, als nur „einen Hammer zu halten und bis 3 zählen zu können“.⁴⁵ Dies wurde auch im Rahmen der von der RSH eG durchgeführten Auktion in Dätgen deutlich, bei welcher der Auktionator immer wieder fachliches Wissen einfließen ließ und das entsprechende Tier im Ring zutreffend beschrieb und bewertete.⁴⁶ Für die Gewerbeausübung als Auktionator ist zuvor eine behördliche Genehmigung erforderlich. Dies regelt § 34 b der Gewerbeordnung (siehe Anhang). Nachdem diese Genehmigung erteilt worden ist, zuständig dafür sind i.d.R. die jeweiligen Ordnungsämter, kann der Bewerber das Gewerbe anmelden und dann auch ausüben. Bezüglich der Beurteilung der Genehmigungsfähigkeit geht es vorrangig um eine Beurteilung des Leumundes des Bewerbers und weniger um seine fachliche Kompetenz. Bewerber können sowohl natürliche, als auch juristische Personen, also z.B. Firmen wie die RinderAllianz, die MASTERRIND oder die RSHeG, sein. Was es bei der Gewerbeausübung an Vorschriften und Verfahrensregelungen zu beachten gilt, ist z.T. in der Versteigererverordnung festgeschrieben (siehe Anhang). Die Wissensaneignung der fachlichen Fähig- und Fertigkeiten erfolgt i.d.R. über das Prinzip „learnig by doing“. Daher legt der Gesetzgeber fest, dass Versteigerungen in bestimmten Fällen mit besonderer rechtlicher und wirtschaftlicher Relevanz nur von sachkundigen, erfahrenen und qualifizierten Auktionatoren durchgeführt werden dürfen. Sie führen den Zusatz „öffentlich bestellt und vereidigt“. Diese öffentlich bestellten und vereidigten Bewerber sind nur natürliche und keine juristischen Personen. Vor ihrer Vereidigung müssen sie ihre Sachkunde in dem bestimmten Gebiet vor den entsprechenden Gremien prüfungsähnlich nachweisen, es obliegt den entsprechenden Bundesländern, diese Gremien, und in Folge dessen auch die jeweiligen inhaltlichen Anforderungen, an den Nachweis der Sachkunde von Bewerbern zu bestimmen. Dies kann zu unterschiedlichen Zuständigkeiten, Verfahrensweisen und Anforderungen führen. Die entsprechenden Übersichten können z.B. beim Bundesverband deutscher Auktionatoren e.V. nachgefragt werden. Fällt nach der Prüfung die Entscheidung positiv, also zu Gunsten des Bewerbers, aus, wird dies im Anschluss durch eine Urkunde der jeweiligen Zulassungsbehörde bestätigt, sodass nun der betreffende Auktionator in allen Bundesländern unabhängig von der Zuständigkeit für die Bestellung Auktionen durchführen kann. Die bereits erwähnten besonderen Anforderungen an Auktionatoren gelten bspw. für alle Pfandversteigerungen und Freihandverkäufe z.B. bei Insolvenzen, Vermieter-, Spediteurs- und Werkpfandrechten, Banken- und Leihhausverwertungen. Das Zertifikat, als öffentlich bestellter und vereidigter Auktionator Versteigerungen durchführen zu dürfen, darf mit anderen Zertifizierungen bzw. Testierungen, wie z.B. der ISO- Zertifizierung, nicht verwechselt werden.⁴⁷ Die ISO- Zertifizierung beschreibt einen Prozess von Unternehmen, Institution oder auch einer Behörde, nach dessen erfolgreichem Ende sie einen Konformitätsnachweis

⁴⁵ Vgl.: Bundesverband deutscher Auktionatoren e.V.; kein Datum ermittelbar

⁴⁶ Erlebnisse im Rahmen der Viehauktion am 10.11.2022 in Dätgen, SH

⁴⁷ Vgl.: Bundesverband deutscher Auktionatoren e.V.; kein Datum ermittelbar

erlangt, welcher wiederum bestätigt, dass die Norm eingehalten wird. Eine ISO- Zertifizierung kann sowohl lediglich für Teilbereiche, einzelne Betriebsstätten oder aber auch für die Gesamtorganisationen vorgenommen werden.⁴⁸ Testierungen darf jeder Auktionator und damit auch jene, die nicht öffentlich bestellt sind, nach Erfüllung der dazu notwendigen Voraussetzungen führen. Auch die mitunter anzutreffende Zusatzbezeichnung „behördlich oder amtlich zugelassener Auktionator“ ist irreführend, da dies, wie bereits erwähnt wurde, per Gesetz für jeden Auktionator zutrifft. Die Gewerbeausübung als Auktionator ist mit ständig wachsenden Qualifizierungsanforderungen sowohl in der Waren- als auch Rechtskunde verbunden. Als Beispiele können hier das Kulturgutschutzgesetz oder auch die Datenschutzgrundverordnung genannt werden.⁴⁹

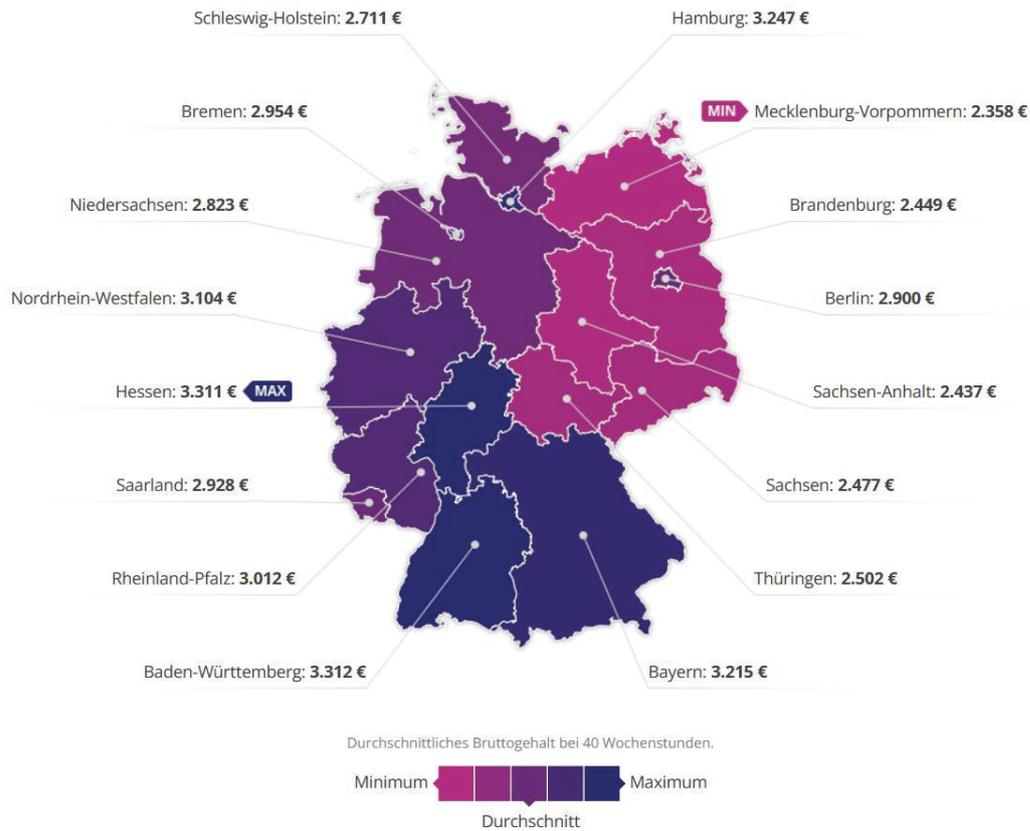
Auf die Person des Auktionators sind bei einer Versteigerung alle Augen gerichtet. Sie besiegelt den Verkaufsabschluss der zum Verkauf stehenden Objekte oder Rechte. Doch nicht nur die Versteigerung selbst wird durch sie geregelt. Das Tätigkeitsfeld ist weitaus vielfältiger und bedarf u.a. eines großen organisatorischen Geschicks und mitunter auch Fachwissens. Einen traditionell festgeschriebenen Ausbildungsweg gibt es daher nicht, und auch juristische Personen in Form einer AG oder GmbH können als Auktionatoren wirksam werden.⁵⁰ Die Gehälter sind hierbei vielfältig (siehe Abb. 12: *Gehalt Auktionator (nach Bundesland, Bruttolohn je Monat)* und Abb.13: *Gehalt Auktionator entsprechend der Berufserfahrung (Bruttogehalt pro Monat)*).

⁴⁸ Vgl.: Innolytics AG; 2023

⁴⁹ Vgl.: Bundesverband deutscher Auktionatoren e.V.; kein Datum ermittelbar

⁵⁰ Vgl.: Gehalt; 2022

Abbildung 12: Gehalt Auktionator (nach Bundesland, Bruttolohn je Monat)



Quelle: Gehalt; 2022

Abbildung 13: Gehalt Auktionator entsprechend der Berufserfahrung (Bruttogehalt pro Monat)



Quelle: Eigene Darstellung nach Gehalt; 2022

Anders verhält es sich in den USA. Amerikanische Auktionatoren durchlaufen eine spezielle Sprech- ausbildung,⁵¹ die „sie zu Virtuosen ganz eigener Art macht“⁵². Ihr Auftritt ähnelt einer Show.⁵³

⁵¹ Vgl.: Der Westen, Redaktion; 2012

⁵² Der Westen, Redaktion; 2012

⁵³ Vgl.: Der Westen, Redaktion; 2012

2.2.2 Auktionsformen

Der Grund für die Durchführung von Auktionen im Allgemeinen kann sein, dass in einer Verkaufsauction der Versteigerung der Verkäufer (Versteigerer) seine Güter möglichst teuer verkaufen möchte, der Einkäufer (Ersteigerer) diese in einer Einkaufsauction jedoch möglichst preisgünstig erwerben möchte. Weiterhin kann der Versteigerer über Informationen die Bieter betreffend interessiert sein, insbesondere im Hinblick auf ihre Zahlungsbereitschaft, also den höchstmöglichen Geldbetrag, den der Ersteigerer bereit ist für ein Gut auszugeben. Außerdem ist die Effizienz des Auktionsergebnisses u.U. von Bedeutung.

Es existieren verschiedene Auktionsformen (siehe Tab. 2: *Auktionsformen*), welche im Folgenden genannt und erläutert werden. Die Gängigsten sind die sog. Englische Auktion, die Holländische Auktion und die Amerikanische Auktion.

1. Englische Auktion

- Ist die bekannteste Auktionsform, bei der die Bieter immer höhere Gebote abgeben und der Meistbietende schließlich den Zuschlag erhält
- Wird auch als „Auktion auf Aufstrich“ bezeichnet⁵⁴

2. Zweiseitige Auktion/ Zweitpreisauktion

- Mindestpreis kann vom Verkäufer festgelegt werden
- Jeder Bieter gibt seine Gebote ab
- Bieter mit dem höchsten Preis erhält die Ware zu dem zuletzt genannten/ gebotenen Preis (= Zweitpreis)
- Während des Verfahrens ist ein Überbieten möglich
- Ein Bieter kann mehrere Gebote abgeben
- Mitbieter sehen alle Gebote der anderen Bieter, bis auf das jeweils höchste⁵⁵

3. Holländische Auktion

- Verkäufer setzt einen Höchstpreis fest, welcher schrittweise verringert wird, bis sich ein Bieter meldet und sich damit bereit erklärt, das Objekt zum zuletzt genannten Preis zu kaufen
- Bei einem Gegenstand ist pro Bieter nur ein Gebot möglich
- Auktion erfolgt nur live
- Hat ihren Ursprung vermutlich in Holland auf den dort regelmäßig stattfindenden Blumenauktionen

⁵⁴ Vgl.: Deutsche Stiftung Denkmalschutz; 2022

⁵⁵ Vgl.: Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009

- Vorteil: Gegenstand wird nie zu günstig verkauft, da das Objekt zu einem Preis, der über seinem eigentlichen Wert liegt, ersteigert wird⁵⁶
- Das Verfahren wird gewählt, wenn es wenige Bieter gibt oder Käuferabsprachen drohen oder aber das Einteilen in Lose von einheitlicher Qualität z.B. bei Tabak oder Holz schwierig ist

4. Japanische Auktion

- Auktionator ruft einen immer höheren Preis aus
- Die Bieter müssen ihr weiteres Interesse bekunden oder aussteigen, bis nur noch ein Bieter verbleibt
- Im Prinzip handelt es sich dabei um eine umgekehrte Holländische Auktion
- Merkmal dieses Auktionstyps ist, dass sie sehr schnell ist und typischerweise auf den japanischen Fischmärkten (siehe Abb.: 14: *Japanische Auktion auf Thunfischmarkt*) Verwendung findet
- Spannend an dem System ist, dass der Auktionator weiß, welche Nachfrage bei welchem Preis bestand⁵⁷

Abbildung 14: Japanische Auktion auf Thunfischmarkt



Quelle: Meyer, Alwin; 24.01.2020

⁵⁶ Vgl.: Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009

⁵⁷ Vgl.: Meyer, Alwin; 24.01.2020

5. Auftragsauktionen

- Finden auf unterschiedlichsten Internetplattformen statt
- Dort werden beispielsweise Dienstleistungen von Handwerkern nachgefragt
- Potenzielle Käufer schreiben ihre Wünsche aus und die Handwerker können angeben, welchen Preis sie dafür berechnen würden
- Besonderheit: hier muss nicht der günstigste Anbieter den Zuschlag erhalten
- Beispiel ist die Schweizer Plattform HausHeld.ch, bei welcher man mit einer einzigen platzierten Anfrage gleich mehrere Offerten, also mehrere Kaufangebote, einholen kann⁵⁸

6. Vickrey- Auktion

- Ist nach dem Nobelpreisträger William Vickrey benannt
- Ist eine verdeckte Zweitpreisauktion
- Zum Einen werden die Gebote nicht öffentlich abgegeben, zum Anderen bezahlt der Bieter, welcher die Auktion mit dem höchsten Gebot für sich entscheidet, nicht seinen eigenen Gebotspreis, sondern den nächsttieferen gebotenen Preis⁵⁹

7. Amerikanische Auktion

- Wird v.a. bei Wohltätigkeitsanlässen angewendet
- Dabei erhält der Meistbietende den Zuschlag, jedoch bezahlt jeder Mitbietende die Differenz zwischen seinem und dem vorherigen Gebot, wodurch hohe Beträge zusammenkommen, die in der Summe den Wert des versteigerten Gutes typischerweise übersteigen⁶⁰

8. Höchstpreisauktion

- Interessent gibt lediglich ein einziges aber unabänderliches Gebot ab
- Alle vorhandenen Gebote werden im Anschluss gesammelt und veröffentlicht
- Bieter mit dem höchsten Gebot erhält das Objekt zum gebotenen Preis
- Es handelt sich um eine nicht- dynamische Auktion
- Auktionstyp findet bei Versteigerungen Anwendung, bei welcher der Zielpreis der zur Versteigerung stehenden Objekte ungefähr bekannt ist, z.B. bei der Vergabe von Bauaufträgen; Anmerkung: Es sollte viel Wissen vor Beginn der Auktion über die anderen Bieter vorliegen⁶¹

⁵⁸ Vgl.: Meyer, Alwin; 24.01.2020

⁵⁹ Vgl.: Meyer, Alwin; 24.01.2020

⁶⁰ Vgl.: Meyer, Alwin; 24.01.2020

⁶¹ Vgl.: Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009

Tabelle 2: Auktionsformen

	Offene Gebote	Geschlossene Gebote
Erstpreisauktion	Holländische Auktion	Höchstpreisauktion
Zweitpreisauktion	Englische Auktion	Vickrey Auktion

Quelle: Eigene Darstellung nach Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009

Bei der Englischen Auktion kann davon ausgegangen werden, dass das Gebot lediglich nur leicht über dem zweithöchsten Gebot liegt, da es im Normalfall eher kontraproduktiv ist, den letzten Mitbieter übermäßig zu überbieten.⁶² In Tab. 3: *Auktionsformen mit Preisfunktion* sind die Auktionsformen mit der entsprechenden Preisfunktion dargestellt.

Tabelle 3: Auktionsformen mit Preisfunktion

	Preisfunktion	
Angebotsformat	Finaler Preis entspricht höchstem Gebot	Finaler Preis entspricht Ca. zweithöchstem Gebot
Offene Gebote	Holländische Auktion	Englische Auktion
Verdeckte Gebote	Erstpreisauktion	Zweitpreisauktion

Quelle: Eigene Darstellung nach Eichstädt, Tilman; S. 41

2.2.3 Internetauktion

Unter einer Internetauktion oder auch Onlineauktion versteht man die Versteigerung von Waren im Internet. Hierfür treten sowohl die Anbieter als auch die Käufer über technischen Plattformen z.B. von Internetauktionshäusern miteinander in Verbindung. Eines der gängigen Beispiele stellt hier die Plattform von eBay® dar. Außer Onlineauktionen ermöglicht das besagte System auch den Handel zu Festpreisen (E- Commerce).⁶³ Electronic Commerce, zu Deutsch elektronischer Handel, kurz E-Commerce, beschreibt den gesamten Handelsverkehr im Internet, also den Kauf und Verkauf von Waren im Internet. Hierzu gehören das online- Shopping gleichermaßen wie weitere Bereiche des E- Business, z.B. das alltäglich gewordene online- Banking oder auch der in allen Wirtschaftsbereichen sehr wichtige Kundenservice. Überwiegend wird der Begriff jedoch für den online- Handel verwendet.⁶⁴ Diese Onlineauktionshäuser sind zu lohnenden Geschäftsmodellen geworden, die sowohl neben- als auch hauptberuflich genutzt werden. Die Betreiber einer Plattform für Versteigerungen im Internet können laut Entscheidung des Bundesgerichtshofs auf Unterlassung in Anspruch

⁶² Vgl.: Eichstädt, Tilman; S. 41

⁶³ Vgl.: bpb; 2022

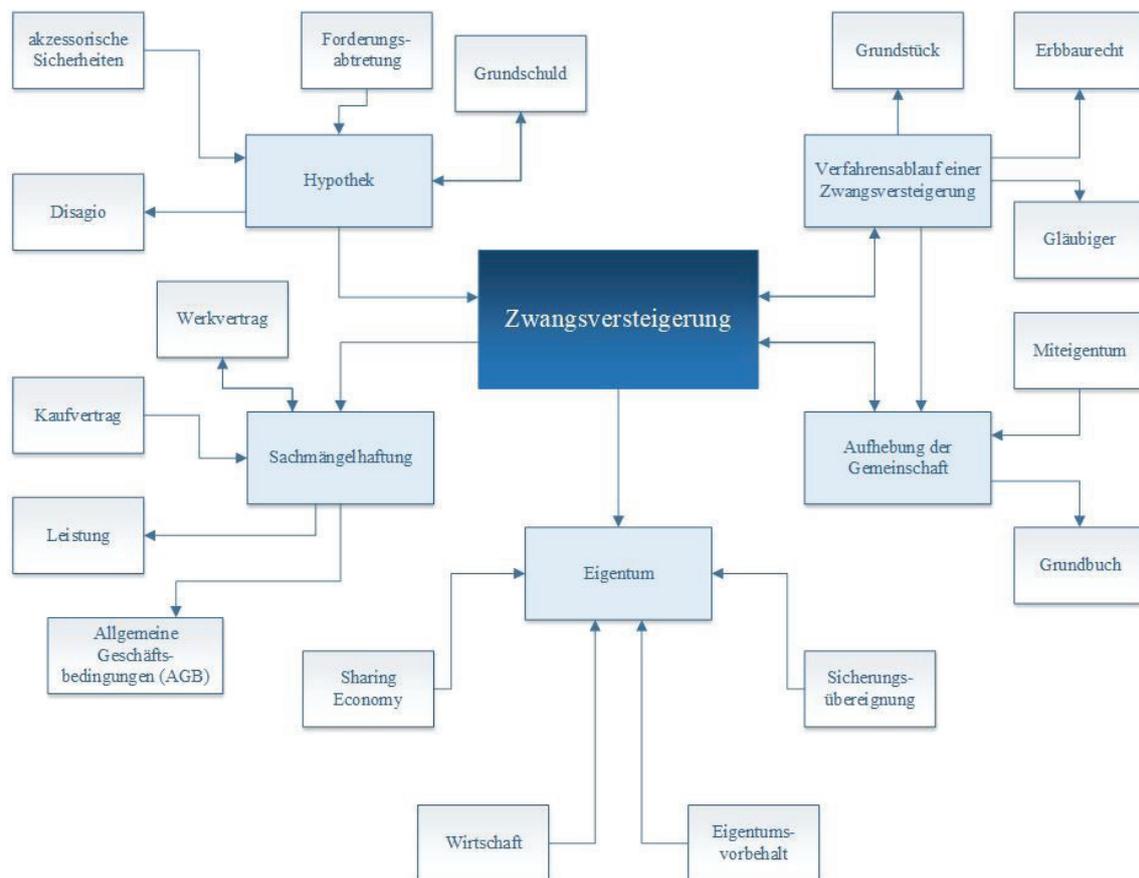
⁶⁴ Vgl.: Für-Gründer; 2023

genommen werden, wenn Anbieter auf dieser Plattform gefälschte Markenprodukte anbieten. Versteigerungserlöse müssen gegebenenfalls versteuert werden.⁶⁵

2.3 Sonderfall: Zwangsversteigerung

Eine Zwangsversteigerung ist eine Art „Sonderform der Versteigerung“ und kommt in den seltensten Fällen bei Tierauktionen/ Viehauktionen vor. Die Einflussfaktoren auf eine Zwangsversteigerung sind in Abb. 15: *Einflussfaktoren auf eine Zwangsversteigerung* dargestellt. Die Begrifflichkeit ist in der Bevölkerung v.a. durch Zwangsversteigerungen von Häusern, Grundstücken oder in Zusammenhang von nicht begleichbaren Erbschaftssteuern geprägt. Damit ist eine Zwangsversteigerung also die Durchsetzung eines schuldrechtlichen Anspruches. Sie dient dem Durchsetzen einer Geldforderung in das Vermögen eines Schuldners.⁶⁶ Um an einer Zwangsversteigerung als Bieter teilnehmen zu können, ist auch hier das Ausweisen mit einem gültigen Lichtbildausweis, der die Identität bestätigt und ggf. einer Vollmacht, notwendig.⁶⁷

Abbildung 15: Einflussfaktoren auf eine Zwangsversteigerung



Quelle: Eigene Darstellung nach Gabler, Wirtschaftslexikon, 2022

⁶⁵ Vgl.: bpb; 2022

⁶⁶ Mündliche Information der Hausverwaltung Thiedig GbR

⁶⁷ Vgl.: GeVestor Financial Publishing Group; 2023

In der folgenden Übersicht und der Abb. 16: *Zwangsversteigerung – Ablauf in Form eines Kreislaufs* lässt sich dies noch einmal verdeutlichen:

Rechtlich: Form des Vollstreckungsverfahrens

Wird erlassen von: Vollstreckungsgericht, meistens Amtsgericht

Rechtsgrundlage: Vollstreckungstitel eines Gläubigers

Termine: Nach erster erfolgloser Zwangsversteigerung sind weitere Versuche möglich

Mitzubringen: Ausweis/Reisepass, ggf. Bietervollmacht, Sicherheitsleistung von 10 % des Verkehrswertes

Wichtig: 50% bzw. 70% Hürden, damit Immobilien beim 1. Termin nicht verramscht werden⁶⁸

Abbildung 16: *Zwangsversteigerung- Ablauf in Form eines Kreislaufs*



Quelle: Eigene Darstellung nach GeVestor Financial Publishing Group; 2023

Der von einem Rechtspfleger geleitete Versteigerungstermin gliedert sich in folgende Teile:

1. Bekanntmachung
2. Bietzeit
3. Verhandlung über den Zuschlag⁶⁹
4. Zwangsversteigerung von beweglichen Sachen
 - Zwangsversteigerung vollzieht Gerichtsvollzieher, der zuvor die beweglichen Gegenstände gepfändet hat

⁶⁸ Vgl.: Gerginov, David; 2022

⁶⁹ Vgl.: GeVestor Financial Publishing Group; 2023

- Ort kann alternativ auch ein anderer Ort im Bezirk, z.B. ein Tierheim oder eine Auktionshalle sein
- Darf frühestens eine Woche nach erfolgter Pfändung stattfinden
- Zeitpunkt und Ort müssen öffentlich bekannt gegeben werden
- Mindestgebot entspricht mind. der Hälfte des geschätzten Verkaufswertes⁷⁰

In Spanien sind Haustiere ab sofort Familienmitglieder. Sie gelten rechtlich nicht mehr als Gegenstände, sondern als „fühlende Lebewesen“. Auch in Deutschland sind Tiere im Zusammenhang mit dem BGB erwähnt.

„Eine Gleichstellung von Tieren mit Sachen wurde durch den § 90a BGB damit ausdrücklich verneint. Allerdings wird in S. 3 des Paragraphen erfasst, dass die für Sachen geltenden Vorschriften entsprechend auf Tiere anzuwenden sind. So bietet es die Möglichkeit umfassende zivilrechtliche Ansprüche geltend zu machen, die bis dato vorbehaltlich bei Sachen möglich waren. So kann unter Umständen der Halter eines Tieres Schadensersatzansprüche, bei einer Tierverletzung gegenüber dem Verantwortlichen geltend machen oder Gewährleistungsrechte bei einem Tierkauf beanspruchen.“⁷¹

2.3.1 Durch das Veterinäramt / den Zoll veranschlagte Tier/ Viehauktionen

Der Zoll ist eine moderne Bürger- und Wirtschaftsverwaltung des Bundes. Sein Tätigkeitsspektrum reicht von der reinen Dienstleistung (verzollen von Gütern und Waren im Auftrag vom Bund) bis zum hoheitlichen Handeln.⁷² In der gesamten Bundesrepublik sind rund 48.000 Zöllner für die Sicherung der Staatsfinanzen, den Schutz der Sozialsysteme sowie den Umwelt- und Verbraucherschutz zuständig.⁷³ Der Zoll veranstaltet regelmäßig Auktionen, ausgenommen sind hier aber Waffen, Drogen, Tiere und Pflanzen. Waffen werden beschlagnahmt und unbrauchbar gemacht, Tiere werden nach der Beschlagnahmung in örtliche Tierheime gebracht und an diese übereignet, sodass sich in Folge das Tierheim um die Vermittlung kümmert. Tabakwaren oder Alkohol gehören aber

⁷⁰ Vgl.: JuraForum; 2003- 2023

⁷¹ JuraForum; 2003- 2023

⁷² Unter hoheitlichem Handeln versteht man eine Anordnung, welche seitens des Staates, also „von oben“ ergeht. Dadurch stehen Staat und Bürger in einem Subordinationsverhältnis zueinander. Das hoheitliche Handeln wird auch als Hoheitsakt bezeichnet. Als Hoheitsakte gelten z.B. Gesetze als hoheitliches Handeln der Legislative, Verwaltungsakte als hoheitliches Handeln der Exekutive oder gerichtliche Entscheidungen als hoheitliches Handeln der Judikative. Wenn durch ein Handeln ein Träger der öffentlichen Gewalt berechtigt oder verpflichtet wird, wird es als "hoheitlich" bezeichnet. Somit ist es auch möglich, dass ein hoheitliches Handeln in einem Gleichberechtigungsverhältnis vorliegt, beispielsweise beim fiskalischen Handeln (vgl.: JuraForum 2003- 2022)

⁷³ Vgl.: Generalzolldirektion

sehr wohl zum Auktionsangebot. Die Erlöse aus den regelmäßig stattfindenden Zoll- Versteigerungen mit gepfändeten Produkten erhalten die Gläubiger. Alle übrigen Umsätze gehen an die anbietende Behörde.

Anders verhält es sich beim Veterinäramt. Das öffentliche Veterinärwesen, wie das Veterinäramt entsprechend des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft genannt wird, besteht in Deutschland aus beamteten Tierärzten und ist somit Teil des öffentlichen Veterinärwesens, also des öffentlichen Dienstes, mit einem breiten Aufgabenspektrum für den Schutz sowohl von Tieren als auch von Menschen zuständig. Konkret bedeutet dies, dass es zu seinen Aufgaben gehört, nicht nur Tierseuchen zu verhüten, sondern auch im Anschluss zu bekämpfen, die Menschen vor gesundheitlichen Gefahren durch Krankheitserreger tierischen Ursprungs zu schützen (Zoonosen), das Leben und Wohlbefinden der Tiere zu erhalten und entsprechend des § 1 TierSchG⁷⁴ das Leiden der Tiere zu verhüten. Weiterhin soll es aber auch vor Irreführung und Täuschung durch Lebensmittel und Erzeugnisse tierischer Herkunft schützen. Darüber hinaus haben sie die Aufgabe, die Umwelt vor schädlichen Einflüssen zu bewahren, die von Tieren, tierischen Erzeugnissen und Abfällen ausgehen können.⁷⁵ Grundsätzlich muss Vertretern durch das Veterinäramt der Zugang z.B. des Landwirtschaftsbetriebes gestattet werden, jedoch kann sowohl gegen wiederholte Kontrollen, als auch gegen u.U. die jeweiligen verhängten Maßnahmen, wenn diese einem Landwirten ungerechtfertigt erscheinen, bei der Behörde schriftlich Widerspruch einlegt werden. Die sogenannten „anlassbezogenen Kontrollen“ können durch (anonyme) Anzeigen über Tierschutzverstöße, eine Auswahl im Rahmen des CC- Verfahrens oder aber auch bei laufenden Bauanträge auftreten. Erhält ein Betrieb sog. CC-relevante Zahlungen in bestimmten Produktionsbereichen, wie bspw. dem Ackerbau, der Viehhaltung, beim Bau/ Erhalt von Gewächshäusern oder dem Anbau von Sonderkulturen, so müssen auch von Seiten des Landwirts die Verpflichtungen eingehalten werden, die wiederum u.a. das Veterinäramt kontrolliert. Werden Tiere schlecht behandelt, so sollte dies unbedingt gemeldet werden. Die Behörden wiederum sind in Folge dessen dazu verpflichtet, der Meldung (umgehend) nachzugehen. Das entsprechend zuständige Veterinäramt kontrolliert den Tierhalter i.d.R. unangemeldet. Versteigerungen durch das Veterinäramt sind also durchaus (gängige) Praxis, welche jedoch bei Tierschützern selten auf Verständnis stößt. Der Behörde wird häufig unterstellt, dass sie sich durch die Versteigerungen z.B. von Hunden, Pferden oder Katzen bereichern wollen. Bei einem solchen Vorwurf, es ging um die Versteigerung zweier nicht artgerecht gehaltenen Hunde der Rasse Deutsch- Drahthaar des Landkreises Kassel, wurde bewusst das Verfahren der stillen Auktion gewählt, da hier Bieter und Gebote nicht öffentlich sind. Dadurch kommt es nicht zu einem "Preishochtreiben" durch

⁷⁴ Zweck dieses Gesetzes ist es, aus der Verantwortung des Menschen für das Tier als Mitgeschöpf dessen Leben und Wohlbefinden zu schützen. Niemand darf einem Tier ohne vernünftigen Grund Schmerzen, Leiden oder Schäden zufügen.

⁷⁵ Vgl.: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft; 2020

gegenseitiges Überbieten. Weiterhin wird nach Abgabe des höchsten Gebotes die Seriosität der Bieter geprüft, bevor der entsprechende Bieter den Zuschlag erhält.⁷⁶ „Sollte es Hinweise geben, dass die Haltung nicht artgerecht ist oder der Bieter die Hunde dem früheren Halter zurückgeben könnte, wird der Bieter bei der Vergabe nicht berücksichtigt.“⁷⁷ Die Abgabe der Tiere durch das Veterinäramt steht unter dem Vorbehalt einer vorherigen tierschutzrechtlichen Überprüfung der Interessenten und der Haltungsbedingungen durch das Veterinäramt. Weiterhin wird, bevor das Veterinäramt die Tiere beschlagnahmt und einem Auktionshaus den Auftrag zur Durchführung einer Versteigerung vergibt, der ehemalige Halter aufgefordert, erst die Haltungsbedingungen entsprechend der Tierart und der gehaltenen Tieranzahl in der entsprechenden Umgebung anzupassen und dann als Folge die Tiere selbst zu veräußern. In diesem Fall kam der Tierhalter aus dem Landkreis Vechta diesem nicht nach, sodass die Tiere am 20.04.21 versteigert wurden. Den Auftrag erhielt hier das Versteigerungshaus MenrathS (siehe Abb. 17: *Pferdeversteigerung im Auftrag des Veterinärortes des Landkreises Vechta*). Pro Tier wurden nach Angaben des Landkreises Preise in Höhe zwischen 700 und 7.000 € erzielt. Zum Gesamterlös wurden keine Angaben gemacht. In diesem Fall wurde gegenüber den ehemaligen Haltern neben der Beschlagnahmung der Tiere durch die Kreisverwaltung in Vechta gegen den Tierhalter auch ein Pferdehaltungs- und Betreuungsverbot ausgesprochen. Die Versteigerungsbedingungen wurden, um auch das Wohl der Tiere künftig sicherzustellen zu können, entsprechend formuliert. Der entsprechende Käufer verpflichtete sich vertraglich, das erworbene Tier artgerecht zu halten und es auch nach ethischen Grundsätzen zu behandeln, insbesondere bei Bedarf rechtzeitig tierärztliche Hilfe zukommen zu lassen.⁷⁸

Abbildung 17: *Pferdeversteigerung im Auftrag des Veterinärortes des Landkreises Vechta*



Quelle: Berg, Norman; 20.04.21

⁷⁶ Vgl.: Shuhaiber, Alia Diana; 9.12.2017

⁷⁷ Shuhaiber, Alia Diana; 9.12.2017

⁷⁸ Vgl.: Berg, Norman; 20.04.21

Das MenrathS ist ein familiengeführtes Auktionshaus, welches überwiegend Pferdeauktionen durchführt. Die Versteigerungen werden als öffentliche Versteigerungen durchgeführt, welche als Präsenzauktionen stattfinden. Seit den Kontaktbeschränkungen durch die Corona- Pandemie ab Mai 2020 erfolgte eine Kooperation mit ClipMyHorse.TV-Auctions, wodurch es möglich wurde, online Hybridauktionen als MenrathS live^{plus} Auktionen durchzuführen. ClipMyHorse.TV ist ein Angebot für live- Übertragungen von Pferdesport- und Zuchtveranstaltungen in Europa. Bei den genannten Hybridauktionen haben die Bieter laut dem Auktionshaus sowohl die Möglichkeit, die Auktion live vor Ort zu verfolgen oder online in Echtzeit an der live- Auktion teilzunehmen und auch mitbieten zu können. Die Technik macht diese Form der Auktion inzwischen möglich und lässt Interessenten von jedem Ort der Welt an den Auktionen teilnehmen. Weiterhin wirbt das Auktionshaus damit, dass Auktionen i.d.R. innerhalb von 14 Tagen mit dem Auftraggeber vollständig abgerechnet sind. Das Auktionshaus bietet auch einen Komplettservice an, was insbesondere für den Auftraggeber „Veterinäramt“ von Vorteil ist. Dieser beinhaltet:

- Katalogerstellung
- Veranstaltungsbewerbung
- Durchführung der Auktion
- Abrechnung mit Auktionskäufer und Auftraggeber⁷⁹

2.3.1.1 Beispielhafte Vorstellung eines Auktionshauses und eines Auktionators

In diesem Kapitel werden exemplarisch für alle Auktionshäuser bzw. Auktionatoren, die im landwirtschaftlichen Bereich Versteigerungen durchführen, jeweils ein Auktionator und ein Auktionshaus vorgestellt. Es kann davon ausgegangen werden, dass alle im Rinder- und Tierbereich handelnden Auktionatoren fachlich versiert dabei sind. Sie wollen nicht nur für den Kunden, sondern auch für den Käufer das Bestmögliche. Weiterhin ist auch davon auszugehen, dass sie sich mit jeder gut geleiteten Auktion einen Namen machen. Ähnlich ist es auch bei den Auktionshäusern: Auch hier müssen die Veranstaltenden fachlich kompetent, versiert und tierfreundlich handeln, wodurch es unumgänglich ist, Fachwissen zu haben. Es konnte nicht herausgefunden werden, ob das Auktionshaus MenrathS bzw. der Auktionator Heiko Oltmanns repräsentativ für alle Auktionshäuser bzw. Auktionatoren sind. Auch konnte kein mitteldeutscher Standard diesbezüglich ermittelt werden. Es kann aber, insbesondere beim MenrathS, davon ausgegangen werden, dass es sich um ein hochspezialisiertes und dementsprechend qualifiziertes Auktionshaus innerhalb seiner Fachsparte handelt. Es ist auch davon auszugehen, dass die dort angestellten Auktionatoren vereidigt und fachlich kompetent sind.

⁷⁹ MenrathS 2022

Das Auktionshaus MenrathS

Abbildung 18: MenrathS



Volker Raulf

Dipl. Agraringenieur
seit 1991 als Auktionator tätig
als Auktionator öffentlich bestellt und vereidigt von der
IHK mittlerer Niederrhein
als Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt von
der LWK Nordrhein-Westfalen

Wilma Raulf

Agraringenieurin B.Sc.
seit 2017 im Unternehmen für die Organisation und
Abwicklung von Auktionen verantwortlich
als Sachverständige öffentlich bestellt und vereidigt von
der LWK Nordrhein-Westfalen

Quelle: MenrathS, 2022

Auktionshäuser, wie das hier vorgestellte MenrathS, sind Dienstleister für die entsprechenden Auftraggeber. Das MenrathS hat sich im Bereich der Begutachtung, dem Verkauf und eben auch der Versteigerung von landwirtschaftlichen Gütern und insbesondere auf Pferde spezialisiert, wobei das Spektrum und die Erfahrung hier von Zuchtpferden bis hin zu hoch spezialisierten Warmblütern als Sport- oder Freizeitpferden reicht (siehe Abb. 18: MenrathS). Im Leistungskatalog wurden aber auch schon Spezialrassen, wie Traber oder Galopper mit allen dazu gehörenden Einrichtungen versteigert. Auch die individuelle Beratung und die Erarbeitung von situationsgerechten Lösungswegen sind dem Auktionshaus nach eigenen Angaben wichtig. Die Auftraggeber sind sowohl Züchter, Aufzüchter, Ausbildungsställe, Veterinärämter in ihrer Funktion als Tierschutz- Aufsicht sowie Insolvenzverwalter (Banken, Leasing- und Finanzierungsgesellschaften). Das MenrathS verfügt über ein internationales Netz an Kontakten in die Pferdeszene.⁸⁰

Auktionator Heiko Oltmanns

Exemplarisch für Auktionatoren ist hier Herr Heiko Oltmanns zu nennen. Er leitete im Rinderbereich über viele Jahre hinweg erfolgreich Auktionen. Herr Oltmanns war 80 Jahre alt, als er den Dienst als Auktionator beendete und in den Ruhestand ging. Nach über 25 Jahren nahm er vom Auktionspodium Abschied. Gleichzeitig konnte er mit der 1131. Zuchtrinderauktion am 13. September 2022

⁸⁰ MenrathS; 2022

sein 50-jähriges Dienstjubiläum beim VOST feiern. Nach Angaben des VOST ging eine Ära zu Ende. Züchter, sonstige Beschicker aber auch Kunden sowie extra angereiste Weggefährten des Rindviehauktionators und ehemalige Kollegen gaben stehenden Applaus und zollten ihrerseits Respekt für diese herausragende Lebensleistung. Seine Verabschiedung erfolgte durch den VOST-Vorsitzenden Dieke Janssen. In einem Nachruf heißt es, dass auch bei der Abschieds-Auktion die Käufer in bester Laune waren, sodass die angebotenen Tiere zügig den Besitzer wechselten und mit einem Durchschnittspreis von 2.413 € bei den Abgekalbten abgeschlossen werden konnte. Preisspitze wurde mit einem Zuschlag von 4.400 € die Katalog- Nummer 123 Sara. Zu diesem Zeitpunkt war sie eine zweitkalbige Kuh der Rasse Brown Swiss mit Anibal als Vater aus dem Teilerdenverkauf van der Gaast aus Drieveer. Auktionen waren seine Leidenschaft.⁸¹

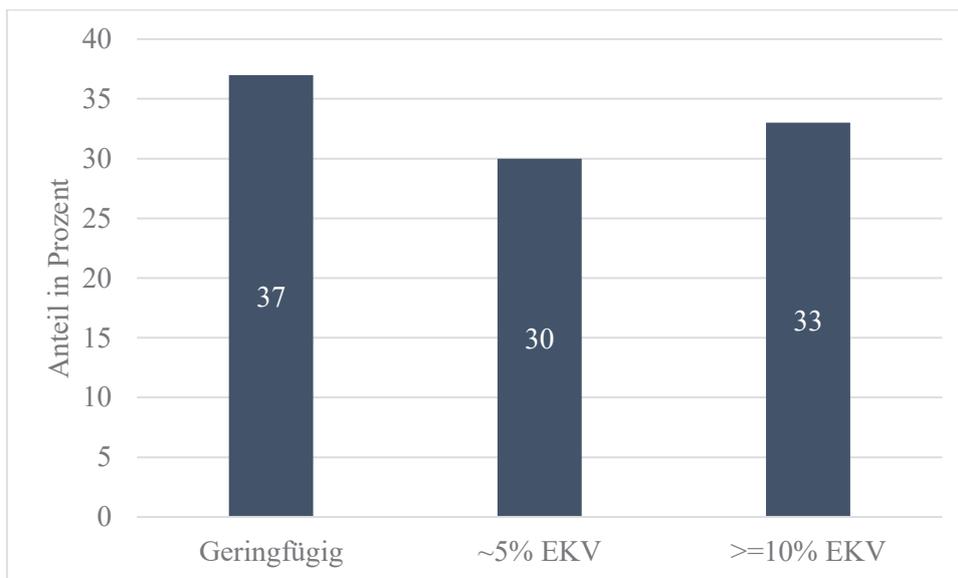
2.3 Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement

Rein aus wirtschaftlicher Sicht betrachtet, haben sich Auktionen als ein festes Instrument im Einkauf insbesondere bei großen Unternehmen durchgesetzt. Somit wurden Lieferantenverhandlungen teilweise ersetzt. Es gibt allerdings bisher noch keine wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse darüber, inwiefern diese Auktionen gestaltet sind und in welchem Umfang dabei spieltheoretische Konzepte eingesetzt werden. Fakt ist jedoch, dass das Beschaffungswesen der Unternehmen in den vergangenen Jahren vermehrt in den Fokus betriebswirtschaftlicher Forschung geraten ist. Die just- in- time-Produktion, also die zeitgerechte Produktion, hat insbesondere bei Industrieunternehmen zu steigenden Anforderungen an das Beschaffungsmanagement geführt. Inwiefern hier auch große Agrarunternehmen oder Zuchtverbände betroffen sind, konnte nicht ermittelt werden. Fakt ist jedoch, dass auch diese beiden Unternehmenstypen im Agrarsektor, ebenso wie auch Industrieunternehmen der westlichen Hemisphäre, durch unterschiedliche, vielschichtige Gründe, einem wachsenden Druck zur Senkung der Herstellungskosten gegenüberstehen. Auf Grund des wachsenden Kostenbewusstseins der Unternehmen hat dadurch in den vergangenen Jahren ein Umdenken begonnen. Ziel ist es, dass die Einkaufspreise nah bei den Grenzkosten des Zulieferers liegen. Demzufolge wird, auch in Industrieunternehmen, die Lösung in der Anwendung des Auktionsmechanismus als eine Alternative zu traditionellen, bilateralen „face- to- face“- Verhandlungen gesehen. Der derzeitige Stand ist, dass beide Beschaffungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung der Preisfindung nach wie vor miteinander konkurrieren.⁸² Dies wird in Abb. 19: *Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement – Intensität des Einsatzes von Auktionen in Unternehmen in Prozent (%)* deutlich.

⁸¹ Vgl.: VOST; Erscheinungsdatum unbekannt

⁸² Vgl.: Eichstädt, Tilman; Geleitwort und Inhaltsangabe

Abbildung 19: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement - Intensität des Einsatzes von Auktionen in Unternehmen in Prozent (%)



Quelle: Eigene Darstellung nach Eichstädt, Tilman; 2008

2.4 Zusammenfassung

Auktionen als Beschaffungsmaßnahme und Verkaufsmöglichkeit von Gütern unterschiedlicher Art, unabhängig davon, ob es sich um Kunst- oder Gebrauchsgegenstände, Sklaven, Frauen, die auf Heiratsmärkten angeboten wurden oder um Antiquitäten oder lebende Tiere handelt sind so alt wie die Geschichte des Warenhandels selbst. Allgemein ausgedrückt ist eine Auktion immer erst einmal eine Verhandlung über einen bzw. über den Kaufpreis, bei welcher mehrere Beteiligte mitbieten können. Es gibt unterschiedliche Arten von Auktionen, jedoch mit dem einheitlichen Ziel, ein Gut zu verkaufen. Ebenso vielseitig sind die Auktionatoren selbst: Hierbei können diese Rolle sowohl (spezialisierte) Auktionshäuser, als auch von einem Zuchtverband explizit für die Vermarktung angestellte (vereidigte) Auktionatoren sein. Wichtig ist, dass die Auktionatoren, insbesondere wenn es sich um den Verkauf lebender Tiere handelt, Fachwissen aufweisen können. Versteigerungen können im Auftrag vom Veterinäramt erfolgen, auch Zwangsversteigerungen sind möglich.

3. Entwicklung der Viehauktionen

Über die Historie der Viehauktionen ist im Vergleich zu anderen Bereichsfeldern der Agrarwirtschaft wenig Fachliteratur vorhanden. Über die Altmarkgrenzen hinaus ist Bismark (Altmark, Region im Norden des Bundeslandes Sachsen-Anhalt) durch Viehauktionen bekannt geworden. Viehauktionen haben dort ihren Ursprung bereits 1808, noch bevor die Bismarker Viehhalle auf dem Schützenplatz und auf dem Marktplatz gebaut wurde.⁸³ Auch die Münsterlandhalle in Cloppenburg hat zur wesentlichen Funktion die einer Auktionshalle für die Viehzüchter. 1928 beschloss die Stadt Cloppenburg den Bau einer großen Markt-, Auktions- und Veranstaltungshalle. Auf Grund dessen, dass die landwirtschaftliche Tierproduktion und damit der Handel mit Tieren stetig zunahm, wurde die Markthalle an einem zentralen Ort Cloppenburgs errichtet. An diese Halle wurden im Laufe der 90-jährigen Tradition Stallungen angebaut. 1970 wurde die Halle, auch auf Grund der historischen Bedeutung und der Besonderheit der Konstruktion, renoviert.⁸⁴ Ebenso verhält es sich mit einem denkmalgeschützten Gebäude in der Nähe des Bahnhofs der Kleinstadt Rendsburg, welches am 9. August 1913 als städtische Viehhalle eingeweiht wurde. Da diese zu Beginn noch als Veranstaltungsort von Viehauktionen diente, wird sie noch heute im Volksmund „Bullentempel“ genannt.

3.1 Der Viehhandel im Allgemeinen

Der Viehhandel ist der (gewerbliche) Handel mit Tieren. Dies umfasst den Heimtiermarkt und den Handel mit Nutztvieh.⁸⁵ Alle Personen, die Viehhandel betreiben, haben besondere Verantwortungen und Pflichten. So gilt es, die Tiere schonend zu behandeln und eine mögliche Ausbreitung von Seuchen zu verhindern. In der Schweiz benötigen diejenigen, die Viehhandel betreiben wollen, ein Patent, das sog. Viehhandelspatent, welches er in dem Kanton, in welchem der Händler seinen Geschäftssitz hat, beantragen kann. Die Gültigkeit beträgt drei Jahre. Es berechtigt zum Viehhandel in der ganzen Schweiz und wird erteilt, wenn der Viehhändler einen entsprechenden Einführungskurs besucht und die anschließende Prüfung bestanden hat. Weiterhin müssen Handelnde, die die Tiere nicht direkt an Schlachthanlagen liefern, über einen gesetzeskonformen Stall verfügen.⁸⁶ Mit der Umwandlung des Menschen vom Nomaden hin zur Sesshaftwerdung und damit zum Viehzüchter und Bauern, wurde der Verzehr von Fleisch wichtiger. Die Haustiere ersetzen weitgehend die gejagten Wildtiere.⁸⁷ Insbesondere der Heimtiermarkt in Deutschland wächst. Angaben des Industrieverbandes Heimtierbedarf zufolge wies der gesamte Heimtierbedarfsmarkt (Futtermittel und Zubehör) 2009

⁸³ Vgl.: Bürgerinformation Landkreis Stendal; Stendal Landkreis Stendal – Im Aufwind Bürgerinformation; Erscheinungsdatum unbekannt;

⁸⁴ Vgl.: Oldenburger Münsterland Jahrbuch; S. 146- 157

⁸⁵ Vgl.: Bayerisches Landesamt für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit 2021

⁸⁶ Vgl.: Norer, Roland; 2017; Handbuch Agrarrecht S. 166 f.

⁸⁷ Vgl.: Reichholf, Josef H.; S. 107 f.

ein Volumen von 3,6 Millionen € auf, was im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerungsrate von 2,9% entspricht. Zwar wird ein Großteil des Handels mit Heimtieren über den Zoohandel abgewickelt, jedoch gewinnt der Handel über Tierbörsen weiterhin an Bedeutung. Auch der Internethandel (z.B. die Plattform eBay Kleinanzeigen), über welchen auch Tiere, überwiegend Haustiere, gehandelt werden, spielt eine nicht zu unterschätzende Rolle.⁸⁸ Einer der geschichtsträchtigsten Viehhändler war in Zusammenhang mit dem Tierhandel und Schaustellungen im Deutschen Kaiserreich Carl Hagenbeck (1844- 1913), Begründer des Tierparks Hagenbeck in Hamburg. Er galt zur damaligen Zeit als einer der wichtigsten Unternehmer Hamburgs in Bezug auf das „Geschäft mit der Exotik“, also dem internationalen Tierhandel, Völkerschauen, Tierdressuren. Auch die Neuentwicklung der Tierschaustellungen in Panoramen sowie besagtem Tierpark Hagenbeck in Hamburg waren neu. Die von ihm entwickelten Freisichtanlagen veränderten nachhaltig die Konzeption der Gestaltung der Zoogehege im 20. Jahrhundert. Carl Hagenbeck interessierte sich aber auch für die Voraussetzungen, die eine Haltung gesunder Tiere in Menschenhand voraussetzte, bspw. in dem man die fremdländischen Tiere sich behutsam an die neuen klimatischen Verhältnisse gewöhnen ließ.⁸⁹ Im „aktiven“ Viehhandel sprechen seit alters her die Viehhändler bei der Abwicklung ihrer Geschäfte eine eigene Sprache, die beim Handel und beim Feilschen um das Vieh eingesetzt wurde. Ziel war es, Dritte von der Verständigung auszuschließen. Noch heute Verwendung finden Begriffe wie „*Was schuchst die Pore?*“, zu Deutsch „*Was kostet die Kuh?*“- sie stammen häufig aus dem Jüdischdeutschen. Mit dem allmählichen Niedergang der Viehmärkte könnte auch diese Sprache verloren gehen, da die Primärsprecher mittlerweile über 80 sind und ihre Kinder und Enkelkinder diese nur noch aus zweiter Hand wissen. Die Sprache ist mit der Entwicklung des Berufsstandes des Viehhändlers verknüpft. Dieser entwickelte sich aus dem spätmittelalterlichen jüdischen Schlachtgewerbe des 14. Jahrhunderts heraus. Das Handelsgeschäft im Allgemeinen, also nicht nur der Viehhandel, sondern auch der Geldverleih, gehören zu den traditionellen und damit auch zu den ältesten Berufen der Juden in Deutschland. Sie waren es, die den Handel dominierten, da es vielen christlichen Gläubigen aus ethischen und religiösen Gründen nicht möglich war, eine Tätigkeit im Geldgeschäft auszuüben. Auf Grund der orthodoxen Religionsausübung (Schlachtungsart, lediglich der Genuss von Wiederkäuern mit gespaltenen Klauen) war der Kauf lebender Tiere, z.B. Ziegen, Schafe und Rinder, notwendig. Auf Grund z.B. von Krankheiten wechselten ursprünglich reine, also koschere, Tiere zu unreinen, nicht-koscheren Tieren bzw. ihr Fleisch wurde unrein. Daraus entwickelte sich der Handel mit Frischfleisch insbesondere in den ländlichen Gebieten, dessen Käufer die Christen waren. Aus diesem Frischfleischhandel heraus etablierte sich im 14. Jh. ein eigenständiges Geschäft auch mit lebenden Tieren. Durch den freien Handel mit dem lebenden Vieh war den Juden eine freie Zeiteinteilung möglich, die die jüdischen Religionsgesetze nicht verletzte, anders als es bei anderen Tätigkeiten der

⁸⁸ Vgl.: Bayerisches Landesamt für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit 2021

⁸⁹ Vgl.: Dittrich, L.; Rieke- Müller, A.; 1998

Fall war. Insbesondere vor dem Zweiten Weltkriege wurde der Viehhandel maßgeblich von Juden bestimmt. Erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten wurden von den Vätern an die Söhne weitergegeben, eine offizielle Ausbildung gab es nicht, was jedoch zu dieser Zeit nicht unüblich war. Die jüdischen Viehhändler galten vor dem Zweiten Weltkrieg als qualifizierter gegenüber ihren nichtjüdischen Kollegen, da sie auf Grund ihrer strengen rituellen Schlachtvorschriften, dem sog. Schächten, und die Ausbildung von klein an besondere Kenntnisse aus den Bereichsfeldern der Tierbeurteilung und der Anatomie besondere Kenntnisse hatten. Die Ausbildung fand auf dem elterlichen Hof statt. Schon zu diesem Zeitpunkt war der „Ab Hof Verkauf“ von lebendem Vieh des jüdischen Viehhändlers beim Bauern üblich. Aber auch der Kauf von Tieren außerhalb der Ortschaften und des näheren Umkreises war nicht unüblich. Das Geschäft wurde per Handschlag getroffen. Anders als heute war es jedoch üblich, dass das Vieh beim Bauern erst bezahlt wurde, wenn es vom Händler bereits weiterverkauft worden war. Gegenseitiges Vertrauen war damit eine Grundvoraussetzung für einen Geschäftsabschluss, jedoch zahlten die Juden i.d.R. pünktlich und zuverlässig. 1933 begann die NS-Zeit in Deutschland und brachte Veränderungen mit sich, da sich die ideologisch motivierte Diffamierung von Juden zunehmend bemerkbar machte. Jüdische Viehhändler waren bevorzugte Objekte der Verleumdung und des Hasses, sodass sie mitunter als „Blutsauger“ oder „Feinde“ beschimpft wurden. Viele Juden verloren auf Grund angeblicher „typisch jüdischer“ Betrügereien ihre Viehhandelszulassung. Da den nichtjüdischen Bauern teilweise öffentlich gedroht wurde, sich strafbar zu machen, wenn sie mit Vertretern des jüdischen Glaubens handelten, waren sie gezwungen, ihre Geschäftsbeziehungen zu jüdischen Händlern abzubrechen. So kam es auch ab 1933 zur „Verordnung zur Wiederherstellung der Ehrlichkeit im Viehhandel“, was zur Folge hatte, dass der Viehhandel an Sonntagen ebenso untersagt wurde, wie der Gebrauch der Viehhändlersprache. Das Ausmaß erreichte mit der Reichspogromnacht vom 09. auf den 10. November 1938 den Höhepunkt. Die physische und damit indirekt auch psychische Gewalt gegen die jüdische Bevölkerung erfolgte bis Kriegsende systematisch. Die wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Situation nach Kriegsende auf den Viehmärkten war verändert: Die Viehhändlersprache hielt erst langsam wieder Einzug, das Viehhandelsgeschäft unterlag Wandlungen. Größe, Struktur und Bedeutung der Viehmärkte veränderten sich gegenüber der Zeit vor dem Krieg bis heute. So traf man vor Kriegsbeginn weit über 1000 zum Verkauf stehende Tiere an, heute sind es vielleicht noch 100- 200. Heutzutage stellt der Handel mit Fleisch einen großen Wirtschaftszweig dar, jedoch schrumpft der Lebendviehhandel weiter- u.U. bis hin zur Bedeutungslosigkeit. Dementsprechend ist auch die Zahl der Viehhändler rückläufig und demzufolge auch die Zahl der Primär- und Sekundärsprecher der Viehhändlersprache.⁹⁰ Maßgeblich für den Viehhandel war die möglichst effiziente, wie auch effektive Bewältigung des Transportes, da auch der beste schlachtreife Ochse nutzlos war, wenn dieser nicht den Markt erreichte. Das magere Vieh musste zu den Mastplätzen, das schlachtreife Vieh zu den Märkten transportiert werden. Hierfür

⁹⁰ Vgl.: Schulte- Weiss; 2007

eigneten sich der Land- und Seewege, jedoch wird auf Grund des Umfangs in dieser Arbeit nicht weiter darauf eingegangen. Beide Möglichkeiten hatten im Laufe der Jahrhunderte ihre Besonderheiten, ihre stärkeren und schwächeren Zeiten. Die Transportabwicklung sollte möglichst schadensfrei für Treiber und Vieh erfolgen. Damals wie heute war es das Ziel, dass die Tiere unter dem Transport möglichst wenig an Gewicht verlieren sollten. Dementsprechend lässt sich sagen, dass der Rinderhandel über alle Jahrhunderte hinweg bis zur heutigen Zeit ein Unterfangen darstellt, welches viel Kapital, Erfahrung, Wissen und Risikobereitschaft erforderte. Der Ochsenhandel, wie er in früherer Zeit im Rahmen der alljährlich stattfindenden Mager- und Fettvielmärkte stattfand, stellte ein durch und durch traditionsreiches Geschäft dar, bei welchem das gesprochene Wort, Ehrlichkeit und Treue eine wichtige Rolle spielten und heute noch spielen.⁹¹

3.2 Viehauktionen im 21. Jahrhundert

Im Bereich des Rinder- und Ochsenhandels, welcher ursprünglich dazu diente, die Bevölkerung mit Fleisch zu versorgen, ziehen sich die lang gewachsenen Strukturen, Traditionen und Bräuche, welche sich in dem Zeitraum herausbildeten, größtenteils unverändert vom Mittelalter bis in die Neuzeit. Auch im Viehhandel der heutigen Zeit haben sich einige Bräuche und Gepflogenheiten aus den vergangenen Jahrhunderten erhalten. Als Beispiel hierfür dient der Handschlag oder bei Viehauktionen der Hammerschlag, mit welchem auch heutzutage noch der Viehkauf auf Märkten bzw. auf Auktionen besiegelt wird. Über die Jahrhunderte hinweg veränderten sich immer wieder die Preise, Zölle und die umsetzbare Menge, die Märkte, als auch die Abnehmer der Tiere, sowie die allgemein wirtschaftlichen und politischen Bedingungen.⁹²

Auf Grund fehlender Studien und unabhängig erstellter Übersichten ist es nicht möglich, detailliert darzustellen, wie viele Tiere, insbesondere Rinder, im Rahmen von Viehversteigerungen verkauft wurden bzw. wie viele anderweitig durch das Mitwirken von Zuchtverbänden die Besitzer wechselten. Es konnte lediglich ermittelt werden, dass jeder Zuchtverband Deutschlands durchschnittlich ein bis drei Absatzveranstaltungen monatlich durchführt, jeweils mit unterschiedlichen Schwerpunkten (Kälber- und Jungrinderauktion, Färsen und Kühe, Bullenauktion, Fleischrindbullenauctionen, ...). Die Anzahl der Auktionen ist davon abhängig, wie viele Mitglieder der Zuchtverband hat und welchen Schwerpunkt die Agrarwirtschaft in dem jeweiligen Bundesland (Schwerpunkt Ackerbau oder Viehzucht) aufweist. Dementsprechend sind auch die erzielten Höchstpreise entsprechend abhängig und schwankend. Grundsätzlich kann man jedoch sagen, dass Qualität und Quantität des zu versteigernden Zuchtviehs von folgenden Faktoren abhängig sind:

⁹¹ Vgl.: Rachau, Jens- Peter; S. 100

⁹² Vgl.: Rachau, Jens- Peter; S. 139 f.

- Saisonale Aspekte (Erntezeit, anderweitige Arbeitsspitzen)
- Größe des Zuchtverbandes
- Wirtschaftlichkeit (globaler Jungviehpreis, Milchpreis, ...)
- Passion des Züchters

3.2.1 Veränderung der Viehauktionen unmittelbar vor, während und nach der Corona- Pandemie

Am 27. Januar 2020, erreichte das Coronavirus erstmals offiziell Deutschland. Knapp zwei Monate später wurden durch die damalige Bundesregierung die ersten Maßnahmen verhängt, mit dem Ziel, das Coronavirus in seiner Ausbreitung einzudämmen. Dieser sog. Erste Corona-Lockdown wurde am 16. März 2020 beschlossen und trat am 22. März 2020 in Kraft. Er war mit zahlreichen Einschränkungen im öffentlichen Leben verbunden. Der erste Corona-Lockdown in Deutschland endete schließlich mit den ersten Lockerungen nach insgesamt sieben Wochen am 4. Mai 2020, welche jedoch den meisten Menschen ungleich länger vorkamen.⁹³ Das Coronavirus hatte Auswirkungen auf die Vermarktung von Zuchtrindern, Kälbern und Schlachtkühen, da Viehauktionen als eine Art der Tiervermarktung gelten. Auktionen wurden eingestellt.⁹⁴ Am 16.03.2020 veröffentlichte die RSH eG folgende Liste mit den bis einschließlich 10.05.2020 abgesagten Veranstaltungen (siehe Tab. 4: *Liste einiger von der RSH eG durch die Corona- Einschränkungen bedingten abgesagten RSH- Veranstaltungen*), darunter drei Viehauktionen und vier Tierschauen, dennoch plante die RSH eG in den Wintermonaten 2022/23 Viehauktionen⁹⁵ (siehe Tab. 5: *Geplante Auktionstermine für 2022/2023 für Milchrinder- und Fleischrinderauktionen der RSH eG*).

Tabelle 4: Liste einiger von der RSH eG durch die Corona- Einschränkungen bedingten abgesagten RSH- Veranstaltungen

Datum (jeweils das Jahr 2020)	Aktion
19.03.	Zuchtviehauktion in den Holstenhallen
28.03.	Kreisjungzüchterschau SL- FL
30.03.	EBB- Kurs
05.04.	Kreisjungzüchterschau STO- LAU-SE
16.04.	Zuchtviehauktion in den Holstenhallen
19.04.	Kreisjungzüchterschau RD- ECK
09.05.	Shorthorn Hofauktion
10.05	Landesjungzüchterschau RSH eG

Quelle: Eigene Darstellung nach Mitgliederrundbrief Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2020

⁹³ Vgl.: WirtschaftsWoche 2022

⁹⁴ Vgl.: Hilbk- Kortenbruck, K.; 17.03.2020

⁹⁵ Vgl.: Mitgliederrundbrief Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2020

Tabelle 5: Geplante Auktionstermine 2022/2023 für Milchrinder- und Fleischrinderauktionen der RSH eG

Datum	Art und Austragungsort der Auktion
10.11.2022	Zuchtviehauktion in Dätgen, SH
15.12.2022	Zuchtviehauktion in Dätgen, SH
19.01.2023	Zuchtviehauktion in Dätgen, SH
04.03.23	Fleischrinder- Auktion, Austragungsort noch ausstehend
09.03.23	Zuchtviehauktion Austragungsort noch ausstehend
13.04.23	Zuchtviehauktion Austragungsort noch ausstehend
11.05.23	Zuchtviehauktion Austragungsort noch ausstehend
14.09.23	Zuchtviehauktion Austragungsort noch ausstehend
12.10.23	Zuchtviehauktion Austragungsort noch ausstehend

Quelle: eigene Darstellung nach Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022

Auch die HolsteinVision, eine unter der Schirmherrschaft der RinderAllianz durchgeführte Elite-Auktion, welche ursprünglich im November 2021 in der Viehhalle in Bismarck, ST, hätte stattfinden sollen, wurde am 30.September 2021 auf Grund der Corona- Beschränkungen abgesagt. Gemeinsam mit den Gremien der Verbände, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat von RSA und MRV sowie dem Zuchtbeirat wurde sich damit beschäftigt:⁹⁶

„Unter Beachtung der aktuell geltenden Corona-Schutzverordnung in Sachsen-Anhalt, wurden verschiedene Möglichkeiten der Durchführung der Schau im November 2021 diskutiert. Eine Durchführung unter „3G“ Bedingungen würde eine deutliche Begrenzung der Zuschauer- und Teilnehmerzahl auf unter 300 bedeuten. Zudem wären Abstandsregeln zu beachten und das Tragen von Masken wäre vorgeschrieben. Diese Option würde leider bedeuten, dass wir die für Züchter und Zuschauer unvergleichliche Atmosphäre in unserer Bismarcker Viehhalle nicht annähernd erreichen könnten. Seit 13. September besteht in Sachsen-Anhalt die Möglichkeit, Veranstaltungen unter „2G“ Bedingungen durchzuführen, d.h. fast ohne Auflagen! Die Anwendung der „2G“ Regelung ist jedoch beim jetzigen Stand der Impfquoten in ST und MV leider ebenfalls schwer umsetzbar.“⁹⁷

Pandemiebedingt sanken die Preise, ebenso wie die Auslandsnachfrage aus wichtigen Exportländern wie z.B. Italien auf Grund möglicher Transporthemmnisse. Diese bezogen sich weniger auf den Tierverkehr, sondern mehr in Bezug auf die Beschränkungen hinsichtlich des Personenverkehrs, da der Viehtransport grundsätzlich innerhalb der EU zum notwendigen Warenverkehr zählt, jedoch

⁹⁶ Vgl.: RinderAllianz; 30.September; 2021

⁹⁷ RinderAllianz; 30.September 2021

mangelte es an den notwendigen Fahrern. Die Folgen der Lockdowns sind nach wie vor nicht abschätzbar oder auf Grund von fehlendem Datenmaterial gar nicht erst erfassbar und auswertbar. Zuchtverbände sagten nach der Ankündigung des ersten Lockdowns die Auktionen im März und April ab, da die notwendigen Auflagen nicht einhaltbar gewesen wären. Hier versuchte man den Ab-Hof- Verkauf zu stärken- sowohl für die Käufer, als auch für die Verkäufer. Ziel der Verbände war nach wie vor die Unterstützung der Landwirte hinsichtlich ihrer Viehvermarktung. Tierbewegungen sollten bestmöglich realisiert werden, obwohl der sonst bei Rindern sehr intensive Export in Länder wie Spanien und Italien nahezu gänzlich während des ersten Lockdowns einbrach. Die Verkäufer wurden von Seiten der Zuchtverbände dazu aufgerufen, die ihnen bekannten Wege der Anmeldung zu nutzen, damit die Rinder rechtzeitig nach Region und Kategorie gebündelt und vermarktet werden konnten. Bei ab Mai 2020 stattfindenden Auktionen wurde Seitens der Zuchtverbände darauf hingewiesen, dass die Tiere vorzeitig angemeldet werden sollten. Gleiches galt für potenzielle Käufer: Diese wurden dazu aufgerufen, sich an die entsprechenden Mitarbeiter der Vermarktungsabteilung des jeweiligen Zuchtverbandes mit konkreten Kaufinteressen zu wenden, unabhängig davon, ob es sich um Färsen, Kühe, Fresser oder Deckbullen handele.⁹⁸ Die RSH eG handhabt es hierbei folgendermaßen: Kaufinteressenten steht auf der Website des RSH eG ein sog. online- Marktplatz mit aktuellen Zuchtrinder- Angebote zur Verfügung. Für weitere Informationen und Rückfragen stehen den Interessenten aber auch die Mitarbeiter im Außendienst unter den dort angegebenen Kontaktdaten zur Verfügung. Hierbei wirbt die RSH eG mit folgendem Service seitens des Zuchtverbandes für seine Mitglieder

- Sowohl Färsen, als auch Jungkühe sind ständig verfügbar
- Garantie einer zügigen und umgehenden Abwicklung des Besitzerwechsels
- Vermittlung ganzer, also kompletter, Bestände, bspw. wenn ein LWB aufgegeben wird
- Gewissenhafte Erledigung von Kaufaufträgen
- Kostenlose Ankaufsberatung durch den entsprechenden Außendienstmitarbeiter
- Organisation des Transportes

Explizit im Hinblick auf die Kälbervermarktung, sowohl der Rasse DH, als auch der Rasse Angler, verspricht die RSH eG die Kälber entsprechend ihres züchterischen Wertes marktgerecht zu verkaufen bzw. Kälber aus produktionsorientierten Anpaarungen zur Aufstockung und Ergänzung des eigenen Bestandes preiswert zu erwerben. Kuhkälber dürfen, Stand 2022, ab dem 14. Lebenstag gehandelt werden. Jedoch beobachtet die RSH eG aber auch zunehmend eine Nachfrage seitens aufstockungsinteressierter Landwirte von Kälbern im Alter von zwei bis drei Monaten.⁹⁹

⁹⁸ Vgl.: Hilbk- Kortenbruck, K.; 17.03.2020

⁹⁹ Vgl.: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022

Die entsprechende online Plattform wird stets aktualisiert, der ab Hof Verkauf durch den Außen- dienst (Vermarktung) ist zusätzlich jederzeit möglich. Das Angebot im November 2022 bestand aus folgenden Tieren (siehe Abb. 20: *Angebot der RSH eG online- Marktplatz 1 von 3*, Abb.: 21: *Angebot der RSH eG online- Marktplatz 2 von 3*, Abb. 22: *Angebot der RSH eG online- Marktplatz 3 von 3*):

Abbildung 20: Angebot RSH eG online- Marktplatz 1 von 3



**Angebot von einem
Rotbunten Bullen**

DE 01 240 35578 geb: 27.06.2021

- Deckerfahrung
- Weide erfahren
- Langlebige Mutter und Großmutter
- Extensiv aufgezogen

Quelle: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022

Abbildung 21: Angebot RSH eG online- Marktplatz 2 von 3



**Angebot von 2
schwarzbunten Bullen**

DE 01 240 35575 geb: 25.06.2021
DE 01 240 35581 geb: 04.07.2021

- Hornlos
- Weide erfahren
- Extensiv aufgezogen
- Die Mutter von DE 01 240 35575 hat aktuell nach der 2. Kalbung 42 Liter
- Video (DE 01 240 35581 schwarzer Punkt auf Blesse)

Quelle: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022

Abbildung 22: Angebot RSH eG online- Marktplatz 3 von 3



Angebot Bulle Fleckvieh-Simmenthal

Bodo (DE 01 244 44902) ist am 24.07.2021 geboren und stammt vom Simmenthal-Fleckvieh RSH-Vererber Seeadler ab.

Bodo ist ein ruhiger und ausgeglichener Bulle, der in einer Herde mit Mutterkühen und deren Kälbern aufgewachsen ist. Er zeigt sich bei brunstigen Kühen und Färsen aufmerksam und engagiert.

Sein Auftreten ist kraftvoll – wirkt aber ansonsten sehr sanftmütig.

Quelle: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022

Im Hinblick auf die Einhaltung des Infektionsschutzes vor der Corona- Pandemie wurde, als es wieder seitens der Gesetzgebung die Möglichkeit der live- Auktion gab, folgendes Konzept entwickelt:

- Einlass zur Auktion nur durch einen 3G- Nachweis (wahlweise vollständige Impfung, Genesenennachweis oder Schnelltest (nicht älter als 24 h), Selbsttest ist nicht gestattet)
- OP- oder FFP2 Maske
- Einhaltung der Mindestabstände sowohl im Stall, als auch in der Auktionshalle¹⁰⁰

Die RinderAllianz, der Rinderzuchtverband Mecklenburg- Vorpommerns, entschied sich, mit dem Unternehmen LIVE SALES zusammen zu arbeiten. Während der Lockdowns fanden die Auktionen online statt. Ursprünglich hätten die geplanten Fleischrindbullenauktionen in Bismarck und Karow stattgefunden (Winter 2021). In einer gemeinsamen online- Auktion wurden am 2. März 2021 ab 13 Uhr rund 100 Fleischrindbullen aus dem gesamten RinderAllianz-Zuchtgebiet über die Plattform von LIVE SALES versteigert. Der entsprechende Katalog konnte von Interessenten vorher heruntergeladen werden. Zur Versteigerung standen insgesamt 106 Bullen der Rassen Angus (16), Blonde d'Aquitaine (2), Charolais (10), Fleckvieh-Simmental (56), Gelbvieh (2), Limousin (6) und Uckerländer (14) standen zum Verkauf.¹⁰¹ LIVE SALES ist ein Unternehmen, welches seit 2008 mit dem Classic online Sales Programm gestartet ist und nach eigenen Angaben bis heute Hunderte online Auktionen in allen erdenklichen Varianten (erfolgreich) durchgeführt hat. Es ist seit drei Jahren bei vielen Live- Events aktiv und hat viel Erfahrung in deren Vorbereitung und Durchführung von online Auktionen. Die Führung und virtuelle Betreuung von live- Auktionen innerhalb Deutschlands und Europas mit dem vom Unternehmen entwickelten Dual- LIVE SALES- Konzept hat sich nach Unternehmensangaben bewährt und etabliert. An den Veranstaltungen nehmen gleichermaßen Besucher, Bieter und Käufer aus ganz Europa online teil.¹⁰² Entsprechend der Auskunft der RinderAllianz konnten für die online Fleischrindbullenauktion am 02.März 2021 ab dem 28. Februar 2021 (10:00) in einem so genannten Warm Up erste Gebote auf die Bullen abgeben. Ab 2. März 13 Uhr erfolgte dann das Finale. Im Finale starteten die Bullen entsprechend der Reihenfolge aus dem Katalog und mit dem letzten Gebot aus dem Warm Up. Per live- Stream aus dem LIVE SALES- Studio werden die Bullen im Finale kurz vorgestellt, im Hintergrund die Videos des jeweiligen gerade zur Versteigerung stehenden Bullen eingeblendet und durch den Auktionator die letzten Angebote bis zum Zuschlag „herausgekitzelt“. Die Videos der Bullen wurden zuvor auf dem jeweiligen Betrieb gedreht. Ein Video hatte eine Länge von ca. 10- 20 sec. Und wurde in regelmäßigen Abständen gezeigt. Die Plattform LIVE SALES ist nach Angaben der RinderAllianz bedienerfreundlich. Das Gebot konnte in diesem Fall in 100-, 200-, 300-, 500- und 1000- €- Schritten durch Klick auf den entsprechenden Button abgegeben werden. Der Bieter erkennt online sofort, wenn das Gebot auf den Bullen bei ihm

¹⁰⁰ Vgl.: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG 2022

¹⁰¹ Vgl.: RinderAllianz GmbH; 12.02.2021

¹⁰² Vgl.: Live Sales GmbH 2022

liegt. Nach dem Zuschlag erhält der erfolgreiche Käufer sofort eine E-Mail mit allen Details zur Kaufabwicklung.¹⁰³

Am 14.05.2020, lediglich zehn Tage nach dem Ende des ersten Lockdowns, meldete agrarheute, dass nun auch wieder Zuchtrinderauktionen stattfinden dürfen. Erste Auktionen fanden unter der Schirmherrschaft der MASTERRIND und der Rinder-Union West (RUW) statt. Nach der behördlichen Genehmigung fanden die Veranstaltungen unter strengen hygienischen Auflagen an folgenden Tagen erstmalig wieder statt:

1. MASTERRIND: 26. Mai in Lingen
2. MASTERRIND: 27. Mai in Verden
3. Rinder-Union West: 14. Mai in Fließem
4. Rinder-Union West: 20. Mai in Krefeld

Hierbei bestand das Hygienekonzept der MASTERRIND GmbH aus folgenden Aspekten:

- Pro Beschickerbetrieb wird eine Person zugelassen
- Es wird nur für registrierte Kunden Einlass gewährt
- Die Tiere werden betriebszugehörig aufgestellt
- Die Auftriebszeiten werden erweitert
- Potentielle Käufer erhalten eine Bieterkarte und müssen sich vorher registrieren lassen
- Mundschutz und Abstandshaltung sind Pflicht

In der Ortsgemeinde Fließem im Eifelkreis Bitburg-Prüm in Rheinland-Pfalz fand am 14. Mai unter der Schirmherrschaft der RUW eine Zuchtviehauktion statt. Zu dem Hygienekonzept des Veranstalters gehörte, dass Schaulustige und Familienmitglieder aufgrund von Corona der Auktion fernbleiben sollten. Ferner gehörte dazu, dass beim Besuch der Auktion der Mindestabstand von 1,5 Metern zwischen Personen und das Tragen einer Mund- Nasen- Bedeckung eingehalten werden musste sowie die Registrierung aller Anwesenden mit Namen und Anschrift.¹⁰⁴

¹⁰³ Vgl.: RinderAllianz GmbH; 12.02.2021

¹⁰⁴ Vgl.: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

3.2.2 Ablauf einer von der RinderAllianz durchgeführten Bullen- online- Viehauktion

Zu Beginn der Veranstaltung erfolgte von Seiten der Redakteurin eine Danksagung sowohl an den Auktionator aus dem Zuchtgebiet der RSH eG und den Beschickern. Weiterhin wurde sich bei LIVE SALES bedankt, welches die Zusammenarbeit unter den durch die Corona Pandemie notwendigen Kontaktbeschränkungen ermöglichte. Nach Angaben der RinderAllianz würden die jahrgangsbesten Bullen aus dem Zuchtgebiet der RinderAllianz im Rahmen dieser Auktion versteigert werden. Die technischen Infos zur Teilnahme an der Auktion waren wie folgt:

- Die vorgeführten Bullen entsprechen der Reihenfolge im Katalog
- Startgebot beginnend aus der warm up Phase
- Vorauswahl der Bullen durch die RinderAllianz
- Die Eckdaten und Videos zu dem jeweiligen Bullen werden auf jeweils zwei Bildschirmen eingeblendet
- Besonderheiten werden zusätzlich vom erwähnten von der RinderAllianz beauftragten Auktionator erläutert
- Gebot ist ab Beginn mit einem Mausklick auf den Button „Gebotsabgabe“ möglich
- Meistgebot wird angezeigt
- Erfolgen keine Gebote mehr, ertönt die Stimme des Auktionators: „Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten. Verkauft“
- Als Besiegelung des Kaufes gilt der Hammerschlag des Auktionators
- Nach dem Hammerschlag erhält der Käufer sofort eine Kaufbestätigung per Mail, es folgt eine zweite Mail mit den Details zum Kauf und der Transportorganisation
- Es gelten die AGB der RinderAllianz und die Auktionsbedingungen aus dem Katalog¹⁰⁵
- Rassen: Angus (Farbschlag black und red), Blonde d'Aquitaine Charolais, Gelbvieh (Fleischbetont), Limousin, Uckermärker, Fleckvieh- Simmental
- Die RinderAllianz versichert, dass rassetypische Gendefekte ausgeschlossen sind (siehe Tab. 6: *Rassetypische Gendefekte der bei der Auktion beteiligten Rassen*)

Tabelle 6: *Rassetypische Gendefekte der bei der Auktion beteiligten Rassen*

Rasse	Gendefekt
Angus	Teilweise frei vom Doppellender Gen
Charolais	Negativ auf Ataxie getestet
Uckermärker	Negativ auf Ataxie getestet

Quelle: Eigene Darstellung nach mündlicher Auskunft der Auktionsleitung der RinderAllianz 03.03.2021

¹⁰⁵ Auktionsbedingungen der RinderAllianz aus dem Katalog: siehe Anhang

Positiv fiel auf, dass die Videos, welche zuvor von den Bullen auf den jeweiligen Betrieben gedreht wurden, immer wieder eingeblendet wurden. Weiterhin sind folgende Faktoren als positiv zu bewerten:

- Klare Aussprache und höchste Konzentration bis zum Ende der Auktion von Seiten des Auktionators
- Anstachelung des Auktionators zur (stetigen) Preissteigerung
- Gebote erfolgten zügig aufeinander
- Die Bieter selbst waren für andere Bieter anonym und unsichtbar
- Hohe Preise mit bis zu 5900 € bei einem Angusbullen
- Nicht nur deutschlandweiter Verkauf; Land, aus welchem der Käufer stammt, wurde genannt, u.a. war Tschechien vertreten
- Einzelvideo dauerte ca. eine Minute; das Video wurde im Anschluss wiederholt eingeblendet
- Teilweise wurden die Tiere freilaufend, teilweise geführt auf den Videos präsentiert
- Am Ende erfolgte eine Danksagung an alle Beteiligten (Beschicker, Geschäftsstelle der RinderAllianz, Mitwirkende vor Ort und die im Hintergrund Agierenden, Auktionator, Käufer) sowie ein guter Wunsch an die Käufer, dass sie mit ihrer Auswahl den gewünschten Zuchterfolg erzielen würden

Ergebnisse der ersten online- Fleischrindbullenauktion am 02.03.2021

Insgesamt wurden auf der Auktion 102 Jungbullen versteigert. Die rund 132 Bieter wurden von 1.909 online- Zuschauern ergänzt. Mit einem Durchschnittspreis von 3.325 € lag auch das Ergebnis laut RinderAllianz über den Werten der Vorjahre. Über ein in Endlosschleife eingeblendetes Video, Kataloginformationen (Fleischrindbullenkatalog konnte zuvor aus dem Netz heruntergeladen werden) und Fotos konnten die Tiere inspiziert werden. Um 13:00 fand am 02.03.2022 die finale Versteigerung statt. Die Versteigerung pro Tier dauerte von der Ankündigung des Bullen und seiner Beschreibung bis zum abschließenden Hammerschlag ca. drei Minuten, sodass gegen 19:00 der „letzte Hammer“ fiel. Der zuständige Auktionator war derselbe, welcher auch die Auktion der RSH am 10.11.2022 in Dätgen, SH, geleitet hatte. Der Blick ins Studio von LIVE SALES in Wettringen in NRW zeigte den Auktionator und die Moderatorin Frau Dr. Sabine Schmidt aus Mecklenburg- Vorpommern, Mitarbeiterin der RinderAllianz, die die Abstammung der Bullen beschrieb. Katalognummer 7 „STW Aramis“ des Züchters Steffen Stickel, Allstedt im Landkreis Mansfeld- Südharz, ST, erzielte den absoluten Höchstpreis. Dieser Angus- Bulle verfügte über eine interessante Abstammung und TOP-Zuchtwerte, sodass er seinem Käufer 10.400 € wert war. Aramis wird in Zukunft im Landkreis Uckermark seinen Dienst verrichten. Der Bulle der Rasse Fleckvieh- Simmental namens „Hallelujah PP von Bundes- Mühle“ stammt aus der Zucht von Christian Bunde aus Drewitz (Landkreis Jerichower Land) und wechselte beim Hammerschlag von 7.200 € den Besitzer. Sein Gebot war das zweithöchste Gebot des Tages. Er wird künftig in einer bayrischen Besamungsstation zum Einsatz

kommen. Der dritthöchste Verkauf, der Uckermärker- Bulle „Urukay PP“ stammt vom LWB Sebastian Ehlert aus Jarmen im Landkreis Vorpommern- Greifswald, MV, und ging für 6.700 € in den Landkreis Mecklenburgische Seenplatte, MV. Das online- Format machte es möglich, dass auch Gebote außerhalb des RinderAllianz- Zuchtgebietes (MV, ST) realisiert werden konnten. Es waren Bieter aus dem gesamten Bundesgebiet und aus dem angrenzenden Ausland beteiligt, z.B. Schweiz und Tschechien.¹⁰⁶ Die o.g. Tiere sind in der Abb. 23: *Top- Verkäufe der Auktion vom 02.03.21- Aramis, Hallelujah PP (...), UrukayPP (v.l.n.r.)* erkennbar.

Abbildung 23: *Top- Verkäufe der Auktion vom 02.03.21- Aramis, Hallelujah PP (...), UrukayPP (v.l.n.r.)*



Quelle: RinderAllianz GmbH; 03.03.21

Zum Abschluss lässt sich sagen, dass online Viehauktionen nicht minder interessant, spannend und mitreißend sein können, wie live- Viehauktionen. Auch hier war der Spannungsbogen bemerkenswert und der Bieteraustausch präsent. online- Viehauktionen könnten für den internationalen Verkauf von landwirtschaftlichen Nutztieren durchaus gewinnbringend sein und so den genetischen Austausch und die Gendiversität steigern. Auch könnte dieser Bereich der Viehvermarktung noch weiter ausgebaut werden. Durch die online- Viehvermarktung ist es auch Züchtern und Haltern anderer Länder möglich, auf die deutsche Genetik zurückzugreifen und diese im Anschluss auch nutzen zu können. Kritik könnte aber im Transport der Tiere über weite Strecken national und international bestehen und lauter werden. Hierbei wäre es wichtig, lückenlose Kontrollen durchzuführen, ob sich an die Transportbedingungen gehalten wird. Für alle direkt oder indirekt Beteiligten sollte Aufklärungsarbeit geleistet werden. Die Fahrer der LKWs sollten geschult und dafür sensibilisiert werden, dass sie lebende Tiere transportieren. Ferner ist ein Transportschein notwendig, den die Fahrer mitführen müssen.

¹⁰⁶ Vgl.: RinderAllianz GmbH; 03.03.21

3.2.3 Aufwand vs. Nutzen von Viehauktionen

Der Aufwand bzw. Nutzen für Landwirte, ihre Tiere auf Auktionen zu verkaufen, ist schwer ermittelbar. Die RUW, die Rinder Union West, beobachtet einen rückläufigen Trend von Seiten der Landwirte an Auktionen teilzunehmen. Ein Regionalleiter der RUW vermutet, dass dies zweierlei Gründe hat: Zum Einen wachsen die Betriebe, die Landwirte haben weniger Zeit, ein Tier halfterfähig zu machen und es auch auf die Auktion vorbereiten zu können, da Zeit für die Landwirte bares Geld und gleichzeitig Mangelware ist. Dies schließt den zweiten Aspekt, den des Personalmangels in der unmittelbaren Landwirtschaft, mit ein. Auch die RUW beschreibt, dass es schwieriger ist, Auktionen durchzuführen, nicht nur auf Grund des erwähnten Zeitmangels, sondern auch auf Grund der höheren Anforderungen seitens des Veterinäramtes und der verminderten gesellschaftlichen Akzeptanz gegenüber Viehauktionen. Die RUW versucht diesen Trend zu entschleunigen, in dem sie einen „full service“ anbieten, d.h. dass es die RUW gegen Bezahlung übernimmt, das entsprechende Tier zur Auktion zu bringen, vor Ort vorzubereiten und auch im Ring vorzuführen. Dieser Service wird auch Auktionservice genannt. Auch von der RSH eG ist bekannt, dass es einen Auktionservice gibt. Die eigentlichen Tierbesitzer sind nicht vor Ort, sondern können sich um die Aufrechterhaltung des Betriebs kümmern. Weiterhin wird nicht jedes Tier, welches auf Auktionen zum Verkauf steht, verkauft. Als Folge wird das entsprechende Tier wieder mit zurückgenommen.¹⁰⁷ Auch der Bergbauernverein bestätigt die Rückläufigkeit von Viehauktionen: Zog die vom Bergbauernverein organisierte, zweifelsohne traditionsreiche Veranstaltung mit Volksfestcharakter früher gleichermaßen viele Verkäufer, Käufer und Besucher an, so fanden anlässlich der 36. Zuchtviehauktion in Langenbruck 2021, welche zudem noch unter Coronabedingungen abgehalten wurde, nur noch wenige den Weg zum Festplatz. Fraglich ist, ob sich unter diesen Umständen der enorme Aufwand für eine solche Veranstaltung mit einem großen Festbetrieb überhaupt noch lohnt. Ein weiterer Aspekt ist, dass das Geschäft mit dem Zuchtvieh bereits im vergangenen Jahr durch die Corona-Pandemie arg gebeutelt war, da die Käufer die Tiere sehen möchten.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Vgl.: Rheinische Post

¹⁰⁸ Vgl.: Riemsdijk, von Sander

3.2.4 Unterschiede der Auktionen in den jeweiligen Bundesländern bzw. der unterschiedlichen Tierarten

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die Schauen und Auktionen der Regelung der jeweiligen Zuchtverbände des jeweiligen Bundeslandes unterliegen. Hier gibt es keine deutschlandweite und damit auch keine einheitliche Regelung. Die einzige vom Gesetzgeber verlangte Regelung ist die, dass alle Tiere, die auf solchen Veranstaltungen anwesend sind, gesund sind und ein vom Amtsveterinär ausgestelltes Gesundheitszeugnis vorweisen müssen. Ansonsten gelten die für Tierveranstaltungen festgeschriebenen Richtlinien. Auch die Preise sind regional und tierart-, rasse- und nutzungsrichtungsspezifisch, wodurch hier ebenfalls keine wissenschaftlich fundierte Aussage getroffen werden kann. Da es keinen bundesweiten, geschweige denn EU- weiten, Preisvergleich bei Auktioztieren hinsichtlich Tierart und Rasse gibt, besteht hier noch großer Forschungsbedarf. Es müsste eine großräumig angelegte Studie, die zudem wissenschaftlich begleitet wird, angelegt werden- bspw. im Rahmen einer Dissertation.

Ein weiterer zu behandelnder Aspekt ist die Veränderungen der Viehauktionen nach der Schuldrechtsreform. Sie trat am 01.01.2002 in Kraft. Mit dem Inkrafttreten des Schuldrechtsmodernisierungsgesetzes gelten die Mangelatbestände und Sachmangelhaftungsregelungen des allgemeinen Kaufrechts gem. §434 BGB bzw. §§437 ff. BGB für alle Viehkaufs- und Tauschverträge. Mit ihr wurden die viehkaufsrechtlichen Sonderregelungen, insbesondere die Mangelatbestände, aber auch die Gewährleistungsvorschriften ersatzlos gestrichen. Grundsätzlich ist die Anwendung der reformierten Vorschriften für den Bereich des Viehhandels gleichermaßen ungewohnt wie auch unpassend. Der Grund hierfür ist, dass das Vorliegen eines Mangels bei Lebewesen sehr viel schwieriger zu prüfen ist, als es bei anderen Kaufsachen der Fall ist. Als Beispiel kann hier ein tiermedizinischer Befund dienen. Der gleiche tiermedizinische Befund kann bei einem Tier zur Aufhebung des vertraglichen Verwendungszweckes führen, währenddessen er bei einem anderen Tier derselben Gattung keinerlei klinische Auswirkungen hat. Weiterhin ist es bei Tieren schwierig ihre Beschaffenheit, wenn es sich um den gesetzgeberisch sog. „üblichen Verschleiß“ handelt, festzustellen. Dies ist insbesondere dann eine Herausforderung, wenn es sich um ein Tier handelt, welches beim Kauf schon längere Zeit in Nutzung war. Diese unterschiedlichen Verschleißarten des Tieres müssen voneinander abgegrenzt werden. Die Einholung von Gutachten für Sachmangelhaftungsstreitigkeiten gestaltet sich bei Vieh u.a. deshalb als schwierig, da der persönliche Erfahrungsschatz des jeweiligen Sachverständigen eine große Rolle spielt und nicht selten Gutachten über den gleichen medizinischen Befund unterschiedlich ausfallen, so dass sich wiederum der viehkaufsrechtliche Sachmangelhaftungsstreit zu einer unwägbaren Angelegenheit entwickelt hat. Bei der Entwicklung der

Schuldrechtsreform hätte der Gesetzgeber, laut Auskunft der Fachzeitschrift „Agrar- und Umweltrecht“, die tiermedizinische Wissenschaft um eine¹⁰⁹

„Stellungnahme zu den Möglichkeiten der retrospektiven Bewertung von Entstehungszeitpunktender typischen Tierkrankheiten, Verletzungen und insbesondere Röntgenbefunden bitten müssen. Dann hätte er erfahren, dass die Tiermedizin zwar enorme Fortschritte in der Diagnostik und Heilbehandlung gemacht hat, aber trotzdem die Erwartungshaltung des Gesetzgebers am lebenden Tier nicht erfüllen kann (...), weil sie sich in erster Linie als Heilkunde versteht und um die zukünftige Gesundheit der Tiere bemüht ist.“¹¹⁰

Demzufolge schuf der Gesetzgeber ein auch für Tiere geltendes Kaufrecht, welches jedoch sowohl den Anforderungen des modernen Vieh- als auch Tierhandels nicht gerecht wurde. Diese gesetzlichen Eingriffe hatten ihre Auswirkungen. Der Viehhandel begegnete diesem, in dem er von den Möglichkeiten zur Vereinbarung von Verjährungserleichterungen, Anzeigefristen und Haftungsbeschränkungen Gebrauch machte. Doch dies gelingt dem Viehhandel nur, wenn der Gesetzgeber nicht mit der Schuldrechtsreform zugleich auch noch im Verbrauchsgüterkaufrecht zusätzlich nicht auch noch den Grundsatz zur Vertragsfreiheit aushebelt. Der Handel mit lebendem Vieh (Viehhandel) ist mit Unwägbarkeiten verbunden. Diesen Unwägbarkeiten begegnet der Viehhandel mit sinnvollen individualrechtlichen Regelungen (Haftungsregelungen). Dies ist jedoch nur möglich, wenn nicht besagter Verbrauchsgüterverkauf vorliegt.¹¹¹

Der Viehhandel findet, im Hinblick auf die Tierarten Rind, Schwein, Schaf und Ziege, regelmäßig zwischen verschiedenen Unternehmen der jeweiligen Branche (Tierzüchter, Viehhändler, Schlachtern, Nutztviehhaltern) statt, anders ist es bei Pferden, da diese i.d.R. von einem Unternehmer an einen Verbraucher verkauft werden. Dadurch ist es insbesondere der Pferdehandel, welcher seit Inkrafttreten der Schuldrechtsreform und der Haftungsrisiken leidet, die wirtschaftlich nicht kalkulierbar sind. In der vorliegenden Thesis wird jedoch nicht näher darauf eingegangen, sondern es wird auf die Schwierigkeiten seit der Schuldrechtsreform eingegangen, die den Handel mit Nutztvieh, ausgenommen Pferde, tangieren. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass Tiere und insbesondere auch Vieh Gegenstand von Verbrauchsgüterkäufen sein können und dann die in §475 BGB normierten Eingriffe in die Vertragsfreiheit gelten.¹¹²

¹⁰⁹ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹⁰ Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹¹ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹² Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

Die kaufrechtliche Privilegierung der Auktion im Hinblick der öffentlichen Versteigerung besagt, dass die öffentliche Versteigerung i.S. v. §383 Abs. 3 BGB nicht eine Öffentlichkeit im Sinne eines freien Zugangs ist, sondern eine Amtlichkeit und eine Kenntnismöglichkeit für den Bieter/ Interessenten, die aber nicht zwingend durch persönlichen Zugang gewährt wird. Demzufolge war/ ist es rechtlich betrachtet unklar, ob Auktionen für den Verbraucher frei zugänglich sein müssen oder aber es sich um ein richtlinienkonform angelegtes und neues Tatbestandsmerkmal handelt. Diese Unklarheit zu beseitigen wäre jedoch von zentraler Bedeutung, da die meisten Viehauktionen schon seit Jahrzehnten von langjährig erfahrenen, jedoch nur teilweise öffentlich vereidigten und mitunter auch institutionalisierten Versteigererpersönlichkeiten durchgeführt wurden, die sich lediglich eine Gewerbeerlaubnis gem. § 34 b Abs. 1 GewO erworben hatten. Die notwendige Gewerbeerlaubnis richtet sich nach § 34 b Abs. 5 GewO. Jedoch ist anzumerken, dass die öffentliche Bestellung des Auktionators nur für bestimmte Arten, wie bspw. Vieh gemäß § 34 b Abs. 5 S. 2 GewO oder aber allgemein gemäß § 34 b Abs. 5 S. 1 GewO erfolgen kann.¹¹³

„Allenfalls im Innenverhältnis zwischen Auktionator und dem Verkäufer oder im Rahmen einer Pfandversteigerung gem. §1235 BGB zwischen Pfandgläubiger- und schuldner könnte es darauf ankommen, ob durch die Beauftragung eines fachkundigen Versteigerers ursächlich ein zu niedriger Versteigerungserlös verschuldet wurde [, da der Rechtsaktgeber den Begriff der öffentlichen Versteigerung] in Art. 1 röm. 3 der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie nicht näher definiert (...)“¹¹⁴.

Der Tatbestand besagter Öffentlichkeit wird dadurch bestimmt, dass der Verbraucher, unabhängig davon, ob es sich um einen Bieter oder einen Besucher handelt, einen freien Zugang zum Versteigerungsgeschehen hat.¹¹⁵

In einem Urteil seitens des BGH im Bereich des Antiquitätenhandels wurde geurteilt, dass lediglich jene Versteigerungen als öffentliche Versteigerungen zu betrachten sind, welche von Personen durchgeführt werden, die ihre besondere Sachkunde und Zuverlässigkeit im Rahmen einer Prüfung nachgewiesen haben und als Folge dieser Prüfung seitens der Aufsichtsbehörde öffentlich bestellt und demzufolge im nächsten Schritt vereidigt worden sind. Hier geht der BGH davon aus, dass der deutsche Gesetzgeber sich bewusst für ein höheres Maß an Verbraucherschutz entschieden hat.¹¹⁶

¹¹³ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹⁴ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹⁵ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹⁶ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

Versteigerung gebrauchter Tiere

Entsprechend des oben aufgeführten Gerichtsurteils durch den BGH hat sich der Gesetzgeber zwar geäußert, dass sich dieses Tatbestandsmerkmal auch auf Tiere anzuwenden sei, jedoch erfolgte keine weitere Erläuterung dahingehend, ab wann es sich bei einem Tier um ein „gebrauchtes“ Tier handelt, mit Ausnahme eines Urteils, bei welchem es sich jedoch lediglich um Forellen und Hundewelpen handelte. Bei besagten Tieren wurde geurteilt, dass sie wie „neu hergestellte Sachen“ behandelt werden müssen. Offen blieb jedoch, ob diese rechtlichen Erwägungen auch für andere Tiere, insbesondere aber für Vieh, gelten sollten. Auch überlies es der Gesetzgeber dem Gericht, über das Tatbestandsmerkmal der „gebrauchten Sache“ in Bezug auf Tiere mit dem Inhalt und den notwendigen Abgrenzungen auszufüllen.¹¹⁷

Im Bereich der Agrarwirtschaft und der Tiermedizin herrscht Einigkeit darüber, dass der Begriff des Gebrauchtseins in Verbindung mit einem Lebewesen unvereinbar ist und es sich demnach bereits um eine sprachliche Verfehlung handelt und daher die Forderung erhoben wurde, Tiere bereits am Ende ihres Geburtsvorganges als „gebraucht“ zu bezeichnen und demzufolge auch als solche zu behandeln, da Tiere mit Beendigung ihres Geburtsvorganges laut dem Gesetzgeber zur selbstständigen „Sache“ werden. Anders als es bei leblosen Gütern der Fall ist, geraten Tiere in das Risiko, sich durch Umwelteinflüsse und/ oder eigendynamisches Verhalten zu infizieren oder zu verletzen, ohne dass dies von Verkäuferseite beherrschbar wäre.¹¹⁸

Vieh als „Kaufsache“ der öffentlichen Versteigerung

Viehauktionen unterfallen der sog. Privilegierung gem. § 474 Abs. 1 Satz 2 BGB, sofern sie durch einen gem. § 34 b Abs. 5 GewO lizenzierten Auktionator durchgeführt worden sind.¹¹⁹

Verhältnis zwischen Auktionator und Versteigerer

Es stellt sich die Frage, entsprechend der Veränderungen des Verlaufs von Viehauktionen nach der Schuldrechtsreform, ob der öffentlich bestellte und vereidigte Auktionator, der Gerichtsvollzieher oder aber jedweder andere entsprechend befugter Beamte selbst Vertragspartner des Meistbietenden werden muss, um den Verkauf nach dem Hammerschlag schlussendlich gem. § 474 Abs. 1 S. 2 BGB subsumieren zu können. Diese Auffassung wird mitunter vertreten, obgleich sie sich mitnichten mit der Gesetzeslage deckt. Gemäß § 156 BGB kommt der Kaufvertrag durch den Zuschlag, also den

¹¹⁷ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹⁸ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

¹¹⁹ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

Hammerschlag durch den Auktionator bei der höchsten Gebotsabgabe zu Stande, jedoch zwingt dies nicht zu der Annahme, dass ein Vertretergeschäft ausgeschlossen ist. Entsprechend der Formulierung, dass die Versteigerung durch einen öffentlich bestellten wie auch gleichzeitig vereidigten Auktionator bzw. Versteigerer zu erfolgen hat, ist klargestellt, dass die Auktion von einer solchen Person durchzuführen ist. Es kommt also nicht darauf an, ob diese öffentlich bestellte und vereidigte Person Vertreter des Verkäufers oder gar selbst Verkäufer ist. Hier stellt sich die Frage, ob, wenn ein Auktionator, bspw. der interviewte Mitarbeiter der RSH eG, welcher weder vereidigt, noch öffentlich bestellt ist, überhaupt von Rechtswegen Auktionen auf Grund der genannten Tatbestände leiten darf. Diese Frage konnte nicht beantwortet werden, könnte aber zukünftig einer Klärung bedürfen. Laut dem Artikel „Die Viehauktionen nach der Schuldrechtsreform“ aus der Zeitschrift AGRAR- UND UMWELTRECHT ist es dagegen aber unbedenklich, wenn die großen ihrerseits staatlich anerkannten Tierzuchtverbände, wie es z.B. die RinderAllianz, die MASTERRIND oder die RSH eG aber auch der VOST sind, wiederum als Vertreter des Zuchtverbandes fungieren. Der Zuchtverband ist seinerseits der Kommissionär des Züchters. Im Sinne des § 474 Abs. 1 S. 2 ist diese Vertriebsmethode durchaus als privilegiert zu betrachten und stellt damit zum derzeitigen Zeitpunkt die einzige Möglichkeit für einen im Viehgewerbe tätigen Unternehmer dar, mit wirtschaftlich überschaubarem Risiko bei gleichzeitig sinnvollen Haftungsbeschränkungen Vieh an einen Verbraucher zu veräußern. Soweit es sich um öffentliche Versteigerungen i. S. v § 383 Abs. 3 BGB handelt, geht die Rechtsprechung insoweit einhellig von zulässigen Haftungsbeschränkungen auf Viehauktionen aus.¹²⁰

Fazit

In der Praxis zeigt sich, dass Veranstalter der in Deutschland bedeutenden Viehauktionen durchaus über ein Maß an Verantwortungsbewusstsein für die Risiken eines Auktionskäufers zeigen. Dass es bei Viehauktionen mitnichten darum gehen darf, dem Verbraucher das Vieh einerseits unter der Abgabe vollmundig ausgeführter und mitunter auch beschönigten Anpreisungen in Hochglanzkatalogen und andererseits möglichst unter vollständigem Gewährleistungsausschluss mit „Lieb und Leid“ „anzudrehen“, haben die Zuchtverbände zwischenzeitlich erkannt. Vielmehr sehen die Versteigerungsbedingungen ausnahmslos vor, dass die Tiere vor der Versteigerung zeitnah zumindest eine klinische Verkaufsuntersuchung und insbesondere auch bei Pferden größtenteils durchgeführte röntgenologische Untersuchung durchlaufen haben müssen. Nur auf diese Weise können Auktionen als eine Form der haftungsprivilegierten Vertriebsmethode gegenüber dem Verbraucher ihre Existenzberechtigung behaupten. Insbesondere im Bereich der Reitpferdeauktionen, Zuchtstuten- und Fohlenauktionen

¹²⁰ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

kann man also sagen, dass sich seit der Schuldrechtsreform die Auktion als privilegierte Vermarktungsmethode bewährt hat.¹²¹

Im Folgenden wird versucht, explizit die Unterschiede zwischen Großviehauktionen von Milch- bzw. Fleischrindern herauszuarbeiten, wobei eingangs bereits festgehalten werden muss, dass es im Fleischrinderbereich, unabhängig ob es sich hier um Kälber, Färsen, Absetzer oder Bullen handelt, noch diffiziler ist, an Informationen zu gelangen, als es im Milchrinder- oder auch Zuchtviehbereich der Fall ist. Folgende Aspekte können im Rahmen von Beobachtungen bzw. beim Durcharbeiten von Auktionsberichten festgehalten werden:

- Anbindeloses System ist zwar tierfreundlicher, jedoch gegenüber dem geführten Vorführsystem noch ausbaufähig, da es i.d.R. eher weniger Anwendung findet
- Bei Elite- Auktionen werden die Tiere immer geführt präsentiert, unabhängig ob es sich hier im Fleisch- oder Milchrindauktionen handelt
- I.d.R. erfolgt bei Fleischrindbullen vor der eigentlichen Auktion erst die Körung mit einer anschließenden Schau und im Anschluss dann eine Verauktionierung des Tieres
- Bei Milchkühen oder Erstkalbstieren erfolgt bei Elite- Auktionen erst eine Schau mit anschließender Prämierung und dann die Versteigerung
- Bei Elite- Auktionen sind die Tiere immer gewaschen und geschoren

Grundsätzlich hat jeder Zuchtverband, unabhängig, ob dieser Erstrangig Milch- oder Fleischrinder betreut, seine eigenen Elite- Auktionen aber auch „Normalpreisigen“ Auktionen, welche im Folgenden beispielhaft genannt werden:

- SunriseSale: RinderAllianz (Milchrinder)
- Best of Groß Kreuzt: RinderAllianz (Fleischrinder Färsen)
- MASTERRIND EXCLUSIVE- DIE AUKTION: MASTERRIND (Milchrinder)
- Fleischrindertage: MASTERRIND (Fleischrinder)

Exemplarisch ein Beispiel aus dem Fleischrinderbereich:

Am 1. März 2022, kamen im Rahmen der zweiten online- Fleischrindbullen- Auktion unter der Schirmherrschaft der RinderAllianz 103 Jungbullen unter den Versteigerungshammer. Die virtuell stattfindende Versteigerung wurde von den Fleischrinderzüchtern und Mutterkuhhaltern gut angenommen. Insgesamt verfolgten 1.902 Zuschauer und 141 Bieter die online- Auktion, welche in Echtzeit aus dem Studio in Wetzringen (Nordrhein- Westfalen) übertragen wurde. Der Durchschnittspreis lag mit 3.615 € deutlich über dem Auktionspreis von 2021 und ist damit mit „hoch“

¹²¹ Vgl.: Leitender Landw. Dir. Volkmar Nies und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Dieter Schweizer; Juni 2006 in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6; 36. Jahrgang

zu bewerten. Dies kann als Bestätigung angesehen werden, dass das hochwertige Angebot den Nerv der Züchter getroffen hatte. Der Auktionator Claus- Peter Tordsen aus Schleswig- Holstein heizte den Bietern ein und wurde von einer Moderatorin der RinderAllianz unterstützt, welche die wichtigsten Informationen zur Abstammung erläuterte. Im Auktionslot der Rasse Angus standen dieses Jahr insgesamt 17 Jungbullen, wovon vier den Biostatus für sich deklarieren konnten. Die Nachfrage nach den Aberdeen- Angus Bullen war groß und wurde mit weit überdurchschnittlichen Preisen belohnt.¹²²

3.4 Viehauktion vs. Tiermarkt

Unter einem Markt im Allgemeinen versteht man einen Platz, z.B. einen Marktplatz oder eine Markthalle bzw. einen Versteigerungssaal, also einen bestimmten Ort, an dem sich Verkäufer und Käufer von Waren zu Handelszwecken einfinden. Es ist also, aus wirtschaftlicher Sicht betrachtet, ein Ort, an dem Angebot und Nachfrage bezüglich bestimmter Güter aufeinander treffen, damit im Anschluss der Preis über das entsprechende Gut ermittelt wird. Es ist nicht zwingend erforderlich, dass das Gut zu einem Festpreis veräußert wird, Preisverhandlungen sind daher üblich.¹²³ Unter einem Tiermarkt (Synonym Viehmarkt) ist ein Markt, also eine öffentlich stattfindende Verkaufsveranstaltung, auf welchem Zucht-, Nutz- und Schlachtvieh zum Verkauf angeboten wird. Diese Veranstaltung fand i.d.R. im Freien statt. Tiermärkte fanden auf Grund der zu erwartenden Verunreinigungen und des Lärms meist am Ortsrand statt. Seit dem Mittelalter wurden Ort und Zeitpunkte der Märkte durch das Marktrecht geregelt. Manchmal gehörten auch Kämpfe und Reiterspiele (*fantasias*) zum Rahmenprogramm. Viele heutige Bauern-, Wochen- und Jahrmärkte haben ihren Ursprung in ehemaligen Vieh- und Pferdemarkten, was teilweise auch noch durch den Namen ersichtlich ist. In Spanien wurden die zumeist im 20. Jahrhundert entstandenen Stierkampfarenen oft auf ehemaligen Viehmarktarealen erbaut. Der alljährlich im November stattfindende Kamel-, Pferde-, Ziegen- und Schafmarkt von Pushkar in Rajasthan im Nordwesten Indiens ist einer der bedeutendsten der Welt. Er wird von tausenden Händlern und hunderttausenden Touristen besucht. In Norddeutschland hatten der Husumer Viehmarkt und der Ochsenweg jahrhundertlang Bedeutung.¹²⁴

¹²² Vgl.: Schams, Stefan; 2004-2023 - BDAH/Bundesverband Deutscher Angus Halter e.V.

¹²³ Vgl.: Duden, Wirtschaft; S. 31, 73

¹²⁴ Vgl.: Nach Unbekannt aus Wikipedia; Erstellungsdatum unbekannt

3.5 Zusammenfassung

Der Vieh- oder auch Tierhandel ist der gewerbliche Handel mit Tieren. Dies umfasst nicht nur den Heimtiermarkt, sondern auch den Handel mit Nutztvieh. Mit der Umwandlung des Menschen vom Normaden hin zur Sesshaftwerdung und damit zum Viehzüchter und Bauern wurde der Verzehr von Fleisch wichtiger. Einer der geschichtsträchtigsten Viehhändler war in Zusammenhang mit dem Tierhandel und Schaustellungen im Deutschen Kaiserreich Carl Hagenbeck (1844- 1913), Begründer des Tierparks Hagenbeck in Hamburg. Er galt zur damaligen Zeit einer der wichtigsten Unternehmer Hamburgs in Bezug auf das „Geschäft mit der Exotik“, also den internationalen Tierhandel, Völkerschauen, Tierdressuren aber auch die Neuentwicklung der Tierschaustellungen in Panoramen sowie besagten Tierpark Hagenbecks in Hamburg. Heutzutage ist es möglich, dass Schauen und Auktionen der Regelung der jeweiligen Zuchtverbände des jeweiligen Bundeslandes unterliegen. Hier gibt es keine deutschlandweite und damit auch keine einheitliche Regelung. Die einzige vom Gesetzgeber verlangte Regelung ist die, dass alle Tiere, die auf solchen Veranstaltungen anwesend sind, gesund sind und ein vom Amtsveterinär ausgestelltes Gesundheitszeugnis vorweisen müssen.

Auf Grund fehlender Studien und unabhängig erstellter Übersichten ist es nicht möglich, detailliert darstellen zu können, wie viele Tiere, insbesondere Rinder, im Rahmen von Viehversteigerungen verkauft wurden bzw. wie viele anderweitig durch das Mitwirken von Zuchtverbänden die Besitzer wechselten. Es konnte lediglich ermittelt werden, dass jeder Zuchtverband Deutschlands durchschnittlich ein bis drei Absatzveranstaltungen monatlich durchführt, jeweils mit unterschiedlichen Schwerpunkten (Kälber- und Jungrinderauktion, Färsen und Kühe, Bullenauktion, Fleischrindbullenauctionen, ...). Durch die Pandemie veränderten sich die von den Zuchtorganisationen durchgeführten Viehauktionen maßgeblich und verlagerten sich in den virtuellen Raum. Pandemiebedingt sanken die Preise, ebenso wie die Auslandsnachfrage aus wichtigen Exportländern wie z.B. Italien auf Grund möglicher Transporthemmnisse. Diese bezogen sich weniger auf den Tierverkehr, sondern mehr in Bezug auf die Beschränkungen hinsichtlich des Personenverkehrs, da der Viehtransport grundsätzlich innerhalb der EU zum notwendigen Warenverkehr zählt, jedoch mangelte es an Fahrern. Diese Folgen der Lockdowns sind auch hier nach wie vor nicht abschätzbar oder auf Grund von fehlendem Datenmaterial gar nicht erst erfassbar und auswertbar.

Den Aufwand bzw. Nutzen für Landwirte, ihre Tiere auf Auktionen zu verkaufen, ist schwer ermittelbar. Die RUW, die Rinder Union West, beobachtet einen rückläufigen Trend von Seiten der Landwirte, an Auktionen teilzunehmen. Ein Regionalleiter der RUW vermutet, dass dies zweierlei Gründe hat: Zum Einen wachsen die Betriebe, die Landwirte haben weniger Zeit, ein Tier halfterfähig zu machen und es auch auf die Auktion vorzubereiten, da Zeit für die Landwirte bares Geld und gleichzeitig Mangelware ist. Dies schließt den zweiten Aspekt, den des Personalmangels in der unmittelbaren Landwirtschaft, mit ein. Auch die RUW beschreibt, dass es schwieriger ist,

Auktionen durchzuführen, nicht nur auf Grund des erwähnten Zeitmangels, sondern auch auf Grund der höheren Anforderungen seitens des Veterinärarnntes und der verminderten gesellschaftlichen Akzeptanz gegenüber Viehauktionen in der Gesellschaft.

4. Viehauktionen der unterschiedlichen Tierarten

In diesem Kapitel werden die Viehauktionen der Tierarten Schwein, Ziege und Schaf sowie die im Bereich der Kleintiere stattfindenden Viehauktionen mit ihren jeweiligen Besonderheiten beleuchtet. In diesem Kapitel ist die Tierart Rind ausgeschlossen, da hierauf später eingegangen wird.

4.1 Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Nutzung und der Transport von Tieren, wobei hier insbesondere die zu gewerblichen Zwecken gehaltenen Nutztiere gemeint sind, unterliegen Rechten und Pflichten, die von Seiten des Halters zu befolgen sind. Hierbei greifen insbesondere das Tierschutzgesetz und das Tiergesundheitsgesetz. Im Hinblick auf das TierSchG wird in einem späteren Verlauf der Thesis eingegangen, jedoch soll hier die Definition „Tierschutz“ dargelegt und erläutert werden. Unter dem Begriff „Tierschutz“ sind sämtliche gesetzgeberische, praktische Bestrebungen und Maßnahmen gemeint, die zur Sicherung des Lebens und des Wohlbefindens von Tieren dienen, unabhängig davon, ob es sich hierbei um Haus-, Nutz- oder Wildtiere handelt. Unter dem Wohlbefinden eines Tieres versteht man demzufolge einen Zustand ungestörter physischer wie auch psychischer Harmonie des Tieres mit sich selbst und mit der seinen angeborenen Lebensbedürfnissen entsprechend gestalteten Umwelt.¹²⁵ Das Tiergesundheitsgesetz wiederum dient der Vorbeugung vor und Bekämpfung von Tierseuchen. 2016 informierten Polizeibeamte Landwirte über die geltenden Vorschriften bei Tiertransporten, denn auch diese Verordnung tangiert die Landwirte etwa beim Transport zu und von Viehauktionen- oder Ausstellungen. Zielsetzung war jedoch ausdrücklich nicht die Verfolgung festgestellter Zuwiderhandlungen, sondern im Gegenteil der Hinweis auf die Schwierigkeiten, die die Tiertransporte mit sich bringen. Dies war zuvor mit den Schirmherren der Veranstaltung, den ZBH, abgesprochen. Es handelte sich also vielmehr um eine Maßnahme mit Präventivcharakter. Bei Tiertransporten sind viele Vorschriften zu beachten, wovon Landwirte jedoch teilweise ausgeschlossen sind. Beispiele hierfür sind:

- Die zurückgelegte Fahrstrecke bzw. die Entfernung zu den Betriebshöfen der Landwirte (max. 100 km Umkreis vom Landwirtschaftsbetrieb zum Versteigerungsort)
- Die zulässigen Gesamtgewichte (für Traktoren gelten andere Vorschriften als z.B. für PKW mit Anhänger oder LKW)

Grundsätzlich gilt bei Tiertransporten allerdings, dass dem Tier durch den Transport keine Leiden oder Schmerzen zugefügt werden. Ferner müssen die (gesetzlichen) Anforderungen an das Transportfahrzeug beachtet werden, bspw. durch eine Kennzeichnung, dass lebende Tiere transportiert

¹²⁵ Vgl.: Guretzki, Torben; S. 10 f.

werden. Auch die geltenden Hygienevorschriften zur Verhinderung von Tierseuchen müssen beachtet werden.¹²⁶

In der Tierseuchenverordnung finden sich, im Gegensatz zu den tierschutzrechtlichen Anforderungen an Transporte und Transportmittel, Vorschriften, welche die Übertragung von Seuchen beim Transport verhindern sollen. So dürfen bspw. für den Transport von Klautieren nur geprüfte und zugelassene Fahrzeuge verwendet werden. Der Transportraum selbst muss so abgedichtet sein, dass keine Ausscheidungen oder Einstreu auf die Straße gelangen und so zu einer Seuchenübertragung führen können. Weiterhin sind die Fahrzeuge und Transporteinrichtungen sauber zu halten. Nach dem Transport von seuchenverdächtigen oder schlimmstenfalls verseuchten Tieren oder deren Überresten müssen sowohl die Fahrzeuge selbst, als auch die Transporteinrichtungen desinfiziert werden.¹²⁷

4.1.1 Tierschutzmotive (anthropozentrischer Tierschutz, ethischer Tierschutz, religiöser Tierschutz)

Menschen und Tiere sind Teil der gemeinsamen Lebenswelt, wodurch es unvermeidbar ist, dass sich die menschlichen und die tierischen Auktionsradien überschneiden. Anders ist es, wenn Menschen bewusst die Entscheidung treffen, sich für die Belange von Tieren einzusetzen, ihr Wohlergehen zu erhalten, bzw. dieses zu steigern, so liegt diesem Handeln zusätzlich noch ein „besonderes“ Motiv zu Grunde. Diese Motive können wie folgt untergliedert werden und sowohl alternativ als auch kumulativ auftreten.

1. Anthropozentrischer Tierschutz

- Faßt alle Beweggründe zusammen, die den Einsatz für das Tier unter die Bedingung des menschlichen Vorteils stellen
- Zählt als Hauptmotiv, der sich wiederum in den ästhetische (= Empfindsamkeit des Menschen und dem daraus entsprechenden Wunsch, Akten der Tiermisshandlung nicht beiwohnen zu müssen), kulturelle (= Handlungen, die den Erhalt der Tiere als natürliche Lebensgrundlage der heute lebenden Menschen und seiner Nachkommen in den Mittelpunkt stellen; ist heutzutage eher weniger relevant, da sich die Produktionsstätten häufig im Außenbereich, also abgeschottet von der Öffentlichkeit, befinden) und ökonomisch (= Versorgung der Tiere, auf eine Weise, die die durchschnittlichen Anforderungen übersteigt, mit dem Ziel der Werterhöhung, um letztendlich ein überdurchschnittliches Einkommen zu erwirtschaften; das Tier wird als

¹²⁶ Vgl.: Osthessen News; 31.03.2016

¹²⁷ Vgl.: Norer, Roland; 2017; Handbuch Agrarrecht S. 166

Gut aufgefasst und als wirtschaftliches Produkt geschützt) geprägten Tierschutz unterteilen lässt

- In neuerer Zeit ist hier noch als zusätzlicher Unterpunkt die Besorgnis der Verbraucher um die Sicherheit „ihrer“ tierischen Lebensmittel und damit einhergehend mit „ihrer“ Gesundheit hinzugekommen

2. Ethischer Tierschutz

- Hat sich erstmalig im Rahmen der abendländischen Geistesgeschichte entwickelt
- Vereint alle Bestrebungen, welche auf dem Gedanken beruhen, dass die Tiere um ihrer selbst willen zu schützen sind
- Ansatz, welcher das Tier als Mitgeschöpf und somit als ein lebendes und fühlendes Wesen versteht, dessen Achtung und Wertschätzung für den durch seinen Geist dem Tier überlegenen Menschen ein moralisches Postulat darstellt
- Ist mit der aus dem Umweltschutz stammenden Begrifflichkeit der Ökozentrik verwandt (Dreh- und Angelpunkt ist gleichermaßen der Eigenwert des Schutzgutes)
- Das ethische Motiv hat sich im europäischen Tierschutzrecht als Leitmotiv durchgesetzt

3. Religiöser Tierschutz

- Religionen befassen sich damals wie heute auf vielfältige Art und Weise mit der Mensch- Tier- Beziehung
- diesem Motiv liegt der Ansporn zu Grunde, die Befolgung von Pflichten an die Gebote einer höheren Macht zu koppeln
- Normen, die aus Glaubensgründen einen gewissen Umgang mit Tieren vorschreiben (sei es der Umgang mit den Tieren selbst oder im Hinblick auf eine spätere Nahrungsaufnahme), bilden die Grundlage
- Dogmen aller Weltreligionen sind als ein Plädoyer für einen milden und umsichtigen Umgang mit dem Tier als ein Teil der Schöpfung zu verstehen¹²⁸

4.2 Tierart Schwein

Am 26. Juli 1988 wurde die Erzeugergemeinschaft und Züchtereinigung für Zuchtschweine in Bayern w. V. (EGZ) gegründet. Die Gründungsmitglieder bestanden aus Mitgliedern aller sieben bayerischen Schweinezuchtverbänden. Der Verein wurde am 21.11.1988 als Züchtereinigung für Zuchtschweine nach Tierzuchtgesetz und als Erzeugergemeinschaft für Zuchtschweine nach Marktstrukturgesetz mit Bescheiden des Bayerischen Staatsministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten anerkannt und nahm am 1. 12 1988 seinen Geschäftsbetrieb mit einer eigenen Satzung

¹²⁸ Vgl.: Guretzki, Torben; S. 12- 16

auf. Zur Erreichung des Zwecks als Erzeugergemeinschaft dienen insbesondere Maßnahmen zur Anpassung von Erzeugung und Absatz von Zuchtschweinen an die Erfordernisse des Marktes aber auch der Absatz der von den Mitgliedern erzeugten Zuchtschweine, insbesondere durch den Verkauf der Tiere sowohl ab Stall als auch durch die Durchführung und Beschickung von Versteigerungen und Tierschauen. Weitere Ziele waren:

- Die Ausrichtung der Produktion nach gemeinsamen Erzeugungs- und Qualitätsregeln
- Das Aufstellen und Durchführen von Hygieneprogrammen
- Der Erlass und die Durchführung von Regeln für die gemeinsame Vermarktung; Auswertung der durch die Vereinstätigkeit gewonnenen Ergebnisse und Erfahrungen zum Nutzen der Mitglieder
- Die Unterstützung und Förderung des Absatzes von selektierten Zuchttieren sowie von Schweinen, die unter Beachtung der angewandten Zuchtverfahren der Erzeugergemeinschaft in der Basis- und Vermehrungszucht anfallen¹²⁹

Der LRS entwickelte sich aus vielen kleinen Züchtereinigungen, welche auf Orts- und Kreisebene schon seit Ende des 19. Jahrhunderts gemeinsam Schweine züchteten. Weitsichtigen Landwirten war aber damals schon bewusst, dass ein Zuchtfortschritt auf breiter Basis besser generiert werden kann. Seit der Gründung des LRS züchteten die Schweinehalter in der alten Rheinprovinz sowohl gemeinsam. Auch die Vermarktung bspw. über Auktionen war ein wichtiges Verbandsziel. Bei der ersten Auktion 1932 wurden 23 Eber zu einem Durchschnittspreis in Höhe von 119 Reichsmark verkauft. Das entspricht, ausgehend vom Jahr 1928, bei einem Kurs von 3,90 € 464 €. Bis 2007 wurden in 999 Versteigerungen 196 000 Zuchtschweine über Auktionen und 159 000 Tiere direkt von Stall zu Stall verkauft.¹³⁰ Entsprechend der Angaben des ISW wurden im laufenden Jahr bis Mitte November 2012 insgesamt etwa 80 000 Schweine im Rahmen von angemeldeten Schweineauktionen verkauft. Dies waren 15 000 Tiere mehr als im gesamten Vorjahr. Entsprechend dem Verband komme das gute Ergebnis zum Einen aus der Einführung einer Referenzmaske, zum Anderen trügen die grundlegende Überarbeitung der Internet- Schweinebörse im Frühsommer 2011, die Systemerweiterung um den Marktplatz für Schlachtschweine und die Ferkelbörse zum besseren Geschäftsverlauf bei, so ISW-Geschäftsführer Andreas Stärk.¹³¹ Die im Rahmen von Auktionen erzielten Durchschnittspreise für tragende Sauen lagen im Juli und September entsprechend dem Landwirtschaftlichen Wochenblatt 2022 bei Schweineauktionen in Limburg 2022 bei 400 €. Hierbei waren wenig Abweichungen nach oben oder unten hin zu verzeichnen und wenn, waren diese bedingt durch die jeweiligen Tragezeiten. Nachdem die Nachfrage fast zum Erliegen gekommen war, prognostiziert das Landwirtschaftliche

¹²⁹ Vgl.: Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft (LfL); 2006; Schweinezucht und Schweineproduktion Unterrichts- und Beratungshilfe; 2006

¹³⁰ Vgl.: Pressemeldung der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen ; 24.10.2007

¹³¹ Vgl.: Raiffeisen; 19.11.2012

Wochenblatt, dass sich diese auf Grund der gegenwärtig im Hinblick auf absehbar festere Ferkelpreise weiter erholt. Ungedeckte Jungsaugen erzielten Versteigerungspreise von 250 bis 270 €.¹³²

Abbildung 24: Vorführen eines Ebers im Rahmen einer Auktion mit erkennbarer Katalognummer



Quelle: Main Post; Jäger, Melanie; 29.10.2008

Bei Schweinen ist der Verkauf von Einzeltieren (vorrangig Zuchtebern) oder von Gruppen, z.B. tragenden Sauen oder belegungsfähigen Jungsaugen, üblich. Wie auch bei den anderen Tierarten ist es möglich, eine vorherige Sichtung der Tiere vorzunehmen. Dadurch ist es Kaufinteressierten im Rahmen von Versteigerungen möglich, ihre Stallplätze auszulasten und in direkten Kontakt zum Züchter zu treten, wodurch wiederum der Kauf von qualitativ hochwertigen Zuchttieren möglich ist (siehe Abb. 24: *Vorführen eines Ebers im Ring im Rahmen einer Auktion mit erkennbarer Katalognummer*).

In jüngster Vergangenheit und nach wie vor ist die Schweinebranche stark hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Situation gebeutelt, das Auftreten der ASP verbesserte diese nicht. Durch das Auftreten und die Verbreitung der ASP und damit bundesweit aus seuchenhygienischen Gründen war die Branche wie auch 2019 auf der MeLa 2022 wieder nicht vertreten, wodurch es den Schweinehaltern auf der MeLa vergönnt war, einen würdigen Rahmen erhalten, um ihre Leistungen präsentieren und auf ihre schwierige wirtschaftliche Lage aufmerksam machen zu können. Auf der MeLa 2022 waren jedoch in Summe wieder 800 Aussteller aus elf Nationen in Mühlengiez vertreten, jedoch wurde das Vor-Corona-Niveau noch nicht wieder erreicht.¹³³ Besondere Gefahren der Einschleppung aus den betroffenen Regionen sind:

¹³² Vgl.: Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH; 2022

¹³³ Vgl.: agrarpreseportal; 08.09.2022

- Lebensmittel, die Schweinefleisch enthalten, welches nicht erhitzt wurde
- Teile von Schweinen (z.B. Häute, Jagdtrophäen)
- Gegenstände, die Kontakt zu Schweinen hatten (z. B. Kleidung, Jagdwaffen)
- lebende Schweine¹³⁴

2014 war letztmalig eine Schweinerasse, nämlich die in Norddeutschland bodenständige Rasse „deutsches Landschwein“, das Tier der MeLa. Die Rasse gilt als eine der wichtigsten Väterassen, sodass ihr Sperma im Anschluss versamt wird. Reine Landschwein-Herden sind selten geworden, da Großbetriebe eher Schweine mit dänischer Genetik halten, laut des Schweinekontroll- und Beratungsrings Mecklenburg-Vorpommern. Die Deutsche Landrasse wurde vor etwa 125 Jahren durch Einkreuzen weißer Stehohrschweine englischen Typs in verschiedene deutsche Landschweinerassen gezüchtet. Ziel war vor allem ein höherer Fleischansatz. Typisch sind ihre Schlappohren.¹³⁵

4.3 Tierarten Schaf und Ziege

Schafe und Ziegen zählen aufgrund ihrer vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten (Fleisch, Wolle, Milch, Aufrechterhaltung der Biodiversität in Landschaftsschutz- und Naturschutzgebieten) zu den ältesten Nutztieren. Die Ziege ist das erste Nutztier der Menschheit und wurde wahrscheinlich vor 13.000 Jahren domestiziert, Schafe folgten vor mindestens 10.000 Jahren. Die Haltung der kleinen Wiederkäuer ist, bedingt durch ihre Genügsamkeit, auch bei eingeschränktem Nahrungsangebot und mit geringerem finanziellem Aufwand möglich. In landschaftlich kargen Regionen, z.B. in der Lüneburger Heide, auf Hanglagen im Alpenraum oder auf Grenzertragsstandorten, die sich für die Nutzung durch Rinder oder andere Haustiere nicht eignen, ist ihre Haltung dagegen möglich. Der Einsatz von Schafen in der Landschaftspflege trägt dazu bei, ansonsten gefährdete Biotope und Kulturlandschaften zu erhalten.¹³⁶ Wie bei den Rindern erfolgen auch bei den Schafen und Ziegen Unterteilungen in Milch- und Fleischschafzuchten und hier in die entsprechenden Rassen der jeweiligen Nutzungsrichtung. Im Gegensatz zu Rinder- oder Pferdeauktionen wird die Katalognummer auf ein Stoff- oder Papierstück, auf welchem sich die Katalognummer befindet, an dem Tier angebracht. Sowohl bei Schafen, als auch bei Ziegen ist das anbindelose System unüblich. Beide Tierarten werden an einem Strick geführt, der am Halsband des Tieres angebracht ist und welches dem Tier um den Hals herum befestigt wird. Auf der vom Schafzuchtverband Berlin Brandenburg e.V. im Rahmen des Mitteldeutschen Frühlingsmarktes hatten Züchter die Möglichkeit, Tiere der Rassen Burenziege, Coburger Fuchsschaf, Dorperschaf, Ile de France, Merinofleischschaf, Merinolandschaf, Rhönschaf, Schwarzköpfiges Fleischschaf, Skudde, Suffolk und Weißes Bergschaf zu versteigern. Die Auktion umfasste ein Zeitfenster vom 01.05.2022 10:00 Uhr bis 06.05.2022 14:00 Uhr. Anzumerken ist, dass hierbei

¹³⁴ Vgl.: mela-messe; Alles im Blick Mehr Tradition mit Zukunft Aussteller-Service-Mappe; 08.-11.09.2022

¹³⁵ Vgl.: welt; 10.09.2014

¹³⁶ Vgl.: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft; 2020

die Rassen in alphabetischer Reihenfolge versteigert wurden und dass die Züchter die jeweiligen Startpreise ausriefen. Bei der Auktion erzielten beide Burenziegen einen Preis von je 200 €, das teuerste Merinolandschaf wechselte für 950 € den Besitzer, vier weitere Merinolandschafe erzielten einen Preis von 900 €, die verbleibenden vier Tiere derselben Rasse und Nutzungsrichtung pendelten sich zwischen 550 € und 700 € ein.¹³⁷ Wie bei Rindern, so gibt es auch bei den Schafen und Ziegen entsprechend dem jeweiligen Bundesland einen Verband, welcher den Züchtern mit Rat und Tat zur Seite steht, maßgeblich auch im Hinblick auf die Vermarktung, die Haltungsbedingungen und den Wildtierschutz bzw. Schutz der Herde vor Rissen, verursacht durch Wolf und Luchs. Auch bietet fast jeder Verband eine Möglichkeit zur Vermarktung direkt über die Website.

4.4 Kleintiere

Unter einem Kleintier versteht man aus der Sicht der Veterinärmedizin alle Haus- bzw. Heimtiere. Maßgeblich für die Bezeichnung ist weiterhin, dass sie als Gefährten im Alltag und zu nicht-wirtschaftlichen Zwecken gehalten werden. Im allgemeinen Sprachgebrauch sind hier hauptsächlich Hunde, Katzen, Reptilien, Nagetiere und Vögel gemeint. Tierschützer äußern sich zu Auktionen im Kleintierbereich i.d.R. kritischer als es bei Großviehauktionen der Fall ist. Sie halten diese Auktionen für unmoralisch, maßgeblich aus dem Grund, dass nicht ausreichend Zeit gegeben sei, damit sich Mensch und Tier kennen lernen und aneinander gewöhnen können. Hierbei ist es für Tierschützer eher unbedeutend, ob es sich um eine Versteigerung durch die „öffentliche Hand“, also bspw. Landrats- oder Veterinärämter handelt, oder ob diese „privat“ durchgeführt wird. Die Gesetzgebung schreibt vor, dass ein Wert von beschlagnahmter Ware, unabhängig der Art der Ware, festgelegt wird. Grundsätzlich gilt aber, dass ein Amt prinzipiell bessere Möglichkeiten hat, entsprechende Kontrollen der Halter umzusetzen, als es bei Tierheimen der Fall ist.¹³⁸ Werden Tiere von Amtswegen beschlagnahmt, so stammen sie i.d.R. aus nicht artgerechter Haltung. Doch noch ein anderer Aspekt spielt hier eine Rolle: Die Behörde, wie z.B. das Landratsamt Leipzig im Juni 2017, garantierte, dass der gesundheitliche Zustand der Tiere im Vorfeld einer Versteigerung eingehend geprüft wurde und alle Tiere nach Monaten intensiver Pflege, i.d.R. in einem Tierheim, in welchem sie übergangsweise lebten, wohlauf seien. Zusätzlich würden nach Auktionen durch die Ämter die neuen Besitzer im Nachhinein kontrolliert. Gelingt es Landrats- oder Veterinärämtern nicht, die Tiere zu versteigern, so müssen diese im Anschluss wieder ins Tierheim gebracht werden.¹³⁹

¹³⁷ Schafzuchtverband Berlin Brandenburg e.V.

¹³⁸ Vgl.: Redaktion Radio Zwickau; 27.06.2017

¹³⁹ Vgl.: Redaktion Sachsen Fernsehen; 06. 2017

4.5 Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurden die Viehauktionen der Tierarten Schwein, Ziege und Schaf sowie die im Bereich der Kleintiere stattfindenden Tierauktionen mit ihren jeweiligen Besonderheiten beleuchtet. Die Nutzung und der Transport von Tieren insbesondere zu gewerblichen Zwecken unterliegt Rechten und Pflichten, die von Seiten des Halters zu befolgen sind. Hierbei greifen insbesondere das Tierschutzgesetz und das Tiergesundheitsgesetz. Unter „Tierschutz“ werden sämtliche gesetzgeberischen aber auch praktischen Bestrebungen und Maßnahmen verstanden, die zur Sicherung des Lebens und des Wohlbefindens von Tieren dienen. Sie sind unabhängig davon, ob es sich um Haus-, Nutz- oder Wildtiere handelt, gegenüber Eingriffen und Verhaltensweisen, die den Tieren Schmerzen, Leiden oder sogar Schäden zufügen, zu schützen. Das Tiergesundheitsgesetz dient der Vorbeugung vor und Bekämpfung von Tierseuchen. Bei dem Transport von Tieren gilt grundsätzlich, dass dem Tier durch den Transport keine Leiden oder Schmerzen zugefügt werden dürfen. Menschen und Tiere sind Teil der gemeinsamen Lebenswelt, wodurch es unvermeidbar ist, dass sich die menschlichen und die tierischen Auktionsradien überschneiden. Anders ist es, wenn Menschen bewusst die Entscheidung treffen, sich für die Belange von Tieren einzusetzen, ihr Wohlergehen zu erhalten, bzw. dieses zu steigern. Diesem Handeln liegt zusätzlich noch ein „besonderes“ Motiv zu Grunde. Diese Motive können wie folgt untergliedert werden und sowohl alternativ, als auch kumulativ auftreten: anthropozentrischer, ethischer und religiöser Tierschutz.

Viehauktionen bei der Tierart Schwein:

Zur Erreichung des Zwecks als Erzeugergemeinschaft dienen insbesondere Maßnahmen zur Anpassung von Erzeugung und Absatz von Zuchtschweinen an die Erfordernisse des Marktes. Der Absatz der von den Mitgliedern erzeugten Zuchtschweine, insbesondere durch den Verkauf der Tiere sowohl ab Stall als auch durch die Durchführung und Beschickung von Versteigerungen und Tierschauen zählt ebenfalls dazu. Weitere Ziele sind:

- Die Ausrichtung der Produktion nach gemeinsamen Erzeugungs- und Qualitätsregeln
- Das Aufstellen und Durchführen von Hygieneprogrammen
- Der Erlass und die Durchführung von Regeln für die gemeinsame Vermarktung; Auswertung der durch die Vereinstätigkeit gewonnenen Ergebnisse und Erfahrungen zum Nutzen der Mitglieder

Die im Rahmen von Auktionen erzielten Durchschnittspreise für tragende Sauen lagen im Juli und September entsprechend dem Landwirtschaftlichen Wochenblatt bei Schweineauktionen in Limburg 2022 bei 400 €. Hierbei waren wenig Abweichungen nach oben oder unten zu verzeichnen und wenn, dann waren diese bedingt durch die jeweiligen Tragezeiten. Nachdem die Nachfrage fast zum Erliegen gekommen war, prognostiziert das Landwirtschaftliche Wochenblatt, dass sich diese auf Grund der gegenwärtig im Hinblick auf absehbar festere Ferkelpreise weiter erholt. Ungedeckte Jungsau

erzielten Versteigerungspreise von 250 bis 270 €. Bei Schweinen ist der Verkauf von Einzeltieren (vorrangig Zuchtebern) oder von Gruppen, z.B. tragenden Sauen oder belegungsfähigen Jungsauen, üblich. Wie auch bei den anderen Tierarten ist es auch bei Schweinen möglich, eine vorherige Sichtung der Tiere vorzunehmen. Dadurch ist es Kaufinteressierten im Rahmen von Versteigerungen möglich, ihre Stallplätze auszulasten und in direkten Kontakt zum Züchter zu treten, wodurch wiederum der Kauf von qualitativ hochwertigen Zuchttieren möglich ist. In jüngster Vergangenheit und nach wie vor ist die Schweinebranche stark hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Situation gebeutelt. Das Auftreten der ASP trägt maßgeblich dazu bei. Durch das Auftreten und die Verbreitung der ASP und damit bundesweit aus seuchenhygienischen Gründen war die Branche auf der MeLa 2022 wieder nicht vertreten, wodurch es den Schweinehaltern auf der MeLa vergangenen Jahres vergönnt war, einen würdigen Rahmen erhalten, um ihre Leistungen präsentieren und auf ihre schwierige wirtschaftliche Lage aufmerksam machen zu können.

Viehauktionen der Tierarten Schaf und Ziege

Auf Grund ihrer vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten (Fleisch, Wolle, Milch, Aufrechterhaltung der Biodiversität in Landschaftsschutz- und Naturschutzgebieten) zählen Schafe und Ziegen zu den ältesten Nutztieren. Auch bei diesen Nutztieren erfolgt eine Unterteilung in Milch- und Fleischschaf- rassen und auch hier gibt es die entsprechenden Rassen der jeweiligen Nutzungsrichtung. Wie bei Schafen, als auch bei Ziegen ist das anbindelose System unüblich. Bei Schauen/ Auktionen werden die jeweiligen Tiere an einem Strick geführt, welcher wiederum an einem Halsband am Tier angebracht ist und welches am Tier um den Hals herum befestigt wird. Im Rahmen einer Auktion im Mai 2022 erzielte eine der beiden vorgestellten Burenziegen einen Preis von 200 €, das teuerste Merinolandschaf wechselte für 950 € den Besitzer, drei weitere Merinolandschafe erzielten einen Preis von 900 €. Auch bei Schafen und Ziegen gibt es entsprechend dem jeweiligen Bundesland einen Verband, welcher den Züchtern mit Rat und Tat zu Seite steht maßgeblich auch im Hinblick auf die Vermarktung, die Haltungsbedingungen und den Wildtierschutz bzw. Schutz der Herde vor Rissen verursacht durch Wolf und Luchs. Auch bietet fast jeder Verband eine Möglichkeit zur Vermarktung direkt über die Website.

Tierauktionen bei Kleintieren

Aus der Sicht der Veterinärmedizin sind Kleintiere alle Haus- bzw. Heimtiere. Maßgeblich ist, dass die (Nutz)tiere vom Menschen zu nicht- wirtschaftlichen Zwecken, sondern als Gefährten im Alltag gehalten werden. Zu Auktionen im Kleintierbereich äußern sich Tierschützer im Allgemeinen kritischer, als es bei Großviehauktionen der Fall ist, da sie diese Auktionen für unmoralisch halten- maßgeblich aus dem Grund, dass nicht ausreichend Zeit gegeben sei, damit sich Mensch und Tier kennen lernen und aneinander gewöhnen können. Hierbei ist es für die Tierschützer eher unbedeutend, ob es sich um eine Versteigerung durch die „öffentliche Hand“, also bspw. Landrats- oder Veterinärämter handelt, oder ob diese „privat“ durchgeführt wird. Grundsätzlich gilt, dass ein Amt prinzipiell bessere

4. Viehauktionen der unterschiedlichen Tierarten

Möglichkeiten hat, entsprechende Kontrollen der Halter umzusetzen, als es bei Tierheimen der Fall ist. Angaben hinsichtlich von Preisen gibt es in diesem Bereich nicht.

5. Schwerpunkt: Viehauktionen Rind

Über die Gründe für die Teilnahme von Landwirten an z.B. niedersächsischen Viehauktionen und die Teilnahmeintensität gibt es von Anna Wernsmann et.al., im Rahmen der Veröffentlichung von Notizen aus der Forschung, Aufzeichnungen. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass Rinderauktionen in Deutschland eine lange Tradition haben. So gab es im norddeutschen Raum erste Rinderauktionen bereits 1836. Bis heute, unabhängig von den Restriktionen durch die Corona- Pandemie, veranstalten die jeweiligen Zuchtverbände der unterschiedlichen Bundesländer regelmäßig Rinderauktionen mit mitunter internationalem/ weltweiten Interesse. Im Jahr 2016 wurden knapp 20.000 Deutsche Holsteins vermarktet, wovon rund 51% ab Hof verkauft wurden, jedoch nur gut 7% auf Auktionen den Besitzer wechselten. 41,5% der Tiere wurden nach dem Verkauf exportiert. Bereits 2016 wurde darauf hingewiesen, dass die Anforderungen, insbesondere im Hinblick auf die Tierseuchenproblematik beim Verbringen von Rindern, steigen würden. Dies betrifft auch Auktionen.¹⁴⁰

Wenig bekannt sind Informationen über die Motivation, Tiere auf Auktionen zu vermarkten. Daher wurde 2018 eine Untersuchung veröffentlicht, im Rahmen derer Verkäufer und Käufer niedersächsischer Rindviehauktionen zu diesem Thema befragt wurden. Ziel der Erhebung, war es, Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme an Auktionen zu ermitteln. Das Zeitfenster der Datenerhebung fand in Niedersachsen statt und erstreckte sich über drei Monate von Februar bis April 2016 an jeweils zwei Auktionstagen an drei Standorten. Insgesamt wurden 165 Verkäufer und 72 Käufer befragt, wobei N = 237 ist. Es wurden pro Befragungsstandort 57- 98 Teilnehmer befragt. Pro Standort waren zwischen 57 und 98 Teilnehmer vertreten. Die Fragen erfolgten mittels eines standardisierten Fragebogens persönlich. Ein Fragebogen umfasste 17- 21 Fragen, wobei die folgenden Fragen die zentralen Fragen darstellten:

1. Käufer
 - Wie lange besuchen Sie bereits die Auktion?
 - Warum kaufen Sie auf Auktionen ein?
2. Verkäufer
 - Wie oft sind Sie üblicherweise Verkäufer auf Auktionen?
 - Verkaufen Sie die Tiere auch ab Hof?
 - Warum nutzen Sie die Vermarktung über die Auktionen?¹⁴¹

¹⁴⁰ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

¹⁴¹ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

Die Ergebnisse dieser Umfrage lassen sich in die Aspekte Stichprobenbeschreibung, Teilnahmeintensität und die Gründe für bzw. gegen eine Teilnahme an Auktionen unterteilen.

1. Stichprobenbeschreibung

Unter den Befragten waren 45 Frauen (18%) und 192 Männer (72%), $N = 237$. Mit 66% nahmen am häufigsten Betriebsleiter an der Befragung teil, rund 20% der Befragten waren landwirtschaftliche Mitarbeiter eines Betriebes. Bezogen auf die Geschlechterverteilung innerhalb der beruflichen Position ist festzustellen, dass 35% der Mitarbeiter und 13% der Betriebsleiter weiblich sind. 11% der Befragungsteilnehmer sind in der Gruppe der über 60-jährigen vertreten und machten damit den geringsten Anteil aus, gefolgt von der Gruppe der 50- 59 Jahre alten Befragungsteilnehmer, welche mit 22% an mittlerer Position standen. Die Altersgruppe der unter 30-jährigen wurde am häufigsten befragt. Mit 30%igem Anteil waren Frauen in der Altersgruppe der 20- 29-jährigen recht stark vertreten.¹⁴²

2. Teilnahmeintensität

Rund 40% der Käufer gaben an, dass sie seit mehr als 20 Jahren an Auktionen teilnehmen würden. Die 30% der (potenziellen) Käufer, welche seit weniger als fünf Jahren an Auktionen teilnehmen, lassen die These aufstellen, dass sich Auktionen zunehmender „Beliebtheit“ erfreuen (Stand der Veröffentlichung 2018). Dieses Alter korreliert nach Ansicht der Studienverfasser positiv mit dem Alter der Befragungsteilnehmer: $r = 0,475$, $p < 0,01$, $N = 72$. Eine hohe Teilnahmeintensität besteht auch aus Verkäufersicht: So bieten z.B. monatlich rund 52% der Verkäufer ihre Rinder auf Auktionen an. Rund 25% der Verkäufer bieten ihre Tiere im 2- Monatsrhythmus an, weitere zwei Prozent weniger, also 23%, verkaufen ihre Tiere alle drei oder noch weniger Monate im Rahmen von Auktionen. Hier konnte mit $N = 165$ eine Korrelation mit dem Alter der Befragten nicht festgestellt werden. 47% der Verkäufer gaben an, dass sie ihre Tiere ausschließlich über Auktionen vermarkten würden. Ob sich Landwirte für die Vermarktung ab Hof oder über Versteigerungen entscheiden würden, hinge entsprechend der Meinung von 52% der Befragten von anderen Umständen, wie z.B. der Ernte, ab.¹⁴³

¹⁴² Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

¹⁴³ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

3. Gründe für und gegen eine Teilnahme an Auktionen

Tabelle 7: Zusammenhang des Alters mit Gründen für Auktionsbesuche (Skala 1 „stimme gar nicht zu“ bis 4 „stimme voll und ganz zu“, \tilde{x} =Median, r =Rang-Korrelationskoeffizient) der Verkäufer (N=164)

	monetäre Aspekte		soziale Aspekte	
	hoher Preis	sichere Bezahlung	dauerhafte Präsenz	persönlicher Kontakt
\tilde{x}	3	4	3	3
r	0,290	0,466	0,039	0,056
p	0,000	0,000	0,622	0,4770

Quelle: Eigene Darstellung nach Vgl.: Notizen aus der Forschung Wernsmann, Anna et. Al.; 7/März 2018

Wie aus der Tab. 7: Zusammenhang des Alters mit Gründen für Auktionsbesuche (Skala 1 „stimme gar nicht zu“ bis 4 „stimme voll und ganz zu“, \tilde{x} =Median, r =Rang-Korrelationskoeffizient) der Verkäufer (N=164) hervorgeht, überwiegen monetäre Aspekte auf der Verkäuferseite als Grund für die Teilnahme an Versteigerungen, wobei ein Zusammenhang zwischen dem Grad der Zustimmung bei den Aspekten „hoher Preis“ und „sichere Bezahlung“ in Verbindung mit dem Alter der Verkäufer feststellbar ist. Älteren Teilnehmern sind diese Aspekte tendenziell wichtiger als es bei den jüngeren Teilnehmern der Fall ist. Dabei treten Unterschiede zwischen der beruflichen Position und der Beurteilung dieser Aspekte auf, welches u.a. darauf zurückzuführen ist, dass 64% der Azubis, Praktikanten und Mitarbeitern unter 30 Jahre alt sind. Weiterhin weisen die gesellschaftlichen Aspekte, unabhängig von Alter und der Position im Beruf, einen hohen Stellenwert auf.¹⁴⁴ In der Abb. 25: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement ist die Relevanz für den Unternehmenserfolg in Zusammenhang mit der Komplexität des Beschaffungsmarktes ersichtlich und wann und unter welchen Umständen der Einsatz von Auktionen sinnvoll bzw. nicht sinnvoll ist.

A) Schlüsselprodukte: Einsatz von Einkaufsauktionen ist sinnvoll, um bestehende Verhandlungsmacht gegenüber den Lieferanten optimal auszunutzen und somit günstige Einkaufspreise durchzusetzen

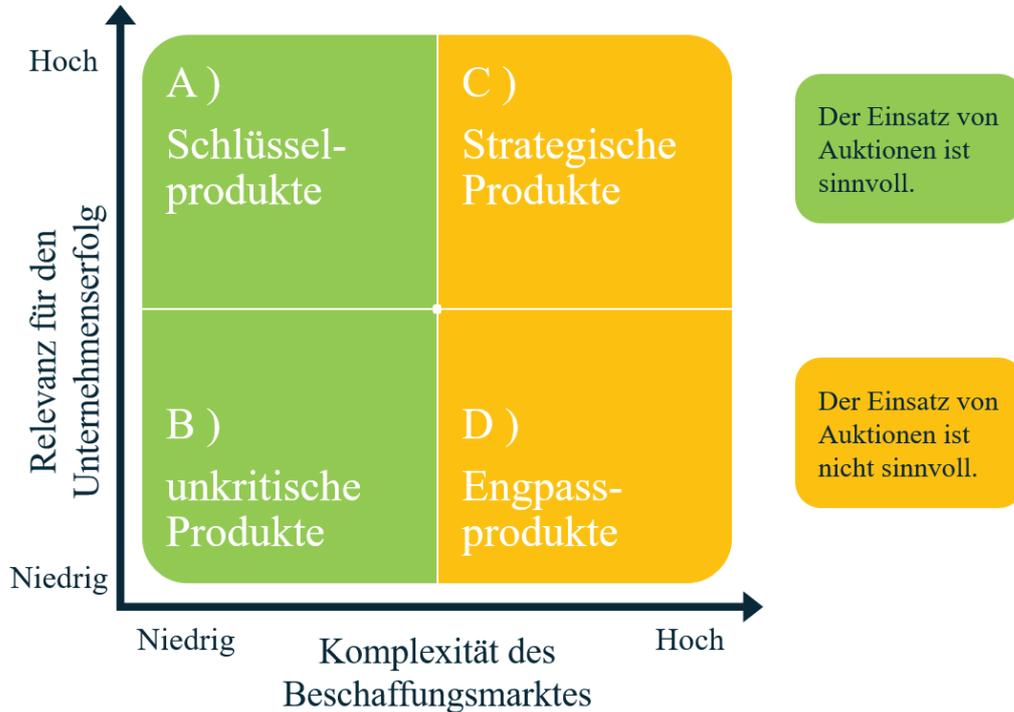
B) Unkritische Produkte: Einsatz von Einkaufsauktionen ist sinnvoll, um Arbeitsaufwand für die Abwicklung von Verhandlungen zu minimieren

C) Strategische Produkte: Einsatz von Auktionen lässt sich durch die Komplexität des Beschaffungsmarktes nicht durchsetzen

D) Engpassprodukte: Einsatz von Auktionen lässt sich bedingt durch die Komplexität des Beschaffungsmarktes nicht durchsetzen

¹⁴⁴ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

Abbildung 25: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement



Quelle: Eigene Darstellung nach Eichstädt, Tilman

Befragt man die Käufer, so geben diese an, dass die tierbezogenen Faktoren ausschlaggebend für den Auktionsbesuch sind. Hierbei wird deutlich, dass hier der Kauf von hochwertigen Tieren im Vordergrund steht, was auch aus Tab. 8: *Häufigkeit der Nennung von Gründen für den Besuch von Auktionen/ Versteigerungen aus Sicht des Käufers (gestützte Abfrage, Mehrfachantworten möglich; N = 72)* hervorgeht. Hierbei ist N = 72. Jedoch spielen auch menschenbezogene Faktoren, wie etwa eine reibungslose Kaufabwicklung eine Rolle. Hier konnte kein Zusammenhang zwischen Alter, Geschlecht oder aber der beruflichen Position der Käufer sowie den Gründen für eine Teilnahme ermittelt werden.¹⁴⁵

¹⁴⁵ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

Tabelle 8: Häufigkeit der Nennung von Gründen für den Besuch von Auktionen/ Versteigerungen aus Sicht des Käufers (gestützte Abfrage, Mehrfachantworten möglich; N = 72)

Faktoren	Gründe für den Besuch von Auktionen/ Versteigerungen N = 72	Angaben in %
Tierbezogen	Kauf hochwertiger Tiere	69
	Begutachtung der Tiere im Stall	32
	Möglichkeit der Beobachtung des Verhaltens der Tiere im Ring	22
Menschenbezogen	Reibungslose Kaufabwicklung	35
	Persönlicher Kontakt	25
	Charme der Auktion erleben	11
Hygienebezogen	Verbesserte Hygiene- Standards im Vergleich zum Ab-Hof- Verkauf	17
Sonstige		1

Quelle: Eigene Darstellung nach Wernsmann, Anna et.al. Nr. 7/März 2018

Zum Zeitpunkt der Erhebung fiel auf, dass, wenn Frauen auf Auktionen vertreten waren, diese jung waren- unabhängig davon, ob sie als Verkäuferinnen oder Käuferinnen auftraten, wobei hier „jung“ nicht näher in der Studie definiert wurde.

Seitens der Verkäufer besteht im Hinblick auf die Häufigkeit der Beschickung von Tieren zu Auktionen eine Kontinuität, jedoch ist in rund der Hälfte aller Fälle die Beschickung davon abhängig, welche Umstände zum Zeitpunkt der Vorbereitung der Tiere für eine Auktion und zum Auktionszeitpunkt selber, vorliegen. Zu solchen Umständen zählt bspw. die Ernte. V.a. die Vorbereitung eines Tieres für eine Auktion oder Versteigerung bedarf einer guten, zeitintensiven Vorbereitung und damit einem nicht zu unterschätzenden Arbeitsaufwand. Zu solchen Vorbereitungen zählen neben den tierärztlichen Untersuchungen insbesondere die Halfterführung, das Scheren und das Waschen der Rinder.¹⁴⁶

Bei den „Notizen aus der Forschung“ wird deutlich, dass Auktionen für Verkäufer aller Altersklassen eine wichtige Plattform für den Rinderverkauf zum Zeitpunkt der Veröffentlichung 2018 darstellten, ebenso wurde Seitens der Käufer eine hohe Beständigkeit nachgewiesen. Da das Alter der Studienteilnehmer mit der Teilnahme in Jahren korreliert, lässt sich die Annahme formulieren, dass die Käufer bereits in jungen Jahren Auktionen besuchten und dies bis ins (hohe) Alter fortführen. Von Seiten der Käufer/ Verkäufer liegt eine Risikoasymmetrie vor, da Verkäufer im Gegensatz zu den Käufern, denen die tierbezogenen Aspekte besonders wichtig sind, eher die monetären Aspekte von Bedeutung sind. Hier wird bewusst, wie wichtig ein neutraler und vertrauenswürdiger

¹⁴⁶ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

Auktionsveranstalter ist. Abschließend wird deutlich, dass die Auktionen eine hohe gesellschaftliche Bedeutung haben. Obwohl Tierauktionen in der deutschen Zuchtgeschichte eine lange Tradition haben, müssen Auktionsveranstalter auch in Zukunft in der Zeit, die über diese Studie hinaus geht, mit steigenden Anforderungen¹⁴⁷ (zuletzt ist hier die Corona- Pandemie zu nennen) rechnen. Auch zukünftig sind die Auktionsveranstalter mit der Frage konfrontiert, wie sie Auktionen weiterhin interessant gestalten können, damit sie gleichermaßen für Käufer und Verkäufer attraktiv bleiben. Insbesondere in den Bereichen der Tierseuchenprävention sind die Anforderungen steigend, was gleichzeitig eine Herausforderung wie auch eine Chance sein kann. Diese könnte darin liegen, dass Veranstalter bspw. im Hinblick auf die Biosicherheit die Standards erhöhen, wodurch automatisch die Bereiche Besucherverkehr, Tieraufstallung, aber auch die Untersuchungen der Auktionstiere tangiert werden.¹⁴⁸ Denn überall dort, wo Tiere unterschiedlicher Rassen und Arten aufeinandertreffen, unabhängig davon, ob es sich um eine Tieraussstellung oder eine Tierversteigerung handelt, besteht die Gefahr einer Keimverschleppung. Dies geht bspw. aus einem Bericht der Tierärztekammer Niedersachsen aus dem Jahr 2016 hervor. Der wiederum geht dabei vornehmlich auf den Tierverkehr ein, jedoch ohne Berücksichtigung darauf, dass eine Keimverschleppung auch durch Personenverkehr möglich ist. Anna Wernsmann et.al. verschriftlichte hierzu für „Notizen aus der Forschung, Nr. 9/ März 2018“ eine Studie, welche sich mit dem Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen befasste. Die Viehverkehrsordnung schreibt vor, dass auf Auktionen Hygienestandards eingehalten werden müssen, doch sollte es auch im Eigeninteresse der Landwirte sein, Hygienemaßnahmen durchzuführen, da insbesondere durch Stiefel oder Kleidung Krankheitserreger in den eigenen Bestand übertragen werden können. In der Untersuchung wurden auf Grund des Risikos der Keimverschleppung während Versteigerungen das Risikobewusstsein von Rinderhaltern, welche auf Rinderauktionen Zuchttiere zum Verkauf anboten, ermittelt. Diese Studie bezieht sich auf das Bundesland Niedersachsen. Im Rahmen der Untersuchung wurden drei Fragen erläutert, wovon auf Grund der Thematik der Thesis lediglich auf die dritte Frage eingegangen und ihr Ergebnis dargestellt wird.

1. Wenn Desinfektionsmatten am Auktionsstandort vorhanden sind: Nutzen Sie die Desinfektionsmatten auf der Auktion?
2. Wenn keine Desinfektionsmatten am Auktionsstandort vorhanden sind: Ist es Ihnen wichtig, dass am Auktionsstandort Desinfektionsmatten zur Verfügung gestellt werden?
3. Sie kommen von einer Auktion und betreten den Stall mit der Auktionskleidung. Denken Sie dabei an eine Keimverschleppung?

¹⁴⁷ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al. Nr.9/ März 2018: Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen

¹⁴⁸ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al.; 7/ März 2018 Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen

Im Hinblick auf die Thematik der Thesis und auf der Grundlage der Fragestellungen aus besagter Untersuchung wurde festgestellt, dass von den 165 insgesamt befragten Verkäufern 26%, also 46 Verkäufer, sich nach dem Verlassen der Auktion keine Gedanken bezüglich einer Keimverschleppung machen würden. 40% der Befragungsteilnehmer denken über den Aspekt der Keimverschleppung nach, wovon 16% angeben, dass sie entweder bereits Auktionskleidung tragen würden oder sie die Kleidung vor dem Betreten des eigenen Stalls wechseln würden. Insgesamt wechselten entsprechend der Befragung um A. Wernsmann et.al. 2018 21% die Kleidung, bevor sie den heimischen Stall betraten.¹⁴⁹ Die Ergebnisse sind in Tab. 9: *Nutzung der ausgelegten Desinfektionsmatten (ein Standort; N=65) und Einschätzungen zur Wichtigkeit von Desinfektionsmatten (zwei Standorte; N=100 Befragte), in absoluten und relativen Häufigkeiten* dargestellt.

Tabelle 9: Nutzung der ausgelegten Desinfektionsmatten (ein Standort; N=65) und Einschätzungen zur Wichtigkeit von Desinfektionsmatten (zwei Standorte; N=100 Befragte), absolute und relative Häufigkeiten

	Ja		Nein	
Nutzen Sie Desinfektionsmatten für Schuhe und Stiefel auf Auktionen?	42	65%	23	35%
Ist es Ihnen wichtig, dass Desinfektionsmatten zur Verfügung gestellt werden? (N=100)	64	64%	36	36%
Gesamt: Nutzung bzw. Bedeutung	106	64%	59	36%

Quelle: Eigene Darstellung nach Notizen aus der Forschung Nr. 9/ März 2018; A. Wernsmann et. al

Wichtiger erscheint es aber den Autoren, dass die Hygienemaßnahmen bei dem direkten Tierkontakt sukzessive erhöht werden, z.B. indem nur jenen Besuchern der Kontakt zu den Verkaufstieren erlaubt wird, welche auch Kaufabsichten haben. Dadurch wird der Personenverkehr reduziert und das Risiko der Keimverschleppung u.U. minimiert. Weiterhin sollten ihrer Ansicht nach den Personen, die die Tiere im Stall begutachten bzw. all jenen, die in den Auftrieb involviert sind, die Möglichkeit der Hände- und Schuhreinigung- und Desinfektion ermöglicht werden.¹⁵⁰ Eine Alternative wäre es, Einwegmaterial zur Verfügung zu stellen, z.B. Stiefelüberzieher. Hier stellt sich jedoch die Frage nach den ökologischen Aspekten und der Nachhaltigkeit.

¹⁴⁹ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al. Nr.9/ März 2018: Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen

¹⁵⁰ Vgl.: Wernsmann, Anna et. al. Nr.9/ März 2018: Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen

5.1 Ablauf Rindviehauktionen

Am Beispiel einer Kuh der Rasse Fleckvieh des milchbetonten Typs wird der Ablauf einer Viehauktion von der Anlieferung des Tieres bis zur abschließenden Kaufaktion im Rahmen einer Viehauktion exemplarisch dargestellt. Von der Rasse Fleckvieh- Simmenthal gibt es weltweit derzeit mehr als 40 Millionen Tiere. Der überwiegende Teil davon gehört zur Nutzungsrichtung Fleisch. Vor allem in Europa ist das Fleckvieh als Doppelnutzungsrasse verbreitet. Hier leben rund sechs Millionen Fleckviehkühe, wovon im Zuchtwertschätzverbund Deutschland – Österreich – Tschechien (DAC) rund 1.100.000 Herdbuchkühe zusammengefasst sind.¹⁵¹ Die entsprechenden Anmerkungen entstammen eigenen Erfahrungen und Beobachtungen und Fachgesprächen mit den direkt oder indirekt an Viehauktionen Beteiligten, der MASTERRIND GmbH und der RUW und befinden sich als Text unter der jeweiligen Abbildung.

Abbildung 26: Ankunft auf dem Zuchtviehmarkt in Mühldorf



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 26: Ankunft auf dem Zuchtviehmarkt in Mühldorf: Die Tiere werden auf dem Auktionsgelände von dem entsprechenden Transporter abgeladen und gelangen über einen separaten Bereich zu der Gesundheitskontrolle (siehe Abb. 27: *Gesundheitskontrolle durch den Amtstierarzt*)

¹⁵¹ Vgl.: Infodienst Landwirtschaft- Ernährung- Ländlicher Raum; 2022

Abbildung 27: Gesundheitskontrolle durch den Amtstierarzt



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 27: Gesundheitskontrolle durch den Amtstierarzt: Der Tierarzt überprüft die Papiere und den augenscheinlichen Gesundheitszustand des Tieres

Abbildung 28: Check beim Tiergesundheitsdienst



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 28: Check beim Tiergesundheitsdienst In Mühlendorf ist es üblich, dass beim Tier ein Schalmtest durchgeführt wird, um den somatischen Zellgehalt der Milch zu prüfen. Ist dieser zu hoch, so darf das Tier zwar versteigert werden, jedoch muss dieser „Mangel“ bei der Tiervorstellung angegeben werden.¹⁵²

¹⁵² Vgl.: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Abbildung 29: Kuhdusche



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 29: Kuhdusche: Die Tiere werden hier noch einmal mit Wasser abgespritzt, damit diese bei der Vorführung im Ring eine „gute Figur“ machen. Unabhängig davon, ob es sich bei den Beschickern um Hobbyzüchter oder hauptberuflich wirtschaftende Rinderzüchter handelt, sind alle notwendigen Arbeitsschritte, Sicherheits- und Seuchenhygienischen- Vorschriften gleich. Alle Beschicker müssen dieselben Regeln einhalten.

Abbildung 30: Tierbezeichnung



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Abbildung 31: Tierbezeichnung im Rahmen einer Auktion in Dätgen, SH, am 10.11.2022



Quelle: Eigene Aufnahme; 10.11.2023, Dätgen, SH

Anmerkung zu Abb. 30: Tierbezeichnung und Abb. 31: Tierbezeichnung im Rahmen einer Auktion in Dätgen, SH, am 10.11.2023: Das Tier erhält eine Nummer, welche beidseitig z.B. mit einem Viehzeichenstift aufgetragen wird. Die Nummer auf dem Tier entspricht der Katalognummer. Im Stall befindet sich die gleiche Nummer, die auf dem Tier steht, auch an einer entsprechend angebrachten Leiste über den Köpfen der Tiere (siehe Abb. 31: *Tierbezeichnung im Rahmen einer Auktion in Dätgen, SH, am 10.11.2023*). Mitunter bieten Zuchtorganisationen den ihnen angehörenden Landwirten entgeltlich einen Vollservice (Transport, Waschen, Begleitung des Tieres durch die gesamte Dauer der Viehauktion) für Versteigerungen an.

Abbildung 32: Besichtigungsbox



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 32: Besichtigungsbox: Das Tier wird auf unterschiedliche Art und Weise fixiert (Fressfanggitter, mit Halfter und Strick angebunden), sodass Kaufinteressierte die zur Versteigerung ausgestellten Tiere begutachten dürfen, mit den Züchtern ins Gespräch kommen und Fragen stellen können. Die Tiere sind fixiert, damit der Personenschutz gewährleistet wird.

Abbildung 33: Auktion Bild 1 von 2



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 33: Auktion Bild 1 von 2: Bei der Auktion ist aus allgemeinen Sicherheitsgründen vorgeschrieben, dass die Bullen an einem Strick und einem Nasenring geführt werden müssen, die weiblichen Tiere dagegen dürfen frei in der Arena umherlaufen. Dieses System nennt sich „Anbindelos“. Es wurde eingeführt, da es mitunter schwierig sein kann, Tiere, die aus Laufställen kommen, fähig zu machen.

Abbildung 34: Auktion Bild 2 von 2



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 34: Auktion Bild 2 von 2: Die Tiere werden vom Auktionator entsprechend der Katalognummer aufgerufen und betreten die mit Spänen ausgelegte Arena. Jedes Tier ist in der Arena unterschiedlich- während sich einige Tiere selbstbewusst oder übermütig mit Bocksprüngen bewegen, zeigen andere kaum Bewegung oder reagieren scheu auf die Situation.

Abbildung 35: Entspannte Tierhalter



Quelle: Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020

Anmerkung zu Abb. 35: Entspannte Tierhalter: Die Meinung über den bei Viehauktionen auftretenden Stressfaktor beim Menschen sind unterschiedlich. Einige beschreiben diesen als wenig vorhanden- maßgeblich bedingt durch das anbindelose System, andere dagegen empfinden es unabhängig von einer guten Organisation seitens des Zuchtverbandes als stressig und anstrengend.

5.1.1 Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen

Abbildung 36: Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen



Quelle: Zuchtverband für Fleckvieh in Niederbayern; 2022

Am 8. Juni 2016 fand erstmalig ein Großviehmarkt unter Schirmherrschaft des Zuchtverbandes für Fleckvieh in Niederbayern mit der neuen sog. anbindelosen Möglichkeit zur Vermarktung statt (siehe Abb. 36: *Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen*). Hierbei ist es wichtig, dass die Versteigerungshalle so konzipiert ist, dass der Großviehbereich den Auftrieb der Tiere, die Aufstallung bis zur Auktion und die Versteigerung der weiblichen Rinder selbst anbindelos erfolgen kann. In Bayern war die Halle in Osterhoven nach dem Umbau die erste, in welcher Viehauktionen nach diesem neuen Konzept durchgeführt werden konnten. Im Versteigerungsring selbst bewegen sich (wie in Abb. 36: *Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen* erkennbar) die Tiere frei und natürlich und präsentierten sich dabei hervorragend.¹⁵³ Dadurch hat jeder Kaufinteressent den Vorteil, das Tier im Ring in seinem natürlichen Bewegungsablauf zu sehen. Zusätzlich besteht weiterhin die Möglichkeit, alle Tierkategorien halfterfähig zu vermarkten.¹⁵⁴

5.2 Viehauktionen bei Milchrindern

Bei den besuchten Viehauktionen im Bereich der Rinder im milchbetonten Typ spielten Exterieur, Zuchtwerte, Leistungsparameter, Abstammung und Rasse bei der Preisgestaltung eine Rolle. Daher wird im Folgenden kurz auf die Merkmale der einzelnen Rassen eingegangen, welche auf den Viehauktionen anwesend waren. Weiterhin ist erwähnenswert, dass auf Grund der Rasse- und Zuchtverbandsdiversität lediglich live- Viehauktionen im RSH- Gebiet besucht wurden. Die beschriebenen

¹⁵³ Zuchtverband für Fleckvieh in Niederbayern; 2022

¹⁵⁴ Vgl.: Lehnert, Silvia, 28.09.2021

Rassen entsprechen den vorgestellten Rassen bei den vom RSH initiierten Auktionen. Hierbei handelt es sich um die Rassen Angler, Rotbunt DN und Deutsche Holstein (Farbschlag SBT und RBT)

Angler (AN)

Das Angler wird auch als Deutsches Rotvieh bezeichnet. Es entstammt seinem Namen aus der Region Angeln im nördlichen Schleswig- Holstein. Angeln ist eine Halbinsel, welche unmittelbar südlich an der dänischen Grenze liegt. Im Norden, Osten und Süden wird sie von der Ostsee umgeben, im Westen bildet die Verbindungslinie zwischen den Städten Flensburg und Schleswig die Grenze. 450 v.Chr. zogen von hier aus Bevölkerungsgruppen mit den Sachsen und Jüten, auch bezeichnet als Anglo- Sachsen, nach England (Angelland). Knochenfunde belegen, dass bereits im 4. Jahrtausend vor Beginn der Zeitrechnung in Angeln Rinder heimisch waren.¹⁵⁵

Nach der „Arbeitsgemeinschaft Deutscher Rinderzüchter e.V.“ erfolgte 1953 eine erste Beurteilung der einzelnen Körperpartien. Entsprechend der RSH eG, der Rinderzucht Schleswig- Holstein eG, werden in 112 Betrieben rund 8.798 Kühe innerhalb der Milchkontrolle (Stand: Prüfjahr 2021) gehalten. Hierbei beträgt die Durchschnittsleistung Angler/ Deutsches Rotvieh pro Jahr:

- 8.361 kg Milch
- 4,57% Fett
- 382 kg Fett
- 3,65% Eiweiß
- 306 kg Eiweiß

Die RSH eG erläutert die Zuchtziele des Angler/ Deutsches Rotvieh wie folgt (Rassevertreter dieser Rasse und Nutzungsrichtung siehe Abb.: 38: *Rassevertreter Kuh Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG* und Abb.: 39: *Rassevertreter Bulle Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG*):

Seit über 140 Jahren wird das Anglerrind in Schleswig-Holstein züchterisch betreut und konnte in dieser Zeit in sehr vielen Ländern der Welt zur Verbesserung von Exterieur und Leistung der einheimischen roten Rassen beitragen. Das Zuchtziel des Deutschen Rotviehs ist auf 9.500 kg Milch mit 4,5% Fett und 3,8% Eiweiß ausgerichtet. Ausgewachsene Kühe sollten etwa 145 cm Kreuzbeinhöhe bei einem Lebendgewicht von 650 kg erreichen. Um 1880 hatte die Angler Kuh ein Gewicht von 350 kg bei einer Widerristhöhe von 120 cm und eine Leistung von 1.800 kg Milch bei 3,4% Fett. Neben Milch- und Fleischerzeugung wurde auch ihre Arbeitsleistung auf dem Feld genutzt. Entsprechend der Verzehrgewohnheiten ist das Ziel der Zuchtleistung, die Milchmengenleistung bei Erhaltung der Eiweißprozentage weiter zu steigern. Zusätzlich zu den hohen

¹⁵⁵ Vgl.: Sambras, Hans- Hinrich; 2010, S. 109

Milchinhaltstoffen sind sehr gute tägliche Zunahmen bei den Masttieren zu nennen. Weiterhin sind die Frühreife sowie die leichten Geburten, die hervorragenden Beine und schwarzen Klauen sowie die geringen Kälberverluste charakteristisches Merkmal dieser Rasse. Nachdem die Angler im Zuchtprogramm viele Jahre Spitzenvererber der Rasse Red Holstein (RH) eingesetzt haben, befindet man sich nun in einer Konsolidierungsphase und ist bemüht, den RH Anteil zurück zu drängen. Neben bewährten Vererbern aus der eigenen Population werden schwedische Rotbunte (SRB) Bullen, Rote Dänen (RDM) sowie Canadisch Ayrshire in einer Kombinationszucht eingesetzt, um den hohen, über viele Jahre erhaltenen Zuchtfortschritt weiter zu sichern. So wurde im Mai 2000 in Angeln der Förderverein des Angler Rindes alter Zuchtrichtung (a.Z.) gegründet mit dem Ziel, bundesweit alle Kühe ausfindig zu machen, die mit mindestens 62,5% alter Blutführung zu den Anglern alter Zuchtrichtung zählen, um Spermavorräte für die Nachzucht anzulegen. Öffentlichkeitsarbeit zum Erhalt dieser Rasse wurde durchgeführt.

Die Projektziele und Maßnahmen für das Angler Rind a.Z. sind wie folgt (Rassevertreter dieser Rasse und Nutzungsrichtung siehe Abb. 37: *Angler Kuh, alte Zuchtrichtung*):

1. Züchternetzwerk und bundesweite Koordination der Zucht
2. Besuche aller Züchter mit Einzeltierdokumentation (Bestände, Exterieur, Tierfotos)
3. Züchterische Vernetzung aller Bestände und Tiere im gesamten Bundesgebiet, Dokumentation in einer Datenbank
4. Schaffung eines Instruments zur individuellen Zuchtplanung: Aufbau einer Zuchttierdatenbank, Recherchen zu Abstammungen und Genanteilen, Integration aller verfügbaren Informationen in eine Datenbank
5. Einblick der Züchter in die Zuchtpopulation, Möglichkeiten zur Anpaarungsplanung bzgl. Begrenzung des Inzuchtzuwachses und Erhaltung von Zuchtlinien im Rahmen der Zuchttierdatenbank
6. Aufstellung und Abstammung genetisch wichtiger Bullen
7. Vergleichende Erhebung zu Milchproteinvarianten (Uni Gießen)
8. Ab 2013: Beginn der Bearbeitung von Aspekten der Leistungsfeststellung (z.B. Dauerleistung, Futterumsetzungskoeffizient) im Hinblick auf ein rasseangepasstes Erhaltungszuchtprogramm. Kontakte und Einbindung dieser Themen in bestehende und zukünftige universitäre u.a. Forschungsprojekte¹⁵⁶

¹⁵⁶ Vgl.: Quellen: RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein 2022 und Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. (GEH); 01.10.2010 bis Mai 2015; Abschlussbericht zum Modell- und Demonstrationsvorhaben im Bereich der biologischen Vielfalt Infrastrukturaufbau für die bundesweite Zucht bestandsgefährdeter Nutztierassen; Sambraus, Hans Hinrich; 2010

Abbildung 37: Angler Kuh, alte Zuchtrichtung



Quelle: Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. (GEH); Mai 2015

Abbildung 38: Rassevertreter Kuh Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig-Holstein eG



Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Angler

Abbildung 39: Rassevertreter Bulle Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig-Holstein eG



Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Angler

Doppelnutzung Rotbunt (Rotbunt DN)

Die Rasse Rotbunt Doppelnutzung (DN; Rassevertreter dieser Rasse siehe Abb. 40: *Rassevertreter Kuh der Rasse Rotbunt Doppelnutzung nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig-Holstein eG*) wird seit 1992 eigenständig gezüchtet. Ziel ist hierbei, dem immer größer werdenden Einfluss der Red Holsteins zu begegnen und die Stärken der ursprünglichen rotbunten Rasse zu erhalten. Rotbunt DN weisen gegenüber den Red Holsteins eine bessere Mastleistung bei Leistungen von rund 7.293 kg Milch mit hohen Inhaltsstoffen von im Durchschnitt 4,33% Fett, 315 kg Fett, 3,63% Eiweiß und 265 kg Eiweiß auf. Es handelt sich hierbei um eine robuste, anpassungsfähige Rinderrasse in mittlerem Rahmen. Die Kreuzbeinhöhe beträgt etwa 145 cm bei ca. 700 kg Lebendgewicht. Züchterische Beachtung finden vor allem die Fundamente und Euter, so dass eine hohe Produktivität bei langer

Nutzungsdauer gewährleistet werden kann. Die Rasse produziert sehr gute Schlachtkörper bei vorzüglicher Fleischqualität. Güteparameter für Fleisch und Milch werden identisch gewichtet, jedoch bei besonderer Beachtung des Eiweißgehaltes. Die entsprechend des Rasseprofils des Bundesverbandes Rind und Schwein angestrebten Tageszunahmen der Rasse liegen bei 1.300 g. Der größte Teil der deutschen Population ist in Schleswig-Holstein anzutreffen, wo es heute viele Betriebe, die sich speziell auf die Zucht dieser Doppelnutzungsrasse konzentrieren, gibt. Die Population der Rasse Rotbunt DN umfasst, laut dem Prüfwahljahr 2021 der RSH eG, in Schleswig-Holstein 2.294 Herdbuchkühe mit folgender Durchschnittsleistung pro Jahr:

- 7.604 kg Milch
- 4,33 % Fett
- 330 kg Fett
- 3,66 % Eiweiß
- 278 kg Eiweiß¹⁵⁷

Abbildung 40: Rassevertreter Kuh der Rasse Rotbunt Doppelnutzung nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig-Holstein eG



Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Rotbunt

Eine Auswahl der von der RSH eG geführten DN Vererber sind in Tab. 10: *Auswahl der von der RSH eG geführten DN Vererber* aufgelistet:

¹⁵⁷ Vgl.: Bundesverband Rind und Schwein e.V. (BRS); 2022 und Rinderzucht Schleswig-Holstein eG 2022

Tabelle 10: Auswahl der von der RSH eG geführten DN Vererber

Name ^	HB Nummer ^	Abstammung ^	RZG ^	RZM ^	RZE ^	RZS ^	RZN ^	RZD ^	RZGesund ^	RZE ^
Rover P DN	10/587533	Rapide DN x Nano P	119	115	114	108	103	103		
Berio DN	10/588697	Berus DN x Dorus	117	112	98	114	111	96		
Limbo DN	10/587534	Landschot x Owen	116	111	107	105	110	99		
Money DN	10/587507	Malborix x Swingfox	114	117	107	83	102	111		
Becks DN	10/587506	Berus DN x Menno	113	109	108	98	114	114		
Regus DN	10/588675	Remco x Swingfox	113	113	99	99	105	95		
Marne DN	10/587521	Marcello x Manuel DN	111	119	102	86	101	102		
Dallas DN	10/587508	Damian DN x Malborix	109	108	105	102	104	109		
Rikus DN	10/588027	Rik x Rudolf DN	109	111	106	107	97	100		
Olpe DN	10/588665	Oskur x Matthijs	106	101	100	98	110	108		
Roest DN	10/599499	Rudass x Bas	103	103	111	102	93	99		
Ronco DN	10/588693	Remco x Dorus	103	100	109	102	98	105		
Dino P DN	10/586901	Donovan P x Merlijn								

Quelle: RSH eG/ Bullenbeschreibung/ Rotbunt- DN

Holstein Schwarzbunt (SBT)/ Rotbunt (RBT)

Die Schwarzbunt- Population in Schleswig- Holstein (Rassevertreter dieser Rasse und Farbschlag siehe Abb. 41: *Deutsche Holstein Schwarzbunt* umfasst momentan 88.107 Herdbuchkühe, die sich auf 516 Betriebe verteilen. Hierbei betrug die Durchschnittsleistung der Deutschen Holsteins Schwarzbunt in Schleswig- Holstein entsprechend des Prüffjahres 2021:

- 10.067 kg Milch
- 4,05 % Fett
- 408 kg Fett
- 3,46 % Eiweiß
- 348 kg Eiweiß

In Schleswig-Holstein hat die Zucht dieser Rasse eine lange Tradition und lässt sich bei den Schwarzbunten bis in das Jahr 1879 zurückverfolgen. Dem Zuchtziel angelehnt sollen die Kühe der Rasse Deutsche Holsteins mit dem Farbschlag Schwarzbunt ein funktionelles Exterieur aufweisen und ein damit verbundenes hohes genetisches Leistungspotenzial in allen Haltungssystemen. Das Leistungspotenzial gilt es optimal auszunutzen. Weitere Zuchtziele sind ein korrektes Fundament, ein gut melkbares Euter und eine hohe Langlebigkeit. Hinzu kommt eine stabile Gesundheit, eine gute

Fruchtbarkeit gewinnt immer mehr an Bedeutung. Die letztgenannten Aspekte werden zunehmend zum Markenzeichen einer rentablen Holsteinkuh.¹⁵⁸

Abbildung 41: Deutsche Holstein Schwarzbunt



Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Schwarzbunt

Die Red Holstein- Population umfasst in Schleswig- Holstein 21.332 Herdbuchkühe mit den folgenden Durchschnittsleistungen (Stand des Prüfjahres 2021; Rassevertreter dieser Rasse und Farbschlag Rotbunt siehe Abb. 42: *Deutsche Holstein Rotbunt*):

- 9.311 kg Milch
- 4,20 % Fett
- 391 kg Fett
- 3,50 % Eiweiß
- 326 kg Eiweiß¹⁵⁹

¹⁵⁸ Vgl.: Rinderzucht Schleswig-Holstein eG; 2022

¹⁵⁹ Vgl.: Rinderzucht Schleswig-Holstein eG; 2022

Abbildung 42: Deutsche Holstein Rotbunt



Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Schwarzbunt

In der Abb. 43: Bundesweite Definition des Zuchtziels Deutsche Holstein sind noch einmal übersichtlich die Zuchtziele der Holstein Frisian SBT und RBT dargestellt:

Abbildung 43: Bundesweite Definition des Zuchtziels Deutsche Holstein

Das Zuchtziel der Deutschen Holsteins (Schwarz- & Rotbunt) ist vom Bundesverband Rind und Schwein e.V. (BRS) wie folgt definiert:

- ✓ **Allgemeines Zuchtziel**
Gewünscht wird eine wirtschaftliche und robuste Leistungskuh in milchbetonten Typ
- ✓ **Futteraufnahme und Futterverwertung**
Deutsche Holsteins verfügen über ein entsprechendes Entwicklungspotenzial mit hohem Futteraufnahmevermögen und optimaler Futterverwertung
- ✓ **Genetisches Leistungspotenzial**
Angepeiltes genetisches Leistungspotenzial je Laktation: 10.000 kg Milch mit 4,0 % Fett und 3,5 % Eiweiß
- ✓ **Kreuzhöhe**
Die gewünschte Kreuzhöhe der deutschen Holsteins liegt zwischen 145 und 156 cm
- ✓ **Gewicht**
Das Gewicht einer deutschen Holsteinkuh sollte zwischen 650 und 750 kg liegen

Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Rotbunt

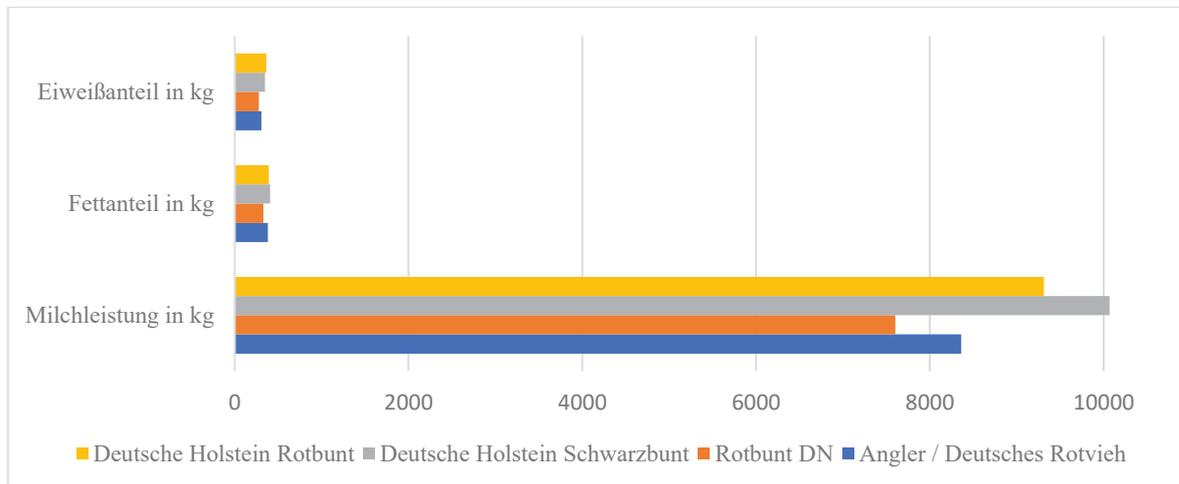
Im Anschluss sind noch einmal die Milchleistung in kg, Fettanteil in kg sowie Eiweißanteil in kg der entsprechenden Rassen tabellarisch (siehe Tab. 11: *Tabellarische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt)*) und graphisch (siehe Abb. 44: *Graphische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt)*) dargestellt.

Tabelle 11: Tabellarische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt)

Rasse	Milchleistung in kg	Fettanteil in kg	Eiweißanteil in kg
Angler/ Deutsches Rotvieh	8361	382	306
Rotbunt DN	7604	330	278
Deutsche Holstein Schwarzbunt	10067	408	348
Deutsche Holstein Rotbunt	9311	391	362

Quelle: Eigene Darstellung nach Zuchtziele der einzelnen Rasse

Abbildung 44: Graphische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt)



Quelle: Eigene Darstellung nach Zuchtziele der einzelnen Rasse

5.2.1 Kühe und Bullen

Es wird exemplarisch die Viehauktion für Bullen und Kühe der Rassen Deutsche Holstein mit den Farbschlägen RBT und SBT, in Dätgen, SH, am 10.11.2022 (siehe Abb. 45: *Absatzauktion der RSH eG 10.11.2022 in Dätge, SH*) erläutert und es werden im Anschluss die Ergebnisse festgehalten. Im Rahmen dieser Absatzveranstaltung wurden sowohl Bullen, als auch Jungkühe (erstmalig abgekalbte Tiere) und ältere Kühe verkauft. Auf Grund dieser Auktionsorganisation erfolgte hier die Erläuterung von Kühen und Bullen, sodass sie nicht in unterschiedlichen Gliederungspunkten behandelt wurden. Die Richtlinien für die Auktion waren, ebenso wie die Zeiteinteilung, im Katalog abgebildet mit dem Hinweis, dass Käufer und Verkäufer diese Verkaufs- und Garantiebestimmungen anerkennen. Sie sind im Anhang der Thesis erläutert. Die Veterinäraufsicht erfolgte durch das Veterinäramt von Rendsburg- Eckernförde. Die Beschicker waren Mitglieder der RSH eG. Alle Auktionstiere wurden Antigen- negativ auf BVD/ MD getestet. Die Zeiteinteilung gestaltete sich wie folgt (siehe Tab. 12: *Zeiteinteilung der RSH Auktion am 10.11.2022 in Dätgen*):

Tabelle 12: Zeiteinteilung der RSH Auktion am 10.11.2022 in Dätgen

Uhrzeit	Aktion
07:00- 08:00	Anlieferung der Auktionstiere mit amtstierärztlicher Auftriebsuntersuchung
09:30	Verbandsanerkennung und Herdbuchaufnahme der Rotbuntbullen
10:00	Verbandsanerkennung und Herdbuchaufnahme der Schwarzbuntbullen
Ab 10:30 bis Auktionsende	Beginn der Auktion in der Reihenfolge: Rotbuntbullen- Schwarzbuntbullen- Kühe

Quelle. Eigene Darstellung nach RSH Katalog (einmalige Druckversion mit Nachtrag) Absatzveranstaltung; 10.11.2022

Für die Besucher und Kaufinteressierten galten gleichermaßen die von der RSH eG aufgestellten Richtlinien:

- Kaufinteressenten erhielten im Eingangsbereich eine Bieterkarte und wurden entsprechend registriert
- Es wurde darauf hingewiesen, dass Zuchtviehauktionen trotz der Corona bedingten Wechselsituation ein wesentlicher Bestandteil der Zuchtviehvermarktung der RSH eG ist. Daher wurde um Disziplin hinsichtlich der Umsetzung der geltenden Hygienemaßnahmen gebeten und darauf hingewiesen, dass, wenn diese nicht erfolgt, ein Ausschluss der Person von der Auktion die Folge sein könnte
- Bei öffentlichen Auktionen werden vom Veranstalter Fotos, Filme u.a. Medienaufzeichnungen zum Zweck der Öffentlichkeitsarbeit aufgenommen, welche Einzelpersonen/ Personen- gruppen zeigen können. Mit der Teilnahme an der Auktion erklären sich die auf der Auktion

Anwesenden mit der Anfertigung und unentgeltlichen Nutzung der von ihnen angefertigten Aufnahmen in vorgenanntem Umfang einverstanden¹⁶⁰

Abbildung 45: Absatzauktion der RSH eG 10.11.2022 in Dätge, SH



Quelle: RSH eG; Zuchtviehauktion am Donnerstag, den 10. November 2022

Diese Auktion der RSH eG war die zweite Auktion überhaupt, bei welcher die Tiere nach dem Format „lose vorgestellte Färsen“, also nach dem „anbindelosen System“ vorgestellt wurden. Das Auktionsangebot war, gegenüber der Vorauktion, größer und daher fanden auch viele Kaufinteressenten und Besucher den Weg nach Dätgen. Der Markt wurde fast vollständig geräumt, die Preise erreichten ein hohes Niveau. Das Angebot war nicht nur zahlenmäßig gegenüber der vergangenen Auktion größer, sondern auch die hohe Qualität der angebotenen Färsen und Bullen hinsichtlich Abstammung, Leistung und Exterieur trugen zu dem Erfolg bei. Der teuerste Schwarzbuntbulle der Rasse Deutsche Holstein, war die Katalog- Nr. 13, „KAX Almar“ (siehe Abb. 46: *KAX Almar, Katalognummer 13 (RSH Absatzveranstaltung Dätgen, SH 10.11.2022)*), ein Sohn des Bullen namens „Gladius“ aus der N- Familie des Züchters Volker Kaack (Rinderzucht Kaack GbR) aus Mözen, welcher insgesamt sieben Tiere zur Versteigerung anbot. Mütterlicherseits geht der erwähnte Bulle „KAX Almar“, welcher vom Startgebot von 1700 € ausgehend einen Versteigerungspreis (= Preis des Hammerschlags, also nicht der Endpreis) von 3100 € erzielte, zurück auf die Stammkuh „RUW Neblina“. Hierfür waren eine sehr gute Entwicklung, das Exterieur und ein genomischer Gesamtzuchtwert von 152

¹⁶⁰ Vgl.: RSH Katalog (einmalige Druckversion mit Nachtrag) Absatzveranstaltung; 10.11.2022

nach einem harten Bieterduell mitverantwortlich für den Zuschlag des o.g. Preises. Das Angebot bei den rotbunten Deutsche Holstein Bullen bestand überwiegend aus genetisch hornlosen Bullen, die auch alle aus GVO- freien Beständen kamen. Insgesamt wurden vier Bullen in diesem Farbschlag der Rasse zur Versteigerung angeboten. Den Höchstpreis von 2.400 € erzielte der Züchter Lars Frohbös aus Hoffnungsthal, SH, für seinen hornlosen „Solitair P“- Sohn „Alman“ mit einem Zuschlagpreis von 2400 €. Neben einem fehlerfreien Exterieur sprach für den Bullen die langlebige Kuhfamilie im Pedigree und die Leistung der Mutter mit einer Höchstleistung von 12.400 kg.

Abbildung 46: KAX Almar, Katalognummer 13 (RSH Absatzveranstaltung Dätgen, SH 10.11.2022)



Quelle: Eigene Aufnahme; 10.11.2022, Dätgen, SH

Die Durchschnittspreise der Bullen lagen bei Schwarz- und Rotbunt auf einem gleichen Niveau. Die Schwarzbunten erlösten im Schnitt 2.271 € und die Rotbunten 2.200 €.

Fälschlicherweise wurden auf der Website der RSH eG die hier versteigerten weiblichen Tiere als Färsen betitelt, jedoch handelte es sich hier um weibliche, bereits laktierende Tiere unterschiedlichen Alters, welche alle im Zeitraum von Anfang/Mitte August bis Ende Oktober abgekalbt hatten. Dieser Bezeichnungsfehler ist jedoch verglichen mit der Qualität der Tiere eher unbedeutend, da ansonsten das Erläuterte mit den Beobachtungen übereinstimmte. So kann man bei den vorgestellten weiblichen Tieren von einer überdurchschnittlichen Qualität sprechen, sodass bei gutem Exterieur und hoher Einsatzleistung die Gebote sehr zügig kamen. Die schwarzbunten Kühe wurden im Schnitt für 1.950 € zugeschlagen, wobei der Höchstpreis bei 2.300 € für die kapitale und hornlose „Mineral PP“-Tochter „Zineral P“ des Züchters Jan- Christian Hansen aus Haselund, SH, fiel. „Zineral P“ war Mitglied der sehr guten Kreiskollektion aus Nordfriesland. Unter der hier erwähnten Kreiskollektion aus Nordfriesland sind besonders ausgewählte Tiere gemeint, welche dem Holsteinzüchterverein aus Nordfriesland entstammen. Die Züchter stammen allesamt aus Nordfriesland, dem nördlichsten Kreis des Landes Schleswig- Holstein. Die teuerste schwarzbunte abgekalbte Färse des Auktionstages wechselte für 2.900 € den Besitzer. Es war die Katalog- Nr. 81, „GOG Aqau“, ebenfalls aus der

Kreiskollektion Nordfriesland. Sie wurde von der Gonnsen GbR aus Struckum vorgestellt. Sie ist eine Tochter des Bullen „Match P“ und zeigte Substanz gepaart mit einem sehr guten Euter. 2.800 € erlöste Jan- Christian Hansen aus Haselund für seine stark entwickelte und hornlose „Popstar PP“- Tochter „Adora P“. „Adora P“ war ebenfalls Mitglied der sehr starken Kreiskollektion aus Nordfriesland, die 21 weiblichen Tiere aus dieser Kreiskollektion erlösten im Mittel 2.240 € und trugen damit auch erheblich zu dem großen Erfolg der Auktion bei. Unter den rotbunten Tieren derselben Rasse erlöste die Katalog- Nr. 120, „Akustik“, von dem Züchter Thies Magens aus Kollmar den höchsten Preis. Sie war mit einem Geburtsdatum vom 27.11.2020 und einem Erstkalbsdatum vom 03.10.2022 das jüngste Tier im Ring, zeigte aber viel Substanz und dies bei einem Erstkalbealter von (errechneten) 22 Monaten. Die Einsatzleistung von 43 kg sprach für sie. Nach einem spannenden Bieterduell fiel der Hammer schließlich bei 2.700 €. Das Startgebot bei diesem Tier lag bei 1800 €. Die Durchschnittspreise bei den weiblichen Tieren lagen, sowohl bei den schwarzbunten, als auch bei den rotbunten, auf einem ähnlichen Niveau. Die Schwarzbunten erlösten im Schnitt 2.275 €, die Rotbunten 2.267 €.

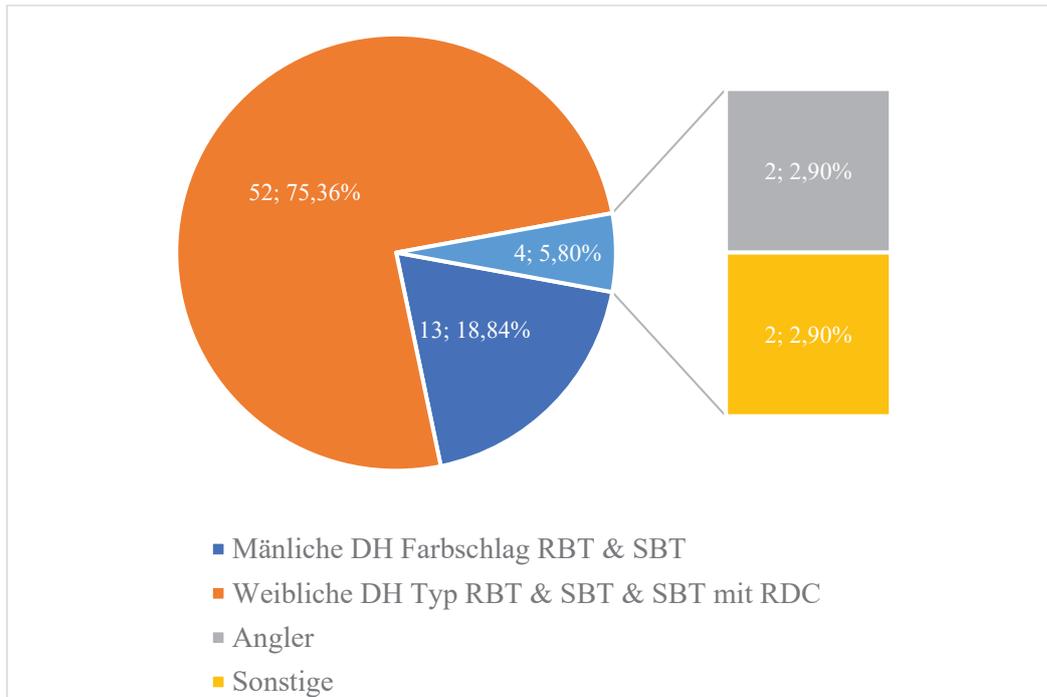
Das Angler- Angebot von zwei Tieren erzielte im Schnitt 2.325 €, wobei der Höchstpreis 2.350 € betrug. Jürgen Melchertsen, Steinberg, SH, erzielte ihn für seine schicke und harmonische „Voxy“- Tochter „Arabella“. Der Tageshöchstpreis fiel bei einem Hammerschlagpreis nach einem langen Bieterduell bei 3.150 €, welchen der schleswig- holsteinische Rinderzüchter aus Süsel Bernd Rütting für sich verbuchen konnte. Die nicht alltägliche Abstammung der „Haithabu“- Enkelin fand mehrere Interessenten am Ring. Das Verkaufsformat mit anbindelos vorgestellten weiblichen Tieren hat sich, nach Meinung der RSH eG, bewährt. Bei Beschicker und Kaufinteressenten findet es ausnahmslos eine positive Resonanz¹⁶¹. Entsprechend der Auswertung des Auktionskataloges ergaben sich für die Auktion in Dätgen folgende Werte:

- Insgesamt kamen 69 Tiere unter den Hammer
- Davon waren 13 Bullen (Farbschlag SBT und RBT) und 56 Kühe (Farbschlag SBT, RBT und SBT mit RDC in insg. 3 unterschiedlichen Rassen plus einer Kreuzung) (siehe Abb. 47: *Verhältnis der insgesamt zu versteigernden Tiere (69) zu ihrer jeweiligen Rassezugehörigkeit* und Abb. 48: *Aufspaltung der Bullen und Kühe mit ihrer jeweiligen farblichen Zugehörigkeit*)
- Insgesamt stammten 53,5% der Tiere, davon fünf Bullen, aus GVO- freien Beständen (siehe Abb. 49: *Gegenüberstellung der Tiere aus GVO freien und nicht GVO- freien Beständen*). Daraus lässt sich schließen, dass sich der GVO- Freiheitsstatus nicht nur häufigerer Beliebtheit erfreut, sondern auch gesellschaftlich immer wichtiger wird. Es kann die Vermutung angestellt werden, dass hier die Molkereien auf Grund des gesellschaftlichen Drucks dem Landwirt für GVO- frei gefütterte Tiere einen Zuschlag

¹⁶¹ Vgl.: Koch; Günter; Rinderzucht Schleswig-Holstein eG; 2022

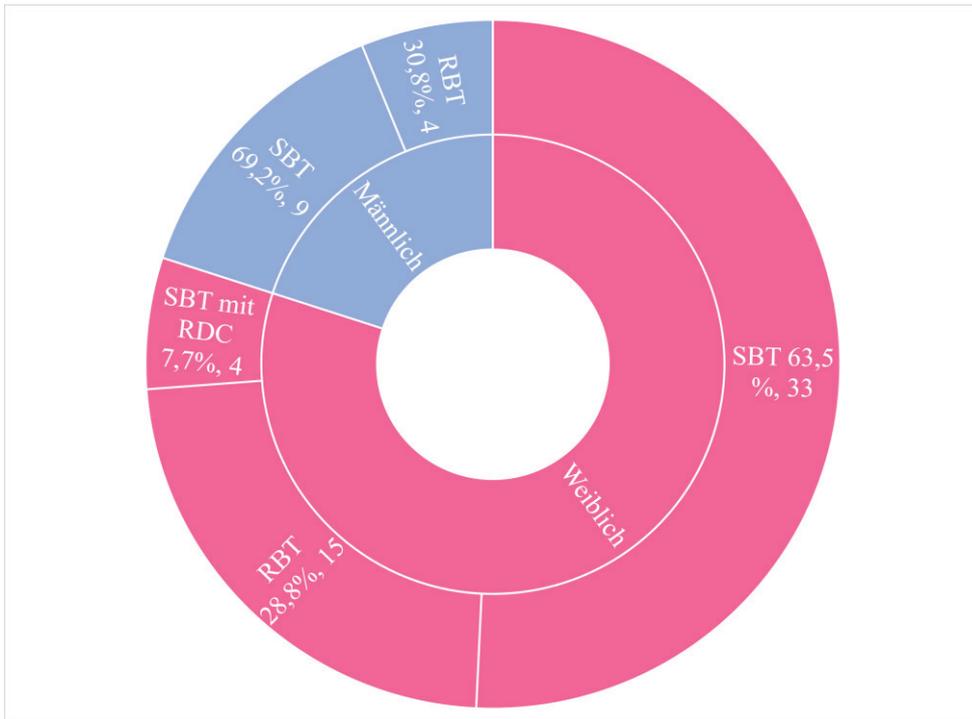
bezahlen. Milch von Tieren, welche ohne Soja- und Sojaerzeugnisse gefüttert werden, wird mit dem Label „ohne Gentechnik“ beworben. Der Anbau von Soja steht auf Grund der Abholzung des Regenwaldes z.B. in Brasilien in der Kritik. Betriebe, welche nachweislich GVO- frei wirtschaften, sind dazu verpflichtet, Tiere aus ebensolchen Beständen zuzukaufen.

Abbildung 47: Verhältnis der insgesamt zu versteigernden Tiere (69) zu ihrer jeweiligen Rassezugehörigkeit



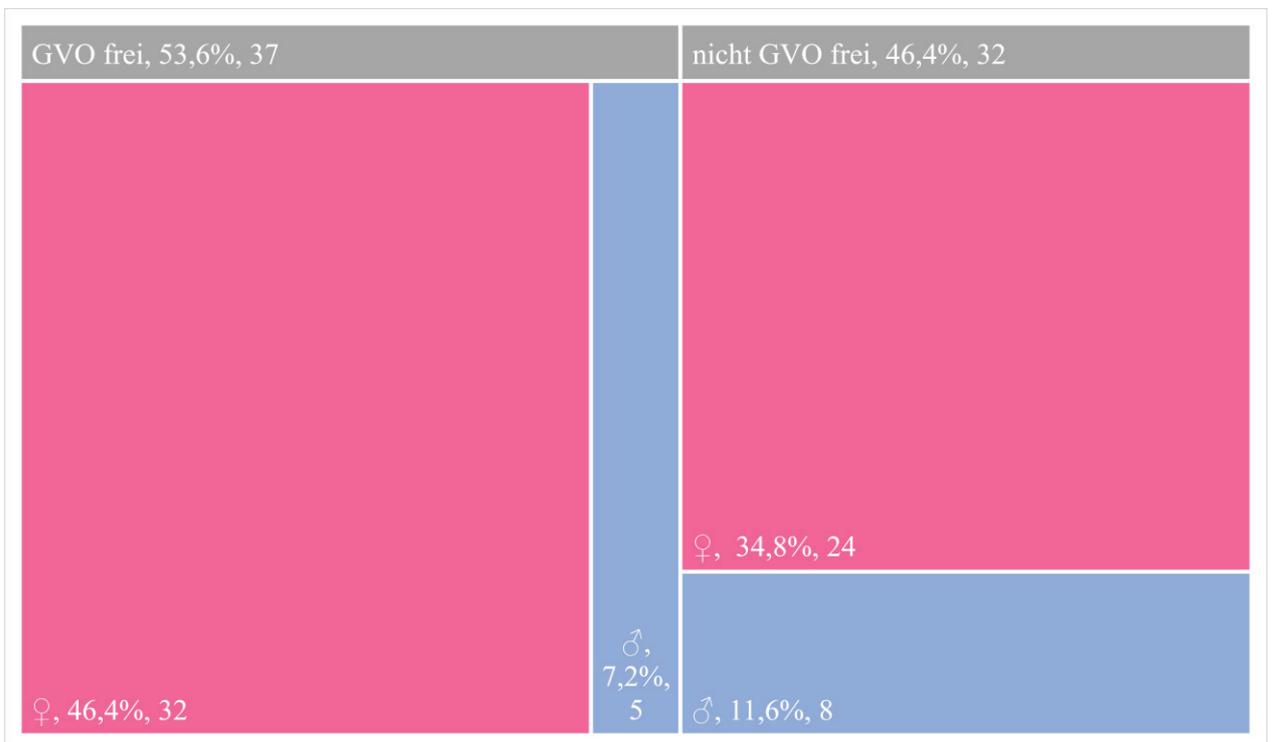
Quelle: Eigene Darstellung nach Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH am 10.11.2022

Abbildung 48: Aufspaltung der Bullen und Kühe mit ihrer jeweiligen farblichen Zugehörigkeit



Quelle: Eigene Darstellung nach Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH am 10.11.2022

Abbildung 49: Gegenüberstellung der Tiere aus GVO freien und nicht GVO-freien Beständen



Quelle: Eigene Darstellung nach Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH am 10.11.2022

Auffälligkeiten

Einige zufällig befragte Personen auf der Auktion äußerten ihren Unmut über die in der Vergangenheit durch die Züchtung bedingten immer größer im Stockmaß gewordenen Tiere. Hier waren insbesondere die weiblichen Tiere gemeint. Die Befragten waren der Meinung, dass eine Einkreuzung in die DH- Population wahlweise der Rasse Deutsches Schwarzbuntes Niederungsrind (DSN), eine mittlerweile alte und vom Aussterben bedrohte Zweinutzungsrasse, oder auch das Angler Rind der Holstein- Population zu Gute käme. Die Begründung dieser Meinung liegt darin, dass das Interieur, also die Genetik, zwar seitens der Rasse „bedient“ werden könnte, jedoch nicht mehr das Exterieur. Die Tiere werden zu groß für die Liegeboxen bzw. die auf den Betrieben vorhandenen Melkstände, sie werden zu schwer, die Klauengesundheit lässt nach und sie sind stress- und krankheitsanfälliger. Auch wenn die Auktion als „groß“ für die doch noch coronabedingte angespannte Situation zu bewerten ist, so war doch auffällig, dass sich Beschicker und Kaufinteressenten gleichermaßen kannten. Im Hinblick auf die Gefahr der Keimverschleppung ist zu erwähnen, dass Desinfektionsmatten sowohl vorhanden, als auch mutmaßlich auch zweckerfüllend waren siehe Abb. 50: *Desinfektionsmatten der RSH eG auf der Absatzveranstaltung am 10.11.2022, Dätgen, SH*).

Abbildung 50: Desinfektionsmatten der RSH eG auf der Absatzveranstaltung am 10.11.2022, Dätgen, SH



Quelle: Eigene Aufnahme, 10.11.2022, Dätgen, SH

Ein Aspekt, welcher insbesondere von den älteren Kaufinteressenten bemängelt wurde, war die Platzierung der Körmarke. So wurde berichtet, dass früher, als es noch üblich war, dass Tiere lediglich eine Ohrmarke aufweisen mussten, die Körmarke stets am rechten Ohr platziert wurde. Diesen

sofortigen Überblick gäbe es nun nicht mehr. Auf der Auktion wurden nur Tiere zur Versteigerung angeboten, welche aus amtlich anerkannten BHV1- Statusbetrieben mit entsprechender amtstierärztlichen BHV1- Freiheitsbescheinigung bekamen. Zusätzlich wurden alle Tiere innerhalb einer 14-tägigen Frist vor Auktionsbeginn auf die Antigene der Erkrankungen von BHV1 und BVD Mittels Bluttest untersucht.

Weitere Eindrücke sind wie folgt festzuhalten:

- Tiere verhielten sich unabhängig von Rasse und Geschlecht ruhig und entspannt (kein Tier-Gebrüll, keine schweißnassen Tiere, Wiederkäuerrate geschätzt 40%, gleichmäßige und ruhige Atmung)
- Augenmerk lag auf Hygiene
- Tiere hatten alle Heu und Wasser zur freien Verfügung und waren frisch und dick mit Stroh eingestreut, es roch nicht muffig, angenehmer Stallgeruch
- Stressfaktor der Tiere war deutlich geringer, als es bei der ebenfalls von der RSH eG durchgeführten Veranstaltung „Neumünster am Abend 2022“ der Fall war
- Tiere waren unverwechselbar gekennzeichnet (Katalognummer sowohl am Tier, als auch oberhalb des Tieres, bei allen Tieren waren beide Ohrmarken eingezogen)
- Geringe Lautstärke von Seiten der Kaufinteressierten bei der Gebotabgabe (Gebotabgabe erfolgte entsprechend eines Rakings durch heben der Bieternummer), vglw. wenig Besucher, Publikum bestand zu einem Großteil aus Kaufinteressierten
- Auktionator hatte Fachwissen, sodass zu jedem Tier besonders positive Merkmale und das aktuelle, vor Ort ermittelte Tagesgewicht in kg angesagt wurden
- Vorgeführte Bullen verhielten sich ruhig und gut händelbar; wurden mit Halfter und einem am Nasenring befestigten Strick vorgeführt, jedoch ohne Verwendung einer Vorführstange
- Alle Vorführer verhielten sich tiergerecht, sodass durchaus die Aussage getroffen werden kann, dass bei der Auktion den Tierschutzaspekten Rechnung getragen wurde
- Gutes Tier- Platz- Verhältnis
- Gute Organisation seitens der RSH eG (gesonderte Parkplätze jeweils für Beschicker, Besucher und Kaufinteressierte; geregelte Zeitvorgabe, welche auch eingehalten wurde; online Anmeldeformular für alle Beteiligten; vorhandene und gut gepflegte Desinfektionsmatten; saubere Halle, sichere Abzäunung für die Tiere; geregelte Laufwege für die Tiere, insbesondere, da das anbindelose Vorführsystem Anwendung fand (siehe Abb. 51: *Geregelte Laufwege für die Tiere auf der Absatzveranstaltung am 10.11.2022 der RSH eG in Dätgen, SH*))
- Geschätzt zwei Altersgruppen der Bieter mit jeweils etwa gleichen Anteilen: über 60 Jahre und 35- 40 Jahre (Landwirtschaftsfamilien teilw. mit Kind(ern); vermutl. viele Alteingesessene)
- Sehr geringes Maß an Bewerbung dieser Auktion

- Auktionator führte immer nach Abgabe des letzten Gebotes eine Rücksprache mit dem Eigentümer des Tieres durch (nonverbal)
- Gebotabgabe erfolgte in 50- 100 €- Schritten

Abbildung 51: Geregelte Laufwege für die Tiere auf der Absatzveranstaltung am 10.11.2022 der RSH eG in Dätgen, SH



Quelle: Eigene Aufnahme; 10.11.2022; Dätgen, SH

5.2.2 Färsen

2021 erreichten abgekalbte Färsen einen Auktionspreis von durchschnittlich 2000 € und wurden damit auf nord- und westdeutschen Auktionen überdurchschnittlich gut bezahlt (siehe Tab. 13: *Durchschnittspreise ausgewählter Zuchtorganisationen bei auf Auktionen versteigerten (abgekalbten) Färsen*). In Fließem, dem Auktionsstandort der RUW, wurden 75% der aufgetriebenen Färsen für über 2.000 € verkauft. Neben einer Tochter des Bullen „Swift“, welche zum Spitzenpreis von 5.600 € den Besitzer wechselte, kosteten auf der Osnabrücker- Auktion, bei welcher die OHG die Schirmherrschaft inne hatte, Tiere über 3.000 € verkauft. Nach Angaben der Zuchtverbände seien vor allem Qualitätsfärsen stark nachgefragt, sowohl im Inland als auch in den deutschen Nachbarländern Polen, Belgien, Italien und der Niederlande.¹⁶² Die Durchschnittspreise sind in Tab. 13: *Durchschnittspreise ausgewählter Zuchtorganisationen bei auf Auktionen versteigerten (abgekalbten) Färsen* abgebildet. Die Allgäuer Herdbuchgesellschaft (AHG) konnte ebenfalls auf eine erfolgreiche Auktion im Oktober 2021 in Kempten zurückblicken. Hier lag der Durchschnittspreis bei 1.657 €. Gute Jungkühe

¹⁶² Vgl.: Hilbk- Kortenbruck, Katrin; 15.11.2021

wurden mit über 2.500 € honoriert, während qualitativ schwächere Tiere oder Tiere mit Mängeln zu Mindestgeboten von gut 800 € verkauft wurden.¹⁶³

Tabelle 13: Durchschnittspreise ausgewählter Zuchtorganisationen bei auf Auktionen versteigerten (abgekalbten) Färsen

Ort und Zuchtverband	Durchschnittspreis (alle Angaben in €)
Osnabrück, OHG	2.109
Fließem, RUW	2.195
Krefeld, RUW	2.020
Leer, VOST	1.949
Lingen, MASTERRIND	1.868
Verden, MASTERRIND	1.855

Quelle: Eigene Darstellung nach Hilbk- Kortenbruck, Katrin 15.11.2021

5.2.3 Kälber und Jungrinder

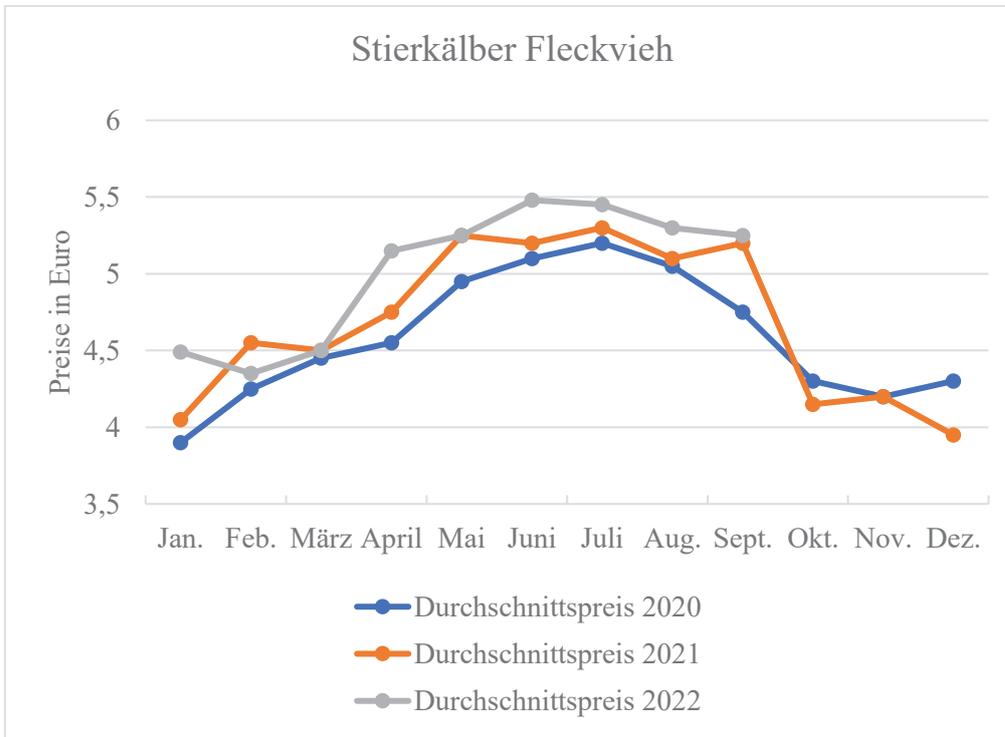
Bei Kälbern und Jungrindern sind viele Faktoren preisentscheidend. Zum Einen kommt es bei der Preisentwicklung auf Geschlecht, Nutzungsrichtung und Rasse aber auch maßgeblich auf die körperliche Entwicklung des Tieres an. Augenscheinlich kräftigere und muntere Tiere erzielen höhere Gebote als es bei zierlichen Kälbern der Fall ist. Insbesondere bei weiblichen schwarzbunten Deutsche Holstein Tieren ist die Statur, also das Exterieur, entscheidend. Auf einer in der Schweiz im September stattfindenden Kälberauktion fiel auf, dass die weiblichen Fleckviehkälber den Durchschnittspreis der letzten Versteigerung nicht halten konnten, wobei ein großer Ankauf der Firma Schwaninger marktbelebend wirkte. Der Durchschnittspreis reduzierte sich auf 3,68 € pro kg. Bei den Bullenkälbern (hier als Stierkälber bezeichnet) konnte ein Durchschnittspreis von 5,07 € verzeichnet werden, wobei für gut mastfähige Kälber wieder Preise bis 6 € netto bezahlt wurden. Das Durchschnittsgewicht betrug 100 kg. Auch die männlichen Fleischrassekreuzungskälber waren wiederum sehr gefragt. Dies nahm der FIH zum Anlass, Landwirte darauf zu eichen, auf die Kälberqualität zu achten. Weiterhin mussten alle Kälber ein Alter von mind. 22 Tagen haben¹⁶⁴ (siehe Abb. 52:

¹⁶³ Vgl.: Hilbk- Kortenbruck, Katrin; 15.11.2021

¹⁶⁴ Vgl.: Wagnermaier, Silvia; 26. September 2022

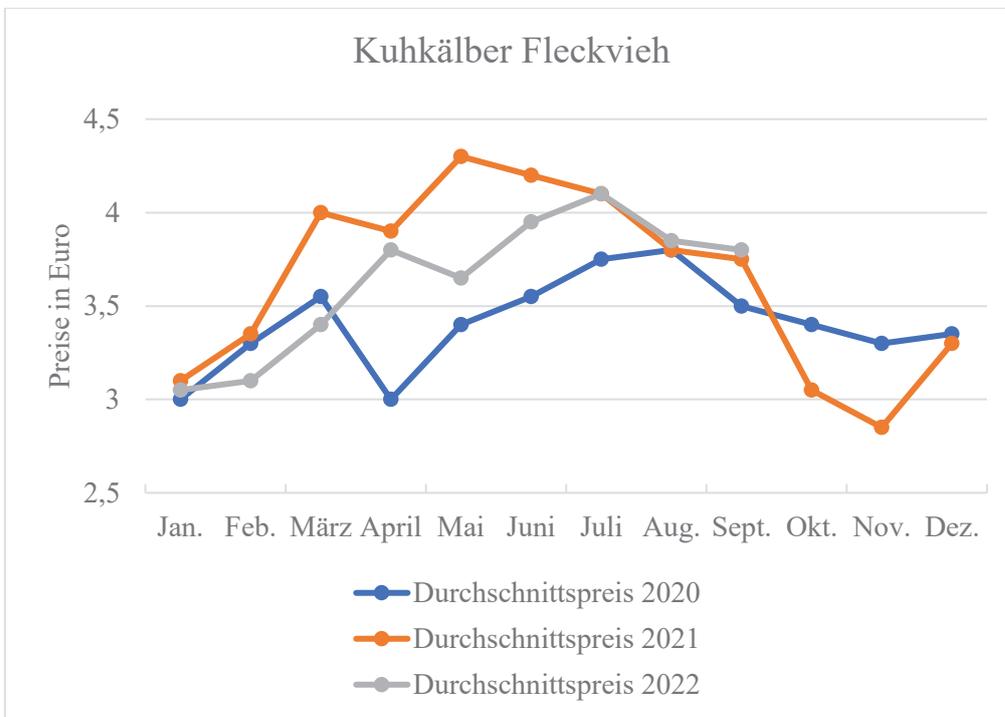
Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Bullenkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz und Abb. 53: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Kuhkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz).

Abbildung 52: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Bullenkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz



Quelle: Eigene Darstellung nach FIH Wagnermaier, Silvia; 2022

Abbildung 53: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Kuhkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz

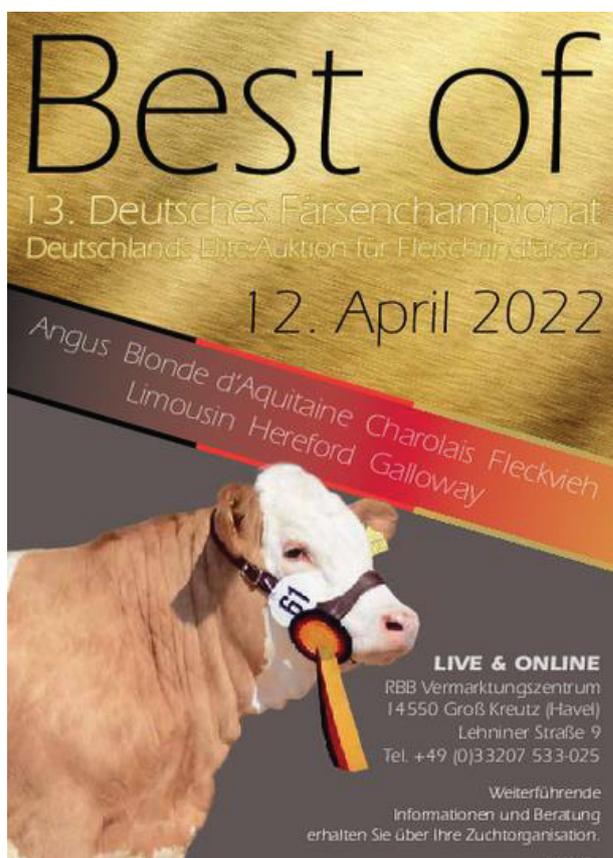


Quelle: Eigene Darstellung nach FIH Wagnermaier, Silvia; 2022

5.3 Viehauktionen bei Fleischrindern

Die Rassevielfalt der Fleischrinder ist, ebenso wie die bei den Milchrindern, sehr vielfältig. Da es den inhaltlichen Rahmen sprengen würde, sind hier exemplarisch Auktionen einiger Rassen aufgeführt. Diese geben im Rahmen ihrer Bestpreise kein repräsentatives Bild ab. Stattdessen wurde versucht, die Rassevielfalt im Bereich der Fleischrinder zu verdeutlichen und zu erläutern, dass es auch innerhalb der Fleischrassen spezifische Auktionen bzw. auch Elite- Auktionen gibt, es also durchaus einen Markt, nicht nur für intensiv, sondern auch für extensiv gehaltene Fleischrassen, gibt. Für Fleischrinderzüchter sind Elite- Auktionen, wie das „Best of Färsenchampionat“, welches jährlich im brandenburgischen Groß Kreuz stattfindet, eine wichtige Adresse (siehe Abb. 54: *Best of Färsenchampionat Deutschlands Elite- Auktion für Fleischrinderrassen*). So wurden am 20.04.2022 Zuchtfärsen der Rassen Angus, Charolais, Blonde d'Aquitaine, Fleckvieh, Galloway, Hereford und Limousin sowohl live, als auch über den LIVE SALES Room verauktioniert.¹⁶⁵

Abbildung 54: *Best of Deutsches Färsenchampionat Deutschlands Elite- Auktion für Fleischrindrassen*



Quelle. Eigene Darstellung nach Qnetics; Erscheinungsdatum unbekannt

¹⁶⁵ Vgl.: Qnetics; Erscheinungsdatum unbekannt

5.3.1 Kühe

Zu diesem Kapitel ist keinerlei Literatur zu finden, sodass auch davon ausgegangen werden kann, dass Kühe von Fleischrindrassen nicht verauktioniert werden. Dies könnte durch folgenden Sachverhalt erklärt werden: Die Mutterkuhhaltung dient in erster Linie der Produktion von qualitativ hochwertigem Fleisch. Die Kühe werden i.d.R. durch Natursprung tragend. Die mit in der Herde laufenden Bullen dienen dazu, die Tiere zu decken. Verauktioniert werden aber Absetzer, also vom Muttertier entwöhnte (abgesetzte) Tiere, Bullen und Färsen, teilweise auch tragende Färsen. Sobald die Färse abgekalbt hat, verbleibt das Kalb bis zum Zeitpunkt des Absetzens beim Muttertier. Werden weibliche, laktierende Tiere verauktioniert, geschieht dies in Zusammenhang mit dem Kalb im Rahmen von Viehauktionen in der Mutterkuhhaltung.

5.3.2 Bullen

Am 28.02.2023 fand unter der Schirmherrschaft der RinderAllianz wieder eine Fleischrindbullenauktion statt. Es war eine reine online- Auktion über LIVE SALES. Verauktioniert wurden Bullen folgender Rassen:

- Angus
- Charolais
- Galloway
- Hereford
- Limousin
- Uckermärker
- Fleckvieh- Simmental

Ziel der RinderAllianz war es auch bei dieser Auktion, dass sich die Käufer zuvor ein umfassendes Bild der zur Verauktionierung stehenden Bullen machen konnten. Daher wurde im Vorhinein für jeden Bullen ein Infoblatt zusammengestellt, welches Pedigree, Körurteil, Foto und Beschreibung umfasste. Zusätzlich wurde am Tag der Körung des Bullen die Kreuzbeinhöhe erfasst und das jeweils letzte Gewicht mit Wiegedatum eingetragen. Laut Verband soll dies der Erleichterung bezüglich der besseren Vergleichbarkeit der Bullen untereinander dienen, obwohl die Tiere nicht wie bei einer Präsenzveranstaltung nebeneinanderstehen. Datenblätter aller Bullen mit Foto, Pedigree, weiteren Infos zum Bullen und zu seinen Vorfahren für die einzelnen Rassen konnten im Vorhinein von der Website der RinderAllianz heruntergeladen werden. Für jeden Bullen wurde auf der Plattform von LIVE SALES je ein aussagekräftiges Video hochgeladen. Die Videos wurden so erstellt, dass die Bullen aus jeder Position beurteilt werden konnten und der potenzielle Käufer so im Vorhinein einen umfassenden und ehrlichen Eindruck des Tieres erhalten kann. Es wurde laut Verband bei der Erstellung der Videos auf eine sehr tiefe Bildführung mit Blick auf den Bullen in der Bewegung,

kombiniert mit Frontal- und Rückansicht Wert gelegt.¹⁶⁶ Insgesamt verfolgten 1700 Interessierte die Auktion der insgesamt 102 zu versteigernden Bullen. Die virtuelle Versteigerung wurde laut Verband von den Fleischrinderzüchtern und Mutterkuhhaltern wieder gut angenommen. Der hohe Durchschnittspreis von 3.843,56 € lag deutlich über dem Auktionspreis von 2022 und bestätigte, dass das hochwertige Angebot den Nerv der Züchter getroffen hatte. Nach einem sechsständigem Auktionsmarathon erteilte der Auktionator schließlich um 19:07 Uhr das letzte Mal den Zuschlag. Die Verlesung der Pedegrees der Bullen erfolgte durch Mitarbeiter der RinderAllianz. Der Fleckvieh-Simmental-Bulle aus der Zucht von Christian Bunde aus Drewitz im Landkreis Jerichower Land, Sachsen-Anhalt, Lord John PS hatte zuvor die Körnote von 9-9-9 erhalten. Der Ausnahmebulle mit Schauqualität war dem Höchstbietenden 8.400 € wert. Jack Pp, ebenfalls aus derselben Zuchtstätte, erzielte mit einem Zuschlagpreis von 7100 € den zweithöchsten Preis. Auf Grund des online-Formates konnten auch Gebote außerhalb des RinderAllianz-Gebietes realisiert werden. Die Bieter nahmen aus dem gesamten Bundesgebiet an der Auktion teil, zwei Tiere wurden durch die Auktion nach Tschechien und ein weiteres nach Polen verkauft. Zukünftig werden sechs der Auktionsbullen auf verschiedenen Besamungsstationen im Einsatz sein. Auch die RinderAllianz kaufte zwei Bullen für ihre Besamungsstation ein. Über die Höchstgebote bzw. die Auswertungen der Gebote der anderen Rassen veröffentlichte die RinderAllianz keine Daten.¹⁶⁷

5.3.3 Färsen

Am 12. April 2022 fand das Deutsche Färsenchampionat Best of zum 13. Mal statt. Es wurde damit geworben, dass wieder Fleischrindzuchtfärsen der Extraklasse zur Auktion standen. Insgesamt wurden 80 Zuchtfärsen aus acht Rassen zur Auktion freigegeben. Die Auktion fand im RBB-Vermarktungszentrum in Groß Kreutz (Havel) statt. Die Auktion wurde online live über den Salesroom von LIVE SALES übertragen, fand aber auch gleichzeitig in Präsenz statt. Durch diese Kombination konnten Rekordergebnisse erzielt werden. Bereits am Vortag konnten online Gebote in einer sog. Warm-Up-Phase ab 20:00 abgegeben werden. Die Tiere stammten aus fast allen Regionen der Bundesrepublik und machen, nach Veranstalterangaben, diese Elite Auktion der Fleischrinderfärsen zu einer deutschlandweit einmalig jährlich stattfindenden Veranstaltung. Die Tiere sind entsprechend dem Veranstalter handverlesen und gut halfterfähig. Das anbindelose System hat in der gesamten Fleischrinderbranche noch keinen Einzug gehalten. Die Veranstaltung begann um 10:00 mit den 1-prämierten Klassesiegerinnen, aus welcher dann eine Färse den Titel der Rassesiegerin erhielt. Höhepunkt der Veranstaltung war die Wahl des Super-Champion über alle Rassen. Auch die Zweitplatzierten Elitefärsen wurden nochmals im Ring präsentiert. Ab 13:00 startete die Auktion mit dem Auktionator Torsten Kirstein aus Verden (Aller). Die Versteigerungsreihenfolge war wie folgt:

¹⁶⁶ Vgl.: RinderAllianz; 21.02.2023

¹⁶⁷ Vgl.: RinderAllianz; 28.02.2023

1. Limousin
2. Charolais
3. Blonde d'Aquitaine
4. Hereford
5. Galloway
6. Fleckvieh
7. Angus¹⁶⁸

Die Qualität der Rinder und damit wiederum die Arbeit der Züchter wurden mit einem Rekord-Durchschnittspreis von 3.756 € seitens der Bieter honoriert. Der Brandenburger Superchampion war die Charolais Färse FHZ Rosalie PP der Züchterin Thekla Zachert aus Gollenberg. Das Tier erzielte in der anschließenden Auktion einen Preis von 7100 € und lag damit auf dem zweithöchsten Tagespreis. Auch die Färse Frieda PP der Rasse Hereford des Züchters Dirk Kienow aus Grubo (Brandenburg) war Rassesiegerin. Die Limousin- Färse SEL Alfie Pp aus dem Zuchtbetrieb Scheffer in Meszingen erzielte den höchsten Gesamtpreis der 13-jährigen Geschichte der Veranstaltung mit einem Zuschlagpreis von 8000 €. Die 13. Best of wurde seitens des RBB trotz technischer Verzögerungen als ein großer Erfolg für Züchter, Käufer und die beteiligten Zuchtunternehmen gewertet.¹⁶⁹ Die Gesamtergebnisse sind in Tab. 14: *Ergebnisse der 13. Best of Färsenchampionat in Groß Kreutz, 12.04.2022* ersichtlich.

Tabelle 14: *Ergebnisse der 13. Best of Färsenchampionat in Groß Kreutz, 12.04.2022*

Rasse	Auftrieb/ Verkauf	Durchschnitts- preis in €	Mindestpreis in €	Höchstpreis in €
Limousin	23	4.117	2.300	8.000
Charolais	13	3.838	2.500	7.100
Blonde d'Aquitaine	1	4.300	4.300	4.300
Hereford	6	3.017	2.300	4.000
Galloway	3	3.033	2.200	3.900
Fleckvieh	18	3.583	2.500	4.700
Angus	16	3.744	2.000	6.400
Gesamt	80	3.756	2.000	8.000

Quelle: Eigene Darstellung nach Rinderzucht- BB; 2023

¹⁶⁸ Vgl.: Rinderzucht – BB; 2023

¹⁶⁹ Vgl.: Rinderzucht – BB; 2023

5.3.4 Absetzer

Im Rahmen einer Absetzerauktion am 09.11.2022 wurden knapp 800 Tiere in der Niedersachsenhalle in Verden an der Aller versteigert. Schirmherrschaft hatte hier die MASTERRIND. Es war laut Verband die 377. Auktion dieser Art. Die Auktion selbst hatte einen recht zügigen Verlauf und es kam sogar zu einem Komplettverkauf der aufgetriebenen Tiere. Die männlichen Absetzer konnten das laut Verband schon sehr hohe Preisniveau der Vorauktion nochmals leicht verbessern und fanden bei der breiten Käuferschaft regen Anklang. Auch bei den weiblichen Absetzern setzte sich der positive Trend des Kalenderjahres 2022 fort. So konnten die vorab erzielten und mit „hervorragend“ zu bewertenden Auktionsergebnisse erneut gespiegelt werden. Insbesondere die reinrassigen weiblichen Tiere der Rasse Limousin erfuhren zahlreiche Gebote und lagen in allen Gewichtskategorien deutlich über dem Durchschnittspreis.¹⁷⁰ Im Folgenden sind die erzielten Durchschnittspreise mit entsprechender Grafik und geschlechts- und rassespezifischer Unterteilung abgebildet (siehe Tab. 15: *Männliche Absetzer; Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)*, Abb. 55: *Männliche Absetzer; Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung)*, Tab. 16: *Weibliche Absetzer; Stückpreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)* und Abb. 56: *Weibliche Absetzer; Stückpreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung)*).

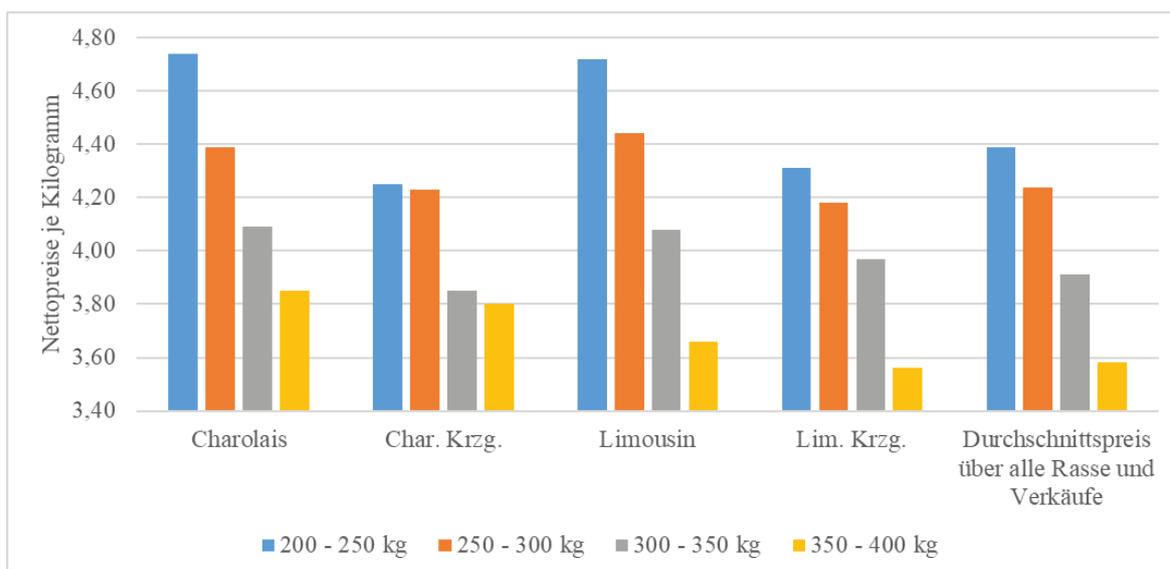
Tabelle 15: *Männliche Absetzer; Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)*

Rasse	200 - 250 kg	250 - 300 kg	300 - 350 kg	350 - 400 kg
Charolais	4,74	4,39	4,09	3,85
Char. Krzg.	4,25	4,23	3,85	3,80
Limousin	4,72	4,44	4,08	3,66
Lim. Krzg.	4,31	4,18	3,97	3,56
Durchschnittspreis über alle Rasse und Verkäufe	4,39	4,24	3,91	3,58

Quelle: Eigene Darstellung nach MASTERRIND 2022

¹⁷⁰ Vgl.: Masterrind 10.11.2022

Abbildung 55: Männliche Absetzer; Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung)



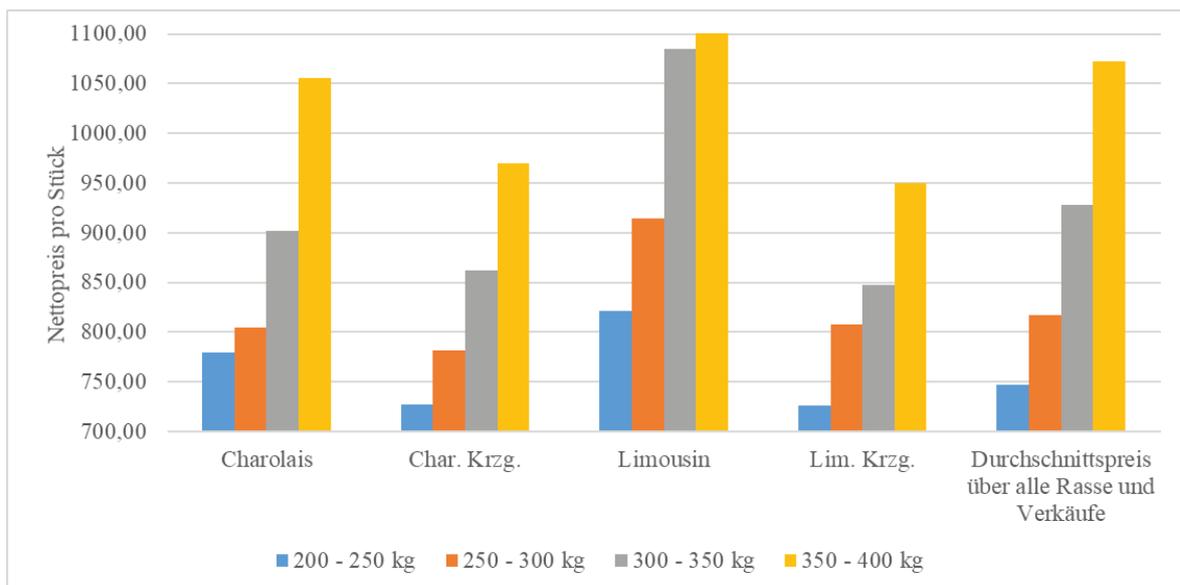
Quelle: Eigene Darstellung nach MASTERRIND 2022

Tabelle 16: Weibliche Absetzer; Stückpreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)

Rasse	200 - 250 kg	250 - 300 kg	300 - 350 kg	350 - 400 kg
Charolais	780,00	805,00	902,00	1056,00
Char. Krzg.	727,00	782,00	862,00	970,00
Limousin	821,00	915,00	1085,00	1200,00
Lim. Krzg.	726,00	808,00	848,00	950,00
Durchschnittspreis über alle Rasse und Verkäufe	747,00	817,00	928,00	1072,00

Quelle: Eigene Darstellung nach MASTERRIND 2022

Abbildung 56: Weibliche Absetzer; Stückpreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung)



Quelle: Eigene Darstellung nach MASTERRIND 2022

5.4 Viehauktionen in der Mutterkuhhaltung

Auktionen von Kühen mit einem Kalb bei Fuß sind in Deutschland nicht üblich, das Verauktionieren von tragenden Tieren dagegen schon (siehe Abb. 57: *Viehauktionen von Mutterkühen*). Um dennoch dieses Teilgebiet behandeln zu können und nicht außen vor zu lassen, werden hier beispielhaft Auktionen aus der Schweiz bzw. Österreich dargestellt. Am 02.09.2022 fand im schweizerischen Giswil eine Auktion von Mutterkühen mit Kälbern bei Fuß satt. Die Tiere wurden, laut dem entsprechenden Bauernverband zu Gunsten der Auktion früher von der Alm abgetrieben, jedoch hatte diese Maßnahme keinen Einfluss auf das Kaufverhalten bzw. die Beschickung oder die Anzahl der Tiere. Laut dem Verbandspräsident des Obwaldner Braunviehverbandes Walter Windlin lagen die Preise bei frühzeitigen Auktionen sogar eher etwas höher als bei Auktionen, die auf die Wintermonate fallen. Insgesamt wurden an diesem Tag 33 Kühe und Rinder aufgetrieben, was laut Verband etwas weniger waren, als im Vorjahr. Von den 33 wurden schlussendlich 31 verkauft. Die zwei unverkauften Tiere blieben zurück, da die Verkäufer andere Preisvorstellungen hatten. Zusätzlich kam auch ein Kalb unter den Hammer. Auktionator war an diesem Tag Bruno Furrer und er setzte alles daran, die Auktion mit flotten Sprüchen in Gang zu bringen. Dies gelang ihm auch: Bereits das dritte Tier, welches unter den Hammer kam, ein junges Rind namens Tina, erzielte einen stolzen Preis von 3900 CHF, welches umgerechnet etwa 3900 € entspricht. Die Hälfte der aufgetriebenen Kühe waren Mutterkühe, hatten also ein Kalb bei Fuß und stammten alle aus der Zucht von Obwaldner Milchproduzenten. Dieser Trend des Verauktionierens von Mutterkühen habe sich laut Verband in den vergangenen

Jahren verstärkt. Der Verband mutmaßt, dass Milchproduzenten neben Milchkühen vermehrt auch Mutterkühe züchteten, liege vor allem an deren Verkaufspreisen.¹⁷¹

Abbildung 57: Viehauktion von Mutterkühen



Quelle: Greuter, Richard; 03.09.2022

Der Verkaufserlös von Milchkühen, also Zuchttieren, richtet sich insbesondere nach der Qualität und lag 2022 zwischen 2550 und 4150 Franken.¹⁷²

¹⁷¹ Greuter, Richard; 03.09.2022

¹⁷² Greuter, Richard; 03.09.2022

5.5 Zusammenfassung

Rinderauktionen haben in Deutschland eine lange Tradition, und die Vorbereitung der Tiere erfolgt mit Unterstützung des jeweiligen Zuchtverbandes i.d.R. nach denselben Schemata.. So gab es im norddeutschen Raum erste Rinderauktionen bereits 1836. Bis heute, unabhängig von den Restriktionen durch die Corona- Pandemie, veranstalten die jeweiligen Zuchtverbände der unterschiedlichen Bundesländer regelmäßig Rinderauktionen mit mitunter internationalem/ weltweiten Interesse. Im Jahr 2016 wurden knapp 20.000 Deutsche Holsteins vermarktet, wovon rund 51% ab Hof verkauft wurden, jedoch nur gut 7% auf Auktionen den Besitzer wechselten. 41,5% der Tiere wurden nach dem Verkauf exportiert. Ein seit 2016 sich vermehrt etablierendes System ist das des anbindelosen Vorführens der Rinder. Das weibliche Tier bewegt sich frei im Ring. Dadurch hat jeder Kaufinteressent den Vorteil, das Tier im Ring in seinem natürlichen Bewegungsablauf zu sehen. Zusätzlich besteht jedoch weiterhin die Möglichkeit, alle Tierkategorien halfterfähig zu vermarkten. Die Zuchtverbände organisieren Elite- Auktionen sowohl für Fleisch-, als auch für Milchrinder aber auch niederpreisigere Auktionen für die Rinder entsprechend ihrer Hauptnutzungsrichtung. Weiterhin werden die Tiere entsprechend ihres Geschlechtes bzw. ihres Alters und ihrer damit verbundenen Einstufung verauktioniert bzw. auch auf Schauen ausgezeichnet. Bei den besuchten Viehauktionen im Bereich der Rinder im milchbetonten Typ war auffällig, dass nicht nur Exterieur, Zuchtwerte und Leistungsparameter, sondern auch die Abstammung, insbesondere jedoch auch die Rasse bei der Preisgestaltung eine Rolle spielten.

6. Viehauktionen aus Sicht der Nachhaltigkeit, der Ökologie, der Gesellschaft und des Züchterfolges

Um den züchterischen Erfolg von Viehauktionen ermitteln zu können, ist es wichtig, die Definition von „Zucht“ und „Züchterfolg“, „Zuchtfortschritt“ bzw. „züchterischem Erfolg“ zu kennen. Unter züchten versteht man generell die

„Beurteilung, Selektion und Verpaarung von Tieren einer Population mit dem Ziel, Nachkommen zu erzeugen, die in ihren Leistungen dem angestrebten Zuchtziel im Mittel näherstehen als die zugehörigen Elterngenerationen.“¹⁷³

Die Tierzucht im engeren Sinn zielt also auf eine Steigerung der ökonomisch züchterischen Effizienz bei Nutztieren ab. Hierbei ist es wichtig, die biologischen und insbesondere die genetischen Gegebenheiten sowie die Rahmenbedingungen des Produktionssystems zu beachten.¹⁷⁴ Der „Zuchtfortschritt“ wiederum beschreibt den Erfolg der Selektion und ist durch den Unterschied der Leistung bzw. Fitness zwischen der „neuen“ und der „vorhergehenden“ Generation gekennzeichnet. Bei der Steigerung des Zuchtfortschrittes müssen die verschiedenen Pfade, also Vater zu Sohn, Vater zu Tochter bzw. Mutter zu Sohn und Mutter zu Tochter, berücksichtigt werden. Hierbei ist auch die Übertragung des Zuchtfortschrittes von der Zucht- in die Produktionsstufe entscheidend. Dieser erfolgt z.B. mittels Zuchttieren, Spermata oder Embryonen. Der Züchterfolg hängt von der Selektionsintensität ab.¹⁷⁵

6.1 Nachhaltigkeitsaspekt

Heutzutage ist der Begriff der Nachhaltigkeit in aller Munde und fast eine Art Modewort geworden. Tatsächlich stammt der Begriff „Nachhaltigkeit“ aber aus der Forstwirtschaft und wurde schon vor 300 Jahren von Hans Carl von Carlowitz geprägt. Die Begrifflichkeit besagte zu seiner Zeit, dass nie mehr Bäume aus einem Wald entnommen werden dürfen als nachgepflanzt werden können. Seit dem Mittelalter wurde der Wald übernutzt.¹⁷⁶ Nachhaltigkeit nach dem Konzept der nachhaltigen Entwicklung besagt, dass die Bedürfnisse der gegenwärtig Lebenden befriedigt werden sollen, ohne aber gleichzeitig die Bedürfnisse der zukünftigen Generation zu gefährden. Demnach ist also das wesentliche Element der Nachhaltigkeit der Ausgleich und die Gerechtigkeit sowohl innerhalb als auch zwischen den Generationen. Der Landwirtschaft kommt hier eine zentrale Bedeutung zu, da immer mehr Menschen ernährt werden müssen. Zudem ist eine Steigerung der Nahrungsproduktion durch

¹⁷³ Brade, Wilfried; Flachowsky, Gerhard (Hrsg.); Landbauforschung Völkenrode FAL Agricultural Research Rinderzucht und Rindfleischherzeugung Empfehlungen für die Praxis; 2007

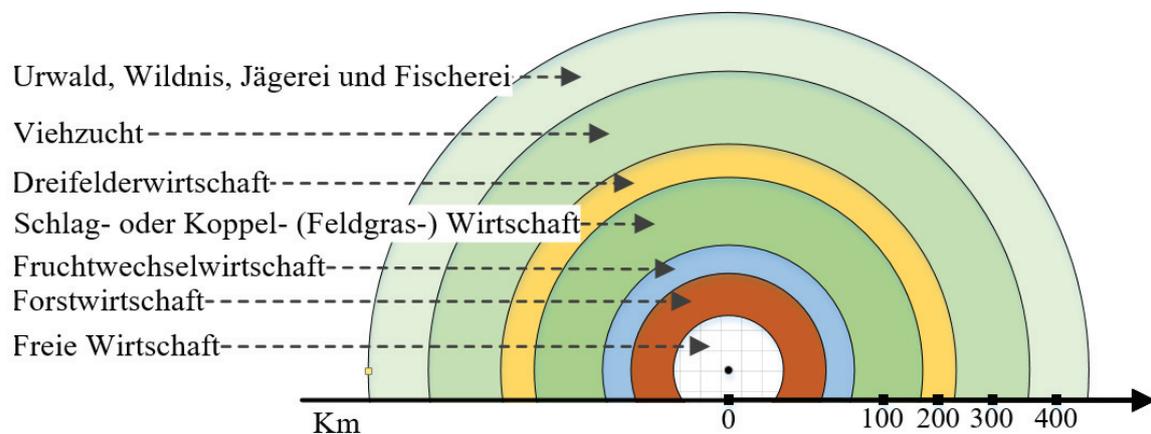
¹⁷⁴ Vgl.: Thaller, Georg; 2009

¹⁷⁵ Vgl.: Bellof, Gerhard und Granz, Susanne (Hrsg.); 2019

¹⁷⁶ Vgl.: Nolte, Dorothee; 10.09.2022 Der Tagesspiegel

die Ausweitung von Anbauflächen nur noch begrenzt möglich. Schon jetzt konkurriert vielerorts die Produktion von Nahrungsmitteln mit dem Erhalt wertvoller Biotope. Aber auch die gegenwärtige Anbaufläche ist gefährdet. Bodenerosion und Versalzung vernichten in den tropischen, subtropischen und ariden Regionen der Erde fruchtbaren Ackerboden.¹⁷⁷ Entsprechend einer Veröffentlichung des „Forschungszentrum Nachhaltigkeit“ der Universität Bremen stammt der größte Teil des im Land produzierten Fleisches von Metzgern, welche auf lokalen Vieh- Auktionen das Schlachtvieh erworben haben oder es direkt von der Farm kauften. Es wurde im Anschluss verbraucher-, d.h. stadtnah geschlachtet. Verarbeitete Fleischprodukte wie Würste oder Fleischpasteten stammten allein aus der Verwertung der bei der Schlachtung anfallenden ‚Fleischreste‘, so das Forschungszentrum weiter.¹⁷⁸ Um die stadt- bzw. verbrauchernahen Wirtschaftszweige bzw. die Entfernungen zu dieser besser nachvollziehen zu können, dient hier Abb. 58: *Thüinsche Kreise*. Sie wurden nach Johann Heinrich von Thünen benannt. Es handelt sich hierbei, wie in erwähnter Abbildung 58 deutlich, um ein Kreismodell, welches den Zusammenhang von Grundrente und Standort der landwirtschaftlichen Produktion verdeutlichen soll. Generelles Merkmal der Thünen'schen Ringe ist, ausgehend vom Marktzentrum, die abnehmende Intensität der Nutzungsweise.

Abbildung 58: *Thüinsche Kreise*



Quelle: Eigene Darstellung nach Henke, Jutta; 20.02.2014

Weitergedacht ist jedoch aus Sicht der Nachhaltigkeit zu erwähnen, dass Tiere, welche sonst auf Grund von (körperlichen) Mängeln geschlachtet werden würden, u.U. noch vermarktungsfähig sind. Ein Beispiel ist, dass die Melktechnik von einem herkömmlichen Melkstand auf einen Melkroboter umgestellt wird, die Kuh aber auf Grund ihrer Zitzenstellung nicht robotergeeignet ist. Weiterhin ist

¹⁷⁷ Vgl.: Christen, O.; 10.10.2009; Nachhaltige Landwirtschaft Von der Ideengeschichte bis zur praktischen Umsetzung; 10.10.2009

¹⁷⁸ Vgl.: Weller, Ines; 2009; Systems of Provision & Industrial Ecology: Neue Perspektiven für die Forschung zu nachhaltigem Konsum; 2009

ein Vorteil von Viehauktionen, dass die Tiere hinsichtlich ihrer Gesundheit und möglicher Erbkrankheiten engmaschig untersucht und kontrolliert werden- obgleich dies kostspielig für den Landwirt ist. Im Hinblick auf nachhaltige Kontaktpflege lässt sich folgendes anmerken:

- Züchter: Zuchtverbandverhältnis wird enger, kann sich aber auch verschlechtern, wenn sich die Beteiligten nicht verstehen oder Absprachen nicht einhalten
- Wichtig ist, dass sich der Zuchtverband bei den Beschickern für die Teilnahme bedankt
- Ohne Beschicker können die Zuchtverbände keine Auktionen durchführen
- Züchter untereinander kommen in gegenseitigen Austausch und können Fachgespräche führen (nachhaltige Kontaktpflege)
- Züchter werden vom Zuchtverband bei Auktion namentlich und mit Kontaktdaten preisgegeben (mündlich bei der Vorstellung des Tieres im Ring und schriftlich aufgelistet durch den Abdruck im Auktionskatalog) -> Züchter muss nicht so viel Außenwerbung machen, ggf. reicht Auktion selbst aus
- Bekanntheitsgrad, brancheninternes Auftreten („Ich bin als Züchter nach wie vor aktiv“)
- Marktplatz für den gegenseitigen Austausch und Kontakte knüpfen
- Kunden treffen auf Lieferanten

6.2 Ökologischer Aspekt

Unter der Ökologie versteht man die Beziehungen von Lebewesen, sowohl den Tieren (Fauna) als auch den Pflanzen (Flora) untereinander und ihre Wechselwirkungen mit der unbelebten Umwelt, also Temperatur (unterschiede/ Schwankungen), Wasser, Winde und andere Aspekte. Da es hinsichtlich dieses Bereichsfeldes keine Fachliteratur gibt, es sich aber durchaus um einen wichtigen Bereich handelt, können lediglich Mutmaßungen und Herleitungen angestellt werden. Gerade in diesem Bereich, welcher auf Grund der gesellschaftlichen Werte und Vorstellungen immer wichtiger wird, wäre es sinnvoll, fundierte Studien anzulegen. Hier liegen die ökologischen Aspekte, also hier die Wechselwirkungen zwischen dem Tier/ den Tieren und der Umwelt und die Aspekte der Nachhaltigkeit eng beieinander. Diese Wechselwirkungen sind z.B.

- Der erhebliche Stress dem die Tiere beim Auf- und Abladen bzw. dem Aufenthalt in ungewohnter Umgebung ausgesetzt sind (fremde Gerüche, Licht, Lärm, fremde Tiere, ...)
- Krankheits- bzw. Infektionsdruck
- Verletzungsrisiko durch plötzliche Bewegungen

Insbesondere Käufer von außerhalb erwerben nicht nur ein Tier auf einer Auktion, sondern gleich eine kleinere Herde, wodurch sich der Transport hinsichtlich des ökologischen Fußabdruckes relativiert. Obwohl die Auktionshallen, bspw. in Neumünster oder Dätgen, über Autobahnen gut

erreichbar sind, macht es hier keinen Sinn, mit der Bahn anzureisen, da die Tiere von den Käufern abtransportiert werden müssen. Unter diesem Aspekt sind weitere Faktoren zu nennen, welche den ökologischen Fußabdruck von Auktionen negativ beeinflussen:

- Entsorgung von Mist und Einstreu
- Abfall der Beschicker, Besucher und Käufer
- Strom- und Heizkosten für die gesamte Dauer der Auktion
- Anreisekosten auf allen Seiten, verursachte Abgase

6.3 Stellenwert bzw. Gesichtspunkt von Viehauktionen innerhalb der heutigen Gesellschaft

Um den Stellenwert bzw. den Gesichtspunkt von Viehauktionen innerhalb der heutigen Gesellschaft beleuchten zu können, spielt maßgeblich die Einschätzung zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer eine Rolle. In der Ausgabe „Notizen aus der Forschung“ von März 2018 wurde dies auf Rinderauktionen um Frau Anna Wernsmann et.al. 2018 im Rahmen einer Umfrage auf Rinderauktionen in Niedersachsen beleuchtet. Diese Umfrage wird im Folgenden erläutert: Kommen Tiere im Rahmen von Auktionen oder Ausstellungen unterschiedlicher Arten, Rassen und Züchter (u.U. aus der gesamten Bundesrepublik) zusammen, so erhöht sich der Keimdruck und eine Keimverschleppung kann die Folge sein. Um diese Gefahr zu senken, schreibt die ViehVerkVO vor, dass jedes Tier, welches z.B. auf einer Auktion angeboten wird, eine amtstierärztliche Untersuchung benötigt.¹⁷⁹ Hat das Tier diese Untersuchung „bestanden“, so erhält es eine amtstierärztliche Gesundheitsbescheinigung. Laut der ViehVerkVO § 6 Amtstierärztliche Untersuchung (siehe Abb. 59: *Amtstierärztliches Gesundheitszeugnis für öffentliche zur Schaustellung von Rindern; hier exemplarisch für die MeLa 2019 (Mühlengiez, Landkreis Rostock)*) heißt es wie folgt:

¹⁷⁹ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen

(1) Die Tiere sind beim Auftrieb auf Viehmärkte amtstierärztlich zu untersuchen. Die zuständige Behörde kann Ausnahmen genehmigen, soweit Belange der Tierseuchenbekämpfung nicht entgegenstehen. Soweit es aus Gründen der Tierseuchenbekämpfung erforderlich ist, kann sie weitere amtstierärztliche Untersuchungen der Tiere anordnen.

(2) Die zuständige Behörde kann beim Auftrieb von Vieh auf Viehausstellungen eine amtstierärztliche Untersuchung anordnen, soweit dies aus Gründen der Tierseuchenbekämpfung erforderlich ist. In Zeiten erhöhter Seuchengefahr kann sie ferner eine amtstierärztliche Untersuchung der Tiere beim Auftrieb auf Schlachtstätten anordnen.¹⁸⁰

¹⁸⁰ ViehverkV; Viehverkehrsverordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Mai 2020 (BGBl. I S. 1170); Bundesministerium der Justiz; Ausfertigungsdatum: 06.07.2007

Abbildung 59: Amtstierärztliches Gesundheitszeugnis für öffentliche zur Schaustellung von Rindern: hier exemplarisch für die MeLa 2019 (Mühlenggeez, Landkreis Rostock)

Anlage 1

Land: _____
 Kreis: _____

Amtstierärztliches Gesundheitszeugnis

für das Verbringen von lebenden **Rindern** zur MeLa 2019 in der Zeit vom 12. - 15.09.2018/9m Mühlenggeez, Landkreis Rostock
 Es wird bescheinigt, dass die nachfolgend näher gekennzeichneten Tiere

Anzahl	Name u. Anschrift Besitzer	VVVO--Nr.	Ohnmarken-Nr.	Rasse	Geschlecht	Alter

1. aus Beständen stammen, in denen keine anzeigepflichtigen Tierseuchen oder meldepflichtigen Rinderkrankheiten zur amtlichen Kenntnis gelangt sind bzw. aus Beständen stammen, in denen derer Ausbruch nach amtlicher Kenntnis nicht zu befürchten ist.
2. aus Beständen stammen, die amtlich anerkannt **tuberkulose- und leukoseunverdächtig** sowie **brucellosefrei** sind
3. **Datum der letzten Bestandsuntersuchung:**
BHV 1-frei sind gemäß § 1 (2) Pkt 2 Buchstabe a) der BHV1-VO in der Fassung vom 19.05.2015 und deren Änderung vom 03.05.2016 und, sofern sie älter als 9 Monate sind, innerhalb der letzten 14 Tage vor Auftrieb mit negativem Ergebnis auf BHV1-gB-AK (ungempfte Tiere) untersucht wurden.
4. **Datum der letzten Bestandsuntersuchung:**
 Es dürfen nur Tiere aus Regionen von Deutschland bzw. den Mitgliedsstaaten ausgestellt werden, in denen die ergänzenden Garantien für IBR gemäß Artikel 10 der RL 64/432/EWG gelten.
5. Durch Untersuchung wurde bestätigt, dass bei oben beschriebenen Tieren eine persistente Infektion mit dem **BVD/MD-Virus** nicht vorliegt
6. **Untersuchung auf BVD-AG/PCR mit negativem Ergebnis vom**
 Die oben genannten Tiere
 wurden innerhalb der letzten 14 Tage virologisch negativ auf das **Blauzungenvirus** untersucht (**Datum der Untersuchung:**.....) **UND**
 sind mindestens seit diesem Zeitpunkt nachweislich mit einem gegen Gnitzten wirksamen Insektenschutzmittel behandelt **ODER**
 stehen unter einem wirksamen Impfschutz gegen das Blauzungenvirus vom Subtyp 8.
7. Rinder, die sich im fortgeschrittenen Trächtigkeitsstadium (90 % und mehr) befinden, und Rinder, die vor weniger als 7 Tagen gekalbt haben, dürfen nicht an der Messe teilnehmen und nicht auf das Messegelände transportiert werden.

Ort und Datum _____
 Siegel und Unterschrift des Amtstierarztes _____
Diese Bescheinigung darf frühestens 10 Tage vor dem Verbringen auf die Ausstellung ausgestellt sein!

Bitte unbedingt die Rinderpässe mitführen!

Quelle: Ialff: 2019

Dennoch kam es 2014 trotz der Vorkehrungen dazu, dass Färsen, welche mit BHV1 infiziert waren, auf einer Auktion verkauft wurden, was wiederum zu der Infektion weiterer Tiere in dem neuen Bestand führte. BHV1 ist eine anzeigepflichtige Tierseuche.¹⁸¹ In „Notizen aus der Forschung, Nr. 8/ März 2018 von Anna Wernsmann et.al.“ heißt es, dass der „Schlüssel zu einer wirksamen Tierseuchenprävention (...) das Wissen über [die] Motivation und tatsächliche Umsetzung von wirksamen Hygienemaßnahmen durch beteiligte Akteure“¹⁸² sei. Um genau diesen Aspekt herauszufinden, wurden in besagter Untersuchung 72 kaufinteressierte Besucher auf niedersächsischen Rinderauktionen hinsichtlich eines Keimeintrages durch zugekaufte Tiere befragt. Die für die Untersuchung zentralen Fragen waren hierbei:

1. Wie schätzen Sie die Aussagekraft der tierärztlichen Untersuchung am Auktionstag ein?
2. An welchen folgenden Nennungen machen Sie ihre tiergesundheitliche Einschätzung am Auktionstag fest?
3. Sie wollen Ihren Bestand aufstocken. Würden Sie 20 Tiere auf der Auktion erwerben oder 20 Tiere aus einem Bestand zukaufen?

Die Käufer schätzten die Untersuchung der Tiere als „gut“ ein, wobei die Skala Abstufungen von 1 (sehr gering) bis 10 (ausgezeichnet) umfasste. Hierbei waren hinsichtlich dieser Einschätzung z.B. zwischen den Geschlechtern (18% der befragten Kaufinteressierten waren zum Befragungszeitpunkt weiblich), den Altersklassen oder auch der beruflichen Position keine Unterschiede feststellbar. Weiterhin wurde, wie auch in Abb. 60: *Häufigkeit der Nennung in Prozent (%) zur Einschätzung der Tiergesundheit am Auktionstag (N = 72, Mehrfachantworten möglich)* ersichtlich ist, die Tiere von den Kaufinteressierten (N = 72) selbst begutachtet wurden- zusätzlich zu der Untersuchung durch einen Tierarzt vom Veterinäramt. In 69% der Fälle erfolgte die persönliche Begutachtung im Stall, in 64% musste das Tier zudem optisch einen gesunden Eindruck hinterlassen.¹⁸³

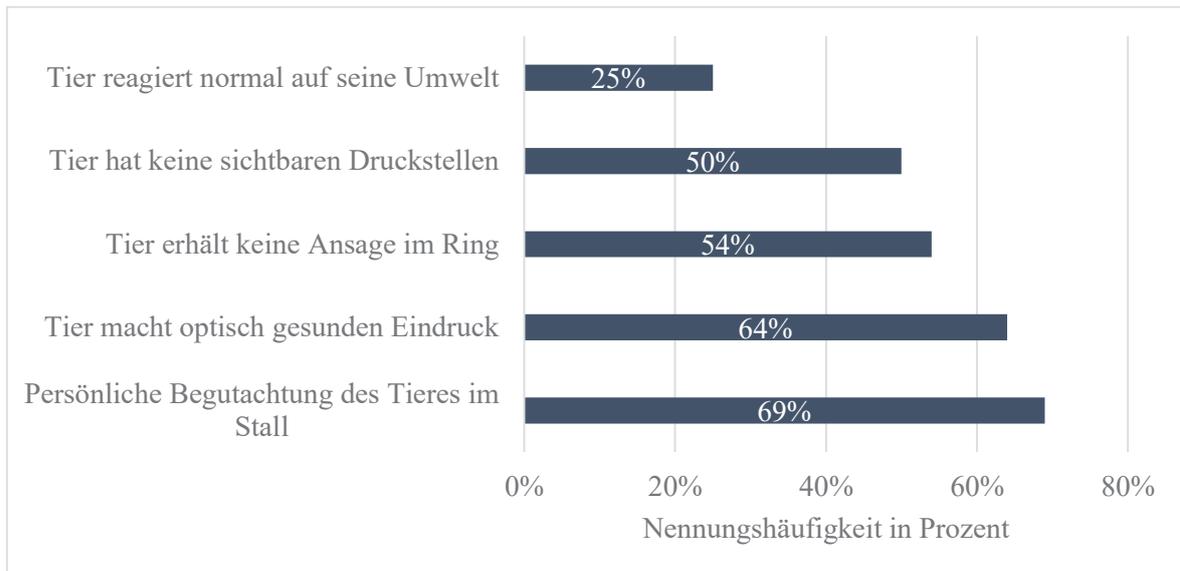
¹⁸¹ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen

¹⁸² Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen

¹⁸³ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen

6. Viehauktionen aus Sicht der Nachhaltigkeit, der Ökologie, der Gesellschaft und des Zuchterfolges

Abbildung 60: Häufigkeit der Nennung in Prozent (%) zur Einschätzung der Tiergesundheit am Auktionstag (N = 72, Mehrfachantworten möglich)



Quelle: Eigene Darstellung nach Notizen aus der Forschung Wernsmann et. al. 2028

Hinsichtlich der Frage bezogen auf die Bestandsaufstockung bevorzugten 46 Käufer, das entspricht 64% (N = 72), den Zukauf der Tiere über eine Auktion, um eine homogene Qualität in der Herde erreichen zu können (siehe Tab. 17: *Präferenzen der Käufer im Zuge einer Bestandsaufstockung in Abhängigkeit vom Alter. Absolute und relative Nennungshäufigkeit, Mehrfachantworten, N=72*. 15 Käufer (21%, N = 72)) kaufen entsprechend der Auswertung der Befragung alle Tiere aus einem Bestand, um den Keimdruck zu verringern. Von den 20- 39- jährigen Kaufinteressierten gaben 15 Käufer (21%, N = 72) in der Befragung an, dass sie den Kauf ab Hof bevorzugen würde, da Kosten eingespart werden können. Dieser Aspekt wurde vornehmlich von 20- 39- jährigen (80%) genannt.¹⁸⁴

¹⁸⁴ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen

6. Viehauktionen aus Sicht der Nachhaltigkeit, der Ökologie, der Gesellschaft und des Zuchterfolges

Tabelle 17: Präferenzen der Käufer im Zuge einer Bestandsaufstockung in Abhängigkeit vom Alter. Absolute und relative Nennungshäufigkeit, Mehrfachantworten (N=72; Wortlaut der Frage: Sie wollen Ihren Bestand aufstocken. Würden Sie 20 Tiere auf der Auktion erwerben oder 20 Tiere aus einem Bestand zukaufen?)

Alter in Jahren	Unter 20	20-29	30-39	40-49	50-59	Über 60	Σ
Ich kaufe alle Tiere auf einer Auktion, um eine homogene Qualität zu erreichen.	5 (11%)	12 (26%)	2 (4%)	7 (15%)	11 (24%)	9 (20%)	46 100%
Ich kaufe die Tiere ab Hof, da es kostengünstiger sein kann	0	6 (40%)	6 (40%)	2 (13%)	0	1 (7%)	15 100%
Ich kaufe alle Tiere aus einem Bestand, um den Keimdruck möglichst gering zu halten	2 (13%)	2 (13%)	3 (20%)	1 (7%)	6 (40%)	1 (7%)	15 100%
Ich kaufe alle Tiere auf der Auktion, da ich morgens kaufe und die Tiere bereits an dem Abend melke	0	4 (27%)	2 (13%)	5 (33%)	0	4 (27%)	15 100%

Quelle: Eigene Darstellung nach Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018

Obwohl die tierärztliche Untersuchung am Auktionstag von den kaufinteressierten Besuchern als „gut“ eingeschätzt wurde, müssen die Tiere dennoch beim Käufer einen optisch gesunden Eindruck hinterlassen. Die Verschleppung des BHV1 Virus durch zwei Auktionstiere zeigt, dass sowohl die tierärztliche Untersuchung am Auktionstag, als auch die Einschätzung der Kaufinteressierten nur eine Momentaufnahme darstellt. Grundsätzlich stellt jeder Zukauf von Tieren eine Gefahr durch Keimverschleppung dar, wodurch empfohlen wird, den Rinderbestand möglichst „geschlossen“ zu halten, also keine Tiere zuzukaufen. Anna Wernsmann et.al (2018) wiesen deshalb darauf hin, dass Tiergesundheitspässen, welche nicht nur eine Momentaufnahme am Auktionstag darstellen, eine Perspektive sein könnten, um das potenzielle Risiko der Keimverschleppung zu minimieren. Ihrer Ansicht nach besteht hier Untersuchungsbedarf.¹⁸⁵ Den Kritikpunkten seitens des Tierschutzes bzw. der unterschiedlichen Tierschutzorganisationen im Hinblick auf Tierversteigerungen wird in dem Gliederungspunkt „Tier- Tortur oder Tradition“ Rechnung getragen.

¹⁸⁵ Vgl.: Wernsmann, Anna et.al. Nr.8/März 2018 Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen

6.3.1 Historischer Kontext der Entwicklung des Tierschutzes

Die rechtliche Absicherung des Tierschutzes, also der Schutz von Tieren, ist bis in die Antike rückverfolgbar. Das älteste, überlieferte Gesetzeswerk „Codex Hammurabi“ stammt aus der Herrschaft des babylonischen Königs Hammurabi, welcher von 1792 bis 1750 v. Chr. lebte. Hier wurde die unnötige Überlastung bei Arbeitstieren untersagt. Die späteren römisch-rechtlichen ädilischen Edikte werteten im Folgenden das einzelne Tier vom rechtlichen Nullum hin zu einer Sache auf, einen Status, den das Tier bis heute hat. Mit dieser Zuerkennung gingen jedoch für die Eigentümer keine Schutzpflichten einher. Aus heutiger Sicht ist diese Klassifizierung überholt, stellte jedoch zum damaligen Zeitpunkt einen Gewinn für das Lebewesen dar, da es zu einem Sachwert wurde, den es in Ansehung der ebenfalls vom römischen Reich eingeführten Gewährleistungshaftung zu bewahren galt. Durch das römische Recht erhielt das Tier, juristisch betrachtet, denselben Status, wie Objekte. Es war also ein Objekt, welches dem Eigentümer zur freien Nutzung zur Verfügung stand. Diesen Status behielt es bis ins 19. Jahrhundert. Ausgehend von Großbritannien wurde 1822 der „Act to prevent the cruel and improper treatment of cattle“ verabschiedet und somit ein strafrechtlich abgesicherter Tierschutz begründet, welcher den Grundstein der neuzeitlichen Tierschutzgesetzgebung bildete, da hiermit erstmals auf einen den Tieren inhärenten Wert und somit auf den ethischen Tierschutzgedanken Bezug genommen wurde. Mit der Zuerkennung des ihnen innewohnenden, schutzwürdigen Eigenwertes wurden Tiere nicht mehr nur als Gut wahrgenommen und waren somit ausschließlich Gegenstand individueller Ansprüche des Zivilrechtes, sondern wechselten in das öffentliche Recht, insbesondere aber in das Verwaltungs- und Strafrecht. Allen Mitgliederstaaten der EU sind Vorschriften, welche den Schutz von Tieren bezwecken, bekannt und in einigen (Mitglieds)Staaten ist dieser als Staatsziel anerkannt und beeinflusst so zwangsläufig auch die Auslegung des einfachen Rechts. Im August 2002 wurde das deutsche Grundgesetz um die Staatszielbestimmung „Tierschutz“ ergänzt, Mitte 2013 folgte der österreichische Nationalrat. In der schweizerischen Bundesverfassung wird supplementär die „Würde der Kreatur“ rechtlich geschützt. Mit der Verleihung dieser „tierischen Dignität“ wird in der Schweiz hiermit ein weitgehendes Verbot von Erniedrigungen sowie beliebiger und unbegrenzter Instrumentalisierungen konstituiert. Die EU verfügt, bedingt durch den Vertrag von Lissabon, über ein Papier, mit einem eindringlichen Wortlaut, in welchem es heißt, dass die Union und die Mitgliedsstaaten den Erfordernissen des Wohlergehens der Tiere als fühlende Wesen bei der Festlegung wie auch der Durchführung der Politik der Union in den Bereichen Landwirtschaft, Fischerei, Verkehr, Binnenmarkt, Forschung, technologische Entwicklung und Raumfahrt in vollem Umfang Rechnung tragen. Dieser Norm kommt eine zentrale Bedeutung zu.¹⁸⁶

¹⁸⁶ Vgl.: Guretzki, Torben; S. 16 ff.

6.3.2 Tier- Tortur oder Tradition

Dieses Kapitel ist eines der am schwierigsten zu bearbeitenden Themen innerhalb der vorliegenden Thesis. Zum Einen liegt es an der bereits erwähnten Tatsache, dass ohnehin nur wenig Literatur zu der Thematik existiert, zum Anderen, dass es noch weniger objektive Meinungen und kaum wissenschaftlich fundierte Messungen oder Erhebungen, welche den tatsächlichen Stress messen können, dem Tiere auf Auktionen, Schaustellungen oder ähnlichen Veranstaltungen ausgesetzt sind, gibt. Anzeichen für das Wohlbefinden eines Tieres sind zum Einen eine intakte Gesundheit und ein der Tierart entsprechendes Verhalten, welches oft als sog. natürliches Verhalten beschrieben wird. Durch Schmerzen und andere Leiden erfährt der Organismus in Folge eine negative Zustandsveränderung bspw. bei falscher Haltung, (langen) Transportwegen oder in Zusammenhang mit der Schlachtung. Die ersten beiden Aspekte können sowohl Haus-, als auch Nutztiere betreffen.¹⁸⁷ Um hier wenigstens einen kleinen Einblick zu verschaffen, wird sich überwiegend auf Beobachtungen und eigene Erfahrungen bzw. Berichte von Seiten der Züchter gestützt. Dieses Kapitel tangiert den Bereich des Tierschutzgesetzes. In Paragraph 1 des TierSchG heißt es als Grundlage, dass niemand einem Tier ohne vernünftigen Grund Schmerzen, Leiden oder Schäden zufügen darf. Damit ist der Zweck dieses Gesetzes gesagt, denn der Sinn dieses Gesetzes ist es, aus der Verantwortung des Menschen für das Tier als Mitgeschöpf dessen Leben und Wohlbefinden zu schützen.¹⁸⁸ Unter Schmerzen versteht man unangenehme sensorische, gefühlsmäßige Erfahrungen, welche beim Tier, unabhängig ob Haus- oder Nutztier, nicht pauschalisiert werden können. Diese negativen Erfahrungen können häufig mit einer akuten oder potenziellen Gewebeschädigung einhergehen. Leiden dagegen sind vorübergehende Beeinträchtigungen, welche über ein einmaliges bzw. temporäres Unbehagen hinausgehen. Umfassen die erwähnten Schmerzen oder Leiden einen längerfristigen Zustand oder bleiben gar körperliche bzw. seelische Beeinträchtigungen bestehen, so wird von einem Schaden gesprochen.¹⁸⁹ Der Bereich der Viehauktionen tangiert den zweiten Abschnitt des Gesetzes, nämlich den Bereich der Tierhaltung, in dem es in Paragraph 2 des erwähnten Gesetzes heißt:

¹⁸⁷ Vgl.: Guretzki, Torben; S. 11

¹⁸⁸ Vgl.: TierSchG; Ausfertigungsdatum: 24.07.1972 Bundesministerium der Justiz

¹⁸⁹ Vgl.: Guretzki, Torben; S. 11

Wer ein Tier hält, betreut oder zu betreuen hat,

1. muss das Tier seiner Art und seinen Bedürfnissen entsprechend angemessen ernähren, pflegen und verhaltensgerecht unterbringen,
2. darf die Möglichkeit des Tieres zu artgemäßer Bewegung nicht so einschränken, dass ihm Schmerzen oder vermeidbare Leiden oder Schäden zugefügt werden,
3. muss über die für eine angemessene Ernährung, Pflege und verhaltensgerechte Unterbringung des Tieres erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen.¹⁹⁰

Insbesondere im Bereich von Viehauktionen, welche stets mit einer zur Schau Stellung von Tieren einhergeht, ist Paragraph 3 TierSchG anzuwenden und zu berücksichtigen (hierbei sind alle Abschnitte, welche nicht mit Auslassungskennzeichen ((...)) versehen sind, relevant. Im Folgenden ist der Gesetzestext dargelegt und mit Anmerkungen versehen, welche kursiv (*kursiv*) geschrieben sind, wobei nur jene für Viehauktionen relevante Gesetzespassagen abgedruckt sind).

Es ist verboten,

1. einem Tier außer in Notfällen Leistungen abzuverlangen, denen es wegen seines Zustandes offensichtlich nicht gewachsen ist oder die offensichtlich seine Kräfte übersteigen,
 - *Bei Krankheiten ist dieser Abschnitt relevant, da erkrankte Tiere weniger Leistung erbringen. Ebenso verhält es sich in Stresssituationen, wie sie auch im Rahmen von Viehauktionen auftreten können. Hier ist es durchaus üblich, dass die Milchmenge fällt, die Zellzahlen steigen können und auch das Risiko einer Kuh, an Mastitis zu erkranken, erhöht ist. Augenscheinlich kranke Tiere, welche z.B. unter stressbedingtem Durchfall leiden, werden von einer Viehauktion ausgeschlossen.*
2. einem Tier, an dem Eingriffe und Behandlungen vorgenommen worden sind, die einen leistungsmindernden körperlichen Zustand verdecken, Leistungen abzuverlangen, denen es wegen seines körperlichen Zustandes nicht gewachsen ist,
 - *Dieser Abschnitt ist bei Viehauktionen nicht relevant, da es Beschickern gesetzlich untersagt ist, hoch tragende oder frisch abgekalbte Tiere zu versteigern.*
3. an einem Tier im Training oder bei sportlichen Wettkämpfen oder ähnlichen Veranstaltungen Maßnahmen, die mit erheblichen Schmerzen, Leiden oder Schäden verbunden sind und die die Leistungsfähigkeit von Tieren beeinflussen können, sowie an einem Tier bei sportlichen Wettkämpfen oder ähnlichen Veranstaltungen Dopingmittel anzuwenden,
 - *Dieser Abschnitt ist nur bedingt relevant, da Kühe z.B. für bessere Leistungen, anders als Pferde, nicht gedopt werden. Bei Bullen verhält es sich mitunter anders: hier ist die Führigkeit der Tiere zu nennen, welche häufig auf Grund des gesetzlich verpflichtenden vorhandenen Einsatzes des Nasenringes bzw. des*

¹⁹⁰ Vgl.: TierSchG; Ausfertigungsdatum: 24.07.1972 Bundesministerium der Justiz

Schwanzumbiegens kontrovers diskutiert wird. Dieses Verhalten konnte weder auf der Veranstaltung des RSH „Neumünster am Abend“ in SH im November 2022, noch auf der Viehauktion im schleswig-holsteinischen Dätgen ebenfalls im November 2022 beobachtet werden.

4. Irrelevant für Viehauktionen
5. Irrelevant für Viehauktionen
6. Irrelevant für Viehauktionen
7. ein Tier auszubilden oder zu trainieren, sofern damit erhebliche Schmerzen, Leiden oder Schäden für das Tier verbunden sind,
 - *Von Seiten der (extremen) Tierschützer wird dieser Abschnitt häufig diskutiert. Das Rind lebt heutzutage im Stall und es ist eher unüblich geworden, die Tiere fähig zu machen. Ganz anders verhielt es sich zur Zeit, als es noch üblich und notwendig war, mit Rindergespanssen Felder zu bestellen und diese als Lastentier zu verwenden. Eine weitere Fragestellung, die durchaus weiter wissenschaftlich bearbeitet werden könnte, ist die nach der Verhältnismäßigkeit bzw. Erheblichkeit der Schmerzen, etwa wenn es darum geht, einem Bullen zur besseren Handhabbarkeit und auf Grund des Arbeitsschutzes einen Nasenring einzuziehen.*
8. ein Tier zu einer Filmaufnahme, Schaustellung, Werbung oder ähnlichen Veranstaltung heranzuziehen, sofern damit Schmerzen, Leiden oder Schäden für das Tier verbunden sind,
 - *Diesen Abschnitt tangiert im Bereich der Filmaufnahmen insbesondere die Ausbildung von Pferden zu Showpferden. Bei Schaustellungen sind Viehauktionen betroffen, wobei die Frage nach der Verhältnismäßigkeit noch weiter untersucht werden müsste: Wie schmerzhaft und stressig ist es für die Kuh, mit einem mit Milch gefüllten prallen Euter im Ring vorgeführt zu werden? Wäre es theoretisch auch möglich, ein Milchrind mit leerem Euter vorzuführen, ohne dass dies zu einem Punktabzug in der Bewertung führt, da der Tierschutzaspekt hier vorangestellt wird? Wie schwerwiegend und im negativen Sinn nachhaltig wirken sich Stressfaktoren, denen die Tiere ausgesetzt sind, auf das Tier aus, etwa auf die Fruchtbarkeit, die Milchleistung, die Gefahr des Tieres an einer stressbedingten Mastitis zu erkranken? Im Rahmen des Besuchs der Viehauktion im RSH Gebiet in Dätgen fiel auf, dass es eine ruhige, nicht lautstarke Versteigerung war, da die Gebote per Stimmnummer abgegeben bzw. gesteigert wurden. Um den Stresslevel der Tiere im Ansatz ermitteln zu können, müssten weitere (tierärztlich begleitete) Untersuchungen erfolgen, z.B. durch die Messung des Adrenalinlevels im Blut bei den Tieren und in den jeweiligen potenziell stressverursachenden Situationen, der Analyse des Schweißbildes bzw. der chemischen Zusammensetzung des Schweißes. Auch die Wiederkaurate, die*

Wasser- und Futteraufnahme sowie die Beobachtung und Analyse des Kotabsatzes könnten Aufschluss darüber geben, wie stressig eine Viehauktion für die Tiere ist. Jedoch darf bei allen Analysen nicht vernachlässigt werden, dass Stress ein subjektiver Faktor ist, der nicht objektiv betrachtet werden kann.

9. Irrelevant für Viehauktionen
10. Irrelevant für Viehauktionen
11. Irrelevant für Viehauktionen
12. Irrelevant für Viehauktionen
13. ein Gerät zu verwenden, das durch direkte Stromeinwirkung das artgemäße Verhalten eines Tieres, insbesondere seine Bewegung, erheblich einschränkt oder es zur Bewegung zwingt und dem Tier dadurch nicht unerhebliche Schmerzen, Leiden oder Schäden zufügt, soweit dies nicht nach bundes- oder landesrechtlichen Vorschriften zulässig ist
 - *Vorhandensein des Nasenringes. Dieser Abschnitt ist für Viehauktionen irrelevant, Tierschützer zählen jedoch den Nasenring beim Bullen mit in diese Rubrik*
14. Irrelevant für Viehauktionen
15. Irrelevant für Viehauktionen

Viehauktionen sind vom Ablauf vielerorts ähnlich und sollten kritisch, jedoch mit Maß und Sachkenntnis beurteilt werden. Andernfalls stünden künftig auch Geflügelausstellungen, Hunde-, Fohlen-schauen, wie sie z.B. auf der Mela oder NorLa durchgeführt werden, mit großer Publikumskulisse und teils hohem Lärmpegel in der Kritik. Dies könnte zur Folge haben, dass sich der Großteil der Bevölkerung noch mehr von der Landwirtschaft entfernt.

Viehauktionen sind immer mit einem Transport der Tiere verbunden. Tiere und deren Erzeugnisse werden zunehmend national und international gehandelt und transportiert.¹⁹¹ Unter Tiertransport versteht man den Transport von Tieren, also das Hin- und Herbewegen von Tieren. Hierfür gibt es seit 2005 in allen Mitgliedsstaaten der EU einheitliche Rechtsvorschriften, welche jedoch auf Grund von Diversität und Umfang nicht konkretisiert und weiter ausgeführt werden. Die Regelungen dienen u.a. dazu, die Verbreitung von Tierseuchen zu verhindern, jedoch lassen sich diese nicht ausschließen. Zum Schutz der Tiere gibt es deshalb Deutschland und EU weit strenge Vorschriften, die überwacht werden, z.B. im Hinblick auf die maximal zulässigen Temperaturen im Transporter. Weiterhin müssen auch jene Transporte, die außerhalb der EU in sog. Drittländer gehen, ebenfalls die EU- weit geltenden Anforderungen erfüllen. Die dafür notwendigen Genehmigungen erteilt jeweils die dafür zuständige Behörde vor Ort.¹⁹² Bei jedem Tiertransport sollte, um die transportbedingten Belastungen für Mensch und Tier so gering wie möglich zu halten, das Ziel sein, Transporte über weite

¹⁹¹ Vgl.: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft; 2020

¹⁹² Vgl.: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft; 2020

Strecken zu vermeiden. Es ist jedoch anzumerken, dass es einen Unterschied zwischen dem gewerblichen und privaten Tiertransport gibt. Demzufolge unterliegt ein Tierhalter, welcher keinerlei Gewinnabsichten hegt, sondern seine Tiere lediglich aus Freizeitgründen bewegt, so lange nicht der Tiertransport-VO, als dass z.B. Preisgelder nicht einen wesentlichen Teil des Einkommens darstellen. Dennoch ist der Tiertransport einer der Bereiche innerhalb des Umgangs mit landwirtschaftlichen Nutztieren, der seit mittlerweile Jahrzehnten im medialen Fokus steht und kontrovers diskutiert wird.¹⁹³

Um hier die andere Seite der Medaille aufzuzeigen, nämlich jene der „Tierschützer“ bzw. „Tierschutzverbände“, wird beispielhaft die Haltung von PETA Deutschland e.V.¹⁹⁴ aufgeführt. Nach eigenen Angaben ist sie Deutschlands größte Tierrechtsorganisation, deren Ziel es ist, jedem Tier zu einem besseren Leben zu verhelfen. Hier werden Kälber als Tierkinder bezeichnet. Lediglich in dem Aspekt, dass bei Viehauktionen Tiere unterschiedlicher Züchter zusammenkommen und verkauft werden und bei einer Auktion die Tiere einzeln nach draußen getrieben und hinsichtlich Rasse, Alter und Gewicht und ggf. Leistung und Abstammung beschrieben werden, stimmen die Fakten überein. PETA schildert, dass insbesondere die „Tierkinder“, um sie zur Bewegung zu bringen, auf den Rücken geschlagen, am Kopf und der empfindlichen Schwanzwurzel in die gewünschte Richtung gezerrt werden.¹⁹⁵ Auch die Aussage, dass Züchter bzw. Landwirte, welche z.B. ihren Bestand aufstocken möchten, neue Tiere auf Auktionen erwerben können, erwähnt PETA, formuliert es jedoch so, dass dies Tiere bei solchen Absatzveranstaltungen zur Ware degradiert und zu möglichst hohen Auktionspreisen verkauft werden (sollen). Dieser grobe Umgang mit fühlenden Lebewesen sei im 21. Jahrhundert nicht zu rechtfertigen. Die Organisation fordert deshalb, Auktionen nicht als Möglichkeit des Tierabsatzes, der Genpoolerweiterung o.ä. zu betrachten, sondern als Tierquälerei anzusehen. Regelmäßig erstattete die Organisation Anzeige, bspw. gegen die RUW. Der Organisation zugestelltes Video- und Bildmaterial stammt aus den Viehauktionsstandorten Neumünster, Ansbach, Verden und Osnabrück und erstreckt sich entsprechend jüngster Recherchen auf die Zeit von 2018 bis 2020. Sie verurteilt die tierhaltende Agrarindustrie und macht eigenen Angaben zu Folge im Hinblick auf Tierauktionen keinen Unterschied zwischen den konventionell wirtschaftenden Betrieben und solchen, welche nach ökologischen Richtlinien wirtschaften.¹⁹⁶ Dass es Tieren, welche nach Bio-Richtlinien gehalten werden, nicht wesentlich besser geht, wurde am 18. Januar 2023 im Tagesspiegel erläutert. Rund 35% der in Deutschland nach Bio-Richtlinien gehaltenen Schweine ist krank, Euterentzündungen treten bei der Hälfte aller Bio-Milchkühe auf, Bio-Hühner erleiden genauso häufig Knochenbrüche wie die konventionell gehaltenen Legehennen. Die Haltungform ist für die

¹⁹³ Vgl.: Rabitsch, Alexander; 2014

¹⁹⁴ Im Folgenden wird die Organisation lediglich als PETA geführt

¹⁹⁵ Vgl.: PETA Deutschland e.V.; 27.11.2018

¹⁹⁶ Vgl.: PETA Deutschland e.V.; 27.11.2020

Frage der Erkrankungen nicht relevant. Lediglich für gesunde Tiere spielen die Haltungsbedingungen eine Rolle. Für erkrankte Tiere gibt es kein „Tierwohl“. Grundsätzlich lässt sich einmal mehr betonen, dass die Größe der Ställe nichts über den Gesundheitszustand der Tiere aussagt. Tiere aus Biohaltung sind mitnichten gesünder oder haben „besser gelebt“.¹⁹⁷ Allerdings befürworten Tierschutzorganisationen (Absatz)veranstaltungen, bei welchen Unikate, Selbstgebasteltes oder auch Stofftiere im Rahmen von Auktionen versteigert werden und deren Erlöse wiederum Tierschutzvereinen zu Gute kommt.

6.3.1.1 Relevanz des Gesetzes

Grundsätzlich sind alle Gesetze und Verordnungen, die direkt oder indirekt mit dem Viehhandel zu tun haben, denn als solche sind Viehauktionen zu betrachten, notwendig und in ihrer Richtigkeit nicht zu bestreiten. Dennoch ist die Übersichtlichkeit teilweise schwierig und kontrovers zu diskutieren, was den Rahmen der Thesis sprengen würde. So hängt es z.B. davon ab, mit welchem Fahrzeug und demzufolge auch Transportertyp die Tiere zur Auktion gefahren werden, ob es sich um Elite- Auktionen handelt, auf Grund dessen die zurückzulegenden Entfernungen größer sein könnten, um welche Tierart es sich handelt, Im Hinblick auf das o.g. näher beleuchtete TierSchG ist anzumerken, dass es durchaus Tierauktionen, gleich, ob es sich hierbei um eine Elite- Auktion oder eine handelsübliche Auktion wie etwa der am 10.11.2022 in Dätgen, SH, handelt, betrifft. Im Hinblick auf das Verbot, Tieren Schmerzen, Leiden oder Schäden zuzumuten, ist insbesondere der Akt der Tiervorführung selbst zu nennen. Jedoch erfolgt hierbei bereits ein Umdenken, dahingehend, dass die weiblichen Tiere anbindelos vorgeführt werden. Bei Bullen ist auf Grund des Arbeitsschutzes diese Option wahrscheinlich nicht möglich, bei Kälbern, Jungrindern oder Ochsen wäre es eher denkbar, jedoch müssten gerade auf Grund der geringen Widerristhöhe und Wendigkeit bei Kälbern besondere Vorkehrungen hinsichtlich der Absperrungen getroffen werden. Bei online Auktionen besteht dagegen eine tierfreundlichere Möglichkeit: Hier entfallen für das Tier der Transport und damit ein Stressfaktor ebenso wie die Gefahr der Keimverschleppung. Auch die Vorführungen der Tiere können an den Stand der Führigkeit des Tieres bzw. an die Bedingungen auf dem LWB selbst angepasst werden.

Die RSH eG hat, um dieser Debatte einen Schritt vor weg zu sein, einen Tierschutzbeauftragten und somit Sachkundigen angestellt, welcher die Tierschutzgerechtigkeit im Hinblick aller notwendigen Gesetze auf jeder von der RSH eG durchgeführten Auktionen prüft, analysiert und Stellung bei ggf. gegen die RSH eG gerichteten Anfeindungen seitens der Tierschützer reagiert.

¹⁹⁷ Vgl.: Jahberg, Heike; 18.01.2023 S. 21

6.4 Züchterische Erfolge durch Viehauktionen

Um dieses Kapitel behandeln zu können, ist es erst einmal notwendig, eine Abgrenzung der Rinderauktionen durchzuführen: Zum Einen gibt es sog. Elite Auktionen wie etwa die SunriseSale oder aber Auktionen im herkömmlichen Preissegment von etwa 3000 € z.B. für einen Deutsche Holstein (SBT) Bullen. Die SunriseSale findet jährlich im März in Karow, dem Schauzentrum der RinderAllianz GmbH in MV, statt. Die Auktion veranstaltet die RinderAllianz gemeinsam mit dem Holstein Forum und der Rinderzucht Schleswig-Holstein (RSH). 2020 fand die Auktion, bedingt durch die Beschränkungen der Corona- Pandemie, erstmalig online über die Plattform von LIVE SALES statt. Bei der SunriseSale handelt es sich um eine Auktion, bei welcher nur Tiere mit der besten Genetik unter den Hammer kommen, also auf welcher hochwertige Zuchtrinder aus gleichermaßen erfolgreichen deutschen wie auch internationalen Kuhfamilien den Besitzer wechseln. Die jeweilige Zahl hinter dem Namen betitelt die Nummerierung der Auktion, also zum wievielten Mal sie bereits stattgefunden hat. Es werden Jungrinder, die in Abstammung, Vorfahrenleistung und genomischen Zuchtwerten allen Ansprüchen moderner Zuchtprogramme gerecht werden sowie einige besonders exteriurstarke Tiere angeboten, ebenso wie Kühe mit unterschiedlicher Anzahl an Kalbungen. Die Auktion lässt Züchterherzen höher schlagen und erzielt Jahr für Jahr Höchstpreise. Durch den Kauf dieser erstklassigen Tiere erhoffen sich die Züchter mit der Spitzengenetik weiterzuchten zu können. Nicht selten dienen die ersteigerten Tiere als Donatoren oder sollen die zukünftige Generation der Zuchtbullen sein, womit der Grundstein für die zukünftigen Generationen gelegt wird. Bieter aus Deutschland und den umliegenden Ländern Dänemark, Frankreich, Spanien, Italien, Niederlande, Schweiz, Nord Irland, Österreich und Belgien loggten sich zur 27. SunriseSale am 25.03.2022 ein. Insgesamt loggten sich über 2.300 User in an diesem Abend in den online- Salesroom bei LIVE SALES.com ein.¹⁹⁸ Entsprechend der Meinung der RSH eG betrug der Durchschnittspreis der 27. European Classics SunriseSale der Auktion 9.295 €, was wiederum eine weitere Preissteigerung im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Unklar bleibt jedoch, ob sich der Durchschnittspreis aus den Tieren aller Beschicker bezieht oder lediglich auf den Durchschnittspreis der Beschicker aus dem Zuchtgebiet der RSH eG. Mit diesem Durchschnittspreis zählt die SunriseSale 2022 als die momentan preisstärkste Auktion in ganz Europa. Auktionator der SunriseSale 2022 war Andreas Aebi aus der Schweiz und sorgte, zusammen mit dem Altmärker-Zuchtexterten Alexander Braune, der an diesem Abend als Pedigree- Leser dem internationalen Publikum das hochkarätige Angebot fachkundig vorstellte, für einen zügigen Verkauf. Insbesondere wurde seitens der Käufer auf die genetisch bedingte Hornlosigkeit geachtet, aber auch Träger des Beta- Caseintyps A2A2 waren gefragt.¹⁹⁹ Zehn Jahre zuvor, am 21.11.2011 betrug, ebenfalls im Rahmen einer Elite- Auktion unter der Schirmherrschaft

¹⁹⁸ Vgl.: Wissen der Autorin und Rinderzucht Schleswig- Holstein eG 2022

¹⁹⁹ Vgl.: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG 2022 (ebendar)

des Deutschen Holstein Verbandes (DHV) in Hamm, der Durchschnittspreis 3.502 € und lag damit um gut 270 € über dem Vorjahresergebnis. Auch die Verkaufsquote stieg im Vergleich zu 2010 von 67% auf 81%. Insgesamt konnte Auktionator Dieter Brockhoff bei 64 von 78 aufgetriebenen Katalognummern zuschlagen.²⁰⁰

Grundsätzlich werden Tiere aus unterschiedlichen Aspekten auf Auktionen verkauft bzw. erworben, wobei es hier jedoch nur um den Kauf der Tiere gehen soll. Die Käufer solcher Tiere erwirken entweder durch den Zukauf von Einzeltieren oder ganzen Herden eine Aufstockung ihres Bestandes oder ihr Ziel ist es, mit dem Kauf von zuchtreifen Tieren, die Remontierung zu gewährleisten. Ein anderer Aspekt ist der bereits oben Genannte, dass Tiere mit bester Genetik eingekauft werden, um züchterisch den eigenen Bestand aufzuwerten. Grundsätzlich ist anzumerken, dass Auktionen für alle Beteiligten einen hohen Aufwand bedeuten. Sie bringen aber für den entsprechenden Betrieb oder das Unternehmen einen individuellen züchterischen Mehrwert, der aber nicht mess- und analysierbar ist. Dies wird auch dadurch deutlich, da auf Auktionen, gleich welcher Tierart, die Preisentwicklung nicht vorhersehbar ist, wie es ein bekannter Auktionator (2022) sagte.

6.5 Kosten- Nutzen- Faktor bei Viehauktionen

Der Kosten- Nutzen- Faktor ist, je nachdem, ob es sich um den Verkäufer oder den Käufer handelt, unterschiedlich zu bewerten. Pauschal kann man aber sagen, dass die Vorteile des Einen die Nachteile des Anderen sind.

6.5.1 Nutzen für den Verkäufer

Hier müsste man eigentlich nicht von Verkäufern, sondern von Züchtern, die ihre Tiere zum Verkauf anbieten, sprechen, da sie Tiere mit genetisch hohen Werten anbieten, die Bullen u.U. gekört sind oder aber ein Tier aus einer berühmten Bullenfamilie stammt. Für die Verkäufer ist die Schauvorbereitung der Tiere zeitaufwändig. Die Tiere mussten, vor Anwendung des anbindelosen Vorführsystems, fähig gemacht, vor Auktionsbeginn gewaschen und geschoren werden sowie vom Melkrythmus her so angepasst werden, dass die Tiere zu Auktionsbeginn ein mit Milch gefülltes Euter hatten. Ein Auktionator im Auftrag der RSH eG stellt klar, dass dieser Kosten- Nutzen- Faktor für die Landwirte teilweise in Schieflage geraten ist. Er sieht die online Auktionen als Chance, wenngleich die Landwirte, welche Tiere bspw. aus remontierungsbedingten Aspekten zukaufen, dies nicht befürworten, da sie die Tiere „sehen und anfassen“ wollen.

²⁰⁰ Vgl.: Landwirtschaftsverlag GmbH; 23.22.2011

Ein weiterer Vorteil von Viehauktionen ist der vollständige Verkauf ganzer Herden durch einen züchterisch tätigen Landwirt bspw. auf Grund der Betriebsaufgabe. Folgende Aspekte sind erwähnenswert:

- Bekanntheitsgrad des Züchters nimmt mit jeder Auktionsbeschickung zu und steigert sich mit dem auf der Auktion erzielten Gebot für das Tier
- Aufrechterhaltung einer Tradition
- Austausch mit Gleichgesinnten, Abwechslung gegenüber dem Hofgeschehen und der täglichen Arbeit auf dem Betrieb
- Zusatzverdienst
- Selektionsmöglichkeit des Bestandes
- Verkauf durch Versteigerung des gesamten Bestandes
- praktische Erlangung des aktuellen Marktüberblickes
- Kontakt zum Zuchtverband

6.5.2 Nutzen für den Käufer

Zu diesem Kapitel können nur Mutmaßungen auf der Grundlage von Fachwissen und praktischer Erfahrung auf landwirtschaftlichen Betrieben in den Bundesländern Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein aufgestellt werden, da hier Fachliteratur Mangelware ist. Insbesondere in diesem Bereich ist weitere Forschungsarbeit notwendig. Die Gründe, warum Züchter ihre Tiere auf Versteigerungen erwerben kann vielschichtig sein: Tierauktionen gleichen sich untereinander nicht.. Hier muss ein Unterschied gemacht werden zwischen einer eher niedrigpreisigen Auktion, bei welcher Jungkühe zu einem Preis von ca. 2000 € verkauft werden und einer Elite-Auktion, z.B. die jährlich stattfindende von der RinderAllianz GmbH geleitete SunriseSale, bei welcher es nicht selten vorkommt, dass die Tiere für 38.000 € und mehr den Besitzer wechseln. Bei ersteren Auktionen könnte ein Ziel der Käufer sein, die Remontierung des Bestandes zu gewährleisten. Vor ca. 10 Jahren empfahlen Außendienstmitarbeiter, die Kühe mit Fleischrindbullen anzupaaren, um die daraus entstehenden Tiere besser vermarkten zu können, also einen höheren Kälberpreis erzielen zu können, um anschließend Färsen, welche zu dem damaligen Zeitpunkt preisgünstig auf dem Markt erhältlich waren, zuzukaufen. Dieser Trend hat sich nun umgekehrt: (Tragende) Färsen sind hochpreisiger geworden, Landwirte, welche auf den Zukauf durch die (fehlerhafte) damalige Anpaarung noch heute angewiesen sind, müssen einen höheren Preis zahlen. Diese Annahme bestätigt auch ein Auktionator der RSH eG im Expertengespräch. Bestätigt wird dieser Trend auch von anderer Seite: Der Rinderzuchtverband Franken teilte im Februar vergangenen Jahres mit, dass sowohl für den Natursprung geeignete Bullen, als auch die 98 bei der Auktion aufgetriebenen Jungkühe die Nachfrage nicht decken konnten. Die Kaufinteressenten stammten sowohl aus dem Zuchtgebiet, dem Bundesgebiet und dem benachbarten Ausland, jedoch wurde laut

Verband der Großteil der absoluten Spitzenkühe von Züchtern aus dem Verbandsgebiet ersteigert wurden, wie bspw. Kühe mit einem durchschnittlichen Tagesgemelk von 31,6 kg Milch und einer durchschnittlichen Lebendmasse von 643 kg. Den Höchstpreis erreichte eine hochinteressante Exklusiv- Jungkuh mit einem Tagesgemelk von 40 kg Milch, welche nach einem Winkerduell für 4.100 € den Besitzer wechselte. Weitere zwei Jungkühe der Väter Zenith und Herzau erzielten mit jeweils 4000 € sehr gute Preise. Im Durchschnitt konnten alle Jungkühe ihren Steigerungserlös auf 2248 € erhöhen.²⁰¹

Ein weiterer Aspekt, warum Landwirte Tiere auf Auktionen (zu)kaufen, könnte die Einkreuzung fremder, also neuer, leistungsfähiger Genetik sein. Hierbei sind z.B. die Aspekte des Zukaufs genetisch hornloser Tiere zu nennen oder der Zukauf Tiere anderer Rassen, um durch die Rassenvielfalt im Bestand z.B. den Milchfettgehalt der Tankmilch aufzustocken. Ein weiterer zu beobachtender Trend ist, dass einige Molkereien Zuschläge für A2A2 Milch zahlen, was wiederum den Zukauf mit Tieren entsprechend dieser Genetik begünstigen könnte. Auch denken viele Landwirte über die Umstellung des Betriebes auf GVO- Freiheit ein, wodurch es u.U. notwendig sein könnte, frisch abgekalbte Tiere oder Bullen aus ebensolchen Beständen zuzukaufen, um die Alttiere des eigenen Bestandes gegen diese auszutauschen.

Ein weiterer Aspekt ist der der robusten Aufzucht. Durch die Einkreuzung neuen Blutes könnten sich Landwirte versprechen, die Robustheit der Herde, bspw. im Hinblick auf die Klauen- und Eutergesundheit, zu stärken.

Ein weiterer Vorteil von Auktionen für Käufer ist, dass die Tiere vor dem Kauf genau in Augenschein genommen werden konnten, die Tiere in Bewegung erlebt worden sind.

Weiterhin bieten Auktionen für Käufer auch die Möglichkeit, Tiere zu Schnäppchenpreisen zu erwerben bspw. wenn es sich um Tiere handelt, die von dem einen Züchter mangels Robotereignung verkauft, von einem Landwirten aber ersteigert werden, da dieser einen herkömmlichen Melkstand hat.

Abschließend kann gesagt werden, dass sowohl die Verkäufer, also die Beschicker, als auch die Käufer das gemeinsame Interesse des Sehen- und Gesehen- Werdens haben, Für beide Seiten bieten Auktionen und Tierschauen eine Austauschmöglichkeit. Netzwerken und Preisbeobachtungen, wie sie auf Viehauktionen gut möglich sind, sind in der heutigen Zeit ebenso wichtig wie vor 20 Jahren oder zu Beginn des Viehhandels. Weiterhin ist, je nach Auktionsgröße und dem Bekanntheitsgrad der entsprechenden Auktion, eine große Nachfrage, welche im Umkehrschluss auch preisbestimmend ist, gegeben. Der unmittelbare vorherige Vergleich vieler unterschiedlicher Tiere und Rassen ist wahrscheinlich einer der wichtigsten Gründe auf beiden Seiten für die Teilnahme an Auktionen. Ein negativer Aspekt auf beiden Seiten ist allerdings der hohe Aufwand. Diesen Aspekt sieht auch

²⁰¹ Vgl.: Deutscher Landwirtschaftsverlag dlv; 2019

ein Auktionator und Verkaufsberater für Angler und Mitarbeiter bei der RSH eG. Hier sieht er u.a. eine Möglichkeit der Unterstützung seitens der Zuchtverbände für die Züchter. Züchter des RSH eG Zuchtgebietes können einen sog. Full- Service in Anspruch nehmen, d.h., dass sich Mitarbeiter der RSH eG sowohl um den Transport, die Einstallung, Versorgung inklusive Melken, sowie das Vorführen der Tiere als auch u.U. den Rücktransport der Tiere bei Nicht- Verkauf zurück zum Züchter kümmern.

6.5.3 Haben Viehauktionen gegenüber dem „Direktverkauf vom Züchter“ einen Mehrge- winn?

Diese Frage lässt sich nur schwer zu beantworten und auch nur unter Mutmaßungen und anhand der Schilderungen durch die Expertengespräche. Es ist zu beachten, dass die Mehrgewinne des Einen die Defizite des Anderen sind. Es ist der Vorteil von Viehauktionen, dass viele Tiere an einem Ort zusammengetrieben werden, der Käufer also die Auswahl zwischen mehreren Tieren hat. Manchmal kann es sein, dass bestimmte Mitbieter bei Auktionen die Preise zu Gunsten des Züchters, der sein Vieh verkaufen möchte, künstlich in die Höhe treiben. Mitunter ist es auch, insbesondere im Pferdebereich, Praxis, dass die Tiere zu einem übersteuerten Preis im Hinblick auf ihren tatsächlichen Entwicklungs- und Ausbildungsstand den Besitzer wechseln. Fakt ist, dass auf Auktionen viele unterschiedliche Züchter mit ihren Tieren zusammenkommen, wodurch die Käufer auch hier nach der Sympathie entscheiden können. Der Mehrge-
winn ergibt sich aus dem Faktor der öffentlichen Auftritte eines Züchters auf Auktionen. Auch ein Mitarbeiter und Auktionator der RSH eG teilt diese Meinung. In der Landwirtschaft wird damals wie auch heute mittels Hand- oder Hammerschlag entschieden. Elite- Auktionen müssen jedoch gesondert betrachtet werden, da hier Tiere mit einem ungleich höheren züchterischen Mehrwert verkauft werden und die Preise ganz andere sind, als es bei Auktionen, wie etwa der Absatzveranstaltung in Dätgen, im November 2022 der Fall ist.

Rein aus ökonomischer Sicht betrachtet sind auf Auktionen sowohl Händler als auch Landwirte/ Züchter bei Auktionen vor Ort. Somit finden Verkäufer beste Verkaufsbedingungen und eine ausgeschöpfte Marktlage vor. Ziel von Auktionen ist es, dass beide Seiten mit einem Maximum des Möglichen aus der Situation herausgehen. Allerdings ist zu erwähnen, dass es für die Beschicker einen Mehraufwand darstellt, ihre Tiere auf Auktionen vorzuführen, da diese erst für die Auktion vorbereitet, verladen und zum Auktionsort transportiert werden müssen. Weiterhin ist das Melken bei laktierenden Tieren notwendig. Daraus ergibt sich auch ein Verlust durch das nicht auszahlbare Milchgeld, da die bei Auktionen ermolkene Milch aus hygienischen Gründen verworfen wird. Ebenso müssen auch die Käufer darauf vorbereitet sein, Tiere zu kaufen, bspw. indem sie mit einem Transporter anreisen. Summa summarum ist es aus Verkäufersicht vermutlich eher eine Plus- Minus- Null- Situation. Ausgenommen sind Elite- Auktionen. Der Mehrge-
winn für den Käufer ist ebenfalls schwer ermittelbar und nicht klar festzulegen.

6.6 Zusammenfassung

Der züchterische Erfolg ist nur erläuterbar und verständlich, wenn gewisse Definitionen aus der (praktischen) Tierzucht geläufig sind. Ebenso verhält es sich mit den Bereichen der Nachhaltigkeit. Heutzutage ist der Begriff der Nachhaltigkeit in aller Munde und fast eine Art Modewort geworden. Tatsächlich stammt der Begriff „Nachhaltigkeit“ aber aus der Forstwirtschaft und wurde schon vor 300 Jahren geläufig. Nachhaltigkeit nach dem Konzept der nachhaltigen Entwicklung besagt, dass die Bedürfnisse der gegenwärtig Lebenden befriedigt werden sollen, ohne aber gleichzeitig die Bedürfnisse der zukünftigen Generation zu gefährden. Weitergedacht ist jedoch aus Sicht der Nachhaltigkeit zu erwähnen, dass Tiere, welche sonst auf Grund von (körperlichen) Mängeln geschlachtet werden würden, u.U. noch vermarktungsfähig sind. Auch das Kontaktnüpfen kann einen nachhaltigen Aspekt haben, wodurch Viehauktionen einen nicht zu unterschätzende Rolle spielen. Nachhaltigkeit kann sowohl im positiven („da hatte ich schon mal gute Ergebnisse, da kaufe ich weiter“), als auch im negativen Sinne („ich habe ein Mal eine schlechte Erfahrung gemacht, ich kaufe kein Tier mehr bei dem Züchter“). Auf Viehauktionen liegen die ökologischen Aspekte, also hier die Wechselwirkungen zwischen dem Tier/ den Tieren und der Umwelt und die Aspekte der Nachhaltigkeit eng beieinander. Diese Wechselwirkungen sind z.B.:

- Der erhebliche Stress dem die Tiere beim Auf- und Abladen bzw. dem Aufenthalt in ungewohnter Umgebung ausgesetzt sind (fremde Gerüche, Licht, Lärm, fremde Tiere, ...)
- Krankheits- bzw. Infektionsdruck
- Verletzungsrisiko durch plötzliche Bewegungen

Indirekt gehören auch noch solche Aspekte dazu, welche zusätzlich den ökologischen Fußabdruck von Auktionen negativ beeinflussen, wie z.B. die Entsorgung von Mist und Einstreu und die Abfallentsorgung der Beschicker, Besucher und Käufer. Um den Stellenwert bzw. den Gesichtspunkt von Viehauktionen innerhalb der heutigen Gesellschaft beleuchten zu können, spielt maßgeblich auch die Einschätzung zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer eine Rolle. Doch selbst wenn man alle möglichen Vorkehrungen trifft, so bleibt dennoch das Restrisiko einer Infektion der Tiere untereinander bzw. es kann zum Kauf eines infizierten Tieres kommen. Insbesondere bei Letzterem liegt dies an der Inkubationszeit einer Infektion/ Erkrankung. Die rechtliche Absicherung des Tierschutzes ist bis in die Antike zurückzuverfolgen. Das älteste, überlieferte Gesetzeswerk ist der „Codex Hammurabi“. Ob es sich bei Viehauktionen um eine Tier- Tortur oder eine Tradition handelt, hängt von der Sichtweise der jeweiligen Organisation ab und kann nicht klar mit „Ja“ oder „Nein“ beantwortet werden. Beide Seiten harmonieren nicht miteinander, sondern sind gegenteiliger Ansicht. Ebenso muss der Kosten- Nutzen- Faktor mit geteilter Ansicht betrachtet werden, also entsprechend jeweils dem Nutzen für den Käufer bzw. den Verkäufer. Ebenso richten sich auch die

züchterischen Erfolge nach dem Klientel der Auktion: So gibt es z.B. Elite- Auktionen, bei welchen Höchstpreise für die Tiere erzielt werden können oder aber herkömmliche Rindviehauktionen, bei welchen es einerseits zwar zu guten Preisen kommt, andererseits aber auch die Zuschlagpreise noch nicht einmal beim Mindestpreis gegenüber den Elite- Auktionen liegen. Ob Viehauktionen in Vergleich zum „Direktkauf beim Züchter“ einen Mehrgewinn haben, unterliegt ebenfalls Mutmaßungen.

7. Viehauktionen: Ein Modell mit Zukunft?

Eine Auktion besitzt nicht nur mit der Ersteigerung der Tiere eine grundsätzlich finanzielle Komponente, sondern auch eine wichtige gesellschaftliche Komponente. Züchter können sich vorbehalt- und zwanglos auf fachlicher Basis austauschen, unabhängig ob es sich hierbei um Gespräche über Politik, die landwirtschaftliche Produktion bzw. Bildung oder züchterische Aspekte handelt. Weiterhin stellen Zuchtviehauktionen einen vielfach unterschätzten züchterisch betrachteten Mehrwert dar. Sie stellen ein wichtiges Kulturgut dar, welches jedoch zunehmend in Verruf gerät. Es ist die Aufgabe der einzelnen Zuchtverbände, seine Mitglieder hier zu unterstützen und einen Rahmen zu schaffen, in welchem Züchter und Tiere vor Anfeindungen geschützt sind. Die RSH eG reagierte auf Anfeindungen seitens rabiater gewordener Tierschützer damit, dass sie explizit für öffentliche Veranstaltungen wie etwa Tierschauen oder Rinderauktionen, einen Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt „Einhaltung der Tierschutzrichtlinien auf Tierschauen/ Auktionen“ einstellte. Die Zukunftsperspektive der einzelnen Absatzveranstaltungen, auf denen Tiere versteigert werden, ist differenziert hinsichtlich ihrer Zukunftsperspektive zu betrachten: Kleintierauktionen oder Auktionen, welche durch die Ämter/ Tierheime veranschlagt werden, sind wahrscheinlich weniger gefährdet als Auktionen mit landwirtschaftlichen Nutztieren, da dem Tier heute zusehends eine Seele und damit Empfindsamkeit zugesprochen wird. Solche Auktionen werden, vorausgesetzt die Politik reagiert hier nicht, aller Voraussicht nach immer strengeren Richtlinien unterzogen und Ort von Anfeindungen und Übergriffen seitens immer radikaler und fachfremder werdender Tierschützer. Auch die RSH eG beobachtet, dass der wirtschaftliche Druck, die fehlende Anerkennung „unserer“ Arbeit in der Gesellschaft eine zunehmende Tendenz aufweisen und damit die Frage einhergeht, wie die Perspektiven des einzelnen LWBs realisiert werden können. Auf Grund dessen wollten, aus Angst vor persönlichen Anfeindungen und Übergriffen auf den entsprechenden Zuchtverband, fast alle Befragten anonym bleiben. Dieser Trend ist traurig, jedoch nachvollziehbar. Um dem weiteren Rückgang von Rindern insgesamt und damit auch die Besamungs- und Zuchtrindervermarktungszahlen der jeweiligen Verbände entgegenzuwirken, bedarf es der Erhebung der Viehauktionen als nach wie vor wichtige Absatzmöglichkeit der von den Züchtern produzierten Tiere in die Stufe des anerkannten Kulturgutes, da die gesellschaftlichen Anforderungen an Tierschutz, Klima und Nachhaltigkeit von steigender Tendenz sind. Ebenso sollte es sich mit den Tierschauen verhalten. Hierfür ist es notwendig, dass die Zuchtverbände, aber auch die Landwirtschaftsverbände zunehmend mehr Druck auf die Politik aufbauen, um die Viehauktionen vor dem Aussterben zu retten. Viehauktionen sind fast so alt wie die Geschichte des Handels selbst.

7.1 Methodik

Es gibt unterschiedliche Methoden der Statistik, welche im Rahmen einer Bachelorarbeit, Masterthesis oder Dissertation Anwendung finden können. Mögliche Methoden sind z.B.

- Zufallsstichprobe
- Stichprobenmittel
- Stichprobenvarianz
- Empirische Verteilungsfunktion

Bei zahlreichen Forschungsprojekten, u.a. in einem Paper aus der Veröffentlichungsreihe „Notizen aus der Forschung“ von März 2018, im Rahmen einer Umfrage auf Rinderauktionen in Niedersachsen, werden Daten auf Basis einer Umfrage gewonnen. Im Anschluss werden die Antworten aus den verwendeten Fragebögen statistisch ausgewertet. Da in dieser Thesis weder auf bereits vorhandene Daten aus vorangegangenen Umfragen Bezug genommen werden konnte, noch die durchgeführte Umfrage ausreichend Befragungen gewährleisten konnte, wird auf die anschließende deskriptive Auswertung der Befragung z.B. durch die Bildung eines Mittelwertes, der Ermittlung der Streuung bzw. Quartile und die anschließende grafische Darstellung z.B. in einem Histo- oder Häufigkeitsdiagramm, verzichtet. Die Befragung wird im Anschluss bewertet.

Für diese Thesis wurden die entsprechenden Auktionären einer Auktion befragt. Die Gruppe bestand zu gleichen Teilen aus je einem Züchter, Tierarzt, Mitarbeiter eines Zuchtverbandes und einem Auktionator. Es wurde darauf geachtet, dass zu gleichen Teilen männliche wie weibliche Personen befragt wurden. Alle Beteiligten wollen auf Grund der Gefahr von Anfeindungen anonym bleiben und auch ihre Verbandszugehörigkeit nur bedingt preisgeben. Alle sind sie der Meinung, dass es ihnen persönlich und wirtschaftlich schaden könnte und sie auf Grund ihrer Offenheit und Ehrlichkeit benachteiligt werden könnten. Demzufolge werden die Personen mit ihrer entsprechenden Berufszugehörigkeit angesprochen. Im Anschluss an alle durchgeführten Gespräche wurden die Antworten ausgewertet und nochmals in den prägnanten Fragen tabellarisch dargestellt.

7.1.1 Expertengespräche

Viehauktionen sind nicht nur aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten für die Agrarwirtschaft wichtig, sondern stellen auch aus historischen Gründen einen wichtigen Aspekt der deutschen Geschichte dar. Die Experten wurden aus allen an Viehauktionen beteiligten Bereichen gewählt und stammen aus ausgewählten norddeutschen Bundesländern. Für jedes einzelne Bereichsfeld wurde stellvertretend für diesen Bereich (Landwirt, Tierarzt, Auktionator, Zuchtverband) jeweils eine Person befragt, woraus sich die Aussagen und die Beantwortung der eingangs erwähnten Thesen ergeben.

7.1.2 Ergebnis der Befragung

Bei allen Befragten, insbesondere jedoch bei dem Hobbyzüchter und dem Tierarzt, wurde der Aspekt des Tierwohls angesprochen. Insbesondere der Tierarzt stellte nicht den Absatz, sondern das Tier mit seinen Bedürfnissen in den Vordergrund. Alle Beteiligten sprachen auch die Problematik der Zukunftsperspektive an, welche durch die sich immer radikaler formierenden Tierschützer als schwierig und ungewiss zu bewerten ist. Die Einstufung der Viehauktionen als kulturelles Erbe sehen insbesondere der Zuchtverband, vertreten durch einen Mitarbeiter, als auch Tierarzt und Hobbyzüchter als essentiell an. Sie sehen aber gleichzeitig den Weg dorthin als sehr schwierig und kaum möglich an, da sich mit der Thematik zum Einen politisch betrachtet keiner beschäftigen möchte, zum Anderen aber auch die notwendigen Studien und Fachartikel fehlen. Auffallend war, dass lediglich aus tierärztlicher Sicht über die Problematik von Kälbern auf Auktionen und Schauen gesprochen wurden. Insbesondere Kälber müssen unmittelbar nach dem Waschen an einen warmen, nicht zugigen Ort gebracht werden, an dem sie schnell trocknen, um Lungenentzündungen und Erkrankungen des Magen- Darm- Traktes zu verhindern. Seitens des Auktionators wurde allgemein beobachtet, dass Züchter vermehrt auch ungeschorene und lediglich gewaschene und gebürstete Tiere in den Ring führten. Dies sieht er als eine positive Entwicklung. Seiner Meinung nach verschaffen sich diese Tiere vermehrt einen Markt. Den Grund hierfür sieht er in den Außenklimaställen: Tiere, welche in einem solchen Stall eingestallt sind, benötigen ihr Fell, um sich gegen die Witterung zu schützen, geschorene Tiere würden frieren und u.U. erkranken. Weiterhin sind sich alle, insbesondere aber der Tierarzt, einig darüber, dass Auktionen auf Grund der genetischen Vielfalt einen nicht zu unterschätzenden züchterischen Mehrerfolg leisten. Frau Wernsmann et.al. betrachteten den Gesundheitsstatus und die Gefahr der Keimverschleppung auf Auktionen kritischer, als es der befragte Tierarzt empfindet. Auch der Hobbyzüchter ist der Meinung, dass die Zuchtverbände bei Auktionen ihr Möglichstes für die Gesunderhaltung der ausgestellten bzw. zu verauktionierenden Tiere tun. In dem Punkt der Quarantäne hatte lediglich der Tierarzt eine Meinung: Für ihn wird die Option der Quarantäne zu stark vernachlässigt. Er ist der Meinung, dass diese in jedweder Hinsicht unumgänglich ist und äußert auch die Meinung, dass die Rinderbranche noch sehr viel von der Schweinebranche lernen kann. Hier hängt die Rinderbranche stark hinterher, z.B. was die Bestandstierärzte betrifft. Auch äußert sich der Tierarzt hinsichtlich der folgenden Aspekte sehr kritisch dem Landwirt gegenüber:

- Umsetzung neuer Erkenntnisse aus der Wissenschaft in die Praxis
- Gefahrenbewusstsein bezüglich der Keimverschleppung
- Bildungsstand beeinflusst Entscheidungen; Bildung ist auch bei Landwirten der Schlüssel zum Erfolg und sie sollten nicht aufhören, sich fort- und weiterzubilden

Alle, insbesondere jedoch Auktionator und Tierarzt, machten fundamentale Unterschiede zwischen den Elite- Auktionen und den Auktionen, bei welcher Tiere im eher niedrigpreisigen Niveau veräußert werden. Ein weiterer Aspekt, welcher vom Tierarzt benannt wurde, ist der der Anfeindung,

welche auf schärfste verurteilt wird. Er benennt den psychischen Druck unter welchem die Landwirte, zusätzlich zu ihrem 24/7 Job stehen und betitelt diesen als Mitverursacher für die Hofaufgaben und das leise Sterben der Bauern, welche den Freitod bevorzugen. Insbesondere der Tierarzt fühlt hier mit, äußert aber klar, dass auch durchaus Kritik an den Landwirten in ihrem Umgang mit den Tieren geübt werden darf. Alle, insbesondere jedoch Landwirt und Tierarzt betonen, dass Auktionen auch dahingehend wichtig sind, dass sie für die in der Landwirtschaft arbeitende Bevölkerung eine Plattform sind, über welche sie sich gefahrenlos austauschen können. Immer häufiger sind Landwirte, Großtierärzte und Außendienstmitarbeiter Anfeindungen ausgesetzt. Gerade der Tierarzt betont diesen psychischen Druck, welcher stetig steigt und in Zusammenhang mit dem Arbeitsaufwand zu einer stetig wachsenden Belastung führt. Auch erwähnt der Tierarzt, dass er selbstverständlich in der Position ist, aus Aspekten des Tierwohls die Landwirte anzusprechen und ggf. auch auf Fehler hinzuweisen, jedoch nicht missbilligend dem Landwirt gegenüber ist. Er würde sich im Fall des Falles zu Gunsten des Landwirts positionieren und für ihn Partei ergreifen. Hier macht er durchaus einen Unterschied zwischen den Großtierärzten und solchen, die ausschließlich Kleintiere behandeln. Alle Befragten sehen die Züchter als Landwirte und umgekehrt ist auch jeder Landwirt Züchter. Es wurde klargestellt, dass beide Berufsstände das gleiche sind. Lediglich der Hobbyzüchter merkte an, dass er sich, dadurch, dass er die Zucht lediglich als Hobby betreibe, von den Zuchtorganisationen benachteiligt fühle, da das Hauptaugenmerk stets auf die hauptberuflich wirtschaftenden Züchter gerichtet ist. Seiner Meinung nach würden die Hobbyzüchter „hinten runter fallen“, u.a. dadurch, dass ihre Abgaben bei einer Auktion höher seien als es bei den Hauptberuflern der Fall ist. Hier sei zwingend ein Umdenken erforderlich, da seiner Meinung nach die Hobbyzucht der erste Schritt in die gewerblich betriebene Zucht sei, da ein Bestand langsam wächst. Über besagte Abgaben wurde sich in keinster Weise weder vom Auktionator, noch vom Mitarbeiter geäußert. Die Abgaben richten sich nach dem wirtschaftlichen Stand des Züchters und nach der Anzahl seiner Tiere, welche er an dem Tag verauktionieren möchte. Pro Auktion ist es einem Hobbyzüchter lediglich erlaubt, ein Tier zu verauktionieren. Weiterhin ist die Abgabe höher. Dies kritisiert der Hobbyzüchter. Er betont hier, dass sich auch innerhalb der Branche die Wertschätzung erhöhen müsste, ebenso wie der gegenseitige Respekt. Dass dieser wichtige Zweig der Zucht vernachlässigt wird, zeigt sich auch in den Mitteilungen der Zuchtverbände- Hobbyzüchter werden kaum erwähnt, auch dann nicht, wenn sie auf einer Auktion einen guten Preis erzielt haben.

Insbesondere der Auktionator ließ anklingen, wie wichtig die gute Menschenkenntnis bei Auktionen sei. „Ich spiele mit den Bietern, dahingehend, dass ich ihnen zu Gunsten des Geschäftes und der Landwirte, u.U.. höhere Gebote entlocke, als sie ursprünglich zu Auktionsbeginn bereit gewesen wären zu zahlen. Mein Job ist es, einen aufregenden Bieterwettbewerb anzukurbeln, stets zu Gunsten der Landwirte“. Genau diesen Aspekt beleuchtet der Auktionator bei online Auktionen sehr kritisch: Eine reine online Auktion gut und zur Zufriedenheit aller Beteiligten zu gestalten, ist schwierig: Der Grund ist der, dass er keinen direkten Kontakt zu den Bietern hat, ihre Gesichtszüge nicht „lesen“

kann und auch sonst keinerlei Möglichkeit hat, ihre Reaktionen zu deuten. Der Auktionator bestätigt, der Landwirt beim Ab- Hof- Verkauf seine Tiere höherpreisig verkaufen kann. Gleichzeitig sieht er aber auch den Mehraufwand, den Landwirte zu Gunsten von Auktionen haben, ein Mehraufwand, nicht nur auf Grund der immer länger werdenden Fahrtwege, den, seiner Meinung nach, nur noch wenige Landwirte aufbringen können, obwohl sie es wollen würden. Hier sieht er die Zuchtverbände noch mehr in der Verantwortung, die die Landwirte dahingehend noch mehr unterstützen sollten. Auf Grund der geringer werdenden Anzahl sowohl an Beschickern, als auch an Kaufbeabsichtigten, sieht er die Wirtschaftlichkeit von Auktionen bedroht und dies nur, weil der Aufwand von den Landwirten nicht mehr leistbar ist. Diesen Aspekt sieht er jedoch nicht negativ oder kreidet ihn den Landwirten an, sondern im Gegenteil: Es erfüllt ihn mit Sorge, da Viehauktionen nicht nur eine wichtige Absatzmöglichkeit bieten, sondern auch einen nicht zu unterschätzenden kulturellen Stellenwert haben und züchterisch durchaus von Bedeutung sind. Doch auch bezüglich des ihn anstellenden Zuchtverbandes sieht er die Wirtschaftlichkeit immer als limitierenden Faktor: Für jede Auktion sind die Vor- und Nachbereitung Arbeitskräfte bindend. Weiterhin sind die Menschen, die im Hintergrund einer Auktion oder auch einer Schau agieren, die wichtigsten. Insofern äußert er auch, dass Auktionen, auf welchen lediglich 20- 30 Tiere unter den Hammer kommen eher weniger wirtschaftlich sind, als wenn entweder sehr hochpreisige Tiere verauktioniert werden, oder die Tieranzahl auf 120- 150 Tiere anwächst. Er äußert sogar, dass Auktionen mit weniger Tieren für ihn auf Grund des i.d.R. zähen Auktionsverlaufes anstrengender sind, als Auktionen mit vielen Tieren, bei welchen i.d.R. die Gebote zügig kommen. Mit der gesellschaftlichen Kritik, dass auf Auktionen Preisabsprachen gängige Praxis sind und es hier zu bewusstem und abgesprochenem in die Höhe treiben von Preisen zu Gunsten des Landwirten käme, räumte der Auktionator ebenfalls auf. In einem solchen Fall ist es die Regel, dass Mitarbeiter im Auftrag für Landwirte auf Auktionen mitbieten.

Im Gegensatz zu allen anderen Befragten ging der Auktionator detaillierter auf den Aspekt des anbindelosen Vorführsystems ein und bewertet es positiv, obgleich auch er demgegenüber skeptisch eingestellt war. Seine Skepsis beruhte darauf, dass er der Meinung war, dass sich die Tiere im anbindelosen System nicht richtig präsentieren würden, was wiederum negative Auswirkungen auf das Gebot gehabt hätte. Diese Sorge war unbegründet. Weiterhin fiel ihm auf, dass die Anzahl der Beschicker auf Grund eines etwas geringeren Mehraufwandes wieder anstiegen und damit sowohl die Tieranzahl im Allgemeinen, aber auch die Tieranzahl je Beschicker höher wurde. Auch den Aspekt des Tierstatus hinsichtlich der GVO- Freiheit betont der Auktionator. Nach seinem Empfinden wird es immer wichtiger, dass die Tiere diesen Status aufweisen.

Alle Beteiligte sehen die Pandemie als Chance, da sie der Meinung sind, dass eine Kombination aus live- und online durchgeführten Auktionen auf Grund der besseren und breiteren Erreichbarkeit von Publikum außerhalb Deutschlands und ggf. sogar Kaufinteressierten außerhalb der EU. Ein weiterer kritisch betrachteter Aspekt ist der des Tierschutzes. Alle sind der Meinung, dass es einen

Unterschied hinsichtlich der Auffassungen von Tierschutz geben sollte, welche auch gesetzlich geregelt werden sollten.

Auffallend war, dass alle ehrlich antworteten und nichts beschönigten. Eine Vermutung ist auch hier das sichere Umfeld, der umsichtige Umgang mit ihren Angaben sowie die Sicherheit, die durch die Anonymität gegeben ist. Das entgegengebrachte Vertrauen der Gesprächspartner war verblüffend. Bei allen Beteiligten war zu beobachten, dass lediglich der Auktionator sofort offen und ehrlich und ausschweifend antwortete, alle anderen, allen voran der Mitarbeiter der Zuchtorganisation, waren zu Beginn skeptisch und zurückhaltend. Im Anschluss finden sich zu den prägnantesten Fragen die Antworten der Beteiligten (siehe Tab. 18: *Stellungnahmen der Befragten (Auktionator, Tierarzt, Mitarbeiter, Züchter)* zu den prägnantesten Statements für die Thesis).

Tabelle 18: Stellungnahmen der Befragten (Auktionator, Tierarzt, Mitarbeiter, Züchter) zu den prägnantesten Statements für die Thesis

Statements	Auktionator	Tierarzt	Mitarbeiter	Züchter
Einstufung als kulturelles Erbe	Keine Angabe	Ja	Ja	Ja
Tierschutz radikalisiert sich	Ja, allerdings sehe ich nicht die Bedenken in einem solchen Ausmaß, wie es bei den Landwirten der Fall ist	Ja	Ja, schon; aber nicht so extrem wie es der Landwirt sieht	Ja; Es ist eine sehr beunruhigende Entwicklung. Ich sehe hier insbesondere die Zuchtverbände und den Bauernverband aber auch die Politik in der Verantwortung
Benachteiligung der Hobbyzüchter bei/ auf Auktionen	Keine Angabe	Keine Angabe	Keine Angabe	Definitiv ja; Abgaben an den Verband sind zu hoch, Teilnahme an Auktionen für Hobbyzüchter sollte abgabefrei sein; Teilnahme nur leider pro Auktion mit einem Tier möglich, sollte verändert werden
Wirtschaftlichkeit	Muss zwingend gegeben sein	Keine Angabe	Keine Angabe	Ja, aber bei mir persönlich nicht so gravierend, da ich nur ein Hobbyzüchter bin
Auktionen sind ein Modell mit Zukunft	Schwankend, da Zukunftsfähigkeit abhängig von Marktlage und Politik ist; Auktionen sind wichtige Absatzmöglichkeiten für Landwirte; Absatzmöglichkeit selber hängt von unterschiedlichen Faktoren ab	Ja; online Auktionen finde ich aber zukunftsfähiger; Grund: Tierschutz aus tierärztlicher Sicht (Stichwörter: Tierwohl, Stress, Keimverschleppung/ Erreichbarkeit von Käufern deutschlandweit sowie in- und außerhalb der EU); Notwendig ist, dass wir uns vom gesamten Denken her breiter aufstellen, also aus Tierauktionen ein Event machen	Schwierig; ist mit Kreativität verbunden	Ja, aber nicht, wenn sie so laufen, wie bisher; ich wünsche es mir aber, da es immer eine besondere Atmosphäre ist

Statements	Auktionator	Tierarzt	Mitarbeiter	Züchter
Zeitgemäß	Keine Angabe	Nein, wir müssen uns mehr anpassen	Keine Angabe	Keine Angabe
Statement zu online- Auktionen	Teilweise; die meisten Käufer wollen die Tiere vorher sehen und anfassen und das ist auch ihr gutes Recht; Die Kombination aus live und online (live Übertragung online) halte ich für das Beste	Ich sehe sie ausschließlich positiv; Gründe: - Keimverschleppung um ein Vielfaches geringer - deutlich weniger Stress für die Tiere - geringerer Arbeitsaufwand für alle Beteiligten - breitere Aufstellung - bereitere/ größere Publikumsreichbarkeit	Keine Angabe	Für mich als Käufer wäre dies keine Alternative. Ich möchte das Tier, was ich er- steigere sehen und anfassen; möchte Tier erleben, bevor ich es kaufe; bin ein Bauchgefühl- Mensch
Kosten- Nutzen- Faktor	Ja; Von 1990- 2008 haben auch Auktionen in der Angelhalle in Süderbrarup nur für die Versteigerung des Angler Rindes stattgefunden, jetzt nicht mehr; Grund: Arbeitsaufwand für Landwirte zu hoch und für die Zuchtorganisation nicht mehr wirtschaftlich, da die Beschickeranzahl zu gering wurde (Aufwand für Zuchtorganisation zu groß; hat sich nicht rentiert)	Keine Angabe; für mich als Tierarzt ist es unrelevant; mir geht es ausschließlich um das Tierwohl	Muss sein	Sollte vorhanden sein; jeder möchte mit einem Gewinn raus gehen; Gewinn ist aber erst ab einem gewissen Betrag gegeben; bei mir persönlich nicht so gravierend, da ich nur ein Hobbyzüchter bin

Quelle: Eigene Darstellung nach *Auskunft der Experten: 2023*

7.2 Die „größten Akteure“ bei Viehauktionen und ihre Vorgehensweise/ ihr Wirtschaftsmodell

Bundeslandspezifisch unterliegt die hauptsächliche Zuchtarbeit und Zuchtbetreuung der entsprechenden Rinderzuchtverbände mit ihrer jeweiligen Rechtsform. Bei Elite- Auktionen arbeiten i.d.R. bestimmte Zuchtorganisationen zusammen, so wurde bspw. die SunriseSale28 von der RinderAllianz, dem Holstein Forum und der RSH organisiert, fand aber in Karow, dem Vermarktungszentrum mit Viehhalle und Stallungen der RinderAllianz in MV statt. Sie wurde zusätzlich von LIVE SALES begleitet und damit online live und in Echtzeit ausgestrahlt. Auch die Zuchtorganisationen haben sich, um einen besseren Zuchtfortschritt und die Vermarktung des Spermas besser generieren zu können, teilweise zusammengeschlossen. Sieben Rinderzuchtorganisationen (siehe Abb. 61: *Zuchtorganisationen der phönXgroup*) gründeten die phönXgroup, um dadurch mit mittlerweile mehr als einer Million Kühe über 50% der deutschen Holstein- Population zu vereinen. Auch in der Fleckvieh-, Fleischrinder- und Brown Swiss- Zucht ist die phönXgroup vertreten. Es werden rund vier Millionen Spermaportionen jährlich im In- und Ausland verkauft.²⁰² Sie alle organisieren Viehauktionen.

Abbildung 61: Zuchtorganisationen der phönXgroup



Quelle: Phönix Group; 2023

Im Bereich der Organisation und Durchführung von Auktionen sind quantitativ nennenswerte Größen die RinderAllianz, die RSH eG, die MASTERRIND aber auch die Rbb. Inwiefern welche Zuchtorganisationen welchen Marktanteil hat und inwiefern der Umsatz durch Auktionen der einzelnen Zuchtorganisationen wirklich ist, müsste man eine groß angelegte Studie und detaillierte Befragung der einzelnen Organisationen durchführen. Hier besteht also noch Forschungs- und Entwicklungsbedarf.

²⁰² Vgl.: Phönix Group; 2023

7.3 Zusammenfassung des Kapitels „Viehauktionen- ein Modell mit Zukunft?“

Eine Auktion besitzt nicht nur mit der Ersteigerung der Tiere eine grundsätzlich finanzielle Komponente, sondern auch eine wichtige gesellschaftliche Komponente, da sie ein Ort des gegenseitigen branchenspezifischen Austauschs bietet. Insbesondere in der heutigen Zeit, in welcher Landwirte, Züchter, usw. Anfeindungen ausgesetzt sind, bietet sie einen geschützten Rahmen, den es zu bewahren gilt. Die RSH eG reagierte auf Anfeindungen seitens rabiater gewordener Tierschützer damit, dass sie explizit für öffentliche Veranstaltungen wie etwa Tierschauen oder Rinderauktionen, einen Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt „Einhaltung der Tierschutzrichtlinien auf Tierschauen/ Auktionen“ einstellte. Hier ist es eine Notwendigkeit seitens der Politik, Auktionen als kulturelles Erbe mit besonderem gesellschaftlichen Wert einzustufen, da sich die Fronten zwischen den branchenspezifischen Fachleuten und den radikaleren Tierschützern ansonsten weiter verhärten könnten. Hinsichtlich der Ergebnisse aus den Befragungen lässt sich sagen, dass Tierarzt, Züchter, Auktionator und auch Angestellte der Zuchtorganisation teils unterschiedliche Meinungen haben, jedoch einheitlich aus Sorge einer Imageverschlechterung nicht namentlich genannt werden möchten. Alle Beteiligten sehen die Pandemie jedoch als Chance, da sie der Meinung sind, dass eine Kombination aus live- und online durchgeführten Auktionen auf Grund der besseren und breiteren Erreichbarkeit von Publikum außerhalb Deutschlands und ggf. sogar Kaufinteressierten außerhalb der EU. Ein weiterer kritisch betrachteter Aspekt ist der des Tierschutzes. Alle sind der Meinung, dass es einen Unterschied hinsichtlich der Auffassungen von Tierschutz geben sollte, welche auch gesetzlich geregelt werden sollten. Im Bereich der Organisation und Durchführung von Auktionen sind quantitativ nennenswerte Größen die RinderAllianz, die RSH eG, die MASTERRIND und die RBB. Um herauszufinden, welche Zuchtorganisationen welchen Marktanteil hat und wie hoch der Umsatz durch Auktionen der einzelnen Zuchtorganisationen wirklich ist, müsste man eine groß angelegte Studie und detaillierte Befragung der einzelnen Organisationen durchführen. Hier besteht also noch Forschungs- und Entwicklungsbedarf.

8. Ausblick

Abschließend lässt sich sagen, dass eine Viehauktion i.d.R. immer ein Spektakel ist- und wahrscheinlich auch unabhängig von ihrem Austragungsort, also irrelevant ob sie z.B. in Texas, Argentinien oder im Rahmen von Messen in Frankreich oder eben auch wie in der Thesis beleuchtet in Deutschland stattfindet. Es ist annehmbar, dass es alles spezielle und unterhaltsame Veranstaltungen sind. Am Ende einer jeden Viehauktion geht es aber schließlich ums Geschäft: Gewöhnliche Kälber kosten oft nur rund 200 £, gute Zuchtbullen sind seltener und dementsprechend teurer. Spitzenpreise um 100.000 £ werden durchaus bezahlt.²⁰³ Viehauktionen stellen also unabhängig von der Tatsache ihres züchterischen Mehrwertes auch eine wirtschaftlich wichtige Rolle für den Züchter und damit auch eine Absatzmöglichkeit und eine Vermarktungsschiene der Zuchtverbände dar.²⁰⁴ Entsprechend der Ausgabe „RIND im Bild 4- 2021“, einem der Mitteilungsorgane der RSH eG für seine Mitglieder, werden sich, nach aktuellen Prognosen, die wirtschaftlichen Bedingungen der Mitgliedsbetriebe im Geschäftsjahr 2022/2023 nicht wesentlich verbessern. Daher ist ein Apell der RSH eG, dass es die Aufgabe der Politik ist, nachhaltige Schritte zum Wohle der deutschen Landwirtschaft in all ihren Facetten, einzuleiten.²⁰⁵

8.1 Beantwortung der Eingangs gestellten Thesen

Abschließend sollen die Eingangs aufgestellten Thesen wiederlegt bzw. positiv untermauert werden. Die Thesen werden jeweils im Einzelnen aufgelistet und beantwortet.

1. Die Gesellschaft interpretiert Viehauktionen aus Tierschutz- und Umweltgründen als nicht mehr zeitgemäß

Durch die Recherchen und die Ergebnisse der Befragungen muss diese These bejaht werden, obgleich dies eine fatale Entwicklung innerhalb der Gesellschaft darstellt. Das Image der Landwirtschaft ist stark beschädigt und muss verbessert werden. Dass die Tiertransporte emissionsausstoßend sind, ist unumstritten, jedoch machen diese im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen, wie etwa dem Flug- und Tourismusverkehr einen geringeren Anteil aus. Es wird missachtet, dass Viehauktionen nicht nur für die Landwirte, Züchter, Jungzüchter miteingeschlossen, und Zuchtverbände einen vielfach höheren ideellen Wert haben, auf welchen jedoch nicht oder nur zu einem sehr geringen Maße eingegangen wird. An dem Bereich der Viehauktionen sind gleichermaßen Arbeitsplätze und Ehrenamt, jedoch auch Stolz von Seiten der Züchter und Jungzüchter hinsichtlich ihrer Erfolge auf Schauen und Auktionen gebunden. Alle an Viehauktionen Beteiligten wollen durch die Öffentlichkeitsarbeit der

²⁰³ Vgl.: Evonik Industries AG; Juli 2021

²⁰⁴ Fachwissen der Autorin

²⁰⁵ Vgl.: Weick, Olaf; Einleitende Worte an die Mitglieder; RIND im Bild 4- 2021;

Gesellschaft zeigen, wie vielfältig die deutsche Landwirtschaft ist und was sie für das Wohl der gesamten Gesellschaft leistet.

2. Viehauktionen, unabhängig davon, ob sie online oder in Präsenz stattfinden, haben nach wie vor eine Zukunft

Diese These kann im Rahmen der Thesis auf Grund der fehlenden Fachliteratur nur mutmaßlich, auf Fachwissen der Autorin basierend und durch Informationen aus den geführten Fachgesprächen heraus beantwortet werden. Die Landwirtschaft mit all ihren unterschiedlichen Bereichen ist im wahrsten Sinne des Wortes lebens- und überlebenswichtig. Ein wichtiges Absatzgeschäft ist der Verkauf und Handel mit lebenden Rindern und damit auch mit den Viehauktionen. Nur durch sie sind der genetische Austausch, die Fachgespräche und der züchterische Fortschritt länder- und mitunter auch kontinentübergreifend möglich. Dies gilt es unbedingt zu bewahren, da durch einen Wegfall dieser Sparte auch ein wichtiges Kulturgut mit historischer Bedeutsamkeit verloren gehen könnte. Im Bereich des Viehhandels gibt es hinsichtlich seiner Strukturen, der Absatzwege und des Verkauf- und Kaufverhaltens der Züchter Forschungsbedarf, u.a. da es unterschiedliche Auktionstypen gibt und immer der Unterschied zwischen Eliteauktionen und Auktionen im 200 €- Bereich geben wird, deren Beschicker und Interessenten sich grundlegend voneinander unterscheiden. online- Auktionen ersetzen nicht die in Präsenz durchgeführten Auktionen, sind allerdings hinsichtlich der Kundenerreichbarkeit deutlich breiter aufgestellt. Weiterhin sind online durchgeführte Auktionen unter dem Aspekt der Keimverschleppung als sehr positiv zu bewerten und deutlich stressfreier für die Tiere, sodass sich dieses Modell, insbesondere im Hinblick auf die steigenden Tierschutzanforderungen, weiter etablieren könnte. Dennoch sollte ein Tier, welches auf einer Auktion ersteigert wird IMMER für zwei Wochen zum Schutz aller im Bestand lebenden Tiere in Quarantäne und auch nicht im Rahmen der Melkzeiten mit den anderen Tieren in Kontakt treten. Ein Anliegen vieler Landwirte ist es, die Tiere vor dem Kauf zu sehen/ zu begutachten und mit dem Züchter ins Gespräch zu kommen. Beide Auktionsmodelle können sehr gut miteinander harmonieren und sich ergänzen, jedoch sich nicht ausschließen. In diesem Fall kann man die These aufstellen, dass die Corona- Pandemie hinsichtlich der Erschließung der Möglichkeiten der online- Übertragbarkeit sogar von Vorteil war und neue Absatzmöglichkeiten geschaffen hat. Spannend wäre auch zu erkunden, ob und inwiefern sich das Kaufverhalten insbesondere der ausländischen Kaufinteressenten, sowohl aus dem europäischen, als auch dem außereuropäischen Ausland durch online übertragene Auktionen verändert hat. Spannend wäre ebenfalls, inwiefern hier deutschsprachige Defizite hinsichtlich des Kaufverhaltens eine Rolle spielen oder ob sich auch hier, insbesondere was die Erschließung der östlichen Staaten (Polen, Ukraine, Russland) betrifft, die Zuchtverbände weiter anpassen müssen. Dies wäre online leichter zu gestalten als offline.

Abschließend lässt sich sagen, dass dies nur zukunftssträchtig ist, wenn sich die Politik mehr für die Gesamtheit der praktizierbaren Landwirtschaft einsetzt. Dies ist ein MUSS und kein SOLLTE.

3. Der Zuchterfolg ist auch durch den Kauf eines Tieres auf einer Viehauktion gegeben

Diese These kann ganz klar und einstimmig aller Befragten mit „Ja“ beantwortet werden. Aspekte hierfür sind

- *Zuchterfolg ist über die Ländergrenzen hinweg gegeben*
- *Tiere mit einer guten Genetik können im Rahmen von Auktionen die ihnen angemessenen Preise erzielen*
- *Tiere, welche für den einen Betrieb minderwertiger sind, können für einen anderen Betrieb hochwertig sein*
- *Spitzengenetik wird, insbesondere durch die Möglichkeit der online- Viehauktionen, weltweit sichtbar und nicht nur deutschlandweit*

4. Viehauktionen sind rückläufig gegenüber der letzten 30 Jahren

Diese These kann nicht beantwortet werden. Es kann lediglich gesagt werden, dass sich das Format der Viehauktionen z.B. durch die Milchkrise, den Krieg in der Ukraine und der damit verbundenen Zeitenwende sowie den Beschränkungen durch die Corona- Pandemie in Verbindung mit den Lockdowns bis hin zur endgültigen Aufhebung der Beschränkungen verändert hat. Zum Einen wurde auf die Lockdowns seitens der Zuchtverbände reagiert, in dem erst Auktionen und andere öffentliche Veranstaltungen wie etwa Tierschauen, Wettbewerbe und Jungzüchterveranstaltungen auf nationaler und internationaler Ebene abgesagt bzw. verschoben wurden, zum anderen, dass diese in den virtuellen Raum verlagert wurden. Ein Beispiel von vielen sind hier die bereits erwähnte SunriseSale und die online- Fleischrindbullenauktion über das LIVE SALES Studio in Wettringen.²⁰⁶ In einem Rundschreiben der RSH eG wurde auf die bereits angesprochene Thematik ebenfalls eingegangen. Hier heißt es, dass insbesondere das Wirtschaftsjahr 2021/22 nicht nur auf Grund des weiter fortschreitenden landwirtschaftlichen, sondern auch des weltpolitischen Wandels lange in Erinnerung bleiben wird, da hier der Begriff der Zeitenwende Geschichte schrieb. Die Zeitenwende spiegelt für viele Bereiche, nicht nur für die Landwirtschaft und deren Viehvermarktung über Auktionen und andere Absatzwege, eine notwendige Neuausrichtung. Es muss eine grundsätzliche Anpassung auf externe Einflussfaktoren erfolgen. Die Corona- Pandemie, der Ukraine- Konflikt, welcher sich im Laufe des Jahres 2022 zu einem Krieg entwickelte und mit seinen folgenden Auswirkungen im Hinblick auf den dadurch verursachten Flüchtlingsstrom

²⁰⁶ Vgl.: Gesprächspartner der Autorin

u.a. nach Deutschland sowie der Energie- und Ernährungssicherung, den wahlweise zeitlich verzögerten oder gänzlich weggebrochenen Lieferketten, aber auch die gestiegenen Preise nicht nur für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, sondern auch für Futtermittel können hier erwähnt werden. Im Jahr 2022 feierte die RSH eG einen 30-jährigen Rückblick auf die Rinderzucht in SH und hofft, auch in Zukunft den Mitgliedern auf Grund dessen, dass es von einem reinen Zucht- und Besamungsunternehmen zu einem international gut vernetzten Unternehmen herangewachsen ist, weiterhin zur Seite zu stehen.²⁰⁷

5. Die Corona- Pandemie ist als Chance für eine Ergänzung der herkömmlichen Viehauktionen zu sehen

Diese These kann u.a. durch die Auskünfte der Befragten, welche allesamt auf Grund der schwierigen gesellschaftlichen Stellung der in der Landwirtschaft und insbesondere im Bereich der Viehauktionen Arbeitenden, anonym bleiben wollen, mit „Ja“ beantwortet werden. Die Welt und das Geschehen verlegten sich zunehmend in den digitalen Raum, nicht nur die Datenerfassung, auch das Homeoffice sind durch die Pandemie häufiger und selbstverständlicher geworden. Digitale Räume machen es möglich, ein breiteres Publikum zu erreichen, wodurch auch die Viehauktionen profitieren (können). Insbesondere aus tierärztlicher Sicht unter den Aspekten sind online übertragene Viehauktionen als durchaus positiv zu sehen.

8.2 Fazit

Auf Grund der zeitlichen Gegebenheiten und daher, dass nicht deutschlandweit mit unterschiedlichen an Viehauktionen beteiligten Berufs- und Personengruppen gesprochen werden konnten und auch keine solche Umfrage erfolgte, ist das wissenschaftliche Ergebnis der Thesis als nicht signifikant und nicht repräsentativ anzusehen. Da es sich hierbei um eine Befragung und eine Thematik mit teilweise ungenügender wissenschaftlich fundierter Literatur handelt, konnte lediglich eine Befragung umgesetzt werden. Es sollte in diesem Bereich aktiver Forschungsarbeit geleistet werden- sowohl bundeslandspezifisch, als auch im internationalen bzw. weltweiten Vergleich, da u.a. herausgefunden werden konnte, dass die Ausbildung der Auktionatoren sehr divers ist und es mitnichten der Fall sein sollte, dass ein Auktionator von Amtswegen vereidigt sein muss, um eine Auktion zu leiten. Dennoch lassen sich Erkenntnisse aus der Recherche und der Befragung ziehen, welche es ermöglichten, einen tieferen Einblick in den Bereich der Viehauktionen zu erhalten: Das Format der Viehauktionen unterliegt einem stetigen Wandel- der jüngste vollzog sich im Rahmen der pandemiebedingten Veränderungen, sodass die Viehauktionen mehr und mehr in den virtuellen Raum wechselten. Dies hat sowohl positive als auch negative Seiten. Als positive Aspekte sind folgende zu nennen:

²⁰⁷ Vgl.: Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022

- Ansprechbarkeit von Kaufinteressierten aus dem gesamten Bundesgebiet, den an Deutschland angrenzenden Ländern und bei Elite- Auktionen mitunter auch weltweit
- Weniger Stressfaktoren für die Tiere und damit auch für den Landwirten
- Geringerer Aufwand für die Beschicker und damit geringere Arbeitskräftebindung, da der gesamte Bereich rund um die Auktionsvorbereitung und Beschickung entfällt

Die maßgeblichen negativen Aspekte sind hierbei:

- Überregional stattfindende Tiertransporte, welche den CO₂- Fußabdruck einer Viehauktion vergrößern und die Kritik an den langen Tiertransporten fördern
- Deutsche Genetik ist weltweit gefragt

Inwiefern ausländische Tierzuchtorganisationen ebenfalls großformatig angelegte Viehauktionen im Rinderbereich durchführen, konnte nicht herausgefunden werden, wodurch es auch nicht möglich war, einen Vergleich anzustellen, welchen Stellenwert Deutschland bei Viehauktionen hat.

Hinsichtlich der Fragestellung, ob Viehauktionen ein Modell mit Zukunft sind, kann man sagen, dass diese weiter an die gesellschaftlichen Forderungen angepasst werden müssen. Hier spielt der „radikale“ Tierschutz eine Rolle, welcher in der Weise, in der er derzeit praktiziert und im Folgenden auch publiziert wird, beendet werden sollte. Hierbei könnte ein erster Ansatz sein, rechtlich die Viehauktionen als kulturelles Erbe mit einer besonderen gesellschaftlichen Relevanz einzustufen. Viehauktionen sind traditionsbehaftet, da Auktionen nach den Tauschgeschäften das erste wirtschaftliche Handeln ausmachten. Hier gibt es noch großen Forschungs- und Entwicklungsbedarf. Viehauktionen unterliegen in der heutigen Zeit eher einem negativen Stellenwert. Hierbei sind die Zuchtorganisationen, welche die Viehauktionen organisieren, gefordert, die Öffentlichkeitsarbeit zu verbessern und somit die Viehauktionen in ihrem Image zu verbessern. Denn: Viehauktionen sind ein Ort des Austausches der Landwirte und an der Landwirtschaft Beteiligten untereinander, sie bieten eine Plattform des wirtschaftlichen Handels, des Zuchtfortschrittes und damit auch ein Wirtschaftszweig. Ferner bieten sie eine Möglichkeit, bei der brancheninterner Austausch ohne Anfeindungen von außerhalb stattfinden kann.

Eine weitere Aufgabe hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit von Viehauktionen ist, dass die Zuchtorganisationen mehr in der Pflicht sein sollten, die Hobbyzüchter in ihrer Arbeit zu unterstützen. Sie sollten diese finanziell entlasten, um ihnen somit den Übergang von der Hobbyzucht über die Zucht im Nebenerwerb und anschließend ins Hauptgewerbe zu ermöglichen. Hobbyzüchter leisten eine hervorragende Arbeit und verdienen dieselbe Anerkennung. Dies ist ein Fakt, welcher zur Zeit vernachlässigt wird.

Doch auch eine Züchterin auf dem diesjährigen Färsenchampionat in Groß Kreutz im Bundesland Brandenburg erwähnte gegenüber dem Tagesspiegel, dass von dem tatsächlichen Zuschlagpreis (Kaufpreis) Gebühren an den entsprechenden Verein Seitens des Verkäufers abgehen. Hinzu

kommen die Fahrtkosten und der Aufwand, sodass auch hier am Ende nicht viel vom Erlös übrigbleibt. Auch diese Züchterin äußert, dass es die Situationen (z.B. fremde Menschen, Gerüche und Geräusche) auf den Schauen/ Auktionen für (junge) Rinder störend, angsteinflößend und damit stressbehaftet sein können²⁰⁸.

Viehauktionen sind nicht akut vom „Aussterben bedroht“, müssen sich aber gesellschaftlich fortlaufend anpassen und vermehrt auf alle gesellschaftlichen Gegebenheiten eingehen. Politisch und aus Sicht der Forschung betrachtet ist hier ein dringender Handlungsbedarf zu nennen. Nicht die gesamte Arbeit darf auf den Schultern der Zuchtorganisationen lasten und auf Kosten der Landwirte getragen werden.

²⁰⁸ Vgl.: Passow, Silvia; Der Tagesspiegel; 03.05.2023; S. B 23

8.3 Zusammenfassung

Viehauktion werden immer ein Spektakel sein und dies höchstwahrscheinlich auch immer bleiben- und wahrscheinlich auch unabhängig von ihrem Austragungsort, also irrelevant ob sie z.B. in Texas, Argentinien oder im Rahmen von Messen in Frankreich oder eben auch wie in der Thesis beleuchtet in Deutschland stattfindet. Es ist anzunehmen, dass es alles spezielle und unterhaltsame Veranstaltungen sind. Weiterhin ist anzunehmen, dass dieses Spektakel unabhängig davon ist, ob es sich um eine im Vergleich zu einer Elite- Auktion eher um eine niedrigpreisigere Auktion handelt. Auch wenn das wissenschaftliche Ergebnis der Thesis als nicht signifikant und nicht repräsentativ anzusehen ist, konnten doch spannende Schlüsse und Ergebnisse gewonnen werden und die Eingangs gestellten Thesen beantwortet werden. Das Format der Viehauktionen unterliegt einem stetigen Wandel- der jüngste vollzog sich im Rahmen der pandemiebedingten Veränderungen, sodass die Viehauktionen mehr und mehr in den virtuellen Raum wechselten. Dies hat sowohl positive, als auch negative Seiten. Als positive Aspekte sind folgende zu nennen:

- Ansprechbarkeit von Kaufinteressierten aus dem gesamten Bundesgebiet, den an Deutschland angrenzenden Ländern und bei Elite- Auktionen mitunter auch weltweit
- Weniger Stressfaktoren für die Tiere und damit auch für die Landwirte
- Geringerer Aufwand für die Beschicker und damit geringere Arbeitskräftebindung, da der gesamte Bereich rund um die Auktionsvorbereitung und Beschickung entfällt

Die maßgeblichen negativen Aspekte sind hierbei:

- Überregional stattfindende Tiertransporte, welche den CO₂- Fußabdruck einer Viehauktion vergrößern und die Kritik an den langen Tiertransporten fördern
- Deutsche Genetik ist weltweit gefragt

Hinsichtlich der Fragestellung, ob Viehauktionen ein Modell mit Zukunft sind, kann man sagen, dass diese weiter an die gesellschaftlichen Forderungen angepasst werden müssen, u.a., da hier Aspekte wie der Tierschutz oder die Einstufung der Viehauktionen als kulturelles Erbe berücksichtigt werden müssen.

9. Quellenverzeichnis

9.1. Verzeichnis des Quellenverzeichnisses

Thema	Seitenzahl
9.1.1 Literaturquellen- Bücher und pdf- Dateien in alphabetischer Reihenfolge entsprechend	158
9.1.2 Internetquellen in der Reihenfolge entsprechend des erstmaligen Abrufdatums der Website)	166
9.1.3 Videoquellen	178

9.1.1 Literaturquellen- Bücher und pdf- Dateien in alphabetischer Reihenfolge entsprechend des ersten Buchstabens des Nachnamens

pdf- Dateien

1. Bayrische Landesanstalt für Landwirtschaft (LfL); Schweinezucht und Schweineproduktion Unterrichts- und Beratungshilfe; 2006
https://www.lfl.bayern.de/mam/cms07/publikationen/daten/schriftenreihe/p_19786.pdf
(08.12.2022; 15:39 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.05.2023)

2. Bürgerinformation Landkreis Stendal; Stendal Landkreis Stendal – Im Aufwind Bürgerinformation; Erscheinungsdatum unbekannt;
<https://www.total-lokal.de/pdf/395761.pdf>
(21.11.2022; 21:29- 21:35; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)

3. Christen, O.; Nachhaltige Landwirtschaft Von der Ideengeschichte bis zur praktischen Umsetzung; 10.10.2009
https://www.researchgate.net/profile/Olaf-Christen/publication/259574841_Nachhaltige_Landwirtschaft_Von_der_Ideengeschichte_zur_Praktischen_Umsetzung/links/0c96052cabe22ac4b9000000/Nachhaltige-Landwirtschaft-Von-der-Ideengeschichte-zur-Praktischen-Umsetzung.pdf
(19.11.2022; 09:51- 10:45; Quelle zuletzt überprüft am 19.11.2022)

4. Brade, Wilfried; Flachowsky, Gerhard (Hrsg.); Landbauforschung Völkenrode FAL Agriculturel Research Rinderzucht und Rindfleischerzeugung Empfehlungen für die Praxis; 2007
https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/zi043733.pdf
(19.11.2022; 09:51- 16:45; Quelle zuletzt überprüft am 19.11.2022)

5. Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. (GEH); Abschlussbericht zum Modell- und Demonstrationsvorhaben im Bereich der biologischen Vielfalt Infrastrukturaufbau für die bundesweite Zuchtbestandsgefährdeter Nutzierrassen; 01.10.2010 bis Mai 2015
file:///D:/Downloads/09BM006_AB_Teil1.pdf
(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.05.2023)

6. Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009
<https://www.mathematik.uni-muenchen.de/~spielth/artikel/Auktionstheorie.pdf>
(08.11.2022; 10:26- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.05.2023)

7. Masterrind; Masterrind News Formierungsliste der Emsland- Tierschau; Erscheinungsdatum unbekannt
<https://masterrind.com/News/2022-11/Pr%C3%A4mierungsliste%20Emsland-Tierschau%202022.pdf>
(06.11.2022; 22:09- 23:50; Quelle zuletzt überprüft am 06.11.22)

8. mela-messe; Alles im Blick mehr Tradition mit Zukunft Aussteller- Service Mappe; 08.-11.09.2022
https://www.mela-messe.de/files/uploads/pdf/ASM/MPH22_Aussteller-Service-Mappe.pdf
(11.01.2023; 09:10- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 25.05.2023)

9. Molter, Arno; Galloway in Deutschland Mitgliederrundbrief; Erscheinungsdatum unbekannt
<https://www.galloway-deutschland.de/bdg/uploads/2022/06/Doppellender-Gen-min.pdf>
(19.12.2022; 14:47- 15:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.05.2023)

10. Wernsmann, Anna et. al.: Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen Nr. 7/ März 2018
https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_7_Teilnahmeintensitaet_und_Gruende_fuer_die_Teilnahme_von_Landwirten_an_niedersaechsischen_Rinderauktionen.pdf
(08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)

11. Wernsmann, Anna et. al.: Risikobewusstsein von Landwirten zur Personalhygiene auf Tierauktionen Nr. 9/ März 2018
https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_9_Risikobewusstsein_von_Landwirten_zur_Personalhygiene_auf_Tierauktionen.pdf
(08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)

12. Wernsman, Anna et. al.: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen; Nr. 8/ März 2018
https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_8_Einschaetzung_zum_Gesundheitsstatus_von_Auktionstieren_durch_Kaeufer_auf_Rinderauktionen.pdf
(08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)

13. Weller, Ines; Systems of Provision & Industrial Ecology: neue Perspektiven für die Forschung zu nachhaltigem Konsum; 2009
https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/21950/ssoar-2009-systems_of_provision__industrial.pdf?sequence=1&isAllowed=y&lnkname=ssoar-2009-systems_of_provision__industrial.pdf
(21.11.2022; 14:45- 16:30; Quelle zuletzt überprüft am 25.05.2023)

14. Weick, Olaf; Einleitende Worte an die Mitglieder; RIND im Bild 4- 2021;
<https://www.rsheg.de/index.php?modul=catalog&catalogId=926&inc1=10&sprache=deu>
(11.04.2023; 10:13- 14:00; Quelle zuletzt überprüft am 11.04.2023)

Bücher

15. Agrarmärkte; 2016 (Hrsg.: Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft und der ländlichen Räume (LEL))
Unterlagen für Unterricht und Beratung in Baden-Württemberg S Agrarpolitische Rahmenbedingungen Erzeugung, Nachfrage, Strukturen, Preise weltmarkt, EU, Deutschland, Baden-Württemberg Aktuelle Situation auf allen wichtigen Agrarmärkten; 31. Jahrgang 1. Auflage August 2016; Schwäbisch Gmünd, Freising- Weihenstephan; Landesanstalt für entwicklung der Landwirtschaft und der Ländlichen Räume, Schwäbisch Gmünd und Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft, Freising- Weihenstephan

16. Alsing, Ertl, Birnbeck; 2012
1000 Fragen an den jungen Landwirten; 17. Aktualisierte Auflage; Stuttgart (Hohenheim); Eugen Ulmer KG; 2012

17. aid; 1046/2027, S. 16 f.
Anzeigepflichtige Tierseuchen; 14. Auflage Stand Dezember 2016; Bonn

18. Bellof, Gerhard und Granz, Susanne (Hrsg.); 2019
Tierproduktion Nutztiere züchten, halten und ernähren; 15. Auflage; Stuttgart, New York;
Georg Thieme Verlag; 2019
19. Die Landwirtschaft; 2013
Die Landwirtschaft; Landwirtschaftliche Tierhaltung; 13. Auflage; München 2013; BLV
Buchverlag GmbH & Co KG (Hrsg.); 2013
20. Dittrich, L.; Rieke- Müller, A.; 1998
Carl Hagenbeck (1844- 1913) Tierhandel und Schaustellungen im Deutschen Kaiserreich;
Frankfurt am Main 1998; Peter Lang GmbH Europäischer Verlag der Wissenschaften;
1998
21. Duden, Wirtschaft; S. 31, 73
Duden Wirtschaft von A bis Z Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und All-
tag; 5. Auflage; Berlin; Dudenverlag; 2013
22. Eichstädt, Tilman; 2008
Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement Erfahrungen aus der Einkäuferpraxis
und die Verbreitung auktionstheoretischer Konzepte; 1. Auflage 2008; Wiesbaden; Be-
triebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler und GWV Fachverlage GmbH; Wiesbaden
2008
23. Ekkekard, Ernst und Kalm, Ernst; 1994
Grundlagen der Tierhaltung und Tierzucht; Schriftreihe „Parays Studentexte“ Nr. 79;
1994; Hamburg und Berlin; Verlag Paul Paray; Hamburg und Berlin 1994
24. Guretzki, Torben; 2018
Der Schutz von Tieren im Zusammenhang des EU- Binnen- und Außenhandels; Band 130;
Basel; Helbing Lichtenhahn Verlag, Basel; 2018
25. Lengerken von, Gerhard, Ellendorf, Franz, Lengerken von, Jürgen (Hrsg.); 2006
Tierzucht; Landwirtschaftliches Lehrbuch; Stuttgart (Hohenheim); Eugen Ulmer GmbH &
Co.; Stuttgart (Hohenheim); 2006

26. Norer, Roland, Prof. Dr. jur. (Hrsg.); 2017
Handbuch zum Agrarrecht; Bern; Stämpfli Verlag AG Bern; 2017
27. Oldenburger Münsterland Jahrbuch; S. 146- 157
Zwischen Viehauktion und Veranstaltung 90 Jahre Münsterlandhalle in Band 70; 2021-00-00; S. 146- 157 Jahrbuch Oldenburger Münsterland Cloppenburg
28. Rachau, Jens- Peter; 2011
Der Rinder- und Ochsenhandel an der westlichen Nordseeküste im 18. Und 19. Jahrhundert; Husum; Husum Druck- und Verlagsgesellschaft mbH u. Co. KG; 2011
29. Rabitsch, Alexander; 2014
Tiertransporte Anspruch und Wirklichkeit; Berlin; Veterinärspiegel Verlag in der schaefermueller publishing GmbH; 2014
30. Reichholf, Josef H.
Der Tanz um das goldene Kalb Der Ökokolonialismus Europas; 3. Veränderte Auflage;
Berlin; Lizenzausgabe für die Bundeszentrale für politische Bildung; Verlag Klaus Wagenbach Berlin; 2011
31. Sambraus, Hans Hinrich 2010
Gefährdete Nutztierassen Ihre Zuchtgeschichte, Nutzung und Bewahrung; 3. Neu bearbeitete und erweiterte Auflage; Stuttgart (Hohenheim); Eugen Ulmer KG; 2010
32. Schulte- Weiss, Ann Christin; bearbeitet und herausgegeben von Claus Siewert;
Die Viehhändlersprache in Westfalen und im nördlichen Rheinland; Münster in Westfalen; Geheimsprachenverlag (GSV); 2007
33. Schriftreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten; Dold, Andreas; 1994
Märkte für Schlachtvieh und Fleisch in den neuen Bundesländern; Märkte für Schlachtvieh und Fleisch in den neuen Bundesländern, insbesondere vertikale Austauschbeziehungen; Reihe A: Angewandte Wissenschaft; Heft 435; Münster 1994; Landwirtschaftsverlag Münster GmbH Münster; 1994

34. Schriftreihe des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten; Blumenstock, Sigrid; 1994
Tierschutzgesetzgebung in Eurpoa; Die Tierschutzgesetzgebung in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaft sowie in Österreich, der Schweiz und den skandinavischen Ländern – unter besonderer Berücksichtigung der Bestimmungen zur Nutztierhaltung; Reihe A: Angewandte Wissenschaft; Heft 431; Münster 1994; Landwirtschaftsverlag Münster GmbH Münster; 1994

35. Thaller, Georg; 2009
Vorträge zur Hochschultagung 2009 der Agrar- und Ernährungswissenschaftlichen Fakultät der Christian- Albrechts- Universität zu Kiel; Heft 114; Kiel; Selbstverlag der Agrar- und Ernährungswissenschaftlichen Fakultät der Christian- Albrechts- Universität zu Kiel; 2009
36. Willam, Alfons; Simianer, Henner
Tierzucht; 2. Auflage; Stuttgart (Hohenheim); Eugen Ulmer KG, utb Eine Arbeitsgemeinschaft der Verlage; 2011/2017

Zeitungen und Zeitschriften

1. Jahberg, Heike; 18.01.2023; S. 21
Jahberg, Heike; Mittwoch, 18.01.2023; Kranke Nutztiere auf Bio-Höfen wird nicht weniger gelitten in DER TAGESSPIEGEL; 79. Jahrgang Nr. 25 135; S. 21
2. Jahberg, Heike; Freitag, 20.01.2023; S. 8, 20 f.
Jahberg, Heike; Freitag, 20.01.2023: Wir erleben einen Strukturumbruch in DER TAGESSPIEGEL; 79. Jahrgang, Nr. 25 137; S. 8, 20 f.
3. Passow, Silvia; 03.05.2023; S. B 23
Passow, Silvia; 03.05.2023; Rinderauktion Höchstpreise für junge Tiere mit guten Genen in DER TAGESSPIEGEL; 79. Jahrgang; Nr. 25 135; S. B 23
4. Nies, Volkmar und Doz. Dr. jur. habil. Schweizer, Dieter; Juni 2006
Leitender Landw. Dir. Nies, Volkmar und Reg. Dir. Priv.-Doz. Dr. jur. habil. Schweizer, Dieter; Juni 2006; Die Viehauktion nach der Schuldrechtreform aus: Agrar- und Umweltrecht in AGRAR- UND UMWELTRECHT Heft 6, 36. Jahrgang AUR; Zeitschrift für das gesamte Recht der Landwirtsch.; Landwirtschaftsverlag Münster- Hiltrup
5. R. Preston McAfee, John McMillan: S. 701
R. Preston McAfee, John McMillan; Auctions and Bidding. In: Journal of Economic Literature. Band 25, Nr. 2, 1987, S. 699–738, hier S. 701
6. RSH Katalog (einmalige Druckversion mit Nachtrag) Absatzveranstaltung; 10.11.2022
RSH Katalog (einmalige Druckversion mit Nachtrag) Absatzveranstaltung; 10.11.2022 Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH Rinderzucht Schleswig- Holstein eG Zuchtqualität mit Zukunft! am Donnerstag, den 10.11.2022 im Vermarktungsstall Dätgen

9.1.2 Internetquellen in der Reihenfolge entsprechend des erstmaligen Abrufdatums der Website

1. Volker Friedrich-Schmid, 2005-2021
<http://www.jura-basic.de/aufruf.php?file=12> (08.10.22; 20:14- 21:00; Quelle zuletzt überprüft am 08.10.22)
2. Gerginov, David; 2022
<https://www.gevestor.de/finanzwissen/immobilien/immobilien-kaufen/zwangsversteigerung-761631.html> (08.10.22; 22:14- 22:30; Quelle zuletzt überprüft am 08.10.22)
3. bpb; 2022
<https://www.bpb.de/kurz-knapp/lexika/lexikon-der-wirtschaft/19695/internetauktion/>
(21.10.22; 14:10- 14:30; Quelle zuletzt überprüft am 21.10.22)
4. Bolkart, Philip; 2008- 2022
<https://www.p-auktion.de/die-versteigerung/tipps-und-tricks>
(27.10.22; 13:45- 15:40; Quelle zuletzt überprüft am 08.10.22)
5. Rinderzucht Schleswig-Holstein eG, 2022
<https://www.rsheg.de/de/dienstleistungen/zuchtviehvermarktung-63.html>
(06.11.2022; 22:09- 23:50; Quelle zuletzt überprüft am 06.11.22)
6. Rinderzucht Schleswig-Holstein eG, 2022
<https://www.rsheg.de/de/dienstleistungen/zuchtviehvermarktung/auktionen-der-rsh-eg-67.html>
(06.11.2022; 22:09- 23:50; Quelle zuletzt überprüft am 06.11.22)
7. Rinderzucht Schleswig-Holstein eG, 2022
<https://www.rsheg.de/de/dienstleistungen/zuchtviehvermarktung/ab-hof-online-marktplatz-65.html>
(06.11.2022; 22:09- 23:50; Quelle zuletzt überprüft am 06.11.22)
8. Rinderzucht Schleswig-Holstein eG, 2022
<https://www.rsheg.de/de/dienstleistungen/zuchtviehvermarktung/zuchtviehexport-66.html>
(06.11.2022; 22:09- 23:50; Quelle zuletzt überprüft am 06.11.22)

9. Masterrind 2022
<https://masterrind.com/de/news-uebersicht/loh-lipa-dua-schafft-es-an-die-spitze!>
(06.11.2022; 22:09- 23:50; Quelle zuletzt überprüft am 06.11.22)

10. Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft – 2020
https://www.bmel.de/DE/themen/tiere/tierhandel-und-transport/tierhandel-und-transport_node.html
(07.11.2022; 10:13- 12:10; Quelle zuletzt überprüft am 07.11.2022)

11. Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft – 2020
https://www.bmel.de/DE/themen/tiere/tierhandel-und-transport/transporte-in-drittlaender/transporte-in-drittlaender_node.html
(07.11.2022; 10:13- 12:10; Quelle zuletzt überprüft am 07.11.2022)

12. Ruhsamer, A. 06.11.2022
<https://www.agrarheute.com/tier/rind/viel-kalb-wert-sagen-landwirte-599764>
(07.11.2022; 10:13- 12:10; Quelle zuletzt überprüft am 07.11.2022)

13. Springer Nature Switzerland AG; 2022
https://link.springer.com/chapter/10.1007/3-540-28488-5_5
(07.11.2022; 10:13- 12:10; Quelle zuletzt überprüft am 07.11.2022)

14. Deutsche Stiftung Denkmalschutz; 2022
<https://www.monumente-online.de/de/ausgaben/2008/1/drei-zwei-eins-meins.php>
(14.11.2022; 10:15- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 14.11.2022)

15. Meyer, Alwin; 24.01.2020
<https://blog.swisspeers.ch/auktionsformen>
(14.11.2022; 10:15- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 14.11.2022)

16. Bayerisches Landesamt für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit 2021
<https://www.lgl.bayern.de/tiergesundheit/tierschutz/tierhandel/index.htm>
(14.11.2022; 10:15- 12:59; Quelle zuletzt überprüft am 14.11.2022)

17. RSH eG, Rassebeschreibung-zuchtziele/angler
<https://www.rsheg.de/de/zucht-herdbuch/rassebeschreibung-zuchtziele/angler-397.html>
(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)

18. RSH eG/ Bullenbeschreibung/ Rotbunt- DN
<https://www.rsheg.de/de/bullenangebot/rotbunt-dn-92.html>
(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)

19. Bundesverband Rind und Schwein e.V. (BRS); 2022
<https://www.rind-schwein.de/brs-rind/rotbunt-dn.html>
(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)

20. Bundesverband deutscher Auktionatoren e.V.
<https://www.bundesverband-deutscher-auktionatoren.de/21-der-weg-zum-auktionator>
(17.11.2022; 13:51- 14:45; Quelle zuletzt überprüft am 17.11.2022)

21. Nolte, Dorothee; 10.09.2022 Der Tagesspiegel
<https://www.tagesspiegel.de/berlin/ausflug-nach-eberswalde-was-hangebuche-und-dougla-sie-erzahlen-8618320.html>
(19.11.2022; 09:51- 10:45; Quelle zuletzt überprüft am 19.11.2022)

37. TierSchG; Ausfertigungsdatum: 24.07.1972 Bundesministerium der Justiz
<https://www.gesetze-im-internet.de/tierschg/BJNR012770972.html>
(21.11.2022; von 14:45 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)

22. Hilbk- Kortenbruck, K.; 17.03.2020
<https://www.elite-magazin.de/news/nachrichten/auswirkungen-von-corona-auf-die-tiervermarktung-12912.html>
(21.11.2022; von 14:45 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)

23. WirtschaftsWoche 2022
<https://www.wiwo.de/politik/deutschland/corona-wie-verlief-der-erste-lockdown-in-deutschland/26853384.html>
(21.11.2022; von 22:41 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)

24. Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020
<https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511>
(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)

25. Zuchtverband für Fleckvieh in Niederbayern; 2022
<https://www.zv-niederbayern.bayern.de/markt/grossviehmarkt?id=49>
(22.11.2022; 15:54- 16:00; Quelle zuletzt überprüft am 22.11.2022)

26. Lehnert, Silvia, 28.09.2021
<https://www.topagrar.com/rind/news/erste-halfterlose-grossviehauktion-in-baden-wuerttemberg-12699035.html>
(22.11.2022; 15:54- 16:00; Quelle zuletzt überprüft am 22.11.2022)

27. Evonik Industries AG; Juli 2021
<https://corporate.evonik.com/de/wer-bietet-mehr-807.html>
(22.11.2022; 19:10- 19:15; Quelle zuletzt überprüft am 22.11.2022)

28. RinderAllianz GmbH; 12.02.2021
<https://www.rinderallianz.de/online-fleischrindbullenauktion/#>
(25.11.2022; 21:23- 22:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.11.2022)

29. LIVE SALES GmbH 2022
https://www-live--sales-com.trans-late.google/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=de&_x_tr_hl=de&_x_tr_pto=sc#about-salesroom
(25.11.2022; 21:23- 22:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.11.2022)

30. Osthessen news, 31.03.16
<https://osthessen-news.de/n11527546/polizeibeamte-informieren-landwirte-%C3%BCber-tiertransportvorschriften.html>
(25.11.2022; 21:23- 22:00; Quelle zuletzt überprüft am 25.11.2022)

31. Gehalt; 2022
<https://www.gehalt.de/beruf/auktionator-versteigerer>
(04.12.2022; 21:04.- 21:15; Quelle zuletzt überprüft am 04.12.2022)

32. Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022
<https://www.rsheg.de/de/rinderzucht-schleswig-holstein-eg/neuer-online-marktplatz-der-rsheg-927.html>
(06.12.2022; 21:04.- 21:15; Quelle zuletzt überprüft am 06.12.2022)

33. Pressemeldung der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen ; 24.10.2007
<https://www.landwirtschaftskammer.de/presse/archiv/2007/aa-2007-41-01.htm>
(07.12.2022; 21:08- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 07.12.2022)

34. Raiffeisen; 19.11.2012
<https://www.raiffeisen.com/news/artikel/isw-versteigert-immer-mehr-schweine-30224991>
(07.12.2022; 21:08- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 07.12.2022)

35. Landwirtschaftsverlag Hessen GmbH; 2022
<https://www.lw-heute.de/?redid=15529>
(07.12.2022; 21:08- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 07.12.2022)

36. RSH eG 2022
<https://www.rsheg.de/de/rinderzucht-schleswig-holstein-eg/zuchtviehauktion-am-donners-tag-10.-november-2022-1187.html>
(13.12.2022; ab 18:19 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 13.12.2022)

37. JuraForum 2003- 2022
<https://www.juraforum.de/lexikon/hoheitliches-handeln>
(14.12.2022; 22:19 bis 23:02; Quelle zuletzt überprüft am 14.12.2022)

38. Generalzolldirektion
https://www.zoll.de/DE/Der-Zoll/der-zoll_node.html
(14.12.2022; 22:19 bis 23:30; Quelle zuletzt überprüft am 14.12.2022)

39. Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft – 2020
<https://www.bmel.de/DE/themen/tiere/tiergesundheit/veterinaerwesen.html>
(15.12.2022; 19:15- 23:55; Quelle zuletzt überprüft am 15.12.2022)

40. Shuhaiber, Alia Diana; 9.12.2017
<https://www.hna.de/lokales/kreis-kassel/tierschuetzer-empuert-landkreis-will-beschlag-nahme-hunde-versteigern-9435054.html>
(15.12.2022; 19:15- 23:55; Quelle zuletzt überprüft am 15.12.2022)

41. Berg, Norman; 20.04.2021
<https://www.om-online.de/om/veterinaramt-lasst-erneut-viele-zuchtpferde-versteigern-69213>
(15.12.2022; 19:15- 23:55; Quelle zuletzt überprüft am 15.12.2022)
42. MenrathS; 2022
<https://www.menraths.de/auktionen>
(15. und 16.12.2022; 22:15- 02:30; Quelle zuletzt überprüft am 16.12.2022)
43. GeneControl GmbH; Erscheinungsdatum unbekannt
<https://www.genecontrol.de/leistungen/rinder/erbkrankheiten/>
(19.12.2022; 22:15- 02:30; Quelle zuletzt überprüft am 19.12.2022)
44. VOST; Erscheinungsdatum unbekannt
<https://vost.de/auktionsbericht-1130-auktion-1>
(19.12.2022; 22:15- 02:30; Quelle zuletzt überprüft am 19.12.2022)
45. MenrathS; 2022
<https://www.menraths.de/unternehmen>
(19.12./ 20.12.2022; 22:15- 02:30; Quelle zuletzt überprüft am 19.12.2022)
46. Redaktion Radio Zwickau; 27.06.2017
<https://www.radiozwickau.de/beitrag/umstrittene-haustier-versteigerung-in-wurzen-452701/>
(19.12.2022; 22:15- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 19.12.2022)
47. Redaktion Sachsen Fernsehen; 06. 2017
<https://www.sachsen-fernsehen.de/wurzner-haustierversteigerung-aergert-tierschuetzer-372629/>
(19.12.2022; 22:15- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 19.12.2022)
48. Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft – 2020
https://www.bmel.de/DE/themen/tiere/nutztiere/schafe-und-ziegen/schafe-und-ziegen_node.html
(20.12.2022; 11:36- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 20.12.2022)

49. Schafzuchtverband Berlin Brandenburg e.V
<https://auktion.derschafmarkt.de/de/auktionen/mitteldeutscher-fruehjahrensmarkt>
(20.12.2022; 11:36- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 20.12.2022)
50. Riemsdijk, von Sander
https://www.oberbaselbieterzeitung.ch/aktuell/region-waldenburg/region-waldenburg-detail/?tx_ttnews%5Btt_news%5D=104379&cHash=449fc62efc47212bb596944935979666
(20.12.2022; 11:36- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 20.12.2022)
51. Koch; Günter; Rinderzucht Schleswig-Holstein eG; 2022
<https://www.rsheg.de/de/rinderzucht-schleswig-holstein-eg/zuchtviehauktion-am-donnerstag-10.-november-2022-1187.html>
(21.12.2022; 14:36- 19:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.05.2023)
52. Hilbk- Kortenbruck 15.11.2021
<https://www.elite-magazin.de/news/newsticker/auktionsfarsen-kosten-uber-2000-euro-im-durchschnitt-17280.html>
(21.12.2022; 14:36- 19:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.12.2022)
53. PETA Deutschland e.V.; 27.11.2018
<https://www.peta.de/themen/kaelberauktion-herrenberg/>
(05.01.2023; 18:01- 18:15; Quelle zuletzt überprüft am 05.01.2018)
54. PETA Deutschland e.V.; 27.11.2020
<https://www.peta.de/neuigkeiten/rinder-auktionen/>
(05.01.2023; 18:01- 19:15; Quelle zuletzt überprüft am 05.01.2018)
55. Wissen der Autorin und Rinderzucht Schleswig- Holstein eG 2022
<https://www.rsheg.de/de/rinderzucht-schleswig-holstein-eg/27.-sunrise-sale-am-25.-maerz-2022-964.html>
(05.01.2023; 18:01- 23:15; Quelle zuletzt überprüft am 05.01.2018)
56. Landwirtschaftsverlag GmbH; 23.22.2011
<https://www.elite-magazin.de/news/nachrichten/teure-rinder-13112.html>
(05.01.2023; 18:01- 23:15; Quelle zuletzt überprüft am 05.01.2018)

57. Deutscher Landwirtschaftsverlag dlv; 2019
<https://www.agrarheute.com/fleckvieh/tierschauen-vermarktung/exklusiv-jungkuh-erloeste-4100-euro-590441>
(05.01.2023; 18:01- 23:15; Quelle zuletzt überprüft am 05.01.2018)
58. welt; 10.09.2014
<https://www.welt.de/regionales/mecklenburg-vorpommern/article132082659/Deutsches-Landschwein-ist-Tier-der-Agrarmesse-MeLa.html>
(11.01.2023; 09:10- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 11.01.2023)
59. agrarpreseportal; 08.09.2022
<https://www.agrar-presseportal.de/landwirtschaft/veranstaltungen/die-mela-2022-ist-eroeffnet-34020.html>
(11.01.2023; 09:10- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 11.01.2023)
60. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz; 2023
<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/wto-ziele-aufgaben-prinzipien.html>
(11.01.2023; 09:10- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 11.01.2023)
61. JuraForum; 2003- 2023
<https://www.juraforum.de/lexikon/zwangsversteigerung>
(11.01.2023; 09:10- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 11.01.2023)
62. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/zwangsversteigerung-48823>
(12.01.2023; 16:10- 17:45; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
63. GeVestor Financial Publishing Group; 2023
<https://www.gevestor.de/finanzwissen/immobilien/immobilien-kaufen/zwangsversteigerung-761631.html>
(12.01.2023; 16:10- 17:45; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
64. Innolytics AG 2023
<https://www.innolytics.de/was-ist-eine-iso-zertifizierung/>
(12.01.2023; 16:10- 17:45; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)

65. Für-Gründer; 2023
<https://www.fuer-gruender.de/wissen/unternehmen-fuehren/e-commerce/>
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
66. Stiftung Tierärztliche Hochschule Hannover; 2023
<https://www.tiho-hannover.de/kliniken-institute/institute/institut-fuer-tierzucht-und-vererbungs-forschung/forschung/forschungsprojekte-rind/progressive-ataxie>
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
67. VHL Genetics; 2023
<https://www.vhlgenetics.com/de-de/DNA-tests/Catalogus/Details/Rind/R316-Cerebellar-Ataxia-KIF1C>
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
68. Bundesamt für Justiz
https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/__34b.html
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
69. Zivilprozessordnung Bundesamt für Justiz
https://www.gesetze-im-internet.de/zpo/__869.html
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
70. Zivilprozessordnung Bundesamt für Justiz
https://www.gesetze-im-internet.de/zpo/__765a.html
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
71. JuraForum; 2003- 2023
https://www.juraforum.de/news/s-90a-bgb-sind-tiere-im-rechtlichen-sinne-nur-sachen_247068
(12.01.2023; 16:10- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
72. ViehverkVO; Viehverkehrsverordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Mai 2020 (BGBl. I S. 1170); bundesministerium der Justiz; Ausfertigungsdatum: 06.07.2007
https://www.gesetze-im-internet.de/viehverkv_2007/BJNR127400007.html
(29.01.2023; 15:05- 17:00; Quelle zuletzt überprüft am 29.01.2023)

73. Der Westen, Redaktion; 2012
<https://www.derwesten.de/reise/vieh-auktion-in-texhoma-eine-amerikanische-tradition-id7206130.html>
(29.01.2023; 19:05- 20:00; Quelle zuletzt überprüft am 29.01.2023)
74. Infodienst Landwirtschaft- Ernährung- Ländlicher Raum; 2022
<https://tierzucht.landwirtschaft-bw.de/pb/,Lde/Startseite/Projekte/Fleckvieh>
(01.02.2023; 20:53- 22:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)
75. Qnetics; Erscheinungsdatum unbekannt
<https://www.qnetics.de/unternehmen/news/detail/best-of-katalog-zur-faersenauktion-online>
(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)
76. RinderAllianz; 30.September 2021
<https://www.rinderallianz.de/holsteinvision-02-06-2022/#>
(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)
77. Wagnermaier, Silvia; 26. September 2022
https://www.meinbezirk.at/ried/c-wirtschaft/kuhkaelber-konnten-den-preis-nicht-halten_a5611015
(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)
78. Greuter, Richard; 03.09.2022
<https://www.luzernerzeitung.ch/zentralschweiz/obwalden/giswil-viehauktion-im-wandel-ld.2337795>
(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)
79. Vgl.: Schams, Stefan; 2004-2023 - BDAH/Bundesverband Deutscher Angus Halter e.V.
<https://www.angus-bundesverband.de/index.php/de/aktuelles/690-per-mausclick-zum-bullen-erfolgreiche-rinderallianz-online-auktion-2022#>
(06.02.2023; 14:53- 0:00 (mit Unterbrechung); Quelle zuletzt überprüft am 06.02.2023)
80. Masterrind 10.11.2022
<https://masterrind.com/de/news-uebersicht/absetzerauktion-09-11-22>
(26.02.2023; 12:00- 17:10; Quelle zuletzt überprüft am 26.02.2023)

81. RinderAllianz; 21.02.2023

<https://www.rinderallianz.de/fleischrindbullen-auktion-vorab-katalog-jetzt-online/#>

(26.02.2023; 13:00- 17:10; Quelle zuletzt überprüft am 26.02.2023)

82. Rinderzucht – BB; 2023

<https://www.rinderzucht-bb.de/aktuelles/newsblog/2022/best-of-2022:-livestream-angebot-4288.html>

(21.03.2023; 12::53- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 21.03.2023)

83. Rinderzucht – BB; 2023

<https://www.rinderzucht-bb.de/aktuelles/newsblog/2022/best-of-bricht-alle-rekorde-4296.html>

(21.03.2023; 12::53- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 21.03.2023)

84. RinderAllianz; 28.02.2023

<https://www.rinderallianz.de/per-mausklick-zum-zuechterglueck/#>

(21.03.2023; 12::53- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 21.03.2023)

85. Phönix Group; 2023

<https://www.phoenix-genetics.de/#ueber-uns>

(21.03.2023; 12::53- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 21.03.2023)

86. Mitgliederrundbrief Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2020

https://www.rsheg.de/sites/www.rsheg.de/uploads/download/262_3676_covid19_info.pdf

(01.04.2023; 18:47- 19:15; Quelle zuletzt überprüft am 02.04.2023)

87. Milgrom, Paul; 2004

https://books.google.de/books?id=AkeHTU7XW4kC&pg=PA21&dq=mechanism+design+theory+example&as_brr=3&ei=nMJDSdvnIIrONabCyMAN&redir_esc=y&hl=de#v=onepage&q=mechanism%20design%20theory%20example&f=false

(12.01.2023; 13:10- 19:45; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)

9.1.3 Videoquellen

1. Rheinische Post

<https://www.youtube.com/watch?v=sc1ZX5Sp7YM>

(21.12.2022; 12:28- 13:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.12.2022)

2. LIVE SALES Rinder Allianz Fleischrindbullen Online Auktion 02.03.2021

<https://www.rinderallianz.de/online-fleischrindbullenauktion/#>

(Quelle zuletzt überprüft und abgerufen am 23.03.2023)

10. Anhang

10.1 Anhangsverzeichnis

Thema	Seitenzahl
10.2 Expertengespräche	XVIII
10.2.1 Gespräch mit einer Landwirtin	XVIII
10.2.2 Gespräch mit Auktionen initiiierenden Zuchtorganisationen	XXVII
10.2.3 Gespräch mit einem Auktionator	XXX
10.2.4 Gespräch mit einem Tierarzt	XLII
10.3 Gewerbeverordnung § 34 b	XLIX
10.4 Versteigerungsverordnung	LI
10.4.1 Auktionsbedingungen des Bullenkataloges im Rahmen der Fleischrindbullens online- Auktion unter der Schirmherrschaft der Rinderallianz und Live Sales	LI
10.4.2 Auktionsbedingungen und Zeiteinteilung für die Auktion des RSH am 20.11.2022 in Dätgen, SH	LIII
10.4.3 AGB für Versteigerungen von Tieren und Embryonen der MASTERRIND GmbH	LVII
10.5 Bildnachweis und Tabellennachweis	LXV

10.2 Expertengespräche

10.2.1 Gespräche mit einer Landwirtin

1. Bitte erzählen Sie kurz etwas über Ihren Lebenslauf

Abbildung 62: Landwirtin und Hobbyzüchterin mit ihrem ersten großen Zuchterfolg Santa Claus auf der MeLa 2019



Quelle: Eigene Aufnahme; Mühlengeez 2019

Nach der Schule begann ich eine Ausbildung zur Tiermedizinischen Fachangestellten und schloss diese auch erfolgreich ab. Diese dauerte insgesamt drei Jahre und da es sich um die erste Ausbildung in diesem Bereich handelte, konnte ich diese auch nicht verkürzen. Danach absolvierte ich die Ausbildung zur Tierwirtin, konnte diese aber auf Grund der angerechneten vorherigen Ausbildung auf zwei Jahre verkürzen. Im Anschluss begann ich die Ausbildung bzw. das Studium zum staatlich geprüften Agrarbetriebswirt, auch bekannt als HöLa (höhere Landbauschule), habe dies jedoch abgebrochen und wechselte wieder in den tiermedizinischen Bereich. Zu Beginn war ich früher ein Pferdemädchen und hatte nie wirklich etwas mit Kühen bzw. Rindern zu tun, bis ich live die Geburt unserer ersten Kuh „Rita“, eine Fleckvieh- Simmentaler Kuh, miterlebt habe. In diesem Moment sprang der Funke über und ich war mit dem Rindervirus von Stunde an infiziert. Diese erste Kuh war noch nicht im Herdbuch eingetragen. Mit dem Kauf meiner ersten eigenen Kuh 2017, ebenfalls der Rasse Fleckvieh Simmental bin ich in den Verband der RinderAllianz eingetreten. Die Kuh hieß Shakira und brachte am 24.12.2018 ein Bullenkalb zur Welt, was ich, da er an Weihnachten gebohren wurde, Santa Claus, kurz Santi, nannte, welchen ich im September 2019 auf der MeLa erstmalig vorführte. Dort wurde er platziert, sowohl bei den Jungzüchtern, als auch bei den Absetzern (Jungrind). Im März 2020 war die Bullenauktion in Karow, wo er in den Kategorien Typ, Bemuskelung und Skelett jeweils die

Höchstnote „8“ erhielt und war damit in seiner Altersklasse der Sieger der Rasse Fleckvieh. Am nächsten Tag im Rahmen der Auktion erzielte er 5500 € und wurde verkauft. Er war mein erster Auktionsbulle aus meiner ersten eigenen Kuh. Heute bin ich nur noch Hobbyzüchter, warum erzähle ich später. Hauptberuflich arbeite ich wieder als Tiermedizinische Fachangestellte in einer Praxis in Lübeck, wohne aber nach wie vor in MV in einem kleinen Dorf nahe der Ländergrenze zu SH. Der Grund hierfür ist, dass, obwohl ich die Landwirtschaft über alles liebe, es körperlich und psychisch einfach nicht für mich schaffbar war. Die Landwirtschaft ist so vielseitig und so abwechslungsreich und kein Tag ist wie der andere- aber man wird eben einfach ausgebeutet- sowohl körperlich, als auch finanziell. Mir hat das verdiente Geld nicht zum Leben gereicht.

2. Welcher Zuchtorganisation gehören Sie an?

Da ich in MV wohne und dort auch meine Tiere als Hobbyzüchter halte, gehöre ich der RinderAllianz an.

3. Welche Rassen züchten Sie und warum?

Hätte ich nicht den Kontakt zu einem Fleckviehzüchter gehabt, wäre ich nicht mit dem Fleckviehvirus infiziert worden. Ich finde die Rasse einfach schön- sowohl von der Farbe her, als auch in Bezug auf die Rahmigkeit, es sind großrahmige, stattliche Tiere. In MV sind eher die Rassen Charolais und Angus beider Farbschläge vertreten, Fleckvieh findet man eher selten. Ich schätze die Fleischqualität und vor allem ihr Wesen liebe ich sehr. Die Augen und einfach ihren Blick. Ich mag den kupferfarbenen Stich des Fells bei der Musterung, je dunkler und abwechslungsreicher sie gefleckt sind, umso schöner finde ich sie. Bevor ich mir Shakira gekauft habe, bekam ich eine Kuh geschenkt- ein Mix aus Fleckvieh x HF, Emma. Daraus resultierte Shakira- genannt Shaki. Ich bin zwar kein Züchter im Vollerwerb aber ein mehr als leidenschaftlicher Hobbyzüchter. Ich würde mich immer wieder für diese Rasse entscheiden. Ich komme nicht von ihr los.

Abbildung 63: Fleckvieh- Bulle Santa Claus (rechts) auf der MeLa 2019



Quelle: Eigene Aufnahme; Mühlengeez 2019

4. Sind Sie Hobbyzüchter oder üben Sie diese Tätigkeit hauptberuflich aus?

Ich bin ein Hobbyzüchter mit sehr viel Leidenschaft und habe auch nie darüber nachgedacht, mit der Zucht in den Vollerwerb zu gehen. Würde ich die Zucht im Haupterwerb durchzuführen, so müsste ich immer eine Einnahmequelle haben, um davon Leben zu können und die Tiere versorgen zu können. Es sind Tiere und keine Maschinen. Im vergangene Jahr konnte ich auf keiner Auktion teilnehmen, da meine Tiere aus welchen Gründen auch immer, nicht tragend geworden sind. Kein Tierarzt konnte es mir erklären. Die eine Kuh von mir bullte in der Zeit, in der der Bulle vor Ort war, kein einziges Mal und auch die KB war ohne jeden Erfolg. Wäre mir das als haupterwerbliche Züchterin passiert, hätte ich weder mich, noch die Tiere ernähren können, geschweige denn, die Kosten decken können. Ich wäre verhungert. Wenn ich es größer aufziehen würde, was ich nicht ausschließen, jedoch auch derzeit nicht möchte, hätte ich auch ein vielfaches mehr an Arbeit und dann auch wieder das Problem des 365- Tage und 24- Stunden- Jobs. Und on top das Problem des vorhandenen Personalmangels. Es ist für mich Spaß an der Freude mit hohem Erfolg betrachtet auf meine 23- Lebensjahre und mein sehr junges züchterisches Leben. Den Erfolg mit Santi hat keiner vorausgesehen. Ich habe nicht die Absicht, es in mittelfristiger Zukunft von der Hobbyzucht in die hauptberufliche Zucht umzuwandeln. Man weiß aber ja nie, was die Zukunft bringt. Mein Freund arbeitet auf einem Betrieb, der ebenfalls Fleckvieh hält, insofern wäre hier schon ein Einstieg möglich, aber an sich möchte ich erstmal bei der Hobbyzucht bleiben.

5. Warum züchten Sie genau diese Rasse und seit wann?

Die Frage habe ich ja bereits beantwortet. Ich bin dem Fleckvieh in seiner Gesamtheit verfallen und für mich gibt es keine bessere Rinderrasse und auch keine, die dem Fleckvieh das Wasser reichen kann.

6. Seit wann vermarkten Sie Ihr Vieh über Viehauktionen und warum?

Ich kann jetzt nur für Bullen sprechen, da ich noch nicht mit einem weiblichen Tier auf einer Auktion teilgenommen habe. Bevor ein Bulle zu einer Auktion zugelassen wird, muss er den Kriterien und Bestimmungen entsprechen. Es muss vom Alter her passen, von der Optik, vom Typ, vom Rahmen her. Er muss einfach in die engere Auswahl passen und das zu erreichen ist nicht einfach. Als ich meine ersten Bullen zur Auktion angemeldet habe, kam ein Mitarbeiter von der RinderAllianz. Die RinderAllianz hat strikte Regeln, die das Tier in seinen Kriterien erfüllen muss, bevor es zur Auktion zugelassen wird. Man wird nicht einfach so durchgewunken. Insofern kann es auch sein, dass die Regeln von Verband zu Verband unterschiedlich sind. Wenn man zu Auktionen fährt, gibt man sich vom Namen her preis, man wird populärer. Ich persönlich mag auch einfach das Feeling von Auktionen, das ganze Drumherum und ja, auch ein bisschen die Hektik, die Aufregung, den Adrenalinspiegel. Aber auch die absolute Ruhe, wenn du im Ring bist, nur eins mit deinem Tier bist. Bei der Auktion von Santi damals habe ich nichts mitbekommen, dass war alles ausgeblendet, kam mir ganz weit weg vor. Ich war wie in einer Blase- nur ich und Santi. Ich mag es, mich mit den ganzen Leuten, die vor Ort sind, auszutauschen, zu fachsimpeln oder auch die Smalltalks. Man lernt andere Züchter neu kennen oder sieht Altbekannte wieder. Ich meine, mich kannte man ja vor Ort auch schon. Theoretisch gibt es auch auf Auktionen immer mehr Geld, als wenn man sein Tier privat verkauft, einfach auf Grund des Verfallens der Bieter in einen Bietausch. In dem Gespräch habe ich der RinderAllianz z.B. mitgeteilt, dass ich Santi nicht für weniger als 3.000 € über die Auktion verkaufen werde- darunter hätte ich ihn wieder mitgenommen und eben dann privat verkauft. Man muss dazu sagen, dass ich auch privat noch eine Anfrage hatte. Er hat aber 5.500 € gebracht. So oder so wäre er also privat verkauft worden, weil ich ihm bei mir nicht die Möglichkeit hätte geben können, seine Genetik und sein Potenzial an die nächste Flecki- Generation hätte weitergeben können. Eine Kuh hätte ich gehalten. Er war ein traumhafter Bulle.

7. An wie vielen Auktionen nehmen Sie mit wie vielen Tieren teil?

Das kann man pauschal nie sagen, da man nie sagen kann, was kommt, also sprich, wie viele Bullen- oder Kuhkälber geboren werden. Mein Ziel ist, pro Jahr mit mind. einem Tier an einer Auktion teilzunehmen. Davon ist aber abhängig, ob das Tier männlich oder weiblich

ist. Mein größter Wunsch und das Ziel, auf was ich hinarbeite ist, mit weiblicher Nachzucht nach Groß Kreutz zu fahren.

- Wie weit fahren Sie?

Meine Schmerzgrenze für die Tiere, nicht für mich, ist von mir zu Hause bis nach Groß Kreutz. Das sind etwa mit dem Anhänger 2,5 h Autofahrt, also 200 km ca. Die längste Grenze war von Gadebusch nach Karow, die kürzeste Strecke hatte 60 km.

- Was war bisher die längste/ kürzeste Strecke zu einer Auktion?

Die kürzeste Strecke waren 60 km- von meinem damaligen Wohnort und dem Stall der Tiere zu MeLa nach Mühlengiez, MV, 60 km je Strecke. Die längste Strecke kann ich gar nicht so genau sagen. Zielort war die Auktion in Karow, auch MV. Shakira habe ich damals von einem Züchter aus Sachsen- Anhalt gekauft. Das waren mit Transporter auch knapp 3 h reine Fahrzeit ohne Pause für den Menschen/ das Tier.

- Wie lange dauert im Durchschnitt eine Auktion?

Ich habe im Rahmen der Auktion jedwedes Zeitgefühl verloren. Von daher kann ich es nur anhand des Videos sagen, was für mich und Santi von einer Bekannten aufgenommen wurde. Laut dem Video waren es 3,5 min. Wie schon gesagt: Ich war komplett weg, ich habe meine Außenwelt und den Auktionsverlauf nicht mitbekommen und auch nicht, wer Santi am Ende ersteigert hat. Der Züchter, der ihn ersteigert hat, kam dann nach der Auktion zu mir. Das Einzige, was ich während der Auktion mitbekommen habe, war der Hammerschlag durch den Auktionator. Ich war komplett weg. Ich wusste auch nicht, für wieviel er weggegangen ist, erst als der Käufer es mir gesagt hat. Ich war nur auf Santi fixiert. Auch, wer der Auktionator war, weiß ich nicht mehr. Rückblickend weiß ich auch nicht mehr, wer der Auktionator war.

8. Wie schätzen Sie die seuchenhygienische Lage auf Auktionen ein (Stichworte: Keimverschleppung, Tierschutzaspekte)?

Jedes Tier wird nur mit einem amtstierärztlich einwandfreien Attest über eine Blutprobe zur Auktion zugelassen. Ich meine, man kann nie die Hand für alles ins Feuer legen, jedoch denke ich, dass die RinderAllianz, maßgeblich auch im eigenen Interesse, alles in ihrer Macht mögliche dafür tut, das Risiko der Keimverschleppung so gering wie möglich zu halten und die Aspekte des Tierschutzes zu berücksichtigen. Außerdem wird zusätzlich zu dem Attest das Tier von einem Amtstierarzt unmittelbar nach dem Abladen vor der Einstellung der Tiere am Auktionsstandort und der allgemeine Gesundheitszustand der Tiere beurteilt. Das Tier muss sich in Bewegung demonstrieren. Hier wird auf dicke Gelenke, Atmung,

Allgemeinzustand, Lahmheit, ... geschaut. Nachdem auch diese Begutachtung durchgeführt worden ist, besteht ein direkter Tier- an- Tier- Kontakt. Vom Stressfaktor her und aus seuchenhygienischen Gründen ist natürlich eine online- Auktion mit anschließender Quarantäne auf dem neuen Hof vorteilhaft. Dennoch: Ich würde sagen, dass Santi gar keinen Stress hatte. Er war geduldig, hat gewartet, war nicht aufgereggt, hat nicht gesabbert, hat stattdessen im Ring während der laufenden Auktion wiedergekauft und gerade letzteres macht kein Tier, was unter Stress steht. Er war die ganze Zeit seelenruhig. Alles, was nach der Auktion mit Santi passiert ist, war definitiv Stress für ihn- nur darauf hatte ich dann keinerlei Einfluss mehr. Er war an beiden Tagen entspannt. Das Tier, was vor Santi in den Ring gegangen ist, war z.B. definitiv gestresst. Es wollte partout nicht in den Ring, hat keinen Schritt gemacht. Danach ist der Bulle vor Santi komplett ausgerastet, wurde disqualifiziert, sodass ich mit Santi noch eine Extrarunde drehen musste- dass war für ihn kein Problem. Er ist wie ein Hund hinter mir hergelaufen, ließ sich führen, wie ein Pferd. Santi war in jedweder Hinsicht ein Ausnahmetier.

9. Wie schätzen Sie die Vorbereitung von Seiten des Auktionsveranstalters ein- Wer ist i.d.R. „Ihr“ Ansprechpartner für Auktionen?

Die Mitarbeiter stehen definitiv unter Hochspannung, haben Stress pur und machen wahrscheinlich einen Freudensprung, wenn die Veranstaltung gut und ohne Zwischenfälle und ohne, dass jemand, unabhängig ob Mensch oder Tier, zu Schaden gekommen ist. Wir selber als Züchter werden immer herzlich in Empfang genommen, jeder nimmt sich die Zeit, ist für Fragen ansprechbar. Gerade der erste Tag, wenn die Tiere geschätzt und geprüft werden, ist ein sehr langer Tag und für Mensch und Tier unglaublich anstrengend. Hier wäre es eine Überlegung wert, diesen Tag auf zwei Tage aufzuteilen, wobei das aus organisatorischen Gründen seitens der Züchter wahrscheinlich nicht möglich wäre.

10. Wie schätzen Sie den Kosten- Nutzen- Faktor für sich selbst und aus Sicht der Bieter ein?

Jeder Züchter muss einen bestimmten Beitrag an den Auktionator zahlen. Dadurch, dass ich nicht hauptberuflich züchte, sondern wirklich nur Hobbyzüchter bin, haben sie mir 500 € abgezogen. Und das finde ich unfair. Zusätzlich zu der üblichen Auktionatorgebühr haben sie mir auf Grund dessen noch mehr Geld abgezogen, nur weil ich Hobbyzüchter bin. Auf Nachfrage hin hat es geheißen, dass dadurch, dass ich Hobbyzüchter bin, es so verrechnet wird und dass das alles seine Richtigkeit habe. Aber ganz ehrlich: Jeder, der sich die Zucht selber aufbaut, fängt mit einem Hobby an, es folgt der Neben- und dann der Haupterwerb. Ich finde, dass es genau umgekehrt sein sollte. Je größer der Zuchtbetrieb im Haupterwerb ist, umso höher sollten die Abgaben an den Auktionator sein, damit es eben auch den kleinen Züchtern ermöglicht wird, an Auktionen mit ihren Tieren teilzunehmen, damit sie sich

langsam einen Züchternamen erarbeiten können. Hätte ich die gesamten 5500 € behalten können, dann hätte es sich schon gelohnt. Selbst wenn man alle Kosten, also Futter, Aufzuchtkosten, usw., mit Ausnahme der eigenen Lebenszeit, mit dem Gewinn verrechnen würde, dann würde es sich schon lohnen und ein Plus dabei herauskommen. Keine Frage: Wäre bei uns Züchtern nicht die Passion und Leidenschaft für die Tierzucht und die Beschickung zu Auktionen und der Spaßfaktor maßgeblich und quantitativ vorhanden, dann würden wir unsere Tiere nicht über Auktionen vermarkten. Die Vorbereitung mit allem Drum und Dran ist so viel mehr Aufwand und steht in keinerlei Relation zu den vier Minuten im Ring und am Ende mit dem Verkauf deines Herzblutes. Gerade wir Hobbyzüchter haben einen unglaublich engen Draht, eine innige Verbindung zu unseren Tieren. Ich denke, dass wenn ein Tier im Ring z.B. nur 2500 € erbringt, ist es ein Minusgeschäft. Es kann nicht pauschalisiert werden, wann sich welcher Preis lohnt oder nicht, es hängt auch maßgeblich davon ab, wie das Wirtschaftsjahr für den Betrieb war, wie die Ernte war usw. Ich denke z.B., dass Tiere, die in diesem und im letzten Jahr, mit Ausnahme der Eliteauktionen, unter den Hammer kamen und nicht von Hobbyzüchtern oder Züchtern im Nebenerwerb stammten, ein Minusgeschäft darstellten- einfach auf Grund der aktuell noch immer andauernden Situation.

11. Nehmen Sie selbst an Viehauktionen als Bieter teil und warum?

Ich habe noch nicht aktiv an einer Auktion als Bieter teilgenommen, jedoch ist es mein großes Ziel, einmal nach Großkreutz zu fahren, um dort beim Färsenchampionat mir eine (tragende) Färse zu ersteigern. Bisher hat es sich für mich einfach „noch nicht richtig“ angefühlt, aktiv mitzubieten. Es hat sich nicht die Situation ergeben, sondern ich wollte schlichtweg nicht.

12. Wie schätzen Sie den züchterischen Mehrerfolg durch Auktionstiere gegenüber dem Ab-Hof- Kauf von Tieren ein?

Auf Auktionen werden die Tiere grundsätzlich top gestylt und schick gemacht. Ab Hof werden sie, wenn es hoch kommt, nur ein Mal grob übergeputzt. Sie sehen optisch einfach auf Auktionen schicker aus. Daher ist auch die Gefahr, dass sich ein Bieter rein optisch vielleicht auch mehr beeinflussen lässt. Der Bieter hat, im Gegensatz zum Ab- Hof- Verkauf mehr Informationen, weil der Auktionator einfach mehr und detaillierter über den gesamten Zeitraum des Bietverlaufs zu dem Tier was sagt und es anbietet. Als Bieter erfahre ich das gesamte Pedigree des Tieres und darüber hinaus sehe ich, wie es läuft, wie es sich bewegt, erhalte einen Einblick in den Charakter des Tieres, der Steckbrief wird einfach mehr ausgeführt. Der Bieter weiß so genau, was er kauft, für was er bietet und damit auch, ob das Tier für mich und für meine Herde passt.

13. Denken Sie, dass Viehauktionen zukunftstauglich sind?

Ja, sie sind auf jeden Fall zukunftstauglich. Allein schon deshalb, weil sie sich dem Markt und den entsprechenden Situationen anpassen können, sie sind sehr dynamisch innerhalb ihrer „Regeln und Normen“. Ein Beispiel sind hier die stattfindenden Online- Auktionen. Und es gibt eben innerhalb der Auktionen auch noch Abstufungen- eben besagte Eliteauktionen wie die SunriseSale oder eben reine Färsen- oder Bullenauktionen, sowohl bei Milchrindern, als auch bei Fleischrindern. Viehauktionen bieten die Möglichkeit des (weltweiten) Handels, des gegenseitigen Austauschs. Der Bieter bekommt auch Genetik aus anderen Bundesländern zu sehen in direktem Vergleich zu anderen Tieren. Der Aufwand für einen Züchter bei dem Wunsch ein Tier zuzukaufen ist einfach deutlich geringer. Ich habe den direkten Vergleich von 10, 15, 91, ... unterschiedlichen Tieren. Ich möchte in diesem Jahr auf jeden Fall wieder als Beschicker zu einer Auktion- vorausgesetzt die Kälber, die geboren werden, sind Bullenkälber.

14. Was sollte Ihrer Meinung nach verbessert werden?

Die Einstufung der Tiere sollte definitiv entspannt werden. Ich würde mir wünschen, dass gerade Hobbyzüchter mehr als ein Tier pro Auktion mitbringen dürften, damit sich einfach der Aufwand mehr lohnt, man so indirekt züchterisch weiterkommt, sich vergrößern kann. Es ist unüblich, dass auf einer Auktion Bullen und Färsen verauktioniert werden, zumindest bei den Fleischbullen. Ich kann mich erinnern, dass ich ein Mal auf einer Auktion war, bei welcher ein Züchter australische Genetik unter den Hammer brachte und er durfte, weil diese Genetik in Deutschland noch nicht so weit verbreitet ist, zwei Tiere verauktionieren. Ich komme mir, nur weil ich Hobbyzüchter bin, oft so vor, als wäre ich „weniger wert“. Ich meine: Wir haben und machen die gleiche Arbeit mit den Tieren vor, während und nach der Auktion. Und trotzdem sind wir, gefühlt, auf Auktionen weniger wert. Ich finde, dass es hier so sein sollte, dass Hobbyzüchter selbst bestimmen sollten, mit wie vielen Tieren sie an der Auktion teilnehmen. Nur so kann ich meine Zucht Stück für Stück ausweiten und vielleicht dann doch mal in die hauptberufliche Richtung. Mir fehlt einfach die Vorarbeit auf Grund des genannten und ohne Vorarbeit funktioniert die gesamte Rinderzucht nicht. Ich kann nicht erst als hauptberuflicher Rinderzüchter arbeiten und dann die Vorarbeit machen. Ich meine, ich jammere jetzt auf hohem Niveau aber ich fühle mich einfach missverstanden. Wenn man mich nicht vorher als Züchter gekannt hat, dann kauft auch keiner was bei mir. Der normale Weg ist eben vom Hobby über den Nebenerwerb hin zum Haupterwerb und nicht umgekehrt. Ich mache mir durch die Preise auf Schauen einen Namen. Wäre Santi damals nicht auf der MeLa so ausgezeichnet worden, denke ich nicht, dass er für so viel Geld weggegangen.

15. Viehauktionen vs. Tiermarkt- Wo kaufen Sie bevorzugt die Tiere ein und warum?

Viehmärkte als solches kenne ich gar nicht. Ich war noch nie dort. Ich finde aber, dass das kein guter Begriff ist. Er ist so negativ behaftet. Das Tier wird dort nicht als Lebewesen, sondern als Ware, als Sache gehandelt und u.U. auch als solche behandelt. Ich kaufe die Tiere entweder auf Viehauktionen oder direkt beim Züchter. Mir ist der Kontakt wichtig, ich möchte wissen, wie das Tier vorher gehalten wurde. Auf Auktionen habe ich eben auch bessere Kontrollen durch z.B. Tierärzte und die anderen Züchter schauen ja auch darauf, wie ich mit meinem Tier umgehe. Ein Viehmarkt hat für mich den Beigeschmack einer Massenabfertigung.

16. Was war das teuerste Tier, welches Sie je versteigert haben?

Dass war mein Bulle Santa Claus.

17. Was macht Ihnen mehr Spaß- der An- oder der Verkauf?

Beim Ankauf habe ich das Tier direkt vor Augen, verfalle aber u.U. in einen Bietausch. Beim Verkauf sehe ich die Arbeit, die ich reingesteckt habe und bekomme dafür einen Preis. Ich mag beides. Als ich Santi verkauft habe, wusste ich, wo er hin geht. Ich habe ihn mehrfach besucht, hatte immer Kontakt zu dem Käufer und Santi hat mich auch wiedererkannt. Er hat dort so lange gelebt, bis er seine eigenen Nachkommen gedeckt hätte und wurde dann verkauft. Dort wurde er dann leider verhaltensauffällig und leider habe ich über Dritte per Zufall erfahren, dass er zum Schlachten gegangen ist. Ich hätte ihn sofort zurückgekauft. Leider war mir das nicht möglich, da er bereits tot war. Ich habe dieses Tier wirklich geliebt und schon beim Verkauf geheult. Als ich dann seine Todesnachricht bekommen habe, habe ich um ihn getrauert, wie um ein Familienmitglied. Schon allein sein Verkauf ist mir sehr schwergefallen, ich habe es aber aus Liebe zu ihm getan. Er hätte sein Potenzial bei mir nie ausleben können.

18. Haben Sie schon mal Fehlgriffe gehabt und wie haben Sie darauf reagiert?

Nein, da ich noch keine Tiere auf Auktionen gekauft habe. Züchterisch ist es aber dennoch nicht ein guter Erfolg, als ich meine Kuh Alma gekauft habe. Ich habe sie vom Züchter gekauft, wusste sofort, dass es dieses Tier ist. Sie hat ein Kalb gebracht und wurde danach nie wieder tragend. Fehlgriffe gehören dazu. Und: egal was passiert, Alma bleibt bei mir. Weil ich sie mir von meinem ersten Geld, von Santi, gekauft habe. Damit ist sie was Besonderes für mich. Auch wenn sie nicht wirtschaftlich ist, bleibt sie trotzdem. Sie ist wie Santi: man kann mit ihr kuscheln, du kannst dich auf sie rauf setzen. Sie ist etwas Besonderes. Sie ist keine Kuh, sondern wie ein Pferd oder ein Hund, mit dem du spazieren gehen kannst. Sie hat mich damals einfach umgehauen. Ich habe vor ihr gestanden und wusste: Die ist es. Ich habe

Alma von Thomas Engfer aus Sachsen- Anhalt gekauft. Ich habe sie gesehen, wusste, dass es sie ist und habe sie noch am gleichen Tag aufgeladen und mitgenommen. Ich habe mich immer auf mein Bauchgefühl verlassen und es hat mich bisher nie enttäuscht und war rückblickend immer die richtige Entscheidung.

10.2.2 Gespräch mit einer Mitarbeiterin einer Zuchtorganisation

1. Seit wann arbeiten Sie bei der Zuchtorganisation und wie war Ihr Weg dorthin?

Hallo, hierzu möchte ich keine Auskunft geben, da ich diesbezüglich schlechte Erfahrungen gemacht habe. Ich kann nur so viel sagen, dass ich seit 10 Jahren hier arbeite, mehrfach die Abteilungen gewechselt habe und jetzt im Bereich der Anglerzucht- und Vermarktung überwiegend tätig bin, mich aber auch um die Vermarktung von Vieh anderer Rassen kümmere. Ich mache auch Anpaarungsberatung und betreue die Tiere auf Auktionen.

2. Seit wann betreuen Sie den Bereich der „Viehvermarktung“ über Viehauktionen und warum?

Ich kann kein genaues Datum nennen, seit wann genau ich im Bereich der Viehauktionen tätig bin- das hat sich über die Zeit hinweg so entwickelt. Schon seit meiner Kindheit bin ich mit dem Rindervirus infiziert, habe früh im Laufe meiner Ausbildung den Schwerpunkt auf Anpaarung und Tierbeurteilung gelegt. Ursprünglich wollte ich nicht in den Verkauf, musste dann aber für jemanden einspringen und entdeckte so, dass es doch ganz spannend sein kann.

3. Wie sehen Sie die Zukunft von Viehauktionen?

- Aus gesellschaftlicher Sicht
- Aus seuchenhygienischer Sicht
- Aus wirtschaftlicher Sicht
- Aus Tierschutzaspekten

Ehrlich gesagt: Ich sehe die Zukunft als sehr schwierig an. Die Tierschützer und, ich nenne sie jetzt mal Möchtegern- Tierschützer, radikalisieren sich immer weiter, machen uns und v.a. auch den Landwirten bzw. Züchtern das Leben zusehends schwerer. Insbesondere die Züchter sind hier die Leidtragenden, dabei sind sie es, die die Hauptarbeit machen, jeden Tag und mit Liebe zum Tier. Für sie sind die Tiere meiner Meinung nach nicht bloß Nutztiere, sondern fast wie Familienangehörige, sie gehören zur Familie und dementsprechend sind die Züchter bzw. allgemein die Landwirte meiner Meinung nach stets an ihrem Wohlergehen bestrebt. Natürlich gibt es immer wieder „Schwarze Schafe“ aber kein Landwirt möchte, dass sich sein Tier/ sein Bestand durch Unachtsamkeit infiziert. Die Landwirte vertrauen uns als Organisatoren ihre wertvollen Tiere, ihre Lebensgrundlage an. Deshalb sind

wir als Organisation dazu verpflichtet, damit achtsam umzugehen. Ich denke, dass sich die Frage nach der Zukunft in nächster Zeit automatisch ergeben wird.

4. Wie ist der Kosten- Nutzen- Faktor einer Auktion für Ihre Organisation?

Dazu möchte ich keine Auskunft geben- sowohl zu meinem Schutz, als auch zum Schutz der Organisation, bei der ich arbeite. Ich kann aber sagen, dass dieser Faktor u.a. von folgenden Faktoren abhängig ist:

- *Anzahl der Beschicker*
- *Anzahl der Tiere insgesamt und von jedem Beschicker*
- *Anzahl der Tiere, welche von unseren Mitarbeitern vorbereitet und auch vorgeführt werden*
- *Anzahl der Hobbyzüchter auf einer Auktion bzw. das Verhältnis von Hobbyzüchtern zu hauptberuflich arbeitenden Züchtern*
- *Schwerpunkt der Auktion (Milchrind, Fleischrind, ...)*

5. Wie schätzen Sie den Kosten- Nutzen- Faktor für den Landwirten ein?

Die Frage ist kompliziert und man bewegt sich hier auf einer hypothetischen Ebene. Ich denke, dass weniger der Absatz und damit der Gewinn für die Züchter der Hauptgrund dafür ist, ihre Tiere über Auktionen zu vermarkten. Hauptgründe dagegen sind die Möglichkeit des fachlichen Austausches mit anderen aus der Branche, die Leidenschaft an der Zucht und damit auch dem Wunsch, seine züchterischen Ergebnisse zu präsentieren, aber auch Abwechslung vom Arbeitsalltag auf dem Betrieb und auch die Möglichkeit, einem Tier, welches u.U. im eigenen Betrieb keine Zukunft hätte, woanders noch ein gutes Leben zu ermöglichen. Ich denke, dass man im Hinblick auf Auktionen, abgesehen von Elite- Auktionen, als Züchter kaum Gewinn macht, wenn man alle Faktoren mit einbezieht, also von der gesamten Aufzucht, über die Personalkosten bis hin zur Fütterung, Tierarzt, Schauvorbereitung Wenn die Leidenschaft der Landwirte an ihrem Beruf nicht wäre, dann hätten wir in Deutschland keine Landwirtschaft mehr- und leider tut meiner Meinung nach die Politik alles dafür, dass die Landwirtschaft aus Deutschland abwandert. Landwirtschaft muss dringend mehr wertgeschätzt werden. Wir haben es hier 10 Minuten vor 12.

6. Was halten Sie persönlich von Viehauktionen? Nehmen Sie selber regelmäßig an Auktionen teil?

Nein, ich nehme weder als Bieter noch als Beschicker an Auktionen teil, aber gerne als Verantwortlicher für die Organisation bzw. im Rahmen von Nachtwachen oder auch als Zuschauer. Ich finde Auktionen faszinierend. Ich fiebere mit beim Bieterausch und umgekehrt ermögliche durch meinen Einsatz als Nachtwache gerne den Züchtern ihrem gewohnten Tag- Nacht- Rhythmus nachzukommen. Ich denke, dass alle Züchter und sonstige Beteiligte

nur das Beste für die Tiere wollen. Insbesondere mit dem anbindelosen System sind Auktionen in meiner Anerkennung nur noch mehr gestiegen. Diese Anerkennung sollte mehr gewürdigt werden und verdient Respekt. Respekt, den uns leider die Wenigsten gegenüberbringen.

7. Wie schätzen Sie den züchterischen Erfolg von Viehauktionen ein?

Ich denke, dass dieser vorhanden ist, jedoch für jeden Züchter unterschiedlich zu bewerten ist. Hier müsste man tatsächlich mal Befragungen machen. Wäre ja auch für eine Zuchtorganisation sehr interessant.

8. Sind Sie durch Ihre Arbeit schon einmal mit Tierschützern in Konflikt geraten?

Vorteilhafter Weise noch nicht, ich habe aber Bedenken, dass dies über kurz oder lang passieren wird. Wir haben bisher die Auktionen immer an recht unscheinbaren Orten abgehalten, auch die öffentliche Werbung war recht begrenzt. Ich habe große Bedenken davor, dass wenn man die Öffentlichkeitsarbeit in diesem Bereich intensivieren würde, es hier zu mehr Konflikten kommen würde.

9. Wie viele Auktionen haben Sie bereits betreut?

Ich habe nicht mitgezählt. Ich weiß es nicht.

10. Wie ist Ihr Verhältnis zu den Landwirten?

Auch das ist sehr unterschiedlich. Zu einigen Landwirten besteht ein fast freundschaftliches Verhältnis, zu anderen ist das Verhältnis eher distanziert und man merkt aber auch, dass die Landwirte uns als Dienstleister und Erfüller für ihre Wünsche und Vorstellungen sehen und uns für z.B. schlechte Fruchtbarkeit in die Verantwortung ziehen.

11. Was war das Tier mit dem höchsten Ersteigerungswert?

Das weiß ich nicht und man kann es auch nicht pauschalisieren. In erster Linie ist es immer davon abhängig, ob es sich um eine „normale“ oder eine Elite- Auktion handelt. Auch ist es davon abhängig, welche Jahreszeit wir haben, Stichwort: Hitzestress ja oder nein.

12. Welche positiven/ negativen Aspekte sehen sie bei Viehauktionen und warum?

Positiv: Möglichkeit des Wissensaustausches der Züchter untereinander, Fachgespräche führen, breitere Aufstellung der Absatzmöglichkeit seiner Tiere

Negativ: Gefahr der Keimverschleppung so gering wie möglich halten, Radikalisierung der Tierschützer, Verbreitung von Unwahrheiten

13. Würden Sie Viehauktionen als Kulturgut/ kulturelles Erbe betrachten und warum?

Definitiv ja. Schon allein deshalb, weil Viehauktionen schon seit Jahrhunderten die Möglichkeit des Warenaustausches waren. Schade ist, dass dieser Bereich so wenig erforscht ist und es kaum Literatur gibt. Es sollte hierfür definitiv eine gesetzliche Regelung geben. Ich denke, dass sich dann auch das Image verbessern würde, sowohl das der Auktionen, als auch das der Landwirtschaft im Allgemeinen. Viehauktionen erhalten dann nicht mehr einen so hohen negativen Stellenwert, sind dadurch weniger Anfeindungen ausgesetzt.

10.2.3 Gespräch mit einem Auktionator

1. Bitte geben Sie mir einen kurzen Abriss über Ihren Lebenslauf

Ich bin auf einem Landwirtschaftsbetrieb aufgewachsen. Nach meiner Lehre führte mein Weg über kleinere Umwege zur RSH eG, bei welcher ich noch heute gerne tätig bin. Mitunter arbeite ich auch für die RinderAllianz. 1990 übernahm ich die Vermarktung der Angler der RSH eG. In diesem Bereich betreute ich die Bereiche Auktion, Export und ab- Hof- Verkauf. Damals war ich noch Angestellter beim Verband Angler Rinderzüchter. Ich habe also wirklich nur Rinder der Rasse Angler und deren Züchter betreut. 1992 fusionierte dieser Verband mit der Rinderzucht Schleswig- Holstein und ging dann dort mit auf. Dadurch strukturierte sich vieles um und insofern bin ich heute für alles, rund ums Angler Rind zuständig, nicht nur für die Vermarktung, sondern auch für die Anpaarungsberatung, für das Zuchtprogramm, den Ankauf von Zuchtkälbern, die Nutztviehvermarktung und den gesamten Bereich rund um das Thema Schauen. Auch die nationale und internationale Vermarktung des Deutschen Rotviehverbandes gehört mit in meinen Tätigkeitsbereich. Mein Arbeitgeber ist die Rinderzucht Schleswig- Holstein, aber mit dazu gehören eben die besagten anderen Verbände, sodass ich die Vermarktung dieser Tiere eben auch mit betreue. Dadurch, dass mein Arbeitgeber die Rinderzucht Schleswig- Holstein ist, arbeite ich eben auch mit bei der Vermarktung oder eben auch bei Auktionen im Bereich der Rasse Deutsche Holstein. In das Thema der Auktionen bin ich reingerutscht. Von 1990- 2008 haben auch Auktionen in der Angelhalle in Süderbrarup nur für die Versteigerung des Angler Rindes stattgefunden. Der Auktionator dort war Herr Dorndorf, mit welchem ich dahingehend zusammenarbeiten durfte, als dass ich von Kunden beauftragt worden bin, Tiere auf den Auktionen zu kaufen. Seit wann ich für die RSH den Auktionator spiele, weiß ich nicht genau. In meiner Erinnerung dürfte es vor ca. 10 Jahren mit einer Fleischrinderauktion angefangen haben und vor etwa 8 Jahren erkrankte der Stammaktionator und man hat mich gefragt, ob ich diese Auktion betreuen bzw. durchführen wollen würde. Bei einer online- Fleischrindbullenauction von der RinderAllianz waren wir in einem Studio in Wettringen in Westfalen. Dass lief damals über LiveSales.

Heute vermarktet die RSH eG jährlich etwa 4000 Exporttiere und kann auch kurzfristig Ankaufsprogramme planen. Durch die EU- anerkannten Exportställe und der professionellen Zusammenarbeit mit den entsprechenden zuständigen Zoll- und eben auch Veterinärbehörden können Exporte sowohl per LKW als auch per Schiff in alle Länder der EU aber auch des Mittelmeerraumes abgewickelt werden.

2. Seit wann sind sie im Geschäft und warum?

Ich bin kein vereidigter Auktionator. Ich wollte es mal nachholen und den Eid ablegen, jedoch kam es da irgendwie bisher nicht dazu. Ich habe mich dieses Amtes nur angenommen, als unser Abteilungsleiter Dr. Kahle verkündete, dass der Stammauktionator schwer erkrankt sei und es dringend eines Ersatzes bedürfe. In dem Zusammenhang hatte ich für eine Auktion in Neumünster genau eine Nacht Zeit, um mich dann darauf vorbereiten zu können. Dass war auch die Auktion, an die ich mich noch immer erinnern kann. Jede Auktion ist anders und es gibt Highlights aber bei meiner ersten Auktion, die ich als Auktionator begleitet habe, ist etwas Besonderes- zumal ich auch ins kalte Wasser geschmissen worden bin. Ich war ehrlich froh, als die Auktion vorbei war und alles gut gelaufen war. Ich kann mich auch noch gut daran erinnern, dass nach der Auktion ein etwas älterer Landwirt, also ein Altenteiler, auf mich zugekommen ist und meinte, dass ich etwas lockerer werden und auch Witze machen solle. Damals habe ich ihn etwas belächelt, heute bin ich tatsächlich lockerer und entspannter geworden. Beim ersten Mal ist man einfach nur froh, dass man nichts vergisst und alles gut läuft und auch, dass man es hinter sich gebracht hat. Mit der Zeit hat man einfach die Kunden im Auge, kann sie einschätzen, weiß auch ungefähr, welcher Kunde welches Rind haben wollen könnte, man kann sie einschätzen. Man erkennt, welcher Bieter auf welches Tier fokussiert ist, kann mit den Bietern spielen und sie auch zugunsten des Landwirtes ein wenig gegeneinander ausspielen.

3. Welche Auktionen betreuen Sie und warum?

Diese Frage habe ich bereits in Frage zwei beantwortet.

4. Können Sie sich an eine für Sie besondere Auktion erinnern?

Diese Frage habe ich bereits in Frage zwei beantwortet.

5. Was sind Ihre Beweggründe, Auktionator zu sein?

Diese Frage finde ich sehr kompliziert in meinem speziellen Fall. Ich hatte damals ja nur die Wahl zwischen Ja oder Nein und habe mich fürs Ja entschieden- ohne, dass ich wusste, was auf mich zukommen wird. Mir macht es großen Spaß, der Auktionator zu sein, insbesondere dann, wenn die Auktion fast wie ein Selbstläufer ist, wenn sich ein Bieterwettstreit entwickelt,

weil ich dann gefordert bin, alles im Blick zu behalten. Natürlich gibt es auch Auktionen, die weniger gut laufen, jedoch hängt dies meistens vom Tier bzw. der entsprechenden Vermarktungssituation, also den (Weltmarkt)Preisen ab. Wenn ein Tier den Ring betritt und nichts bei den Bietern passiert, dann finde ich es traurig, vor allem, weil ich dann als Auktionator dafür verantwortlich bin, das Tier zu Gunsten des Landwirten für einen guten Preis zu verkaufen. Es ist meine Pflicht dem Züchter gegenüber, das Tier zu verkaufen, das verlangen ja auch die Landwirte. Auf beide Aspekte habe ich als Auktionator keinen Einfluss. Es bereitet mir Freude, für die Landwirte das Bestmögliche aus dem Tier herauszuholen und es zum bestmöglichen Preis zu verauktionieren.

6. Arbeiten Sie mit Organisationen zusammen und warum?

Ich bin bei der RSH angestellt. Herr Dorndorf, also mein Vorgänger, war freischaffender Künstler und wurde von der RSH für Auktionen angeheuert und dementsprechend gemäß der Regelung mit einem bestimmten Prozentsatz bezahlt. Ich bekomme, wenn ich eine Auktion leite, kein extra Gehalt, sondern es gehört zu meiner Tätigkeit als Angestellter mit dazu. Es ist sozusagen Bestandteil meines Jobs. Dazu muss ich aber noch sagen, dass ich sporadisch, wenn Bedarf besteht, zusätzlich von der RinderAllianz „ausgeliehen“ werde. Schwerpunkt war, dass ich mal in Karow Bullen von der RSH verauktioniert habe und die RinderAllianz so auf mich aufmerksam geworden ist. Über diesen anfängliche „ausgeliehen werden“ führte dann mein Weg nach Wetzringen in das Studio von livesales, in welchem bereits erwähnte online Fleischrindbullenauktion unter der Schirmherrschaft der RinderAllianz stattfand. Auch die SunriseSale habe ich in diesem Jahr online begleitet, nächstes Jahr, also 2023, soll sie wieder wie immer live in Karow stattfinden. Traditionell begleitet der schweizerische Großauktionator Andreas Aebi die Auktion, der aber zu diesem Zeitpunkt terminlich bedingt nicht kommen konnte. So konnte ich diese Elite-Auktion vom Studio in Wetzringen aus diese Auktion begleiten. Das sind dann besondere Auktionen: Zum Einen weil es meine erste Online SunriseSale war, zum Anderen weil man es mit ganz anderen Tieren zu tun hat, deren Preis auch mal schnell über 30.000 € gehen kann. Abendauktionen empfinde ich auch immer als etwas Besonderes, zum Einen wegen der Stimmung, zum Anderen weil dann die Holstenhallen in Neumünster brechend voll sind, was es wiederum für mich schwierig macht, den Überblick zu behalten und auf die Bieter einzugehen. Der einzelne Bieter ist dann einfach schwerer zu erkennen, zu identifizieren, aber die Stimmung bereitet dann einfach Freude. Im März soll die Fleischrinderauktion in Dätgen in einer Kombination aus einer online- und einer live- Auktion stattfinden. In diesem Format, das gleichzeitig über Bildschirme und on Präsenz an der Auktion teilgenommen werden kann, ist erstmalig der Fall. Die Tiere werden dann in Dätgen live vorgeführt. In den Holstenhallen findet z.B. die Auktion im Rahmen der Veranstaltung „Neumünster am Abend“ nicht in dem großen, sondern in dem kleinen Ring statt, welcher sich zwischen den Ställen befindet.

7. Wie schätzen Sie die Zukunft von Viehauktionen ein und warum?

Zur Zeit bin ich positiver gestimmt, vor einem Jahr war meine Einstellung diesbezüglich eine andere. Ich finde, dass man hier auch noch die Frage mit beantworten sollte, warum man überhaupt Auktionen durchführt. Auktionen sind ein Service Seitens des Zuchtverbandes für die Mitglieder, damit diese ihre Tiere gegenüber dem Ab- Hof- Verkauf höherpreisiger verkaufen können. Wenn die Landwirte ihre Tiere Ab Hof oder für den Export verkaufen, dann lässt sich meistens nicht ein ähnlicher Preis wie er auf einer Auktion möglich wäre, erzielen. Der entscheidende Vorteil einer Auktion ist der, dass wenn ich ein gutes Tier zu einer Auktion mitbringe, mehrere Leute Interesse daran haben und so der Landwirt einen höheren Preis erzielen kann. Auf der anderen Seite ist bzw. war der Aufwand für den Beschicker gegenüber dem ab- Hof- Verkauf größer. Als ich 1990 in Süderbrarup auf meiner ersten Auktion, die ich begleitet habe, gestartet bin, hatten wir 230 Tiere. Der Grund hierfür ist, dass Süderbrarup mitten in Angeln liegt, die Landwirte in der Region, welche das Angler Rind/ Rotvieh züchteten, also recht kurze Anfahrtswege hatten. Der Aufwand war sehr viel geringer, sie konnten ihre Tiere kurzerhand auf Schlepper und Viehanhänger laden und waren kurze Zeit später vor Ort. Heute haben natürlich auch die Betriebe, die das Angler Rind züchten, auf jeder Auktion die Möglichkeit, es zu vermarkten, müssen aber erst nach Neumünster bzw. nach Dätgen fahren und das ist eine Entfernung, welche mit dem Schlepper einfach nicht mehr möglich ist. Es bedarf hierfür entweder ein Auto mit entsprechendem Anhänger oder eben einen LKW ergo eine Spedition. Der Aufwand ist für den einzelnen Landwirten sehr viel größer geworden. Weiterhin hat es sich in den vergangenen Jahren so entwickelt, dass die Tiere top gestylt sein müssen und auch im Ring vorgeführt werden müssen und das wiederum bedeutet für den Beschicker auch sehr viel mehr Arbeit. Ein Rind fähig zu machen braucht seine Zeit und das Scheren ebenfalls. Durch diesen, aus Sicht der Landwirte, sehr viel höheren Aufwand sind die Zahlen der Tiere, die unter den Hammer kommen, deutlich zurückgegangen. Natürlich mussten wir auch coronabedingt viele Auktionen streichen, aber das war nicht der Hauptgrund, weswegen die Zahlen stetig rückläufig sind. Wenn die Auftriebszahlen noch weiter sinken, muss man sich, auch als Zuchtverband, die Frage nach der Wirtschaftlichkeit einer Auktion Gedanken machen. Im Vorfeld werden die Kataloge gedruckt und verschickt, es sind vor, während und nach der Auktion Mitarbeiter gebunden, die Veterinärbedingungen sind kostenintensiver geworden, in Neumünster kommt die Hallenmiete mit dazu, Und wenn man dann auf der anderen Seite nur 20 oder 30 Tiere im Katalog zu stehen hat, dann ist es auch für einen Zuchtverband nicht darstellbar. Im September schauten sich Mitarbeiter der RSH auf einer Auktion in Hessen das anbinde-lose System an, welches wir vorher noch nicht hatten. Daraufhin haben wir die dem Zuchtverband gehörende Auktionshalle in Dätgen umgebaut, sodass auch hier das anbinde-lose

Vorführsystem möglich ist mit dem Resultat, dass die Beschicker und die Tieranzahlen je Auktion wieder eine steigende Tendenz haben. Durch das anbindelose System werden Auktionen wieder attraktiver. Die Tiere müssen nicht führig sein, was wiederum eine Aufwandsminderung für den Landwirten darstellt. Auch beobachte ich eine steigende Tendenz von Beschickern, die ihre Tiere lediglich waschen und bürsten, nicht aber scheren bzw. nur den Schwanz und das Euter scheren. Diesen Trend finde ich vollkommen in Ordnung, denn es gibt vermehrt auch Käufer, denen auf Grund dessen, dass die Tiere im Außenklimastall/ Kaltstall oder auf der Koppel leben, ein ungeschorenes Tier lieber ist, da es durch sein Fell einfach besser vor Witterungseinflüssen wie Regen oder Wind geschützt ist. Denn wenn ein geschorenes Tier in einen solchen Stall umzieht, ist das definitiv nicht gesundheitsfördernd für das Tier. Von daher kaufen solche Landwirte dann lieber eine Färse mit langem Fell, auch wenn sie dann etwas struppiger ist. Trotzdem muss sie aber sauber und gesund sein und einen vitalen Eindruck machen. Dennoch bieten wir als Zuchtorganisation einen Full-Service an: Wir lassen die Tiere von einem Unternehmen beim Landwirten abholen, dann gehen sie durch eine Waschstraße, dann werden sie gemolken und am nächsten Tag vom Personal vorgestellt. Der Beschicker muss zwar diesen Service bezahlen, aber der Arbeitsaufwand für ihn ist deutlich geringer und das merkt man deutlich an dem Verhalten der Verkäufer. Wir haben zunehmend auch Züchter, die neu hinzukommen als Beschicker, da der Mehraufwand für den Beschicker geringer wird. Also jetzt, nach dem neuen Stand, bin ich positiver gestimmt, sodass ich denke, dass man das Thema Viehauktionen weiter ausbauen kann und dementsprechend auch wieder eine Zukunft hat. Denn man muss auch bedenken, dass es bei kleinen Auktionen mit 30- 40 Tieren oder weniger schwieriger ist, Käufer zu mobilisieren. Auswärtige Kunden, also z.B. Holländer oder Italiener, wollen aber nicht nur 2- 3 Tiere, sondern 20 Tiere kaufen, da sich sonst wiederum ihr Aufwand nicht lohnt. Diese Kunden kommen aber nicht, wenn nur 32 Tiere im Katalog gelistet sind. Insofern ist das wiederum ein Teufelskreis, eine sich drehende Abwärtsspirale. Zur Zeit fängt sich die Spirale an, wieder in die richtige Richtung zu drehen. Wenn wir wieder mehr Tiere im Katalog stehen haben, können wir auch mehr oder andere Kunden ansprechen, die dementsprechend mehr Tiere kaufen wollen. Um noch mal auf die Stückzahlen zurück zu kommen: Natürlich sind die Stückzahlen auch irgendwo begrenzt, denn in Schleswig- Holstein werden etwa 30% der Tiere mit Fleischrindersperma belegt, v.a. Blau- Weiße- Belgier aber auch Charolais und Limousin, weil der Berater vor 2- 3 Jahren den Landwirten sagte, dass die Aufzucht von Färsen zu teuer sei. Es wurde geraten, alles mit Fleischrindersperma zu besamen und die Färsen, also die Nachzucht, dazu zu kaufen. Wer damals darauf gehört hat, hat jetzt ein Problem, weil Färsen auf Grund des Markt mangels sehr teuer geworden sind. Heute rät man den Betrieben das untere Drittel mit Fleischrindersperma, das mittlere Drittel konventionell mit Milchrindersperma und das obere Drittel weiblich gesext zu besamen, um so

den größten Zuchtfortschritt generieren zu können und um finanziell auch sicher dastehen zu können.

8. Was mögen/ mögen Sie nicht an Auktionen?

Ich mag große Auktionen mit einer gewissen Dynamik, mit einem guten Publikum. Ich mag es, wenn die Gebote zügig kommen. Das schöne und aufregende an Auktionen ist, dass sie unvorhersehbar und jedes Mal anders sind. Bei jedem Tier, was den Ring betritt, reagiert das Publikum anders. Manchmal fliegen einem die Gebote nur so zu und man kann mitzählen: 1 5, 1 6, 1 7, 1 8, 1 9, 2000, 2 1, 2 2, ... und dann fällt der Hammer und manchmal ist der Verlauf sehr zäh und ich denke dann in erster Linie an das Tier, also was es denn ausgefressen hat, insbesondere dann, wenn es doch eine gute Abstammung hat, gut aussieht, vom Fundament her ansprechend ist und trotzdem bietet keiner so recht. Immer schade finde ich es, wenn ein Tier nicht verkauft wird. Was auch immer spannend ist, ist, wenn ein Tier in den Ring kommt, erst keiner bietet und dann plötzlich der Knoten platzt und aus dem Tier, was vorher keiner so recht haben wollte, wird dann ein Tier, was plötzlich jeder haben möchte. Die Dynamik des Bieterwettstreites sieht jedes Mal anders aus und ist absolut unvorhersehbar. Flotte Auktionen machen es einem Auktionator einfacher. Ich mag keine zähen Auktionen. Wir hatten mal eine Auktion in Neumünster im August, genau zum Zeitpunkt der Ernte, es waren ohnehin schon wenig Beschicker mit ihren Tieren und auch wenig Käufer vor Ort und dann kommt ein Tier rein, es gibt keinerlei Gebote und man bietet dann als Auktionator das nächste Tier rein. So etwas ist nicht schön und macht mich persönlich traurig- unabhängig vom geschäftlichen Aspekt. Mir tut so etwas in der Seele weh. Auch online-Auktionen machen in gewisser Weise auch Spaß, weil sie eben auch teilweise 4- 6 h andauern haben aber da sind eben weniger Emotionen dabei. Man sieht keine Zuschauer, man preist das Tier an, ohne es direkt zu sehen. Auch das Tier ist ja nicht vor Ort, macht also auch keine Bewegungen, auf welche ich als Auktionator reagieren könnte. Man hat nur das Papier und das Video vor sich. Es ist wesentlich schwieriger, den Bieter Gebote zu entlocken. In Präsenz habe ich spätestens nach fünf Minuten raus, wer zu den Zuschauern gehört und wer Bieter ist. Das ist bei online- Auktionen nicht der Fall. In Präsenz habe ich die Möglichkeit, den direkten Blickkontakt aufzubauen, wodurch sich wiederum viele Bieter angestachelt fühlen und vielleicht noch höhere Gebote abgeben. All das fehlt bei online- Auktionen. Das Einzige, was Ähnlichkeiten hat, ist, dass auch hier die Gebote mal schneller und mal langsamer kommen, und da ist es eine höhere Kunst mit der Stimme und Pausen an bestimmten Stellen die Spannung aufzubauen und so doch noch einen höheren Preis erzielen zu können. Bei online- Auktionen gibt es immer leichte Verzögerungen in der Leitung und es gibt eben Bieter, die bis zuletzt warten und für diese ist es nicht leicht, zum richtigen

Zeitpunkt das Gebot abzugeben. Genau dieser Aspekt ist es, den ich live einschätzen kann, es online aber nicht möglich ist.

9. Haben Sie schon einmal ein Angebot, der Auktionator bei einer Auktion zu sein, abgelehnt? *Beim RSH stellt sich diese Frage nicht, weil ich dort angestellt bin. Grundsätzlich könnte sich diese Frage natürlich stellen, praktisch habe ich aber noch die eine abgelehnt, einfach, aus dem Grund, weil jede Auktion eine Herausforderung im Positiven ist und man jedes Mal etwas dazu lernen kann und sich aber auch jedes Mal neu auf eine Auktion einstellen muss. Insofern sind auch für mich als Auktionator Auktionen jedes Mal spannend und aufregend. Jede Anfrage von außerhalb freut und ehrt mich und ist für mich eine Bereicherung, weil es heißt, dass man nicht so viel verkehrt gemacht hat, einem andere Zuchtorganisationen vertrauen aber auch Glaubwürdigkeit und Zutrauen in die Arbeit schenken. Sie schenken einem den Glauben, dass sie mit mir als Auktionator Erfolg haben und weiterkommen werden. Dieses Vertrauen darf ich mir nicht vermiesen lassen. Insofern mache ich auch keinen Unterschied in punkto Intensität, Auftreten und Ernsthaftigkeit, ob es sich um eine Auktion von der RSH oder einem anderen Zuchtverband handelt.*
10. Was ist Ihnen bei einer Auktion unter Ihrer Leitung wichtig? *Zufriedenheit der Beschicker, dass die Tiere gut vermarktet werden.*
11. Haben Sie selbst schon mal als Bieter an Auktionen teilgenommen? *Ja, zu Beginn meines Beschäftigungsverhältnisses, wie ich es bereits in Frage eins erwähnt habe.*
12. Sind Auktionen für Sie als kulturelles Erbe einzuschätzen? *Unbedingt. Sie sind in jedweder Hinsicht als solches einzustufen. Ich gehe aber nicht davon aus, dass dies jemals passieren wird, da dann ein Wirtschaftszweig der so verschrienen Landwirtschaft als gesetzlich positiv gewertet wird und dass darf in unserer heutigen Gesellschaft traurigerweise nicht sein, da die Menschheit sonst keinen Sündenbock mehr hat. Schauen wir uns den Ostwind- Film an, den neusten meine ich. Auf jeden Fall geht es darum, eine Wildpferdeherde in Ora zu retten und die Landschaft von wirtschaftlichen Mächenschaften zu verschonen- und dies wird mit einem Pferderennen meiner Meinung nach vollzogen- und zwar genau mit der Begründung: Kulturelles Erbe. Wie kulturell behaftet sollen Viehauktionen denn noch sein? Sie sind der Ursprung des wirtschaftlichen Handelns! Nicht nur bei den Juden und Römern. Warum sie bis heute nicht als solche betrachtet werden, verstehe ich in keinster Weise. Und ich gebe aber auch zu, dass wir als Zuchtorganisation diesen Bereich zu häufig vernachlässigen und auch da „nur ans Geld denken“. Wir sollten*

da den Druck auf die Politik erhöhen- nur dass bringt nur etwas, wenn wir uns zusammenschließen und diesen Mut hatten wir scheinbar bis heute nicht und es bleibt leider auch fraglich, ob wir ihn jemals haben werden. Denn auch unsere Vorstände sind sehr bequem und arbeiten manchmal nach dem System „Dass hat schon immer so funktioniert“, nur keinen Neuanfang wagen. Weiterhin ist auch natürlich das Problem, dass es so wenig Literatur und fundierte arbeiten zu diesem gesamten Themengebiet gibt- und die Zuchtorganisationen auch keine Zahlen herausgeben, die z.B. im Rahmen von Abschlussarbeiten beleuchtet und bearbeitet werden könnten.

13. Wie ist Ihrer Meinung nach der Kosten- Nutzen- Faktor?

Es ist bislang wie eine Art Preisbarometer. Man muss sich an etwas orientieren, wenn man als Landwirt Tiere kauft bzw. verkauft. Auch für den Ab- Hof- Verkauf sind Auktionen wichtig, da man dadurch indirekt gegenüber Kunden Preisvorstellungen entwickeln kann, bspw. indem man sagt, welche Preise man sonst bei Auktionen mit seinen Tieren erzielt. Jede Auktion muss und hier denke ich, dass ich für andere Zuchtverbände mitsprechen kann, wirtschaftlich sein. Jede Auktion ist für alle direkt wie indirekt an einer Auktion beteiligten Angestellten des Zuchtverbandes ein immenser Aufwand. Insbesondere von denen, die im Hintergrund agieren oder aber die ganzen Vorbereitungen treffen. Vor- und Nachbereitung einer Auktion sind um ein Vielfaches anstrengender und zeitintensiver, als es die Auktion selber ist. Vor dem Eintritt des anbindelosen Vorführsystems übernahmen die Landwirte das Melken. Jetzt ist es so, dass wir als RSH die Tiere entsprechend melken. Das kostet Zeit und Geld und insofern müssen wir möglichst viele Tiere verkaufen, damit sich das rentiert bzw. wir als Organisation auch Geld einnehmen. Man muss aber trotzdem sagen, dass es ein Service unsererseits für unsere Mitglieder ist: Zum Einen bieten wir als Organisation den Mitgliedern eine zusätzliche Plattform an, über die sie ihre Tiere zusätzlich vermarkten und auch wirklich gut verkaufen können und zum Anderen bieten wir aber auch den Kunden eine Plattform, bei der sie eine Auswahl unterschiedlichster Genetiken und Rassen an einem Ort haben. Auch ich fahre im Rahmen meiner Tätigkeit Betriebe an, um mir ein Bild von der Haltung und Gesundheit der Tiere zu machen. Der Grund dafür, warum die Auktionen in Süderbrarup eingeschlafen sind, war zum Einen, dass die Betriebe in ihrer Betriebsgröße, also Tieranzahl, gewachsen sind und zum Anderen, dass es aus Gründen der Arbeitsintensität nicht mehr leistbar war. Die kleinen Betriebe hatten 1- 2 Tiere auf der Auktion- für sie war es Hobby, ein Event, auch aus dem Grund der Möglichkeit des gegenseitigen Fachgespräches. Mit dem Wachsen der Bestände hatte man die Zeit nicht mehr, die Betriebe haben zwar größere Tierzahlen für Auktionen angeboten aber es war ihnen einfach zu aufwändig, zu zeitintensiv. Der Vorteil einer Auktion ist, dass Verkäufer einen höheren Preis erzielen können, für die Käufer allerdings, dass sie unterschiedliche Tiere in Augenschein nehmen

können und so eine Vorauswahl tätigen können. Der Käufer kann sich auch bereits anhand des Kataloges mit den Tieren befassen. Stichwort: Welches Tier ist GVO-frei, Fettgehalt der Milch, Vater, bei den Bullen genomische Zuchtwerte, Immer mehr Landwirte achten z.B. auch auf die Größe.

14. Haben Sie einen Lieblingsveranstaltungsort?

Nein, nicht wirklich. Für mich zählen die Tiere, der Verlauf der Auktion, das Ambiente und weniger der Ort.

15. Welche Gründe sprechen Ihrer Meinung nach für die Teilnahme an Auktionen?

Ich finde es ganz wichtig, dass man irgendwie versuchen muss, das Publikum irgendwie mitzunehmen und nicht einfach nur die Zahlen vorliest, die jeder mitlesen kann. Ich finde es ganz wichtig, dass man versuchen muss als Auktionator eine Stimmung zu erzeugen. Dieser Aspekt ist bei zögerlich verlaufenden Auktionen nicht einfach aber man muss es versuchen, denn der Unterhaltungsaspekt wird meiner Meinung nach immer wichtiger, hebt die Laune und somit auch die Kaufbereitschaft. Ich habe mal im Fernsehen eine Auktion gesehen, bei welcher der Versteigerer recht emotionslos war und das wird dann schnell langweilig. Viele Käufer kommen z.B. auch nur an einen bestimmten Ort, wenn sie mit diesem etwas Positives verbinden- und da hat der Auktionator einen entscheidenden Einfluss drauf. Als Auktionator muss man aber auch die Fähigkeit haben, das Tier blitzschnell zu analysieren, man muss schon die Sprüche, die man sagt, tierspezifisch gestalten. Sinn und Zweck ist es, die Vorteile des Tieres verbal herauszuheben, um damit u.U. vielleicht auch die Nachteile klein zu reden. Man kann z.B. auch auf die Mutter oder den Vater des zu versteigernden Tieres eingehen, z.B. in dem man äußert, dass die Mutter zusätzlich zu einer hohen Milchleistung auch einen hohen Fettanteil in der Milch hat. Beim Vater könnte man dann bspw. sagen, dass es von der Mutter des Bullen auch schon Besamungsbullen gibt, die wiederum bereits im Einsatz sind. Insbesondere bei Bullen finde ich es wichtig, dass man sich etwas vorbereitet, auch vor der Auktion noch mal mit dem Züchter redet. Bei den weiblichen Tieren ist es nicht ganz so extrem. Es ist ganz wichtig, unabhängig vom Alter und Geschlecht des Tieres, die Pluspunkte herauszuarbeiten, also z.B. RZG 135, genetische Hornlosigkeit, vorhandener Rotfaktor, obwohl das Tier schwarzbunt ist. Dafür bedarf es Übung und Feingefühl. Auf gewisse Dinge kann man sich aber auch nicht vorbereiten, sondern muss sie dann eben schnell analysieren und interpretieren, wie z.B., wenn ein Tier mit Freude, Elan und Übermut in den Ring gelaufen kommt und sich im Ring bzw. in der Halle umschaute. Gerade solche Dinge sind schön, machen jede Auktion einzigartig und besonders. Wenn ich der Auktionator bin, dann bin ich nicht mehr ich selbst, sondern wie in einem Film.

16. Wie hat sich die Auktionskultur über die Jahre hinweg und speziell durch die „radikaleren“ Tierschützer oder eben die Pandemie verändert?

Grundsätzlich finde ich es positiv, dass man vieles online im Rahmen von Auktionen bearbeiten kann und auch in einem Ausmaß, was wir vor den pandemiebedingten Beschränkungen nicht geahnt und praktiziert haben. Ich denke, dass wir nicht auf die online Schiene von Auktionen aufgestiegen wären, wenn es die Pandemie nicht gegeben hätte. Ich sehe es auch als positiv, dass man eine kombinierte Auktion auf die Beine stellen kann, also eine live-Auktion online übertragen kann, sodass man auch von der Couch aus mitbieten kann. So gibt es einem die Möglichkeit, mehr Kunden und v.a. auch ausländische Käufer zu erreichen, die sonst im Rahmen einer reinen live Auktion wahrscheinlich nicht gekommen wären. Außerdem hat der Kunde bzw. Käufer bei online Auktionen Wochen vorher bereits die Möglichkeit, sich die Videos der Auktionstiere anzuschauen und so nochmal eine Vorauswahl treffen. Insbesondere die Kunden von weiter weg brauchen nicht den weiten Weg zum Auktionsplatz auf sich zu nehmen, sondern er muss es lediglich beim abgewickelten Kauf abholen oder aber wir als RSH kümmern uns um den Transport vom Verkäufer zum Käufer. Dass ist definitiv ein Vorteil.

Im Hinblick auf den Tierschutz haben sich die Bestimmungen schon verändert. Die Amtstierärzte, die vor Ort sind, achten vermehrt darauf, dass die Melkintervalle eingehalten werden. Auch ich habe es erlebt, dass zum Zeitpunkt der Auktion die Euter etwas zu voll waren, die Milch bereits getropft hat, nur um zu demonstrieren, dass das Tier viel Milch hat. Ich finde, dass es richtig ist, dass auf diesen Aspekt mehr geachtet wird. Hier haben natürlich Tierschützer, die nicht vom Fach sind, ein gefundenes Fressen. Nur man muss auch ehrlich sagen, dass unsere Tiere viel Milch haben und nicht jede Kuh, die die Milch laufen lässt, hat ein zu pralles Euter bedingt durch ein falsches Melkintervall. Insbesondere wenn das Tier die Milch laufen lässt, kann dies noch viele andere Gründe haben, wie z.B., dass sie schwache Schließmuskeln hat, dass sie durch die Berührungen am Euter im Rahmen der Auktionsvorbereitung stimuliert wurde etc. Wenn man aus der Praxis kommt, dann weiß man, dass das individuelle Melkintervall nicht immer 12 h beträgt, bspw. wenn das Tier morgens als erstes gemolken wurde und abends als letztes die Melkung durchlaufen hat ist das Melkintervall zwangsläufig größer und dann kann es sein, dass die Milch tropft. Das Melken über den Roboter habe ich jetzt mal ausgeklammert. Ich sehe wie gesagt das Tropfen der Milch nicht als Problem an, Tierschützer sehen das allerdings gänzlich anders. Genauso ist es auch beim geführten Vorführverfahren: Wenn das Rind keine Lust hat zu laufen, läuft es auch nicht. Genau dieses „Ziehen“ am Halfter sehen Tierschützer auch als kritisch. Das Problem haben wir durch das anbindelose Vorführsystem nicht mehr. Ich muss auch zugeben, dass mir vorher nicht bewusst war, dass sich die Tiere lose im Ring so gut präsentieren und ich denke, dass ich hier auch für einige Landwirte sprechen kann, welche durchaus Bedenken

hatten, dass sich ihr Tier mit krummem Rücken und schlurfend durch den Ring bewegen würde. Diese Bedenken waren unnötig. Meine Erfahrung ist mittlerweile, dass die Tiere mit freudiger Erwartung in den Ring kommen, sich umschaun, neugierig sind sich in der Regel sehr gut präsentieren. Der positive Nebeneffekt ist, dass wir dann auch keine Probleme mit dem Tierschutz haben. Der Aspekt mit den Melkzeiten wird durch uns als RSH gewährleistet. Sie werden i.d.R. um Mitternacht gemolken und etwa 10,5 h später sind die ersten Tiere dann im Ring und werden direkt nachdem sie aus dem Ring gekommen sind gleich wieder gemolken. Von daher ist das Melkintervall gewährleistet. Dennoch hat die RSH hier reagiert, indem die RSH extra für öffentliche Auftritte, unabhängig, ob es sich um Schauen oder Auktionen handelt, einen Sachkundigen (Herrn Prof. Schallenberg), also einen Tierschutzexperten, angestellt hat. Dieser schaut sich die Veranstaltung kritisch an und weist bei Verstößen auch unmissverständlich darauf hin. Das hält uns als RSH den Rücken frei.

17. Wie sehen Sie die Preisabsprachen, also das Preise bei Auktionen bewusst in die Höhe getrieben werden und welche Lösungsvorschläge haben Sie?

Preisabsprachen dieser Art kenne ich gar nicht oder habe sie bisher nicht wahrgenommen bzw. erlebt. Jeder Verkäufer hat allerdings das Recht, den Preis für sein Tier selbst zu bestimmen, also zu sagen, was ihm sein Tier wert ist. Bei jedem Tier frage ich bevor ich den Hammer fallen lasse „Soll verkauft werden für XY €?“ und dann sagt der Verkäufer entweder Ja oder Nein und das nehme ich dann auch so an und kommuniziere es allen. Ich finde es wichtig, diese Rücksprache zu machen. Folgendes Beispiel

Ich: Soll verkauft werden für 1800?

Züchter: Nein

Ich: Was willst du haben?

Züchter: 2000

Ich: Wer bietet mehr als 1800?

Meistens frage ich dann noch mal den Letztbietenden, ob er 2000 geben möchte oder ich versuche noch mal, andere Bieter mit ins Boot zu holen. Hierbei ist Fingerspitzengefühl verlangt und es ist am Ende ein Verhandeln zwischen dem Verkäufer und dem Käufer mit mir als Mittler. Ganz klar zu benennen ist, dass das Tier dem Verkäufer bis zum Hammerschlag gehört und das muss auch akzeptiert und respektiert werden, weil man nie weiß, warum ein Züchter diesen Preis verlangt. Es kann auch sein, dass der Landwirt so viel Geld haben möchte, weil ihm dieses Tier ganz besonders wichtig ist- warum auch immer. Der Verkäufer hat das letzte Wort und ich bin derjenige, der es am Ende besiegelt. Absprachen dieser Art glaube ich gibt es nur bei Elite- Auktionen. In Dätgen ist es mir nicht bekannt, dass es Preisabsprachen gibt. Man muss aber auch sagen, dass es auch Kollegen von mir gibt, die bieten. Doch die bieten nicht zum Spaß, sondern die haben Aufträge von Bauern erhalten, um für

sie an der Auktion teilzunehmen. Wenn ich einen solchen Auftrag erhalte, dann gebe ich diesen an einen Kollegen von mir weiter, da ich, abgesehen davon, dass es nicht erlaubt ist, gleichzeitig Bieter und Auktionator der Auktion zu sein, nicht gleichzeitig bieten und die Auktion leiten kann, die dann für meinen Kunden und in meinem Namen mitbietet. Ich sage dann meinem Kollegen die Rahmenbedingungen, unter welchen er mitbieten darf, z.B. drei Färsen mit den und den Eigenschaften, die jeweils maximal diesen Preis kosten dürfen. Unter diesen Bedingungen bietet mein Kollege mit. Vielleicht ist es dieser Eindruck einiger Käufer, dass extra ein RSH- Mitarbeiter mitbietet, damit das Tier möglichst teuer wird. Für mich als den Auktionator ist es immer wichtig, dass die Leute gleich anfangen zu bieten und keine peinliche Pause entsteht oder dass sich die Leute eben nicht bis kurz vor dem Hammerschlag ihr Gebot aufheben, bevor sie es denn dann endlich abgeben. Manchmal ist es so, dass drei RSH- Mitarbeiter bieten- dies geschieht aber immer im Auftrag von Landwirten. Ich kann es nachvollziehen, dass dann andere Bieter denken, dass die RSH- Mitarbeiter nur mitbieten, um den Preis in die Höhe zu treiben. Dem ist ausdrücklich nicht so. Sie handeln im Auftrag.

18. Wie schätzen Sie den züchterischen Mehrerfolg durch Viehauktionen?

Der züchterische Mehrerfolg ist hauptsächlich bei Elite- Auktionen wie etwa der SunriseSale gegeben. Da hat man die Möglichkeit, züchterisch betrachtet, besonders hochwertige Tiere zu kaufen. Früher ging es hauptsächlich um hohe Milchleistung und ob es sich bei dem Tier um einen Schautyp handelt und heute ist bei Elite- Auktionen das Hauptverkaufsargument der genomische Zuchtwert. Die Tiere mit den besten genomischen Zuchtwerten erzielen in der Regel auch die höchsten Preise, obwohl es sich manchmal um nur zwei Monate alte Kälber handelt. Bei solchen Elite- Auktionen bieten auch Zuchtorganisationen mit, nämlich mit dem Ziel, die Tiere als Donoren zu verwenden, um im Rahmen des Embryotransfers daraus hoffentlich Bullen zu erzielen. Diese Tiere haben einen nicht messbaren aber sehr hohen Wert für den züchterischen Mehrwert. Auktionen, wie die in Dätgen stattfindenden Auktionen, haben als Kunden Landwirte, die u.U. ihre Herden aufstocken wollen, die melkende Tiere kaufen wollen bzw. der die Remontierung dort einkauft und genauso verhält es sich umgekehrt beim Verkäufer, der überzählige Tiere abgeben möchte. Solche „normalen“ Auktionen sind nicht der Markt für Spitzengenetik, obgleich schon Tiere mit guter Genetik oder namhafter Züchter wie der Rinderzucht Kaack GbR um hier mal einen zu nennen, dort angeboten werden. Bei Bullen denke ich, dass die Käufer doch mehr auf die züchterische Qualität achten als es bei den weiblichen Tieren der Fall ist, um ihre Herde züchterisch zu verbessern. Wenn man aber ein Tier mit hohen Zuchtwerte haben möchte, um einen Zuchtfortschritt zu erzielen, dann kann dies eine Elite- Auktion besser bedienen, als es bei einer normalen Zuchtviehauktion der Fall ist.

19. Wie wichtig sind Ihnen die Rücksprachen mit dem Züchter über den gebotenen Preis vor dem Hammerschlag?

Diese Frage habe ich bereits beantwortet. Sie sind essentiell.

20. Mussten Sie schon mal aktiv ins Geschehen einmischen? Gab es unschöne/ gefährliche Situationen?

Nein, bisher noch nicht. Wir hatten ein Mal eine Fleischrindbullenauktion, die Limo- Sale in Neumünster, bei welcher nur Bullen der Rasse Limousin unter den Hammer kamen. Fleischrinder sind nicht so leicht zu führen wie Milchrinder. Der Bulle Brink war mit seiner Runde fertig und der nächste Bulle stand schon am Ring bereit und war dann vom Vorführer nicht mehr haltbar und lief frei in den Ring aber auch das war recht harmlos. Der andere Bulle wollte einfach zu seinem Kollegen. Wir haben dann einfach beide Bullen mehr oder weniger gleichzeitig versteigert und am Ausgang hat man dann den Ausreißer auch wieder greifen können. Aber ansonsten kann ich mich an keine gefährliche Situation erinnern. Ich denke, dass man einfach immer aufpassen und achtsam sein muss, es kann immer etwas passieren aber den Teufel an die Wand malen sollte man auch nicht. Und Angst ist beim Umgang mit Tieren eh immer verkehrt, denn Angst merken die Tiere und dann kann eine vorher ungefährliche Situation schnell umkehren.

10.2.4 Gespräch mit einem Tierarzt

1. Bitte erzählen Sie kurz, wo Sie arbeiten, was Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gefällt und wie Sie zu dem Beruf gekommen sind

Ich bin als Kind von zwei Bankern aufgewachsen, jedoch kamen die Großeltern und die Urgroßeltern aus der Landwirtschaft, wodurch ich vermute, dass hier doch genetisch unterschiedlich die Gene mitgespielt haben. Ich hatte immer ein Faible für die Tiere und wollte schon immer irgendetwas mit Tieren machen. Seitdem ich 18 bin, habe ich dieses Ziel relativ gnadenlos verfolgt. Ich habe dann an der Tierärztlichen Hochschule Hannover Veterinärmedizin studiert. Bereits im Studium habe ich dann den Schwerpunkt Gynäkologie des Rindes gewählt, habe dann eine Stelle als studentische Hilfskraft, bei welcher ich jeweils 1x/ Monat Nachtwachen im Versuchstierstall machen konnte. Auf die männliche Schiene bin ich durch die Arbeit mit Hengsten im Rahmen meiner Tätigkeit in Wien aufmerksam geworden. In Wien habe ich promoviert. Im Rahmen einer Auslandszeit für insgesamt sieben Monate in Australien habe ich mich auch hauptsächlich mit Großtieren beschäftigt. Mein Interesse an Kleintieren hielt sich von Anfang an sehr in Grenzen, auch schon im Studium. Zu meiner Studentenzeit war es nicht üblich, sich frühzeitig in Richtung Großtierpraxis zu

spezialisieren, dementsprechend gab es auch wenig Kurse. Durch den Nebenjob habe ich mich sehr früh im Bereich der Großtiere engagiert. Die Pferde habe ich irgendwann abgewählt, weil die Besitzer sehr speziell sind und bei den Kleintieren ist es leider ähnlich.

2. Wie ist Ihr Verhältnis zu den Landwirten?

In der Position, in der ich mich jetzt befinde, ist die Position sehr gut. Ich habe zur Zeit eine rein beratende Funktion und die entsprechende Fachkompetenz, die auch von den Landwirten bzw. Züchtern zunehmend genutzt wird.

3. Worauf achten Sie bei den Auktionstieren ganz besonders?

Hier möchte ich gerne den Unterschied zwischen den in Milch stehenden Tieren und den Bullen machen. Bei den laktierenden Tieren achten wir darauf, dass die Euter nicht überstrapaziert sind, also dass das Zeitmanagement stimmt, sprich, dass auch keine Methoden angewendet werden, die das Euter besonders gut und prall gefüllt aussehen lassen. Denn solche Maßnahmen sind nicht tierwohlfördernd. Das Tierwohl steht im Vordergrund. Wir nehmen uns auch das Recht raus, dass wir dem Landwirten sagen, dass er ein paar Liter abmelken muss. Kommt solch ein Vergehen Seitens des Landwirten häufiger vor, so behalten wir es uns auch vor, diesen vorerst von Auktionen zu sperren. Insbesondere bei Jungkühen greift die Maßnahme des Abmelkens- wohlwissend, dass sie dann nicht mehr so doll aussieht, aber dem Tier zu Liebe ist es notwendig. Weiterhin halte ich die online Auktionen, bei welcher sich das Tier in seiner vertrauten Umgebung präsentieren kann, im Hinblick auf das Tierwohl für die beste Methode. Es spart Kosten und Stress für die Tiere, der Landwirt kann sich eine gute, schöne Ecke auf dem Betrieb für die Präsentation fertig machen. Er muss nicht mehr so viel mit den Tieren rumfahren.

4. Haben Sie einen Landwirt/ ein Tier schon mal von einer Auktion ausgeschlossen und warum?

Ja, dass haben wir. Wir haben bei einer Fleischrindbullenauktion festgestellt, dass er nicht geeignet war. Das Tier hatte nur einen Hoden und dass ist keinem vorher aufgefallen. Ein weiteres Tier, ebenfalls ein Fleischrindbulle, hatte zu stark Flechte. Wir haben aber auch schon mal Kühe des Typs Milchrind ausgeschlossen, weil erkennbar war, dass sie dem Stress nicht gewachsen waren, sich in keinster Weise wohlfühlt haben. Bei diesen Tieren ist die Temperatur zu stark angestiegen, sie haben nicht mehr gefressen, vom Wiederkauen ganz zu schweigen. Wir haben die Züchter nur für den Moment, aber nicht nachhaltig ausgeschlossen. Der Aspekt des nachhaltigen Ausschlusses kommt nur zu Stande, wenn ein Landwirt wohlwollentlich gegen die Regularien des Auktionsauftriebs verstößt. Dass haben wir bisher nicht gehabt- wahrscheinlich auch, weil wir es bisher immer ganz klar kommuniziert haben.

5. Wie sehen Sie die Zukunft von Viehauktionen?

- Aus gesellschaftlicher Sicht
- Aus seuchenhygienischer Sicht
- Aus wirtschaftlicher Sicht
- Aus Tierschutzaspekten

Dazu kann ich nur sagen, dass der Weg über online- Auktionen der tierschutzgerechteste Weg ist. Aus gesellschaftlicher Sicht, nicht aus gesellschaftspolitischer Sicht, sind online-Auktionen ein Nachteil, da Auktionen den Landwirten die Plattform bieten, sich fachlich auszutauschen, auseinanderzusetzen. Sie können hier als Interessensgemeinschaft für sie individuell wichtige Themen besprechen. Auch werden auf solchen Auktionen eine nicht zu unterschätzende Menge an Geschäften gemacht. Sie können hier fachsimpeln und über den ich nenne ihn jetzt mal negativen Tierschutz diskutieren, nicht aber, dass negativ über sie geredet wird. In der Regel, so meine Beobachtungen, sind auf den Auktionen Jungrinder und keine Kühe mehr vertreten, aber auch für ein Kalb ist eine Schau oder Auktion Stress. Gerade sie sind anfällig gegenüber klimatischen Verhältnissen. Sie werden zwar in Decken eingepackt, aber sie werden geschoren, sie werden gewaschen, Dass ist alles Stress. Der Aspekt des fachlichen Treffpunktes ist nicht zu unterschätzen. Wichtig bei Kälbern ist, dass sie schnell trocknen und warm sind, damit sie nicht so viel Energie verbrauchen.

6. Wie schätzen Sie den züchterischen Mehrerfolg durch Auktionstiere gegenüber dem ab-Hof- Kauf von Tieren ein?

Ich schätze den züchterischen Mehrerfolg durch Auktionstiere gegenüber dem ab- Hof- Kauf von Tieren, also sowohl dem Einzeltierverkauf, als auch dem Kauf von ganzen Gruppen aus einem Bestand Seitens des Züchters als hoch ein. Man muss immer bedenken, dass jeder Züchter unterschiedliche Schwerpunkte hinsichtlich der Zucht und Haltung seiner Tiere hat. Ich schätze den Kauf von Tieren über Auktionen daher als hoch ein, weil zu einem Zeitpunkt an einem Ort unterschiedlichste Genetiken zusammentreffen. Als Käufer habe ich vor der Auktion die Möglichkeit, die Tiere in Augenschein zu nehmen, mit dem Züchter des Tieres zu sprechen. Man kann sich vorher ein Bild der Tiere machen und somit eine Vorauswahl treffen. Weiterhin sehe ich das Tier, bevor ich es ersteigere, in seiner natürlichen Bewegung, kann durch das Vorführen erste grobe Charaktereigenschaften ausmachen. Umgekehrt, also wenn ich selber als Züchter verkaufen möchte, habe ich als Züchter eine höhere Chance auf gutes Geld für das Einzeltier.

7. Welche Risiken sehen Sie bei Viehauktionen hinsichtlich der Masse an Tieren auf engerem Raum von unterschiedlichen Betrieben, Stichwort: Keimverschleppung?

Diese Frage muss man immer auf aktueller Basis bewerten. Aktuell bewerte ich, aus Sicht eines Tierarztes, dieses Risiko als nicht so groß, da die Hürden bzw. die Bedingungen, um überhaupt an einer Auktion teilnehmen zu können, aus seuchenhygienischer Sicht sehr hoch sind und auch immer ein Amtsveterinär vor Ort ist, der jedes Tier und die Papiere kontrolliert. Dagegen, was das Tier akut an Keimbelastungen mitbringt, kann keiner etwas tun. Dass ist ein Risiko, eine Tatsache, die alle Beteiligten zwangsläufig eingehen und auch darüber Bescheid wissen. Aber man muss auch ganz klar sagen, dass ein Tier, was krank ist, kein Züchter mit auf eine Auktion bringt, allein deshalb, weil dies seinem Ruf nachhaltig negativ schadet. Schon allein aus diesem Eigennutz sind Landwirte nicht daran interessiert. Auf Grund dieser Tatsache kommt es auch manchmal dazu, dass Tiere von Auktionen spontan abgemeldet werden. Ich denke wirklich, dass das Risiko deutlich minimiert ist durch die vorhandenen klaren Regelungen- sowohl durch die gesetzlichen als auch die Zusatzregeln des jeweiligen Zuchtverbandes und eben besagte Kontrollen. Es bleibt also nur das Restrisiko. Lasse ich das Tier zu Hause im heimischen Bestand, so passiert auch nichts. Das war mit Corona nichts anderes: Kaum wurde die Maskenpflicht und die Isolation abgeschafft, wurden alle krank, weil ich vorher mein Immunsystem aktiv runter gefahren habe. Das geht den Kühen bzw. Rindern nicht anders als den Menschen.

8. Welche Tierarten (Schwein, Rind, Pferd, ...) begleiten Sie persönlich am liebsten und warum bzw. bei welchem der Tierarten sehen Sie die Gefahr der Keimverschleppung durch Auktionen als am geringsten an?

Als am geringsten sehe ich tatsächlich das Risiko der Keimverschleppung beim Schwein, da Schweine nach Auktionen nie wieder zurück in den Bestand gehen. Also wenn Schweine aufgetrieben werden und sie nicht versteigert werden, gehen sie entweder zum Schlachten oder aber an Hobbymäster. Überhaupt können sich viele Tiere haltende Landwirtschaftsbetriebe von der Schweinebranche hinsichtlich deren striktem Hygienekonzept durch das Rein- Raus-Verfahren eine dicke Scheibe abschneiden. Das höchste Risiko sehe ich, abgesehen vom Pferd, beim Geflügel. Das erleben wir durch die Vogelgrippe immer wieder. Das Rind bzw. Schaf pendelt sich irgendwo dazwischen ein. Beide Tierarten haben immer „das Problem“, dass sie in größere Herden zurückkehren. Ich bin ein sehr großer Befürworter der Quarantäne- unabhängig von welcher Tierart oder auch wie lange das Tier sich außerhalb des übrigen Bestandes aufgehalten hat bzw. zu welchem Zweck (Schau, Auktion, Messe) dies war. Ich wäre da, zum Schutz meines übrigen Bestandes immer vorsichtig- auch wenn ich als Aussteller bzw. Beschicker sehr hohe Auflagen habe. Ich würde es immer nach seiner Rückkehr etwas separat halten, nochmals nach ein paar Tagen bluten, es auch nicht mit den anderen Tieren zusammen melken- denn dann ist auch die Quarantäne für die Katz, da es ja im Melkstand und auf dem Weg dorthin Kontakt zu den übrigen Tieren hat. Ich würde auch

die Milch in den ersten Tagen verwerfen, dann testen und erst dann wieder mit in den Tank melken, wenn sich das Tier wieder in der Gruppe aufhält. Ich halte Quarantänebereiche sowieso für sinnvoll, unabhängig davon, ob ein Züchter viel oder wenig mit seinen Tieren unterwegs ist. Auch neu ersteigerte Tiere sollten definitiv erstmal in Quarantäne.

9. Als wie hoch stufen Sie die Gefahr der Keimverschleppung auf Auktionen ein, was sollte Ihrer Meinung nach verbessert werden und denken Sie, dass sich die Tierhalter der Gefahr der Keimverschleppung bewusst sind?

Ersteren Fragenabschnitt habe ich ja bereits beantwortet. Ob sich der Tierhalter der Gefahr der Keimverschleppung bewusst ist, hängt meiner Erfahrung nach maßgeblich vom Bildungsstand ab, ist also von Tierhalter zu Tierhalter sehr unterschiedlich. Wir haben es, insbesondere im Rinderbereich leider noch häufig mit dem Motto „dass hat schon immer funktioniert, das funktioniert auch weiterhin“ zu tun. Selten werden fundierte Studien in der Praxis angewendet (Stichwort: ad-libitum-Tränke und verlängerte Tränkeperiode beim Kalb). Die jüngere Rinderzüchtergeneration, die es besser weiß, handelt dennoch nicht anders, da die Altenteiler traditionsbedingt noch immer einen großen Einfluss haben. Die Junglandwirte sind auf die Arbeitskraft der Altenteiler auf Grund des Fachkräftemangels angewiesen, wohnen nicht selten unter einem Dach und wollen daher auch keinen Streit. Daher sind hier „neue“ Strukturen, die Umsetzung neuer Erkenntnisse schwierig. Hinsichtlich der Tatsache, was zur Minimierung der Gefahr der Keimverschleppung auf Auktionen möglich ist, ist das Auslegen und die Pflicht der Benutzung von Seuchenmatten für Besucher, das Durchfahren einer Seuchenwanne für die Fahrzeuge- irrelevant, ob mit oder ohne Anhänger, umswitchen von Viehauktionen auf den virtuellen Bereich, also online- Auktionen, sprich gar keine Tiere mehr, das Bewusstsein der Landwirte schulen bzw. schärfen dahingehend, dass er wirklich nur über einen längeren Zeitraum hinweg gesunde Tiere zur Auktion schickt, sprich, sich die Tiere im Vorfeld vormerkt. Wenn ich als Landwirt z.B. plane, Kuh Berta am fiktiv gesagt 10.März 2023 verauktionieren möchte und sie aber einen Monat vorher Mastitis hatte, verzichte ich auf eine Versteigerung, obwohl sie vielleicht gesund ist und schon negativ getestet ist. Die Mastitis könnte vielleicht stressbedingt wieder ausbrechen. Damit hat keiner gewonnen- außer die Erlangung eines schlechten Rufes und dass kann sich kein Landwirt insbesondere in der heutigen Zeit mehr leisten.- Landwirtschaft ist unglaublich negativ behaftet, wie wir, die wir in der Branche tätig sind, alle wissen. Genauso gehe ich aber auch mit meinen Kollegen, also den Hoftierärzten, ins Gericht: Sie sollten die vom Betrieb gestellten Arbeitssachen (Overall, Gummiestiefel, ggf. Seuchenmatte, Handschuhe, ...) nutzen. Ich denke, dass die vorausschauende, langfristige Tierbeobachtung auf allen Seiten leider ziemlich nachgelassen hat. Ich meine, bei Elite- Auktionen, wie z.B. der SunriseSale, ist ein ganz anderes Klientel vertreten als bei „normalen“ Auktionen. Bei Elite- Auktionen ist, wie

gesagt, ein ganz anderes Klientel, es werden ganz andere Preise aufgerufen, die Tiere werden ganz anders behandelt, es wird von langer Hand geplant, es werden seitens der Verbände die interessanten Tiere frühzeitig dem Züchter mitgeteilt, es wird abgefragt, wer welches Tier vorstellen/ verauktionieren möchte, ... Bei Elite- Auktionen kann wirklich nichts schief gehen- und darf auch nicht, da es sofort in der Presse wäre- und wahrscheinlich auch nicht im Positiven. Die Tiere, die auch nur minimal erkrankt sind und wenn das nur ein Hüsterchen, ein Pickel, leichter Ansatz von Flechte ist, kommen auch nicht. Das macht kein Züchter.

10. Würden Sie Viehauktionen als Kulturgut/ kulturelles Erbe betrachten und warum?

Ja, ganz klar. Erstens ist es eine lange Tradition und zweitens ist es ein Ort des Treffens von fachlich versierten und interessierten Landwirten. Es ist aber auch ein Ereignis, wenn Tiere für Geld verkauft werden. Auf Auktionen sieht der Landwirt, dass seine züchterische Arbeit Früchte trägt und das hat in der heutigen Zeit einen doch nicht zu unterschätzenden psychologisch positiven Effekt. Es ist ein Erfolg für jeden Züchter, wenn er seine Tiere gut verkaufen kann. Ich glaube auch, dass es auch deshalb ein Kulturgut ist, was auch meiner Meinung nach gesetzlich und gesellschaftlich als solches dringend eingestuft werden muss, weil sich die Landwirte innerhalb dieser Interessengemeinschaft einfach wohlfühlen und sich nicht ständig angegriffen fühlen, weil es eben nicht um Tierschutz im Sinne von „das ist alles böse, was wir hier tun“, sondern im Sinne von „wir wollen züchterisch weiterkommen, wir wollen vermarkten, haben vielleicht auch ausländische Kunden vor Ort, wir wollen uns weiterentwickeln, wollen unsere Arbeit zeigen“. Die Einstufung wäre für die ganze Branche ein wichtiges Bild, ein wichtiges Signal. Eine Einstufung wäre längst überfällig. Der Aspekt der Anfeindung ist ganz ganz schlimm geworden und mit Sicherheit auch einer der Gründe, warum wir das Ausmaß des Höfesterbens haben, was wir derzeit verzeichnen- was aber auch leider nicht in der Härte benannt wird, in der es notwendig wäre. Dieser psychisch negative Druck ist keinesfalls zu unterschätzen und eben auch ein Entscheidungsfaktor für eine Betriebsaufgabe. Und das ist traurig und schmerzt sehr, dass mir dafür die Worte fehlen. Landwirten wird ihr Hab und Gut willentlich beschädigt, der Landwirt kann nur zuschauen, ihm fehlen auch die rechtlichen Mittel, obwohl man sagen muss, dass Beschädigungen an Maschinen etc. eigentlich Hausfriedensbruch ist. Das Traurige ist, dass diejenigen, die mutwillig dem Landwirten Schaden wollen, auch einen Weg finden. Leider. Ich meine, es fängt ja schon mit dem Begriff „Vieh“ an. Es ist ein ganz normaler Begriff, den wir positiv bewerten- er wird aber nur noch negativ betrachtet. Wir müssen uns für alles rechtfertigen- auch für das Sinnlose und das kostet Kraft. Viehauktionen sind für die Landwirte ganz wichtig, um einfach mal frei über Themen wie die Arbeit untereinander, sonstige Probleme innerhalb der Branche, die Landwirtschaftspolitik, wo ihre berufliche Zukunft gesehen wird auch Seitens der

Politik, kommunizieren zu können ohne Hintergedanken oder Bedenken haben zu müssen, dass das, was sie gesagt haben, gleich negative Konsequenzen hat. Auktionen sind eben auch wichtig, um fachliche und züchterische Neuheiten zu diskutieren, zu besprechen. Und sind wir mal ehrlich: wenn ich die Melktechnik auf die Melkung der Tiere durch einen Roboter umstellen möchte, muss ich das mindesten zwei, eher sogar drei Jahre im Voraus anfangen. Diese lange Vorarbeit ist vielen außerhalb der Branche bzw. selbst einigen, die im vor- und nachgelagerten Bereich der Landwirtschaft arbeiten, nicht bewusst- und schon gar nicht denen, die außerhalb der Landwirtschaft tätig sind. Ich meine, man muss immer sehen, dass Tiere, die für Betrieb A nicht geeignet sind, für Betrieb B einen Mehrwert darstellen- auch dafür sind Viehauktionen ein wichtiger Marktplatz. Man gibt den Tieren eine Chance, sich in einem anderen Betrieb noch beweisen zu können und nicht gleich am Haken zu landen.

11. Wie schätzen Sie den Umgang mit den Tieren von Seiten der Landwirte ein?

Den Umgang mit den Tieren von Seiten der Landwirte auf Auktionen würde ich mit „sehr gut“ bewerten. Ich kann dies allerdings nur für die Milchrinder sagen. Bei den „Fleischis“ kann ich es weder in die eine, noch in die andere Richtung beurteilen. Die Landwirte geben sich alle Mühe, die Tiere in einem vernünftigen Zustand zu präsentieren. Dies ist nicht ganz eigennützig: Die Landwirte wollen gutes Geld verdienen, deswegen werden die Tiere auch vernünftig und gut hergerichtet. Natürlich gibt es auch hier leider Schwarze Schafe, so wie es in jeder Branche der Fall ist, aber ich kann sagen, dass ich dies in den letzten Jahren und auf den Auktionen, auf welchen ich war, es positiverweise nicht erlebt habe- sonst hätte ich auch, unabhängig davon, dass es auch meine Pflicht ist, etwas diesbezüglich geäußert. Es war bisher immer alles ordentlich- dahingehend was im Rahmen der eigenen Möglichkeiten machbar ist. Manche Landwirte holen sich hier ja auch professionelle Hilfe, was definitiv nicht verkehrt ist, z.B., indem sie unseren Full- Service bei Auktionen buchen. Es gibt diverse Anbieter, die diesen Full- Service in unterschiedlichsten Intesitäten anbieten, z.B. Semex oder der entsprechende Zuchtverband. Diejenigen, die das anbieten, gehen auch gut mit den Tieren um. Denn ein hektisches Tier braucht niemand und es ergibt sich eine sich hochschaukelnde Stimmung, wenn dann zusätzlich der Mensch auch nervös wird. Druck erzeugt immer Gegendruck und manchmal muss man auch mit Kompromissen leben, z.B. wenn sich ein Tier doch auf der Auktion wund gelegen hat oder gewisser Schmutz sich gar nicht entfernen lässt- dann muss vor Ort experimentiert werden, z.B. mit Deckfarbe explizit für die Tiere in der entsprechenden Farbe. Auch ein guter Auktionator muss Spaß am Verauktionieren haben und auch im besten Fall vom Fach sein. Auch das bewusste Nicht- Scheren der Tiere wird auch angewendet, z.B. wenn das Tier zu nervös ist oder aber es aus einem zugigen Außenklimastall kommt. Dass es dann für etwas weniger Geld weggeht, ist zum Wohle des Tieres dann auch ein Kompromiss.

12. Worauf achten Sie besonders?

Mir ist das Verhalten, also der Charakter des Tieres wichtig. Es sollte ein händelbares Tier sein. Das Tier sollte harmonisch gebaut sein (Klauenwinkelung, keine Spreizklaue, allgemein die Winkelung, Euter, frei von Krankheiten wozu für mich auch Flechten, Parasiten (Haarlinge), vernünftiger, guter Zustand...)

10.3 Gewerbeordnung § 34 b

(1) Wer gewerbsmäßig fremde bewegliche Sachen, fremde Grundstücke oder fremde Rechte versteigern will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Behörde. Zu den beweglichen Sachen im Sinne der Vorschrift gehören auch Früchte auf dem Halm und Holz auf dem Stamm.

(2) (weggefallen)

(3) Die Erlaubnis kann mit Auflagen verbunden werden, soweit dies zum Schutze der Allgemeinheit, der Auftraggeber oder der Bieter erforderlich ist; unter denselben Voraussetzungen ist auch die nachträgliche Aufnahme, Änderung und Ergänzung von Auflagen zulässig.

(4) Die Erlaubnis ist zu versagen, wenn

1.

Tatsachen die Annahme rechtfertigen, daß der Antragsteller die für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nicht besitzt; die erforderliche Zuverlässigkeit besitzt in der Regel nicht, wer in den letzten fünf Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Geldwäsche, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder wegen Vergehens gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb zu einer Freiheitsstrafe rechtskräftig verurteilt worden ist, oder

2.

der Antragsteller in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; dies ist in der Regel der Fall, wenn über das Vermögen des Antragstellers das Insolvenzverfahren eröffnet worden oder er in das vom Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis (§ 26 Abs. 2 Insolvenzordnung, § 882b Zivilprozeßordnung) eingetragen ist.

(5) Auf Antrag sind besonders sachkundige Versteigerer mit Ausnahme juristischer Personen von der zuständigen Behörde allgemein öffentlich zu bestellen; dies gilt entsprechend für Angestellte von Versteigerern. Die Bestellung kann für bestimmte Arten von Versteigerungen erfolgen, sofern für diese ein Bedarf an Versteigerungsleistungen besteht. Die nach Satz 1 öffentlich bestellten Personen sind darauf zu vereidigen, dass sie ihre Aufgaben gewissenhaft, weisungsfrei und unparteiisch erfüllen werden. Für die Bestellung von Versteigerern mit Qualifikationen, die in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder in einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum erworben wurden, gilt § 36a entsprechend.

(6) Dem Versteigerer ist verboten,

1. selbst oder durch einen anderen auf seinen Versteigerungen für sich zu bieten oder ihm anvertrautes Versteigerungsgut zu kaufen,
 2. Angehörigen im Sinne des § 52 Abs. 1 der Strafprozeßordnung oder seinen Angestellten zu gestatten, auf seinen Versteigerungen zu bieten oder ihm anvertrautes Versteigerungsgut zu kaufen,
 3. für einen anderen auf seinen Versteigerungen zu bieten oder ihm anvertrautes Versteigerungsgut zu kaufen, es sei denn, daß ein schriftliches Gebot des anderen vorliegt,
 4. bewegliche Sachen aus dem Kreis der Waren zu versteigern, die er in seinem Handelsgeschäft führt, soweit dies nicht üblich ist,
 5. Sachen zu versteigern,
 - a) an denen er ein Pfandrecht besitzt oder
 - b) soweit sie zu den Waren gehören, die in offenen Verkaufsstellen feilgeboten werden und die ungebraucht sind oder deren bestimmungsmäßiger Gebrauch in ihrem Verbrauch besteht.
- (7) Einzelhändler und Hersteller von Waren dürfen im Einzelverkauf an den Letztverbraucher Waren, die sie in ihrem Geschäftsbetrieb führen, im Wege der Versteigerung nur als Inhaber einer Versteigerererlaubnis nach Maßgabe der für Versteigerer geltenden Vorschriften oder durch einen von ihnen beauftragten Versteigerer absetzen.
- (8) Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz kann durch Rechtsverordnung mit Zustimmung des Bundesrates unter Berücksichtigung des Schutzes der Allgemeinheit sowie der Auftraggeber und der Bieter Vorschriften erlassen über
1. den Umfang der Befugnisse und Verpflichtungen bei der Ausübung des Versteigerergewerbes, insbesondere über
 - a) Ort und Zeit der Versteigerung,
 - b) den Geschäftsbetrieb, insbesondere über die Übernahme, Ablehnung und Durchführung der Versteigerung,
 - c)

die Genehmigung von Versteigerungen, die Verpflichtung zur Erstattung von Anzeigen und die dabei den Gewerbebehörden und Industrie- und Handelskammern zu übermittelnden Daten über den Auftraggeber und das der Versteigerung zugrundeliegende Rechtsverhältnis, zur Buchführung einschließlich der Aufzeichnung von Daten über einzelne Geschäftsvorgänge sowie über die Auftraggeber,

d)

die Untersagung, Aufhebung und Unterbrechung der Versteigerung bei Verstößen gegen die für das Versteigerergewerbe erlassenen Vorschriften,

e)

Ausnahmen für die Tätigkeit des Erlaubnisinhabers von den Vorschriften des Titels III;

2.

Ausnahmen von den Verboten des Absatzes 6.

(9) (weggefallen)

(10) Die Absätze 1 bis 8 finden keine Anwendung auf

1.

Verkäufe, die nach gesetzlicher Vorschrift durch Kursmakler oder durch die hierzu öffentlich ermächtigten Handelsmakler vorgenommen werden,

2.

Versteigerungen, die von Behörden oder von Beamten vorgenommen werden,

3.

Versteigerungen, zu denen als Bieter nur Personen zugelassen werden, die Waren der angebotenen Art für ihren Geschäftsbetrieb ersteigern wollen²⁰⁹.

10.4 Versteigerungsverordnung

10.4.1 Auktionsbedingungen des Bullenkataloges im Rahmen der Fleischrindbullen online-Auktion unter der Schirmherrschaft der Rinderallianz und Live Sales

1. Alle Tiere werden nach den am Auktionsplatz geltenden und erhältlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RinderAllianz GmbH versteigert. Käufer und Verkäufer erkennen diese Bestimmungen an. Neben den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RinderAllianz GmbH gilt:
 - Die RinderAllianz GmbH als Kommissionär verkauft die im Katalog aufgeführten Tiere im eigenen Namen für fremde Rechnung.

²⁰⁹ Bundesamt für Justiz

- Zugelassen sind nur Tiere aus amtlich anerkannten TBC- und brucellose- freien sowie leukoseunverdächtigen Beständen. Alle Tiere sind BHV1-frei lt. Bundesverordnung und BVD- Antigen- negativ.
- Wertmindernde Mängel werden vor dem Ausbieten vom Auktionator oder einer anderen Person angesagt.
- Unvollständige Kataloginformationen werden angesagt. Der Verkäufer ist verantwortlich für die Richtigkeit der Katalogangaben. Der Verkäufer leistet hierfür eine Gewähr von maximal 6 Wochen.
- Der vom Käufer zu zahlende Rechnungsbetrag setzt sich wie folgt zusammen:
 Zuschlagpreis + 6 % Kommissionsgebühr
 + gesetzliche MwSt.
 + anteilige Versicherungsprämie

2. Ein freihändiger Verkauf ist vor Beendigung der Auktion untersagt. Bei Zuwiderhandlungen ist der Verkäufer gegenüber der RinderAllianz GmbH schadenersatzpflichtig. Nur mit Genehmigung der Auktionsleitung ist ein freihändiger Verkauf nach der Auktion möglich. Die Abrechnung erfolgt über das Auktionsbüro.
3. In jedem Reklamationsfall ist die Voraussetzung für eine Entschädigung bzw. Wertminderung, dass der Mangel durch ein tierärztliches Attest einwandfrei nachgewiesen wird.

Decken und Befruchten bei männlichen Zuchttieren

(gemäß Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RinderAllianz GmbH). Der Verkäufer gewährleistet bei ordnungsgemäßer Haltung und Fütterung:

- die Deckfreudigkeit des Zuchtbullen. Ein Mangel ist durch den Käufer in einer Frist von 6 Wochen ab Gefahrenübergang schriftlich durch tierärztliches Attest anzuzeigen
- die einwandfreie Befruchtungsfähigkeit des Zuchtbullen im Deckbulleneinsatz. Der Käufer hat den Mangel innerhalb einer Frist von 4 Monaten nach Gefahrenübergang schriftlich durch tierärztliches Attest anzuzeigen.
- zusätzliche Garantien für den Einsatz in der künstlichen Besamung (z.B. Spermaqualität, TG-Tauglichkeit) werden nicht übernommen.

Bei Vorliegen einer rechtzeitigen Mängelanzeige und nach Zustimmung des Verkäufers ist der Käufer berechtigt, das Tier der Schlachtung zuzuführen. Der Verkäufer erstattet dem Käufer die Differenz zwischen Schlachterlös und Kaufpreis. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Auktionsversicherung

Die Tiere sind bei der Vereinigten Tierversicherung G. a. G., BD Agrar-Rostock, Lange Str. 1, 18055 Rostock, Tel.: +49(0)381 8005866, obligatorisch gegen nachfolgend aufgeführte Schäden versichert.

Ansprechpartner:

Ralf Mahnke

Mobil

+49(0)1724572574

Versicherungswert:

Zuschlagspreis.

Der Versicherungsschutz endet für Exporttiere in jedem Fall mit dem Verlassen des Bundesgebietes.

Transportversicherung:

100 % der Versicherungssumme, vom Verkäuferstall bis zum Käuferstall. Die Haftung der Transportschäden erlischt mit dem Eintreffen im Käuferstall, der Transport muss bis spätestens 14.03.2022 abgeschlossen sein.

BHV-1-Garantieversicherung:

Alle Auktionstiere werden mit der amtlichen BHV-1-Freiheitsbescheinigung verkauft. Der Versicherungsfall ist gegeben, wenn eine Blutuntersuchung innerhalb von 14 Tagen nach der Auktion zu einem positiven Ergebnis führt.

10.4.2 Auktionsbedingungen und Zeiteinteilung für die Auktion des RSH am 20.11.2022 in Dätgen, SH

Die Auktionsbedingungen waren in leserlicher und gut verständlicher Sprache im Katalog abgedruckt (siehe Abb. 64: *Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 1 von 4*, Abb. 65: *Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 2 von 4*, Abb. 66: *Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 3 von 4* und Abb.: 67 *Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 4 von 4*).

Zusammensetzung des Endpreises

1. Bullenkauf
 - Zuschlagpreis plus 6% Kommissionsgebühr, gesetzliche MwSt., anteilig Versicherungsprämie
2. Weibliche Tiere
 - Zuschlagpreis plus 3% Kommissionsgebühr, gesetzliche MwSt., anteilig Versicherungsprämie

3. Zwillingstiere

- Zwickeln (zweigeschlechtliche Zwillinggeburt oder einer Mehrlingsgeburt) dürfen nicht zur Versteigerung angeboten werden; Grund: Gefahr der Unfruchtbarkeit des weiblichen Tieres durch die frühere Testosteronbildung beim männlichen Kalb
- Sollte sich zu einem späteren Zeitpunkt herausstellen, dass das verkaufte Tier unfruchtbar ist und aus einer zweigeschlechtlichen Mehrlingsträchtigkeit stammt, haftet der Beschicker bis 2,5 Jahre nach dem Verkauf

4. Reklamationsfristen

- Bei Nichtdeckungen: 6 Wochen
- Bei Nichtbefruchtung: 4 Monate

Abbildung 64: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 1 von 4

Zeichenerklärung	
☉ = Siegerpreis auf DLG- und Bundesschauen	RDF = Reinerbig Schwarzbunt
● = Prämiert auf DLG- und Bundesschauen	HR = Hochrechnung
☼ = Siegerpreis auf Landes- und Verbandsschauen	gZW = Genomisch basierter Zuchtwert
○ = Prämiert auf Landes- und Verbandsschauen	P = Phänotypisch hornlos
○ = 1. Preis auf Kreistierschauen	Pp* = Genetisch hornlos (heterozygot-getestet) – Gentest
★ = 2. Preis auf Kreistierschauen	PP = Genetisch hornlos (homozygot)
RL, RL*, RL** = 1., 2., 3. Eintragung in das Deutsche Rinderleistungsbuch	PP* = Genetisch hornlos (homozygot-getestet) – Gentest
E = Eliteprämierung für geprüfte Vererber und leistungsstarke Bullenmütter	pp* = gehörnt (getestet) – Gentest
ET = aus Embryo-Transfer	PS = Wackelhorn
// = Zwilling	Krzg = Kreuzung
CVF = CVM Frei	SBT = Schwarzbunt
CVC = CVM Träger	RBT = Rotbunt
BLF = BLAD Frei	RVA = Angler
BLC = BLAD Träger	DN = Rotbunt Doppelnutzung
DPF = Dumps Frei	PM = Probegemelk
DPC = Dumps Träger	H1C, H1P = Träger Holstein Haplotyp 1
RDC = Rotfaktor	H2C, H2P = Träger Holstein Haplotyp 2
SU = Umfärbefaktor	H3C, H3P = Träger Holstein Haplotyp 3
BYC = Brachyspina Träger	H4C, H4P = Träger Holstein Haplotyp 4
BYF = Brachyspina Frei	H5C, H5P = Träger Holstein Haplotyp 5
ETC = Klon-Nachkomme	CDP = Träger Cholesterin Defizit Haplotyp
ETN = Klon-Tier	VRC,VRP = VRC Träger
GVO-frei = Gemäß Erklärung des Beschickers, wurde im Betrieb kein Futtermittel im erforderlichen Zeitraum verabreicht, das nach VO EG Nr. 1829/2003 oder 1830/2003 gekennzeichnet war!	VRH, VRS = homozygot
	VRR = nicht getestet

Klassifizierungsschema für Herdbuchkuhbewertung

Gesamtbewertung	Klasse
ab 90 Punkte	excellent
85 - 89 Punkte	sehr gut
80 - 84 Punkte	gut
75 - 79 Punkte	befriedigend
70 - 74 Punkte	ausreichend
65 - 69 Punkte	mangelhaft

Für die Excellentbewertung darf keine Einzelbewertung unter 80 Punkten liegen.

Abbildung 65: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 2 von 4

Katalogbeispiel

weibliches Tier

(Name) B-33131313 Bel.: 19.02.96 (Name)	geb. 16.09.96 111111	Zw: +349+0,33+38-0,01+49	RZM 120
(Name) 111111 Zw 95: 2992 Tö. +576 +0,28 +45 -0,06 +15 RZM 110	(Name) 111111 (Name) 111111 E EX (3) 92-91-89-92/91	E 4/3La 8114 4,21 342 3,52 286 HL3 10659 4,10 437 3,28 350 ZW RZM100+175+0,13+16+0,02+7 M 8/8La 8522 4,25 362 3,43 292 HL7 10497 4,51 473 3,53 371	
(Name) 111111 E/RL 2,3 142 (4) 84-80-84-84/83	(Name) 111111 (Name) 111111 (4) 84-80-84-84/83	VM+3/3La 8487 4,95 420 3,33 283 HL3 10574 5,03 532 3,41 361 MM+ 8/7La 7232 4,15 300 3,54 256 HL3 7649 4,39 336 3,52 269	

Erläuterungen zu den Katalogangaben**A. Herdbuchzugehörigkeit:**

Unterschiede werden durch Buchstaben vor der Lebensmarke wie folgt kenntlich gemacht:

Kein Buchstabe: Herdbuch, Hauptabteilung **A**

(Tiere mit voller Abstammung, mindestens 2 Generationen, alle ml. Vorfahren müssen in Hauptabteilung **A** eingetragen sein).

B) Herdbuch, Hauptabteilung **B**

(nicht verbandlich gekörte Bullen mit 2 Generationen Abstammung und weibliche Tiere, die in den ersten beiden Generationen einen ml. Vorfahren haben, der in Hauptabteilung **B** eingetragen ist).

C) Herdbuch

(betrifft nur weibl. Tiere, d. h., diese haben auf der Mutterseite nur eine Generation Abstammung).

D) Hilfsherdbuch

(betrifft nur weibl. Tiere, die keine Abstammung oder einen andersrassigen Vater haben)

B. Bullen-Herdbuchaufnahme:

Index 100 Punkte (Rassemittel) als Vorgaben + errechneter Zuchtwert Fett/Eiweiß kg in Punkten (Zuchtwerte der Vorfahren anteilmäßig gewichtet und mit dem Gewichtungsfaktor 3,19 [schwarzbunt] / 2,90 [rotbunt] multipliziert) + Mastleistung in Punkten + äußere Erscheinung und Bemuskelung in Punkten = Gesamt-Zuchtwert in Punkten, also die geschätzte Überlegenheit des gekörten Jungbullens bei seinen Nachkommen.

Quelle: Scan des aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH

Abbildung 66: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 3 von 4

C. Leistungsnachweis:

Angaben bei den weibl. Vorfahren nicht mehr als Jahresleistung, sondern als Laktationsleistung!

Kalbg.	Lakt.	Milch-kg	Fett-%	Fett-kg	Eiw.-%	Eiw.-kg
8	8 La	8522	4,25	362	3,43	292

HL = Höchste Laktation

Zuchtwerte: (nach dem Testtagsmodell)

Abschn.	RZM				
5	118+690	+0,04	+33	+0,05	+27

Die erste Laktation wird in 3 Abschnitte unterteilt; 5 bedeutet, dass außer den 3 Abschnitten der ersten Laktation auch noch die 2. und 3. Laktation erfasst wurden. Mehr als 5 Abschnitte werden nicht erfasst.

RZM = Relativer Zuchtwert. Er beinhaltet zugleich den aktuellen Zuchtwert, in dem Fett- und Eiweißmenge ihrer unterschiedlichen wirtschaftlichen Bedeutung entsprechend im Verhältnis 0 : 1 : 4 gewichtet und zusammengefasst sind.

Steht bei den männlichen Vorfahren vor dem RZM USA oder CDN (Kanada), so bedeutet das, dass es sich um auf deutsche Verhältnisse umgerechnete Zuchtwerte der genannten Herkunftsländer handelt.

Ein RZM von 100 weist ein Tier mit durchschnittlicher Leistungsveranlagung aus. Die angegebenen absoluten Zuchtwerte beziehen sich auf eine fixe Basis.

D. Typ-Futer-Bewertung / Melkbarkeit:

* Einstufung aus Nachzuchtbeurteilung

Bei den weiblichen Vorfahren:

4 / 84 – 80 – 84 – 84 / 83 2,5 148

Die Bewertung erfolgte nach der 4. Kalbung und setzt sich wie folgt zusammen:

Milchtyp	84 Punkte x 10 % =	8,4 Punkte
Körper	80 Punkte x 20 % =	16,0 Punkte
Fundament	84 Punkte x 30 % =	25,2 Punkte
Euter	84 Punkte x 40 % =	33,6 Punkte

Gesamtpunktzahl (gerundet) = 83 Punkte

2,5 = Ø -Minutengemelk, 148 = Kreuzhöhe in cm.

Quelle: Scan des aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH

Abbildung 67: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH 4 von 4

Beschicker - Verzeichnis			
Name des Betriebes	Wohnort, Straße	Katalognummer(n)	
Becker, Gunnar	25370 Seester, Kurzenmoor 16a	92, 93	
Carstensen, Ingwer-Martin	25842 Lütjenholm, Dorfstrasse 47	74, 80, 87	
Christiansen-Hansen, Jan	25855 Haselund, Osteracker 2	51, 83, 85	
Ellerbrock, Bernd	23847 Westerau, Schulstraße 29	32, 45	
Freitag, Edmund	25927 Neukirchen, Süderweg 21	63, 64	
Frohbörs, Lars	24340 Goosefeld, Hoffnungsthal 25	1, 2, 3	
Gerken, Jens	23847 Pölitz, Hauptstrasse 22	108	
Gonnens GbR, C. & H.	25821 Struckum, Fehsholmer Weg 33	61, 66, 81	
Gravert GbR	24214 Lindau, An der Mühlenau 18	41, 105	
Heidehof GbR	24644 Timmaspe, Heidehof 3	48, 91, 99, 103	
Hof Heldt GbR	23730 Gr. Schlammin, Auf der Rampe 10	116, 117	
Kaack, Karsten	23858 Wesenberg, Dorfstrasse 45, OT Ratzbek	19, 20	
Klindt, Bernd	24217 Wisch, Dorfstrasse 24	111, 114	
Knudsen Hunnebüll GbR	25920 Stedesand, Hunnebüller Weg 4	62, 67, 68, 86	
Krause, Junker	23701 Süsel, Hohe Wehde 7 Redingsdorf	31, 42, 43	
Magens, Thies	25377 Kollmar, Stroheideich 4	112, 113, 118, 119, 120	
Melchertsen, Jürgen	24972 Steinberg, Norgaardholz 11	101, 102, 104, 109	
Milchhof Wesenberg	23858 Wesenberg, Hauptstrasse 30 Thomas Schmahl	5, 18, 106, 110	
Nissen, Rainer	25924 Emmelsbüll-Horsbüll, Horsbüller Str. 37	72, 76, 77, 78, 79	
Pagel, Thomas	25917 Tinningstedt, Stavensweg 4	69, 73	
Petersen, Andreas	25860 Oolderup, Dörpstraat 3	52, 65, 82, 84	
Petersen GbR, Gert u. Iris	25917 Achtrup, Karlumer Strasse 19	70, 71, 75	
Rinderzucht Kaack GbR	23795 Mözen, Dorfstrasse 52	11, 12, 13, 14, 15, 16, 17	
Rütting, Bernd	23701 Süsel, Kuhlbusch 2	115	
Schwarzlos, Hartmut	22889 Tangstedt, Dorfring 100	46, 94, 95	
Sievers, Frank	25573 Beidenfleth, Beidenflether Riep 11	97, 98	
Solterbeck, Claus	25575 Beringstedt, Friedenstrasse 16	44, 47, 100	
Wichmann, Klaus-Jürgen	24361 Haby, Eckernförder Str. 21	4	

Für alle Besucher/ innen der Auktion der RSHeG gilt:

Kaufinteressenten erhalten eine **Bieterkarte** im Eingangsbereich und lassen sich entsprechend registrieren. Unsere Zuchtviehauktionen sind nach wie vor ein wesentlicher Bestandteil der Zuchtviehvermarktung. Wir bitten daher sämtliche Teilnehmer um hohe Disziplin hinsichtlich der Umsetzung der Hygienemaßnahmen. Bitte haben Sie Verständnis für diese gesetzlichen Auflagen, bei Nichteinhaltung droht der Ausschluss der Veranstaltung!

Quelle: Scan des aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSG eG am 20.11.2022 in Dätgen, SH

10.4.3 AGB für Versteigerungen von Tieren und Embryonen der MASTERRIND GmbH

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Versteigerung von Rindern und Embryonen im unternehmerischen Verkehr

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für alle Versteigerungen von Rindern die durch die MASTERRIND GmbH (nachfolgend auch als „MR“ oder „Veranstalter“ bezeichnet) durchgeführt werden. MR tritt hierbei als Auktionator der zu versteigernden Rinder auf. Die vom Eigentümer der zu versteigernden Tiere zur Verfügung gestellten Informationen, die MR nicht zu prüfen hat, gibt MR, ohne eine Garantie für Vollständig- und Richtigkeit lediglich weiter. Für alle von MR durchgeführten Auktionen gelten diese Bestimmungen und zwar unabhängig von der Eigentümerschaft des jeweiligen Tieres zu Auktionsbeginn, die Allgemeinen Verkaufsbedingungen für Rinder der

MASTERRIND für den Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Bietenden gemäß Anlage 1²¹⁰. Diesen Bestimmungen entgegenstehenden AGB wird ausdrücklich widersprochen, sofern wir ihnen nicht ausdrücklich schriftlich zugestimmt haben oder sie Anlage dieses Vertrages sind.

Alle Vereinbarungen, die zwischen uns und den Bietern oder dem Erwerber zwecks Ausführung eines abgeschlossenen Vertrages getroffen werden, sind in diesen AGB und ihren Anlagen niedergelegt. Die Auktionen richten sich ausschließlich an Unternehmer im Sinne des § 14 BGB. Verbraucher sind von der Teilnahme an Auktionen ausgeschlossen.

1) Allgemeines – Geltungsbereich

Wir, die MASTERRIND GmbH, eingetragen im Registergericht Walsrode HRB 121917, Osterkrug 20, 27283 Verden/Aller (nachstehend auch nur der „Veranstalter“ genannt), betreiben die Versteigerung von Rindern und Embryonen als Auktionator für die Anbieter (Verkäufer) sowohl im Internet und/oder in Anwesenheit der Bietenden (nachfolgend als „Auktion“ bezeichnet) im eigenen Namen und auf fremde Rechnung. Wir legen als Veranstalter den Kaufvertrag mit dem Erwerber sowie für das Rechtsverhältnis zu dem Bieter (auch nur „Nutzer“ oder „Kunde“ genannt) und dem Verkäufer diese Auktionsbedingungen (nachstehend auch nur AGB genannt) zugrunde. Verkäufer in diesem Sinne ist nicht MASTERRIND, sondern der im Liefer-/Übergabeschein genannte.

An Abbildungen, Videos, Zeichnungen, Beschreibungen und sonstigen Unterlagen, die von uns für die Auktion verwendet werden, behalten wir uns Eigentums- und Urheberrechte vor. Vor ihrer Weitergabe an Dritte bedürfen der Erwerber, der Bieter und jeder Dritte unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung. Unsere AGB gelten grundsätzlich in gleicher Weise gegenüber Unternehmern (§ 14 BGB) und gegenüber Verbrauchern (§ 13 BGB), wenn nicht deren Geltung ausdrücklich im Hinblick auf einzelne Klauseln in ihrem Anwendungsbereich eingeschränkt ist.

2) Gestaltung und Abwicklung der Auktion

a) Anmeldung (Registrierung) und Nutzerkonto sowie Löschung des Nutzerkontos für Onlinebieter

Die Teilnahme an allen Auktionen ist nur denjenigen natürlichen oder juristischen Personen oder Personenhandelsgesellschaften gestattet, die sich bei dem Veranstalter registriert haben. Bei der Eröffnung der Registrierung sind alle von dem Veranstalter in dem Anmeldeformular gestellten Fragen ordnungsgemäß und richtig zu beantworten und eventuell geforderte Kopien beizufügen. Bei der Anmeldung hat der Kunde zwingend anzuzeigen, ob er Verbraucher oder Unternehmer ist. Bei der Eröffnung der Registrierung sind alle von dem Veranstalter in dem Anmeldeformular gestellten Fragen und Angaben ordnungsgemäß und richtig zu beantworten; evtl. geforderte Kopien sind

²¹⁰ Anmerkung: die in den AGB der MATSRERIND GmbH erwähnten Anlagen sind in der Thesis nicht mit beigefügt

beizufügen. Ist der Kunde ein Verbraucher, wird er vom Veranstalter von der Teilnahme an der Auktion ausgeschlossen, da diese sich nach den nachfolgenden Bedingungen nur an Unternehmer richtet.

b) Die Anmeldung steht unter den folgenden Bedingungen:

i) Natürliche Personen können sich zur Nutzung nur anmelden, wenn sie volljährig und unbeschränkt geschäftsfähig sind und Unternehmer im Sinne des § 14 BGB sind.

ii) Vertretungsberechtigte natürliche Personen einer juristischen Person oder Personenhandelsgesellschaft müssen namentlich genannt und durch eine Kopie eines Handelsregisterauszuges nachgewiesen werden.

iii) Bestätigung der Anwendbarkeit der Allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Versteigerung und dem Verkauf von MR.

c) Eine Registrierung kann jederzeit ohne Angaben von Gründen in der auf unserer Internetplattform vorgesehenen Rubrik „Löschung meiner Registrierung“ gelöscht werden; in diesem Falle werden alle registrierten Daten endgültig gelöscht, soweit diese nicht für ein laufendes Bietungsverfahren oder die Abwicklung eines bereits erfolgten Erwerbs erforderlich sind. Die Löschung erfolgt in diesem Falle erst, wenn es endgültig ausgeschlossen ist, dass die Daten noch benötigt werden. Im Übrigen wird auf Ziff. 9 dieser AGB verwiesen.

d) Registrierte Nutzer erhalten ein Passwort. Jeder Nutzer ist verpflichtet, das Passwort geheim zu halten und den Zugriff Dritter oder Unberechtigter auszuschließen.

e) Präsenzbieter unterliegen einer Registrierungspflicht und müssen sich mit Zuschlag identifizieren.

f) Ablauf der (Internet-) Versteigerung

i) Beginn der Versteigerung

Die jeweilige Internetversteigerung beginnt mit einer von dem Veranstalter auf der Plattform in das Internet gestellten Angebots; dieses Angebot ist bei gleichzeitiger Präsenzauktion ebenfalls hinter dem Auktionator sichtbar. Das Angebot ist eine auf den Abschluss eines Kaufvertrages gerichtete Willenserklärung des Veranstalters. In dem Angebot wird zugleich die Bietungszeit durch die Angabe „Auktionsende“ festgelegt. Das Angebot kann nicht durch einfaches „ja“ angenommen werden, sondern es handelt sich um eine vorweg erklärte Annahme durch Abgabe des Höchstgebotes. Angenommen wird vom Veranstalter nur dasjenige Höchstgebot, das innerhalb der genannten Bietungszeit von einem Bieter wirksam nach den Bedingungen dieser AGB abgegeben wird.

ii) Gebote können für Online-Bieter nur über die auf der Plattform installierte Maske für registrierte Bieter abgegeben werden. Findet die Auktion gleichzeitig in persönlicher Gegenwart des Auktionators statt, nimmt dieser die jeweiligen in Präsenz abgegebenen Gebote durch Handzeichen entgegen. Präsenze Gebote sind Online-Geboten gleichgestellt. Gebote, die auf andere Weise abgegeben

werden, werden nicht berücksichtigt, auch wenn sie dem Veranstalter während der Bietzeit zugehen. Gebote, bei denen der Bieter nicht erklärt hat, dass er mit der Geltung dieser AGB für sein konkretes Gebot einverstanden ist, werden ebenfalls nicht akzeptiert. Bis zum Ende der Versteigerung abgegebene Gebote, die für den registrierten Nutzer unter „Gebot“ nach Maßgabe dieser AGB abgegeben werden, nehmen an der Versteigerung nur teil, wenn sie bis zum Ende der Versteigerung dem Veranstalter zugegangen sind. Die Übermittlung erfolgt auf Risiko des Bieters.

iii) Vor Abgabe eines Online - Gebotes wird der Inhalt des Gebotes einschließlich der Kundendaten auf einer Übersichtsseite zusammengefasst. Der Bieter kann dort sein Gebot über die vorgesehenen Änderungsfelder korrigieren. Mit dem Anklicken des Buttons „Gebot abgeben“ gibt der Bieter ein verbindliches Gebot an den Veranstalter zum Abschluss eines Kaufvertrages ab. Nach der Abgabe des Gebotes erhält der Bieter vom Veranstalter eine automatisch generierte E-Mail oder eine Push Notifikation, die den Eingang des Gebotes bei uns bestätigt und dessen Einzelheiten wiedergibt (Zugangsbestätigung). Diese Zugangsbestätigung stellt keine Vertragsannahme, sondern nur die Bestätigung der Teilnahme an der Versteigerung mit dem abgegebenen Gebot dar. Jedes Gebot eines jeden Bieters wird auflösend bedingt durch die Abgabe eines höheren Gebotes abgegeben. Der jeweilige Bieter ist bis zum Ende der Bietzeit an das abgegebene Gebot gebunden. Gebote, die unter dem Mindestgebot liegen, nehmen an der Versteigerung nicht teil, auch wenn dem Veranstalter kein höheres Gebot bis zum Ende der Versteigerung zugeht. Der Kaufvertrag über das versteigerte Rind kommt ohne gesonderten Zuschlag durch das wirksam abgegebene Höchstgebot des registrierten Bieters (Nutzers oder Kunden) am Ende der Bietzeit zustande.

iv) Gebote in Gegenwart des Auktionators werden durch Handzeichen abgegeben. Die Gebote werden in Echtzeit in die Onlineauktion eingestellt.

v) Ein wirksames Gebot muss dem Mindestgebot entsprechen und im Übrigen mindestens einen Bietungsschritt über dem Gebot des Vorbieters liegen. Der Veranstalter legt bei jeder Auktion die jeweiligen Bieterschritte fest. Die Bieter, seien sie Onlinebieter oder anwesend, sind an diese Schritte gebunden. Hiervon abweichende Gebote werden nicht berücksichtigt. Der Bieter wird über E-Mail oder auf andere geeignete Weise auf der Internetplattform darüber unterrichtet, dass sein Gebot akzeptiert wurde und ebenso, wenn er überboten worden ist. Alle angegebenen Gebote verstehen sich zzgl. der jeweils geltenden Umsatzsteuer.

vi) Unterrichtung vom Vertragsschluss

Derjenige Bieter, der am Ende der Versteigerung das höchste wirksame Gebot abgegeben hat, wird hierüber per E-Mail oder durch Handzeichen (bei Anwesenheit) oder auf andere Weise auf einem dauerhaften Datenträger in Textform benachrichtigt. Der Zugang der Benachrichtigung ist die Bestätigung des bereits abgeschlossenen Kaufvertrages und nicht zusätzliche Voraussetzung für dessen Zustandekommen. Bieter, die nicht das Höchstgebot abgegeben haben, erhalten keine

Benachrichtigung. Das Höchstgebot wird lediglich anonym auf der Plattform unverzüglich nach Bietende genannt.

vii) Wir sind nach unserem Ermessen berechtigt, registrierte Bieter für einzelne Auktionen einzelner Objekte oder für eine bestimmte Zeit oder generell zu sperren und damit beschränkt oder unbeschränkt aus der Berechtigung an der Teilnahme von Auktionen auszuschließen. Dies ist nur zulässig, wenn ein wichtiger Grund vorliegt, aus dem sich ergibt, dass für uns das Fortbestehen eines Rechtsverhältnisses zu der gesperrten Person nicht mehr zumutbar ist. Gründe hierfür können die widerrechtliche Nutzung, z.B. durch wiederholtes künstliches „hochbieten“ sein, um die Einzelne Auktion künstlich im Wert zu steigern oder die Angabe falscher Daten etc. sein.

viii) Der Veranstalter kann eine Auktion jederzeit vor Ende der Bietzeit bei Vorliegen eines berechtigten Grundes abbrechen oder wenn er hierzu gesetzlich berechtigt war. Der Veranstalter ist zum Abbruch der Auktion insbesondere dann berechtigt, wenn das Angebot anfechtbar ist, das zu versteigernde Tier abhandengekommen, erkrankt oder verstorben ist. Bei Systemausfällen auf Grund technischer Gegebenheiten ist der Veranstalter ebenfalls berechtigt, die Auktion für Onlinebieter abzubrechen. Findet die Auktion sowohl in Präsenz als auch Online statt, werden die Gebote, die in Gegenwart des Auktionators abgegeben werden, weiter entgegengenommen, ohne das sich hieraus ein Schadensersatzanspruch der Onlinebieter ergäbe. Insoweit behalten wir uns ausdrücklich den Widerruf unserer jeweiligen in das Internet gestellten Angebote gemäß lit. e i), vor. Die Entscheidung über den Abbruch wird auf der Internet-Plattform unter schlagwortartiger Angabe des Grundes mitgeteilt. Die bereits abgegebenen Gebote erlöschen mit der Mitteilung ersatzlos. Dieser Vorbehalt zum Widerruf unseres Angebotes auf Verkauf an den Höchstbietenden erlischt bei einer entsprechend der Ankündigung durchgeführten und mit Ablauf der Bietzeit beendeten Auktion mit Ende der Auktion, ohne dass es einer gesonderten Erklärung von uns bedarf. Schadensersatzansprüche von Bietern bei technischen Problemen der Abwicklung der Internet-Auktion, insbesondere bei Systemausfällen, Nichtzugang von Geboten oder deren Zurückweisung aus technischen Gründen sind ausgeschlossen.

3) Angaben zum Versteigerungsobjekt

Die zur Versteigerung stehenden Tiere werden mit folgenden Angaben angeboten:

Rasse

Geschlecht

Alter

Diese Angaben stellen lediglich eine Beschreibung des Tieres dar. Der Veranstalter übernimmt keine Haftung für Beschaffenheit oder Gesundheitszustand des jeweiligen Tieres. Eine vorherige Besichtigung des angebotenen Tieres ist nur nach Absprache mit dem Veranstalter möglich.

Stehen Embryonen zur Versteigerung, so sind lediglich Angaben zur Kuh zu tätigen. Es wird ausdrücklich keine Haftung für eine erfolgreiche Einpflanzung oder die Gesundheit und Beschaffenheit des zu gebärenden Tieres übernommen.

4) Preise und Zahlungsbedingungen

Alle angegebenen Preise und Gebote verstehen sich zzgl. der jeweils geltenden Umsatzsteuer sowie einer Kommissions- und Abtriebsgebühr gemäß Anlage 2. Diese wird auf den Rechnungen gesondert ausgewiesen. Mit der Bestätigung des Kaufvertragsabschlusses erhält der Bieter die Rechnung mit Angabe des Preises und der Umsatzsteuer. Der Abzug von Skonto ist unzulässig. Der Kaufpreis ist sofort und ohne Abzug bei Bestätigung des Kaufvertragsabschlusses fällig. Es gelten die gesetzlichen Regelungen zu den Folgen des Zahlungsverzugs.

5) Übergabe

Die Übergabe des ersteigerten Rindes oder Embryonen an den Erwerber oder an den von dem Erwerber zu benennenden Beförderer erfolgt erst nach vollständiger und unwiderruflicher Zahlung des Kaufpreises. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass auch bei fristgerechter Zahlung zusätzliche Standkosten anfallen können, wenn der Beförderer die ersteigerten Tiere nicht unverzüglich, spätestens aber drei Tage nach Vorliegen sämtlicher Transportdokumente und veterinär amtlicher Genehmigung, abholt. Aufrechnungsrechte stehen dem Erwerber nur zu, wenn seine Gegenansprüche rechtskräftig festgestellt, unbestritten oder von uns anerkannt sind. Zur Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts ist der Kunde nur insoweit befugt, als sein Gegenanspruch auf dem gleichen Vertragsverhältnis beruht.

a) Abholung des Rindes / Erfüllungsort / Gefahrübergang

Die Bietpreise gelten ab Standort des Rindes bei Selbstabholung durch den Erwerber. Der angegebene Standort ist der nach dem abgeschlossenen Vertrag vereinbarte Erfüllungsort.

Der Versand des ersteigerten Rindes erfolgt auch auf Wunsch des Erwerbers nicht. Wir sind aber bereit, auf Anfrage unverbindlich mehrere Spediteure mit Kontaktdaten zur Auswahl zu benennen, die den Transport im Auftrag und auf Risiko und Rechnung des Erwerbers gegen Vergütung als günstige Standardlieferung übernehmen.

Mit Zuschlag geht die Gefahr i.S.d. § 446 BGB auf den Käufer über, auch wenn das Rind zunächst noch im Gewahrsam des Veranstalters oder Anbieters verbleibt.

b) Embryonen werden an den Erwerber oder an den von ihm beauftragten Transportunternehmer in einem handelsüblichen Transportbehälter gemäß den bundesdeutschen Transportbestimmungen übergeben.

6) Haftung

Wenn und soweit ein Schadensereignis nicht dem Grunde oder der Höhe nach durch eine von MR eingedekte Versicherung gedeckt ist, gelten die nachstehenden Haftungsbeschränkungen:

a) Der Veranstalter übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit der Angaben während der Auktion oder deren Vollständigkeit. Ferner ist der Veranstalter nicht haftbar für den Gesundheitszustand der Tiere. Diese werden in dem Zustand verkauft, indem sie sich zum Zeitpunkt der Auktion befanden. Weitergehende Ansprüche sind gegenüber dem Eigentümer geltend zu machen.

b) Der Verkäufer haftet nach den gesetzlichen Bestimmungen, sofern der Kunde Schadensersatzansprüche geltend macht, die auf Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit zurückzuführen sind, einschließlich dem Verhalten von Erfüllungsgehilfen, das auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht. In allen anderen Fällen haftet der Verkäufer begrenzt für vorhersehbare, typischerweise eintretende Schäden.

c) Der Verkäufer haftet nach den gesetzlichen Bestimmungen, wenn er eine wesentliche Vertragspflicht schuldhaft verletzt, begrenzt auf den vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden. Eine wesentliche Vertragspflicht ist diejenige, auf deren Erfüllung der Kunde vertrauen darf. Jede weitergehende Haftung ist ausgeschlossen.

d) Die Haftung wegen schuldhafter Verletzung des Lebens, Körper oder Gesundheit oder eine Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz bleibt hiervon unberührt.

e) Tritt MASTERRIND selbst als Verkäufer auf, gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der MASTERRIND GmbH für den Verkauf von Rindern (einzusehen auf www.masterrind.com).

f) Der Veranstalter haftet nicht für Transportschäden der Embryonenbeförderung, sofern nicht grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz nachgewiesen werden kann.

7) Rügeobliegenheit und Verjährung

a) Der Kunde hat das gekaufte Rind unverzüglich zu untersuchen und erkannte Mängel gegenüber dem Verkäufer zu rügen; spätestens jedoch 10 Tage nach Zuschlag. MR ist von dem Verkäufer zum Empfang von Rügen nicht bevollmächtigt. Mängelgewährleistungsansprüche gegenüber dem Veranstalter sind ausgeschlossen; sie bestehen ausschließlich gegenüber dem Verkäufer gemäß §§ 434 ff. BGB.

b) Alle Ansprüche aus diesen Bedingungen verjähren nach einem Jahr nach dem Gefahrübergang.

8) Versicherung

Sämtliche versteigerten Tiere sind nur gemäß den als Anlage 3 beigefügten Bedingungen versichert. Weitergehender Versicherungsschutz besteht nicht.

9) Aufrechnungsverbot und Zurückbehaltungsrecht

Aufrechnungs- und Zurückbehaltungsrechte stehen dem Erwerber nur für den Fall zu, dass seine Gegenansprüche rechtskräftig festgestellt, unbestritten oder von uns anerkannt sind.

Zur Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts ist der Erwerber zudem nur insoweit befugt, als sein Gegenanspruch auf dem gleichen Vertragsverhältnis beruht.

10) Datenschutz

Wir erheben und speichern die für die Geschäftsabwicklung notwendigen Daten des Kunden. Bei der Verarbeitung der personenbezogenen Daten des Kunden beachten wir die gesetzlichen Bestimmungen. Nähere Einzelheiten ergeben sich aus der in unserem Online-Angebot abrufbaren Datenschutzutzerklärung. Der Kunde erhält auf Anforderung jederzeit Auskunft über die zu seiner Person gespeicherten Daten.

11) Schlussbestimmungen

a) Diese allgemeinen Geschäftsbedingungen sind in deutscher und in englischer Sprache verfasst. Maßgeblich ist die deutsche Fassung.

b) Der Veranstalter behält sich das Recht vor, diese Versteigerungsbedingungen für die Zukunft zu ändern oder zu ergänzen; es gilt die jeweils aktuelle Fassung. Auf etwaige Änderungen oder Ergänzungen dieser Bedingungen während laufender Auktionen werden die zugelassenen Bieter per E-Mail gesondert hingewiesen. Die geänderten bzw. ergänzten Bedingungen finden erst Anwendung, wenn der Bieter nach Erhalt des Hinweises erneut ein Gebot abgibt.

c) Sollten einzelne Bestimmungen dieser AGB unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung treten die gesetzlichen Bestimmungen. Gleiches gilt entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.

12) Rechtswahl und Gerichtsstand

a) Die EU-Kommission hat eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (sogen. „OS-Plattform“) bereitgestellt. Die OS-Plattform soll der außergerichtlichen Streitbeilegung im Rahmen von Streitigkeiten aus Online-Verträgen dienen. Die OS-Plattform ist unter folgendem Link erreichbar: <http://ec.europa.eu/consumers/odr>.

Gemäß § 36 VSBG informieren wir darüber, dass wir zur Teilnahme an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle weder bereit noch verpflichtet sind.

b) Anwendbares Recht ist das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des UN-Kaufrechts oder verweisender Rechtsvorschriften des Kollisionsrechts.

c) Ausschließlicher Gerichtsstand für alle sich aus diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen ergebende Streitigkeiten ist Verden, Deutschland.

10.5 Bildnachweis und Tabellennachweis²¹¹

Abbildung (Nummer plus Bezeichnung)	Quelle
Abbildung 1: Rassetypisches Fleckvieh	<p>Infodienst Landwirtschaft- Ernährung- Ländlicher Raum; 2022</p> <p>https://tierzucht.landwirtschaft-bw.de/pb/,Lde/Startseite/Projekte/Fleckvieh</p> <p>(01.02.2023; 20:53- 22:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)</p>
Abbildung 2: Beispielhafte Übersicht einiger Rinderzuchtverbände in den Bundesländern	Eigene Darstellung entsprechend der Logos der einzelnen Rinderzuchtverbände; 2023
Abbildung 3: Zeitliche Abfolge der Theses	Eigene Darstellung; 2022
Abbildung 4: Lage von Dätgen, in SH	<p>Google Maps; 2023</p> <p>https://www.google.de/maps/place/24589+D%C3%A4tgen/@54.6388899,9.2974357,261232m/data=!3m1!1e3!4m6!3m5!1s0x47b24d4983375775:0x4248963c6580eb0!8m2!3d54.1810925!4d9.9337895!16s%2Fm%2F03c65_3</p> <p>(11.04.2023; 13:47- 14:00; Quelle zuletzt überprüft am 11.04.2023)</p>
Abbildung 5: Die wichtigsten Vorsorgemaßnahmen gegen Seucheneinschleppung und damit Keimeinschleppung	Eigene Aufnahme nach Gut Hülsenberg, Wahlstedt, Januar 2023
Abbildung 6: Die wichtigsten Vorbeugemaßnahmen gegen Keimverschleppung	Eigene Aufnahme nach Gut Hülsenberg, Wahlstedt, Januar 2023

²¹¹ Anmerkung: Die Bild- und Tabellennachweise sind entsprechend der Chronologie des Textes aufgeführt

Abbildung 7: Kuh (Weißblauer Belgier) nach Kaiserschnitt; Grund: Absolut zu große Frucht, verursacht durch das Doppellendergen	Kreis, Laura; 2022 https://www.mutterkuh.ch/content/1/Downloads/Herdebuch/DE/Merkblaetter/Merkblaetter%20Genetik/02_4_Doppellender.pdf (19.12.2022; 15:00- 15:05; Quelle zuletzt überprüft am 19.12.2022)
Abbildung 8: Mechanismusgestaltung	Eigene Darstellung nach Unbekannt, Wikipedia; 2023 https://de.wikipedia.org/wiki/Mechanismus-Design-Theorie (01.04.2023; 17:27- 17:30; Quelle zuletzt überprüft am 01.04.2023)
Abbildung 9: "Der Sklavenmarkt" auf einem Sammelbildchen aus den Alben von "Liebig's Fleisch-Extract", 1904	Deutsche Stiftung Denkmalschutz; 2022 https://www.monumente-online.de/de/ausgaben/2008/1/drei-zwei-eins-meins.php (14.11.2022; 10:15- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 14.11.2022)
Abbildung 10: Publius Helvius Pertinax (* 1. August 126 in Alba Pompeia; † 28. März 193 in Rom)	UNRV 2022 https://www.unrv.com/decline-of-empire/pertinax.php (14.11.2022; 10:15- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 14.11.2022)
Tabelle 1: Begriffserklärungen der Auktionstheorie	Eigene Darstellung nach Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009 https://www.mathematik.uni-muenchen.de/~spielth/artikel/Auktionstheorie.pdf (08.11.2022; 10:26- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 08.11.2022)

Abbildung 11: Versteigerungsbedingungen	<p>Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, keine Jahreszahl ermittelbar</p> <p>https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/zwangsversteigerung-48823</p> <p>(12.01.2023; 16:10- 17:45; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)</p>
Abbildung 12: Gehalt Auktionator (nach Bundesland, Bruttolohn je Monat)	<p>Gehalt; 2022</p> <p>https://www.gehalt.de/beruf/auktionator-versteigerer</p> <p>(04.12.2022; 21:04.- 21:15; Quelle zuletzt überprüft am 04.12.2022)</p>
Abbildung 13: Gehalt Auktionator entsprechend der Berufserfahrung (Bruttogehalt pro Monat)	<p>Eigene Darstellung nach Gehalt; 2022</p> <p>https://www.gehalt.de/beruf/auktionator-versteigerer</p> <p>(04.12.2022; 21:04.- 21:15; Quelle zuletzt überprüft am 04.12.2022)</p>
Abbildung 14: Japanische Auktion auf Thunfischmarkt	<p>Meyer, Alwin; 24.01.2020</p> <p>https://blog.swisspeers.ch/auktionsformen</p> <p>(14.11.2022; 10:15- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 14.11.2022)</p>
Tabelle 2: Auktionsformen	<p>Eigene Darstellung nach Gropsianova, Z., Nesiren, I.; Auktionstheorie Schwerpunkt: Zweitpreisauktion Projektarbeit im Rahmen der Vorlesung „Spieltheorie“ im WS 08/09; 05.02.2009</p> <p>https://www.mathematik.uni-muenchen.de/~spielth/artikel/Auktionstheorie.pdf</p> <p>(08.11.2022; 10:26- 12:00; Quelle zuletzt überprüft am 08.11.2022)</p>

Tabelle 3: Auktionsformen mit Preisfunktion	Eigene Darstellung nach Eichstädt, Tilman; S. 41 Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement Erfahrungen aus der Einkäuferpraxis und die Verbreitung auktionstheoretischer Konzepte; 1. Auflage 2008; Wiesbaden; Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler und GWV Fachverlage GmbH; Wiesbaden 2008
Abbildung 15: Einflussfaktoren auf eine Zwangsversteigerung	Eigene Darstellung nach Gabler, Wirtschaftslexikon, 2022 https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/zwangsversteigerung-48823 (01.04.2023; 17:27- 17:30; Quelle zuletzt überprüft am 01.04.2023)
Abbildung 16: Zwangsversteigerung-Ablauf in Form eines Kreislaufs	Eigene Darstellung nach GeVestor Financial Publishing Group; 2023 https://www.gevestor.de/finanzwissen/immobilien/immobilien-kaufen/zwangsversteigerung-761631.html (12.01.2023; 16:10- 17:45; Quelle zuletzt überprüft am 12.01.2023)
Abbildung 17: Pferdeversteigerung im Auftrag des Veterinärarnamtes des Landkreises Vechta	Quelle: Berg, Norman; 20.04.21 https://www.om-online.de/om/veterinaramt-lasst-erneut-viele-zuchtpferde-versteigern-69213 (15.12.2022; 19:15- 23:55; Quelle zuletzt überprüft am 15.12.2022)
Abbildung 18: MenrathS	MenrathS 2022 https://www.mennraths.de/unternehmen (15. und 16.12.2022; 22:15- 02:30; Quelle zuletzt überprüft am 16.12.2022)

Abbildung 19: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement- Intensität des Einsatzes von Auktionen in Unternehmen in Prozent (%)	Eigene Darstellung nach Eichstädt, Tilman; 2008 Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement Erfahrungen aus der Einkäuferpraxis und die Verbreitung auktionstheoretischer Konzepte; 1. Auflage 2008; Wiesbaden; Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler und GWV Fachverlage GmbH; Wiesbaden 2008
Tabelle 4: Liste einiger von der RSH eG durch die Corona- Einschränkungen bedingten abgesagten RSH- Veranstaltungen	Eigene Darstellung nach Mitgliederrundbrief Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2020 https://www.rsheg.de/sites/www.rsheg.de/uploads/download/262_3676_covid19_info.pdf (01.04.2023; 18:47- 19:15; Quelle zuletzt überprüft am 02.04.2023)
Tabelle 5: Geplante Auktionstermine 2022/ 2023 für Milchrinder- und Fleischrinderauktionen der RSH eG	Eigene Darstellung nach Rinderzucht Schleswig- Holstein eG; 2022 https://www.rsheg.de/de/dienstleistungen/zuchtviehvermarktung/auktionen-der-rsh-eg-67.html (21.11.2022; von 14:45 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)
Abbildung 20: Angebot RSH eG online-Marktplatz 1 von 3	Rinderzucht Schleswig- Holstein eG https://auction.rsheg.de/auctions/55232caa-d8ef-480a-dd47-08dab7420420 (06.11.2022; 22:16; Quelle zuletzt überprüft am 06.12.2022)
Abbildung 21: Angebot RSH eG online-Marktplatz 2 von 3	Rinderzucht Schleswig- Holstein eG https://auction.rsheg.de/auctions/55232caa-d8ef-480a-dd47-08dab7420420 (06.11.2022; 22:16; Quelle zuletzt überprüft am 06.12.2022)

Abbildung 22: Angebot RSH eG online-Marktplatz 3 von 3	Rinderzucht Schleswig- Holstein eG https://auction.rsheg.de/auctions/55232caa-d8ef-480a-dd47-08dab7420420 (06.11.2022; 22:16; Quelle zuletzt überprüft am 06.12.2022)
Tabelle 6: Rassetypische Gendefekte	Eigene Darstellung nach mündlicher Auskunft der Auktionsleitung der RinderAllianz; 02.03.2022
Abbildung 23: Top- Verkäufe der Auktion vom 02.03.21- Aramis, Hallelujahh PP (...), Urukay PP (v.l.n.r.)	RinderAllianz GmbH; 03.03.21 https://www.rinderallianz.de/jungbullen-vom-heimischen-sofa-aus-ersteigert/# (14.12.22; 12:08- 13:52; zuletzt überprüft am 14.12.22)
Abbildung 24: Vorführen eines Ebers im Rahmen einer Auktion	Main Post; Jäger, Melanie; 29.10.2008 https://www.mainpost.de/regional/wuerzburg/welches-schweinderl-haetten-s-denn-gerne-schweineauktion-in-dettelbach-art-4776960 (08.12.22; 10:08- 11:10; zuletzt überprüft am 08.12.22)
Tabelle 7: Zusammenhang des Alters mit Gründen für Auktionsbesuche (Skala 1 „stimme gar nicht zu“ bis 4 „stimme voll und ganz zu“, \tilde{x} =Median, r =Rang-Korrelationskoeffizient) der Verkäufer (N=164)	Eigene Darstellung nach Wernsmann, Anna et. al.: Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen Nr. 7/ März 2018 https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_7_Teilnahmeintensitaet_und_Gruende_fuer_die_Teilnahme_von_Landwirten_an_niedersaechsischen_Rinderauktionen.pdf (08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)

Abbildung 25: Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement	Eigene Darstellung nach Eichstädt, Tilman Einsatz von Auktionen im Beschaffungsmanagement Erfahrungen aus der Einkäuferpraxis und die Verbreitung auktionstheoretischer Konzepte; 1. Auflage 2008; Wiesbaden; Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler und GWV Fachverlage GmbH; Wiesbaden 2008
Tabelle 8: Häufigkeit der Nennung von Gründen für den Besuch von Auktionen/Versteigerungen aus Sicht des Käufers (gestützte Abfrage, Mehrfachantworten möglich; N = 72)	Eigene Darstellung nach Wernsman, Anna et. al.: Teilnahmeintensität und Gründe für die Teilnahme von Landwirten an niedersächsischen Rinderauktionen Nr. 7/ März 2018 https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_7_Teilnahmeintensitaet_und_Gruende_fuer_die_Teilnahme_von_Landwirten_an_niedersaechsischen_Rinderauktionen.pdf (08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)
Abbildung 26: Ankunft auf dem Zuchtviehmarkt in Mühlendorf	Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020 https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511 (21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)
Abbildung 27: Gesundheitskontrolle	Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020 https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511 (21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)
Abbildung 28: Check beim Tiergesundheitsdienst	Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020 https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511 (21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)

Abbildung 29: Kuhdusche	<p>Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020</p> <p>https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511</p> <p>(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)</p>
Abbildung 30: Tierbezeichnung	<p>Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020</p> <p>https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511</p> <p>(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)</p>
Abbildung 31: Tierbezeichnung im Rahmen einer Auktion in SH in Dätgen (10.11.2022)	<p>Eigene Aufnahme; Franziska Thiedig, 10.11.2022, Dätgen (SH)</p>
Abbildung 32: Besichtigungsbox	<p>Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020</p> <p>https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511</p> <p>(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)</p>
Abbildung 33: Auktion 1 von 2	<p>Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020</p> <p>https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511</p> <p>(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)</p>
Abbildung 34: Auktion 2 von 2	<p>Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020</p> <p>https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511</p> <p>(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)</p>

Abbildung 35: Entspannte Tierhalter	<p>Ruhsamer, Amelie; 14.05.2020</p> <p>https://www.agrarheute.com/tier/rind/landwirte-aufgepasst-zuchtviehauktionen-finden-statt-568511</p> <p>(21.11.2022; von 22:55 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.11.2022)</p>
Abbildung 36: Anbindeloses System bei weiblichen Tieren auf Viehauktionen	<p>Zuchtverband für Fleckvieh in Niederbayern; 2022</p> <p>https://www.zv-niederbayern.bayern.de/markt/grossviehmarkt?id=49</p> <p>(22.11.2022; 15:42- 15:50; Quelle zuletzt überprüft am 22.11.2022)</p>
Abbildung 37: Angler Kuh, alte Zucht-richtung	<p>Gesellschaft zur Erhaltung alter und gefährdeter Haustierrassen e.V. (GEH); Mai 2015</p> <p>file:///D:/Downloads/09BM006_AB_Teill.pdf</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>
Abbildung 38: Rassevertreter Kuh Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG	<p>RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Angler</p> <p>https://www.rsheg.de/de/zucht-herdbuch/rassebeschreibung-zuchtziele/angler-397.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>
Abbildung 39: Rassevertreter Bulle Deutsches Rotvieh/ Angler nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG	<p>RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Angler</p> <p>https://www.rsheg.de/de/zucht-herdbuch/rassebeschreibung-zuchtziele/angler-397.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>
Abbildung 40: Rassevertreter Kuh der Rasse Rotbunt Doppelnutzung nach RSH eG, Rinderzucht Schleswig- Holstein eG	<p>RSH eG/ Bullenbeschreibung/ Rotbunt- DN</p> <p>https://www.rsheg.de/de/bullenangebot/rotbunt-dn-92.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>

<p>Tabelle 9: Nutzung der ausgelegten Desinfektionsmatten (ein Standort; N=65) und Einschätzungen zur Wichtigkeit von Desinfektionsmatten (zwei Standorte; N=100 Befragte), absolute und relative Häufigkeiten</p>	<p>Eigene Darstellung nach Notizen aus der Forschung Nr. 9/ März 2018; A. Wernsmann et. al</p> <p>https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_9_Risikobewusstsein_von_Landwirten_zur_Personalhygiene_auf_Tierauktionen.pdf</p> <p>(08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)</p>
<p>Tabelle 10: Auswahl der von der RSH eG geführten DN Vererber</p>	<p>RSH eG/ Bullenbeschreibung/ Rotbunt- DN</p> <p>https://www.rsheg.de/de/bullenangebot/rotbunt-dn-92.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>
<p>Abbildung 41: Deutsche Holstein Schwarzbunt</p>	<p>RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Schwarzbunt</p> <p>https://www.rsheg.de/de/zucht-herdbuch/rassebeschreibung-zuchtziele/schwarzbunt-384.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>
<p>Abbildung 42: Deutsche Holstein Rotbunt</p>	<p>Quelle: RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Rotbunt</p> <p>https://www.rsheg.de/de/zucht-herdbuch/rassebeschreibung-zuchtziele/rotbunt-385.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>
<p>Abbildung 43: Bundesweite Definition des Zuchtziels Deutsche Holstein</p>	<p>RSH eG, Rassebeschreibung- Zuchtziele/ Rotbunt</p> <p>https://www.rsheg.de/de/zucht-herdbuch/rassebeschreibung-zuchtziele/rotbunt-385.html</p> <p>(16.11.2022; ab 10:51 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 16.11.2022)</p>

Tabelle 11: Tabellarische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt)	Eigene Darstellung nach Zuchtziele der einzelnen Rasse
Abbildung 44: Graphische Darstellung der Milchleistung in kg, Fettanteil in kg, sowie Eiweißanteil in kg entsprechend der Rassezugehörigkeit (Angler/ Deutsches Rotvieh, Rotbunt DN, Deutsche Holstein Schwarzbunt und Deutsche Holstein Rotbunt)	Eigene Darstellung nach Zuchtziele der einzelnen Rasse
Tabelle 12: Zeiteinteilung der RSH Auktion am 10.11.2022 in Dätgen	Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH Rinderzucht Schleswig- Holstein eG am 10.11.2022
Abbildung 45: Absatzauktion der RSH eG 10.11.2022 in Dätge, SH	Quelle: RSH eG; Zuchtviehauktion am Donnerstag, den 10.November 2022 https://www.rsheg.de/de/rinderzucht-schleswig-holstein-eg/zuchtviehauktion-am-donnerstag-10.-november-2022-1187.html (13.12.2022; ab 18:19 bis 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 13.12.2022)
Abbildung 46: KAX Almar, Katalognummer 13 (RSH Absatzveranstaltung 10.11.2022, Dätgen, SH)	Eigene Aufnahme; 10.11.2022; Dätgen, SH
Abbildung 47: Verhältnis der insgesamt zu versteigernden Tiere (69) zu ihrer jeweiligen Rassezugehörigkeit	Eigene Darstellung nach Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH am 10.11.2022
Abbildung 48: Aufspaltung der Bullen und Kühe mit ihrer jeweiligen farblichen Zugehörigkeit	Eigene Darstellung nach Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH am 10.11.2022
Abbildung 49: Gegenüberstellung der Tiere aus GVO freien und nicht- GVO freien Beständen	Eigene Darstellung nach Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH am 10.11.2022

Abbildung 50: Desinfektionsmatten auf der Absatzauktion der RSH eG, 10.11.2022, Dätgen (SH)	Eigene Aufnahme; 10.11.2022, Dätgen, SH
Abbildung 51: Geregelte Laufwege für die Tiere auf der Absatzveranstaltung der RSH eG in Dätgen, SH	Eigene Aufnahme; Absatzauktion Dätgen 2022
Tab. 13: Durchschnittspreise ausgewählter Zuchtorganisationen bei auf Auktionen versteigerten (abgekalbten) Färsen	<p>Eigene Darstellung nach Hilbk- Kortenbruck, Katrin 15.11.2021</p> <p>https://www.elite-magazin.de/news/newsticker/auktionsfaers-kosten-uber-2000-euro-im-durchschnitt-17280.html</p> <p>(21.12.2022; 14:36- 19:00; Quelle zuletzt überprüft am 21.12.2022)</p>
Abbildung 52: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Bullenkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz	<p>Eigene Darstellung nach FIH; Wagnermaier, Silvia; 2022</p> <p>https://www.meinbezirk.at/ried/c-wirtschaft/kuhkaelber-konnten-den-preis-nicht-halten_a5611015</p> <p>(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)</p>
Abbildung 53: Preisentwicklung von 2020 bis 2022 der Kuhkälber der Rasse Fleckvieh in der Schweiz	<p>Eigene Darstellung nach FIH; Wagnermaier, Silvia; 2022</p> <p>https://www.meinbezirk.at/ried/c-wirtschaft/kuhkaelber-konnten-den-preis-nicht-halten_a5611015</p> <p>(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)</p>
Abbildung 54: Best of deutsches Färsenchampionat Deutschlands Elite- Auktion für Fleischrindrassen	<p>Eigene Darstellung nach Qnetics; Erscheinungsdatum unbekannt</p> <p>https://www.qnetics.de/unternehmen/news/detail/best-of-katalog-zur-faersenauktion-online</p> <p>(01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)</p>

<p>Tabelle 14: Ergebnisse der 13. Best of Färsenchampionat in Groß Kreuz, 12.04.2022</p>	<p>Eigene Darstellung nach Rinderzucht- BB; 2023 https://www.rinderzucht-bb.de/aktuelles/news-blog/2022/best-of-bricht-alle-rekorde-4296.html (21.03.2023; 12:53- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 21.03.2023)</p>
<p>Tabelle 15: Männliche Absetzer, Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)</p>	<p>Eigene Darstellung nach MASTERRIND; 2022 https://masterrind.com/de/news-uebersicht/absetzerauktion-09-11-22 (26.02.2023; 12:00- 17:10; Quelle zuletzt überprüft am 26.02.2023)</p>
<p>Abbildung 55: Männliche Absetzer, Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung)</p>	<p>Eigene Darstellung nach MASTERRIND; 2022 https://masterrind.com/de/news-uebersicht/absetzerauktion-09-11-22 (26.02.2023; 12:00- 17:10; Quelle zuletzt überprüft am 26.02.2023)</p>
<p>Tabelle 16: Weibliche Absetzer, Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; tabellarische Darstellung)</p>	<p>Eigene Darstellung nach MASTERRIND; 2022 https://masterrind.com/de/news-uebersicht/absetzerauktion-09-11-22 (26.02.2023; 12:00- 17:10; Quelle zuletzt überprüft am 26.02.2023)</p>
<p>Abbildung 56: Weibliche Absetzer, Kilopreise nach Gewichtsklassen (netto ohne MwSt.; graphische Darstellung)</p>	<p>Eigene Darstellung nach MASTERRIND; 2022 https://masterrind.com/de/news-uebersicht/absetzerauktion-09-11-22 (26.02.2023; 12:00- 17:10; Quelle zuletzt überprüft am 26.02.2023)</p>
<p>Abbildung 57: Viehauktionen von Mutterkühen</p>	<p>Greuter, Richard; 03.09.2022 https://www.luzernerzeitung.ch/zentralschweiz/obwalden/giswil-viehauktion-im-wandel-ld.2337795 (01.02.2023; 20:53- 0:00; Quelle zuletzt überprüft am 01.02.2023)</p>

Abbildung 58: Thünsche Kreise	<p>Eigene Darstellung nach Henke, Jutta; 20.02.2014</p> <p>https://www.klett.de/sixcms/detail.php?template=terrasse_artikel_layout_pdf&art_id=1010953</p> <p>(11.04.2023; 12:34- 13:00; Quelle zuletzt überprüft am 11.04.2023)</p>
Abbildung 59: Amtstierärztliches Gesundheitszeugnis für öffentliche zur Schaustellung von Rindern; hier exemplarisch für die MeLa 2019 (Mühlengenez, Landkreis Rostock)	<p>Lallf; 2019</p> <p>https://www.lallf.de/fileadmin/media/PDF/tierzuch/MeLa/Attest_19_Rinder.pdf</p> <p>(01.04.2023; 21:29- 23:99; Quelle zuletzt überprüft am 01.04.2023)</p>
Abbildung 60: Häufigkeit der Nennung in Prozent (%) zur Einschätzung der Tiergesundheit am Auktionstag (N = 72, Mehrfachantworten möglich)	<p>Eigene Darstellung nach Wernsman, Anna et. al.: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen; Nr. 8/ März 2018</p> <p>https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_8_Einschaetzung_zum_Gesundheitsstatus_von_Auktionstieren_durch_Kaeufer_auf_Rinderauktionen.pdf</p> <p>(08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)</p>
Tabelle 17: Präferenzen der Käufer im Zuge einer Bestandsaufstockung in Abhängigkeit vom Alter. Absolute und relative Nennungshäufigkeit, Mehrfachantworten (N=72; Wortlaut der Frage: Sie wollen Ihren Bestand aufstocken. Würden Sie 20 Tiere auf der Auktion erwerben oder 20 Tiere aus einem Bestand zukaufen?)	<p>Eigene Darstellung nach Wernsman, Anna et. al.: Einschätzungen zum Gesundheitsstatus von Auktionstieren durch Käufer auf Rinderauktionen; Nr. 8/ März 2018</p> <p>https://www.fh-swf.de/media/neu_np/fb_aw_2/fbaw_4/forschungsnotizen_2018/FN_8_Einschaetzung_zum_Gesundheitsstatus_von_Auktionstieren_durch_Kaeufer_auf_Rinderauktionen.pdf</p> <p>(08.10.22; 18:08- 20:10; zuletzt überprüft am 01.04.23)</p>
Tabelle 18: Stellungnahmen der Befragten (Auktionator, Tierarzt, Mitarbeiter, Züchter) zu den prägnantesten Statements für die Thesis)	<p>Eigene Darstellung nach Auskünften der Befragten</p>

Abbildung 61: Zuchtorganisationen der phönXgroup	Phönix Group; 2023 https://www.phoenix-genetics.de/#ueber-uns (21.03.2023; 12::53- 13:45; Quelle zuletzt überprüft am 21.03.2023)
Abbildung 62: Landwirtin und Hobbyzüchterin mit ihrem ersten großen Zuchterfolg Santa Claus auf der MeLa 2019	Eigene Aufnahme; Mühlengeez 2019
Abbildung 63: Fleckvieh- Bulle Santa Claus (rechts) auf der MeLa 2019	Eigene Aufnahme; Mühlengeez 2019
Abbildung 64: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSH eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 1 von 4	Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH Rinderzucht Schleswig- Holstein eG am 10.11.2022
Abbildung 65: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSH eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 2 von 4	Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH Rinderzucht Schleswig- Holstein eG am 10.11.2022
Abbildung 66: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSH eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 3 von 4	Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH Rinderzucht Schleswig- Holstein eG am 10.11.2022
Abbildung 67: Auszug aus dem Katalog zur Absatzveranstaltung der RSH eG am 10.11.2022 in Dätgen, SH 4 von 4	Katalog für die Absatzveranstaltung der RSH Rinderzucht Schleswig- Holstein eG am 10.11.2022

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, Franziska Thiedig, dass ich die vorliegende Arbeit „Zum Ersten, zum Zweiten, Verkauft! Viehauktionen damals, heute und unter gesellschaftlichen Aspekten“ selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht. Ich bin damit einverstanden, dass meine Masterthesis in der Hochschulbibliothek eingestellt wird.

Neubrandenburg, den

Unterschrift