
Attraktivierung Mutterkuhhaltung



Mutterkuhhaltung braucht mehr Einkommen!

Geschätzte Bäuerinnen und Bauern!

Die Landwirtschaftskammer Steiermark bietet das Projekt „Attraktivierung der Mutterkuhhaltung“ an. Das oberste Ziel besteht darin, dass unsere Mutterkuhhalter mehr Einkommen erwirtschaften.

Die erzielten Einkommen aus dem Betriebszweig Mutterkuhhaltung sind bereits seit mehreren Jahren äußerst niedrig und besorgniserregend. Die Zahl der Mutterkühe ist in den letzten zehn Jahren stark rückläufig. Die Folgen für die Landwirtschaft, aber auch für die steirischen Almen und für die Erhaltung der Kulturlandschaft, sind absolut negativ.

Im vorliegenden Beratungsprojekt werden wir die drei Schwerpunkte

- 1. Optimierung aller Ausgleichszahlungen**
- 2. Optimierung bzw. Neuausrichtung der Produktion**
- 3. Erhöhung der Wertschöpfung durch Direktvermarktung**

vorrangig erörtern.

Wir wollen Sie auf dem Weg zu mehr Einkommen in der Mutterkuhhaltung begleiten. Unsere Fachberater:innen aus den Bereichen Tierzucht, Betriebswirtschaft und Direktvermarktung stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Wir laden Sie herzlich ein, nehmen Sie an den Webinaren teil, lesen Sie die Fachartikel in den Landwirtschaftlichen Mitteilungen aufmerksam bzw. fordern Sie eine Fachberatung auf Ihrem Hof an.


ÖR Franz Titschenbacher
Präsident




Dipl.-Ing. Werner Brugner
Kammerdirektor

Inhalt

Teil 1	1
Ausgleichszahlungen/Prämien	1
Umweltprogramm ÖPUL	2
Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete (AZ)	3
Zusammenfassung Almzahlungen bei Almauftrieb.....	4
Q ^{Plus} Rind	5
Teil 2	6
Mutterkuhhaltung – Fleisch aus Gras	6
Mutterkuhhaltung - bestehende Produktion analysieren und optimieren	11
Neuausrichtung der Mutterkuhhaltung	19
Interview <i>mit Franz Josef Eibler</i>	24
Beratungsschwerpunkt	26
Teil 3	27
Direktvermarktung	27
Entscheidung für die Direktvermarktung	28
Rechtliches in der Fleischdirektvermarktung.....	29
Lebensmittelkennzeichnung	33
Vermarktung – verschiedene Vermarktungswege.....	34
Beispiel: Kalkulation Lebendtiervermarktung - Direktvermarktung.....	38
Rindfleisch - eine hochqualitative Spezialität!.....	42

Teil 1

Ausgleichszahlungen/Prämien

Die nachfolgenden Ausführungen sollen einen Überblick über die wesentlichen Eckpunkte und die Fördermöglichkeiten für die Periode 2023 bis 2027 für Mutterkuhbetriebe geben.

Grundvoraussetzung für sämtliche Flächenzahlungen ist die Bewirtschaftung von mindestens 1,5 ha Fläche und die Einhaltung der Grundanforderungen an die Bewirtschaftung (Konditionalität).

Für Sie als Bewirtschafter:In eines Mutterkuhbetriebes sind vier Förderschienen möglich:

1. Direktzahlungen
2. Umweltprogramm ÖPUL
3. Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete
4. Qualitätsprogramm Qplus Rind



Direktzahlungen

Die Direktzahlungen gliedern sich in die Bereiche Flächenzahlung und gekoppelte Zahlungen bei einem Almauftrieb.

Flächenzahlung – diese setzt sich aus der Basiszahlung und der Umverteilungsprämie zusammen. Die Basiszahlung beträgt rund 208 € je ha. Für die ersten 40 ha gibt es Zuschläge.

Bsp: Ein Betrieb mit angenommen 12 ha Gesamtfläche im Mehrfachantrag erhält also 12 ha mit 252 € = 3.024 €.

Almen: Für Almweideflächen werden ca. 40 € je ha anteiliger Almfläche für den Almauftreiber berechnet.

Almen - gekoppelte Zahlung: Die gekoppelte Zahlung für den Almauftrieb beträgt für Kühe (Milch- oder Mutterkühe), Mutterschafe und Mutterziegen je GVE etwa 100 € (statt bisher 62). Für sonstige Rinder werden 50 € je GVE (bisher 31 €) ausbezahlt.

Umweltprogramm ÖPUL

Es wird eine Vielzahl an ÖPUL-Maßnahmen angeboten. Für Mutterkuhbetriebe sind dabei viele interessante Maßnahmen wählbar, zumeist ohne einen Mehraufwand in der Flächenbewirtschaftung zu haben. Die nachfolgend angeführten Prämien sind für Grünlandflächen und Tierhalter angeführt:

Wichtige ÖPUL-Maßnahmen für Mütterkuhbetriebe sind:

- **Umweltgerechte und biodiversitätsfördernde Bewirtschaftung (UBB)**
Grundprämie 70 € je ha, Zuschläge sind möglich; Landschaftselemente 8 € bzw. 12 € (Obstbäume); es sind 7 % Biodiversitätsflächen anzulegen
- **Einschränkung ertragssteigernder Betriebsmittel**
Grundprämie 70 € je ha; Verzicht auf die Ausbringung stickstoffhaltiger Mineraldünger und Verzicht auf flächigen Pflanzenschutzmitteleinsatz
- **Biologische Wirtschaftsweise**
Grundprämie 215 € je ha; es sind 7 % Biodiversitätsflächen anzulegen
- **Naturschutz**
Prämienhöhe je nach Projektbestätigung der Landesregierung; bei extensiven Betrieben ist eine Teilnahme zu überlegen!
- **Tierwohl – Weide ***
ca. 40 € bis 60 € je GVE; bei Weidehaltung über 150 Tage 16 € bis 24 € je GVE
- **Tierwohl – Stallhaltung Rinder ***
180 € bzw. 150 € wenn bei Tierwohl-Weide teilgenommen wird; für männliche Rinder ab ½ Jahr und neu auch für weibliche Rinder ab ½ Jahr; zwei förderfähige RGVE müssen vorhanden sein; Bei Mutterkuhbetrieben können Kälber und Kalbinnen berücksichtigt werden.
- **Erhaltung gefährdeter Nutztierassen ***
210 € je Kuh bzw. 420 € je Zuchtstier; interessant für z. B. Murbodner-Mutterkühe
- **Humuserhalt und Bodenschutz auf umbruchfähigem Grünland**
30 € bis 150 € fje nach Bodenklimazahl der Flächen; Flächen unter 18% Hangneigung werden gefördert; im Verpflichtungszeitraum darf kein Grünlandumbruch erfolgen
- **Heuwirtschaft**
135 € je ha bzw. 155 € je ha bei Verzicht auf Mähauflbereiter; keine Silagebereitung und Silagefütterung am gesamten Betrieb

Bei Bewirtschaftung einer Alm:

- **Almbewirtschaftung**
40 € bis 60 € je ha je nach Erreichbarkeit der Alm
- **Tierwohl – Behirtung ***
75 € für die ersten 20 RGVE, ab dem 21. RGVE 25 €; Abgeltung je RGVE

(* einjährige Maßnahmen)

Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete (AZ)

Durch die **betriebsindividuelle Berechnung der Erschwernis** für jeden einzelnen Betrieb wird vor allem die Hangneigung der bewirtschafteten Flächen und die Ertragsfähigkeit der Böden berücksichtigt.

Die Ausgleichszulage ist die einfachste zu beantragende Zahlung! Aufgrund der gestaffelten Zahlung werden für die ersten zehn Hektar hohe Prämien gewährt. Diese nehmen je weitere zehn Hektar ab und werden für maximal 70 Hektar berücksichtigt.

Bei einem **Almauftrieb** werden je RGVE **anteilige Almflächen** mit den Erschwernispunkten des auftreibenden Heimbetriebes berücksichtigt. Hier werden wieder für die ersten zehn Hektar höhere Prämien gewährt.



Zusammenfassung Almzahlungen bei Almauftrieb

Die Almzahlungen werden bereits ab einer Alpdauer von 60 Tagen berücksichtigt!

Bei einem Almauftrieb von Tieren, insbesondere von Mutterkühen mit Kälbern aber auch Kalbinnen und Ochsen gibt es betriebswirtschaftliche Vorteile:

- Durch einen Almauftrieb können mehr Tiere am Betrieb gehalten werden bzw. erfolgt eine „virtuelle Flächenzupachtung“. Fünf gealpte RGVE ergeben rund einen Hektar Fläche, welcher nicht zugepachtet werden muss (kein Pachtzins und keine SVS-Beiträge).
- Für die gealpten Tiere werden folgende Almzahlungen gewährt:



Bsp: **Mutterkuh mit Kalb** (= 1,4 RGVE)/ **Kalbin oder Ochse ½ bis 2 Jahre** (= 0,6 RGVE)
Heimbetrieb mit 100 bzw. 200 Erschwernispunkten (EP)

	Mutterkuh mit Kalb [€]	Ochs/Kalbin [€]
Direktzahlung (Fläche)	56	24
gekoppelte Prämie	120	30
Ausgleichszulage	173 bzw. 242	74 bzw. 103
Alpungsprämie	56	24
Behirtungsprämie	105	45
Summe	510 bzw. 579	197 bzw. 226

Q^{Plus} Rind

Q^{Plus} Rind ist ein freiwilliges Programm zur Qualitätsverbesserung und zur Verbesserung der Tiergesundheit in der Mutterkuhhaltung, der Rinder- und Kälbermast.

Teilnehmen können Betriebe mit einem AMA-Gütesiegelvertrag und mit der AMA-Zusatzvereinbarung Modul Q-Plus Rind. Zusätzlich ist ein Vertrag mit einer Abwicklungsstelle notwendig. Für den AMA-Gütesiegelvertrag fallen Kosten für die Erstkontrolle bzw. für die wiederkehrende Kontrolle an. Die Kosten für die Abwicklungsstellen werden in der Regel zu Jahresanfang in Rechnung gestellt und werden im Rahmen von Q-Plus Rind gefördert.

Betriebe mit jährlich mindestens fünf vermarkteten Schlachtstieren, -kalbinnen-, -ochsen oder Kälbern und die Halter von mehr als fünf Mutterkühen können teilnehmen. Die Abwicklungsstelle führt jährlich eine Betriebsanalyse durch und dazu sind ist eine Klassifizierung der Schlachtkörper bzw. eine Bewertung der Einsteller notwendig.

Je nach Anzahl der Tiere kann eine Förderung zwischen 1.000 und 2.400 Euro (Tabelle) erhalten werden:

Qplus Rind ab 2021

Vermarktete Stück Rinder oder Kälber	Anzahl der Mutterkühe (Durchschnitt)	Beihilfe je Betrieb und Jahr in €
5 bis 20	5 bis 10	1.000,0
21 bis 50	11 bis 20	1.200,0
51 bis 80	21 bis 30	1.600,0
81 bis 120	31 bis 50	2.000,0
über 120	über 50	2.400,0

Beispielsweise hat ein Betrieb mit 8 Mutterkühen je Mutterkuh einen jährlichen Vorteil von 125 € je Mutterkuh.



Teil 2

Mutterkuhhaltung – Fleisch aus Gras

Mutterkühe erfüllen eine ganz großartige Aufgabe, sie erzeugen Fleisch aus Gras. Alle Wiederkäuer können das, aber bei den Mutterkühen steht diese Umwandlung von Pflanzen in hochwertiges tierisches Eiweiß im Vordergrund. Das von den Mutterkühen gefressene Gras, das Heu oder die Silage steht nicht in Konkurrenz zur menschlichen Ernährung.



35.000 Mutterkühe in der Steiermark

Etwa 30% der steirischen Kühe sind Mutterkühe, deren Hauptaufgabe es ist, jährlich ein gesundes Kalb zur Welt zu bringen. Diese 35.000 steirischen Mutterkühe pflegen an die 40.000 Hektar Grünland und etwa ein Drittel der Mutterkühe wird auf die steirischen Almen aufgetrieben. Viele Bergweiden und Almen leben von aufgetriebenen Mutterkühen. Die Mehrzahl der Mutterkühe in der Steiermark ist Fleckvieh, das aus der Milchviehhaltung übernommen wurde und dann Kreuzungsstiere eingesetzt werden. Vor 18 Jahren hatten wir in der Steiermark den Höchststand an Mutterkühen – 55.800 Mutterkühe standen 2008 in den Statistiken. Seither geht die Zahl stetig zurück. Der Rückgang hat sich seit 2015 etwas verstärkt, da im Jahr 2015 das Fördermodell umgestellt wurde. Die bis dahin bestehende Mutterkuhprämie wurde in eine Flächenprämie umgewandelt. Seither selektieren die Mutterkuhhalter strenger und scheiden die Kühe aus, die zu lange Zwischenkalbezeiten haben.

Jungrinderprogramme und Qualitätseinsteller

Die Mutterkuhbetriebe erfüllen auch eine wichtige Funktion in der Bereitstellung für die Vermarktung von Fleisch – so wurden mit den Jungrinderprogrammen neue Produkte wie Styria Beef und Bio-Jungrinder am Markt etabliert. Aber auch die Qualität der Einsteller aus der Mutterkuhhaltung kann voll überzeugen. Als Beispiel sei

das Murbodner-Programm erwähnt, wo die Qualitätseinsteller aus der Mutterkuhhaltung die hohen Anforderungen voll erfüllen.

Förderung für gefährdete Rinderrassen

Das ÖPUL-Programm sieht Förderungen für gefährdete Rinderrassen vor, um diese Rassen vor dem Aussterben zu schützen. 511 Betriebe beteiligen sich in der Steiermark am Programm „Erhaltung gefährdeter Nutztierassen“. Die Prämien beziehen sich auf Stier bzw. Kuh pro Jahr.

Rasse	Prämienstufe	Prämie/Kuh	Prämie/Stier
Ennstaler Bergschecken	B	310 €	620 €
Murbodner	A	210 €	420 €
Original Pinzgauer	A	210 €	420 €

Vielfalt bei den Rassen

Für ein buntes Bild sorgen die vielen Rassen, die in der Mutterkuhhaltung eingesetzt werden. Es gibt hier für jede Region, für jeden Boden und für jede Futtergrundlage die passende Rasse. Aus den Rinderrassen wie Blonde d'Aquitaine, Charolais oder Limousin, die früher für das Ziehen von Pflügen und die Arbeit eingesetzt wurden, sind spezielle Fleischrassen herausgezüchtet worden. Sie konnten mit den spezialisierten Milchrassen nicht mithalten, haben aber so in der Mutterkuhhaltung und Qualitätsfleischerzeugung ihren Platz gefunden. Auch gefährdete Rinderassen, die als regionale Schläge sehr gut an die klimatischen Bedingungen einer Region angepasst sind (wie etwa Murbodner, Ennstaler Bergschecken oder Pinzgauer) haben Ihren Platz gefunden. Wo das Futter extensiver wird, ist der Platz für die Extensivrassen. Hier spielen sie ihre Stärken aus und können auch karges Futter in hochwertiges Fleisch umwandeln (z.B. Angus, Hochlandrinder oder Galloway).



Die beste Rasse gibt es nicht

Es eignen sich eine Reihe von Fleischrassen für die Mutterkuhhaltung. Jede hat ihre Vorzüge und somit gibt es nicht die „beste“ Rasse, die für alle Betriebe passt. Der Bogen der Fleischrassen spannt sich von Wagyu-Rindern mit Spezialvermarktungsprogrammen über Zebu-Rinder, hin zu Hochlandrindern und zu intensiv genutzten Fleischrassen wie Fleckvieh, Limousin oder Charolais. In der Steiermark sind im Herdebuch der Rind Steiermark eG folgende Rassen eingetragen: die gefährdeten Rassen Murbodner, Ennstaler Bergschecken und Pinzgauer; die Fleischrassen (nach Anzahl der Herdebuchkühe): Fleckvieh, Limousin, Charolais, Angus, Schottisches Hochlandrind, Zwerg-Zebus, Blonde d'Aquitaine, Wagyu, Aubrac, Weiß-Blau Belgier, Galloway, Dexter. Mit der Zucht beschäftigen sich 744 Betriebe mit 6.178 Herdebuchtieren.

Hochlandrinder

Im schottischen Hochland entstand diese genügsame Rasse, die extensive Standorte sehr gut nutzen kann. Hochlandrinder sind widerstandsfähig, gutmütig und wachsen langsam. Das Fleisch der Hochlandrinder ist sehr gut und bei ausreichender Reifung sehr geschmackvoll. In der Vermarktung sind die Betriebe auf Direktvermarktung angewiesen, die normalen Verkaufswege bringen zu geringe Erlöse. Ähnlich sind die Galloway, die aber auf feuchte Auegebiete spezialisiert sind.



Spezialist für extensive Standorte

Murbodner

Murbodner sind eine alte steirische Rinderrasse, die bis in die 1950er Jahre eine dominierende Rolle gespielt hat. Murbodner wurden für die Arbeit und für die Milchproduktion eingesetzt. Murbodner haben in der Mutterkuhhaltung den idealen Platz gefunden, hier passen Vitalität und Muskelwachstum für die Produktion von Qualitätsrindfleisch. Ideal ist die Kombination mit dem Vermarktungsprogramm und dem Förderprogramm.



Mittlere Standorte und Förderung mit 210 € / Kuh und 420 € / Stier

Fleckvieh

Die meisten Einsteiger in die Mutterkuhhaltung verwenden Fleckviehkühe aus dem Bestand. Das passt grundsätzlich, weil Fleckvieh viel Milch hat und die Kälber und Einsteller gut wachsen. Empfehlenswert ist die Einkreuzung mit speziellen Fleischrassen, um die Bemuskelung zu verbessern. Als Kreuzungspartner eignen sich Angus bei Kalbinnen, Limousin, Charolais oder Weiß-Blau Belgier. Sie bringen eine Verbesserung der Ausschachtung.



Mittlere bis intensive Standorte

Limousin

Diese französische Fleischrasse kam vor 50 Jahren in die Steiermark und hat sich seither als Mutterkuhrasse und als Kreuzungspartner auf Fleckvieh sehr gut bewährt. Großes Potenzial hat die Rasse Limousin bei der Verwendung als Kreuzungspartner. Leichtkalbigkeit und Frohwüchsigkeit der Kälber, Jungrinder und Absetzer sind ausschlaggebend. Bei Schlachtkörpern von Kalbinnen und Ochsen passen die Fettabdeckung und das Schlachtkörpergewicht.



Mittlere bis intensive Standorte

Interview

mit Johann Hörzer, Obmann des Murbodner-Vereins und Initiator des Murbodner-Qualitätsprogrammes



Andreas Hofer (SPAR/TANN) und Johann Hörzer (rechts)

Ihr elterlicher Betrieb, war einer der ersten, der die Rasse Murbodner und die Haltung von Mutterkühen repräsentierte. Aus welcher Motivation heraus?

Mein Vater war bereits 1969 überzeugt, dass die Milchviehhaltung im extremen Berggebiet keine Zukunft haben wird. Er wollte seine, an die steilen Hänge angepassten Murbodner nicht gegen andere Rassen austauschen. Der Begriff Mutterkuhhaltung kam erst Ende der 70 Jahre, er nannte es damals einfach: die Kälber saugen lassen.

Warum sind Murbodner die optimalen Mutterkühe?

Als traditionelle Arbeitstiere dem Menschen zugetan, sind ihre angeborene Fürsorge für Kälber, die ausreichende Milchmenge und die Langlebigkeit interessant. Die Reinzucht ermöglicht das Aufwachsen der gesamten Nachzucht am Betrieb. Es muss kaum eine Kalbin als künftige Mutterkuh zugekauft werden.

Steht die Rasse Murbodner für Qualitätsrindfleisch?

Seit 17 Jahren funktioniert unser Vermarktungsprogramm mit SPAR/TANN. Der Vorteil dieser Rassenvermarktung ist eine in der Rasse genetisch veranlagte, gleichbleibend hohe Qualität. Dies zeigt sich in den Schlachtergebnissen, mit einem U-Anteil von 80%.

Aktuell gelten die Murbodner als gefährdete Tierrasse. Sehen Sie Probleme diesen Status zu erhalten?

Der Erhalt der gefährdeten Rassen ist in Österreich ein Vorzeigeprogramm innerhalb des ÖPUL's. Besonders die Murbodner werden hier gerne als Erfolgsmodell präsentiert. Dies kann nur weiter Bestand haben, wenn die Mehrleistungen in der gefährdeten Zucht honoriert werden. Hier steht sowohl die Politik als auch die Gesellschaft hinter uns.



Mutterkuhhaltung - bestehende Produktion analysieren und optimieren

Die Mutterkuhhaltung ist für die Steiermark ein wichtiger Produktionszweig, weil damit an die 40.000 Hektar Grünland bewirtschaftet und gepflegt werden. Die Auswertungen aus Arbeitskreisbetrieben zeigen sehr deutlich, dass die Mutterkuhhaltung nur mit bestem Management wirtschaftlich betrieben werden kann. Nur die sehr guten Betriebe erzielen ansprechende Deckungsbeiträge.



Einstellererzeugung oder Bio-Jungrinder

Das häufigste Produktionsverfahren in der Mutterkuhhaltung ist die Erzeugung von Einstellern, die im Alter von 7 bis 10 Monaten verkauft werden. In den Arbeitskreisauswertungen zeigt sich, dass diese Produktion nur mithalten kann, wenn pro Kuh und Jahr ein Einsteller zum Verkauf gebracht werden kann. Wenn es gelingt, dass die Zahl der abgesetzten Kälber pro Kuh über eins liegt, passt die Zwischenkalbezeit, es sind geringe Kälberverluste zu verzeichnen und die Erlössituation ist zufriedenstellend.

Das zweit wichtigste Verfahren ist die Erzeugung von schlachtreifen Jungrindern im Alter von 10 bis 12 Monaten, die in der Folge als Jungrinder verkauft werden. Diese Produktion finden wir hauptsächlich bei Biobetrieben. Wenn diese Betriebe gut organisiert sind und die Zahl der abgesetzten Kälber pro Kuh über eins liegt, dann können sie für die Bio-Jungrinder noch höhere Erlöse erzielen und stehen wirtschaftlich gut da.

Ziel bleibt gleich: ein Kalb je Kuh und Jahr

Für alle Mutterkuhhalter ist wichtig, dass sie pro Kuh und Jahr ein gesundes Kalb aufziehen und vermarkten können. Dieses Ziel ist unabhängig von der Vermarktung der Einsteller oder Jungrinder. Es gibt dafür zwei Maßzahlen, die über die Fruchtbarkeit Auskunft geben und die bei der Analyse der Mutterkuhhaltung eingesetzt werden. Es sind dies: die Zwischenkalbezeit einerseits, als Zeit von einer Abkalbung zur nächsten und die Aufzuchtquote, die Zahl der aufgezogenen Kälber je Kuh. Wichtige Ansatzpunkte für die Analyse und für Verbesserungsschritte:

Zwischenkalbezeit

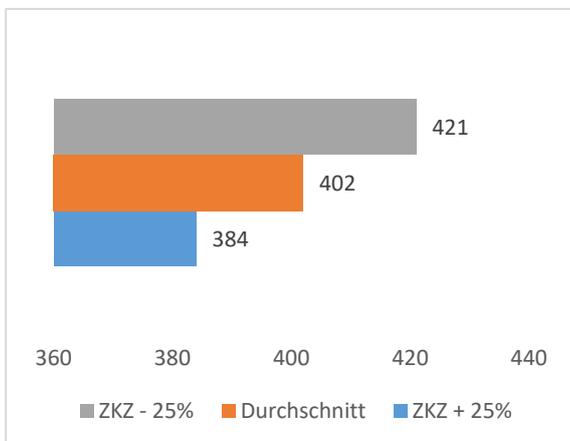
Aufzuchtquote

Fruchtbare Mutterkühe

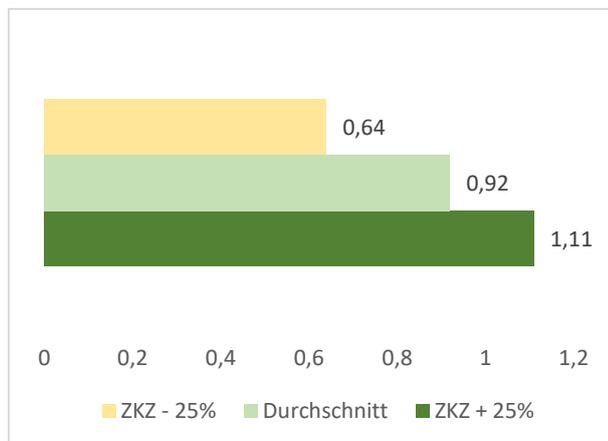
Das Kalb ist das einzige Produkt der Mutterkuh. Mutterkühe müssen daher jedes Jahr ein gesundes Kalb großziehen und sie sollen das über viele Jahre machen. Jene Betriebe, die eine gute Zwischenkalbezeit von unter 390 Tagen erzielen, können mehr Kälber vermarkten und erhöhen damit die Erlöse. Ein erster Ansatz ist: alle Mutterkühe im Bestand werden auf die Zwischenkalbezeit geprüft, idealerweise über mehrere Jahre. Die Zwischenkalbezeit soll im Idealfall bei 365 Tage liegen. Das würde bedeuten, dass die Kuh jedes Jahr ein Kalb bringt. Bei den Arbeitskreisauswertungen lag die Zwischenkalbezeit bei den besseren 25% der Betriebe bei 384 Tagen pro Kuh, im Durchschnitt bei 402 Tagen und bei den schwächeren 25% der Betriebe bei 421 Tagen.

Abgesetzte/verkaufte Kälber je Mutterkuh

Die Aufzuchtquote ist die Maßzahl für die abgesetzten bzw. verkauften Kälber pro Kuh und Jahr. Diese Maßzahl ist für Mutterkuhbetriebe ganz entscheidend und hier zeigen sich auch große Unterschiede. Die besten Betriebe erzielen einen Wert von 1,11 abgesetzte bzw. verkaufte Kälber je Mutterkuh im Bestand. Die Spanne geht hier sehr weit bis zu den schwächeren Betrieben, die nur auf 0,64 kommen. Bei einem Bestand mit 10 Mutterkühen bedeutet es, dass der bessere Betrieb 11,2 Kälber absetzen/verkaufen kann; der schwächere Betrieb nur 6,4 Kälber. Gerade das ist der wichtigste Hinweis auf Verbesserungsmöglichkeiten am Betrieb.



Bundesbericht 2022, Zwischenkalbezeit

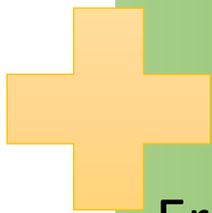


Bundesbericht 2022, Aufzuchtquote

Ein Stier in der Herde kann viel dazu beitragen, dass die Mutterkühe verlässlich belegt werden und fruchtbar sind.

Erlöse erhöhen und Kosten senken

Es müssen vielen Maßnahmen gesetzt werden, um die Erlöse am Mutterkuhbetrieb zu erhöhen. Die Arbeitskreisergebnisse zeigen, dass sehr gute Ergebnisse möglich sind. Die Arbeitskreisauswertungen zeigen auch, dass bei einigen Betrieben noch großes Potenzial besteht, einerseits die Leistungen zu erhöhen sowie die Direktkosten zu senken. Die wichtigsten Punkte sind in der Graphik zusammengefasst.



Erlöse - Leistungen erhöhen

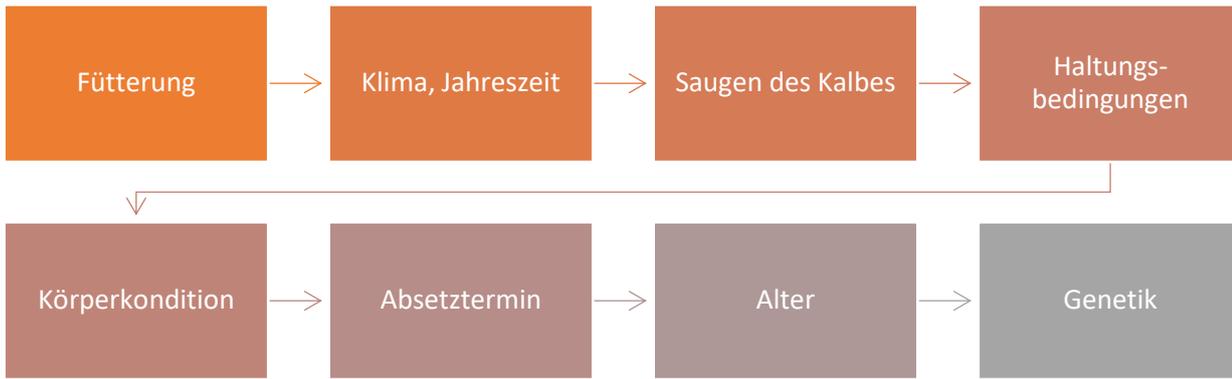
- Zwischenkalbezeit verbessern (unter 390 Tage pro Kuh und Jahr)
- Zahl der abgesetzten/verkauften Tiere erhöhen
- Markenprogramme wie Styria Beef nutzen
- Tierwohl-Förderung nutzen

Direktkosten senken

- Mehr Weide - weniger Stallfütterung
- Saisonale Abkalbung im Winter
- Langlebigkeit der Mutterkühe verbessern
- Daten erfassen, auswerten und analysieren (z.B. Arbeitskreis)

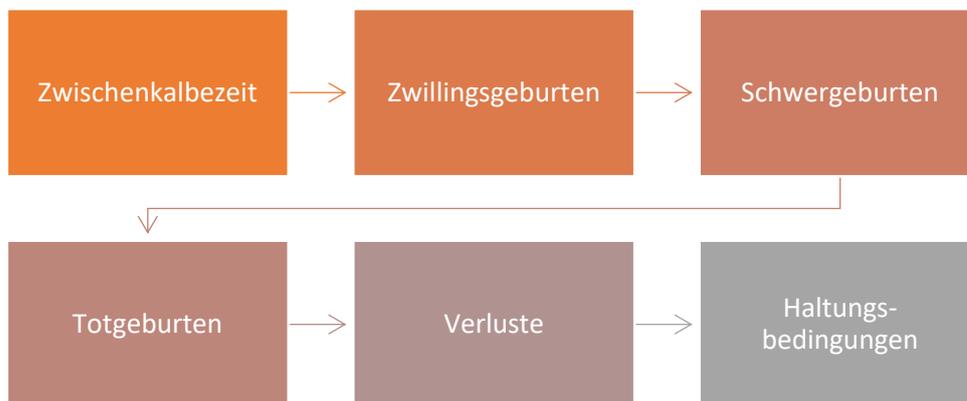
Zwischenkalbezeit verbessern

Zuerst müssen die Daten für die Zwischenkalbezeit erfasst und analysiert werden. Zugriff hat jeder Landwirt, der beim Arbeitskreis oder beim Landeskontrollverband Mitglied ist, oder an Q-PLUS Rind teilnimmt. Ansonsten müssen die Daten händisch aus der AMA-Rinderdatenbank erfasst werden. Die Zwischenkalbezeit wird von vielen Faktoren beeinflusst und das Fruchtbarkeitsgeschehen wird hormonell gesteuert.



Aufzuchtquote erhöhen

Das Ziel wäre, mindestens 1,0 Kälber pro Mutterkuh abzusetzen bzw. verkaufen zu können. Das bedarf großer Anstrengungen und eines guten Managements. Die Aufzuchtquote hängt von den geborenen Kälbern pro Kuh und Jahr sowie von Ausfällen und Verlusten ab. Je besser die Zwischenkalbezeit, desto besser ist die Aufzuchtquote. Zwillingsgeburten verbessern die Aufzuchtquote, Totgeburten und Ausfälle verringern sie.



Bestehende Vermarktungswege optimieren

In der Vermarktung müssen alle Möglichkeiten geprüft werden. Bestehende Wege sollten auf Verbesserungspotential analysiert werden. So kann in Verbindung mit der Vermarktung von Einstellern und dem Q^{Plus} Rind Programm ein Mehrerlös erzielt werden. Beim Verkauf der Tiere ist unbedingt auf Gesundheit und Sauberkeit der Tiere zu achten. Die Käufer müssen bei den Absetzern ein Potenzial für die Weitermast erkennen. Die Verwendung von Fleischrassen im Rahmen von Kreuzungen kann viel zu besseren Preisen beitragen.



Eine sehr gute Partie von Limousin x Fleckviehkreuzungen auf einem Ochsenbetrieb

Wichtige Punkte, um mit Einstellern gute Erlöse zu erzielen:



Bio-Jungrinder vermarkten

Seit über 40 Jahren wird am Produkt „Styria Beef“ gearbeitet; das Produkt aus der biologischen Mutterkuhhaltung wurde ständig verbessert um den Anforderungen von Bio-Organisationen und Markt gerecht zu werden. Ob als Ja.Natürlich oder als Styria Beef – die schlachtreifen Jungrinder im Alter von unter 12 Monaten haben sich am Markt etabliert. Wer jetzt schon Bio-Jungrinder erzeugt und seine Erlöse verbessern will, hat einige Möglichkeiten.



Bei Styria Beef haben sich die Kreuzungen Limousin x Fleckvieh gut bewährt

Wichtige Punkte, um mit Bio-Jungrindern gute Erlöse zu erzielen:



Tierwohl und Q^{Plus} RIND Förderungen nutzen

Leider war es nicht möglich, einen neuen Förderungsansatz für die Mutterkühe zu erreichen. Grundsätzlich können Förderungen über die ÖPUL-Maßnahme „Tierwohl-Stallhaltung“ in Anspruch genommen werden. Hier gibt es für die weiblichen und männlichen Tiere Fördermöglichkeiten, wenn genügend Stallraum, sowie eingestreute Flächen zur Verfügung stehen. Die Beantragung erfolgt mit dem Mehrfachantrag. Auch Q^{PLUS} RIND, in der Beantragung etwas kompliziert, kann für viele Betriebe finanziell einiges bringen. Hier ist allerdings bei konventioneller Bewirtschaftung ein AMA-Gütesiegelvertrag Voraussetzung. Zusätzlich müssen Tiere von einer Abwicklungsstelle ausgewertet werden, die wiederum auch die Förderung abwickelt. Im ersten Jahr können die Verträge vorbereitet werden, eine Förderung wird aber erst nach Erfüllung aller Anforderungen im nächsten Jahr gewährt.

Mehr Weide senkt die Grundfutterkosten

Das Futter ist mit etwa 500 € pro Kuh und Kalb die größte Kostenposition in der Mutterkuhhaltung. Die Weide ist das günstigste Futter für die Mutterkühe. Die Weide oder Alm sollte daher möglichst lange genutzt werden. Das teuerste Grundfutter ist Heu und Silage. Wenn es gelingt, die Kühe mit Kälbern früh auf die Weide zu treiben und sie lange auf der Weide zu halten, werden weniger Heu und Grassilage benötigt. Das gleiche gilt für das Stroh: wenn nur die trockenstehenden Kühe im Frühwinter im Stall sind, wird weniger Stroh benötigt. Heu und Grassilage kosten das zwei- bis drei fache gegenüber der Weide. Daher macht es Sinn, schon sehr früh im Frühjahr auf die Weide bzw. Almen zu treiben und die Tiere lange dort zu belassen. Sinn macht es auch, dass die Abkalbungen im Winter stattfinden, weil dann die Mutterkühe mit den Kälbern auf die Weide kommen und die Einsteller vor dem Bezug des Stalles verkauft werden können. Trockenstehende Kühe können zurückhaltender gefüttert werden.



Die Weide ist mit Abstand das günstigste Futter für die Rinder. Die Kälber laufen mit und fressen das frische Gras zusätzlich zur Milch. Die Futterkonservierung und die Futtevorlage kann so reduziert werden.



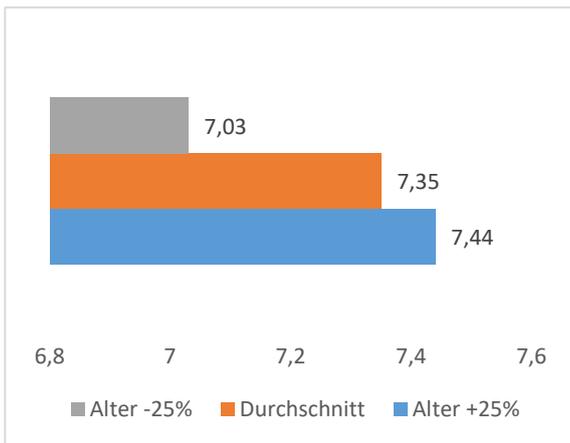
Abkalbungen konzentrieren

Die Abkalbungen in Mutterkuhherden finden nicht geplant statt; oft gibt es mit der Trächtigkeit Probleme und die Abkalbungen verteilen sich über das ganze Jahr. In Mutterkuhbetrieben gibt es auch häufig Kalbinnen, die zum ersten Mal abkalben und dabei besonders gut beobachtet werden müssen. Rein arbeitstechnisch ist es sinnvoll, die Abkalbungen zu konzentrieren. Das erleichtert z.B. einen Almaftrieb, wenn die Mutterkühe mit ihren Kälbern aufgetrieben werden können. Es gibt auf der ganzen Welt unterschiedliche Methoden. In manchen Ländern wird eine strikte Winterabkalbung praktiziert, in anderen kalben die Kühe im Sommer oder Herbst. In einigen Ländern ist es üblich, im Jahr zwei Abkalbungsesaisonen einzurichten. Generell gibt es bei Abkalbungen einige Vorgaben, die immer und überall gelten:

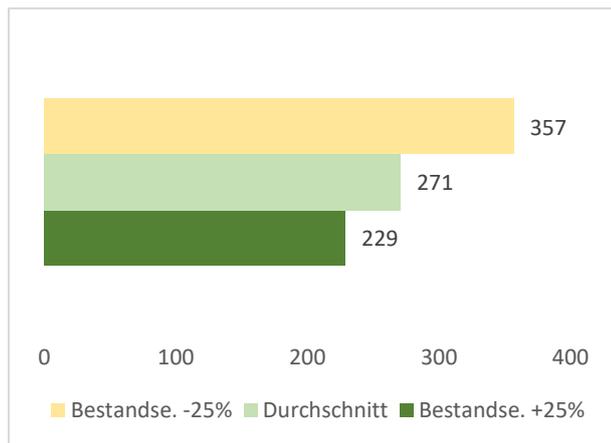


Langlebigkeit der Kühe verbessern

Nach dem Grundfutter sind die Kosten für die Bestandsergänzung die höchsten. Eine längere Haltedauer bzw. ein höheres Alter der Kühe wirkt sich kostensenkend aus. So haben bei der Arbeitskreisauswertung jene Betriebe, die den besten Deckungsbeitrag erzielen, im Durchschnitt auch ältere Kühe. Im Durchschnitt ist eine Mutterkuh in den Arbeitskreisbetrieben beim Abgehen etwa 7 Jahre alt. Wenn es gelingt die Mutterkühe gesund und fruchtbar zu halten, verringern sich die Kosten für die Bestandsergänzung. Die Spanne bei den Bestandsergänzungskosten je Mutterkuh und Jahr erstreckt sich von 357 € bis 229€. Alter der Mutterkühe und die Kosten für die „Bestandsergänzung“ können wichtige Hinweise geben:



Bundesbericht 2022, Alter der Mutterkühe Jahre



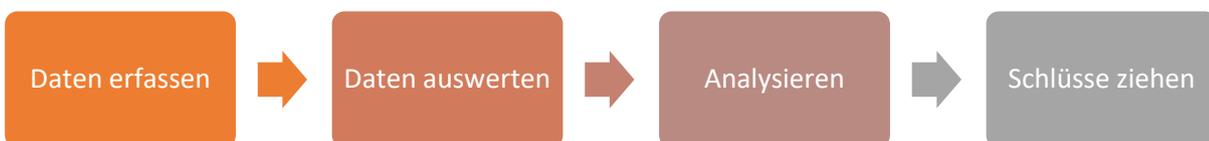
Bundesbericht 2022, Kosten Bestandsergänzung €

Maßnahmen, um langlebige Kühe zu haben



Daten erfassen, analysiere und Schlüsse daraus ziehen

Die Mutterkuhhaltung ist ein Betriebszweig, der nur wenig wirtschaftlichen Spielraum bietet. Es ist oft unverständlich und unglaublich, dass die Ergebnisse bei den Arbeitskreisbetrieben so weit auseinandergehen. Die wichtigste Zahl am Schluss der Rechnung ist die „Direktkostenfreie Leistung je Mutterkuh und Jahr“. Dabei werden die „Direktkosten oder variablen Kosten“ von den „Leistungen oder Erlösen“ abgezogen. Es gibt dazu verschiedene Möglichkeiten, diese Rechnung anzustellen – wie zum Beispiel die Auswertungen bei den Arbeitskreisen, die zusätzlich einen Vergleich mit anderen Betrieben ermöglichen oder den IDB-Deckungsbeitragsrechner über Internet, der Standardwerte verwendet und mit eigenen Daten befüllt werden kann. Wichtig ist auch, dass die richtigen Schlüsse daraus gezogen werden – dazu ist die Mitgliedschaft in einem Arbeitskreis von Vorteil.



Neuausrichtung der Mutterkuhhaltung

Wenn Mutterkuhhalter mit der jetzigen Situation nicht zufrieden sind, können sie eine Neuausrichtung überlegen. Mutterkuhbetriebe müssen darauf achten, dass sie die Produktion von Beginn an planen und organisieren. Sie müssen Faktoren erkennen, die ihnen mehr Geld bringen und damit ihre Stärken herausarbeiten und optimieren. Genauso sollten Schwächen erkannt und ausgemerzt werden. Potenziale sollen möglichst erkannt und auch genutzt werden - zB ein Umstieg auf die Vermarktung von Bio-Jungrindern. Für all diese Überlegungen ist es notwendig, dass genaue Zahlen des Betriebs vorliegen. Eigene Aufzeichnungen sind hilfreich, ideal ist es, wenn über die Mitgliedschaft beim Arbeitskreis die Zahlen erhoben, ausgewertet und analysiert werden.

Erste Phase – Analysieren und Entscheiden

In der ersten Phase werden Daten erfasst, ausgewertet und analysiert. Dazu gibt es Unterstützung über die Beratungsleistung der Landwirtschaftskammer Steiermark. Die erste Phase endet mit dem Treffen einer Entscheidung, das bestehende Verfahren zu belassen, einzelne Punkte zu verbessern oder das Verfahren grundlegend zu ändern.

1. Schritt

- Erfassen, auswerten und analysieren der jetzigen Situation

2. Schritt

- Beratungsleistungen in Anspruch nehmen: Beratungsprojekt - Ing. Rinnhofer oder Arbeitskreisauswertung Lara Mandl

3. Schritt

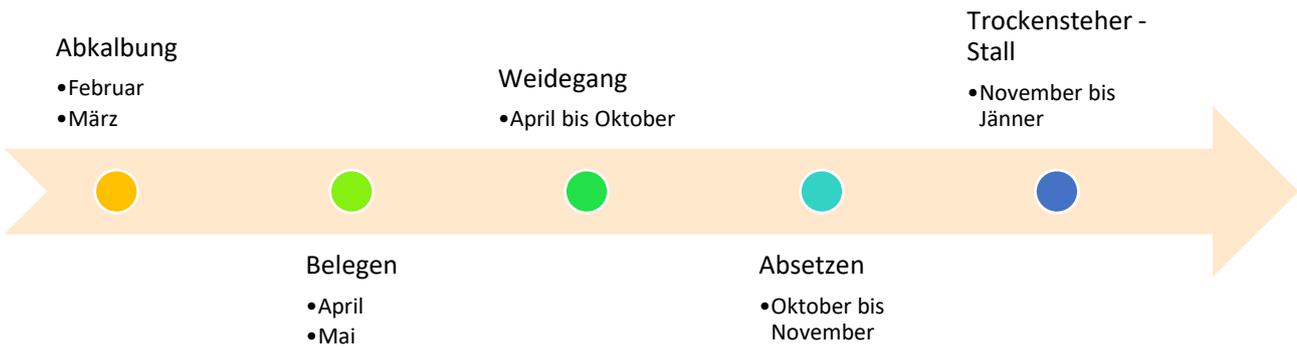
- Datenanalyse und Abchecken der Möglichkeiten

4. Schritt

- Entscheidung treffen

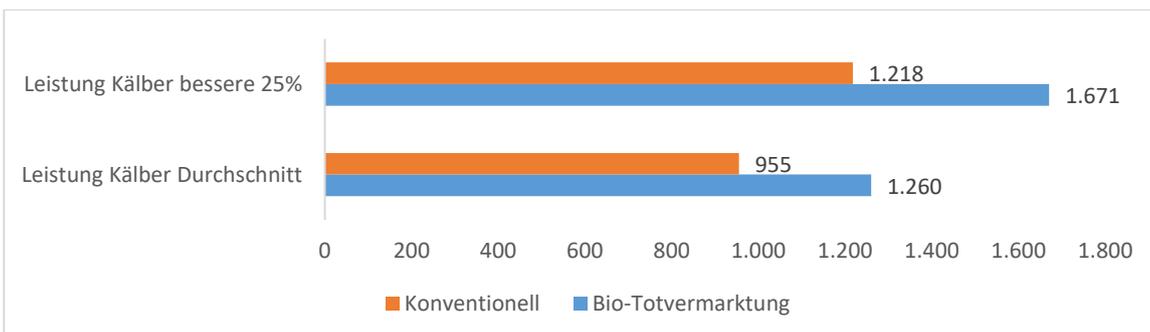
Kosten senken – Arbeitszeit einsparen: Abkalbungen im Winter konzentrieren

Winterabkalbungen haben den Sinn, dass die Abkalbung im Stall beobachtet werden kann, dass die Kühe im Stall wieder belegt werden und dass dann die Kühe mit den Kälbern auf die Weide oder auf die Alm kommen. Die Tiere sind den ganzen Sommer und Herbst auf den Weiden. Beim Einstellen werden die Kälber dann von den Kühen getrennt. Die Einsteller bzw. Junginder werden verkauft und somit sind nur die trockenstehenden Kühe im Stall. Dieses Verfahren wird weltweit eingesetzt, weil damit die geringsten Kosten anfallen.

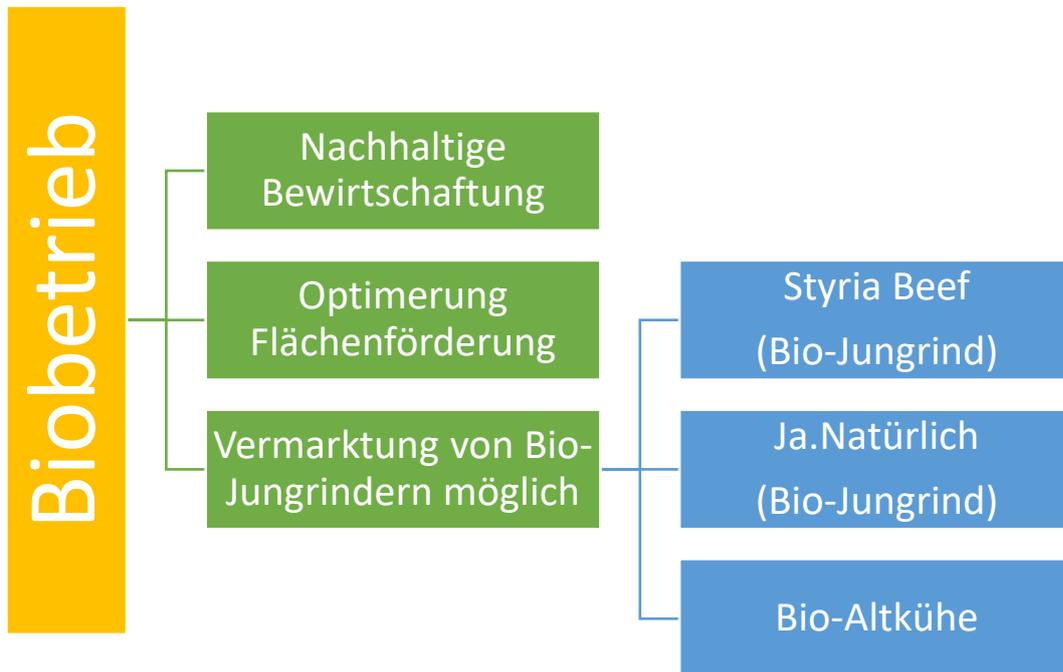


Biologisch wirtschaften, Jungrinder vermarkten

Es ist eine grundsätzliche Entscheidung, ob ein konventioneller Betrieb mit Einstellerproduktion auf biologische Wirtschaftsweise umstellt. Es sind bereits über 25% der Mutterkuhalter Biobetriebe und viele sind damit zufrieden. Wenn eine Umstellung überlegt wird, dann kann die Antwort auf eine Frage bereits viel Klarheit bringen: wenn der Ampfer im konventionellen Betrieb kein Problem ist, dann ist von Seite des Grünlandes eine Umstellung gut möglich. Es tun sich förder technisch und vermarktungstechnisch neue und gute Möglichkeiten der Optimierung auf. Aus den Arbeitskreisauswertungen zeigt sich auf der Erlösseite eine deutliche Verbesserung, wenn Bio-Jungrinder vermarktet werden.



Mehr Möglichkeiten mit dem Einstieg in Bio



Start mit gefährdeten Rinderrassen

Auch das ist eine Chance, die Vermarktungsmöglichkeiten zu verbessern. Gefährdete Rinderrassen haben in der Mutterkuhhaltung ein großes Potenzial, weil sie hier ihre Stärken ausspielen können: sie sind an die Region (Klima, Bergbetriebe) angepasst und bringen an ihrem Standort gute Erlöse. Die Förderung soll Nachteile im Tageszuwachs ausgleichen und den gefährdeten Rinderassen eine Chance geben. In der Steiermark sind aktuell drei Rassen auf teilnehmenden Betrieben zu finden. Murbodner sind hier besonders erfolgreich, da hier an das Zuchtprogramm ein Vermarktungsprogramm angeschlossen ist.

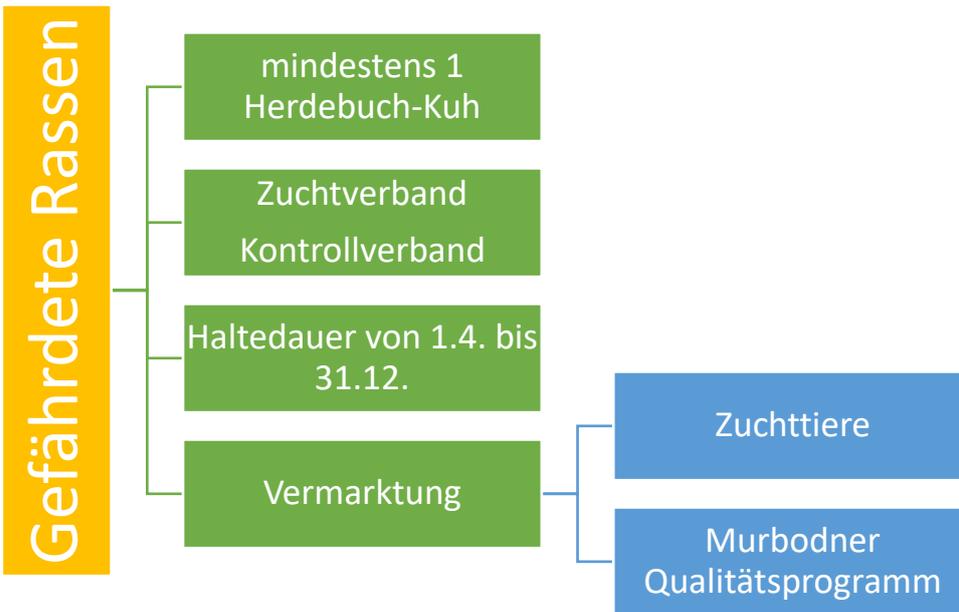
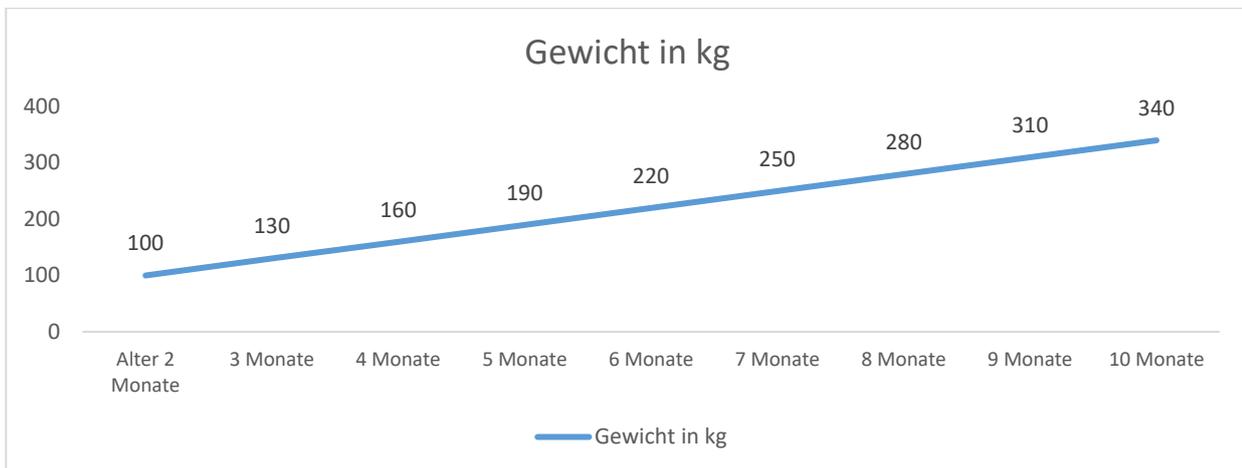


Foto: Hörzer

Ausmast von Absetzern am eigenen Betrieb

Auch das kann für einzelne Betriebe bessere Vermarktungsmöglichkeiten bringen. So kann z.B. ein konventioneller Betrieb, der bisher seine Absetzer als Einsteller an Betriebe verkauft hat, diese selbst behalten, aufmästen und als Qualitätsschlachtrinder vermarkten. Die Gewichtsentwicklung von Absetzern lässt sich bei gesunden Tieren recht gut einschätzen. Viele Betriebe verlieren Geld, weil sie die Absetzer pauschal verkaufen und das Gewicht nicht bezahlt bekommen.



Tageszunahmen von 1 kg pro Tag



Kälber bei Mutterkühen sollten nicht unter 1 kg Tageszuwachs pro Tag fallen. Wiegen beim Absetzen sind sinnvoll, um das Gewicht feststellen zu können. Absetzen, Transport, Betriebswechsel und Futterumstellung sind Stressfaktoren für die Absetzer, die sich negativ auswirken können. Wenn Absetzer am Betrieb fertig gemästet werden, fallen Transport und Betriebswechsel weg. Die Tiere verlieren weniger Gewicht und lassen sich schneller an anderes Futter gewöhnen.

Qualitätsprogramme für Kreuzungsprodukte

Als Mutterkuhbetrieb können Sie die Kreuzung selbst festlegen. Im Grünlandgebiet bewährt sich die Mast von Kalbinnen und Ochsen, weil hier auch noch Weideflächen sowie Heu und Grassilage gut genutzt werden können.

Mastverlauf von Ochsen und Kalbinnen



Interview

mit Franz Josef Eibler



Herr Eibler, Sie betreiben Mutterkuhhaltung im Grazer Becken; warum haben Sie diesen Produktionszweig gewählt?

Seit drei Generationen sind Rinder am Hof. Beginnend mit drei Milchkühen und Stiermast für den eigenen Bedarf, spezialisierten wir uns vermehrt auf die Mast von Stieren, Ochsen und Kalbinnen. Gesunde und qualitativ passende Masttiere zu bekommen, setzte uns vor große Herausforderungen. Daher entschieden wir uns für einen Mutterkuhbetrieb mit geschlossenem Kreislauf (Besamung, Geburt, Mast). Lediglich Zuchtstiere werden zugekauft bzw. ausgetauscht. Im Sommer sind die Mutterkühe mit Kälbern auf den Weiden.

Worauf achten Sie in der Mutterkuhhaltung besonders, um die Kosten im Griff zu haben und ausreichend Erlöse zu erzielen?

Besonders wichtig ist, dass pro Jahr ein gesundes Kalb pro Kuh abgesetzt werden kann. Die bestmögliche Grundfuttermittellieferung auf den Weiden und mit Grassilage wird mit Silomais und / oder Getreide aus eigener Produktion im Bedarfsfall ergänzt. Geachtet wird auch auf die Mineralstoffversorgung. Ein trockenes Strohbett sorgt für saubere Liegemöglichkeit. Als Zuchtbetrieb von Murbodner Rinder vermarkten wir nicht nur Schlachtvieh. Wir erzielen vermehrt Erlöse aus dem Lebendviehverkauf an weitere Mutterkuhbetriebe. In erster Linie trüchtige Kalbinnen sowie den einen oder anderen Zuchtstier.

Worin sehen Sie die Vorteile, wenn Mutterkühe im Winter abkalben?

Die Kühe stehen im Winter im Stall. Die Kühe können besser beobachtet und selektiert werden. In Abkalbebuchten ist eine bestmögliche Versorgung von Kuh und Kalb möglich. Bei Vegetationsbeginn kann die Kuh und ein fittes Kalb aufgetrieben werden. Nach einer mehrwöchigen Eingewöhnungsphase an das Weidefutter können Kuh und Kalb das grüne, junge, eiweiß- und energiereiche, saftige Futter optimal verwerten.

Wie entwickeln sich die öffentlichen Zuschüsse?

Ohne einen funktionierenden Familienverband, Nachbarschaftshilfe sowie die Hilfsbereitschaft von Freunden leidet bei Arbeitsspitzen die Qualität. Diese nicht entlohnten Arbeitskräfte sind wertvoller Bestandteil für die Grundversorgung der Rinder. Um die hohen Produktionskosten besser abzudecken, verzichten wir nicht auf Zuschüssen von EU, Bund, Land und Gemeinden. Das lukrieren von öffentlichen Geldern hat sich arbeitsbedingt zu einem Betriebszweig entwickelt. Es gibt keine Erlöse wo nicht entsprechende Leistungen erbracht werden.

Arbeitskreis für die Mutterkuhhaltung

In der Steiermark betreut Lara Mandl die Arbeitskreise für die Mutterkuhhaltung. Sie unterstützt bei der Datenerfassung, organisiert Arbeitskreistreffen, bei denen die Dateneingabe erläutert wird und begleitet die Betriebe über das Jahr. Bei etwa drei bis vier Arbeitskreistreffen werden spezielle Fachthemen behandelt. Im Jahresprogramm wird auch eine Futtermittelanalyse mit nachfolgender Futtermittelbewertung angeboten. Das aktuelle Beratungsangebot „Verbesserung der Einkommenssituation für Mutterkuhbetriebe“ wird von Kollegen Ing. Andreas Rinnhofer betreut. Er macht eine Analyse vor Ort und kann ein Verbesserungskonzept erstellen.



Beratungsschwerpunkt

Beratungsschwerpunkt

Betreuung – Kontakt

**Verbesserung der Einkommenssituation
für Mutterkuhbetriebe
Arbeitskreisberatung für
Mutterkuhbetriebe**

Ing. Andreas Rinnhofer | 03862 51955 3862 | andreas.rinnhofer@lk-stmk.at
Lara Mandl | 0316 8050 1419 | lara.mandl@lk-stmk.at



Arbeitskreistreffen zum Thema „richtiger Umgang mit Rindern“

Teil 3

Direktvermarktung



Entscheidung für die Direktvermarktung

Neben der Spezialisierung und dem fachlichen KnowHow in der Primärproduktion bringen Bäuerinnen und Bauern, die in der Betriebssparte Direktvermarktung tätig sind noch weitere persönliche Fähigkeiten, Anforderungen und Kompetenzen mit, um erfolgreich zu sein:



Bei der Direktvermarktung kommen zur Primärproduktion zumindest die Vermarktung und meistens auch die Verarbeitung hinzu. Daher muss genügend freie Arbeitskapazität vorhanden sein oder geschaffen werden. Die konkrete Arbeits- und Zeiteinteilung innerhalb der Familie ist das um und auf.

Rechtliches in der Fleischdirektvermarktung

Gewerberecht

Die Land- und Forstwirtschaft ist grundsätzlich von der Gewerbeordnung ausgenommen. Zur Land- und Forstwirtschaft im Sinne der Gewerbeordnung gehören die land- und forstwirtschaftliche Urproduktion sowie die Nebengewerbe der Land- und Forstwirtschaft. Die land- und forstwirtschaftlichen Nebengewerbe müssen in einem engen Zusammenhang mit der Land- und Forstwirtschaft stehen und sind dann aus der Gewerbeordnung ausgenommen.

Wichtig bei diesen Nebengewerben ist eine mit der Land- und Forstwirtschaft eng verbundene Erscheinungsform, die Unterordnung der nebengewerblichen Tätigkeit gegenüber der land- und forstwirtschaftlichen Haupttätigkeit und beim Be- und Verarbeitungsnebengewerbe auch der Erhalt des landwirtschaftlichen Charakters des jeweiligen Betriebes.

Urprodukteverordnung lt. Gewerbeordnung ab 1. Jänner 2009

Die Urprodukteverordnung dient zur klaren und rechtlichen Abgrenzung zwischen Urproduktion und Be- und Verarbeitung.

Folgende Produkte dürfen Landwirte ohne Gewerbeberechtigung herstellen und sie werden nicht dem land- und forstwirtschaftlichen Nebengewerbe zugeordnet, selbst wenn für deren Herstellung Be- der Verarbeitungsschritte notwendig sind:

Auszug aus der Urprodukteverordnung:

Fische und Fleisch von sämtlichen landwirtschaftlichen Nutztieren und von Wild (auch gerupft, abgezogen, geschuppt, im Ganzen halbiert, bei Rindern auch gefünftelt)

Sozialversicherungsrecht

Meldepflicht

Wird das Rind kleiner als gefünftelt oder verarbeitet, dann hat es die Folge, dass es meldepflichtig als Be- und Verarbeitung bei der Sozialversicherung der Selbstständigen (SVS) ist. Land- und forstwirtschaftliche Nebentätigkeiten müssen innerhalb von einem Monat der Sozialversicherungsanstalt der Selbstständigen gemeldet werden. Die Betriebsführer:innen sind verpflichtet, die Einnahmen aus land-bzw. forstwirtschaftlichen Nebentätigkeiten aufzuzeichnen. Die Einnahmen aus Nebentätigkeiten sind bis spätestens 30. April des folgenden Jahres der SVS zu melden.

Vermarktung von Urprodukten:

Die Einkünfte aus der Direktvermarktung von Urprodukten (gemäß Urprodukteverordnung) müssen für die Sozialversicherung nicht aufgezeichnet werden.

Vermarktung von be- und verarbeitenden Naturprodukten:

Die Einnahmen aus der Direktvermarktung von Erzeugnissen aus eigener Be- und Verarbeitung sind beitragspflichtig und müssen aufgezeichnet werden.

Steuerrecht

Gewerbliche Direktvermarktung

Bei einem Jahresumsatz von mehr als 45.000€ (brutto) aus Be- und Verarbeitung handelt es sich um eine gewerbliche Tätigkeit und folglich um Einkünfte aus dem Gewerbebetrieb.

Zu den Einkünften aus der Urproduktion der Land- und Forstwirtschaft zählen die Einnahmen aus der Direktvermarktung, welche durch die Vollpauschalierung abgegolten werden.

In der Teilpauschalierung sind sämtliche Einnahmen, wie aus dem Verkauf von Urprodukten, aufzeichnungspflichtig.

Betriebe mit einem Umsatz von jährlich höchstens 600.000 € unterliegen umsatzsteuerlich einer Spezialregelung, der sogenannten Umsatzsteuerpauschalierung. Für die land- und forstwirtschaftlichen Lieferungen und Leistungen gegenüber Endverbrauchern werden 10 % USt (für bestimmte Produkte auch 13 %) und gegenüber Unternehmern 13 % USt verrechnet.

Rechtliche Rahmenbedingungen in der Direktvermarktung

Jeder landwirtschaftliche Betrieb ist Lebensmittelunternehmer und somit von der Herstellung der Rohprodukte bis zum Verkauf für die Sicherheit der Produkte verantwortlich. Die verantwortlichen Personen müssen die Anforderungen des Hygiene- und Lebensmittelrechtes in ihrem Direktvermarktungsbetrieb erfüllen. Es dürfen nur sichere Lebensmittel in Verkehr gebracht werden.

Eintragungspflicht:

Jeder Landwirt mit LFBIS-Nummer ist behördlich registriert und darf somit Lebensmittel in Verkehr bringen.

Eintragungspflicht besteht:

- Schlachten in einem anderen zugelassenen Betrieb.
- Herstellung und direkte Vermarktung von Fleisch- und Fleischerzeugnissen an den Endverbraucher innerhalb Österreichs, Gastronomie oder Einzelhandel

Zulassungspflicht besteht für:

- Schlachtbetriebe
- Fleisch oder Fleischerzeugnisse herstellen und ins Ausland oder an den Großhandel vermarkten
- pro Woche mehr als 5 Tonnen entbeintes Fleisch bearbeiten
- Internethandel

Möglichkeiten der Schlachtung

1. Schlachtung im eigenen Schlachtraum:

Gesetzliche Rahmenbedingungen (wie Gewerbe- und Sozialversicherungsrecht sowie Zulassungspflicht, Lebensmittel- und Hygienerecht, Anforderungen an Betriebsstätte, Gute Herstellungspraxis, Mikrobiologische Untersuchungen, Dokumentationen, ...) beachten.

2. Externe Schlachtung

Transport des Tieres zum gewerblichen oder bäuerlichen Schlachtbetrieb und dortiger Schlachtung („Lohnschlachtung“).

3. Teilmobile Schlachtung:

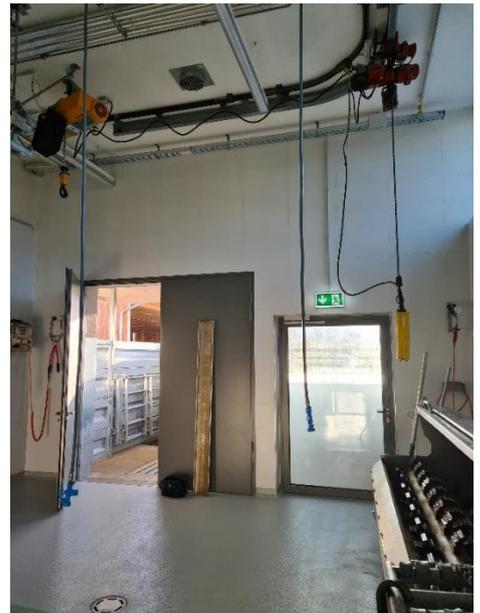
Die sogenannte teilmobile Schlachtung ist eine Kombination aus Schlachtung am Herkunftsbetrieb, einer mobilen Transporteinheit und weiterer Verarbeitung in einem stationären Schlachtbetrieb. Diese Form der Schlachtung unterliegt eigenen rechtlichen Vorschriften hinsichtlich der mobilen Transporteinheit. Die teilmobile Schlachtung bringt Vorteile im Tierschutz. Weniger Belastung und Stress für die Tiere wirken sich positiv auf die Fleischqualität aus.



Kontaktloses Handwaschbecken mit Papierhandtüchern, Seifen- und Desinfektionsspender



Teilmobiler Schlachtanhänger "Stressfrei Schlachten"



Schlachtraum LFS Hatzendorf

Allgemeine Hygiene

Die Einhaltung strenger Hygienestandards ist in der Fleischverarbeitung von entscheidender Bedeutung, um die Lebensmittelsicherheit zu gewährleisten und das Risiko von Krankheiten zu minimieren. Ein umfassendes Hygienemanagement ist notwendig, um sicherzustellen, dass der gesamte Verarbeitungsprozess von der Schlachtung bis zur Verpackung den höchsten Standards entspricht. Die persönliche Hygiene ist ein grundlegender Aspekt. Des Weiteren spielen die Reinigung und Desinfektion eine zentrale Rolle. Zur Gewährleistung einer hygienischen Produktion gilt das Prinzip der Guten Herstellungs- und Hygienepraxis (GHP). Wesentliche Elemente der GHP sind die Wareneingangskontrolle, die Anlagenkontrolle, die Personalschulung und die Ermittlung und Beherrschung von Gefahren, die von Fleisch und Fleischerzeugnissen ausgehen können.

Eigenkontrollsystem

Jeder lebensmittelproduzierende Betrieb muss ein eigenes maßgeschneidertes Eigenkontrollsystem führen. Folgende Leitlinie ist ein Hilfsmittel zur Erklärung gesetzlicher Inhalte für die Praxis:

- Schlachtung, Zerlegung von Rindern, Schweinen, Schafen, Ziegen und Pferden sowie bei der Herstellung von Fleischerzeugnissen

Mikrobiologische Untersuchungen

Lebensmittelunternehmer:innen haben mikrobiologische Untersuchungen im Rahmen ihres Eigenkontrollsystems durchzuführen und zu überprüfen, ob Arbeits- und Prozesshygiene ausreichend sind, um die Sicherheit der Lebensmittel zu gewährleisten (VO (EG) Nr. 852 / 2004 und VO (EG) 2073/2005). Jeder Betrieb ist für die Sicherheit der Lebensmittel verantwortlich und daher verpflichtet, mikrobiologische Eigenkontrollen durchzuführen.

Art und Umfang der vorgeschriebenen Untersuchungen sind von Produktsortiment sowie von der Schlachtkörperanzahl und Anforderungen am Betrieb abhängig:

1. Schlachtung im eigenen Schlachtraum:
Destruktive Oberflächen von Schlachtkörpern (Gewebeprobe und Wischprobe) sind zu untersuchen auf: Gesamtkeimzahl, Enterobakterien und Salmonellen
Die Probenanzahl ist von der Menge der geschlachteten Großvieheinheiten (GVE) abhängig.
2. Produktuntersuchungen: Bei verarbeiteten Produkten ist die Untersuchung eines verzehrsfertigen Produktes im Jahr verpflichtend. (Ein Produkt der höchsten Risikogruppe pro Jahr).
3. Faschiertes (VO 2073/2005)
4. Umgebungskeimuntersuchung auf Listerien (VO 2073/2005)

Dokumentation und Aufzeichnungen

Die Dokumentation und Aufzeichnungen in der Direktvermarktung spielen eine zentrale Rolle, um einen transparenten, effizienten und gesetzeskonformen Betrieb zu gewährleisten.

Sie dienen zur Unterstützung bei der Umsetzung der Eigenkontrolle. Dokumentations-vorlagen sowie Checklisten sind bei der Landwirtschaftskammer Steiermark im Referat Direktvermarktung erhältlich.

Lebensmittelkennzeichnung

Kennzeichnungspflicht:

Verpacktes Frischfleisch oder Fleischerzeugnisse müssen gekennzeichnet sein. Alle verpackten Lebensmittel und Lebensmittel, die zur Selbstbedienung angeboten werden, sind zu kennzeichnen. Waren, die in Gegenwart der Käufer verpackt werden oder zur Verkaufsvorbereitung vorverpackt und nur kurzfristig gelagert und direkt an den Käufer abgegeben werden, müssen nicht etikettiert werden.

Verpflichtende Rindfleischkennzeichnung (im Verkaufsraum oder am Etikett):

Rindfleisch Referenznummer des/der Tiere geschlachtet in Land (Österreich) Zulassungsnummer zerlegt in Land (Österreich) Zulassungsnummer Herkunft Österreich oder geboren, gemästet, geschlachtet in Österreich bzw. EU-Mitgliedsstaat oder „Herkunft Österreich“**)	Bezeichnung des Lebensmittels Herkunft
Franz Fleischmann Schlachtgasse 3, 1234 Wurst	Lebensmittelunternehmer ev. Identitätskennzeichen
1 kg	Nettofüllmenge
zu verbrauchen bis TT/MM oder mindestens haltbar bis TT/MM	Verbrauchsfrist/ Mindesthaltbarkeitsdatum
gekühlt lagern bei 2 bis 6 °C	Temperatur und Lagerbedingungen
Küchenhygiene ist wichtig: Kühlkette einhalten, getrennt von anderen Produkten lagern, sauber arbeiten, vor dem Verzehr durcherhitzen!	Gebrauchsanweisung Hinweis auf Küchenhygiene bei leicht verderblichen Produkten

*) die Angabe „Herkunft Österreich“ ist möglich, wenn Geburt, Mast und Schlachtung in Österreich;

Keine Pflicht zur Rindfleischkennzeichnung lt. Lebensmittelinformations-Verordnung (LMIV) Nr. 1169/2011:

- bei Rindfleisch gesalzen oder gewürzt
- Rinderinnereien
- Faschiertem mit einem Rindfleischanteil von bis zu 50 %

Freiwillige Rindfleischkennzeichnung = Spezifikation

bei Auslobung von zusätzlichen Angaben zum Rindfleisch direkt am Etikett z.B.:

Bei Bezeichnungen wie beispielsweise Almochs, Milchkalb, Jungrind, usw., besteht die Pflicht, für ein behördlich zugelassenes Kontrollsystem mit Bindung per Lizenzvertrag (z.B. bos = Kennzeichnungs- und Registrierungssystem)

Vermarktung – verschiedene Vermarktungswege

So verschieden wie die Palette der am Bauernhof erzeugten Produkte sein kann, so vielfältig sind auch die Vermarktungsformen in der Direktvermarktung. Nach wie vor ist der Ab-Hof-Verkauf am weitesten verbreitet. Je wichtiger die Direktvermarktung für den Betrieb ist, umso mehr werden verschiedene Vermarktungswege, wie Bauernmarkt, Zustellung, ausgewählter Lebensmittelhandel, Gastronomie oder Internet genutzt. Welche Vermarktungswege eingeschlagen werden, ist eine strategische Entscheidung, die für die Entwicklung und den wirtschaftlichen Erfolg des Betriebes wesentlich ist.

Zu beachten ist, dass bei tierischen Lebensmitteln je nach Vermarktungsweg und Anzahl der Beteiligten in der Lebensmittelkette eine hygienerechtliche Zulassung notwendig werden kann (z.B. Vermarktung an den Großhandel oder ins Ausland, Internethandel).

Ab-Hof-Verkauf

- Der Betrieb sollte deutlich als „Vermarktungsbetrieb“ erkennbar gemacht sein. Es sollte ersichtlich sein, dass hier nicht nur produziert, sondern auch verkauft wird. (z.B. Tafeln und Hinweisschilder)
- gepflegter Bauernhof mit attraktiver Verkaufsstelle bzw. Verkaufsraum sorgt beim Kunden für positive Stimmung
- Die Anfahrt und das Einkaufen, verbunden mit Gesprächen und Informationen sowie Spielmöglichkeiten für Kinder mit Streichelzoo oder Dingen der Landwirtschaft zum Begreifen, machen das Einkaufen zu einem Erlebnis.

Die Gesamtheit der Eindrücke schafft eine besondere Verbindung zwischen den Kund:innen und den Produzent:innen. Der Aufwand zur Sichtbarmachung, Beschilderung und Pflege des Hofes, sowie persönliche Gespräche beim Verkauf lohnen sich.

Die Öffnungszeiten am Hof können nach persönlichen, betrieblichen und kundenfreundlichen Möglichkeiten gestaltet werden. Es gibt rechtlich keine zeitlichen Einschränkungen.

Vor- und Nachteile des Ab-Hof-Verkaufs:

Vorteile	Nachteile
keine Kosten/Zeitaufwand für Transport, Bauernmarkt, etc.	geringere Kundenfrequenz
witterungsunabhängig	größere Produktpalette notwendig
kein unmittelbarer Preis- und Wettbewerbsdruck	Anwesenheit Fremder am Hof
Hof dient als Werbeträger	hohe Werbeaufwendungen



Copyright: AMA Genuss Region Paul Gruber



Copyright: AMA Genuss Region Arnold Poeschl

Bauernmarkt

- Um auf einem reinen Bauernmarkt anbieten zu können, muss man Landwirt:in sein. Die Bedingungen für Wochenmärkte definiert die zuständige Gemeinde oder das Marktamt.
- Die Hygieneanforderungen am Marktstand sind abhängig von der Art der angebotenen Produkte.
- Sensible Produkte wie Fleisch oder Milch müssen gekühlt transportiert und angeboten werden. Je nach Produkt bzw. Darbietung (offen, verpackt) muss eine Möglichkeit zum Händewaschen direkt beim Verkaufsstand oder in unmittelbarer Nähe vorhanden sein.
- Eine regelmäßige Präsenz am Markt ist notwendig, damit auch die Kund:innen regelmäßig kommen und zu Stammkund:innen werden können. Um einen Bezug zum Bauernhof aufzubauen und um die Nachvollziehbarkeit der Herkunft begreifbar zu machen, ist es ideal, wenn Informationen über den Bauernhof angeboten werden. Bilder, Plakate oder schön gestaltete Folder von Familie, Hof, Feldern und Tieren schaffen Stimmung und geben visuelle Anhaltspunkte. Damit Kund:innen bäuerliche Direktvermarktungsbetriebe erkennen und von Handelsbetrieben unterscheiden können, empfiehlt sich die Verwendung der Marke „Gutes vom Bauernhof“, mehr Informationen finden Sie unter www.gutesvombauernhof.at.

Vor- und Nachteile des Bauernmarktes:

Vorteile	Nachteile
hohe Kundenfrequenz durch Angebotsvielfalt möglich	witterungsabhängig
geringer Kapitalaufwand je Umsatz	eventuell Preisdruck durch Kollegen
breites Sortiment nicht unbedingt nötig	Konkurrenzdruck, Zeitbelastung
fixe Verkaufszeiten – gut planbar	Investitionen (Marktstände, Transport)
Werbung für Ab-Hof-Verkauf	Image abhängig von allen Anbietern
	geringere (aber doch gute) Kundenbindung
	hoher Schwund bei wenigen Markttagen



Bauernmarkt Weiz



Bauernmarkt Stainz

Bauernladen

In einem Bauernladen bieten mehrere Betriebe ihre Produkte an. Wichtig ist es, zu klären, ob jeder Betrieb in seinem Namen, auf seine Rechnung und eigene Verantwortung verkauft oder ob die Gemeinschaft als Verkäufer auftritt. Verkauft die Gemeinschaft, so ist dafür eine Handelsgewerbeberechtigung erforderlich, mit den Konsequenzen in steuerlicher und sozialversicherungstechnischer Sicht. Erfolgt der Verkauf durch die Direktvermarkter:innen selbst, ist ein entsprechendes Abrechnungs- bzw. Kassensystem notwendig. Jeder Direktvermarkter verkauft in seinem Namen, auf seine Rechnung und Verantwortung.

Vor- und Nachteile eines Bauernladens:

Vorteile	Nachteile
optimaler Betriebserfolg bei minimaler Belastung für den einzelnen	hohe Vertrauensbasis untereinander erforderlich
auch größere Projekte möglich	Probleme, wenn Geschäftsbeziehung auseinandergeht
Vorhandensein von Ersatzarbeitskräften	rechtliche Zuordnung nicht immer eindeutig
jeder arbeitet nach seinen Möglichkeiten und Talenten	



Bauernladen; Copyright: Martina Siebenhandl



Copyright: NWK wildbild.at

Zustellservice – Lieferservice

Die Belieferung von Kund:innen ist mittels Zustellung und Versand gut möglich. Die Käufer ersparen sich viel Zeit. Allerdings ist zu klären, ob bei der Lieferung jemand zu Hause sein muss oder ob die Ware an einem geeigneten Platz untergestellt werden kann. Die Bezahlung kann auch mittels Bankeinzug oder per Überweisung erfolgen.

Der Zeitaufwand und die technische Ausstattung für die Bearbeitung und Zustellung der Bestellungen ist nicht zu unterschätzen. Es lohnt sich, Bestelltage und -fristen festzulegen, damit Routen und Zustellungen optimal zusammengestellt werden können.

Vor- und Nachteile bei Zustellservice:

Vorteile	Nachteile
Zeit und Ware ist gut abschätzbar und planbar	Anschaffungskosten (z.B. Fahrzeug, Transportbehälter,..)
Stammkundenbetreuung gut möglich	höherer Zeitaufwand

Versand – Fernabsatz – Webshop

Vertrieb der Produkte über Fernabsatz, das heißt die Annahme von Bestellungen per E-Mail, Webshop oder telefonisch. Wichtig zu beachten sind verschiedene Gesetze (E-Commerce-Gesetz, Datenschutzgesetz, Fernabsatzgesetz und viele weitere Rechtspflichten).

Vor- und Nachteile von Versand – Fernabsatz - Webshop:

Vorteile	Nachteile
Direktvermarktung auch bei Marktferne möglich	höherer Aufwand für Werbung, Verpackung (finanziell und personell)
Stammkundenpflege über weite Distanzen	von gut funktionierenden Partnerschaften abhängig (Post)
Verschiedene Kommunikationsmöglichkeiten nutzen (z.B. Internet)	eher für Folgegeschäfte (Produkte können nicht probiert werden)

Beispiel:

Vergleich Lebendtiervermarktung - Direktvermarktung

Beispielhaft wird folgend eine Kalkulation mit einem Vergleich von einer Lebendtiervermarktung und Vermarktung eines Jungrindes direkt an den Konsumenten darstellt. Für eine genaue Kalkulation für den eigenen Betrieb wird eine individuelle Betriebsberatung empfohlen.

Lebendtiervermarktung

Lebendtiervermarktung eines Styria Beef Bio-Jungrindes an den Schlachthof: Börsenpreis von 6,44 € brutto (ab 200 kg, kalt), Stand KW 3

Bezeichnung	Menge	Einheit	Preis/Einheit	Gesamterlös
Schlachtgewicht	210	kg	6,44 €	1.352,40 €
abzüglich Vermarktungskosten, Transport	1	Pau.	30,00 €	30,00 €
Erlössumme Jungrind				1.322,40 €

Bei einer Lebendtiervermarktung eines Styria Beef Bio-Jungrindes an den Schlachthof wird in der Kalenderwoche drei ein Börsenpreis für Styria Beef (ab 200 kg, kalt) 6,44 €/kg bezahlt. Das ergibt bei einem Schlachtgewicht von 210 kg (abzüglich 30,00 € Vermarktungs- und Transportkosten) einen Erlös von 1.322,40 €.

Rindfleischdirektvermarktung

Zum Vergleich wird in der folgenden Kalkulation anhand eines Beispiels ein Styria Beef Bio-Jungrind von einem bäuerlichen Direktvermarkter in einem Fleischereibetrieb in der Nähe geschlachtet, zerlegt und mithilfe eines Fleischers in 10 kg Mischpakete (ohne Knochen) verpackt und anschließend per Kühlversand vermarktet. Die Ausgangssituation ist, dass für die Direktvermarktung keine Investitionen zu tätigen sind und daher keine Abschreibung für entsprechendes Anlagevermögen zu berücksichtigen ist.

- Styria Beef Jungrind
- Schlachtgewicht 210 kg (abzüglich 25% Knochen und 3% Reifeverlust bei 14 Tage Reifung im Kühlraum)
- 10 kg Mischpakete (ohne Knochen) und Edelteile auf Bestellung
- Vermarktung per Kühlversand

Produktenerlöse

Produkt	Menge	Einheit	Preis/Einheit	Gesamterlös
Mischpakete 10 kg	13	Pakete	165,00 €	2.145,00 €
Lungenbraten	5	kg	60,00 €	300,00 €
Sonstige Edelteile	1	Pau.	100,00 €	100,00 €
Erlössumme Produkte				2.545,00 €

Je nach Bestellung werden zu den 10 kg Mischpakete Edelteile, wie Lungenbraten, Beiried oder Faschiertes dazu verkauft. Knochen werden nach Wunsch dazugegeben. Je 10 kg Mischpaket wird ein kg-Preis von 16,50 € (inkl. Ust.) angenommen. Der Erlös der Produkte liegt bei 2.545,00 €.

Variable Kosten

Bezeichnung	Menge	Einheit	Preis/Einheit	Gesamtkosten
"Rohprodukt" = Verkaufserlös Verkauf lebendes Tier an Schlachter bzw. Vermarktungsorganisation	1	Stk.	1.322,40 €	1.322,40 €
Schlachtung extern	1	Pau.	120,00 €	120,00 €
Kühlung, Tierarztbeschau, Entsorgung Nebenprodukte, Zerlegung, Mischpakete vorbereiten	1	Pau.	360,00 €	360,00 €
Verpackung (Papierkarton)	13	Stk.	2,00 €	26,00 €
Transport (Versand)	13	Stk.	10,00 €	130,00 €
Summe variable Kosten				1.958,40 €

Arbeitszeitbedarf

Tätigkeit	Anzahl AK	Zeitbedarf je Person	Gesamt-arbeitszeitbedarf
Hilfestellung bei Verpacken der Fleischpakete	2	2	4
Marketing, Verkauf	1	10	10
Gesamtbedarf an nicht entlohnter Arbeitszeit			14

Es wird davon ausgegangen, dass 14 Stunden Arbeitszeit für die Vermarktung des Rindes aufgewendet werden.

Sozialversicherung

Der Sozialversicherungsbeitrag für Nebentätigkeiten in der Be- und Verarbeitung (der Freibetrag von 3.700 € wird in diesem Beispiel nicht berücksichtigt) setzt sich aus folgender Berechnung in diesem Beispiel zusammen:

Tabelle SVS-Berechnung

Bruttoeinnahmen	2545,00 €
- 70% Ausgabenpauschale	1781,50 €
"= Jährliche Beitragsgrundlage (30% der Bruttoeinnahmen)"	763,50 €
* 25,7% Beitragssatz	0,257 €
davon 25,7% Beitragssatz* ¹ = Sozialversicherungsbeitrag	196,22 €

Sonstige Kosten

Anteiliger Sozialversicherungsbeitrag für Nebentätigkeiten	196,22 €
Anteilige Kosten für Marketing	30,00 €
Anteilige Kosten Telefon, Internet	20,00 €
Summe Sonstige Kosten	226,22 €

Als sonstige Kosten werden für Telefon und Internet 20,00 € und für Marketingzwecke 30,00 € angenommen. Der Sozialversicherungsbeitrag für Nebentätigkeiten von 196,22 € zählt ebenso zu den sonstigen Kosten.

Zusammenfassung

Erlöse	2.545,00 €
- variable Kosten Gesamt	1.958,40 €
= Deckungsbeitrag	586,60 €
- Sonstige Kosten	50,00 €
= Einkommensbeitrag	536,60 €
- SVS-Beitrag	196,22 €
= Beitrag zu den Einkünften	340,38 €
entspricht Arbeitsertrag je Arbeitsstunde von	24,31 €

¹ 17 % Pensionsversicherung + 6,8 % Krankenversicherung + 1,9 % Unfallversicherung

Aus der beispielhaften Kalkulation wird von den Einkünften ein Beitrag von 340,38 € je Stück erwirtschaftet. Es geht aus der Berechnung hervor, dass ein Stundenlohn von 24,31 € durch die Rindfleischdirektvermarktung erzielt wird.

Rindfleisch - eine hochqualitative Spezialität!

Durch die Vermarktung von Frischfleisch und deren Fleischerzeugnissen kann ein zusätzliches Standbein für den Betrieb eröffnet werden. Durch die Teilnahme an verschiedene Qualitätsprogrammen, wie z.B. Styria Beef, Gutes vom Bauernhof und AMA Genuss Region ergibt sich die Möglichkeit die Vermarktungssituation zu verbessern. Qualitativ hochwertiges Rindfleisch steht in einem engen Zusammenhang mit der Rasse, Haltung, Fütterung, Schlachtung und Kühlung. In der Rindfleischdirektvermarktung wird erstklassiges Fleisch in der Region produziert, welches bei den Konsument:innen sehr gefragt und wertgeschätzt wird. Unter Beachtung der grundlegenden Voraussetzungen, Rahmenbedingungen und Vermarktungsmöglichkeiten steht einem erfolgreichen Einstieg oder Optimierung in der Direktvermarktung nichts mehr im Wege.

Beratungsprodukte des Referats Direktvermarktung:

- **Betriebscheck oder Einstiegsberatung:**
rechtlichen Rahmenbedingungen rund um Produktion, Etikettierung und Verkauf Ihrer Produkte über Hygiene, Melde- und Aufzeichnungs- sowie Dokumentationspflichten
- **Produktpreiskalkulation**
- **Etikettencheck und Nährwertberechnung**
- **Qualitätssicherungsmaßnahmen**
 - Produktuntersuchungen für Fleisch- und Milchprodukte
 - Waageneichung
 - Benzo(a)pyrenuntersuchung
- **Steirische Landesprämierung**

Referat Direktvermarktung

8010 Graz, Hamerlinggasse 3, Tel.: 0316/8050-1374, direktvermarktung@lk-stmk.at

Impressum

Medieninhaber: Landwirtschaftskammer Steiermark, Hamerlinggasse 3, 8010 Graz, tel. 0316/8050,
www.stmk.lko.at

Inhalt: DI Rudolf Grabner, DI Theresa Kaltenbrunner, Eva Schögl, DI Stefan Steirer, Ing. Andreas Rinnhofer

Layout: Bettina Viehhauser

Alle Inhalte vorbehaltlich Satz- und Druckfehler.