

1,2 oder 3? – Mutterkuhabsetzer gezielt vermarkten

Die meisten Alpen sind mittlerweile entladen. Der extreme Sommer hat dazu geführt, dass die Tiere teils weniger gut gesömmert haben als üblich. Im Rindfleisch-Labelbereich werden bezüglich Fleischigkeit und Fettabdeckung in der Regel überdurchschnittliche Qualitätsanforderungen gestellt. Werden diese nicht erreicht, resultieren empfindliche Mindereinnahmen, welche mehrere Hundert Franken pro Tier ausmachen können. Bei Futtermangel kann man sich auch die Frage stellen, ob das eine oder andere Kalb früher als üblich verkauft werden soll. Es lohnt sich, die Tiere genau anzuschauen und gezielt zu vermarkten.

Ausgangslage

Die meisten Mutterkuhbetriebe sind Mitglied bei Mutterkuh Schweiz und können ihre Tiere über die entsprechenden Kanäle vermarkten. Gealpte Mutterkuhkälber werden am häufigsten als Natura Beef vermarktet. Damit sie vom Labelzuschlag profitieren können, muss unter anderem mindestens die Fettklasse 2 erreicht werden. Ungedeckte (Fettklasse 1) Kälber können nicht als Natura Beef abgerechnet werden, sondern müssen anderweitig verkauft werden. Für Bio-Suisse-Tiere bedeutet dies momentan ein Minderpreis von Fr. 3.30 pro Kilogramm Schlachtgewicht, was schnell einmal einen Erlösverlust von über Fr. 600.– pro Tier bedeutet. Einen grossen Einfluss auf den Verkaufserlös hat zudem das Schlachtgewicht. Je nach Alter der Kälber, jedoch spätestens beim Einstellen sollten die Kälber beurteilt und der Entscheid gefällt werden,



Ein optimaler Verkauf setzt eine frühzeitige Einschätzung des Tieres voraus.

in welchen Kanal sie vermarktet werden sollen. Als Alternative zu Natura Beef besteht die Möglichkeit, die Mutterkuhabsetzer als Mastremonten zu verkaufen. Für Biobetriebe kommen z. B. «Silvestri Bio Weideremonten» und für konventionelle Betriebe «Swiss Prim Beef»-Remonten in Frage. Zudem stehen auch Rassenprogramme (z. B. Swiss Black, Angus, Pure Simmental) zur Auswahl. Als Vermittler kommen verschiedene Händler in Frage. Grundsätzlich ist der direkte Verkauf von Landwirt zu Landwirt vorteilhaft.

Beurteilung

Da weitaus die meisten Mutterkuhhalter im Kanton Graubünden nach den Richtlinien von Bio Suisse wirtschaften, bezieht sich die folgende Abhandlung auf diese Produktionsrichtung.

Grundsätzlich stellen sich zwei Fragen: Wird bis zum vorgesehenen Schlachtzeitpunkt mindestens die Fettklasse 2 erreicht, und mit wie viel Kilogramm Schlachtgewicht kann ich rechnen?

Wird die Fettklasse 2 sicher erreicht, kann aufgrund des zu erwartenden Schlachtgewichtes der voraussichtliche Verkaufserlös berechnet und mit dem Erlös für eine Mastremonte (Bioweidebeef Abrechnungssystem Silvestri) verglichen werden. Unten stehendes Beispiel zeigt die momentane Situation für Bio-Suisse-Tiere.

Bei einem zu erwartenden Schlachtgewicht von knapp 200 kg ist der Verkaufserlös für das Natura Beef um Fr. 273.– höher. Für einen späteren Verkaufszeitpunkt gilt es zu berücksichtigen, dass momentan der Preiszuschlag für Bio Natura Beef bei 70 Rappen pro Kilogramm Schlachtgewicht liegt. Dieser sinkt nun kontinuierlich und erreicht in der Woche 50 nur noch einen Wert von 30 Rappen. Die Rindfleischpreise haben

sich in den letzten Jahren positiv entwickelt. Dies gilt grundsätzlich auch für die Mastremontenpreise, aber verglichen mit den Schlachtviehpreisen nicht im gleichen Verhältnis. Das zeigt sich auch in der obigen Betrachtung. Momentan muss ein relativ geringes Schlachtgewicht erzielt werden, um mit dem Remontenpreis gleichzuziehen. Muss davon ausgegangen werden, dass das Kalb in die Fettklasse 1 eingeteilt wird, sollte es nicht der Schlachtung zugeführt werden. Wie bereits erwähnt, ist der Minderertrag für ein Natura Beef, welches in die Fettklasse 1 eingeteilt wird, beträchtlich. Auch aus Fleischqualitätsgründen sollte man solche Tiere nicht schlachten. Fällt der Ochse im obigen Berechnungsbeispiel in die Fettklasse 1, wird er zum Bio-Ochsenpreis von momentan Fr. 11.20 abgerechnet, was einem Erlös von rund Fr. 2150.– entspricht. Wäre er als Mastremonte verkauft worden, hätte er rund Fr. 310.– mehr eingebracht.

Vergleich Nettoerlöse Bioweidebeef Mastremonte/Natura Beef Bio			
H2 Ochs (Mutter F1, Vater Limousin)			
Schlachtausbeute 54 %			
Bioweidebeef Mastremonte (BWBM)			
Gewichtsabzug:			
von 200 kg LG bis 300 kg je kg minus 1.00 Rp.			
von 300 kg LG bis 350 kg LG je kg minus 1.50 Rp.			
über 350 kg LG OB H 3 Proviande plus 40 Rp.			
Biozuschlag			
Wochenpreis BWBM	Fr. 8.80 / kg LG		
Wochenpreis über 350 kg	Fr. 7.00 / kg LG		
Marge Vermittler	Fr. 0.20 / kg LG		
Waagschein	Fr. 5.00 / Tier		
Transport	Fr. 50.00 / Tier		
Lebendgewicht	370 kg		
Abzug Gewicht	Fr. 0.00 / kg LG		
Nettopreis	Fr. 6.80 / kg LG		
Erlös	Fr. 2461.00		
Natura Beef			
Wochenpreis H2, Bio	Fr. 14.50		
Marge Vermittler	Fr. 0.30 / kg SG		
Nettopreis	Fr. 14.20 / kg SG		
Schlachtgewicht	199.80 kg		
Erlös	Fr. 2837.20 / Tier		
Waagschein	Fr. 5.50 kg		
Transport	Fr. 70.00 / kg LG		
Werbung	Fr. 3.00 / kg LG		
Versicherung	Fr. 8.00 / Tier		
Zertifikat	Fr. 17.00 / Tier		
Erlös	Fr. 2733.70		
Vergleich			
Bioweidebeef Remonte	Fr. 2461.00		
Natura Beef	Fr. 2733.70		
Differenz	Fr. – 272.70		

Entscheid

Wichtig ist es, die Tiere so früh wie möglich zu beurteilen und mit potenziellen Abnehmern in Kontakt zu treten, um die allgemeinen Marktverhältnisse zu klären und die mögliche Entwicklung abzuschätzen. Die Proviandepreise können wöchentlich ändern, und damit ändern sich auch die Labelpreise. Im Falle von Bio Natura Beef ändern sich zudem die Biozuschläge im Jahresverlauf. Für den definitiven Entscheid zum geplanten Verkaufszeitpunkt gilt es all dies zu berücksichtigen. So kann es unter Umständen, und dies v. a. in einer Futtermangelsituation, sinnvoll sein, ein Tier etwas früher zu verkaufen.

Mastremontengeschäft

Selbstredend ist, dass Tiere, welche als Remonten vermarktet werden sollen, für die Grossviehmast geeignet und gesund sein müssen. D. h. insbesondere, dass der vorhandene «Rahmen» (Körperbau) das Erreichen des erwünschten Schlachtgewichtes und Ausmastgrades im entsprechend zulässigen Schlachtagter ermöglichen muss. Meiner Meinung nach ist es ideal, wenn Mastremonten möglichst von Landwirt zu Landwirt und in der Region verkauft werden können. Reden Sie miteinander und schreiben Sie die Tiere frühzeitig z. B. auf Biomondo und/oder dem Marktplatz des Maschinenrings aus. Auch der öffentliche Markt bietet sich an. Die Bedeutung des öffentlichen Marktes haben wir in den letzten Wochen eindrücklich in Bezug auf die Entwicklung der Schlachtkuhpreise erleben dürfen. Selbstverständlich haben die Tiervermittler eine wichtige Aufgabe. Im Rahmen dieses Artikels hatte ich mit einigen im Kanton Graubünden tätigen Kontakt. Diesbezüglich kann ich festhal-



1, 2 oder 3? – Beurteilen, vergleichen, entscheiden.

(Fotos: zVg)

ten, dass das Mastremontengeschäft ein spezielles ist und jeder ein eigenes Abrechnungssystem hat. Auf alle Fälle wurde mir transparent aufgezeigt, wie es funktioniert. Jedem Tierverkäufer empfehle ich, sich dies auch erklären zu lassen. Das Einfordern von konkreten Abrechnungen kann dabei hilfreich sein.

Die eine oder der andere wird sich fragen: Kann der Mäster noch etwas verdienen, wenn er für eine schwere Mastremonte Fr. 2500.– oder mehr bezahlen muss? Ausgehend von einer Ausmast in einem reinen Grünlandbetrieb und ohne Ergänzungsfuttereinsatz kann mit einer Tageszunahme von mindestens 1 kg gerechnet werden. Wird die Remonte Anfang November eingestallt, kann sie circa Ende April zu einem Nettoerlös von Fr. 3800.– verkauft werden. Dies entspricht einem Zuwachs von rund Fr. 7.–/Tag oder Fr. 210.–/Monat. Dieser Betrag liegt einiges über der Preisempfehlung von agridea für über den Winter verstellte Tiere. Meiner Meinung nach trägt der Geburtsbetrieb mit der Abkalbung und der Betreu-

ung des kleinen Kalbes viel Risiko und Aufwand. Folglich darf man sich nicht scheuen, für eine gesunde Mastremonte einen entsprechenden Preis zu verlangen.

Fazit

Wenn der Absetzer verkauft werden muss und die Fettklasse 2 nicht mit absoluter Sicherheit erreicht wird, ist es empfehlenswert, das Tier als Mastremonte zu vermarkten. Im Zweifelsfall lieber als Remonte verkaufen, als die Gefahr eingehen, die Labelbedingungen nicht zu erreichen. Für Tiere, welche ein niedriges Schlachtgewicht ausweisen, die die Fettklasse 3 nicht erreichen oder die aus Futtermangel frühzeitig verkauft werden sollen, kann

der Verkaufserlös für eine Mastremonte höher oder zumindest eine interessante Alternative sein. Gemäss Auskunft von Marktkennern ist zurzeit die Nachfrage nach Mastremonten gut, aber dies könne sich auch schnell ändern. Darum ist es angezeigt, die Tiere baldmöglichst zu beurteilen und jedes einzelne dem optimalen Vermarktungskanal zuzuführen. Die Beratung des Plantahofs hat ein Berechnungstool entwickelt, mit welchem Vermarktungsvergleiche angestellt werden können. Melden Sie sich, falls Sie eine individuelle Beratung wünschen.

*Mario Bühler
Berater Region Surselva*