



Bilder: Michael Götz

Albert und Irene Broger mit Tochter Tanja haben ihren Milchwirtschaftsbetrieb auf Vertragsaufzucht von Rindern umgestellt.

«Der Partner muss stimmen»

Albert und Irene Broger ziehen für andere Milchbauern im Vertrag Rinder auf. Der Vertrag ist dabei das eine. Wichtig ist aber auch, dass die richtigen Partner gefunden werden. Denn das gegenseitige Vertrauen ist ein wichtiger Aspekt in der Vertragsaufzucht.

Der Hof von Albert und Irene Broger liegt auf dem Gehrenberg in Appenzell Innerrhoden. Auf dem 13 ha grossen Betrieb hielten sie früher zehn Braunviehkühe und das Jungvieh in Ställen, die nicht mehr zeitgemäss waren. Einen neuen Stall für nur zehn Kühe und das Jungvieh zu bauen, hätte sich allerdings nicht gelohnt. Deswegen suchten sie nach einer alternativen Betriebsform, die ebenfalls ins Appenzellerland passte und die einen Nebenerwerb zulies.

Da Albert Broger schon immer einige Rinder im Vertrag gehalten und damit gute Erfahrungen gemacht hat, entschloss er sich, Rinder im Aufzuchtvertrag zu halten. Nicht nur die Futtergrundlage war vorhanden, sondern auch die Maschinen zur Futterernte, das Heulager und nicht zuletzt die Nachfrage von Milchviehhaltern nach Vertragsaufzucht.

Neuer Laufstall mit Liegeboxen

2011 erstellte Familie Broger einen neuen Laufstall für 40 Stück Jungvieh und baute den bestehenden Kuhstall zu einem Kälberstall für zehn Kälber um. Die Ställe verfügen über Ausläufe und erfüllen die Anforderungen von RAUS und BTS. Der neue Stall ist übersichtlich und in vier Abteile mit jeweils zehn Liegeboxen und zehn Fressplätzen unterteilt. Die Stallmasse sind der Grösse der Tiere angepasst. Im Laufe des Wachstums kommen die Tiere von den kleineren in die grösseren Buchten.

Die Liegeboxen sind mit Kompost und Strohhäcksel eingestreut. Das gebe eine kompakte Matratze, und es sei nur wenig Stroh zum Nachstreuen nötig. Ein Schieber reinigt den Laufgang entlang des Fressplatzes, während der Boden im Auslauf mit Spalten belegt ist.

Wenn die Kälber auf den Betrieb kommen, sind sie zwi-

schen ein und fünf Monaten alt. Wenn Albert Broger ein Kalb noch abtränken muss, verfüttert er die Milch über Eimer mit Nuggi am Fressgitter. Das Selbstfangfressgitter sei ihm eine grosse Hilfe, hält der Landwirt fest. Es helfe ihm zu verhindern, dass die Tiere nach der Milchaufnahme aneinander saugen,

zu erkennen, genügt es nicht, nur während der Fütterung im Stall zu sein. «Ich beobachte auch in den Nebenzeiten», sagt der Landwirt, das heisst auch mittags und abends. Ein grosser Vorteil ist der Auslauf, den er bei seiner Arbeit auf dem Hof einsehen kann. Zusätzlich bindet er den Tieren, die gemäss Brunstkalender

Umständen eine «Dreistrichkuh» entsteht.

Der Vertrag ist nicht alles

Albert Broger zieht die Jungtiere von drei Milchviehhaltern auf. Zu Beginn hat er mit diesen einen Vertrag abgeschlossen. Er legt einen Pauschalbetrag pro Monat fest, der im Durchschnitt bei etwa



Der im Jahr 2011 erbaute Laufstall für 40 Stück Jungvieh ist in vier Buchten für jeweils zehn Tiere unterteilt und erfüllt RAUS- als auch BTS-Anforderungen.

und er könne die Tiere besser einfangen. Im Alter von etwa einem halben Jahr wechseln die Kälber in den neuen Stall mit Liegeboxen.

Die Futtervorlage ist mittels eines Futtermischwagens weitgehend mechanisiert. Die Heu- und Emdsilage mischt er mit Ökoheu und Stroh. Neben der Mischung erhalten die Tiere separat noch Heu und Emd, damit sie genügend strukturiertes Futter haben.

Sich Zeit nehmen

Als Vertragspartner verpflichtet sich Albert Broger nicht nur, die Tiere gesund zu halten und zu füttern, sondern auch dafür zu sorgen, dass sie trächtig werden. Dafür spielt die Brunsterkennung eine wichtige Rolle. Um die Brunst

bald brünstig werden, eine Glocke um den Hals. So höre er bis zum Haus, ob ein Tier unruhig ist. Ein Brunstsignal könne auch sein, wenn morgens die Lauffläche stärker verschmutzt ist als üblich.

Die Fixzeiten für das Melken fallen weg. «Das geniessen wir», sagt Albert Broger. Doch man dürfe die Arbeit nicht unterschätzen. Mit dem neuen Stall halte er mehr Tiere als vorher, und es sei notwendig, die Liegeboxen und die Gänge dort, wo es keinen Schieber gebe, täglich zu reinigen. Auch die tägliche Tierbeobachtung ist wichtig. Sieht er, dass ein Tier ein anderes besaugt, verwendet er einen Saugstopp-Nasenring, um zu verhindern, dass die Euteranlage verletzt wird und unter

Fr. 90.– je Tier liegt. Für Tiere, die früh trächtig werden, ist der Preis höher als für Tiere, die spät trächtig werden. Bei der Wahl des Besamungszeitpunkts spielen die Rasse der Tiere, ihre Entwicklung, aber auch die Wünsche des Züchters eine Rolle. Der Vertrag sei nicht alles. Es komme auch darauf an, dass man den richtigen Partner finde, sagt der Landwirt. Milchviehalter und Aufzüchter sollten offen miteinander sprechen und in etwa dieselben Vorstellungen von der Aufzucht haben. Nur wenn ein gegenseitiges Vertrauen da ist, funktioniere die Vertragsaufzucht.

| Michael Götz

Der Autor ist freier Agrarjournalist und lebt in Eggersriet.



Aufzucht vertraglich regeln

Die Vertragsaufzucht ist eine Arbeitsteilung zwischen Milchviehhalter und Züchter auf der einen Seite und dem spezialisierten Aufzüchter auf der anderen Seite. Verträge helfen, die partnerschaftliche Zusammenarbeit zu regeln.

Bei der Vertragsaufzucht können die Partner den Aufzuchtvertrag selbst aufsetzen. Meistens verwenden sie jedoch den Aufzucht- und Rückkaufvertrag der Agridea. Dieser ist in Wirklichkeit ein Kauf- und Rückkaufvertrag. Es wird zu Vertragsbeginn ein Preis für das Kalb und eine monatliche Pauschale für den Aufzuchtbetrieb festgelegt. Dabei werden in der Regel die Preise verwendet, welche die Preisfestsetzungskommission auf Basis von Schlachtviehpreisen und von Kostenberechnungen für die Rückkaufperiode berechnet (siehe Tabelle). Man spricht von Rückkauf, obwohl das Vertragsrind immer im Eigentum des Züchters bleibt. Geld fliesst im Normalfall nur einmal, nämlich dann, wenn das Tier am Ende der Aufzucht wieder zum Züchter zurückkehrt.

Besonderheiten regeln

«Besondere Abmachungen werden am besten im Vertrag aufgeführt», sagt Erich von Ah, Betriebsberater am Landwirtschaftlichen Zentrum St. Gallen (LZSG). Grundsätzlich ist es so, dass bei Schadenfäl-

len während der Aufzucht ein Rückkauf nicht mehr möglich ist. Der Aufzüchter trägt die Aufzuchtkosten selbst und muss dem Eigentümer den Preis des Kalbs erstatten. Um Streitigkeiten zu vermeiden, sollte man im Voraus festlegen, wie man bei besonderen Situationen vorgeht. Einige Aufzüchter halten zum Beispiel schriftlich fest, dass sie Kälber, die zu saugen beginnen, zurückgeben können. Ihnen ist das Risiko zu gross, dass es bei den besaugten Tieren später zu Dreistrichkühen kommt. Sieht man einem Rind bei der Rückgabe den Euterschaden nicht an, haftet der Aufzüchter nicht für eine spätere Dreistrichkuh.

Grosse Streuungen

«Die Monatspauschale von Fr. 90.– bis 100.– reicht bei weitem nicht, um die Aufzuchtkosten zu decken», sagt Dölf Widmer, Betriebswirtschaftler am LZSG. Um zu einem positiven Abschluss zu kommen, müsse man die Direktzahlungen einbeziehen, wie es auch bei vielen anderen Produktionszweigen notwendig sei. Eine Vollkostenrechnung

bei 29 Betrieben, die am Inforama Waldhof von Catrin Müller Kissling aufgestellt wurde, zeigt riesige Streuungen bei den Aufzuchtbetrieben. Die Wirtschaftlichkeit ist allerdings immer zusammen mit der gesamten Einkommenssituation der Familie zu beurteilen. Betriebe mit hohen Infrastrukturkosten sind oft Nebenerwerbsbetriebe. Damit der Landwirt einem Nebenerwerb nachkommen kann, leistet er sich eher teure Maschinen.

Anhand einer Modellrechnung vergleicht Dölf Widmer die Milchviehhaltung und die Vertragsaufzucht, wobei er vom selben Betrieb in der Bergzone II und von den Direktzahlungen der neuen AP 2014–17 ausgeht. Als Milchpreis nimmt er 62 Rappen und bei der Aufzuchtentschädigung 90 Franken pro Monat an. Bei

der gerechneten Variante kommt er zum Ergebnis, dass die Aufzucht etwa gleich wirtschaftlich ist wie die Milchproduktion. Das Ergebnis lässt sich allerdings nicht verallgemeinern. Ob sich die Vertragsaufzucht lohnt, ist sehr betriebsindividuell. Es kommt insbesondere darauf an, wie gross die Investitionen für den Stall sind, ob der Aufzüchter die frei gewordene Zeit für einen Nebenerwerb nutzen kann und ob sich die Direktzahlungen optimieren lassen. Bei Letzteren ist zu beachten, dass Jungvieh zu weniger GVE führt als Milchkühe. Auf sehr extensiv geführten Betrieben oder, wenn die Stallplätze beschränkt sind, könne das Probleme mit dem Mindesttierbesatz geben, der für die Versorgungssicherheitsbeiträge notwendig sei, warnt Widmer. Nicht zuletzt dürfe man die Zeit, die eine sorgfältige Aufzucht benötige, nicht unterschätzen.

| Michael Götz

Kalb ²⁾	Erstkalbealter in Monaten ¹⁾			
	unter 27	27–29	30–32	ab 33
Mit Milch	110.–	95.–	85.–	75.–
abgetränkt	105.–	90.–	80.–	70.–

Richtpreise der Preiskommission für die Rückkaufperiode 2013/14.

¹⁾ Geburt bis Datum der erfolgreichen Belegung +9 Monate

²⁾ Kalb: Milch (1 bis 4 Monate); abgetränkt (5 und mehr Monate)