

Status quo der kuhgebundenen Kälberaufzucht in Norddeutschland

Placzek, M.¹, Christoph-Schulz, I.² & Barth, K.¹

Keywords: cow-calf-contact, separation, dam rearing, foster cow, suckling

Abstract: The separation of cow and calf within 24 hours after birth is a common practice in dairy farming. However, the importance of alternative methods increases in Germany. The implementation of such methods differs very on dairy farms. Yet, little is known about the exact methodology and the marketing strategies of these farms. Thus, we asked farmers in Northern Germany about their cow-calf-contact system and how they market their products.

Einleitung und Zielsetzung

Die Trennung von Kuh und Kalb innerhalb von 24 Stunden nach der Geburt ist eine gängige Praxis in der Milchviehhaltung. Ein großer Teil der Konsumenten ist sich dieser Tatsache nicht bewusst oder lehnt sie ab (Busch et al. 2017; Hötzel et al. 2017). Als Alternative gilt die in der Milchviehhaltung bisher wenig verbreitete Aufzucht der Kälber an der Mutter bzw. einer Ammenkuh. Diese kuhgebundene Kälberaufzucht wird von einer kleinen, aber steigenden Anzahl von Betrieben praktiziert. Über die genaue Methodik der Haltung sowie die Vermarktungsstrategien dieser Betriebe ist allerdings wenig bekannt. Im Rahmen des Projekts „Milk & Calf – Mehr als eine Nische? Untersuchungen zum Potenzial der kuhgebundenen Kälberaufzucht in der Vermarktung von Milch und männlichen Kälbern“ (BÖLN FöKz.: 2815NA094) gehen wir deshalb diesen Fragen nach. Dafür identifizierten wir deutschlandweit Betriebe mit kuhgebundenen Kälberaufzuchtssystemen und befragten diese hinsichtlich ihres Betriebsmanagements und ihrer Vermarktungsstrategien.

Methoden

Zunächst wurden im norddeutschen Raum (Schleswig-Holstein, Brandenburg und Sachsen-Anhalt) auf 14 Betrieben leitfadengestützte Interviews geführt. Der Leitfaden wurde auf der Grundlage der Ergebnisse eines im Frühjahr 2018 abgehaltenen Stakeholdermeetings, an dem Akteure (n=8) aus der gesamten Wertschöpfungskette von Milch und Rindfleisch teilnahmen, konzipiert. Alle Interviewpartner praktizierten seit mindestens einem Jahr kuhgebundene Kälberaufzucht.

¹ Johann Heinrich von Thünen-Institut, Bundesforschungsinstitut für Ländliche Räume, Wald und Fischerei, Institut für Ökologischen Landbau, Trenthorst 32, 23847, Westerau, Deutschland, matthias.placzek@thuenen.de, www.thuenen.de

² Johann Heinrich von Thünen-Institut, Institut für Marktanalyse, Bundesallee 50, 38116, Braunschweig, Deutschland, www.thuenen.de

Ergebnisse und Diskussion

Die befragten Betriebe unterschieden sich deutlich in der Größe der landwirtschaftlich bewirtschafteten Nutzflächen (Mittelwert = 134,35 ha, sd = 95,48) sowie der Anzahl an milchgebenden Kühen (Mittelwert = 66 Tiere, sd = 94,61). Bis auf drei Betriebe waren alle biozertifiziert und gehörten einem biologischen Anbauverband an. Hinsichtlich der Art der Haltung und der Dauer des Kuh-Kalb-Kontaktes unterschieden sich die Betriebe sehr voneinander. Acht Betriebe ermöglichten einen Kuh-Kalb Kontakt von drei Monaten. Die kürzeste Dauer betrug bei einem Betrieb drei Wochen und die längste Dauer bei drei Betrieben sechs Monate. Neun der Betriebe ermöglichten den Kontakt der Kälber zur eigenen Mutter bis zum Absetzen. Drei Betriebe praktizierten wiederum eine ammengebundene Kälberaufzucht, die übrigen Betriebe eine Mischform aus beiden Systemen. Die tägliche Dauer des Kontaktes variierte zwischen 70 Minuten und permanentem Kontakt. Elf Betriebe entwickelten Strategien für ein „sanftes“ Absetzen (Beschränkung des Kontaktes; Verhinderung/Restriktion des Saugens; natürliches Absetzen). Vier Betriebe zogen die gesamte männliche Nachzucht ebenfalls an der Mutter bzw. Ammenkuh auf und vermarkteten ihr Fleisch direkt an den Kunden. Fünf weitere Betriebe zogen nur einen Teil der männlichen Nachzucht auf. Die restlichen Bullenkälber, sowie alle Bullenkälber der übrigen Betriebe, wurden in die konventionelle Mast verkauft.

Die erzielten Erlöse je kg Milch betrugen 0,30 bis 1,35 € und lagen im Mittel bei 0,66 € (sd = 0,33). Die geringsten Preise wurden von konventionell wirtschaftenden Betrieben durch die Abgabe ihrer Milch an Molkereien erzielt. Die höchsten Preise erreichten Biobetriebe durch Direktvermarktung.

Diese Erhebung verdeutlicht bereits die große Variabilität bei der Umsetzung des Verfahrens. Weitere Erkenntnisse über das Spektrum dieses Aufzuchtssystems sowie die Vermarktungsstrategien sollen mittels weiterer Befragungen im gesamten Bundesgebiet erlangt werden.

Literatur

Busch, Gesa; Weary, Daniel M.; Spiller, Achim; Keyserlingk, Marina A. G. von (2017): American and German attitudes towards cow-calf separation on dairy farms. In *PloS one* 12 (3), e0174013. DOI: 10.1371/journal.pone.0174013.

Hötzel, Maria J.; Cardoso, Clarissa S.; Roslindo, Angélica; Keyserlingk, Marina A. G. von (2017): Citizens' views on the practices of zero-grazing and cow-calf separation in the dairy industry. Does providing information increase acceptability? In *Journal of dairy science* 100 (5), pp. 4150–4160. DOI: 10.3168/jds.2016-11933.

Die Förderung des Vorhabens erfolgt aus Mitteln des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages. Die Projektträgerschaft erfolgt über die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) im Rahmen des Bundesprogramms Ökologischer Landbau und andere Formen nachhaltiger Landwirtschaft.