

Protokoll Runder Tisch zur kuhgebundenen Kälberaufzucht 23. November 2018 in München

Teilnehmer:

Der Einladung zum Runden Tisch über kuhgebundenen Kälberaufzucht sind 18 interessierte Menschen gefolgt. Mit ihnen waren 4 Bioland-, 3 Demeter-, 2 Naturland- und 1 Biokreis-Betrieb vertreten.

Nach einer **Begrüßung** durch den Geschäftsführer der Schweisfurth Stiftung Dr. Kohlschütter gab es eine **Vorstellungsrunde** in der die Teilnehmer über ihre Erfahrungen mit der Kälberhaltung berichteten.

Es folgte ein **Impulsvortrag von Hans Möller – Mitgründer von „de Öko-Melkburen“**

Herr Möller berichtete von der Entwicklung der „4 Jahreszeiten Milch“ und der „Elternzeit für unsere Kühe“

Ihm ist wichtig, daß die Milchbauern die Vermarktung selber in die Hand nehmen.

Die Molkerei übernimmt die Verarbeitung und Verpackung der Produkte im Rahmen eines Lohn-Werk-Vertrags für die Milcherzeuger.

Marketing, Preisgestaltung und Vertrieb organisieren sie selber.

Außerdem ist ihm wichtig, daß die Erzeuger die Qualitäts-Standards selber setzen und sich nicht vom Handel diktieren lassen.

Der Anstoß zur muttergebundenen Kälberaufzucht kam für ihn durch die Anfragen der Verbraucher, mit denen er nach dem Umstieg auf die Selbstvermarktung vermehrt in Kontakt kam.

Das größte Hindernis zur Umstellung auf muttergebundene Kälberaufzucht war nach seinem Empfinden die Blockade im Kopf, weil es anders gelernt wurde. In Fachkreisen galt es als unmöglich.

Die muttergebundene Kälberaufzucht fühlte sich jedoch natürlicher und richtig an. Deshalb fasste er den Mut und probierte es aus.

Mit einer beauftragten Werbeagentur wurde die Produktbezeichnung „Elternzeit für unsere Kühe“ entwickelt und die Preise noch einmal um 30 Cents pro Liter deutlich angehoben. Das führte zu einem hohen Erklärungsbedarf bei den Kunden. Nach drei Monaten war der Absatz jedoch nicht wie erwartet zurückgegangen sondern deutlich gestiegen (ca. 30%).

Es kamen Anfragen aus dem ganzen Bundesgebiet, aber die Öko-Melkburen bieten ihre Produkte nur regional im Umkreis von 100 km an, denn auch Regionalität ist ihnen wichtig.

Die entwickelten Marken der „4 Jahreszeiten Milch“ und der „Elternzeit für unsere Kühe“ kann jedoch von anderen Milchbauern genutzt werden, wenn sie sich an die festgelegten Standards halten und eine Lizenzgebühr pro Liter Milch bezahlen. Dieses Angebot gilt aber nicht für Molkereien sondern nur für Milchbauern die die Vermarktung selber in die Hand nehmen.

In der anschließenden Fragerunde gab Herr Möller auch ganz praktische Tipps, z.B. zum Thema Absetzen und Trennungsschmerz. Er hat bei sich erfolgreich die „Zwei-Phasen-Entwöhnung“ mit Hilfe einer Nasenplatte aus Kanada (nose-flaps bzw. „**QuietWean**“) eingeführt. Sie ist zu beziehen vom Biohof Doppler in Österreich, info@biohofdoppler.at Mehr Infos unter: <https://www.biohofdoppler.at>

Es folgten eine Sammlung und der Austausch über **Motive** zu Veränderungen in der Kälberaufzucht.

Beispiele für genannte **Motivationen** sind:

- Mehr Tierwohl
- Gesundere Tiere
- Weniger Arbeit
- Mehr Spaß und Freude an der Arbeit
- Bessere Grundstimmung am Betrieb (entspanntere Tiere und Menschen)
- Erwartungen der Verbraucher
- Weniger Energieverbrauch (für Tränke und Spülen)

In einem nächsten Schritt wurden **Herausforderungen** der kuhgebundenen Kälberaufzucht zusammen getragen. Die gesammelten **Herausforderungen** wurden den Stichworten **Fachwissen, Architektur, Arbeit, Wirtschaftlichkeit** und **Sonstige** zugeordnet. In den einzelnen Bereichen gab es beispielsweise folgende Nennungen:

- **Fachwissen**
 - Es gibt (noch) kein Standardverfahren
 - Zu wenig Fachwissen
 - Wenig wissenschaftliche Erkenntnisse
- **Architektur**
 - Geeignete Stallbaukonzepte finden
 - Stallbauberatung in diesem Segment erweitern
- **Arbeit**
 - Es soll nicht mehr Arbeit machen
 - Andere Anforderungen an die Arbeit (mehr Achtsamkeit ist nötig)
 - Kontrollverlust (z.B. wie viel säuft das Kalb)
 - Schwierigeres Absetzen
- **Wirtschaftlichkeit**
 - Höhere Kosten durch mehr Milch für die Kälber und höheren Platzbedarf im Stall
 - Den Handel dazu zu bringen kostendeckende Preise zu bezahlen
 - Hoher Aufwand für Öffentlichkeitsarbeit
- **Sonstige**
 - Bekommt man scheuere Rinder + Kühe?
 - Wie wählt man geeignete Ammen aus?
 - Umgang mit Trennungsschmerz, bzw. Lösungen zur Vermeidung.
 - Es braucht Mut selbständig zu denken und zu handeln
 - Hygieneanforderungen
 - Wie kann die Methode bekannter gemacht werden, damit viele Tiere und Menschen davon profitieren?

Zuletzt wurden viele Ideen gesammelt mit welchen **Maßnahmen** angesichts der genannten Herausforderungen die kuhgebundene Aufzucht gefördert werden kann.

Diese Ideen wurden den folgenden Bereichen zugeordnet:

Information, Ausbildung, Verbraucher-Info, Standards, Vermarktung, Rechtliches

In der Diskussion über geeignete Maßnahmen konnte noch keine Übereinstimmung erzielt werden. Die persönlichen Motive und Prioritäten waren zu unterschiedlich um sich an diesem Tag auf ein gemeinsames Vorgehen zu verständigen. Viele Teilnehmer betonten jedoch die Dringlichkeit die rechtlichen Fragen abzuklären. Herr Westenrieder empfiehlt dazu den Verband der handwerklichen Milchverarbeitung (= VHM) zu kontaktieren.

Des Weiteren gab es **Übereinstimmung** in folgenden Punkten:

- Der Erfahrungsaustausch unter den Milchbauern soll weiter gestärkt werden
- Die rechtlichen Fragen sollten geklärt werden
- Es braucht einen „Kümmerer“ der sich des Themas annimmt und verschiedene Aktionen und Aktivitäten in den Teilbereichen koordiniert
- Es soll weitere Veranstaltungen zu diesem Thema geben

Die **nächste Veranstaltung** sollte möglichst schon nächstes Frühjahr (z.B. April 2019) stattfinden um mit möglichst vielen weiteren Interessierten an den verschiedenen Aspekten des Themas weiterarbeiten zu können.

