

Richtig füttern – mehr verdienen



Matthias Lins berät den Gemeinschaftsbetrieb Lärchenhof seit zirka einem Jahr bei der Fütterung ihrer Tiere.

Der LANDWIRT hat einen unabhängigen Futtermittelberater einen Tag lang begleitet und ihm bei seiner Arbeit über die Schulter geschaut.

Von Christina Vetta, LANDWIRT Redakteurin

Daniel Nigg wartet bereits an der Stalltür, als Mathias Lins mit seinem Auto vorfährt. Freundlich begrüßen sich die Herren. Lins folgt Nigg und geht entlang des Futtertisches in die Mitte des Stalles. Mit einer Hand greift Lins ein Bündel Heu, sieht sich das Futter genau an und riecht daran. Kurze Zeit später gehen die beiden Vorarlberger durch die Herde. Die Tiere machen einen guten Eindruck. Lins und Nigg schauen sich den Kot der Tiere genau an. Außerdem beobachten sie, ob die Kühe Fundamentprobleme haben und unterhalten sich über die Fruchtbarkeitssituation.

Am Beginn jeder Zusammenarbeit verschafft sich Lins einen Überblick über den Betrieb. Lins ist es wichtig, den Ist-Zustand zu erheben. Der 38-Jährige sagt: „Ich möchte wissen, was, wie und wann gefüttert wird und wie die Tiere bisher darauf reagiert haben. Außerdem möchte ich die Ziele des Betriebes kennen, damit ich weiß, was optimiert werden soll.“ Bereits Tage zuvor haben sich die Herren am Telefon abgesprochen und diesen Termin ausgemacht.

Nigg sagt: „Mir ist es wichtig, die Leistung der 40 Braunviehkühe und damit die Wirtschaftlichkeit zu steigern.“ Außerdem möchte der Landwirt Kraftfutter gezielter einsetzen und die Gesundheit der Tiere verbessern.

Wenige Veränderungen im Arbeitsalltag

Das Jungvieh und die Milchkühe der Niggs verbringen den Sommer auf der Alpe. Die gesamte Milch wird dort zu Käse verarbeitet. Das Leistungsniveau ist deshalb im Sommer niedriger als im Winter. Die Tiere müssen sich dreimal im Jahr auf eine andere Ration einstellen. Mit Matthias Lins holt sich der Landwirt Rat von einem Außenstehenden. Nigg erklärt: „Matthias hat eine andere Sicht auf die Fütterung auf unserem Betrieb.“ Durch den Besuch am Hof erhält Lins Einblicke in die Arbeitsabläufe. Außerdem schaut sich der Berater die LKV-Daten der letzten Monate an, um über die Leistung der Tiere Bescheid zu wissen.

Gegen Ende des Besuchs macht Lins Nigg einige Optimierungsvorschläge. Für den reinen Heubetrieb ist es wichtig, jedes Jahr eine gute Grundfutterqualität zu erzeugen. Lins rät den Niggs deshalb dazu, das Futter so jung wie möglich zu ernten. Im Falle der Niggs, deren Flächen auf ca. 650 m Seehöhe liegen, sind das drei bis vier Schnitte im Jahr. Weiters schlägt der Futtermittelberater dem Betrieb u.a. vor, die Kraftfutterkomponenten zu ändern. Dazu gibt Lins Nigg die genaue Zusammensetzung

der Produkte bekannt. Nigg kann diese Information als Grundlage einer Ausschreibung an verschiedene Firmen verwenden. Damit sind die Angebote einfach vergleichbar. Lins erklärt: „Im Zentrum der Beratung stehen die Ansprüche der Kuh. Ich achte darauf, dass wir die notwendigen Nähr- und Mineralstoffe zum billigsten Preis in die Ration bringen.“ Wichtig ist es dem Fütterungsberater, dass Nigg seine Vorschläge umsetzt, die Empfehlungen praxistauglich sind und der Bauer keine großen Veränderungen im Arbeitsalltag hat.

Mit dem Betrieb Nigg hat Lins einen Beratungsvertrag über ein Jahr vereinbart. Die Niggs verpflichten sich, Lins in regelmäßigen Abständen über die Entwicklungen am Laufenden zu halten. Lins sagt: „Wir haben unsere Ziele nun klar definiert. Schlussendlich ist es so, dass die Niggs damit einfach mehr verdienen müssen.“ Die Kosten für den einjährigen Beratungsvertrag belaufen sich auf ca. 50 Euro pro Kuh und Jahr. Inkludiert sind darin neben dem Erstbesuchsowie.....

Erfolgreich wirtschaften

Lins verabschiedet sich von Nigg, steigt in sein Auto und fährt ins ca. 25 km entfernte Brandnertal. Dort steht der Kooperationsstall Lärchenhof. Drei Nebenerwerbslandwirte bewirtschaften gemeinsam eine Herde mit 65 Kühen. Martin Meyer, einer der Landwirte, erklärt: „In der Wintersaison sind wir hauptsächlich mit Zimmervermietung und Gästebetreuung beschäftigt. Uns ist es deshalb besonders wichtig, dass die Fütterung problemlos läuft.“

Seit 2014 nehmen die Landwirte die Beratung von Lins in Anspruch. Bevor sich Lins 2013 selbstständig machte, war der 38-Jährige knapp zehn Jahre als Produktmanager Rind in der österreichischen Futtermittelindustrie tätig. Der Kooperationsbetrieb hatte zuvor bereits einige Berater unterschiedlicher Firmen und verfütterte etliche Zusatzfuttermittel. Meyer sagt: „Unsere Milchleistung sank nach dem Einzug in den neuen Stall und unsere Inhaltsstoffe waren niedrig. Jeder Berater gab uns andere Ratschläge.“ Die Landwirte kamen an einem Punkt an, an dem sie nicht mehr weiter wussten. Zudem hatte der Betrieb Probleme mit Milchfieber.

Am Lärchenhof findet jährlich ein Tag der offenen Tür statt. Weiters kommen öfters Besucher, um sich den Stall anzusehen. Meyer erzählt: „Für uns war es wichtig, im Dorf akzeptiert zu werden. Das funktioniert nicht, wenn Infusionsflaschen an den Kühen hängen.“

Die Kühe werden mit einem Roboter gemolken. Wichtig ist dabei, dass der Lockeffekt und die Fütterung zusammenpassen. Früher gingen die Kühe zu oft zum Melken, dadurch waren die Zitzen stark strapaziert. Die Kühe am Lärchenhof erhalten eine aufgewertete



Daniel Nigg möchte die Wirtschaftlichkeit seiner Kühe durch gezielten Kraftfuttereinsatz steigern.



Lins vergleicht regelmäßig gemeinsam mit den Landwirten die Leistungsdaten.

Alle Fotos: Vetta

Mischration und zwei Kraftfutterarten am Roboter. Lins riet den Landwirten dazu, die Ration zu optimieren. Da immer wieder unterschiedliche Personen mit der Fütterung betraut sind, schlug Lins vor, die Fütterung zu vereinfachen. Die Anzahl der Kraftfuttersorten, die in den Mischwagen kommen, wurde reduziert. Damit konnte die Fehleranfälligkeit minimiert werden. Lins schlug den Landwirten außerdem vor, Spezialfuttermittel wegzulassen und Futtermittel günstiger einzukaufen.

Die Futterkosten am Lärchenhof konnten mittlerweile um die Hälfte verringert werden. Die Leistung der Tiere ist durchschnittlich um vier Liter gestiegen und die Gesamtwirtschaftlichkeit der Milchproduktion hat sich verbessert. Meyer sagt: „Unser Betriebserfolg ist auch auf das penible Arbeiten von Lins zurückzuführen.“ Regelmäßig ruft er bei den Landwirten an, hält Rücksprache und vergleicht die Leistungsdaten. Lins erklärt: „Nur durch diesen ständigen Kontakt und das genaue Verfolgen der Empfehlungen ist es möglich, dass der Betrieb auch in Zukunft erfolgreich wirtschaftet.“ ■