△ Gesunde und vitale Kälber bilden die Basis der Produktion. Ob sich die Erzeugung rechnet, entscheidet sich allerdings bei der Vermarktung.

# Das passende Label finden

Das Ziel jedes Landwirtes ist es, eine hohe Wertschöpfung aus der Tierhaltung zu erzielen. Labelkanäle bieten die Möglichkeit, Produkte zu einem höheren Preis zu vermarkten. Doch wie finden Mutterkuhhalter den passenden Absatzkanal?

Bevor sich ein Landwirtschaftsbetrieb für eine Produktionsform entscheidet, müssen die Standortbedingungen geklärt und grundlegende Themen mit der gesamten Familie offen diskutiert werden. Dabei kann es hilfreich sein, sich via Landwirtschaftlicher Beratung eine neutrale Drittmeinung oder eine Unterstützung zu suchen.

**BETRIEBSSTRUKTUR ANALYSIEREN**

In einem ersten Schritt muss der Landwirt die gegebenen Produktionsbedingungen wie Standort, Topografie, Gebäude, Arbeitskräfte et cetera analysieren. In einem nächsten Schritt muss er sich Gedanken machen, ob mit der gewählten Produktionsform ein Haupt- oder Nebeneinkommen generiert werden soll. Damit die Arbeit später auch Freude bereitet und erfolgreich sein kann, darf der Betriebsleiter die persönlichen Interessen und Vorlieben nicht vernachlässigen.

Basierend auf der gegebenen und eruierten Ausgangslage kann man sich dann auf ein spezifisches Label fokussieren.

Labelprodukte generieren an der Verkaufsfront im Vergleich zu konventionellen Produkten höhere Preise. Insbesondere, wenn ein Landwirtschaftsbetrieb viele seiner Produkte auf direktem Weg an den Kunden bringt, kann er eine hohe Wertschöpfung erzielen.

Gerade bei der Produktion und dem Verkauf von Fleischprodukten ist es wichtig, dem Konsumenten den Mehraufwand der entsprechenden Produktionsbedingungen aufzuzeigen. Dadurch kann der Landwirt dem Kunden den Mehrwert des Produktes entsprechend dessen Wertvorstellungen begründen. Mit den Labeln Natura-Veal und Natura-Beef werden auf diese Weise bereits hervorragende Resultate erzielt.

Die Mutterkuhhaltung bietet beste Voraussetzungen, um auf der ideellen

## SCHNELL GELESEN

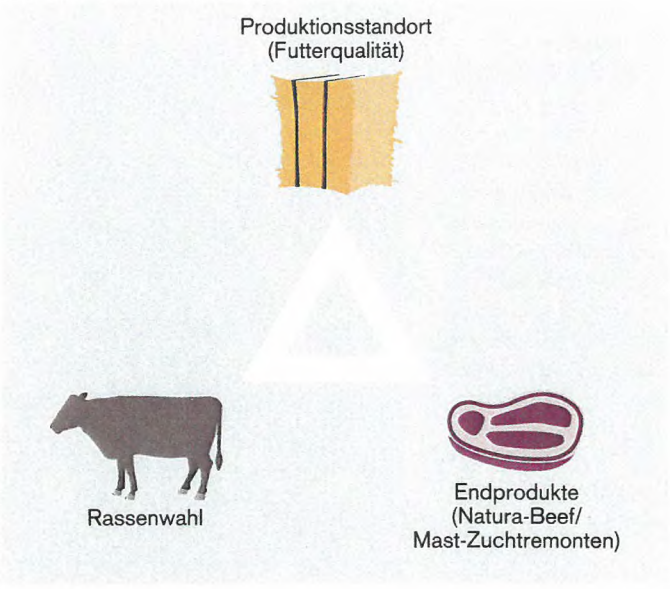
**Labelprodukte** erzielen an der Ladenfront höhere Preise. Vor allem über die Direktvermarktung kann der Landwirt eine hohe Wertschöpfung generieren.

**Für eine erfolgreiche Produktion** muss das Zusammenspiel zwischen Produktionsstandort, Rassenwahl und Endprodukt stimmen.

**Die Ansprüche** der einzelnen Labels an den Produzenten unterscheiden sich stark. Der Landwirt muss sich daher Gedanken machen, welche Wirtschaftsform zu ihm und dem Betrieb passt.

**Die Preise** unterliegen saisonalen Schwankungen. Stimmen Sie die Produktion darauf ab.

### ÜBERSICHT 1: PRODUKTIONSDREIECK




Quelle: edition LMZ

◁ Rasse, Standort und Endprodukt müssen zusammenpassen.

Ebene einen gerechtfertigten Mehrpreis auf ein Produkt zu verlangen. Damit die Produktion aber gelingt, muss insbesondere das Zusammenspiel zwischen Produktionsstandort, Rassenwahl und Endprodukt stimmen (siehe Übersicht 1).

Stimmt das Zusammenspiel nicht, lassen sich keine guten Resultate erzielen. Dem Produzenten muss also bewusst sein, welche Ansprüche die einzelnen Labels an ihn stellen (siehe Übersicht 2):

- Natura-Veal: grosser Arbeitsaufwand, intensive Fütterung sowie frühreife, mittelrahmige und milchbetonte Genetik
- Natura-Beef: häufig eine mittelintensive Fütterung, mittlere Arbeitsaufwände und mittelreife Genetik
- SwissPrimBeef: Produktion von Mastremonten, spätreife Tiere, extensivere Fütterung und weniger Arbeitsaufwand

### ABSATZKANAL ERSCHLIESSEN

Wichtig ist, dass Sie den Absatzkanal erschliessen, bevor Sie mit der Produktion starten. Klären Sie ab, ob in einem Absatzkanal noch Neuproduzenten aufgenommen werden oder nicht. Zum Beispiel können bei Natura-Beef aktuell keine neuen Produzenten einsteigen. Hingegen sucht der Natura-Veal-Kanal, Kalbfleisch unter der Mutterkuh, neue Produzenten.

Neuproduzenten müssen sich ausserdem die Frage stellen, ob sie die Tiere über einen Zwischenhändler oder über die Direktvermarktung absetzen möchten. Damit der Weg via Direktvermarktung möglich ist, sollte nebst einer geeigneten Infrastruktur genügend Arbeitskapazität vorhanden sein, damit die anfallende Mehrarbeit bewältigt werden kann. Ausserdem muss einem der Kundenkontakt Freude bereiten und ein ganzjähriges Angebot an Produkten sichergestellt sein. Nicht zuletzt braucht es eine genaue Kalkulation, damit der finanzielle Erfolg nicht ausbleibt.

Fotos: Reto Spörri

△ Für eine erfolgreiche Natura-Veal-Produktion ist eine gute Milchleistung der Mutterkuh wichtig.

### NACHFRAGE BESTIMMT DEN PREIS

Ein gutes Preisgefüge kann erzielt werden, wenn das Angebot die Nachfrage deckt. Die Nachfrage hängt jedoch von verschiedenen Faktoren ab. Von grosser Bedeutung für die Nachfrage nach Schlachttieren ist zum einen der Preis für Rindfleisch und Verarbeitungsfleisch, zum anderen der Preis für andere Fleischarten wie Schweinefleisch.

Weiter beeinflussen das Einkommen der Konsumenten, Modetrends und das Vertrauen der Konsumenten in das Produkt sowie die Jahreszeit das Konsumverhalten. So ist im Sommer die Nachfrage nach Grilladen relativ hoch, während mit sinkenden Temperaturen die

Nachfrage nach Braten und Siedfleisch zunimmt. Weiter zeigen sich jeweils Nachfragespitzen vor Feiertagen sowie leichte Flauten während der Sommerferien.

Wenn vom Produzenten auf diese Marktgegebenheiten eingegangen werden kann, können die Verkaufspreise optimiert werden.

Am Beispiel von Natura-Veal besteht die grösste Nachfrage in den Monaten November und Dezember, was die Preise stark ansteigen lässt. Um eine bessere Mengenverteilung über das Jahr zu erzielen, wird über die nachfragegeschwachen Sommermonate ein Mindestpreis von 17 CHF/kg Schlachtgewicht für ein T3-Tier garantiert. Denn das Ziel ist, über das ganze Jahr mit dem Labelprodukt in genügendem Masse am Markt präsent zu sein. Die Konsumenten haben auf diesem Weg stets Zugriff auf Kalbfleisch aus der Mutterkuhhaltung. Das Ziel der Branche ist es, dass auf diesem Weg die Konsumenten nicht auf andere Produkte ausweichen.

## KOMMUNIKATION IST WICHTIG

Ein stetiges Thema sind die hohen Margen des Detailhandels für Labelfleisch. Analysen zeigen, dass im Bereich von Rindfleisch mit Label- sowie Biofleisch rund dreimal höhere Margen im Detailhandel erzielt werden als bei konventionell produziertem Fleisch. Vom Mehrpreis für Label- sowie Biofleisch landet nur ein Bruchteil bei der Verarbeitung sowie bei den Produzenten.

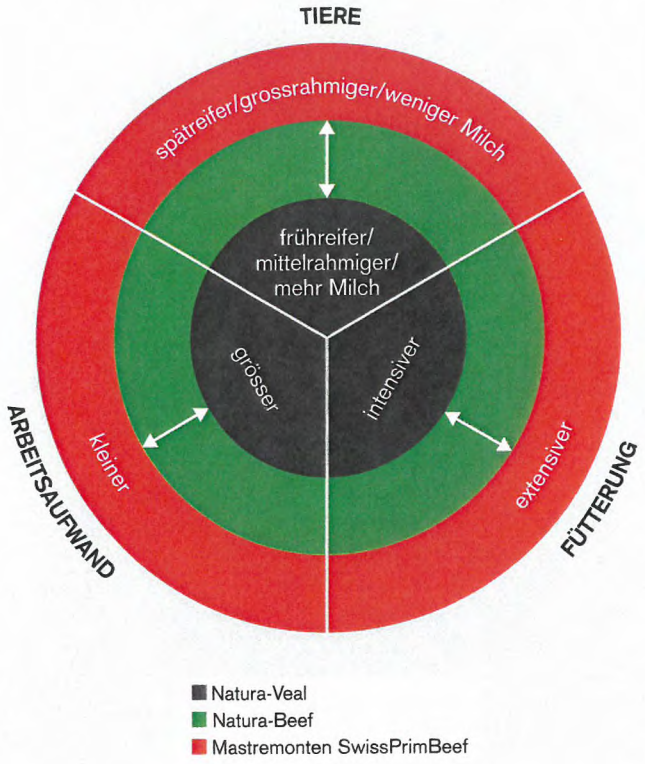
Konsumenten gehen häufig automatisch der Ansicht nach, dass der bezahlte Mehrpreis für Labelprodukte im hohen Ausmass der Landwirtschaft respektive der Tierhaltung zugutekommt.

Im direkten Kontakt mit den Konsumenten ist eine klare Kommunikation der Vorzüge der Labelproduktion zentral. Der Verkaufspreis im Regal ist das eine, die Wirkung bis hin zum Wohl des Tieres das andere Kriterium.

In Konsumentengesprächen müssen die Themen auf der ideellen Ebene diskutiert werden, um die Vorzüge aus Labelproduktion hervorzuheben. Gemeint sind damit Themen wie die naturnahe Haltung, hoher Grasanteil in der Futterration, reduzierte Medikamenteneinsätze, Regionalität, Omega-3-Fettsäuren als Gesundheitsaspekt und Weiteres.

*Reto Spörri, Landwirtschaftliches Zentrum Liebegg*
@ *nadine.maier@landfreund.ch*

**ÜBERS. 2: TIER-AUFWAND-FÜTTERUNG-KOMBINATION**




Quelle: Mutterkuh Schweiz

◁ Anforderung an Tiere, Arbeit und Fütterung im Vergleich bei Produkten aus der Mutterkuhhaltung.

INTERVIEW

# «Mit Natura-Veal stimmt die Fettabdeckung»

Foto: zVg

◁ Martin Rohner, Natura-Veal-Produzent aus Lengnau (AG)

*Warum haben Sie sich für das Label Natura-Veal entschieden?*

**Martin Rohner:** Zuerst haben wir Natura-Beef produziert. Jedoch waren da die Rinder bei der Schlachtung immer zu fettig (Fettklasse 4 und 5). Beim Natura-Veal stimmt nun die Fettabdeckung. Zusätzlich hatten wir bei den Mutterkühen das Problem mit Mastitis, da die Kühe zu viel Milch gaben für ihr eigenes Kalb. Daher haben wir uns entschieden, noch Zusatzkälber anzusetzen, was bei uns auch sehr gut funktioniert.

*Wo sehen Sie die Vorteile dieses Labels?*

**Rohner:** Pro Kuh und Laktation können 2 bis 2,5 Zusatzkälber angesetzt werden. Somit wird die Produktion wirtschaftlicher als Natura-Beef. Auch sollte man schauen, dass die meisten Kälber im Herbst schlachtreif werden, weil dann der Erlös am grössten ist. Der Arbeitsaufwand in den ersten Tagen nach dem Zukauf der Kälber darf nicht unterschätzt werden. Diese Arbeitszeit muss verfügbar sein.

*Welches ist an ihrem Standort die passende Rassenkombination?*

**Rohner:** Weil wir die Mutterkühe intensiv füttern (Frühling bis Herbst intensive Kurzrasenweide), eignen sich Rassen mit hoher Milchleistung wie Simmentaler, Original Braunvieh oder F1-Mutterkühe. Reinrassige Limousin oder Angus sind bei uns nicht geeignet, da diese Tiere verfetten und für die Natura-Veal-Produktion nicht geeignet sind, insbesondere wenn man mit Zusatzkälbern arbeitet.