

Mutterkühe

Weiterbildungen Bereich Mutterkühe

Im Bereich der Mutterkuhhaltung organisiert das LZ Liebegg verschiedene Weiterbildungsveranstaltungen. So können sich Mutterkuhhalterinnen und Mutterkuhhalter über aktuelle Themen informieren und weiterbilden. Die Liebegger Mutterkuhtagung konnte im Februar vor dem Lockdown stattfinden. Auch der Stallrundgang im Herbst durfte in der zwischenzeitlichen Lockerungsphase stattfinden. Einzig der Flurgang im Frühling fiel aufgrund der Corona-Massnahmen aus. Die Schwerpunktthemen der Weiterbildungen lagen in der Direktvermarktung und Wertschöpfungssteigerung.

Liebegger Mutterkuh-Tagungen

Gut besucht war die zweitägige Mutterkuhtagung vom Februar 2020. 130 Personen informierten sich über Aktualitäten aus der Mutterkuhhaltung. Der erste Teil war dem Basiswissen für den Einstieg in die Mutterkuhhaltung gewidmet. Am zweiten Tag standen neben Kuhwohl und Aktualitäten von Mutterkuh Schweiz, die Direktvermarktung im Fokus. Auf grosses Interesse ist das Referat von Grillueli sowie das Praxisreferat vom Hubihof gestossen.

Die zentrale Frage ist stets, was mit schlachtreifen Tieren passiert. Voll auf die Selbstvermarktung setzen Christoph und Erika Gehrig. An der Tagung stellte Christoph Gehrig das Konzept mit den Betriebszweigen Mutterkuhhaltung und Freilandschweine, Ackerbau, Eventwerkstatt und Hofladen vor. Das Herzstück des Betriebs ist der Wohlfühl-Kompost-Laufstall für die rund 30 Bio-Angus-Mutterkühe, der im Jahr 2018 an das bestehende Gebäude angebaut wurde. Um ihr Bio-Angus-Beef und die Freilandschweine zu 100 Prozent ab Hof vermarkten zu können, nutzen Gehrigs verschiedene Kanäle. Basis ist die ansprechende Internetseite. Die Kundschaft wird aber auch via Whatsapp und Facebook über aktuelle Angebote orientiert. Inzwischen sind sogar Gourmet-Restaurants auf die hochwertige Fleischqualität vom Hubihof aufmerksam geworden. Sehr wichtig ist Gehrigs der direkte Kundenkontakt. Dieser wird über den bedienten Hofladen sichergestellt. Wobei die Kunden nicht nur das breite Fleisch- und -Spezialitätensortiment schätzen, sondern auch die Tipps und schriftlichen Rezeptvorschläge. Ein wichtiger Bestandteil des Marketingkonzepts ist die gediegene Eventwerkstatt über dem Kuhstall mit Blick in den Laufstall und Weitsicht in die Landschaft. Hier werden eigene Events oder Gourmet-Anlässe mit Spitzenköchen durchgeführt. Das Lokal kann auch für Familienfeiern, Seminare oder Workshops gebucht werden. Informationen zu den Angeboten vom Hubihof können unter www.hubihof.ch eingesehen werden.

Mit Ueli Bernold hatten die Veranstalter der Liebegger Mutterkuhtagung den prominentesten Fleisch-Botschafter der Schweiz verpflichtet. Bekannt als Grill-Ueli, wusste er in seinem Referat zur Fleischverarbeitung und -vermarktung sein Publikum mit Humor, Provokation und guten Tipps zu fesseln. Für den Metzgermeister ist die Fleischqualität das A und O. Bei Reklamationen zeige sich oft, dass die Ursache weniger bei der Rasse, der Haltung oder beim Schlachten liege, sondern bei der unsachgemässen Lagerung, Aufbewahrung oder Zubereitung. Gemäss Bernold passieren 70 Prozent der Fehler beim Kunden. Grill-Uelis Erkenntnis, dass direkt vermarktetes Fleisch zu günstig verkauft werde, liess die Teilnehmer aufhorchen. Und mit seiner These, Mischpakete seien Blödsinn, landete er eine weitere Breitseite. Doch der Fachmann provozierte nicht nur, sondern lieferte auch Lösungen. Verkauft im Sommer Grillpakete. Stellt Gourmetpakete mit teuren Stücken zusammen. Bietet auch Special Cuts an oder Tagesküchenpakete mit günstigem Fleisch

an, empfahl Bernold. Aus den Knochen kann auch hochwertige Bratensauce, Bouillon oder Fleischfonds hergestellt werden. Weiter kann man das Fett einsieden und als Bratfett verkaufen. Ein Rind besteht nicht nur aus Edelstücken, stellte der passionierte Grillmeister klar. Er arbeitet am liebsten mit günstigen Fleischstücken und verriet zum Schluss, wie er daraus köstliche Leckerbissen kreiert. Auch er bemerkte an, dass die Kunden es schätzen, wenn sie schriftliche Tipps und Rezepte erhalten.

Flurgang / Stallrundgang

Für einmal stand beim Liebegger Stallrundgang Mutterkuh nicht die Weide, der Stall oder das Herdenmanagement im Vordergrund. Besucht wurde der Betrieb der Familie Müller in Oberkulm. Markus Müller, ausgebildeter Metzger und Landwirt EFZ, führte die Teilnehmenden durch den neu errichteten Fleischverarbeitungsraum. Markus Müller verfolgt das Ziel, durch die Fleischverarbeitung mehr Wertschöpfung auf dem Betrieb zu halten. Das Beispiel zeigt, dass sich mit einer guten Berufs-Kombination interessante Tätigkeitsfelder für Landwirtschaftsbetriebe eröffnen. Markus Müller nimmt seine Beefs nach der Schlachtung in Vierteln wieder auf den Betrieb zurück, lagert, verarbeitet und verpackt diese nach Kundenwünschen und vermarktet das Fleisch direkt ab Hof. Je nach Entwicklung können auch Aufträge für Dritte dazukommen. Doch auch die Fleischverarbeitung hat es in sich. Eindrücklich konnte aufgezeigt werden, welche Vorgaben bezüglich Kühlkette, Hygiene oder Infrastruktur für die Fleischverarbeitung bestehen. Allein für die Deklaration der Produkte hat die Agroscope einen 40 Seiten starken Leitfaden erarbeitet ([Leitfaden zur Kennzeichnung von Fleisch, Fleischzubereitungen, Fleischerzeugnissen und Fischereierzeugnissen](#)). Familie Müller setzt seit gut zehn Jahren auf die Mutterkuhhaltung. Anfänglich mit 20 Kühen, in der Zwischenzeit konnten sie den Bestand verdoppeln. Allein die eigenen 40 Beefs ab Hof zu vermarkten ist eine grosse Herausforderung. Hundertprozentige Direktvermarktung ist in der Anfangszeit noch nicht erreichbar. Markus Müller zeigte sich aber überrascht, wie gross die Nachfrage allein aufgrund von Mund-zu-Mund-Propaganda ist. Gespannt wird die Weiterentwicklung der Nachfrage nach Fleisch aus der Mutterkuhhaltung direkt ab Hof beobachtet.

Übersicht Schauen und Ausstellung

Das Tierzuchtjahr 2020 war geprägt durch die besonderen Massnahmen rund um die Corona-Pandemie. Die meisten Tierzuchtveranstaltungen mussten abgesagt werden. Die Zuchtorganisationen waren gefordert, insbesondere im Bereich der Tierauktionen neue, innovative Wege zu gehen. Anstelle von Präsenz-Auktionen haben sich online-Veranstaltungen entwickelt und gut etabliert. Das LZ Liebegg hat sich entschieden, anstelle der Berichterstattung über Schauen und Ausstellungen nach dem Zufallsprinzip einer Züchterfamilie ein paar Interviewfragen zu stellen. Marcel Annen gibt im nachfolgenden Interview einen kleinen Einblick in sein Zuchtgeschehen.

Züchterinterview Marcel Annen, Alikon

Seit wann züchtet ihr und warum habt ihr diese Rasse gewählt?

Marcel Annen: Wir züchten seit 20 Jahren Limousin-Tiere. Aus folgenden Gründen haben wir die Rasse Limousin gewählt: Sie ist leichtkalbig und wirtschaftlich mit einer hervorragenden Fleischqualität und –ausbeute. Ausserdem gefällt uns die Rasse sehr gut.

Welche Eigenschaften sollte die gewählte Rasse besitzen?

Leichtkalbigkeit, guter Charakter, starke Bemuskelung, genügend Milch, leistungsstark, rassentypische Merkmale erfüllen.

Welches ist das beste Tier im Stall? Weshalb?

Wir haben ein paar tolle Tiere im Stall. Eine «beste Kuh» wäre wohl der falsche Ausdruck. Wir haben sehr viele gute Kühe. Aber Osaka Annen-Lm ist für mich die beste Kuh in unserem Stall. Sie hat immer schöne Kälber und hat eine tiefe Zwischenkalbezeit. Auch im Exterieur und in den Zuchtwerten/Genomic ist sie aussergewöhnlich stark. Wir haben das Glück, dass alle 6 Kälber, die sie bis jetzt geboren hat weiblich sind. Diese Nachkommen haben wir alle für die Zucht weitergenommen.

Was zeichnet eure persönliche Zucht besonders aus? Und was möchtet ihr gerne noch verbessern?

Wir züchten eher grosse und schwere Tiere, welche die sehr gute Futtergrundlage im Talbetrieb ausschöpfen können. Unsere Limousin-Kühe haben überdurchschnittlich viel Milch und Wachstumsvermögen. Die Tageszunahmen der Kälber sind dementsprechend hoch.

Die Hornloszucht möchten wir weiterverfolgen, ohne dabei aber das Zuchtniveau zu senken. Dies wird die grösste Herausforderung sein in den nächsten Jahren.

Gibt es etwas, was du an der heutigen Zucht gerne ändern würdest (allgemein/schweizweit)?

Nein, ich bin grundsätzlich dafür, dass die Zucht auch vielseitig sein soll. Die Rasse Limousin ist ja auch bekannt dafür, sonst wäre sie ja nicht weltweit so verbreitet.

Die Exterieurbeschreibung finde ich generell als falsch aufgegleist. Man beurteilt nach einem fixen Schema. Aus meiner Sicht müsste man die Stärken der Tiere hervorheben anstatt nach Fehlern zu suchen.

Bevor die Genomics kamen, war dies noch etwas anders. Was wir zeitweise auch etwas vermissen, sind Stiere aus alt bewährten Familien. Heute zählen fast nur noch hohe Zahlen und sonst hat ein Stiere keine Chance mehr auf dem Markt.

Möchtest du sonst noch etwas loswerden?

Unsere Rasse Limousin ist so vielseitig, wie die Züchter unter uns. Wenn Sie sich einen Blick davon machen möchten, dann kommen Sie am 09. und 10. April 2022 in die VIANCO Arena in Brunegg an die Expo Swiss Limouin. Wir freuen uns.



Marcel Annen mit WENDELIN Annen-Lm

