

Zusammenfassung

Der Trend zur Spezialisierung und Intensivierung ist seit einigen Jahren auch auf ökologischen Milchviehbetrieben angekommen. Angepasstes Management und verbesserte Züchtung führen zu steigenden Produktionsmengen. Dies schwächt die Verhandlungsmacht der Landwirte und bietet wenig Spielraum für die Finanzierung höherer Tierschutzstandards. Gleichzeitig treten die Folgen der intensiven Landwirtschaft immer deutlicher hervor. So stehen beispielsweise die frühe Trennung von Kuh und Kalb, der schnellstmögliche Verkauf und das eingeschränkte Vermarktungspotenzial der Bio-Kälber im Widerspruch zu den Prinzipien des Ökolandbaus. Die Homogenität des Systems Milch bietet wenig Spielraum für die Vielfalt landwirtschaftlicher Arbeitsweisen.

Zur Verbindung der Problematik der Bio-Kälber und der Einkommenssituation der Milchviehbetriebe wurde in der vorliegenden Arbeit das Querfinanzierungspotenzial einer kuhgebundenen Kälberaufzucht durch Direktvermarktung von Milch untersucht. Zunächst erfolgte die Berechnung der Querfinanzierung unterschiedlicher Kälberaufzuchtverfahren mittels Literaturrecherche. Anschließend wurde anhand von Experteninterviews mit Milch-Direktvermarktern, welche durch eine qualitative Inhaltsanalyse ausgewertet wurden, das Potenzial zur Querfinanzierung ermittelt. Die befragten Betriebe unterschieden sich nach den Vermarktungsformen Rohmilch, Vorzugsmilch und pasteurisierte Milch.

Die Querfinanzierung wurde für 12 Szenarien berechnet. Diese beinhalten die drei Verfahren Eimertränke, muttergebundene und ammengebundene Aufzucht, jeweils für die Rassen Fleckvieh und Holstein Friesian sowie für männliche und weibliche Kälber separat. Während die Querfinanzierung je nach Rasse und Geschlecht für die herkömmliche Eimertränke zwischen 0,9 und 5,4 Cent pro Liter Milch schwankte, stieg sie bei muttergebundener Aufzucht auf 8,8 bis 14,3 Cent an. Für die ammengebundene Aufzucht ergab sich eine Spanne von 0,5 bis 12,6 Cent. Die kuhgebundenen Verfahren zeigten ihren größten Kostenpunkt in der vom Kalb getrunkenen Milchmenge. Grundsätzlich konnte für Fleckvieh eine niedrigere Querfinanzierung ermittelt werden als für Holstein Friesian, da Fleckvieh durch die Aufzucht eine höhere Wertsteigerung erfährt. Aus gleichem Grund stellte sich die Querfinanzierung männlicher Kälber sich als niedriger heraus als die ihrer weiblichen Artgenossen.

Die Direktvermarktung wurde von den befragten Betrieben aufgrund der rechtlichen Voraussetzungen von Rohmilch, Vorzugsmilch und pasteurisierter Milch sehr unterschiedlich umgesetzt. Der Großteil der befragten Betriebe praktizierte auch die kuhgebundene Kälberaufzucht, jedoch führte keiner eine explizit beworbene Querfinanzierung durch. Die Auswertung der Interviews ergab, dass, abhängig von der Umsetzung der Direktvermarktung, durchaus das Potenzial zur Querfinanzierung besteht. Als entscheidende Vorteile zur Festlegung

höherer Preise wurden dabei die Unabhängigkeit von der Molkerei, der direkte Kundenkontakt sowie das Alleinstellungsmerkmal genannt.

Während die Direktvermarktung grundsätzlich eine Nische darstellt, ist es für eine langfristige Perspektive entscheidend, dass auch die Molkereien die Kosten einer kuhgebundenen Aufzucht mittragen. Für einen ganzheitlichen Erfolg muss außerdem auch die Vermarktung des Kälberfleisches berücksichtigt werden.