

Betriebsportrait Söllnhuberhof: Kälber aus der Öko-Milcherzeugung sinnvoll nutzen

Naturland-Fachzeitung Ausgabe September, Autor Stephan Scholz

Dem kleinen Naturland Betrieb Söllnhuberhof ist eine Nischenlösung gelungen: Er mästet und vermarktet neben eigenen Kälbern auch Kälber aus der Öko-Milcherzeugung anderer Öko-Betriebe.

Der kleine Nebenerwerbsbetrieb „Beim Söllnhuber“ liegt in Holzhausen bei Teisendorf im Rupertiwinkel (südöstliches Oberbayern). Dort bewirtschaftet Hans Koch mit seiner Frau Marianne etwa sieben Hektar Grünland. Mit der Umstellung auf Öko-Landbau hatten sich beide für die Ochsenmast entschieden und die Tiere über einen bayerischen Abnehmer (Herrmannsdorfer Landwerkstätten) vermarktet. Nach dem Wegfall des Milchkontingents entschieden sie sich für die Öko-Kälbermast. Dazu hatte das Ehepaar einige „Gebrauchtkühe“ gekauft, deren Milchleistung für die reinen Milchviehbetriebe der Umgebung nicht mehr „erste Wahl“, aber für die Aufzucht von ein bis zwei Kälbern noch geeignet waren. Damit stand für die Beikälber zu den Eigengeburten auch der lokale Kälbermarkt als Bezugsquelle offen und löste auch das Problem, geeignete Öko-Kälber für die Mast zu finden. Diese gingen dann meist im Alter von vier bis fünf Monaten an den regionalen Abnehmer, teilweise auch in den „heiligen Zeiten“ wie Ostern oder Weihnachten an umliegende Öko-Läden per Vorbestellung und in die Eigenvermarktung. Nachdem die Kochs einige regionale Spitzen-Gastronomen von der Qualität ihres Öko-Kalbfleisches überzeugen konnten, erweiterte sich peu à peu der Direktvermarktungsanteil. Mit diesem Verfahren sind sie Vorreiter und ein – wenn auch kleines – Beispiel für die vielen möglichen Lösungen des „Problems der Geschwisterkälber“, mit dem wir uns aktuell auch bei Naturland intensiv beschäftigen.



Die Kühe mit ihren Kälbern beim Söllnhuberhof. Foto: Ökomodell Region Waginger See - Rupertiwinkel

In dem alten Stallgebäude mit elf Anbindeplätzen, Einstreu, Festmist und Jauche stehen in der möglichst kurzen Winterphase sechs Fleckviehkühe mit großzügigem Auslauf, die jedes

Jahr ihr eigenes Kalb bekommen. Die Weideperiode wird maximal genutzt und dauert mindestens sieben Monate, wenn das Wetter es zulässt auch etwas länger. Relativ früh in der Hauptlaktationsphase wird ein weiteres Kalb aus einem benachbarten Öko-Milchviehbetrieb zugekauft, die Mutterkuh wird zur Amme gemacht. Nach sechs bis sieben Monaten werden die mit viel Milch getränkten Kälber geschlachtet und als Kalbfleisch in Hälften hauptsächlich an die Gastronomie verkauft. Die Gastronomen loben das Öko-Kalbfleisch mittlerweile fast alle als Öko-Ware aus. Viel dazu beigetragen hat die Initiative der Ökomodellregion Waginger See, die den Gastronomen bei deren Öko-Zertifizierung zur Seite steht. Für den letzten Teil der Laktation bekommt die Amme nochmal ein Kalb zugestellt, so dass die Milch maximal genutzt wird. Am Ende können dann pro Jahr und Kuh drei Kälber arbeitsextensiv großgezogen und vermarktet werden. Die Preissituation bezeichnet Hans Koch als „befriedigend“. Aber sie ergeben am Ende, nach Abzug aller vor allem mit der Vermarktung verbundenen Kosten, einen höheren Deckungsgrad als jede andere Form der extensiven Rinderhaltung. Die Schlachtgewichte der Kälber liegen zwischen 130 und 180 kg. Die in der Regel anspruchsvollen Gastronomen sind mit der Fleischqualität sehr zufrieden. So profitieren alle in der Wertschöpfungskette beteiligten Akteure – auch der Milchviehbetrieb, der einen besseren Preis für seine Nutzkälber bekommt als im freien Tierhandel. Und vor allem verbleiben die Kälber im Öko-Landbau, wie es sich alle Öko-Akteure wünschen - und landen nicht in der konventionellen oder gar agroindustriellen, anonymen Mastschiene.



Die extensiv gehaltenen Mastkälber vom Söllnhuberhof. Foto: Ökomodell Region Waginger See

Blaupause für andere Öko-Betriebe

Jede noch so kleine Lösung des „Geschwisterkälberproblems“ ist genau genommen eine große, weil sie dazu beiträgt, den Kälbermarkt zu entlasten. Hans und Marianne Koch haben mit ihrem Konzept eine gute, ökonomisch tragfähige Nischenlösung gefunden, von der alle Beteiligten profitieren können. Und durch die Vermarktung an die Gastronomie können auch

die Verbraucher die Vorzüge von Öko-Fleisch kennenlernen, für die Öko-Fleisch bisher „Neuland“ war.

Unabhängig von der Größe sind solche Modelle auch anderswo denkbar. Dass der Betrieb in einer Urlaubsregion liegt, ist förderlich, aber nicht Voraussetzung. Für den Erfolg jedoch notwendig ist, dass sich der Landwirt aktiv seine Kunden sucht und eine hohe Fleischqualität liefern kann – im Grünlandgürtel Oberbayerns dürfte dies mit Fleckviehkälbern meist gelingen. In anderen Regionen und bei anderen Rassen muss man nach geeigneten Wegen suchen.

In der nächsten Ausgabe der NN folgt ein komplett anders geartetes Betriebsbeispiel aus NRW, das das gleiche Ziel verfolgt: Möglichst viele Öko geborenen Milchviehkälber im Kreislauf des Öko-Landbaus zu halten und am Ende als Öko-Fleisch zu vermarkten.

Stephan Scholz, Fachberatung für Naturland