

## Milch & Fleisch gehören zusammen - Einstieg in die Direktvermarktung von Bio Rindfleisch – Eine Möglichkeit Bio-Milchviehkälber wertschätzend zu verwerten

Bereits seit 2017 bearbeitet die Öko-Modellregion Oberallgäu Kempten die Problematik der männlichen Bio-Milchviehkälber in enger Zusammenarbeit mit den Bio-Verbänden, den ÄELF und einer bäuerlichen Projektgruppe. Es bewegt sich langsam in diesem Bereich etwas, jedoch ist die Situation am Kälbermarkt für Bio-Milchviehbetriebe nach wie vor unbefriedigend. Nicht kostendeckende Preise sowie undurchsichtige Vermarktungswege sorgen dafür, dass immer mehr Landwirte nach Alternativen für ihre nicht für die Nachzucht notwendigen Rinder suchen. Eine gute Möglichkeit diese Tiere einer wertschätzenden Verwertung zuzuführen ist die Ausmast zu Ochsen und Färsen mit anschließender Vermarktung über die Direktvermarktung.

In enger Zusammenarbeit mit Sebastian Wagner von der Naturland Fachberatung ist dieser Artikel als Einstieg in das Thema entstanden. Sebastian Wagner unterstützt und begleitet das Projekt der Öko-Modellregion von Anfang an.

### **Mast**

Die Ausmast kann am eigenen Betrieb zusammen mit dem Jungvieh auf der Weide erfolgen. Alternativ besteht die Möglichkeit einer Kooperation mit anderen Bio-Betrieben oder Gemeinschaftsweiden, die die Tiere als Pensionsvieh über den Sommer auf ihren Flächen weiden lassen. Eine Zufütterung mit bspw. Getreidebruch ist in der Regel an den Allgäuer Grünlandstandorten nicht notwendig. Grundvoraussetzungen sind natürlich, dass generell ausreichend Futter und Stallkapazitäten für die Unterbringung der Tiere im Winter vorhanden sind. Da der Bio-Handel nur begrenzte Kapazitäten hat oder sich die betrieblichen Strukturen gut dazu eignen, kann die Direktvermarktung eine interessante Möglichkeit der Wertschöpfung sein. Ausschlaggebend ist die Freude am Kontakt mit dem Kunden, denn Kundengespräche bei der Organisation der Vermarktung und beim Verkauf selbst sind dabei ein wichtiger Bestandteil. Beim Einstieg in die Direktvermarktung von Rindfleisch müssen Sie einige Dinge beachten, damit die Weichen von vornherein richtig gestellt sind.

### **Vermarktung als Gewerbe oder im Rahmen der landwirtschaftlichen Produktion**

Um es in der Vermarktung möglichst einfach zu halten wird Rindfleisch in der Regel in Gemischtpaketen mit 5 bis 10 kg angeboten, damit man nicht auf den weniger gefragten Teilen wie Braten oder Suppenfleisch sitzen bleibt. Viele Kunden nehmen Knochen gerne als Zugabe zum Fleischpaket an. Grundsätzlich empfiehlt es sich vor dem Start der Direktvermarktung ein Gespräch mit dem Steuerberater zu führen, um abzuklären ob die Vermarktung noch der landwirtschaftlichen Urproduktion zugeordnet werden kann oder die Anmeldung eines Gewerbes notwendig ist. Sobald die Einnahmen die 4000 € Grenze überschreiten, bei einem Kilopreis von 16 € entspricht das 250 kg verkaufte Fleisch im Jahr, wird die Vermarktung als gewerblich eingestuft.

### **Meldepflicht beim Landratsamt oder kreisfreien Städten**

Unternehmer, die Lebensmittel produzieren, verarbeiten oder vertreiben, sind nach EU-Recht verpflichtet, sich bei der zuständigen Behörde (Verbraucherschutz) registrieren zu lassen. Darunter fallen auch landwirtschaftliche Betriebe mit Direktvermarktung. Weitere Informationen dazu erhalten Sie bei den zuständigen Sachbearbeitern.

### **Auslobung der Waren als Bio oder Verband**

Eine Meldung der Vermarktungsabsichten bei der Öko-Kontrollstelle ist notwendig sobald geplant ist Rindfleisch mit Bio-Hinweis zu vermarkten. Das gilt bei der Vermarktung im Rahmen der

landwirtschaftlichen Urproduktion genauso wie in der gewerblichen Vermarktung. Erst wenn die geplanten Produkte im Zertifikat aufgeführt sind, dürfen sie als Bioprodukte beworben werden. Nicht allerorts sind biozertifizierte Metzger ansässig, das ist aber noch kein KO-Kriterium, wenn es um eine Bio-Auslobung geht. Es besteht die Möglichkeit auch mit einem konventionellen Metzger zusammenzuarbeiten. Landwirt und Metzger schließen einen Subunternehmervertrag für die Ökoverarbeitung ab. Dadurch wird der Kontrollstelle eine durchgängige Einsicht in die Abläufe beim Schlachten, Zerlegen und Verarbeiten gewährleistet. Die Kontrolle der Metzgerei erfolgt in der Regel im Rahmen der üblichen Jahreskontrolle Ihres Betriebes. Informieren Sie Ihre Öko-Kontrollstelle frühzeitig, am besten schon einige Monate vor Vermarktungsstart.

Verpackte Produkte, die als Bio-Produkte gekennzeichnet werden sollen, müssen das EU-Bio-Logo auf dem Etikett tragen. Im gleichen Sichtbereich des Logos müssen der Ort der landwirtschaftlichen Erzeugung und darüber die Code-Nummer der Kontrollstelle angegeben werden. Für Ihr Rindfleisch geben Sie als Ort der Erzeugung „Deutsche Landwirtschaft“ an.

Auf der folgenden Webseite können Sie sich das EU-Bio-Logo direkt herunterladen:

[https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organics-glance/organic-logo\\_de](https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organics-glance/organic-logo_de)



DE-ÖKO-999

Deutsche Landwirtschaft

Um Ihre Ware mit ihrem Bio-Verbandslogo ausloben zu dürfen, ist vorab die Anfrage beim entsprechenden Verband angezeigt. Für die Nutzung des entsprechenden Zeichens muss eine Freigabe erfolgen.

### **Verpackungsgesetz bei Einwegverpackungen**

Direktvermarkter haben grundsätzlich die freie Wahl, ob sie ihre Produkte offen oder verpackt anbieten. Bei Fleischpaketen wird das in der Praxis unterschiedlich gehandhabt. Viele Kunden freuen sich, wenn die Fleischstücke portioniert eingeschweißt sind. Dadurch entstehen für den Verkäufer jedoch zusätzliche Kosten, die der Kunde tragen muss. Für Fleischwaren werden in der Regel Einwegverpackungen verwendet. Wenn ein Direktvermarkter sein Fleisch also einschweißt, ist er laut Verpackungsgesetz dazu verpflichtet sich dem „Dualen System“ zur Rücknahme der Verkaufsverpackungen anzuschließen. Im Verfahren wird gemeldet wie viel und welches Verpackungsmaterial in den Umlauf gebracht wird, entsprechend errechnet sich der vom Inverkehrbringer zu leistende Beitrag. Der Beitrag soll die später durch Sammlung, Sortierung und Recycling anfallenden Kosten decken. Der erste Schritt ist die Registrierung bei der Zentralen Stelle LUCID, im Anschluss muss man sich für ein Duales System entscheiden, bei dem die Gebühren entrichtet werden. Fragen Sie jedoch vorab bei Ihrem Metzger nach, ob er die Gebühren bereits mit dem Einkauf seines Verpackungsmaterials entrichtet hat. Dies ist oftmals der Fall.

### **Kostenkalkulation von Rindfleisch-Gemischtpaketen von Ochsen und Färsen**

Nun geht's ans Eingemachte. Beim Einstieg in die Vermarktung von Fleischpaketen fehlt häufig der konkrete Überblick über die Kosten der einzelnen Arbeitsschritte und die Erfahrung wie viel Arbeitszeit in den gesamten Vermarktungsprozess investiert werden muss. Ich versuche im Folgenden etwas Licht ins Dunkel zu bringen. Im Rahmen des Allgäuer Hornochsen Projektes der Öko-Modellregion Oberallgäu Kempten wurden in den vergangenen Jahren einige Erfahrungen mit der Schlachtung und Vermarktung von Ochsen und Färsen aus Bio-Milchviehkälbern gesammelt. Die unterschiedlichen Bio-Verbände und die ÄELF unterstützen dieses Projekt, wodurch eine sehr gute Zusammenarbeit zwischen den Akteuren entstanden ist. In Zukunft können hoffentlich noch mehr Milchviehkälber von dieser Initiative profitieren indem sie ein schönes Leben auf Allgäuer Weiden führen, bis sie in der Region geschlachtet und in einem tollen Produkt mit hoher Wertschätzung vermarktet werden.

### **Wert der Bio-Absetzer**

Die Frage mit welchem Wert man den Absetzer mit ca. 3 – 3,5 Monaten ansetzt ist mit Sicherheit eines der kniffligsten Kalkulationsthemen. Legt man den Verkaufspreis eines Milchviehkalbes mit ca. 6 Wochen zugrunde und rechnet hierzu die Aufzuchtkosten von der 6. – 12. Wochen, für Biomilch, Heu, Stallplatz, Arbeitszeit, Wasser, Stroh, Strom und ggf. Tierarztkosten, landet man ehrlich und vorsichtig kalkuliert in der Regel bei einem Absetzerpreis z.B. für Fleckvieh- oder Kreuzungsstierkälber von 850 – 900 €/Tier. Für Braunviehstierkälber bei ca. 650 €/Tier. Die hohen Aufzuchtkosten sind ja einer der Punkte, die die Vermarktung der Bio-Milchviehkälber so schwierig machen.

Ein ausgemästeter Ochse/Färse mit einem Schlachtgewicht (SG) von 350kg muss daher mindestens 5,50 € - 6,- € je kg Schlachtgewicht erzielen.

Ein Preis von dem die meisten im Moment leider nur träumen können.

Eine Möglichkeit die Aufzuchtkosten während der Tränkephase reduzieren zu können, bietet sicherlich der Ansatz der „kuhgebundenen Kälberaufzucht“, vornehmlich die Aufzucht an der Amme. 2021 startet ein dreijähriges Forschungsprojekt, federführend betreut durch die Hochschule Weihenstephan-Triesdorf und unterstützt von unterschiedlichen Projektpartnern u.a. der Öko-Modellregion Oberallgäu Kempten oder der Schweißfurth Stiftung. Hierbei wird unter weiteren Teilzielen eine wirtschaftliche Betrachtung der Bio-Milchviehkälberaufzucht vorgenommen.

Kurz gesagt, zur Direktvermarktung gehört es eigentlich, sich auch um den „echten Wert“ für einen Absetzer Gedanken zu machen. In der Realität werden die meisten vermutlich anders vorgehen.

Unter dem folgenden Link, kann jeder Interessierte seine individuelle Kalkulation durchführen

<https://www.stmelf.bayern.de/idb/default.html>

Ich habe mich in dem Artikel dazu entschieden, das Thema Wert eines Bio-Milchvieh-Absetzers nur theoretisch zu streifen. Die weitere Kalkulation ist auf dem Marktpreis der Tiere aufgebaut. So wird auch hier als Basis davon ausgegangen, dass die Ochsen und Färsen zu einem Preis von 4,80 € pro kg Schlachtgewicht an ein Bio-Handelsunternehmen verkauft werden können. Setzt man den Wert der Absetzer jedoch wie oben beschrieben an, muss jeder Direktvermarkter noch einmal ca. 400€ zusätzlich an Kosten für den ausgemästeten Ochsen/Färse einkalkulieren und somit den Paketpreis höher kalkulieren.

## Kalkulationen

Die Zahlen in der Tabelle „Kostenkalkulation je Schlachttier netto“ stammen aus dem Hornochsen-Projekt bzw. sind Erfahrungswerte unterschiedlicher Direktvermarkter.

Zielschlachtgewicht sind 325 bis 350 kg, bei Fleckvieh oder Fleischrassenkreuzungen ist mit einer Ausschachtung von ca. 58%, bei Milchrassen von 55% auszugehen (Quelle LfL, Erfahrungen der ÖMR). Im Folgenden wird als Durchschnitt über Ochsen und Färsen ein Schlachtgewicht von 340 kg angesetzt und mit einer Ausschachtung von 58% gerechnet, da für dieses Verfahren überwiegend Gebrauchskreuzungen, fleischlastige Milchkuhlinien oder Rassen verwendet werden sollten. Bei einem Marktpreis von 4,80 €/kg entsteht ein Erlös von rund 1600 € je Tier als Basis für die weitere Berechnung. Im nächsten Schritt werden die Kosten für Schlachtung, Zerlegung, Verpackung und Vermarktung aufaddiert. Sämtliche Annahmen basieren auf tatsächlichen Erfahrungswerten. Damit entstehen Gesamtkosten von knappen 3200 € je Tier. Eingerechnet ist ein Risikozuschlag von 10%, falls es einmal einen Ausfall bei den Tieren oder Schwierigkeiten in der Vermarktung gibt. Bei knapp 200 kg verkaufsfähigem Fleisch pro Tier ist ein Preis von 16 €/kg im Gemischtpaket notwendig, um kostendeckend und mit einer angemessenen Entlohnung von 20 € pro Stunde zu arbeiten. Alle Preise sind netto gerechnet. Betriebsindividuell können an der ein oder anderen Stelle sicher Kosten gesenkt werden, indem beispielsweise die Knochen im Paket eingerechnet werden oder das Fleisch nicht eingeschweißt wird. Die Kosten für den Metzger und die eigen aufgewendete Arbeitszeit werden individuell etwas variieren. Im Großen und Ganzen sollten die 16 €/kg Fleisch aber eine gute Orientierungshilfe liefern.

### Kalkulation Direktvermarktung Bio-Rindfleischpakete

#### Kostenkalkulation je Schlachttier, netto

#### Kalkulation je Schlachttier bei Vermarktung an Bio Handel

	SG in kg	Fleisch in kg	
Angestrebtes Schlachtgewicht (SG)	340	197	
Ausschlachtung (%)	58%		
Angenommener Erlös bei Vermarktung über den Bio Handel bei U2 Qualität	4,80€		
<b>Durchschnittlicher Gesamterlös Ochse/Färs</b>			<b>1.632 €</b>

#### Kalkulation schlachten, zerlegen und verpacken

Schlachten und grob zerlegen inkl. Nebenkosten wie z.B. Lebendbeschau, Ablagerung, Entsorgung Konfiskat etc.	145 €
Fein zerlegen und Pakete machen	350 €
Vakuumbbeutel und Maschinennutzungsgebühr	150 €
<b>Kosten schlachten, zerlegen und verpacken</b>	<b>645 €</b>

#### Kalkulation zusätzliche Leistungen für Vermarktung

Eigenleistung: einpacken und einschweißen	7 h x 20 €/h	140 €
Eigenleistung: Verkauf der Pakete	7 h x 20 €/h	140 €
Eigenleistung: Vermarktung, Kundenorganisation, Kundenkommunikation	7 h x 20 €/h	140 €
Zusätzliche Kosten für Werbung z.B. Homepage, Werbeanzeigen, ...		200 €
<b>Kosten zusätzliche Leistungen</b>		<b>620 €</b>
<b>Risikozuschlag 10% für evtl. Ausfälle bei Tier oder Vermarktung</b>		<b>290 €</b>
<b>Gesamtkosten, netto</b>		<b>3.187 €</b>
verkaufsfähiges Fleisch in kg		197
<b>Kosten je kg Fleisch, netto:</b>	<b>3.187 € / 197 kg =</b>	<b>16 €</b>

Beim Einstieg in die Direktvermarktung von Rindfleisch ist das ein oder andere zu beachten, viele der oben angeführten Anforderungen sind aber einmalige Schritte die vor dem Start abgearbeitet werden müssen. Sie sollten sich also davon nicht abschrecken lassen. Natürlich wird es kaum gelingen sämtliche Milchviehkälber in regionaler Ausmast und Direktvermarktung unter zu bringen, doch auch kleine Lösungen leisten einen wichtigen Beitrag für das Tierwohl und zur Bewältigung der strukturellen Probleme in der Bio-Milchviehhaltung. Durch den direkten Kundenkontakt kann ein entscheidender Schritt, nämlich die Sensibilisierung der Kundschaft, dass Milchprodukte und Fleisch zusammengehören, geleistet werden.

#### Autoren

Beate Reisacher, Öko-Modellregion Oberallgäu Kempten

Sebastian Wagner, Fachberatung für Naturland

„Milch und Fleisch gehören zusammen“ – dafür wirbt die Öko-Modellregion Oberallgäu Kempten gemeinsam mit vielen weiteren Partnern. Der Allgäuer Hornochse und die Allgoiß sind nur zwei Beispiele für Projekte, die unter diesem Motto entstanden sind und erfolgreich regionale Kooperationen hervorgebracht haben.

Ab Herbst/Winter 2020 bietet die Öko-Modellregion speziell für Direktvermarkter von Rindern aus Milchviehbetrieben gezielte Unterstützung an. Zunächst soll eine bäuerliche Arbeitsgruppe gegründet werden um gemeinsam den Bedarf an unterstützenden Maßnahmen zu definieren. Dabei sind Fachveranstaltungen z.B. zum Thema Kalkulation oder Marketing genauso möglich wie z.B. Exkursionen. Die Betreuung der Arbeitsgruppe wird in enger Zusammenarbeit mit den Bio-Verbänden und den ÄELF durchgeführt.

Interessierte Direktvermarkter können sich ab sofort in der Öko-Modellregion Oberallgäu Kempten bei Frau Sarah Diem unter [sarah.diem@lra-oa.bayern.de](mailto:sarah.diem@lra-oa.bayern.de) oder 08323/99836-40 melden.

Für allgemeine Fragen zur Direktvermarktung ist Frau Josefine Gutte die Ansprechpartnerin am AELF Kempten: [josefine.gutte@aelf-ke.bayern.de](mailto:josefine.gutte@aelf-ke.bayern.de).