

6 Landwirtschaftliche Konzeption

Die landwirtschaftliche Konzeption für die Umsetzung des Projekts orientiert sich an den Projektzielen

- Erhaltung und Entwicklung extensiver Grünlandflächen
- Wiedereinführung einer bedrohten Haustierrasse
- Aufbau einer umweltverträglichen Wirtschaftsform über regionale Vermarktungsstrategien.

Vor diesem Hintergrund bot sich die Mutterkuhhaltung als extensives Produktionsverfahren (geringe Ansprüche an Arbeit, Gebäude, Futter und Bewirtschaftungsintensität des Grünlands) an.

Nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über die landwirtschaftliche Konzeption:



6.1 Produktionsverfahren, Rinderrasse und Zucht

HALTUNGSVERFAHREN

Mutterkuhhaltung bedeutet Rinderhaltung mit Kühen zur Kälberaufzucht ohne Milchgewinnung. Die Mutterkuh säugt das Kalb bis zum Ende der Laktation.

Die Mutterkuhhaltung war bei den Rahmenbedingungen, wie sie zu Beginn des Projekts aufgrund der natürlichen Produktionsbedingungen im Projektgebiet, der einzelbetrieblichen Situation der beteiligten Landwirte und der Einschätzung von Marktchancen herrschten, die beste Alternative zur Umsetzung des Projekts.

Für die Mutterkuhhaltung als Produktionsverfahren sprechen folgende Gründe:

- Größere zusammenhängende Grünlandflächen bieten für alle beteiligten Landwirte die Voraussetzungen für eine effektive Weidehaltung.
- Ohne aufwendige Baumaßnahmen kann ausreichend Stallraum zur Verfügung gestellt werden.
- Während auf den Weiden Voitsberg und Kohlbuch eine ganzjährige Freilandhaltung mit Hilfe eines Weideunterstandes realisiert wurde, wechseln die Rinder von der Bursweiherfläche im Winter in einen bereits vorhandenen Stall des beteiligten Landwirts. Damit konnten verschiedene Haltungsformen getestet werden.
- Auf allen beteiligten landwirtschaftlichen Betrieben werden für die Projektdurchführung keine zusätzlichen Arbeitskräfte benötigt.
- Eine ausreichende Mechanisierung für Stall/Unterstand und Außenwirtschaft ist auf allen Betrieben vorhanden.
- Die drei beteiligten Landwirte bewirtschaften ihren Hof im Nebenerwerb. Vom Arbeitszeitbedarf her passt sich die Mutterkuhhaltung gut der Hauptbeschäftigung außerhalb der Landwirtschaft an (geringer Anteil streng termingebundener Arbeiten).

Grundsätzlich ergeben sich in der Mutterkuhhaltung folgende Verfahrensmöglichkeiten:

1. Produktion von Absetzern bzw. Fressern, die im Alter von ca. 9 Monaten an Rindermastbetriebe verkauft werden;
2. Ausmast aller nicht zur Bestandsergänzung benötigten Absetzer im eigenen Betrieb;
3. Produktion von Milchmastrindern (10 Monate);
4. Produktion von Zuchtvieh;
5. Kombinationen der Verfahren 1 bis 4.

In Abstimmung mit den beteiligten Landwirten wurden im Projekt die Produktionsverfahren 2 und 4 favorisiert. D. h., dass

- die weiblichen Absetzer vornehmlich zur eigenen Nachzucht verwendet oder als Zuchttiere verkauft werden. In Zukunft ist auch an eine Färsenmast zu denken;
- die männlichen Absetzer als eigene Zuchtstiere innerhalb des Projektes verwendet oder von den Landwirten als Zuchttiere verkauft oder als Ochsen bzw. Bullen gemästet werden.

RASSENWAHL UND ZUCHT

Im Rahmen des Projektes sollte eine Rasse gefunden werden, die relativ anspruchslos, nicht zu schwer (zur Vermeidung von Trittschäden) und nach Möglichkeit in der Projektregion beheimatet sein sollte.

Diese Anforderungen werden in idealer Form vom Rotvieh bzw. vom Roten Höhenvieh – wie die offizielle Rassenbezeichnung heute lautet – erfüllt. Das Rotvieh, 1997 die gefährdete Nutzierrasse des Jahres, tauchte erstmals im 18. Jahrhundert in der Literatur auf und erreichte seine Blüte in der nördlichen Oberpfalz Mitte bis Ende des 19. Jahrhunderts. Besonders auf den Gütern des Klosters Waldsassen und später in Almesbach und Pfrentsch wurde intensive Zuchtarbeit betrieben.

Besonders im rauhen Klima der deutschen Mittelgebirge bewährte sich das Drei-Nutzungs-Rind durch seine Robustheit, gute Anpassungsfähigkeit und Genügsamkeit. Dieses breite Leistungsspektrum des Rotviehs war allerdings mit dem Einzug der Mechanisierung im landwirtschaftlichen Produktionsprozess nicht mehr gefragt. So verschwand bis Ende der 60iger Jahre das Rotvieh aus den Ställen der nördlichen Oberpfalz.

Über das Pilotprojekt des LBV ist der Anfang gemacht worden, das Rotvieh als Genreserve und Kulturgut in der Oberpfalz wieder einzubürgern. Durch den Zukauf von Tieren aus hessischen, nordrhein-westfälischen und sächsischen Rotviehherden und aus der Erhaltungsherde der Universität Prag ist es gelungen, eine Basisherde aufzustellen, aus dem auch private Interessenten mit Zuchttieren bedient werden können.

Im Berichtszeitraum wurde die Rotviehherde dem Fleischrinderverband Bayern angegliedert.

Nach dem bisherigen Projektverlauf zeichnet sich ab, dass das Rotvieh viele Anforderungen erfüllt, die für das Erreichen der Projektziele und für das Produktionsverfahren Mutterkuhhaltung von Bedeutung sind:

- Ein kräftiges Fundament und harte Klauen ermöglichen eine problemlose Weidehaltung.
- Neben der guten Konstitution zeichnet sich das Rotvieh durch eine besondere Leichtkalbigkeit aus.
- Gute Muttereigenschaften bedingen eine hohe Vitalität der Kälber.
- Das Rotvieh ist witterungsunempfindlich und gut für eine ganzjährige Freilandhaltung geeignet.
- Die gute Milchleistung der Kühe bietet den Kälbern eine ausreichende Nährstoffgrundlage.
- Das Fleisch der Tiere zeichnet sich durch eine hohe Qualität aus, die beste Voraussetzungen für eine regionale Vermarktung mit einer höheren Wertschöpfung für die Landwirte bietet.

Rotviehherde am Bursweiher



Vor dem Hintergrund, die Vermarktungsleistung des Rotviehs zu verbessern, ergeben sich folgende Anforderungen an die zukünftige Rotviehzucht in der Oberpfalz:

- Einzige Nutzungsrichtung ist die Fleischleistung. Durch konsequente Zuchtauslese und durch gezielten Deckbulleneinsatz ist insbesondere die Fleischfülle zu verbessern.
- Um für den bäuerlichen Betrieb einen entsprechenden Einkommensbeitrag leisten zu können, sind eine volle Bemuskelung, gute Fleischleistungen und eine hohe Schlachtausbeute auch bei extensiver Fütterung anzustreben.
- Angestrebt wird eine gute Milchleistung als Voraussetzung für ausreichende tägliche Zunahmen der Kälber, gepaart mit guter Mütterlichkeit.
- Beste Fruchtbarkeit, Leichtkalbigkeit, hohe Widerstandskraft und Vitalität sind die Anforderungen, die das Rote Höhenvieh in ausgezeichneter Weise erfüllt. Die Tiere sind genügsam und sollen ausschließlich mit wirtschaftseigenen Futter die Leistungen erbringen.
- Das Zuchtziel wird durch Reinzucht und, für eine Übergangszeit mit offenem Herdbuch, durch gezielte Einkreuzung von genetisch

nahestehenden Rassen (z.B. Zillertaler), angestrebt. Dadurch wird die Inzuchtgefahr deutlich verringert.

Um eine, für die Realisierung züchterischer Ziele, ausreichend große Population erreichen zu können, ist es vor allem wichtig, eine genügende Anzahl von Züchtern auch außerhalb des Projektes für die Haltung von Rotvieh zu interessieren. Hier wurde, in der für die Tierzucht relativ kurzen Zeitspanne, schon sehr viel erreicht. Durch die Initialzündung des Projekts haben sich bis zum jetzigen Zeitpunkt allein in der Oberpfalz zehn weitere Betriebe mit insgesamt ca. 100 Tieren der Rotviehzucht zugewandt, und so dem „Kulturgut Rotvieh“ zu einer Renaissance verholfen. Auch in den Regierungsbezirken Niederbayern, Oberfranken und Unterfranken gibt es wieder Rotviehbestände. Um diese Aufwärtsentwicklung auch in der Zukunft zu ermöglichen, wäre eine Aufnahme der Rasse in den Maßnahmenkatalog zur „Erhaltung vom Aussterben bedrohter heimischer Nutztierassen in Bayern“ eine wirksame Unterstützung. Erfahrungen in den Bundesländern Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, die diese Rasse schon seit einigen Jahren fördern, bestätigen diese Annahme.

6.2 Herdenmanagement

HERDENAUFBAU

Der Aufbau der Herden gestaltete sich zu Projektbeginn sehr schwierig. Die Population in Deutschland war Ende der 90iger Jahre sehr klein, stammte fast ausnahmslos aus einer Bullenlinie und/oder besaß hohe Blutanteile anderer Rassen. Weibliche Tiere waren entweder nicht zu bekommen, sehr teuer oder nicht in der gewünschten Qualität. Größere Abstriche von der Wunschvorstellung mussten aus diesem Grunde öfter hingenommen werden.

Zu Beginn des Projekts wurden acht weibliche Tiere (davon zwei Kühe mit männlichen Kälbern) und ein Bulle aus Hessen sowie drei weibliche Rotviehrinder aus Sachsen angekauft. Mit dem Ankauf von fünf weiteren weiblichen Tieren aus der Erhaltungsherde der Universität Prag ist es gelungen, zwei Basisherden aufzustellen.

Mit dem Zukauf von drei weiblichen Tieren vom „Verein zur Erhaltung des Roten Höhenviehs e. V.“ in Hessen im Juni 2000 und eines Bullen vom „Verein zur Förderung der Rotviehzucht in Westfalen e. V.“ im September 2000 war der Tierankauf abgeschlossen. Alle Tiere wurden in das Herdbuch des Fleischrinderverbandes Bayern in Ansbach eingetragen.

Alle Tierankäufe wurden in enger Kooperation mit dem Tierzuchtberater des Amtes für Landwirtschaft und Forsten Schwandorf/Nabburg getätigt.

Mit Ausnahme eines Rindes, das das Freilandmuseum Neusath-Perschen bereits früher in Sachsen erworben hatte, wurden im Rahmen des LBV-Projektes die ersten Rotviehrinder im Oberpfälzer Wald seit 40 Jahren wieder eingebürgert.

Von den insgesamt 19 zugekauften weiblichen Tieren weiden derzeit noch sieben im Projektgebiet, mittlerweile allesamt Kühe mit fünf bis sieben Kälbern. Die beiden zur Zucht zugekauften Bullen sind nach jeweils dreijährigem Deckeinsatz ersetzt worden und wurden geschlachtet. Insgesamt sind seit 1999 121 Kälber im Projektgebiet geboren worden.

Der Gesamtbestand am 31. 07 2006 beträgt 74 Tiere , wovon 3 Tiere (2 Kühe, 1 Zuchtbulle) aus Privatbesitz ins Projekt (Weidekomplex III) eingebracht wurden.

Diese 74 Tiere teilen sich in folgende Kategorien auf:

- 24 Kühe
- 3 Deckbullen
- 10 Jungrinder
- 9 Jungbullen
- 6 Ochsen
- 12 weibliche Kälber
- 10 männliche Kälber.

HERDENFÜHRUNG

Abkalbezeiten, Decksaison, Trennen der Herden und Absetzen der Kälber ergeben den jährlichen Produktionsrhythmus. Dieser war zu Beginn des Projektes im Rahmen der Projektumsetzung noch nicht ausreichend standardisiert. Gründe hierfür waren:

- Ein zu später Weideauftrieb zu Beginn des Projektes (im September 1999) – verursacht durch einen fördertechisch bedingten verzögerten Projektstart - wirkte sich ungünstig auf die Herdenentwicklung aus (Rangordnungskämpfe).
- Ein durch einen Todesfall verursachter Wechsel bei den Rotviehhaltern kurz nach Projektbeginn verursachte einen Know-How-Verlust, der erst im zweiten Projektjahr aufgeholt werden konnte. Dem neu eingesprungenen Landwirte fehlte zu Beginn des Projektes das notwendige Wissen bzgl. Weidehaltung und Herdenführung.
- Im Winter 1999/2000 konnte die geplante Freilandhaltung nicht verwirklicht werden, da – hervorgerufen durch die nicht mehr mögliche Realisierung der notwendigen Weideinfrastruktur - die restlichen Tiere über den Winter bei vier verschiedenen Pensionsviehhaltern eingestallt werden mussten.
- Der zweite Rotviehhalter konnte aus o. g. Gründen erst mit Beginn der Weidesaison 2000 in das Projekt einsteigen. Die Herde wurde also im Mai 2000 auf zwei Landwirte aufgeteilt.

Im Laufe der Projektentwicklung konnten jedoch diese Anfangsschwierigkeiten weitgehend überwunden werden.

Die Abkalbezeiten, die jetzt schwerpunktmäßig zu Beginn der Weidesaison zwischen März und Juni liegen, wurden im weiteren Projektverlauf zusammen mit den Landwirten geplant, ebenso wie die Belegung der Kühe und die Trennung der Herde, damit eine zu frühe Trächtigkeit bei weiblichen Jungrindern vermieden werden kann.

Was den Produktionsablauf betrifft, sollten in dem Projekt auch zwei unterschiedliche Haltungssysteme gegenübergestellt werden: die ganzjährige

Weidehaltung und die Sommerweidehaltung mit Stallhaltung im Winter. Die beiden Varianten werden derzeit in Voitsberg und Kohlbuch (ganzjährige Freilandhaltung) sowie am Bursweiher (Sommerweide) durchgeführt. Nach den bisherigen Erfahrungen kann man feststellen, dass beide Möglichkeiten – auch unter den klimatischen Bedingungen eines Mittelgebirges – praktikabel sind.

Für einen geregelten Produktionsablauf ist eine gute Herdenführung von entscheidender Bedeutung. Hierzu zählen v. a. die Kennzeichnung der Kühe und Kälber mit Plastikohrmarken sowie die Meldung jeder Tierbewegung, wie etwa Geburt, Zukauf, Verkauf eines Tieres an einen anderen Betrieb sowie Schlachtung oder Verenden eines Tieres an das Landeskuratorium der Erzeugerringe für tierische Veredelung in Bayern e. V. Die am Projekt beteiligten Rinderhalter wurden darauf hingewiesen, dass nach der Viehverkehrsverordnung eine Kennzeichnungs- und eine Meldepflicht besteht.

Ebenso wurden die beteiligten Landwirte auch beim Aufbau eines Bestandsregisters unterstützt. Dies ist Voraussetzung für eine züchterische Ausrichtung der Rotviehhaltung. Eine jährliche von den Landwirten zu erstellende Tierbestandsliste gibt schließlich Auskunft über den jeweiligen Eigentumsstatus der einzelnen Rinder. Ein Beispiel kann im Anhang eingesehen werden.

FÜTTERUNG

Wegen der geringen Milchleistung kann die Mutterkuh ihren Energie- und Nährstoffbedarf fast ausschließlich mit wirtschaftseigenem Grundfutter decken. Aus dem durchschnittlichen täglichen Bedarf einer Mutterkuh (trockenstehend und laktierend) ergibt sich unter extensiven Verhältnissen, wie sie im Projekt vorherrschen, ein Futterflächenbedarf von ca. 1 bis 1,5 Hektar je Mutterkuh und Kalb.

Im Sommer deckt die Mutterkuh ihren Energie- und Nährstoffbedarf ausschließlich über die Weide. Salzlecksteine sind wichtig, um den Natriummangel im Gras auszugleichen. Bei Weidebeginn ist zu beachten, dass zu dem jungen Gras als Rohfaserausgleich Heu, Stroh oder Anwelksilage zugefüttert wird.

Auch im Winter muss eine leistungsgerechte Fütterung das Ziel sein. Dies sollte hauptsächlich mit wirtschaftseigenem Grundfutter gelingen. Im Projekt decken Grassilage, Heu und Stroh die Grundfütterration im Winter. Dazu wird noch in geringem Umfang Kraffutter (Getreide aus hofeigener Erzeugung) und Mineralfutter gefüttert.

Eine ausreichende Wasserversorgung ist für die Futteraufnahme und Säugeleistung der Muttertiere sehr wichtig. Der Tränkwasserbedarf beträgt je Tier und Tag durchschnittlich für

- Mutterkühe: 50 Liter
- Färsen: 25 Liter
- Jungrinder bis 1 Jahr: 20 Liter
- Kälber bis 6 Monate: 15 Liter.

Tränkwasser muss ständig und zur freien Aufnahme zur Verfügung stehen. Die Wasserversorgung für die Rinder wird innerhalb des Projektes sowohl auf der Weide als auch in der Winter-Stallhaltung über Selbsttränken sichergestellt.

KRANKHEITSVORSORGE

Die Aufzuchtleistung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor in der Mutterkuhhaltung. Deshalb sind die Jungtierverluste durch vorbeugende Maßnahmen niedrig zu halten. Dazu zählen:

- ein trockener und zugfreier Stall bzw. Weideunterstand
- eine gezielte Beobachtung v. a. von hochtragenden Tieren sowie von Kühen mit Kälbern (Verhalten der Kälber, Atmung, Nasenausfluss, Haarkleid, Gelenke, Beschaffenheit des Kotes, etc.)
- eine regelmäßige Parasitenbekämpfung
- eine Bekämpfung von RäudeMilben und Läusen.

Die Tierhalter wurden laufend auf die einschlägigen veterinärrechtlichen Verordnungen (wie z. B. die verpflichtenden Leucose- BHV-1-Untersuchungen) hingewiesen.

6.3 VERMARKTUNG

Ein weiteres Projektziel war die Entwicklung und Umsetzung eines Vermarktungskonzeptes für Rotvieh. Dabei sollte besonderer Wert darauf gelegt werden, im Sinne eines Aufbaus einer alternativen umweltverträglichen Wirtschaftsform regionale Wirtschaftskreisläufe zu stärken. Zielsetzung bei der Vermarktung von Rotviehfleisch war die Vermittlung eines Nutzens für alle Beteiligten, wie er in nachfolgender Abbildung dargestellt ist.

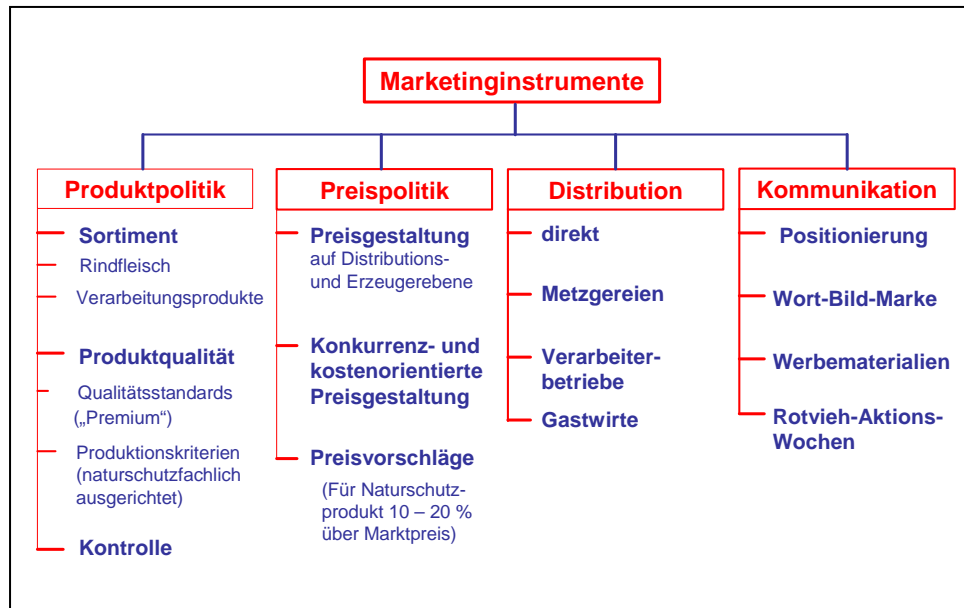
Nutzeneffekte bei der Vermarktung von Rotvieh-Produkten



Im Folgenden soll aufgezeigt werden, wie die Vermarktungsstrategie für Rotvieh grundsätzlich konzipiert ist und welche Ergebnisse bisher erzielt wurden. Dabei lohnt es sich, einen Blick auf den Einsatz der klassischen Marketinginstrumente zu werfen:

- Produktpolitik
- Preispolitik
- Distributionspolitik
- Kommunikationspolitik.

Marketinginstrumente der Rotviehvermarktung



PRODUKTPOLITIK

Die Produktpolitik betrifft sowohl die Auswahl des Sortiments an Verkaufsgütern als auch Fragen der Qualität.

Als Verkaufsprodukte aus der Mutterkuhhaltung fallen beim Rotviehprojekt an:

- Absetzer zur Weitermast
- ausgemästete Rinder und Schlachtkühe
- männliche und weibliche Zuchttiere.

Im Projekt wurden v. a. ausgemästete Rinder in Form von Ochsen vermarktet. Weideochsen zeichnen sich in der Regel durch hervorragende Fleischqualität aus. Zu einem interessanten Zweig im Rahmen der Produktpolitik entwickelte sich der Verkauf von Zuchttieren. Anfragen aus dem gesamten Bundesgebiet zeigen ein hohes Maß an Interesse an der Rasse „Rotvieh“.

Schwerpunktmäßig wurde im bisherigen Projektverlauf Rindfleisch vermarktet. Während dies zu Beginn des Projektes in Kooperation mit einem örtlichen Metzger ausschließlich über Mischpakete (5 kg oder 10 kg) geschah, erfolgte mit dem Einstieg eines Produktkoordinators im Jahr 2003 eine erhebliche Ausweitung des Sortiments an Rotviehprodukten, wie auch folgende Tabelle im Überblick zeigt:

Rotvieh-Sortiment

| Rotviehfleischpalette | Rotviehwurstwaren |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Mischpaket 5 kg• Rouladen• Braten aus der Keule• Braten aus der Schulter• Tafelspitz• Hals ohne hohe Rippe (zum Braten oder Kochen)• Beinscheiben• Querrippe• Gulasch• Hackfleisch• Steaks/Roastbeef• Filet• Rinderleber• Markknochen• Rinderherz• Rinderzunge frisch | <ul style="list-style-type: none">• Pfeffersalami groß ca. 550 g• Pfeffersalami klein ca. 275 g• Rindersalami groß ca. 550 g• Rindersalami klein ca. 280 g• Rotweinsalami groß ca. 550 g• Rotweinsalami klein ca. 275 g• Knoblauchsalami ca. 300 g• Beefy – Minisalami ca. 175 g• Zoiglbeisser Pack ca. 175 g• Rinderschinken roh, geräuchert• Kochsalami ca. 300 g• Rinderleberkäs im Glas ca. 385 g |

Insbesondere das Angebot an Teilstücken und Wurstwaren erhöhte die Nachfrage an Rotviehprodukten erheblich. Gleichzeitig ist damit allerdings auch ein höherer Aufwand bei der Verarbeitung der Produkte verbunden.

Bei der Qualität verfolgt das Marketinginstrument „Produktpolitik“ das Ziel, mit Fleisch vom Rotvieh ein sog. Premiumprodukt am Markt zu platzieren. Dies sollte u. a. über die Erstellung von Produktionskriterien gewährleistet werden.

Diese liegen derzeit im Entwurf vor und enthalten folgende wichtige Inhalte:

- eine Definition der Produktqualität
- die kontrollierte Nachvollziehbarkeit der Produktion
- naturschutzfachliche Kriterien
- Kriterien für die regionale Produktion und Gesundheit
- Kriterien für Tierhaltung und Fütterung.

Buffet mit Rotviehspezialitäten



Bisher wurde aufgrund der geringen Verkaufsmenge auf die Gründung einer Anbietersgemeinschaft bzw. der Initiierung einer regionalen Marke verzichtet. Gleichwohl wurde mit der Grundausrichtung von Qualität und Sortiment hierzu eine solide Basis geliefert.

PREISPOLITIK

Ein übergeordnetes Ziel im Arten- und Biotopschutz ist der Erhalt und die Entwicklung von extensivem Grünland im Projektgebiet. Dabei kommt den Rinderhaltenden Betrieben als wichtige Partner in der Pflege von naturschutzfachlich wertvollen Flächen eine entscheidende Bedeutung zu. Insofern ist die Förderung der Rotviehhaltenden Betriebe ein wichtiges Ziel, das durch eine entsprechende Preispolitik unterstützt werden kann. Ziel der Preispolitik war es, für die beteiligten Landwirte über die Vermarktung von Rotviehprodukten einen höheren Preis als den Marktpreis zu erzielen. Mit einem Preisaufschlag von 10 – 15 % gegenüber dem jeweiligen Marktpreis ist dieses Ziel durchgehend erreicht worden.

DISTRIBUTIONSPOLITIK

Um dauerhafte Marktbeziehungen zwischen den am Projekt beteiligten Landwirten und den potentiellen Abnehmern von Rotviehfleisch auf der Wiederverkäuferebene (Gastwirte, Metzger) in der Region herstellen zu können, war es als erstes notwendig, eine kleine lokale Marktanalyse (zunächst beschränkt auf die Gemeinde Tännenberg) durchzuführen bzw. eine Nachfrageaktivierung zu erreichen.

Die „Marktanalyse“ diente weniger dazu, umfangreiche Analysedaten zu ermitteln, sondern war vielmehr als aktivierende Kampagne zum Vermarktungsstart im Rahmen der ersten Tännesberger Rotviehwoche (vgl. 4.3) gedacht. Insgesamt vier Tännesberger Gastwirten und einem Metzger wurden in teilweise wiederholten persönlichen Beratungsgesprächen und mit Hilfe eines Erhebungsbogens

- der Projektkontext,
- die Projektziele,
- die Preiskalkulation,
- der potenzielle Nutzen für die Gastronomie und das Metzgerhandwerk vermittelt.

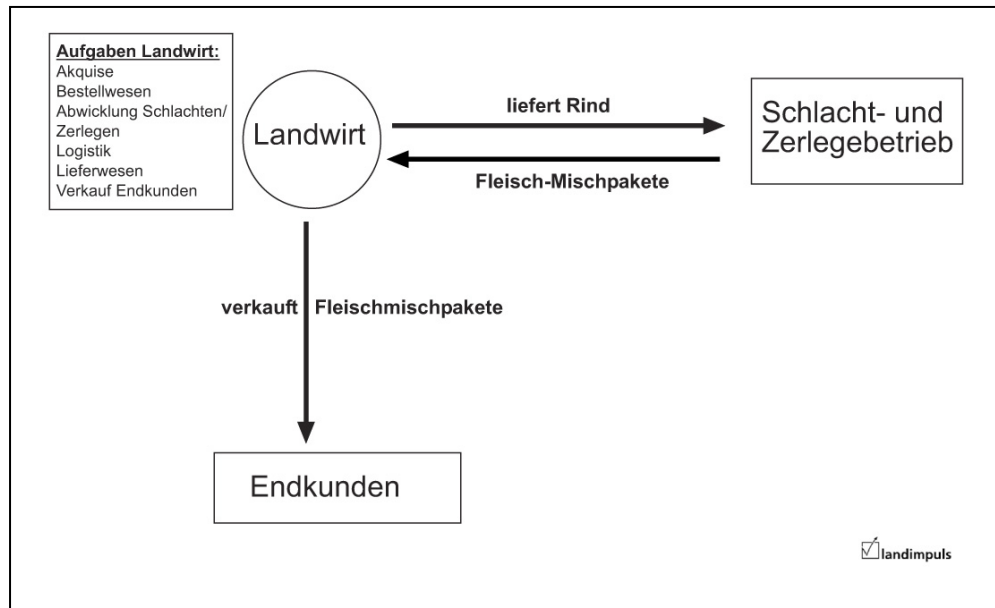
Wie erfolgreich diese Marktaktivierung war, zeigt die Tatsache, dass sich sofort alle vier Gastwirte und der Metzger am Vermarktungsstart mit Rindfleisch vom Rotvieh beteiligten.

Mit zunehmender Projektlaufzeit kristallisierten sich drei unterschiedliche Distributionssysteme heraus, die parallel zum Tragen kamen. Die drei beteiligten Landwirte vertreiben ihre Produkte über alle drei nachfolgend beschriebenen Marktsysteme.

- Direktvermarktung

Bei der Direktvermarktung tritt der einzelne Tierhalter als Vermarkter auf. Dabei lässt er im Lohnverfahren über einen Metzger schlachten und zerlegen und verkauft dann die 5 bzw. 10 kg-Mischpakete an die Endkunden.

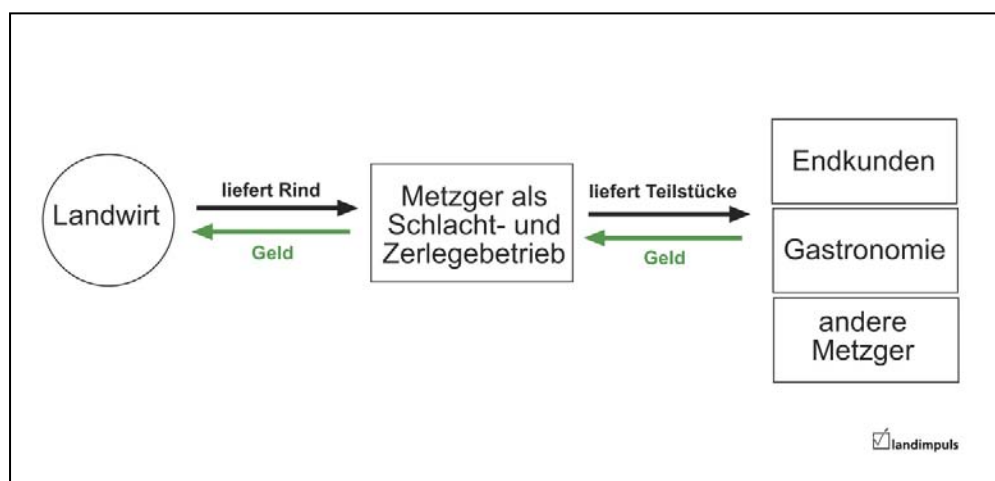
Marktsystem Direktvermarktung



- Verarbeiterorientiertes Marktsystem

Die verarbeiterorientierte Vermarktung zeichnet sich dadurch aus, dass der oder die beteiligten Metzger als fleischverarbeitende Betriebe sowohl schlachten und zerlegen als auch den Vertrieb übernehmen. Sie fungieren als klassisches Vermittlungssystem zwischen den Erzeuger und den Kunden.

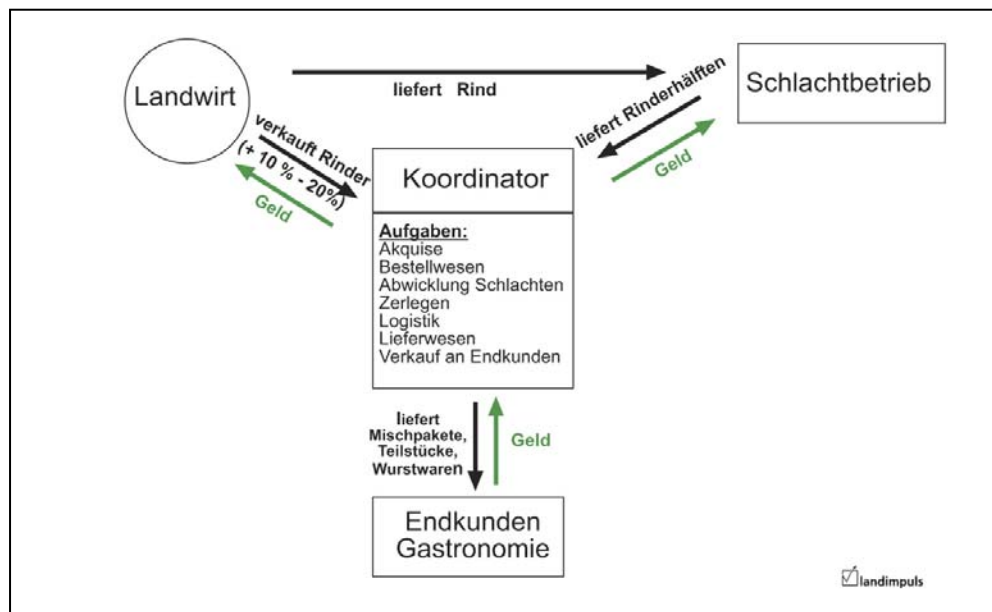
Verarbeiterorientiertes Marktsystem



- Vermittlerorientierte Vermarktung

Bei der vermittlerorientierten Distribution wirkt ein Koordinator, der gleichzeitig ausgebildeter Metzger ist, als Schaltstelle für die Vermarktung. An diesem System beteiligen sich mehrere Landwirte.

Vermittlerorientiertes Vermarktungssystem



Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Distributionssysteme sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen.

Vergleich der Vermarktungssysteme

| | Vorteile | Nachteile |
|---|--|---|
| Modell „Direktvermarktung“ | <ul style="list-style-type: none"> • Höhere Eigeninitiative beim Landwirt • Höhere Wertschöpfung für Landwirt • Einstieg in die Direktvermarktung | <ul style="list-style-type: none"> • Hoher Organisationsaufwand für Landwirt • Produkthaftung liegt bei Landwirt (Kühlung, Produktpäsentation, etc.) • Höhere Kosten (z. B. Kühlung) • Zersplitterung des Angebots |
| Modell „Verarbeiterorientiertes Marktsystem“ | <ul style="list-style-type: none"> • Einbindung des heimischen Handwerks in traditionelle Vertriebsform • Kundenorientierte Vertriebsform • Ein Ansprechpartner für die Gastronomie • Portionsgerechte Aufteilung des Angebots | <ul style="list-style-type: none"> • Keine direkte Ansprechpartner für alle vorhanden • Funktioniert nur, wenn „Ideologie“ und „Chemie“ stimmen • Funktioniert nur, wenn sich Metzger als regionaler Dienstleister versteht und seine zentrale Rolle nicht missbraucht |

| | | |
|--|---|--|
| Modell „Vermittler- orientiertes Marktsystem“ | <ul style="list-style-type: none"> • Koordinator ist zugleich Ansprechpartner für alle • Bündelung des Angebots • Geeignet für regionale Vermarktung • Koordinator auch als „lokaler Projektbetreuer“ geeignet (Organisation der Rotvieh-Wochen, Öffentlichkeitsarbeit, etc.) | <ul style="list-style-type: none"> • Zusätzlicher Arbeitsaufwand für Koordinator • Erfolg im hohen Maße von Person des Koordinators abhängig (Auftreten, Image, Zuverlässigkeit, etc.) • Setzt vertrauensvolle Zusammenarbeit aller Beteiligten voraus • Höhere Kosten |
|--|---|--|

KOMMUNIKATIONSPOLITIK

Der wirtschaftliche Erfolg von landschaftsbezogenen und naturschutzkonformen Produkten – wie etwa Rindfleisch aus Weidehaltung – und damit die nachhaltige **Sicherung wertvoller Naturschutzflächen** im Projektgebiet hängt neben anderen Faktoren entscheidend von ihrer erfolgreichen Positionierung auf dem schwierigen konkurrenzbetonten Lebensmittelmarkt ab. Der gesamten Kommunikationspolitik innerhalb des Produktmarketings mit den Teilbereichen Werbung und Public Relations kommt dabei eine zentrale Funktion zu.

- Vorgaben

Für die **Vermarktung naturschutzrelevanter Produkte** sollte ein Label entwickelt werden, das

- den Naturschutzcharakter aufgreift,
- den regionalen Bezug herstellt,
- für verschiedene Produkte stehen kann.

- Entwicklung einer Wort – Bild – Marke

Wesentlicher Bestandteil einer Marke sind das Logo und der Slogan. Sind diese erarbeitet, muss die Marke mit Inhalten, Bildern, Emotionen,

Aktionen und Geschichten aufgeladen werden. Auch wenn es sich beim Rotvieh bislang noch um keinen klassischen Markenaufbau handelt, so ist trotzdem wichtig, dass sich beim Betrachten von Logo und Slogan ein spezielles Gefühl und Image einstellt, das mit dem Produkt verbunden ist.

Die „Wort – Bild – Marke“ wurde in Zusammenarbeit mit einer PR-Agentur in mehreren Arbeitsschritten kreiert. Nach der Vorlage von verschiedenen Erstentwürfen wurden Logo und Slogan verändert und – wie unten dargestellt – in eine endgültige Form gebracht.

Der „Markenname“ lautet: **„Rotvieh aus der Oberpfalz“**

Wort – Bild – Marke „Rotvieh aus der Oberpfalz“



- Positionierung

„Rotvieh“ ist ein exklusives Produkt, das auf naturschutzrelevanten Flächen von besonderer Landschaftsästhetik erzeugt wird. Dies wird auch durch den Zusatz „Ein gelungenes Zusammenspiel von Naturschutz und Genuss“ verdeutlicht.

Das Produkt ist regional, also unverwechselbar und nicht austauschbar. Es ist eine Spezialität mit besonderer Qualität durch die Futtergrundlage und das Haltungssystem.

Das Produkt dient dem Erhalt einer traditionellen Produktionsweise, dem Naturschutz und dem Erhalt einer attraktiven Landschaft mit Erholungsfunktion.

- Werbematerialien

Zur Unterstützung der Rotvieh-Vermarktung und zur Kundeninformation wurden verschiedene Werbematerialien entwickelt (vgl. auch Anhang).

- Speisekartenvordrucke für Gastwirte
- Banderolen für Wurstwaren
- Aufkleber
- Plakate.

- Aktionen und PR-Maßnahmen

Als besondere Aktionen und PR-Maßnahmen, die während der Projektlaufzeit entscheidend zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Rotviehprodukte beigetragen haben, sind insbesondere zu nennen:

- 5 Rotvieh-Aktionswochen mit Tännesberger Gastronomiebetrieben (2000, 2001, 2002, 2003, 2004)
- 4 Hoffeste auf einen Rotvieh-Betrieb (2001, 2002, 2003, 2004)
- Verkaufs- und Verköstigungsaktionen anlässlich des 1. und 2. Tännesberger Regionalmarktes (2005 und 2006), des Weihnachtsmarktes von Tännesberg (2005) und weiterer Märkte in der Region.

6.4 Wirtschaftlichkeit

Im Rahmen des Projektes sollten Wege aufgezeigt werden, unter welchen Voraussetzungen sich aus agrarökonomischer Sicht eine standortgerechte Landschaftspflege mit einer alten Nutztier rasse rentiert.

Hierzu erstellte die Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft (LfL), Institut für Agrarökonomie, im Auftrag des LBV eine agrarökonomische Studie, deren Ergebnisse hier zusammenfassend dargestellt werden.

KALKULATIONSGRUNDLAGEN

Untersucht wurden zwei Betriebe, die seit 1999 bzw. 2000 am Projekt beteiligt sind. Beide Betriebe befinden sich noch im Aufbau ihrer Rotviehherden. Es kann daher nicht erwartet werden, dass dort erhobene Zahlen und Werte zur Produktionstechnik und Ökonomik als längerfristig gültig und verallgemeinerungsfähig angesehen werden können. Die Daten zur Wirtschaftlichkeit wurden bei den Landwirten erfragt und gegebenenfalls durch Schätzwerte ergänzt.

Beide Betriebe wirtschaften im Nebenerwerb und nutzen – neben ihren eigenen Betriebsflächen – Ausgleichsflächen, die im Rahmen des Autobahnbaues ausgewiesen wurden, bzw. Flächen, die durch die Gemeinde Tannesberg oder den LBV zu Naturschutzzwecken angekauft wurden. Für diese Flächen wurde den Betrieben die Erstausrüstung an Weideeinrichtung gestellt, Pacht fällt nicht an. Da diese Flächen mit öffentlichen Mitteln als Ausgleichsflächen oder mit Mitteln des Bayerischen Naturschutzfonds finanziert wurden, können sie nicht zusätzlich im KULAP oder VNP gefördert werden. In der Betriebsprämie sind sie jedoch berücksichtigt.

Ein Betrieb hält die Tiere ganzjährig im Freien, einer produziert als Biobetrieb nach EU-VO.

BETRIEBSERGEBNISSE

Da die Betriebe sich grundsätzlich beim Absatz ihrer Produkte unterscheiden (Direktvermarktung, Fresserverkauf), ist ein Vergleich der Betriebsergebnisse nur bedingt möglich. Es soll daher versucht werden, unter Zuhilfenahme anderer, längerfristig geführter und damit gesicherterer Daten die beiden Betriebe zu bewerten. Dieser Vergleich kann auch ein Hinweis auf mögliche Einkommensreserven dieser Betriebe in der Produktion sein.

Dargestellt werden die Ergebnisse auf der Ebene der gehaltenen Einheit Mutterkuh. Dies beinhaltet alle zuteilbaren Kosten und Erträge, die mit diesem Verfahren verbunden sind.

Deckungsbeitragsrechnung Mutterkuhhaltung in den Betrieben

| Produktionstechnische Kennwerte | | | Betrieb 1 | Betrieb 2 |
|--|---------|---|----------------|--------------|
| Lebend geborene Kälber | Stück | | 1,01 | 0,87 |
| Aufgezogene Kälber | Stück | | 0,96 | 0,87 |
| Absetzalter* | Monate | | 8 | 7 |
| Absetzgewicht* | kg LG | | 275 | 250 |
| Schlachtgewicht Kalbin* | kg SG | | 243 | 250 |
| Schlachtgewicht Ochse* | kg SG | | 270 | |
| Schlachtgewicht Bulle* | kg SG | | | 300 |
| Anteil Verkaufsgewicht an SG in Direktvermarktung* | % | | | 75 |
| Verkaufspreis Absetzer | € | | 550 | |
| Verkaufspreis Zuchttier* | € | | 1.200 | 1.200 |
| Schlachtpreis männlich netto ²⁾ | €/kg | | 3,38 | 3,38 |
| Schlachtpreis weiblich netto ²⁾ | €/kg | | 2,68 | 3,08 |
| Verkaufspreis Mischpaket | €/kg | | | 8,00 |
| Schlachtgewicht Altkuh* | kg SG | | 300 | 300 |
| Schlachtpreis Altkuh ²⁾ | €/kg SG | | 2,18 | 2,51 |
| Deckungsbeitragsrechnung | | | | |
| Altkuh | 0,17St. | € | 120 | 143 |
| Bestandsergänzung | 0,17St. | € | 202 | 209 |
| Absetzer | 0,24St. | € | 132 | |
| Zuchttier | 0,10St. | € | 125 | |
| Kalbin | 0,21St. | € | 135 | 110 |
| Ochse | 0,24St. | € | 219 | |
| Bulle | 0,22St. | € | | 241 |
| Kalbin – Mischpaket | 0,13St. | € | | 1.500 |
| Bulle – Mischpaket | 0,22St. | € | | 1.800 |
| Hauterlös | 0,35St. | € | | 10 |
| Marktleistung | | | 934 | 4.014 |
| Bestandsergänzung* | | € | 202 | 209 |
| Kraffutter | | € | 100 | 59 |
| Mineralfutter | | € | 8 | 14 |
| Einstreu | | € | 38 | 6 |
| Deckbulle* | | € | 16 | 33 |
| Veränderliche Maschinenkosten (lt. KTBL 2004/2005) | | € | 28 | 28 |
| Tierarzt, Medikamente | | € | 13 | 43 |
| Immobilisierung, Kastrieren | | € | 15 | |
| Strom, Wasser | | € | 8 | 44 |
| Tierseuchenkasse, Verbände | | € | 30 | 43 |
| Vermarktungskosten* | | € | 19 | 12 |
| Direktvermarktung | | € | | 74 |
| Summe veränderliche Kosten | | € | 478 | 565 |
| Deckungsbeitrag I / Einheit (ohne Grundfutter) | | | € 456 | 3.449 |
| Grassilage | | € | 161 | 136 |
| Weide | | € | 58 | 60 |
| Heu | | € | 93 | 82 |
| Grundfutterkosten gesamt | | € | 311 | 278 |
| Aggregierter Deckungsbeitrag II / Einheit (mit Grundfutter) | | | € 144 | 3.171 |
| Ansprüche an die Arbeit (ohne Futterbau) ³⁾ | Akh | | 38 | 103 |
| Ansprüche an Fläche | | | ha 1,73 | 1,73 |

(Fußnoten siehe Tabelle nächste Seite)

Ableitung des Betriebsgewinns (bezogen auf eine Einheit Mutterkuh)

| | | | | |
|---|-------------------------------|--------------|-----|-----|
| Deckungsbeitrag II Rotvieh | 144 | 3.171 | | |
| anteilige Ausgleichszahlungen | 604 | 568 | | |
| Betriebsprämie (abgeleitet aus Viehbestand 2004) | 496 | 530 | | |
| KuLaP-K14 (Öko-Bewirtsch.) oder K34 | 108 | 38 | | |
| Entgelt für Flächenpflege | 131 | 155 | | |
| anteilige Gebäudekosten | 78 | 241 | | |
| Lagerung Heu/Stroh im abgeschriebenen Gebäude | | | | |
| Lagerung Silage => Rundballensilage | | | | |
| Stall für Nachzuchtkalbinnen: abgeschriebenes Gebäude, geringfügige Umbauten geschätzte Kosten ca. 2.000 € | 11 | 136 | | |
| Gebäudeversicherung und -unterhalt pauschal | 67 | 105 | | |
| anteilige Maschinenkostenkosten | 478 | 1.396 | | |
| Maschinen für Mutterkuhhaltung incl. Futterbau (Neuwerte nach KTBL-Datensammlung 2004/05) | | | | |
| | <i>Neuwert, brutto</i> | | | |
| <i>Maschine</i> | <i>Betrieb 1 Betrieb 2</i> | | | |
| Schlepper 55 PS | 27.000 | 80.000 | 213 | 761 |
| Miststreuer | 9.200 | 9.200 | 97 | 99 |
| Güllefass | | 7.500 | | 81 |
| Frontlader | 3.500 | 7.500 | 29 | 33 |
| Kipper | 7.500 | 3.500 | 50 | 58 |
| Kreismähwerk | 3.800 | 7.500 | 40 | 41 |
| Kreiselschwader | 3.000 | 3.800 | 25 | 26 |
| Kreiselzettwender | 2.900 | 3.000 | 24 | 25 |
| Ladewagen | | 18.000 | | 233 |
| Viehanhänger | | 2.400 | | 38 |
| Sonstige Festkosten vergleichbarer Buchführungsbetriebe | 260 | 260 | | |
| Weideeinrichtungen | 369 | 376 | | |
| Erstinvestition durch Landesbund für Vogelschutz und/oder Autobahndirektion finanziert | | | | |
| | <i>Investition, brutto</i> | | | |
| <i>Weideeinrichtung</i> | | | | |
| Weideunterstand | 17.500 | 13.900 | 74 | 121 |
| Zaunsystem | 12.800 | 6.400 | 216 | 223 |
| Wasserversorgung | 21.200 | 2.000 | 71 | 14 |
| Fütterung | 1.400 | 1.400 | 8 | 17 |
| Planungskosten | 11.300 | 2.300 | - | - |
| Gewinnbeitrag ohne Berücksichtigung der Weideeinrichtungen | 62 | 1.997 | | |
| dto. mit Weideeinrichtungen | -307 | 1.621 | | |

* Annahmen, Schätzungen bzw. Pauschalwerte

²⁾ Preis Ochse R3-Bulle Bayern 2005 zuzügl. 15 %; Kalbin R3 Bayern 2005; bei Altkuh Handelsklassensortiment Bayern 2005

³⁾ Inklusiv Aufwand für Flächenpflege

Die Darstellung des Gewinnbeitrags je Mutterkuh zeigt klar den Einfluss der Direktvermarktung auf das Betriebsergebnis. Subtrahiert man die kalkulatorische Differenz der mehr eingesetzten Arbeit je Mutterkuh von 65 Akh * 15 €/AKh, die Kosten für Schlachtung, zusätzlichen Aufwand für Strom und Wasser, so verbleibt trotz der sehr hohen Festkosten vor allem bei der Mechanisierung noch ein Zusatzgewinn von 850 €/Mutterkuh.

Würde man die Kosten der Weideeinrichtungen noch in den Gewinn einrechnen, läge der geschätzte Gewinn/Verlust je Mutterkuh dann bei – 300 € beziehungsweise +1 600 €

Vergleicht man die Ergebnisse mit denen der buchführenden Mutterkuhhalter in Bayern, so lassen sich folgende Ergebnisse ableiten. Zum Vergleich wird die Gruppe der Nebenerwerbslandwirte herangezogen. Der Ertrag je Mutterkuh in dieser Gruppe beträgt 1.109 €. Die vergleichbaren Betriebe der Rotviehhalter liegen bei 934 bzw. 4.014 € (bei Direktvermarktung).

ERFOLGSFAKTOREN

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass der wirtschaftliche Erfolg in der Mutterkuhhaltung (also auch im Rotviehprojekt) v.a. von folgenden Faktoren bestimmt wird:

- Vermarktungsweg (Erträge je Mutterkuh)
- Höhe der Ausgleichszahlungen aus Agrar-Umwelt-Programmen
- Höhe der Flächenprämien
- Effektivität des Produktionsablaufes (Aufzuchtleistung/ Kälberverluste, Arbeitseinsatz)
- Festkostenbelastung des Betriebszweiges
- Viehbestand und Beweidungsfläche.

Die Rentabilität der Mutterkuhhaltung war und ist in erheblichem Maße von der staatlichen Förderung abhängig. Auch andere Rinderhaltungsverfahren erlangen ihre Rentabilität nicht über den Markt allein.

Durch die Agrarreform sinken die den Mutterkuhhaltern zufließenden Prämien aus der 1. Säule. Die Kürzungen in der 2. Säule, den

Agrarumweltprogrammen, führen zu weiteren Einkommensrückgängen. Soweit Mutterkuhhalter bisher als Ökobetriebe gefördert wurden, gehen die Prämien von 255 auf 180 €/ha zurück. Konventionelle Betriebe verlieren – wenn sie bislang die Grünlandprämie Stufe 2 mit 205 € bekommen haben – 55 €/ha Grünland, bei der bisherigen Stufe 1 60 €/ha.

Da bessere staatliche Förderungen nicht zu erwarten sind, verbleibt als einzige Möglichkeit, mit einer gezielten Vermarktung bessere Erlöse zu erzielen und so die Gewinnsituation zu verbessern. So müssten die Verkaufserlöse um circa 25 Prozent höher liegen, bei den konventionell geführten Betrieben würde ein um 20 Prozent höherer Erlös ausreichen, bei den Ökobetrieben 30 Prozent.

Dies gilt sinngemäß auch für die Rotviehbetriebe und damit für die weiteren Überlegungen zum Gesamtprojekt.

VERGLEICH ZU ANDEREN LANDOFFENHALTUNGSVERFAHREN

Aus naturschutzfachlicher Sicht erscheint es interessant, die Kosten einer Weidehaltung von Rindern mit den Kosten anderer Verfahren der Landschaftspflege zu vergleichen. Auch hierzu macht die agrarökonomische Studie eine Aussage.

- Vergleich Beweidung mit Mutterkühen – CC-Minimum-Standard

Um Zahlungsansprüche zu erhalten, müssen Flächen in einem Mindestpflegezustand gehalten werden, dem sogenannten CC-Minimum-Standard. Dieser ist definiert als entweder jährliches Mulchen oder Mähen und Abfahren des Aufwuchses in zweijährigem Turnus.

Folgende Tabelle zeigt einen Vergleich zwischen der CC-Minimum-Pflege und der Mutterkuhhaltung:

Vergleich CC-Mindest-Pflege und Mutterkuhhaltung

| Betriebsform | Alle | Neben- erwerb | Haupt- erwerb | Konven- tionell | Öko- logisch |
|--------------|------|------------------|------------------|--------------------|-----------------|
|--------------|------|------------------|------------------|--------------------|-----------------|

Betriebsergebnis nach CC-Mindeststandard 2007

| | | | | | | |
|------------------------------------|--------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Festkosten ohne AfA | €/ha | 251 | 260 | 249 | 239 | 269 |
| Pflegekosten (incl. AfA Maschinen) | €/ha | 66 | 66 | 66 | 66 | 66 |
| Betriebsprämie | €/ha | 361 | 312 | 383 | 358 | 369 |
| Pflegearbeiten | Akh/ha | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| + allgemeine Arbeiten | Akh/ha | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Arbeit Mindestpflege nach CC | Akh/ha | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Gewinn bei CC-Mindestpflege | €/ha | 43 | -14 | 68 | 53 | 35 |

Betriebsergebnis Mutterkuhhaltung 2007

| | | | | | | |
|--------------------------|--------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Arbeit Mutterkuhbetr./ha | Akh/ha | 43 | 39 | 46 | 42 | 44 |
| Gewinn 2007 | €/ha | 181 | 118 | 211 | 135 | 243 |

Der Gewinn/ha sinkt im Mittel aller Betriebe von 181 € auf 43 €/ha, Zahlungen im Rahmen der Agrarumweltprogramme entfallen. Die errechneten 181 € bei den Mutterkuhbetrieben berücksichtigen nur die bekannten Kürzungen in der 1. Säule, nicht auch die geplanten Kürzungen bei den Agrarumweltprogrammen (KULAP und Ausgleichszulage, 2. Säule). Ökologische Betriebe verlieren voraussichtlich weitere 75 €/ha, konventionelle Betriebe je ha Grünland 55 bis 60 €/ha, je nachdem, ob sie bisher die 1. oder 2. Stufe der Grünlandförderung beansprucht haben. Letztlich dürfte die Gewinndifferenz je ha zwischen den beiden Verfahren bei etwa 80 bis 150 €/ha zugunsten der Mutterkuhhaltung ausfallen.

Mindestpflege nach CC schmälert demnach zwar den Gewinn, macht aber kaum Arbeit. Soweit die Betriebe nicht mehr investieren (wollen), kann die Abschreibung zumindest der Gebäude bei der Gewinnberechnung unberücksichtigt bleiben (ca. 70 €/ha bzw. 3500 €/Betrieb). In diesem Fall – vor allem, wenn keine alternativen Einkommensmöglichkeiten bestehen – ist nicht zu erwarten, dass die Betriebe ihre Mutterkuhhaltung zugunsten einer Mindestpflege aufgeben.

Beide Verfahren lassen jedoch keinen ausreichenden, einzelbetrieblichen Gewinn erwarten.

- Vergleich zu weiteren Offenhaltungsverfahren

KAPHENGST, PROCHNOW und HAMPICKE verglichen die Kosten der Rinderhaltung in halboffenen Weidelandschaften mit anderen ausgewählten Landschaftspflegeverfahren und kommen dabei zu folgenden Ergebnissen (KAPHENGST, PROCHNOW und HAMPICKE, 2005):

- Im Vergleich der ganzjährigen Rinderbeweidung mit anderen Offenhaltungsverfahren zeigt sich, dass das Verfahren durchaus eine kostengünstige Variante der Landschaftspflege sein kann (Kosten pro ha/Jahr: 50 – 240 €).
- Mutterkühe in Winterstallhaltung bringen zwar in der Regel einen höheren Erlös, doch die Kosten insbesondere für die Winterfutterbereitung und die Gebäudeabschreibungen sind deutlich höher, so dass diese Haltungsformen weitaus defizitärer verlaufen als Ganzjahresbeweidung.
- Bei der Schafhaltung liegen die Kosten überwiegend beim hohen Arbeitsaufwand und können meist nicht annähernd durch die Erlöse aus Fleisch und Wolle gedeckt werden.
- Bei der mechanischen Offenlandpflege hängen die Kosten stark von den Einsatzbedingungen auf den Flächen und den damit verbundenen Arbeits- und Maschinenkosten ab. Unter günstigen Bedingungen liegen die Kosten der zweischürigen Schnittnutzung einer nährstoffreichen Wiese zwischen 230 und 305 € je ha und Jahr. Erlöse können dann erzielt werden, wenn sich der Aufwuchs als Futter in der Tierhaltung, als Einstreu oder als Ausgangsmaterial für eine energetische oder stoffliche Verwertung eignet.
- Die Aufwendungen für das Mulchen betragen 35 bis 103 € und sind bei gleicher Einsatzbedingungen geringer als für das Mähen und Räumen. Markterlöse sind jedoch in der Regel nicht erzielbar.
- Voraussetzung für die ökonomische Konkurrenzfähigkeit der ganzjährigen Rinderbeweidung als Landschaftspflegeverfahren ist ihre weitere Optimierung sowie eine flexible naturschutzfachliche Zielstellung bzw. Verfahrensgestaltung, die ggf. um einfache mechanische Pflegemaßnahmen zu ergänzen ist.

Die Autoren schließen dazu folgendes Fazit:

- Die Rinderhaltung in halboffenen Weidelandschaften ist unter bestimmten Bedingungen ein attraktives Verfahren im Überschneidungsbereich von Naturschutz und Landwirtschaft. Mit der neuen Ausrichtung der europäischen Agrarpolitik auf weniger Produktion mit zunehmender Berücksichtigung ökologischer Belange bildet diese Synthese eine Variante zukunftsweisender und moderner Landnutzungssysteme.
- Entscheidend wird jedoch sein, ob es gelingt, die Wirtschaftlichkeit des Beweidungsverfahrens zu optimieren. Die Verfahrenskosten können besonders dann gesenkt werden, wenn die Beweidung in Kooperation mit landwirtschaftlichen Betrieben durchgeführt wird, gesetzliche Rahmenbedingungen zur ganzjährigen Außenhaltung gelockert und Vermarktungspotenziale genutzt werden. Im Vergleich mit anderen Offenhaltungsverfahren ist die extensive Rinderhaltung in geringer Besatzstärke eine kostengünstige Variante.
- In Zukunft ist ein zunehmendes Flächenpotenzial für halboffene Weidelandschaften zu erwarten. Landkreise, denen eine hohe Rückzugswahrscheinlichkeit der Landwirtschaft prognostiziert wird, nehmen insgesamt rund 44 % der Fläche Deutschlands ein.
- Insgesamt wird es darauf ankommen, inwieweit das Beweidungsverfahren für Landbewirtschafter attraktiv gestaltet werden kann. Geeignete Förderinstrumente müssen um Informationsarbeit ergänzt werden. Die Zusammenarbeit von Naturschutz und Landwirtschaft ist für die Zukunft der ganzjährigen Beweidung essenziell.