



Einleitung

Die Vertragsaufzucht von Färsen ist ein relativ neues Konzept in Irland, das sich durch die Ausweitung der Milchviehbetriebe und die mangelnde Verfügbarkeit von Land vor Ort dieser Betriebe entwickelt hat. Infolgedessen haben einige Milcherzeuger Vereinbarungen getroffen, wonach sie einen anderen Landwirt engagieren, um ihre Färsen aufzuziehen. Es ist eine Möglichkeit für diese Landwirte mit begrenzter Fläche und Mangel an Raum und an Arbeitskräften (Teagasc, 2017). Für den Betreiber der Färsenaufzucht sorgt das Modell für ein regelmäßiges Einkommen aus seinem ruhenden Rinder-Betrieb heraus. Es bestehen jedoch folgende Risiken:

- Risiko eines Krankheitsausbruchs;
- Verlust der Kontrolle über das tägliche Management der Färsen (für den Besitzer);
- Risiko einer schlechten Leistung, wenn der Färsenaufzucht-Betrieb nicht ein fähiger Unternehmer ist; und
- Konfliktgefahr zwischen den Parteien (Teagasc, 2013).

John O'Connell betreibt auf seinem Betrieb neben seiner Schafzucht eine Färsenaufzucht. Sein Betrieb befindet sich in Ballinamore, Co. Leitrim im Nordwesten von Irland. Er züchtet derzeit Färsen für einen Milchviehhalter, der 120 km entfernt in Co. Mayo liegt. Eine Charge Färsen wurde aufgezogen und in die Milchviehherde zurückgebracht, und die zweite Charge ist jetzt im Betrieb.

John ist verheiratet und hat drei Kinder in der Grund- und Sekundarschule. John arbeitet Vollzeit auf der Farm und ist auch ein Teilzeit-Feuerwehrmann mit der örtlichen Feuerwehr und seine Frau arbeitet Vollzeit außerhalb der Farm.

John ist Mitarbeiter im BETTER Farm Sheep Programm von Teagasc, das sich auf die Einführung der neuesten Technologie zur Verbesserung der Nachhaltigkeit von Schafzuchtbetrieben konzentriert. Das Programm konzentriert sich auf: Grünlandmanagement; Zucht; und Produktionsmethoden. Als teilnehmender Betrieb arbeitet John eng mit Teagasc zusammen und liefert Daten über die Umsetzung von Praktiken in der Landwirtschaft und erleichtert den Austausch dieser Informationen mit anderen Landwirten.

Grundinformation



Ballinamore, Co. Leitrim

Name

Contract Rearing

Erfahrung mit Kooperationen am Hof seit

Beginn der Vertragsaufzucht im Jahr 2014
(der aktuelle Vertrag begann 2016)

Art der Kooperation

Erzeugergemeinschaft

Anzahl involvierter Landwirte/ Unternehmer

2 Landwirte

Betriebsdaten

Betriebsbeschreibung

John bewirtschaftet 40 Hektar schweren Boden, der produktionsbedingt auf 35 Hektar zugeschnitten ist. Die Farm ist in zwei Teile unterteilt. Etwa 25 ha sind für die Schafzucht und 10 ha für die mit Vertrag aufgezogenen Färsen bestimmt. Das Schafunternehmen ist das Hauptunternehmen auf dem Hof mit 250 Zuchtschafen. Es umfasst Suffolk, Belclare und Texel Mutterschafe. Die Herde wird mit einer hohen Besatzdichte betrieben (insbesondere für diesen Landtyp) und hat eine hohe Absetzrate.

Früher gab es am Betrieb auch Milchvieh, die Haltung wurde jedoch im Jahr 2000 eingestellt. John mag und hatte schon immer Interesse an Milchkühen, aber wegen des Landtyps und der hohen Niederschläge war es schwierig, ausreichende Einnahmen aus Milchwirtschaft zu erzielen. Er ersetzte die Milchkuhherde durch Mutterkühe und nahm auch einen außerbetrieblichen Job an. Die Mutterkuhherde wurde auf ein Niveau erhöht, auf dem der Betrieb zu 80% Mutterkühe / Rinder und 20% Schafe bestand.

Wirtschaft und Rentabilität haben die Mutterkuhhaltung auf den Prüfstand gestellt. Die langen Winter und der Futterbedarf des Mutterkuhbestandes führten dazu, dass sie nicht rentabel waren und der Schafbetrieb eine bessere Rendite pro Hektar erzielte. Als Folge verkaufte er 2013 die gesamte Mutterkuhherde und erhöhte die Schafherde auf das aktuelle Niveau. Trotz des dichten Bodens und der hohen Niederschläge erreicht John ein hohes Graswachstum auf der Farm. Der Vorteil der Schafe ist, dass sie einen viel höheren Anteil des Grases nutzen als die Mutterkühe, die besonders bei schlechten Bodenverhältnissen mehr Gras zertrampeln und damit verschwenden.

Er betreibt auch ein „Winter-Bed&Breakfast“ für einige Mutterkühe, wobei er die Stallung und die Futtermittel für die Bestände eines anderen Landwirts zur Verfügung stellt.

Daten zum Kooperationsprozess

Ursprünge der Vertragsaufzucht

Nach dem Verkauf der Mutterkuhherde im Jahr 2013 vergrößerte John seine Schafherde. Er wollte aber auch andere Möglichkeiten zur Verbesserung des Cashflows und des Ertragspotentials in seinem Betrieb prüfen. Er prüfte seine Möglichkeiten mit seinem lokalen Teagasc-Berater. Ihm wurde empfohlen, das Potenzial der Vertragsaufzucht in Betracht zu ziehen. Er hatte einen Hintergrund in der Milchwirtschaft, ein Interesse und Liebe für Milchvieh, so dass er der Meinung war, dass die Vertragsaufzucht zu ihm passen würde und er auch gute Ergebnisse daraus erzielen könnte.

Sein Teagasc-Berater gründete eine Diskussionsgruppe, in der Landwirte, die bereits eine Vertragsaufzucht betreiben oder darüber nachdenken, damit zu beginnen, Ideen und Informationen austauschen konnten. John nahm an mehreren Treffen dieser Gruppe teil, bevor er sich für die Vertragsaufzucht entschied. John ist weiterhin aktives Mitglied in dieser Gruppe und hat Gruppentreffen auf seinem Betrieb veranstaltet. In die Diskussionsgruppe sind jetzt 20 Landwirte eingebunden.

Der Teagasc-Berater identifizierte einen Milcherzeuger, der daran interessiert war, seine Färsen auf Vertragsbasis zur Aufzucht bringen und brachte ihn mit John in Kontakt. Er hat ein ganzes Jahr der Vertragsaufzucht für den aktuellen Milchviehhalter absolviert, und die zweite Gruppe von Färsen ist jetzt auf seinem Betrieb. Er hat vorher einen Vertrag mit einem anderen Milchviehhalter geschlossen.

“Vertragsaufzucht ist wie eine Ehe”

Vertragsaufzucht in der Praxis

Nach dem ersten Kontakt traf John mit Teagasc und dem Milchviehhalter zusammen und sie entwickelten einen Vertrag, um die verschiedenen zu klärenden Bereiche abzudecken, darunter: Tierleistung; Management; Zucht; und Abrechnung. Teagasc stellte eine Mustervereinbarung zur Verfügung, die die Landwirte an ihre eigenen Bedürfnisse anpassten. Zahlungen basieren auf einem Tagessatz pro Färsen und werden über 10 Monate des Jahres getätigt. Der Teagasc Advisor fungiert als Vermittler zwischen den beiden Landwirten (falls erforderlich).

Die wichtigsten Elemente des Vertrags beziehen sich auf die Wachstumsrate (Gewichtszunahme) und auf die Kälberberrate. Die Färsen werden 3-4 Mal pro Jahr gewogen. Als Teil seines Vertrages ist John verantwortlich für die Besamung der Färsen.

“Keine Vertrag gleicht dem anderen - es hängt immer von den beteiligten Landwirten ab”

Die im Frühjahr geborenen Färsen kommen jedes Jahr am 1. Dezember auf Johns Farm. Sie sind eine Kreuzung aus New Zealand Friesian Jersey und in der Regel zwischen 130-190 kg schwer. Sie bleiben dann 1 Jahr auf dem Betrieb bis zum 1. Dezember, wenn sie wieder in die Milchviehherde zurückkehren und eine neue Gruppe von Färsen ihren Platz einnimmt.

Im Laufe des Jahres ruft der Milchviehhalter mehrmals an, um den Fortschritt zu überwachen. Medikamente und

Impfstoffe werden vom Landwirt zur Verfügung gestellt und von John nach Bedarf verabreicht.

“Jedes Mal, wenn der Milchviehhalter die Färsen sah, war er zufrieden und die Beziehung und das Vertrauen zwischen uns wachsen”

Vorteile der Vertragsaufzucht

John ist jetzt in seinem zweiten Jahr der Vertragsaufzucht mit diesem Landwirt und ist bis heute zufrieden. Er hat noch keine Analyse bzgl. der genauen finanziellen Vorteile erstellt, plant dies jedoch mit seinem Berater. Er nennt jedoch eine Reihe von Vorteilen für die Vertragsaufzucht, darunter:

- Potenzielles neues und profitableres Unternehmen für Staleigentümer;
- Regelmäßiger Cashflow für den Aufzuchtbetrieb;
- Geringeres Risiko als beim Handel mit Vieh;
- Keine Investitionen in Vieh benötigt;
- Passt zu anderen landwirtschaftlichen Betrieben;
- Steigende Nachfrage nach diesen Dienstleistungen bei Milchbauern; und
- Vertrag umfasst die Details und Ziele.

John identifizierte auch Vorteile für die Vertragsaufzucht aus der Perspektive des Milchbauern, einschließlich:

- Reduzierte Arbeitszeit im Betrieb;
- Reduzierte Besatzdichte und reduzierter Futterbedarf;
- Möglichkeit, die verfügbare Landfläche für Milchkühe zu vergrößern;
- Reduzierte Tierbestände auf dem Bauernhof; und
- Potenziell verbesserte Tierleistung.

Herausforderungen / Bedrohungen für die Vertragsaufzucht

Obwohl der aktuelle Vertrag gut läuft und John keine größeren Herausforderungen für ihn sieht, stellt er fest, dass der Vertrag in hohem Maße vom Vertrauen zwischen den beiden Landwirten abhängig ist, und wenn es an Vertrauen mangelt, besteht die Gefahr, dass der Vertrag nicht funktioniert.

Der Aufzüchter muss ein leistungsfähiger Landwirt sein (insbesondere im Grünlandmanagement), um die gewünschten Ziele für die Färsen zu erreichen, und wenn nicht, dann ist das Einkommen beider Betriebe in Gefahr.

Milchbauern kann es schwerfallen, sich auf das Konzept eines anderen Farmers einzulassen, der ihre Färsen aufzichtet. Sie geben damit Verantwortung ab.

“Einige Landwirte finden es schwierig, sich einem anderen Landwirt zu verpflichten, der ihre Färsen füttert”

Durch die Zusammenarbeit mit seiner Diskussionsgruppe und den Teagasc-Beratern war John in der Lage, Probleme zu identifizieren, die mit dem Milchviehhalter besprochen werden mussten, wie die Leistung von schwächeren / leichteren Tieren, die angestrebten Trächtigkeitsraten und das Gesamtmanagement. Für Landwirte, die ohne die Unterstützung einer Diskussionsgruppe und eines Teagasc-Rats arbeiten, könnte es schwieriger sein, Probleme zu identifizieren und anzusprechen.

Eine wesentliche Herausforderung / Bedrohung für die Aufzüchter ist jedoch, dass Verträge nur für ein Jahr gelten. Wenn der Milchviehhalter beschließt, den Vertrag nicht zu verlängern, hat der Aufzüchter seine regelmäßigen Einnahmen verloren und muss einen anderen Landwirt suchen oder erhebliches Kapital einsetzen um wieder eigene Tiere zu halten. Die Zukunft des Unternehmens liegt nicht vollständig in ihrer eigenen Hand.

Die Tatsache, dass das Vieh eines anderen Landwirts auf dem Betrieb des Aufzüchters ist, erhöht das Krankheitsrisiko für diesen Landwirt und seine Nachbarn. Die Häufigkeit von Krankheiten könnte nicht nur zu finanziellen Verlusten führen, sondern auch zu Einschränkungen bei der Tierbewegung. Dies ist für John derzeit kein bedeutendes Problem, da er neben der Färsen-Aufzucht überwiegend Schafzucht betreibt.

John erhält einen Bestand im Alter von 9-10 Monaten, andere Vertragsnehmer erhalten ihre Färsen jedoch bereits kurz nach der Geburt und dies erhöht das Risiko für gesunde Tiere.

Da ein typischer Vertrag auch eine Trächtigkeitsrate beinhaltet, besteht für Vertragsnehmer das Risiko von Problemen mit Fruchtbarkeit.

“Die Verantwortung für den Bestand eines anderen Landwirts ist immer ein Risiko”

Zufriedenheit mit der Vertragsaufzucht

Insgesamt ist John mit der Vertragsaufzucht sehr zufrieden, da sie einen regelmäßigen Cashflow liefert, die Färsen gut laufen, er seine Ziele erreicht und der Milchviehhalter zufrieden ist. Es dauerte jedoch eine Weile, einen hilfsbereiten Farmer zu finden, mit dem er arbeiten konnte. Darüber hinaus haben beide Landwirte eine fortlaufende Diskussion geführt, um die Vereinbarungen so zu verfeinern, dass es für beide funktioniert.

“Insgesamt gibt es mehr Positives als Negatives aus der Vertragsaufzucht zu berichten”

Wissen, Fähigkeiten und Training

Die Vertragsaufzucht konzentriert sich auf die Leistung der Tiere in Bezug auf die Gewichtszunahme und die Trächtigkeitsraten der Färsen. Daher sind Betriebsleitung und Herdenführung von entscheidender Bedeutung. John identifiziert Grünlandmanagement und die Produktion von Qualitätssilage als entscheidend für die Rentabilität der Vertragsaufzucht in seinem Betrieb. Trotz der schwierigen Bodenverhältnisse und der hohen Niederschläge erreicht er hohe Zuwachsraten und Nutzungsraten aus Gras von den Färsen.

Um eine hohe Trächtigkeitsrate und gute Abkalbung zu erreichen, müssen Vertragsaufzüchter in der Zucht von Färsen geschult sein.

Da Verträge in der Regel auf einem Tagessatz pro Färse basieren, müssen die Aufzüchter auch Kaufmänner sein und in der Lage sein, die Kosten zu überwachen. Dabei sollten sie Möglichkeiten ergreifen, ihre Kosten zu senken oder die Margen zu erhöhen, etwa in den Bereichen von Konzentratfütterung, Impfungen oder Medikamente. Landwirte sollten von Teagasc unterstützt werden, indem sie die Kosten genau überwachen und die Rentabilität bewerten.

John erhielt keine spezifische Ausbildung in Bezug auf die Vertragsaufzucht. Er sieht jedoch entscheidende Bedeutung in Unterstützung, Beratung und Anleitung, die von Teagasc zur Verfügung gestellt werden, und in der Teilnahme an einer Diskussionsgruppe, die für ihn und für jeden Landwirt, der eine Vertragsaufzucht in Erwägung zieht, von Nutzen ist.

Er empfiehlt, dass weitere Diskussionsgruppen zur Vertragsaufzucht eingerichtet werden und dass den Landwirten mehr Informationen zu diesem Thema zur Verfügung gestellt werden. Um die Diskussion, den Informationsaustausch und die Vernetzung von an der Vertragsaufzucht interessierten Landwirten (Milchbauern und Vertragsnehmern) zu erleichtern, sind weitere Veranstaltungen / Aktivitäten erforderlich, darunter: Seminare; Konferenzen; Tage der offenen Tür.

Der Aufbau und die Pflege von Beziehungen und das Vertrauen zwischen dem Vertragsaufzucht-Betrieb und dem Milchviehhalter sind ebenfalls wichtig. John glaubt jedoch, dass der Aufbau von Vertrauen etwas ist, an dem beide Landwirte einfach arbeiten müssen, ohne darin geschult zu werden. Der Zugang zu Informationen, Ratschlägen und Erfahrungen anderer wird Landwirten helfen, die Probleme zu lösen haben oder in diesem Bereich starten wollen.

“Ich habe ein Interesse an und eine Liebe für Milchviehbestände - ich weiß, wie man sich um Färsen kümmert und sie ernährt”

Ratschlag des Unternehmers

Einige der Lehren aus Johns Erfahrung in der Vertragsaufzucht sind:

- Die Ermittlung eines passenden Landwirts ist wichtig.
- Das Vertrauen zwischen Milchviehhalter und Vertragsaufzüchter ist entscheidend;
- Von Teagasc (regionale und nationale Beratung) gibt es einen guten unabhängigen Rat, den die Landwirte zu ihrem Vorteil nutzen sollten.
- Die Diskussionsgruppe bietet eine gute Gelegenheit, Erfahrungen mit anderen Landwirten auszutauschen und voneinander zu lernen.
- Klare Vereinbarungen und Verträge sind wichtig, aber kein Vertrag gleicht dem anderen – jeder muss auf spezifische Bedürfnisse / Umstände zugeschnitten sein; und
- Regelmäßiger Cashflow ist gut und führt auch zu weniger Möglichkeiten für Meinungsverschiedenheiten und reduziert das Risiko für den Vertragsabschluss.

“ Vertrauen ist sehr wichtig - es sind 90% des gesamten Geschäfts - wenn Sie kein Vertrauen haben, gibt es nichts. ”

“ Die Aufzucht von Färsen ist so, als würde man sich um die Kinder eines anderen kümmern - Sie werden sich besonders um sie kümmern. ”

Überlegungen/ Fragen

- Könnte die Vertragsaufzucht eine Chance bieten, die Rentabilität Ihres Betriebes zu verbessern?
- Haben Sie die betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten, um die gewünschten Leistungsziele zu erreichen?
- Wären Sie bereit, das Risiko einzugehen, die Leistung und Zucht von Färsen für andere Betriebe zu managen?



Stichwörter

Stichwörter hinsichtlich der Kooperation

Vertragsaufzucht
Beratung
Erzeugergemeinschaft

Stichwörter hinsichtlich der Landwirtschaft

Milchvieh-Betrieb
Schafe
Tierhaltung

Partner



LIT

Active Leadership in Education,
Enterprise and Engagement

Limerick Institute of Technology:
(Irland)
www.lit.ie/rdi

HOF UND LEBEN

Hof und Leben GmbH
(Deutschland)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (Tschechische Republik)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(Spanien)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (Spanien)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(Slowenien)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Italien)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Belgien)
www.europeanlandowners.org

Soziale Medien



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Projekt-Homepage

www.cofarm-erasmus.eu



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Projekt-Nr: 2016-1-IE01-KA202-016870