

Neue Impulse für die Mutterkuhhaltung

Kühe mit knuffigen Kälbern auf der Weide: Das entspricht dem Wunschbild der Verbraucher und tut dem Image von Rindfleisch gut. Grund genug, den Produktionszweig Mutterkuhhaltung zu fördern und weiterzuentwickeln. Aktuelle Informationen zur Vermarktung sowie zu den Perspektiven am Rindfleischmarkt gab es im Rahmen eines zweiteiligen Online-Seminars am 18. und 25. Januar. Annegret Keulen hat den ersten Teil für die LZ zusammengefasst.

Mit der Einrichtung eines Fachbeirats für Fleischrinder und Weidetierhaltung im vergangenen Herbst habe die Mutterkuhhaltung innerhalb der Landwirtschaftskammer NRW weiter an Bedeutung gewonnen, erläuterte Kammermitarbeiterin Carina Stümmler. Zukünftig soll die Wirtschaftlichkeit der Mutterkuhhaltung mehr im Fokus der Beratung stehen. Dazu werden derzeit verschiedene am Markt verfügbare Analysetools für eine betriebswirtschaftliche Auswertung der Mutterkuhhaltung getestet. Mit dem neuen Programm sollen auch Betriebsvergleiche verständlich und übersichtlich aufbereitet werden, siehe auch Seite 48. Wie Carina Stümmler mitteilte, sucht die Landwirtschaftskammer derzeit Betriebsleiter und Be-

triebsleiterinnen, die bereit sind, die Daten ihrer Mutterkuhhaltung für die Testphase zur Verfügung zu stellen.

► Knackpunkt Logistik

Während der Pro-Kopf-Verzehr von Schweinefleisch in Deutschland Jahr für Jahr sinkt, hält sich der Rindfleischverzehr auf konstantem Niveau. Die Corona-Pandemie habe kurzzeitig sogar für einen Nachfrageschub bei Rind- und auch Geflügelfleisch gesorgt, erläuterte Dr. Frank Greshake, Mitarbeiter der Landwirtschaftskammer NRW und Geschäftsführer der Viehvermarktung Rheinland GmbH & Co. KG. Rindfleischerzeuger profitier-

ten derzeit auch vom Burger-Boom und dem Trend zum Rinderhackfleisch. Auch weiterhin sieht der Referent gute Chancen für Rindfleischerzeuger in Deutschland. Der demographische Wandel in der Bevölkerung nehme auch die Landwirtschaft nicht aus. So würden Betriebe mit dem Eintritt des Betriebsleiters in den Ruhestand häufig aufgegeben, sodass der Kuhbestand auch in NRW weiter sinken werde. Dadurch werde der Selbstversorgungsgrad für Rindfleisch in Deutschland von aktuell rund 90 % weiter sinken. Mit der Aufgabe von Betrieben auch in Süddeutschland würden gleichzeitig mastfähige Jungtiere wie etwa Fleckviehkälber knapp, sodass gute Fresser weiterhin teuer blieben, prognostizierte der Marktexperte. Große Herausforderungen sieht Dr. Greshake bei den Themen Transport und Logistik auf die Branche zukommen, denn immer mehr kleinere regionale Schlachtstätten fielen weg. Gleichzeitig verschärften sich die tierschutzrelevanten Vorschriften, die beim Tiertransport zu beachten seien. Auf die Frage eines Landwirts, wie der Referent die Entwicklung von In-vitro-Fleisch – auch Laborfleisch genannt – einschätze, äußerte sich der Marktexperte zuversichtlich. „Ich gehe davon aus, dass Laborfleisch erst in zehn bis 20 Jahren für Deutschland relevant werden könnte. Laborfleisch ist deshalb kein Thema, was man bei aktuellen betriebswirtschaftlichen Ent-



scheidungen im Kopf haben muss“, sagte er.

► Zucht zahlt sich aus

Für die Herdbuchzucht in Mutterkuhbetrieben warb Bettina Heuwinkel-Hörstmeier, Vorsitzende des Fachbeirats Fleischrinder- und Weidetierhaltung. Grundsätzlich bietet die Reinzucht von Fleischrindern durch den höheren Erlös für Zuchttiere die Möglichkeit, die Wertschöpfung aus der Mutterkuhhaltung insgesamt zu steigern, erläuterte die Charolaiszüchterin aus Schlangen im Kreis Lippe. Über die Reinzucht werde der Zuchtfortschritt in die Haltungsbetriebe geleitet, die Qualität der Masttiere gesichert und die Wertschöpfung am Absetzermarkt erhöht. Gute Qualitäten würden besonders auch bei den Absetzerauktionen des Fleischrinderherdbuchs Bonn (FHB) preislich honoriert. Damit die Mutterkuhhaltung langfristig eine Zukunft habe, müsse sich die hohe Wertschätzung dieser Haltungsform auch monetär niederschlagen. Dazu brauche es neue Fördertöpfe, die auch die Pflege und Erhaltung von Kulturlandschaft durch die Beweidung mit Mutterkühen berücksichtigten, forderte die Züchterin.

► Mit Fördermitteln Absatz schaffen

Ein Plädoyer für die Gemeinschaftswerbung hielt Jürgen Sons, Fachgebietsleiter Regionale Vermarktung und Förderung im Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz NRW (LANUV). Gemeinschaftswerbung bedeutet, dass mehrere Unternehmen der gleichen Branche gemeinsam werben, ohne dass dabei die einzelnen Betriebe im Fokus stehen. Denn Ziel dieser Werbeform ist es, den Gesamtabsatz eines Produkts, wie etwa Rindfleisch, Eier oder auch Käse, zu steigern. Besonders die Regionalität von Lebensmitteln ließe sich in Form der Gemeinschaftswerbung hervorragend zum Konsumenten transportieren, erläuterte der Referent und nannte erfolgreiche Projekte in NRW, wie etwa die Spargelstraße NRW, die Käseroute NRW oder aber das Projekt mein-ei.nrw. In Bayern haben sich die Rindfleischhersteller bereits zusammengesetzt: Ihr Produkt, das „Bayerische Rindfleisch g.g.A.“, hat es bis in das Register der geschützten Ursprungszeichen geschafft. Denn die Rindfleischhaltung und die damit verbundene Grünlandnutzung prägten seit Jahrhunderten das Landschaftsbild Bayerns, insbesondere in den bayerischen Mit-

telgebirgen und dem Alpenvorland, heißt es in der Begründung.

► NRW-Schafhalter machens vor

„Schafe schützen“ lautet der Slogan einer Werbekampagne, die NRW-Schafhalter und -züchter im Jahr 2020 ins Leben gerufen haben, um die Schafhaltung aus dem Nischendasein herauszuholen und deren Wirtschaftlichkeit zu verbessern. Rund neun Monate dauerte die Konzeption und Umsetzung des Projekts, angefangen vom ersten Beratungstermin im LANUV zu den Förderrichtlinien bis zum Projektstart. Als zentralen Bestandteil der Kampagne betitelte Fides Lenz, Referentin für kleine Wiederkäuer bei der Landwirtschaftskammer NRW, die sogenannte Leistungsbeschreibung. Darin haben Berufsschäfer und Hobbyschafhalter gemeinsam formuliert, was die Schafhaltung in NRW ausmacht und für welche Werte die Halter stehen. Dazu gehören zum Beispiel Nachhaltigkeit, Tradition, Genuss oder auch ökologisches Leben. Diese grundlegenden Werte werden in den Werbemitteln immer wieder aufgegriffen und kommuniziert.

Neue Angebote für Mutterkuhhalter

Wie steht es um die Mutterkuhhaltung in NRW? Welche Sorgen haben die Betriebsleiter? Die LZ sprach mit Carina Stümmler, Beraterin für Mutterkuh- und Fleischrinderhaltung.

LZ | Rheinland: Wie ist die Mutterkuhhaltung in NRW strukturiert?

C. Stümmler: Die Mutterkuhhaltung in NRW wird überwiegend in kleinbetrieblichen Strukturen mit durchschnittlich elf Mutterkühen geführt. Insgesamt werden in NRW rund 60 000 Mutterkühe auf rund 5 450 Betrieben gehalten. Besonders ist die große Vielfalt

der Fleischrinderrassen, von extensiven bis hin zu großbrahmigen intensiven Rassen. Die Wahl erfolgt oft vor dem Hintergrund regionaler Standortgegebenheiten oder auch aufgrund persönlicher Präferenzen und Vermarktungsziele.

LZ | Rheinland: Betreiben die Betriebsleiter die Mutterkuhhaltung eher im Neben- oder im Haupterwerb?

C. Stümmler: Überwiegend wird die Mutterkuhhaltung im Nebenerwerb geführt. Regionale Schwerpunkte der Mutterkuhhaltung sind beispielsweise die Grünlandregionen in NRW wie das Sauerland oder die Eifel.

LZ | Rheinland: Welche Rassen beziehungsweise Kreuzungen herrschen vor?

C. Stümmler: Die am stärksten vertretenen Rassen sind Limousin, Angus, Charolais, Blonde d'Aquitaine und Fleckvieh. Neben diesen gängigen intensiveren Rassen gibt es auch Regionen, die sich besonders für die Haltung extensiverer Rassen wie Highland oder Galloway eignen.

LZ | Rheinland: Gibt es Trends in der Zucht? Wie sind die Zuchtziele definiert?

C. Stümmler: Ein Punkt, der für viele Halter besonders wichtig ist, ist die Leichtkalbigkeit. Der Absetzer ist das einzige „Produkt“ der Mutterkuhhaltung, sodass die Fitness des Kalbs und





sowie zahlreiche Aktivitäten bei Facebook und Instagram. Bild- und Videobeiträge zu verschiedenen Themen liefern die Schafhalter größtenteils selbst.

Rindfleisch hat in der Bevölkerung ein positives Image. Für Rinderhalter, die auf Qualität setzen, stehen die Chancen gut.

Foto: Annegret Keulen

Darüber hinaus wurden zum Beispiel Flyer und mobiles Werbe-Equipment entwickelt, mit denen die NRW-Schafhaltung kontinuierlich beworben werden kann. Mithilfe der Fördermittel war es den Schafhaltern möglich, Dienstleistungen von professionellen Werbeagenturen in Anspruch zu nehmen. „Sie als Mutterkuhhalter haben wahrscheinlich ähnliche Werte wie die Schafhalter. Gehen auch Sie damit an die Öffentlichkeit!“, ermunterte Fides Lenz die Seminarteilnehmer und -teilnehmerinnen. „Sie verfügen ebenfalls über kommunikatives Kapital, aus dem sich glaubwürdige und unterhaltende Botschaften mit wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Nutzen entwickeln lassen“, ergänzte Jürgen Sons.

Informationen zur Förderung von Absatzaktivitäten für land- und ernährungswirtschaftliche Erzeugnisse aus NRW finden Sie unter www.lanuv.nrw.de in der Rubrik Landesamt unter Förderprogramme und Absatzförderung. ◀

Auf allen Medien steht das eigens für die Kampagne konzipierte neue Logo an zentraler Stelle. Zu den wichtigsten Be-

standteilen der Kampagne „Schafe schützen“ gehören der neue Internetauftritt unter www.schafe-schuetzen.de

der Kuh nach der Geburt sehr wichtig sind. Auch die Umgänglichkeit ist zu beachten, um ein ruhiges und ausgeglichenes Arbeiten mit den Tieren zu ermöglichen.

Die Rassebeschreibungen und Zuchtziele sind jeweils für eine Rasse genau beschrieben. Sie werden über die Rasse- und Zuchtverbände definiert, dann zentral über den Bundesverband Rind und Schwein festgelegt.

In diesen Zusammenhängen spielt zunehmend auch die mögliche SNP-Typisierung eine Rolle. Dieses Verfahren ist im Milchviehbereich schon lange etabliert und wird jetzt im Fleischrindersektor ausgebaut. So ist es möglich, frühzeitig und genau auf Merkmale wie Erbfehler, genetische Besonderheiten, zum Beispiel Doppellender-Gen, oder den Hornstatus zu selektieren.

LZ | Rheinland: Fleisch von auf der Weide gehaltenen Tieren steht in der Verbrauchergunst weit oben. Wie sieht der Markt aus?

C. Stümmler: Ja, die Menschen wünschen sich das Bild von Kuh und Kalb gemeinsam auf der grünen Weide. Inwieweit der Markt von auf der Weide gehaltenen Tieren beliefert wird, ist nicht zu sagen. Der überwiegende Teil der Mutterkühe wird saisonal auf der Weide gehalten, doch das Fleisch wird oftmals nicht gesondert ausgeschrieben.

LZ | Rheinland: Trotz aller Idylle: Vor welchen Problemen stehen die Mutterkuhhalter? Wie hilft die Kammer? Wo sind die Aufgabenschwerpunkte heute und in Zukunft?

C. Stümmler: Die Herausforderungen bestehen vor allem in der Generierung einer nachhaltig wirtschaftlichen Mutterkuhhaltung. Doch auch zunehmende Anforderungen an die Tierhaltung und Bewirtschaftung der Betriebe machen es den Besitzern nicht leichter.

Vonseiten der Landwirtschaftskammer wird eine flächendeckende Beratung durch die Rinderteams Nord, Süd und

West gestellt. Zudem stehe ich allen Mutterkuh- und Fleischrinderhaltern als zentrale Ansprechpartnerin zu allen Fragen, die sich im Betrieb ergeben, zur Verfügung.

Die Beratung richtet sich dabei nach den Fragestellungen vom Einstig in die Mutterkuhhaltung über Spezialfragen in der Produktionstechnik. Dabei werden Themen der Tierhaltung, Haltungstechnik und Fütterung besprochen. Hinzu kommt die betriebswirtschaftliche Beratung, die sich gerade im Aufbau befindet. Für die betriebliche Entwicklung und unternehmerische Entscheidungen ist die Kenntnis betriebswirtschaftlicher Kennzahlen sehr wichtig. Bei der Ermittlung möchten wir die Mutterkuhhalter in NRW gerne unterstützen.

Ergänzend bestehen regionale Beratungsgemeinschaften für Mutterkuhhalter. Neben der Beratung gehört es zu unseren Aufgaben, Informationsveranstaltungen sowie Fachvorträge zu organisieren und ein breites Weiterbildungsangebot zu generieren. ◀



Für Mutterkuhalter sind vor allem die Dauergrünlandmaßnahmen der neuen Eco-Schemes interessant.

Foto: Hannah Wolff



Mit Prämien die Wirtschaftlichkeit verbessern

Welche Chancen bietet die neue EU-Agrarpolitik ab 2023 für Mutterkuhalter, wie sehen die aktuellen Rahmenbedingungen und Herausforderungen aus und was zeigt eine ökonomische Betrachtung der Mutterkuhhaltung? Diese Fragen wurden am Dienstag vergangener Woche im zweiten Teil (siehe auch Seite 45) des digitalen Seminars zur Mutterkuhhaltung beantwortet.

In NRW gibt es fast 5 500 Mutterkuhbetriebe, die im Durchschnitt elf Kühe halten. „Die Mutterkuhhaltung ist eher klein strukturiert“, fasste Dr. Sebastian Hoppe, Referent für Rinderzucht und -haltung der Landwirtschaftskammer NRW, die Zahlen zusammen. Er gab einen Überblick über die aktuellen Rahmenbedingungen und Herausforderungen in der Mutterkuhhaltung. Im vergangenen Jahr habe der Mutterkuhbestand in NRW bei etwa 60 000 Kühen gelegen und sei damit im Vergleich zu 2014 um 8,4 % zurückgegangen. Viele kleine Mutterkuhbetriebe hätten großes Potenzial, Öffentlichkeitsarbeit zu betreiben. Aber die Betriebsstrukturen brächten

auch Herausforderungen mit sich, da beispielsweise Preisnachlässe beim Einkauf von Betriebsmitteln oft nicht realisierbar seien aufgrund der geringen Betriebsgröße. „Daher kann die Bildung von Einkaufsgemeinschaften sinnvoll sein“, merkte der Referent an. Die Vermarktung kleiner Partien könne eine weitere Schwierigkeit darstellen.

In seinem Vortrag blickte Dr. Hoppe auch auf die Trockenheit 2018 und 2019 zurück. In diesen Jahren waren die Probleme in stark grünlandbetonten Betrieben gravierend. Der aktuelle Bodenfeuchtezustand zeige, dass die Lage nicht entspannt sei und ein paar trockene

Wochen wieder für eine schwierige Situation sorgen könnten. Welche Alternativen gibt es dann in der Fütterung? „Grundfutter zukaufen ist schwierig, daher muss über den Einsatz von Futterstroh oder Nebenprodukten, wie Ausfallraps, nachgedacht werden“, empfahl der Kammermitarbeiter. Für die Haltung von Mutterkühen seien kostengünstige Varianten gefragt. Um die Kosten für den Bau eines Festmistlagers einzusparen, sollte laut Dr. Hoppe die Möglichkeit einer Stroh-Mist-Kooperation mit einem Ackerbaubetrieb in Betracht gezogen werden.

► Neue Agrarpolitik

Die neue Gemeinsame Agrarpolitik ab 2023 steht vor der Tür. Deshalb sei es wichtig, sich bereits jetzt mit den Veränderungen zu beschäftigen, betonte Peter Gräßler in seinem Vortrag. Der Leiter des Beratungsteams Biodiversität der Kammer NRW gab einen Überblick über den zeitlichen Verlauf der GAP-Reformen und informierte über den aktuellen Stand unter dem Vorbehalt politischer Entscheidungen. „Im Laufe dieses Jahres werden Bund und Länder Richtlinien und Anträge für die

Teilnahme an den Maßnahmen formulieren. Die Antragsphase soll noch in diesem Jahr stattfinden, das sollten Sie weiter verfolgen“, unterstrich der Referent. Start der neuen Förderperiode ist der 1. Januar 2023. In der neuen Architektur der GAP sei vorgesehen, dass in der ersten Säule Greening und Cross Complianc in die neue Konditionalität fließen. Zusätzlich bekomme die erste Säule mit den sogenannten Eco-Schemes einen neuen Baustein.

Schauen Sie sich die Umsetzung genauer an, soll zum Beispiel die Junglandwirteförderung in Zukunft ausgeweitet werden. Konkret würden bis zu 120 ha mit zusätzlich etwa 115 €/ha für maximal fünf Jahre gefördert. Außerdem werde es eine neue gekoppelte Einkommensstützung für Mutterkühe, Mutterschafe und -ziegen geben. „Es wird voraussichtlich eine Prämie von 77,93 € pro Tier gezahlt. Voraussetzung ist ein Tierbestand von mindestens drei Tieren, die mindestens einmal gekalbt haben müssen“, erläuterte der Referent.

► Prämien für Dauergrünland

Bei den neuen eingeführten Eco-Schemes handelt es sich um freiwillige einjährige Maßnahmen, die die Betriebe umsetzen können und die finanziell gefördert werden. „Sie werden auch Öko-Regelungen genannt und machen einen nicht unerheblichen Teil der Direktzahlungen aus“, sagte Gräßler. Für Mutterkuhhalter seien vor allem die neuen Dauergrünlandmaßnahmen interessant. Dazu gehören Altgrasstreifen, die mindestens 0,1 ha groß sein müssen und mindestens 1 % und maximal 10 % des Dauergrünlands des Betriebs ausmachen müssen. Außerdem sei Voraussetzung, dass die Grasstreifen mindestens 10 % und maximal 20 % einer Dauergrünlandfläche ausmachen und frühestens ab dem 1. September gemäht oder beweidet werden. Die Förderung dieser Maßnahme sei gestaffelt: Für 1 % Altgrasstreifen der gesamten Dauergrünlandfläche würden 900 € pro Jahr und ha gezahlt, für 2 bis 3 % 400 € und für 4 bis 6 % 200 € pro Jahr und ha.

Außerdem werde ab 2023 die extensive Bewirtschaftung von Dauergrünlandflächen mit Nachweis von mindestens vier regionalen Kennarten gefördert. „Die Landesregierung muss noch eine Liste mit 20 Kennarten festlegen“, erklärte er. Es stehe noch nicht fest, wie der Nachweis der Arten erfolgt. Für diese Maß-

nahme werde 2023 eine Prämie von 240 € pro ha gezahlt, die bis 2026 auf 210 € ha abnehme. Für die Bewirtschaftung von Acker- und Dauerkulturfleichen ohne chemisch-synthetische Pflanzenschutzmittel soll es 50 € pro Jahr und ha geben, das könnte für den Ackerfutterbau interessant sein. Die Teilnahme an den Eco-Scheme-Maßnahmen erfolgt jährlich über den Flächenantrag.

In der zweiten Säule sei eine Prämie für Milch- und Mutterkühe sowie Aufzuchttrinder von 65 €/GVE und für Masttrinder von 220 €/GVE geplant. Im Vertragsnaturschutz würden in NRW ab 2023 fast alle bisherigen Förderangebote mit geringfügigen inhaltlichen Änderungen fortgeführt. Die Förderstruktur im Grünland mit drei Höhenstufen und verschiedenen Nutzterminen und Intensitäten soll beibehalten werden. Gräßler machte allerdings noch mal darauf aufmerksam, dass „diese Regelungen noch mehr unter Vorbehalt sind, als die der ersten Säule.“

► Vollkosten nicht gedeckt

Aktuell explodieren die Produktionskosten. Josef Assheuer, Ökonomie-Referent der Kammer NRW, nannte beispielhaft Preissteigerungen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr für Futtermittel von 20 % und für Treibstoff von 26,9 %. „Die Kosten fressen derzeit die zusätzlichen Gewinne auf“, fasste er die Situation zusammen. Doch wie kann die wirtschaftliche Situation eines Betriebs ermittelt werden? Zu diesem Zweck stellte der Ökonomie-Experte die Systematik der Betriebszweigabrechnung auf Basis des DLG-Bands 197 vor. Dabei handelt es sich um einen bundesweiten Standard für die Vollkostenabrechnung, der für eine hohe Vergleichbarkeit der Betriebe untereinander sorgt. „Das führt so weit, dass wir im Rahmen der DLG derzeit bemüht sind, ein deutschlandweites Spitzenforum für Rindermast- und Mutterkuhbetriebe zu gründen“, erläuterte Assheuer.

Die Betriebszweigabrechnung sei so aufgebaut, dass zuerst das Produktionsverfahren definiert werde. Für eine Beispielrechnung wählte der Referent die Rasse Limousin und das Verfahren Absetzerproduktion. Gerechnet wurde mit einem Bestand von 50 Mutterkühen, einer Hauptfutterfläche von 83 ha und 1 000 Arbeitskraftstunden pro Jahr. Zunächst wurden die Umsätze ermittelt. Dazu gehören Erlöse aus dem Verkauf von Absetzern, Schlachtkühen

und Zuchtvieh sowie die gekoppelten Direktzahlungen. Dann wurden die Direktkosten aufgeführt, dazu gehören Kraft- und Mineralfutter, Tierarzt, Wasser, Strom, Beiträge, Tierversicherung, Grobfutter und der Zinsansatz für Vieh- und Umlaufkapital. Die Grobfutterkosten beinhalten Kosten für Saatgut, Dünger, Arbeiterledigungskosten, Lohnunternehmerkosten und Pacht.

Anschließend führte der Experte die Arbeiterledigungskosten auf. Darin inbegriffen sind Berufsgenossenschaft, der Lohn des Betriebsleiters, der mit 20 € pro Stunde angesetzt wird, Maschinenunterhaltung, Treib- und Schmierstoffe, Abschreibungen für Maschinen sowie der Zinsansatz für Maschinenkapital. Anschließend kommen noch Gebäudekosten und allgemeine Kosten wie beispielsweise für Versicherungen hinzu. Nach Aufführung aller Kosten ergebe sich das kalkulatorische Betriebszweigergebnis, das im Rechenbeispiel mit -1 073 € pro Mutterkuh negativ ausfiel. „Für Sie muss aus unternehmerischer Sicht das Ziel sein, ein positives oder zumindest ein ausgeglichenes kalkulatorisches Betriebszweigergebnis zu erzielen“, kommentierte Assheuer das berechnete Ergebnis.

► Zahlen kennen

Reicht der Erlös denn wenigstens zur Kostendeckung? Um diese Frage zu klären, nahm der Referent zuvor berechnete Kosten von 1 991 € pro Mutterkuh als Grundlage. Er kalkulierte mit 110 € für gekoppelte Prämien, mit einem durchschnittlichen Absetzererlös von 1 156 € und einem anteiligen Erlös aus Altkuhverkäufen von durchschnittlich 380 €. Grundlage für diese Berechnungen waren aktuelle Marktpreise. Daraus ergab sich in der Summe eine Leistung von 1 576 € pro Kuh. Verrechnet mit den zuvor ermittelten Kosten ergebe sich ein kalkulatorisches Betriebszweigergebnis von -305 € pro Mutterkuh. Lasse man die Entlohnung der eigenen Arbeitszeit bei der Berechnung außen vor, ergebe sich ein Gewinn von 218 € je Kuh beziehungsweise ein Stundenlohn von 10,90 €. „Auch bei guter Marktlage kann nicht vollkostendeckend gewirtschaftet werden. Deshalb sind Prämien als wichtiger Einkommensbeitrag in der Mutterkuhhaltung unerlässlich“, fasste Assheuer zusammen. Zum Abschluss betonte er, dass eine gute Datengrundlage unerlässlich sei, „denn nur wer seine Zahlen kennt, kann sie auch verbessern.“ *kj*