

Zuchtvieh-Export: Höhere Preise sind möglich

Die Zuchtverbände könnten derzeit mehr Rinder verkaufen als der Markt hergibt. Welche Qualitäten sind gesucht?

Vor einem Jahr wussten Sie nicht wohin mit den Rindern, die von den Alpen zurückkamen. Heute werden Ihnen tragende Rinder förmlich aus den Händen gerissen. Welche Länder stocken ihre Herden derzeit so kräftig mit deutscher Genetik auf?

Christoph Busch: Zurzeit verkaufen wir hauptsächlich niedertragende Rinder in Drittländer wie z. B. in die Türkei, nach Russland oder nach Nordafrika. Seit Kurzem lieferten wir erstmals auch nach Eritrea. Dass sich der Markt nach der Milchpreiskrise und diversen politischen Unwägbarkeiten gut erholt hat, freut uns natürlich. Schon jetzt haben wir in diesem Jahr ein Drittel mehr verkauft als 2016. Allerdings wünschen wir uns mehr Nachfrage von unseren bisherigen europäischen Kunden wie Spanien, Frankreich oder England. Denn hier sind die Einkäufer kompromissfähiger, was die Pedigree-Informationen angeht. Das entlastet letztlich auch die Zuchtvieh-Märkte.

Auf welche Merkmale schauen die Kunden besonders?

Busch: Gesucht sind niedertragende Rinder mit guten Papieren und einer Milchleistung von mindestens 6000 Liter in der ersten Laktation. Wichtig sind vor allem die Merkmale im Becken und in den Fundamenten. Die Tiere müssen leicht kalben und viel laufen können. Nicht zuletzt spielt auch die Euteranlage eine große Rolle.

Wo liegt derzeit das Preisniveau für niedertragende Exportrinder?

Busch: Mittlerweile sind wir bei einem Niveau von 1175 € für niedertragende Holsteinrinder, bei 1600 € für Fleckvieh und bei bis zu 1400 € für Braunvieh angelangt. Vielfach hängt das jeweilige Preisniveau aber auch davon ab, ob die Empfängerländer Prämien für deutsches Zuchtvieh bezahlen.

Was bleibt vom Verkaufspreis in der Regel beim Züchter hängen?

Busch: Der tatsächliche Erlös für den Züchter lässt sich nur schwer abschätzen, denn er hängt vor allem



Foto: Privat

Christoph Busch, Bereichsleiter Exportvermarktung, Allgäuer Herdebuchgesellschaft

von der Intensität der Aufzucht und vom Zeitpunkt der Vermarktung ab. Wenn der Landwirt seine Tiere von uns abholen und vermarkten lässt, muss er vom Verkaufspreis in der Regel rund 8% abziehen für Kommission und Vortransport.

Sind weitere Preissteigerungen drin?

Busch: Ja, durchaus. Wenn die ausländischen Währungen gegenüber dem Euro stabil bleiben, keine politischen Diskussionen oder gar kriegerische Auseinandersetzungen die bilateralen Beziehungen stören und weder Seuchen noch Wetterkapriolen hinzukommen, sind steigende Preise möglich. Denn die Nachfrage bleibt hoch und das Angebot ist vermutlich weiterhin knapp, weil viele Höfe in der Preiskrise ihre Rinder mit Fleischrassen besamt haben. Dort fehlt jetzt die Nachzucht.

Könnten die Betriebe noch mehr aus dem Zuchtgeschäft holen?

Busch: Ja! Etliche Tiere könnten sicher noch deutlich besser und schneller vermarktet werden, wenn die Betriebe konsequenter wären. Nur zwei Beispiele dazu: Wer Rinder in den Export verkaufen will, muss Afterzitzen konsequent entfernen, die Tiere systematisch auf Ektoparasiten kontrollieren und gegebenenfalls dagegen behandeln. Hinzu kommt eine entsprechende Präsentation der Tiere am Verkaufstag, d. h. an einem hellen Ort in erhöhter Position. Denn schließlich spielt auch die Psychologie beim Tierkauf eine große Rolle.