

**Swiss** +  
**Beef**  
*swissbeef.ch*



# **Swiss Beef-Info**

## **Frühling 2020**



## Inhalt

1. Der Präsident hat das Wort.....	3
2. Kurzfassung Protokoll der DV Swiss Beef CH.....	4
3. Das neue Vorstandsmitglied von Swiss Beef CH stellt sich vor .....	8
4. Die neuen Vorstandsmitglieder von Swiss Beef Ost stellen sich vor.....	9
5. Tränker – jetzige Situation.....	11
6. Opfer des eigenen Erfolgs .....	18
7. Marktbericht Rindfleisch April 2020.....	22
8. Aktion Kälberwaage .....	26
9. Strickhof Beef-Tag 2020.....	27
10. Agenda.....	27

## 1. Der Präsident hat das Wort

Sehr geschätzte Leserinnen und Leser

Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser. Dieser Satz hat mir ein Viehhändler vor 30 Jahren gesagt, als ich etwas in der Abrechnung meiner Muni bemängelte. Genau genommen, war er zuerst etwas verärgert, hat dann aber eben diese Worte zu mir gesagt: Du hast recht, „Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser. Daraus wurde eine langjährige Geschäftsbeziehung.

Wieso schreibe ich Ihnen das. Bei turbulenten Märkten genügt Vertrauen allein nicht mehr. Das gilt für Tränker wie auch für das Schlachtvieh. Mein Verhältnis zum Viehhandel ist zurzeit etwas angespannt. Das hat verschiedene Gründe. Einerseits ist da die nicht geklärte Situation mit den Tränkern bezüglich Gewichten und Preisen. Andererseits auch der nebulöse Markt beim Preiszerfall in diesem Frühjahr. Saubere Kommunikation scheint nicht die Stärke des Handels zu sein. Oder wurden Sie etwa vom Handel fundiert über die Änderung der Handelsusancen bei den Tränkern informiert? Und das mit einer vernünftigen Frist? Oder wurden Sie von Ihrem Händler/Abnehmer über das neue CHTAX-System, bzw. über die neuen Einkaufsbedingungen rechtzeitig informiert? Bestimmt gibt es auch löbliche Ausnahmen.

Für eine Geschäftsbeziehung braucht es immer mindestens zwei Parteien. In unserem Fall wir Mäster und die Händler/Abnehmer. Erlauben Sie mir auch, an Sie als aktiver Mäster, als aktive Mästerin ein paar kritische Worte zu richten. Wenn wir zum Wohl für uns alle etwas erreichen wollen, müssen wir auch gemeinsam eine Sache vertreten und uns nicht ausspielen lassen. Bei den Tränkerengewichten habe ich die Solidarität unter den Mästern überschätzt. Den Preis dafür werden wir alle bezahlen. Es macht den Anschein, dass zahlreiche Händler wie zahlreiche Mäster die kurzfristigen Eigeninteressen vor die langfristigen Interessen der Branche stellen. Natürlich möchte ich allen ganz herzlich danken, welche sich vehement für die Beibehaltung der Gewichtslimite vom 75 kg eingesetzt haben!

...und wo sind eigentlich Greta und Frau Herren? Vor lauter „Corona“ finden weder Sie noch andere Plagegeister der Landwirtschaft zurzeit eine Plattform. Immerhin.

*Franz Hagenbuch, Präsident Swiss Beef CH*

## **2. Kurzfassung Protokoll der DV Swiss Beef CH**

**Delegiertenversammlung, 4. Februar 2020: ab 9:00,**

**Besamungsstation, Swissgenetics, Mülligen**

In dieser Kurzfassung sind die formellen Traktanden 2 -4 und 6 - 8 und 10 weggelassen.

### **Besuch Besamungsstation Mülligen von Swissgenetics**

Die Delegiertenversammlung 2020 ist mit der Besichtigung der Besamungsstation Mülligen im Aargau verbunden. Die Delegierten und Gäste treffen um 9:00 Uhr ein. In 2 Gruppen wird die Absamung der Stiere gezeigt. Vom Besucherraum aus kann sowohl die Samengewinnung als auch die Aufbereitung bis zur Abfüllung in die Pipetten verfolgt werden. Die zweite Gruppe besichtigt im Rundgang die neuen Stallungen der Stiere. Bis auf wenige Anbindeplätze werden die Stiere nun in Einzel- oder Zweierbuchten mit Zweifächersystem gehalten. Für die Biosicherheit ist das Gelände vollständig umzäunt. Der Blick in die Stallungen erfolgt von einem von aussen zugänglichen gedeckten und gegenüber dem Stall verglasten Podest aus.

Im Anschluss an den Kaffee mit Gipfeli folgt die Präsentation von drei Limousin Stieren, eines Simmental Beef und der drei Stiere von Silian-7.

Beginn der DV um 10:50 Uhr im Instruktionsraum der Besamungsstation.

#### **1. Begrüssung**

Franz Hagenbuch begrüsst Delegierte und Gäste zur Delegiertenversammlung von Swiss Beef CH. Ein besonderer Gruss gilt den Gästen und Ehrenpräsidenten.

Er dankt den Vertretern von Swissgenetics für die freundliche Aufnahme, die Führung durch die Station, die Stierenpräsentation hier in Mülligen und für den Begrüssungskaffee sowie den Apéro nach der Versammlung.

Die heutige Delegiertenversammlung bei Swissgenetics durchzuführen hat einen Grund. In der Fleischbranche hat sich ein Unwort breitgemacht. Es lautet «Überqualität» und bedeutet, dass die Züchter und Mäster offenbar zu gut arbeiten.

#### **5. Jahresbericht des Präsidenten 2019**

Das Jahr 2019 war besser als das Vorjahr. Die Bankviehpreise lagen rund 50 Rappen pro kg über denjenigen von 2018 und erreichten ein

durchschnittliches Niveau. Die Schlachtzahlen beim Bankvieh sind um 2.2% gesunken.

Druck von oben: In Gesprächen mit den Verwertern wird der (zu) hohe Anteil von vollfleischigen und gleichzeitig schweren Tieren beklagt. Nachdem der Markt über Jahrzehnte die mangelnde Fleischigkeit kritisierte, ist nun die gegenteilige Kritik zu hören. Die Edelstücke (Entrecôtes) der vollfleischigen und im optimalen Ausmastgrad gelieferten Schlachtmuni sind zu gross für die Selbstbedienungspackungen. Der Markt verlange T und T+ klassierte Tiere und nicht C und H Tiere.

Druck von unten: Leider sind die Milchproduzenten aus dem Preisfeststellungssystem des SBV ausgestiegen. Der Hauptgrund sind die etablierten «Überzahlungen» der Tränker. Die Geburtsbetriebe wollen sie, die Händler gewähren sie gern und die Mäster müssen sie oft bezahlen. Nach der Anhebung der unteren Gewichtslimite auf 70 kg will der Handel nun die obere Limite auf 80 kg anheben. Der Vorstand von Swiss Beef CH lehnt aus plausiblen Gründen dieses Ansinnen einstimmig ab.

Ein **herzlicher Dank** gebührt allen Vorstandskollegen, auch jenen in den Sektionen, für ihr grosses Engagement. Einen speziellen Dank auch an Oliver Engeli unserm kompetenten Kassier und Vertreter im VR der Proviande, ebenso an Thomas Jäggi für die Führung des Sekretariates.

**Diskussion:** Diese wird nicht benützt. Der Bericht wird mit Applaus angenommen.

## **9. Ergänzungswahl in den Vorstand**

Christoph Guhl als Vertreter von Swiss Beef Region Ost im Vorstand von Swiss Beef CH tritt zurück.

Swiss Beef Region Ost hat Raph Schudel für die Nachfolge von Christoph Gul nominiert. Raph Schudel ist verheiratet hat 2 Kinder im Alter von 4 und 2 Jahren und führt seit 2008 einen vielseitigen Betrieb mit Rindermast in Beggingen Kanton Schaffhausen.

**Wahl:** Raph Schudel wird mit Akklamation in den Vorstand gewählt.

Der Präsident dankt Christoph Guhl für die langjährige Arbeit seit 2009 im Vorstand von Swiss Beef CH. Christoph hat jeweils im Frühling das Swiss Beef Info redigiert. Er überreicht Christoph Guhl neben einer Schachtel Mohrenköpfe einen Blumenstrauss für seine Frau Salome für die Mitarbeit beim Beef Info. Christoph Guhl dankt für die Anerkennungen und dankt dem Präsidenten und den beiden anwesenden Ehrenpräsidenten für die gute und befriedigende Zusammenarbeit in den vergangenen 11 Jahren.

## 11. Verschiedenes

**Fredi Siegrist** als Präsident des Kälbergesundheitsdiensts meldet sich mit Grüßen an die Versammlung und dankt für die gute Zusammenarbeit. Er erklärt kurz die Eckpunkte des Pilotprojektes «Gesundheitstränker». 2000 Kälber sollen auf den Geburtsbetrieben mit ausreichend Kolostrum versorgt werden, anschliessend sind sie auch zu impfen und mit einem Mindestgewicht von 70kg bei einem Maximalalter von 50 Tagen auf die Mastbetriebe kommen. In den Mastbetrieben werden die Gesundheitsdaten erhoben und zusammen mit den Schlachtdaten ausgewertet. Das Ziel ist die Frage zu beantworten, ob der grosse Aufwand etwas für die Gesundheit der Tiere und einen geringeren Tierarzneimiteleinsatz (Antibiotika) bringt.

Aus den Reihen der Delegierten werden kritische Fragen gestellt, insbesondere müssen schwerere Tränker beim Auftreten einer Krankheit mit einer höheren Menge an Antibiotika behandelt werden, da die Dosierung dem Lebendgewicht folgt.

Der Präsident ist froh, dass Markus Zemp als Präsident der Branchenorganisation der Fleischwirtschaft anwesend ist und die Problematik der neuen Anforderungen der Verwerter hinsichtlich der vom Markt gefragten mittelfleischigen Schlachtkörpern T und T+ hört. Zu erwähnen ist, dass diese offenbar so sehr gefragten Qualitäten aber seit 10 Jahren nicht voll bezahlt werden. Da sind die marktwirtschaftlichen Anreize durch die Abnehmer nicht gesetzt worden. Swiss Beef CH will unbedingt am wissenschaftlich gesicherten Einstufungssystem CH-TAX festhalten. Die Preise macht der Markt.

Markus Zemp bestätigt, dass die Verwerter kleinere Edelstücke wollen. Er bestätigt auch, dass die Importware für den exklusiven Schweizer Markt so beschafft werden kann, dass die Stücke kleiner sind. Das CH-TAX System darf nicht in Frage gestellt werden.

Vizepräsident Sepp Rupper dankt Franz Hagenbuch für sein grosses Engagement zugunsten der Rindermäster.

Weiter dankt er der Schwestersektion Mittelland für den Beitrag an Swiss Beef Romandie.

F. Hagenbuch dankt Swissgenetics für den anschliessenden Apéro, schliesst die Delegiertenversammlung und leitet zu Referat von Anita Tarnutzer über.

## **Referat von Anita Tarnutzer, Swissgenetics**

Frau Tarnutzer hat in ihrer Diplomarbeit an der Technikerschule Strickhof den Markt für Fleischrassenbesamungen untersucht und mit einer Umfrage bei den Mitgliedern der Swiss Beef Sektionen Mittelland und Region Ost deren Bedürfnisse abgefragt. Sie zeigt die Wünsche der Mäster auf:

- 91% der Mäster überprüfen ganz oder teilweise die Abstammung, wenn die Tiere in der Mast oder im Schlachthof negativ auffallen.
- Inlandrassen Limousin, Angus und Simmentaler werden gut nachgefragt.
- Alle drei Rassen erreichen gute Fettabdeckungen während die Simmentaler bei der Fleischigkeit noch Potenzial haben.
- Die Rindermäster verlangen geprüfte Fleischrassengenetik.
- Das Angebot von Swissgenetics erreicht eine hohe Zufriedenheit bei den Mästern.
- Hornlosigkeit ist gewünscht aber kein entscheidendes Kaufkriterium.
- Die Frühreife wird zunehmend wichtiger für die Mäster. Dieses Kriterium wird durch die Zuchtverbände bei Qualitas bearbeitet.

Ein Zusatzergebnis der Umfrage: die Mäster sind mit der Arbeit von Swiss Beef sehr zufrieden.

### **Diskussion**

- Auch diese Arbeit zeigt wie wichtig die Zusammenarbeit aller Akteure wie Zuchtorganisationen, Geburtsbetriebe, Mäster, Swissgenetics, Proviande und Verwerter ist.
- Einige Bedürfnisse der Mäster (Frühreife, Fettabdeckung...) zeigen die Richtung auf, um auf die Anforderungen des Marktes auch künftig richtig zu reagieren.

Die Diskussionsrunde wird um 12:20 Uhr abgeschlossen.

*Thomas Jäggi*

### 3. Das neue Vorstandsmitglied von Swiss Beef CH stellt sich vor

An der delegierten Versammlung vom 4. Februar 2020 wurde ich in den Vorstand der Swiss Beef CH gewählt. Als neues Vorstandsmitglied möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich kurz vorzustellen. Mein Name ist Ralph Schudel, Jahrgang 1980, geboren und immer noch wohnhaft in Beggingen im Kanton Schaffhausen, zusammen mit meiner Frau Melanie und meinen drei Kindern Lou, Juna und Amy.

Im Jahr 2005 übernahm ich den elterlichen Bauernhof, der Munimast und Ackerbau beinhaltet, als Nebenerwerb zu meiner damaligen Tätigkeit als Automechaniker. 2007

entschied ich mich voll auf die Landwirtschaft zu konzentrieren und baute die Munimast weiter aus und absolvierte zeitgleich die Zweitausbildung am Strickhof zum Landwirt.

Seit dem Jahr 2012 bin ich im Vorstand von Swiss Beef Ost und da Verantwortlich für die Planung und Durchführung unseres Beef Tages. Ich freue mich, die zukünftigen Aufgaben bei Swiss Beef CH mit der nötigen Motivation und Engagement anzupacken.





## 4. Die neuen Vorstandsmitglieder von Swiss Beef Ost stellen sich vor

Zur Person:

Mein Name ist Roger Bosshard und bin 32 Jahre alt. Meine Frau Jessica und ich sind seit drei Jahren verheiratet und haben eine Tochter.

Meine Erstausbildung schloss ich als Automechaniker ab. Im Anschluss nahm ich dann meine Lehre als Landwirt in Angriff. Nach dem Abschluss arbeitete ich sieben Jahre bei einem Lohnunternehmen im Rafzerfeld, bevor ich dann, im 2013 einen Munimastbetrieb in Oberembrach pachtete.

Nach der Betriebsübernahme machte ich die Landwirtschaftliche Meisterprüfung, dies war eine sehr intensive, aber auch eine interessante Zeit.

In meiner Freizeit genieße ich die gemeinsame Zeit mit meiner Familie und bin gerne mit dem Mountainbike unterwegs. Am Dorfleben bin ich sehr interessiert und bin auch ein Aktivmitglied der Feuerwehr Embrachertal.



Zum Betrieb:

Unser Betrieb liegt in Oberembrach (Zürcherunterland). Wir bewirtschaften knapp 30ha landwirtschaftliche Nutzfläche. Auf diesen bauen wir ca. 6ha Silomais, 6ha Winterweizen, 5ha Raps sowie 5ha Kunstwiese, zur Produktion von Pferdeheu, an. Der Rest sind Naturwiesen und ökologische Ausgleichsfläche. Wie eingangs schon erwähnt, betreiben wir Munimast. Dieser beinhaltet 164 Ausmastplätze auf Lospa, welche auf zwei Ställe aufgeteilt sind. Vor zwei Jahren bauten wir einen neuen QM-Munimaststall für 100 Tiere. Wir stallen alle 8- 10 Wochen 40-50 Kälber ein, welche auf Tiefstroh gehalten werden. Für die Kälber ist im Wesentlichen meine Frau zuständig. Ein weiterer Betriebszweig ist der Maschinenbetrieb, welche ich mit einem Kollegen zusammen leite. Dort haben wir uns auf das Ausbringen und den Transport von Gülle und flüssig Gärgut spezialisiert. Als Winterdienst sind wir mit fünf Fahrzeugen am Flughafen Zürich tätig.

Motivation für die Tätigkeit im Vorstand:

Da ich schon mehrere Jahre Mitglied der Swissbeef bin, welche nach meiner Meinung, die Interessen der Mäster sehr gut vertritt, war es für mich schnell klar, als die Anfrage von Oliver Engeli kam, mich für das Amt zur Verfügung zu stellen. Ich finde, jede Branche braucht einen starken Vertreter nach aussen. Dieser sollte die Anliegen der Mitglieder spüren und versuchen die Interessen jedes einzelnen Mitgliedes zu vertreten. Für mich ist klar, dass wir nur zusammen auf dem Markt stark sind und jeder seinen Teil, nach seinen Möglichkeiten, beitragen muss.

Ich freue mich auf die neue Herausforderung als Vorstandsmitglied.



Gemeinsam mit meiner Frau Stephanie und unseren drei Kindern bewirtschafte ich, Simon Herzog unseren Landwirtschaftsbetrieb in Gundetswil. Dies liegt am östlichen Rand des Kantons Zürich.

Unsere Hauptbetriebszweige sind Grossviehmast, Obstbau und Direktvermarktung.

Die Grossviehmast hat auf unserem Betrieb bereits eine 50 jährige Tradition. Bei der Einführung der Milch-

kontingentierung stellte mein Grossvater und Vater den Betrieb auf Muni-mast um. Seid da wurde diese mehrmals ausgebaut und umfasst nun 380 Mastplätze. Zudem werden rund 120 Fresser aufgezogen.

Neben dem Futter- und Ackerbau bauen wir auf 330 Aren Obst an. Dieses wird in einer Gemeinschaft gelagert und über das ganze Jahr vermarktet. Neben unseren eigenen Produkten vermarkten wir ein vielfältiges Sortiment von regionalen Produkten im Hofladen und über diverse Absatzkanäle.

Unterstützt werden wir von zwei Mitarbeitern einem Lernenden, meinen Eltern und saisonalen Aushilfen.

In der Freizeit musiziere ich im Musikverein und in einer Kleinforma-tion. Im Winter spiele ich in einer Amateurliga Eishockey. Zudem bin ich aktiv in der örtlichen Feuerwehr.

Meine Motivation, mich für Swiss Beef einzusetzen ist vielseitig. Einerseits interessiert mich das Zusammenspiel der verschiedenen Marktpartner rund um den Rindfleischmarkt. Daneben finde ich es spannend, bei Aktivitäten der Vereinigung und Betriebsbesuchen, immer wieder neue Ideen und Erkenntnisse rund um die Produktion zu erlangen. Daher freue ich mich auf die interessante Vorstandstätigkeit.

## **5. Tränker – jetzige Situation aus der Optik der Geburtsbetriebe des Handels sowie von Swiss Beef**

- **Beitrag der Geburtsbetriebe**

**Richtpreis soll die Realität zeigen.**

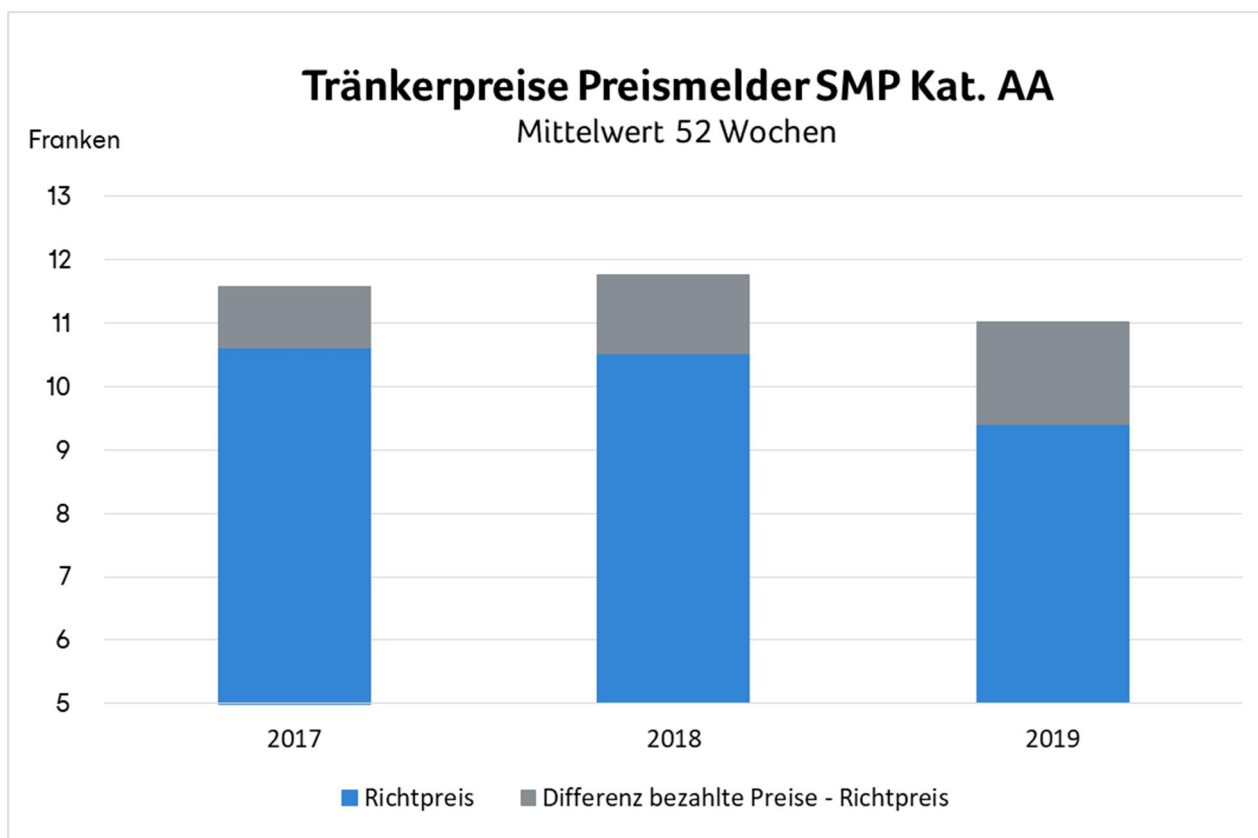
**Seit Januar 2020 publizieren die Geburtsbetriebe einen eigenen Richtpreis für die Tränkekälber. Die Geburtsbetriebe haben diesen Schritt gemacht, damit alle Anbieter von Tränkekälbern einen realistischen Richtwert für den Verkauf ihrer Tiere erhalten.**

Seit 2017 haben Geburtsbetriebe (Arbeitsgemeinschaft der Schweizer Rinderzüchter ASR und Schweizer Milchproduzenten SMP), Viehhandel und Mäster unter der Leitung von Proviande und Schweizer Bauernverband einen Richtpreis für Tränkekälber publiziert. Zu Beginn wurde der Preis im Rahmen einer Telefonkonferenz ausdiskutiert. Später ist das System geändert worden. In einer Abstimmung haben die drei Parteien für Auf- oder Abschlag um 30 Rappen oder gleichbleibende Preise stimmen können.

### **Grosse Differenz zwischen Richtpreis und effektiven Preisen**

Ebenfalls seit 2017 erheben die Schweizer Milchproduzenten SMP die realisierten Preise. Dies, damit sie wissen, was am Markt effektiv bezahlt wird. Geburtsbetriebe aus der ganzen Schweiz schicken dazu der SMP nach dem Verkauf des Tränkers eine Kopie der Abrechnung. Der Vergleich der effektiven Preise mit den Richtpreisen hat von Anfang an gezeigt, dass für die Kälber deutlich mehr bezahlt wird als der Richtpreis. 2017 hat der Richtpreis im Schnitt der 52 Wochen Fr. 10.61 betragen. Die gemeldeten Preise sind im Schnitt bei Fr. 11.57 gelegen. Die Differenz hat 2017 somit 96 Rappen betragen. 2018 ist die Differenz auf Fr. 1.23 gewachsen. 2019 ist der durchschnittliche Richtpreis auf Fr. 9.41 gesunken. Die effektiven Preise sind deutlich weniger auf Fr. 11.01 gesunken. Für die Kälber der SMP-Preismelder ist somit im Schnitt Fr. 1.60 mehr bezahlt worden als der

Richtpreis. Mit dieser Entwicklung haben die Vertreter der Geburtsbetriebe nicht mehr hinter dem Richtpreis stehen können.



*Legende: Die Differenz zwischen effektiv bezahlten Preisen und dem Richtpreis ist in den letzten drei Jahren angestiegen. Das hat dazu geführt, dass die Geburtsbetriebe seit Januar 2020 einen eigenen Richtpreis publizieren.*

## Preisrückgang setzt sich fort

Der Trend zu tieferen Preisen für Tränkekälber hat sich in den ersten Monaten des laufenden Jahres fortgesetzt. Bis Mitte März sind die Erlöse rund 1 Franken unter dem Vorjahr gelegen. Die Corona-Krise mit der Schliessung aller Restaurants und grossen Problemen im Fleischmarkt haben sich auch stark auf die Tränkerpreise ausgewirkt. Der Preis ist nicht wie saisonal üblich angestiegen, sondern im April mehr als 2 Franken unter den Vorjahrespreis gefallen.

## Geburtsbetriebe wollen realistischen Richtpreis

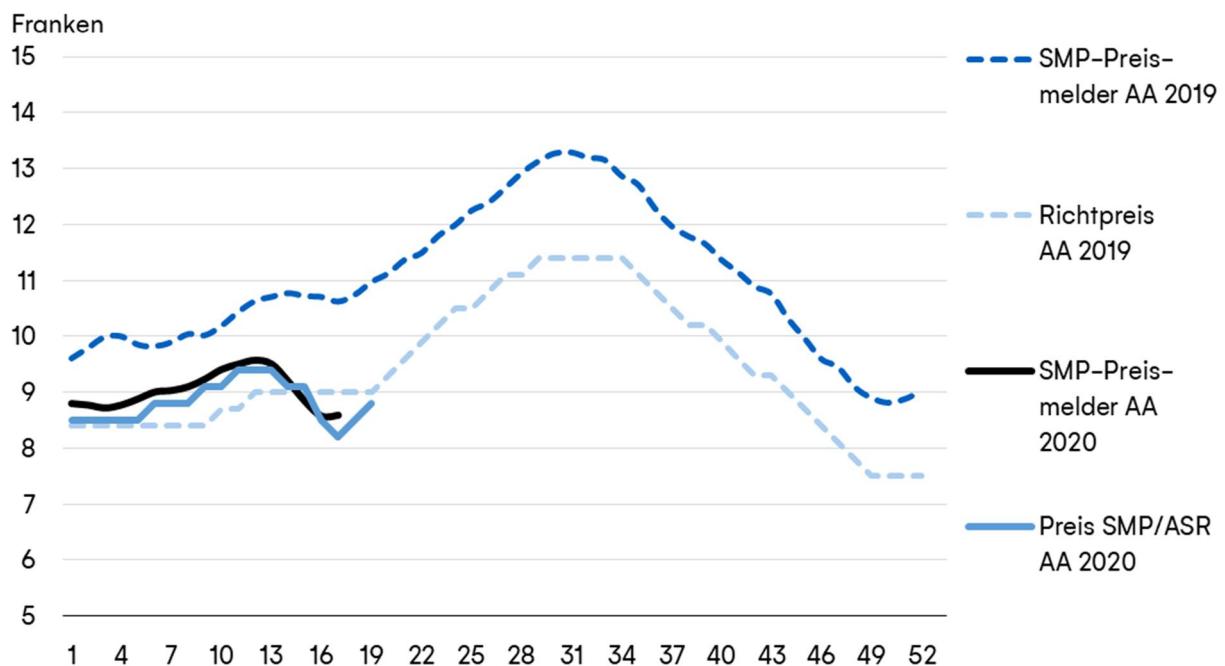
Transparenz ist in einem funktionierenden Markt eine wichtige Voraussetzung. Die Vertreter der Geburtsbetriebe haben in den drei Vorjahren immer wieder verlangt, dass realistische Preise publiziert werden sollen. Leider ohne Erfolg. Somit ist der Wille, für eine einheitliche Lösung Hand zu bieten immer mehr der Überzeugung gewichen, dass ein Richtpreis publiziert werden muss, der die Realität abbildet.

Für die Preisempfehlung gelten die gleichen Handelsusancen wie beim Viehhändlerverband. Die Preise verstehen sich ab Stall/Hof. Je nach Region und Transportaufwand können die effektiven Preise 30 Rappen höher oder tiefer als der Richtpreis liegen.

Vor der Beratung über den Preis der kommenden Woche holen die Vertreter der Geburtsbetriebe verschiedene Erkundigungen ein und nehmen Rücksprache mit dem Marktplatz Thun.

Die Vertreter der Geburtsbetriebe haben nach gut drei Monaten eine erste Bilanz gezogen und sind überzeugt, mit ihrer Preisempfehlung einen wichtigen Beitrag zur Transparenz zu leisten.

## Wochenpreise Tränkekälber



© Grafik: SMP ♦ PSL | Quelle: SMP, SBV

*Legende: Die Preisempfehlung von SMP/ASR hat in den ersten Monaten des laufenden Jahres gut mit den Meldungen der Preismelder übereingestimmt. Anstelle des saisonalen Preisanstiegs hat die Corona-Krise zu einem massiven Rückgang geführt.*

Heinz Minder SMP

- **Beitrag des Handels**

## **Tränkermarkt Auslegeordnung der jetzigen Situation - wie könnten mögliche Optimierungen aussehen**

Im Jahre 2015 hat der Schweizerische Bauernverband (SBV) eine Arbeitsgruppe eingesetzt, mit dem Ziel den Richtpreis für die Tränker zu harmonisieren und nur noch einen nationalen Tränkerpreis zu publizieren. Leider müssen wir feststellen, dass seit dieser Einsetzung der Arbeitsgruppe eine grosse Unruhe bei der Preisfeststellung für Tränker zu beobachten ist und dass die Diskussionen unter den Marktpartner härter geworden sind. Eigentlich handelt es sich beim Tränkermarkt um einen gut funktionierenden Agrarmarkt, bei dem Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen. Stein des Anstosses ist immer wieder die Differenz zwischen dem publizierten Preis und dem tatsächlich bezahlten Marktpreis. Verschiedene in der Zwischenzeit angewendete System zur Preisfeststellung konnten diese Preisdifferenzen nicht minimieren, und wir fragen uns heute, ob diese streitbare Differenz überhaupt abgebaut werden kann. Faktisch haben wir es mit einem innerlandwirtschaftlichen Konflikt zu tun. Auf der einen Seite sind die Geburts- /Milchviehbetriebe und auf der anderen Seite sind die Mastbetriebe (Kälber / Grossvieh) und in der Mitte ist der Viehhandel der für den Marktausgleich und den Wettbewerb sorgen soll.

### **Doch was sind die Gründe für die heutige Situation:**

- 1) Durch die Abnahme der Rinderbestände in der Schweiz hat sich das Angebot an Tränkern verringert und die einzelnen Viehhändler kämpfen um Marktanteile. Faktisch werden teilweise Marktanteile „erkauft“. Wir bewegen uns in einem klassischen Verkäufermarkt.
- 2) Wer den Tränkerhandel im Griff hat, hat auch den Handel mit den schlachtreifen Masttieren in der Hand, was Handelsvolumen und Umsatz bedeutet.
- 3) Der Tränkerhandel ist ein über Generationen herangewachsener Handel mit entsprechenden Handelsströmen und Handelsusancen und ist regional stark verankert. Das führt dazu, dass es eine Kumulation der Handelsstufen gibt. Ueber Jahre hat sich die Handelsusanz eingeschlichen, dass der Marktpreis einfach deutlich über dem „Blättlipreis“ ist.

4) Der regionale Viehhandel ist gerade beim Tränkermarkt wichtig, um den heutigen zeitlichen Vorschriften beim Tiertransport gerecht zu werden. Es braucht den regionale Viehhandel, um die Feinlogistik vorzunehmen und diese Logistik hat seinen Preis. Die Frage ist aber wie hoch dieser – sprich Marge - sein darf. Wann ist der Preiszenith erreicht? Ab welchem Preis wird nicht mehr eingestallt?

5) Der Grossviehmast- und Kalbermarkt stehen heute in Konkurrenz zueinander, was sich auf die Beschaffung der Tränker auswirkt. Gerade die Co-vis-19 Situation hat diese Konkurrenzsituation temporär noch verschärft.

Der SVV hat sich immer dafür eingesetzt, dass die nationale, harmonisierte Preispublikation nicht zu einer Verteuerung der Tränker beim Mäster führen darf. Das waren auch die Hauptüberlegungen, dass wir eine Preisfeststellung in Zusammenarbeit mit den Mästern unterstützen. Wir haben grösste Bedenken, dass wenn wir das Preisniveau auf jenes der Geburtsbetriebe anheben, die Ueberzahlungen nicht eingestellt werden und somit der Tränker künstlich verteuert wird.

### **Wie weiter – Optimierungen**

Für den Viehhandel ist die Publikation von zwei Tränkerpreisen (Handel/Mäster und SMP/Geburtsbetriebe) nicht länger vertretbar und es muss eine Lösung gefunden werden, dass wiederum ein Richtpreis publiziert wird. Ein Marktpreis ist ein Preis, der zwischen Verkäufer, Handel und Abnehmer ausgehandelt wird. Alleingänge einzelner Produzentengruppen erachten wir als problematisch und nicht zielführend. Der SVV führt zur Zeit mit den Geburtsbetrieben, aber auch den Mästern, entsprechende Gespräche und Verhandlungen.

Seitens der Grossviehmäster stellen wir vermehrt fest, dass oftmals um jeden Preis eingestallt wird. Ist auch verständlich, will man doch pro Stallplatz möglichst eine optimale Fleischproduktion erreichen. Hier sehen wir durchaus Optimierungspotential (Preiseempfehlungen) ohne die wettbewerbsrechtlichen Grundsätze zu verletzen. Intern versucht der SVV schon lange die Mitglieder dahin zu sensibilisieren, dass gerade beim Tränkerhandel die Bäume nicht in den Himmel wachsen! Wir sind uns auch bewusst, dass infolge der Diskussionen um die Tiergesundheit und die Tiertransporte langfristig der Tränkerhandel direkter zwischen Geburts- und Mastbetrieb erfolgen wird, was sich auf die Vermarktungskosten auswirken wird.

*Text Schw. Viehhändler-Verband (SVV) Rückfragen an: Peter Bosshard*

- **Beitrag von Swiss Beef**

**Ausgangslage:**

„Was nichts kostet ist nichts wert“ und „die Bäume wachsen nicht in den Himmel“. Diese zwei Aussagen sind für Swiss Beef die Basis für den Tränkermarkt. Einerseits müssen und wollen wir den Produzenten einen fairen Minimalpreis bezahlen, andererseits lässt der Bankviehpreis keine Wunschpreise bei den Tränkern zu. Dazwischen ist Markt. Angebot und Nachfrage sollen den Preis regeln. Das tönt in der Theorie einfach, in der Praxis ist die Situation einiges komplizierter.

Weil kein effektiver Markt stattfindet ist die Preisfindung auch nicht transparent. Intransparenz ist Gift für das Vertrauen in ein System. Tränkermärkte sind in Zeiten der immer wichtiger werdenden Kälbergesundheit nicht mehr denkbar. Die Preisfindung über die Tränkergruppe oder via die Produzenten einerseits und die Mäster andererseits ist naturgemäss oft „wunschgesteuert“. Hier spielt der Handel als mehr oder weniger neutrale Instanz eine zentrale Rolle. Deshalb publizieren wir unsere Preise in Absprache/Übereinstimmung mit dem Handel. Leider hat sich seit langem die etablierte Unsitte der „Überzahlungen“ eingestellt. Händler und Produzenten sind damit zufrieden: Der Produzent will mehr als in der Zeitung steht und der Händler kann auch mehr bezahlen. Auch wir Mäster können damit leben, solange der Basispreis richtig angesetzt ist.

Grossviehmast versus Kälbermast oder umgekehrt. Auf den ersten Blick besteht für uns Mäster grundsätzlich keine direkte Konkurrenz. Es spielt keine Rolle, ob ich im Tränkermarkt in Konkurrenz mit einem Kälbermäster oder aber mit einem Berufskollegen stehe. Jeder der Tränker einkauft steigert die Nachfrage. Allerdings ist die Kaufkraft je nach Marktsituation bei der Kälbermast oder der Grossviehmast unterschiedlich. Noch vor kurzer Zeit wurden im Sommer jeweils die teuersten AA-Tränker für die Cnf-Kälber für das Weihnachtsgeschäft gekauft. Die Grossviehmäster mussten nachziehen oder füllten ihre Ställe nicht mehr ganz. Aktuell ist die Situation genau umgekehrt.

Die Kalbfleischpreise sind extrem tief und somit können die Kälbermäster kaum noch mit den von den Grossviehmätern bezahlten Preisen mithalten. Die Kälber „fliessen“ dorthin, wo die grössere Wertschöpfung erzielt werden kann.



Dabei spielen die beiden grossen Integratoren in der Kälbermast eine spezielle Rolle. Weil deren Marktanteil sehr gross ist, sind viele Händler auf diese Absatzmöglichkeiten für die A- oder B-Tränker angewiesen. Die grossen Kälbermäster können also die Händler unter Druck setzen, sei es bei den Preisen oder bei den Handelsusancen.

Leider hat der Viehhandel als Ganzes bei der Anhebung der Tränkergewichte auf 80 kg bei einem konstanten Preis versagt. Oder ist Ihnen bekannt, dass die Ferkel bei 20 kg oder 30 kg gleich teuer sind? Auch bei den Remonten gibt es keinen Einheitspreis. Die schweren Tiere würden auch hier zu teuer. Für die einzelnen Viehhändler ist die Situation natürlich sehr schwierig: Wer nicht mitmacht verliert Marktanteile. Und jetzt will plötzlich niemand so richtig den Anfang gemacht haben...

### **Wie weiter?**

Ich kann mir nicht verkneifen, den Leserbriefschreiber in einer kürzlich erschienenen bäuerlichen Zeitung zu zitieren: „Es braucht jetzt junge, dynamische Landwirte, die das Problem anstelle der Tränkergruppe lösen“. Nur zu. Angebot und Nachfrage werden die Preise weiterhin bilden. Dabei sollten sich die Mäster wieder einmal hinter die Ohren schreiben, dass man Tränker nicht bestellen, sondern kaufen soll. Das ist ein feiner Unterschied. Wir Mäster können mit zwei unterschiedlichen Marktpreisen leben. Wichtig ist ein abgeflachter Kilopreis bei hohen Preisen. Die Tiere werden sonst schlicht zu teuer. Die Marge des Handels muss ebenfalls im Auge behalten werden. Das kann nicht verordnet werden, sondern muss von uns Mästern „kontrolliert“ werden. Ebenso stellt sich bei zunehmendem Handelsgewicht die Frage nach dem „Eingewicht“. Die Kälber sollen in jedem Fall auf dem Geburtsbetrieb gewogen werden und zu hohe Gewichtsabweichungen können nicht toleriert werden.

Natürlich werden uns (die Produzenten, die Händler und die Mäster) auch die Tiergesundheit und der Antibiotika-Einsatz weiter beschäftigen. Wir bleiben im konstruktiven Dialog mit den Produzenten, den Kälbermästern, den Integratoren und dem Viehhandel.

*Franz Hagenbuch, Präsident Swiss Beef CH*

## **6. Opfer des eigenen Erfolgs**

### **Ausgangslage**

Vor Jahren wurde die Qualität der Schweizer Banktiere namentlich bezüglich Fleischigkeit als ungenügend kritisiert. Deshalb wurde u.a. mit einem preislichen Anreizsystem die Verbesserung der Fleischigkeit gefördert. Die Produzenten haben reagiert und die Banktierqualität sowohl züchterisch als auch produktionstechnisch kontinuierlich in die angestrebte Richtung weiterentwickelt. Der Einsatz von Fleischrassen nahm laufend an Bedeutung zu und die Fleischigkeit verbesserte sich markant. So lobenswert diese Entwicklung im Grunde genommen ist, haben die grossen Anstrengungen nun aber dazu geführt, dass es des Guten zu viel wurde bzw. dass die Branche in der Banktierproduktion quasi Opfer des eigenen Erfolgs wurde. Es braucht Korrekturmassnahmen, um den Weg der Maximierung zu verlassen und in Zukunft Richtung Optimierung zu steuern.

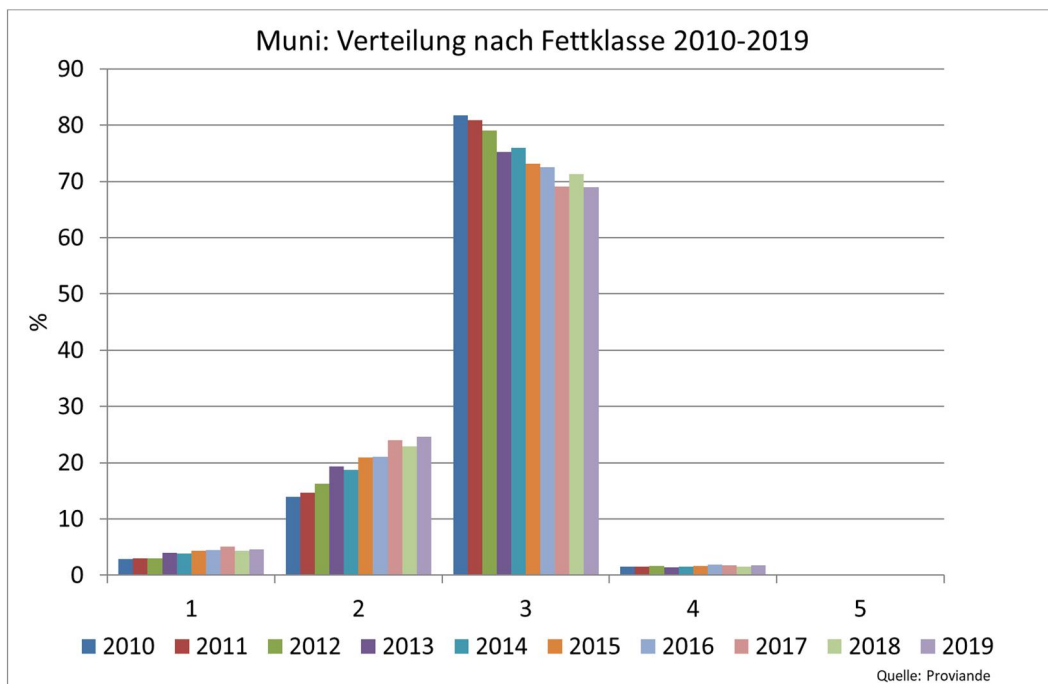
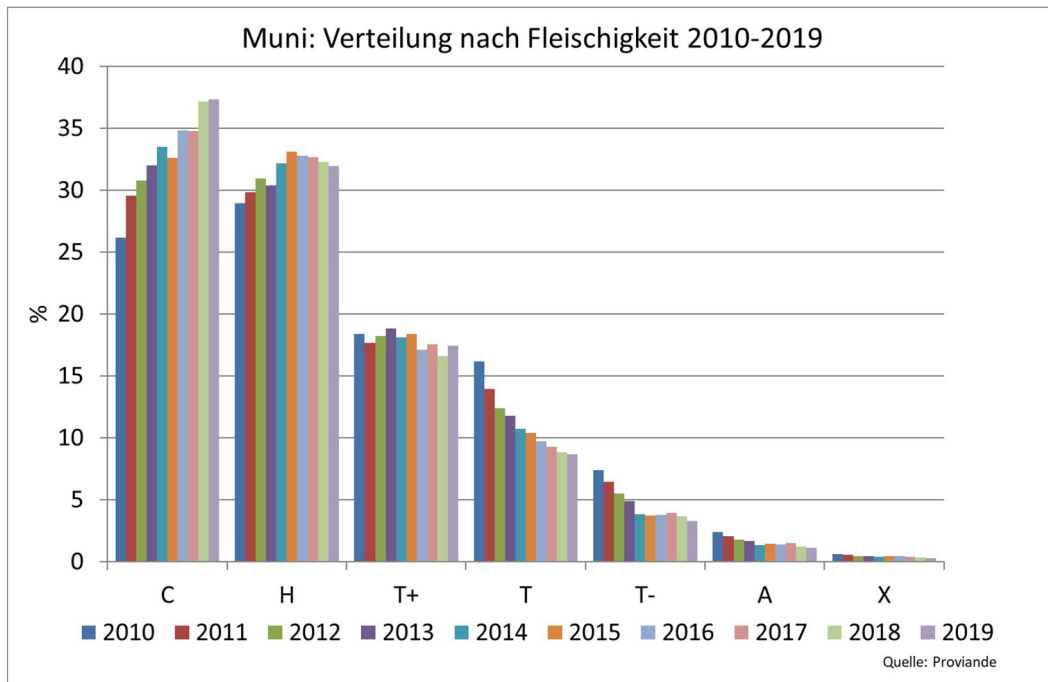
Im Auftrag der Kommission Märkte und Handelsusancen von Proviande begann im Frühjahr 2019 eine Arbeitsgruppe, sich eingehend mit dieser Problematik auseinanderzusetzen und nach Lösungswegen zu suchen. In der Arbeitsgruppe wirkten unter der Leitung von Proviande Vertreter der Produzenten (u.a. Swiss Beef), des Handels und der Verwerter mit.

### **Situationsanalyse**

Es war die Verwerterseite, welche auf die entstandene Problematik aufmerksam gemacht hat. Sie hat festgestellt, dass die Teilstücke der Banktiere immer grösser wurden und damit nicht mehr den Kundenbedürfnissen im Detailhandel und in der Gastronomie entsprechen. Einerseits werden die Portionen zu gross, andererseits verteuern sich die Einzelverpackungen in der Selbstbedienung, was die Konsumenten vom Kauf abhält. Letzteres gewichtet umso mehr, weil die Selbstbedienung als Verkaufsform im Detailhandel gleichzeitig stark an Bedeutung gewonnen hat. In einem ersten Schritt nahm die Arbeitsgruppe eine Analyse zur Entwicklung der Banktierproduktion vor. Dabei wurden einerseits die Schlachtdaten der letzten Jahre beurteilt, andererseits wurde die Firma Qualitas AG, das Kompetenzzentrum der Tierzuchtorganisationen für quantitative Genetik, beauftragt die Entwicklung auf züchterischer Seite vertieft auszuwerten. Die wichtigsten Feststellungen können wie folgt zusammengefasst werden:

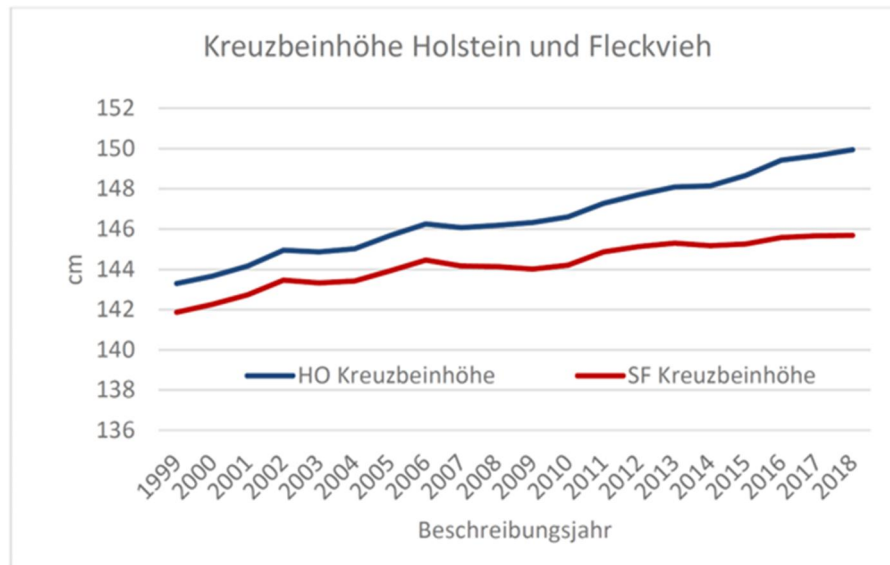
- Der Einsatz von Fleischrassen hat in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. Bei Swisngenetics stieg deren Anteil an den Besamungen innerhalb von 10 Jahren von gut 30 % auf mittlerweile beinahe 50 %.

– Die Fleischigkeit der Banktiere wurde erheblich verbessert. Heute erreichen rund 70 % der Banktiere die Fleischigkeitsklasse C oder H. Gleichzeitig entfernt sich der Ausmastgrad zunehmend weg vom Optimum, indem bei den Muni der Anteil der Fettklasse 2 und bei den Rindern derjenige der Fettklasse 4 kontinuierlich ansteigt.



– Auch die Schlachtgewichte sind laufend angestiegen. Der Jahresdurchschnitt 2019 liegt für die Muni bei 304 kg und hat seit 2010 um fast 10 kg zugenommen. Einer der Gründe dafür ist wohl mit der Entwicklung des Ausmastgrades verknüpft. Die Tiere bleiben länger in der Mast, um eine bessere Fettabdeckung zu erreichen. Andererseits verstärken die schwereren Banktiere die Problematik der immer grösseren Teilstücke.

- Während bei den Fleisch- und Zweinutzungsrasen das Grössenwachstum zumeist stagnierte, sind die Tiere der Milchrasen in den letzten Jahren stetig grösser geworden. Als Beispiel sind in der Grafik die Grössenentwicklung der Rassen Holstein und Swiss Fleckvieh dargestellt. Die grösseren Rahmen der Tiere sind ein weiterer Grund für die festgestellten Entwicklungen in der Banktierproduktion.



Quelle: Qualitas AG

- Der genetische Trend der letzten 10 Jahre zeigt für alle Rassen eine Zunahme der Fleischigkeit und des Schlachtkörpergewichtes der Banktiere. Dabei unterliegen auch die leichteren Rassen demselben Trend.
- Die genetische Entwicklung der Fettabdeckung verläuft ihrerseits rasenübergreifend suboptimal. Während sich die Rasse Angus in Richtung fetterer Tiere bewegt, entwickeln sich Simmentaler und Limousin in die entgegengesetzte Richtung, also hin zu magereren Tieren.

## Korrekturmassnahmen

Gestützt auf die Ergebnisse dieser vertieften Analyse war sich die Arbeitsgruppe einig, dass Korrekturmassnahmen notwendig sind, um die Banktierproduktion wieder in gewünschte Bahnen zu lenken. Auf züchterischer Seite wird in der Schweizer Fleischrinderzucht seit 2018 ein Zuchtwert für die Fettabdeckung berechnet und publiziert.

Zudem laufen zurzeit Anstrengungen, um bald einen Zuchtwert für die Frühreife einführen zu können. Frühreifere Genetik kann sowohl bezüglich Schlachtgewicht als auch hinsichtlich des Ausmastgrades wertvoll sein.

Zusätzlich hat sich die Arbeitsgruppe darauf geeinigt, mit Anpassungen im Bezahlungssystem den Produzenten Anreize zu geben, um die angestrebten Korrekturen in der Banktierproduktion umzusetzen (Tabellen 1 und 2). Einerseits wurden die Zuschläge für vollfleischige Tiere etwas reduziert, andererseits sollen Tiere mit idealem Schlachtgewicht und optimaler Qualität honoriert werden. Die Verwerter haben signalisiert, dass sie weiterhin an vollfleischigen Tieren interessiert sind, sofern sie nicht zu hohe Schlachtgewichte aufweisen.

<b>Fleischigkeit</b>	<b>MT</b>	<b>OB</b>	<b>RG</b>
<b>C</b>	0.60	0.60	0.60
<b>H</b>	0.40	0.40	0.40
<b>+</b>	0.20	0.20	0.20
<b>T</b>	-	-	-
<b>-</b>	-0.20	-0.20	-0.20
<b>A</b>	-0.60	-0.60	RG A - X werden als VK abgerechnet, ohne Alters- und Gewichtsabzug
<b>1X</b>	-0.90	-0.90	
<b>2X</b>	-1.30	-1.30	
<b>3X</b>	-1.75	-1.75	
<b>Fettgewebe</b>			
<b>1</b>	-0.90	-0.90	-0.90
<b>2</b>	-0.30	-0.30	-0.30
<b>3</b>	-	-	-
<b>4</b>	-0.30	-0.30	-0.30
<b>5</b>	-0.90	-0.90	-0.90

*Preisabstufungen Banktiere ab 01.04.2020 (in Fr./kg SG)*

<b>Gewichte (kg SG)</b>	<b>MT</b>		<b>OB</b>		<b>RG</b>	
280.1-290.0	C3 / H3 / +T3	0.15	C3 / H3 / +T3	0.15	C3 / H3 / +T3	0.15
290.1-300.0	alle	0.00	alle	0.00	C bis -T	0.00
300.1-310.0	alle	-0.30	alle	-0.30	C bis -T	-0.30
310.1-320.0	alle	-0.50	alle	-0.50	C bis -T	-0.50
320.1-330.0	alle	-0.70	alle	-0.70	C bis -T	-0.70
330.1-340.0	alle	-0.90	alle	-0.90	C bis -T	-0.90
340.1-350.0	alle	-1.10	alle	-1.10	C bis -T	-1.10
350.1-360.0	alle	-1.30	alle	-1.30	C bis -T	-1.30
360.1-370.0	alle	-1.50	alle	-1.50	C bis -T	-1.50
370.1-380.0	alle	-1.70	alle	-1.70	C bis -T	-1.70
380.1-390.0	alle	-1.90	alle	-1.90	C bis -T	-1.90

*Gewichtszuschläge/-abzüge ab 11.05.2020 (in Fr./kg SG)*

Da die in der Zwischenzeit aufgetretene Corona-Krise den Banktiermarkt aufgrund der Schliessung der Gastronomie belastet hat, haben sich die Verwerter bereit erklärt, am vereinbarten Termin des 1. Aprils 2020 vorerst nur die angepassten Preisabstufungen bei der Fleischigkeit einzuführen. Dank der ausserordentlichen Marktentlastungsmassnahmen hat sich die Marktlage mittlerweile wieder beruhigt, so dass die neuen

Gewichtszuschläge und -abzüge nun ab dem 11. Mai 2020 umgesetzt werden. Mit diesem schrittweisen Vorgehen konnte vermieden werden, dass die Problematik des vorübergehenden Angebotsstaus zusätzlich verstärkt wurde.

## Schlussbemerkungen

Es ist sehr positiv, dass sich die Partner im Konsens auf eine einvernehmliche Lösung geeinigt haben. Auch wenn die Produzenten Verständnis zeigten für die bei den Verwertern aufgetretenen Probleme und die Verwerter ihrerseits die Bemühungen der Produzenten zur Verbesserung der Qualität anerkannten und wissen, dass eine Anpassung der Produktion in der Rindviehmast nicht kurzfristig erfolgen kann, waren mehrere und teilweise harte Verhandlungsrunden nötig, bis es zur Einigung kam. Dank der gemeinsamen Anstrengungen wird das Endergebnis nun aber von allen Partnern getragen. Dieser erfreuliche Umstand ist eine wichtige Basis, um die Banktierproduktion vom Weg der Maximierung auf denjenigen der Optimierung zu führen, ohne dass die gute Schweizer Rindfleischqualität Einbussen erleidet.

*Yves Thomet, Geschäftsbereich Klassifizierung & Märkt, Proviande Bern*

## 7. Marktbericht Rindfleisch April 2020

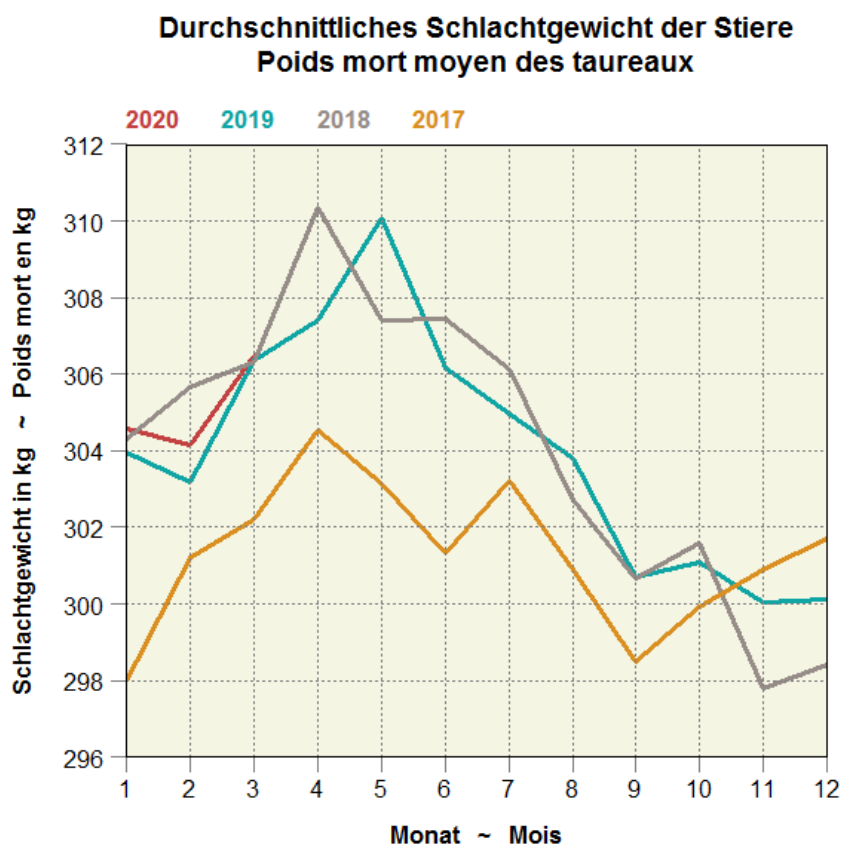
### **Produktion Januar bis März 2020**

Gemäss den prov. Zahlen der Schlachtviehstatistik (SBV) von Januar bis März 2020 (1. Quartal) wurden bei den Bankviehkategorien Muni (MT), Rinder (RG) und Ochsen (OB) folgende Mengen produziert:

	Jan. - März. 2020 in Stk.	Veränderung Stk. in % zu 2019	Jan. – März 2020 in Ton- nen SG	Veränderung Tonnen SG in % zu 2019
<b>Muni (MT):</b>	<b>27'370</b>	<b>+ 4.2%</b>	<b>8'350 t</b>	<b>+ 4.4%</b>
<b>Rinder (RG):</b>	<b>23'780</b>	<b>+ 0.3%</b>	<b>6'419 t</b>	<b>+ 0.8%</b>
<b>Ochsen (OB):</b>	<b>12'245</b>	<b>+ 0.9%</b>	<b>3'245 t</b>	<b>+ 1.3%</b>
<b>Total:</b>	<b>63'395</b>	<b>+ 2.1%</b>	<b>18'014 t</b>	<b>+ 2.5%</b>

Die Schlachtkörpermenge der drei Bankviehkategorien ist im 1. Quartal 2020 gegenüber dem Vorjahr um 2.5% gestiegen. Hauptsächlich hat die Kategorie Muni (MT) mit einer Steigerung von 4.4% dazu beigetragen. Die Produktion der Bankviehkategorien im 1. Quartal bewegt sich mit Ausnahme des Jahres 2019 weiterhin auf hohem Niveau.

In den vorliegenden Zahlen ist die Corona Krise mit der Schliessung der Gastronomie am 16. März 2020 noch nicht ersichtlich. Die von der Proviande veröffentlichte Wochenproduktionen belegen, dass in den letzten zwei März Wochen verhalten geschlachtet worden ist. Ohne Corona Krise wäre demzufolge die Produktionsausdehnung nochmals höher ausgefallen. Bei den Verarbeitungskühen resultierte eine Minderproduktion von 3.6%, was 1'669 Tonnen Schlachtgewicht ausmacht. Dies hat den Bankviehmarkt nachhaltig entlastet.



Die Schlachtgewichte sind weiterhin auf hohem Niveau (1. Quartal 2020 Muni (MT) 305.1kg). Die langjährige Entwicklung zeigt, dass die Schlachtgewichte bis April/ Mai massiv ansteigen. Hier besteht klar Handlungsbedarf.

**Preis-/ Marktlage, Corona Situation:**

Die Weihnachtsschlachtungen sind rechtzeitig anfangs November angelaufen. Leider stimmte Ende November/Anfangs Dezember das immer noch grosse Bankviehangebot nicht mehr mit der Nachfrage überein. Die Folge war, dass der Preis von Fr. 9.50/kg SG auf Fr. 9.00 bröckelte.

Im ersten Quartal 2020 wurde der Bankviehmarkt durch die steigende Preise der Verarbeitungstiere gestützt. Die Preisdifferenz verkleinerte sich auf 40 Rappen (Proviande Wochenpreis). Das «Auffangnetz» durch die gesuchten Verarbeitungskühen wurde so aufgestellt. Mit der sich verschärften Corona-Situation und der Stilllegung der Gastronomie wurde beim Rindfleisch ca. 50% des Konsums sofort abgestellt. Die Verlagerung des Konsums in den Detailhandel war ein längerer Prozess der einige Umwälzungen der Lieferketten verursachte. Zusätzlich waren mit den Feiertagen um Ostern auch weniger Schlachttage vorhanden.

Die Preise für Verarbeitungskühe und in diejenigen der Banktiere sanken massiv aber einigermaßen kontrolliert. Keine Selbstverständlichkeit, wenn man die Verunsicherung in der ganzen Wertschöpfungskette betrachtet. Der Verwaltungsrat der Proviande analysierte an wöchentlichen Video-/ Telefonkonferenzen die Situation und konnte die notwendigen Schritte für eine Stabilisierung einleiten. Der Bundesrat hat zu den ordentlichen Marktentlastungsmassnahmen von Fr. 3.1 Mio zusätzlich Fr. 3.0 Mio für den Fleischmarkt innerhalb des Landwirtschaftsbudget umgelagert. Für den Rindfleischbereich sind ursprünglich Fr. 2.20 Mio für Einfrieren und Einsalzen von Stotzen und Nierstücken fixiert worden. Diese Massnahmen haben zusammen mit der Verlängerung der Importperioden, der 0-er Importrunde für den April (13.04.20 bis 10.05.20) sowie der kleinen Auffuhr von Verarbeitungskühen den Markt stabilisieren können. Per 23. April konnten die Massnahmen im Grossviehbereich gestoppt werden und die nicht mehr benötigten Mittel für den Kalbfleischmarkt umgelagert werden. Die eingesetzten Mittel der Marktentlastungsmassnahmen hat am Markt eine x-fache Wertschöpfung erzielen können. Dabei spielt auch der psychologische Aspekt eine Rolle. Die gesamte Branche von der Landwirtschaft, dem Viehhandel über die Verwerter bis zum Detailhandel konnte diese nicht einfache Situation partnerschaftlich lösen. Keine Selbstverständlichkeit, wie der Blick ins nahe Ausland zeigt.

### **Konsum:**

Der Konsum beim Rindfleisch war im Jahr 2019 gegenüber dem Vorjahr 0.1% tiefer. Unter Berücksichtigung der Bevölkerungszunahme ergibt sich einen Konsumverlust pro Kopf von 0.8% auf 11.27 kg Rindfleisch. Jeder Konsumverlust ist unschön, trotzdem hat sich das Rindfleisch noch einigermaßen gehalten. Der Konsumverlust pro Kopf über alle Fleischkategorien beträgt im Jahr 2019 1.5% auf 51.25 kg. Der Inlandanteil beim Rindfleisch ist von 84.0% (2018) auf 82.9% im Jahr 2019 gesunken.

Der seit Jahren fortschreitende Konsumverlust beim Kalbfleisch konnte sich im Jahr 2019 mit einem Verlust pro Kopf von 3.6% leider nicht stabilisieren.

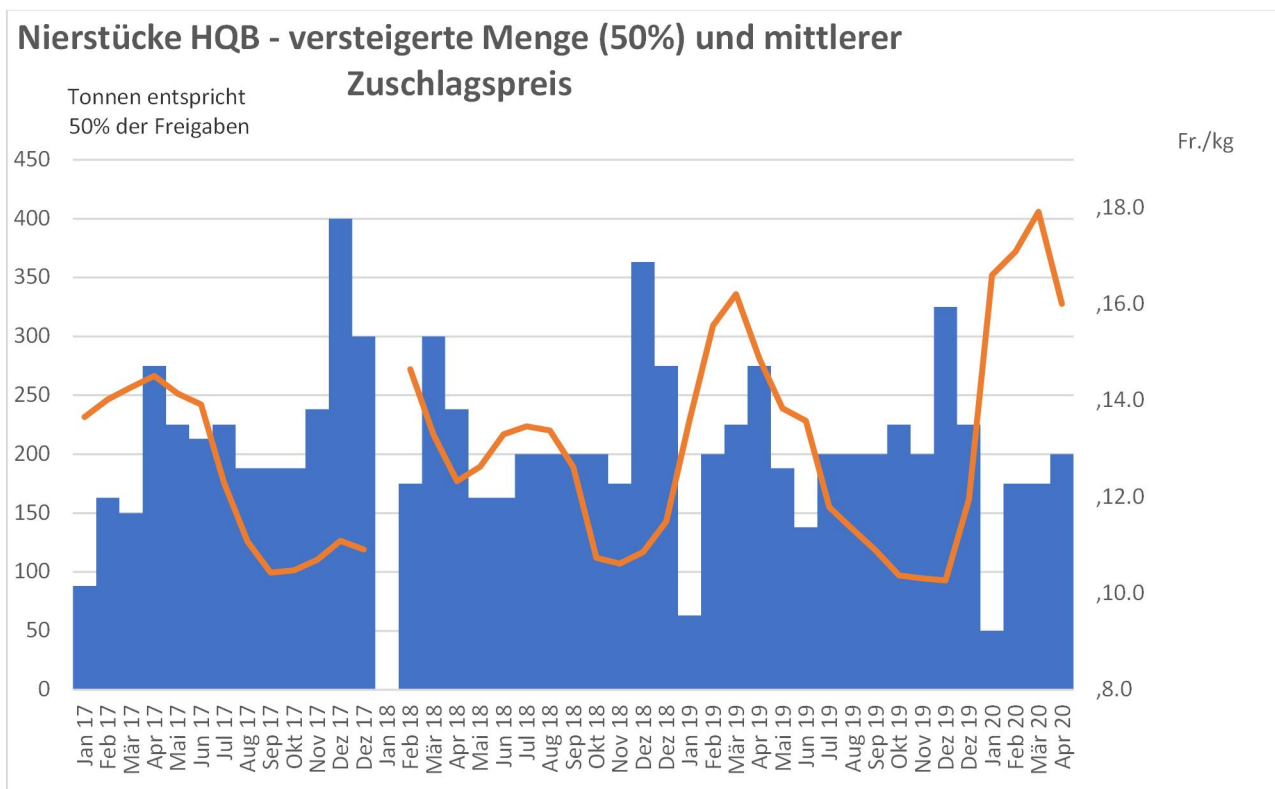


Ein funktionierender Kalbfleischabsatz ist auch für die Rindfleischproduktion/ Markt von grosser Bedeutung.

Der Konsum von Geflügelfleisch verliert pro Kopf minim um 0.1% auf 14.20 kg. Weiterhin verliert das Schweinefleisch beim pro Kopf-Konsum um 2.2% auf 21.17 kg.

In diesen Kosumzahlen sind die privaten Fleischeinkäufe im grenznahen Ausland sowie der illegale Import (Schmuggel) nicht berücksichtigt.

### **Entwicklung der Versteigerungspreise von Importrechte innerhalb des Zollkontingents Nr. 5 am Beispiel der Nierstücke/High-Quality-Beef:**



*Datengrundlage BLW, Grafik Oliver Engeli*

Der Verwaltungsrat der Proviande beantragt in der Regel monatlich Importanträge für Fleisch von Tieren der Rindergattung an das Bundesamt für Landwirtschaft (BLW). Von den Importanträgen der Rindergattung wird 50% der Menge öffentlich zur Versteigerung ausgeschrieben.

Die restlichen 50% wird nach Inlandleistung aufgrund der im Vorjahr erbrachten Leistung verteilt. Bei der Inlandleistung erhalten die Schlachtbetriebe 40% aufgrund der Anzahl Schlachtung von Tieren der Rindergattung sowie der Viehhandel 10% für den Kauf von Tieren der Rindergattung (exkl. Kälber VK; inkl. Remonten, JB) ab den öffentlichen Schlachtviehmärkten.

Bei den versteigerten Importrechten kommt zum Zuschlagspreis der Kontingentszollansatz zum Beispiel bei Nierstücke/High-Quality-Beef (HQB) von Fr. 1.59/kg dazu.

Der Ausserzollkontingentsansatz (AKZA) beträgt für Nierstücke HQB Fr. 22.12/kg. Zu erwähnen ist, dass das Verpackungsmaterial (Karton) bei der Versteigerung mitbezahlt respektive verzollt werden muss.

In den letzten Jahren beteiligten sich an den Versteigerungen vermehrt spekulative Akteure und Händler. Die sichern sich Anteile, welche sie im Auftrag von Dritten oder selber an Dritte mit Gewinn verkaufen wollen. Dies macht die ganze Versteigerung spannend, aber auch unberechenbarer da die Verteilung einseitiger ausfallen kann.

Die Verarbeitungsbetriebe mit Eigenleistung haben wenigsten immer ihren Anteil an den 40% auf sicher. Das jetzige Versteigerungssystem hat sich aus Sicht der Landwirtschaft bewährt und soll auch in der AP 22+ beibehalten werden.

*Oliver Engeli, Verwaltungsrat Proviande und Vorstand Swiss Beef CH*

## **8. Aktion Kälberwaage**

Wer misst, misst Mist! Dieser Spruch stammt von Paul Müri, einem pensionierten Maschinenkunde Lehrer aus dem Kanton Aargau. Er hat uns das früher einmal auch gleich demonstriert. Mit zwei Doppelmetern: Siehe da, sie waren um einige Millimeter nicht gleich lang.

Wie ist das auf Ihrem Betrieb mit den Kälbergewichten? Glauben Sie immer, was auf der Abrechnung/auf dem Waagschein steht? Mit zunehmendem Handelsgewicht der Kälber, wird auch die Eingewichtsfrage immer bedeutender. Welches „fehlende“ Gewicht akzeptieren Sie? Sind es zwei, drei oder noch mehr Kilogramm? Wenn Sie das mit Ihrem Händler geklärt haben, müssen Sie das auch überprüfen können. Es lohnt sich auf jeden Fall. Als Beilage finden Sie deshalb einen Flyer einer Kälberwaage. Eine Waage hat auch noch andere Vorteile. Sie können das einzelne Kalb besser und in Ruhe begutachten und allenfalls gleich Noromectin (gegen Parasiten) oder Seilen verabreichen. Und nicht vergessen: Hie und da zum Beispiel einen Sack Milchpulver auf die Waage stellen, wegen dem Mist...

*Franz Hagenbuch*

## 9. Strickhof Beef-Tag 2020

Auf Grund des aktuellen Versammlungsverbots wird auf eine Durchführung des Strickhof-Beeftags in diesem Jahr verzichtet. Die Planungssicherheit ist momentan zu gering, daher dieser Entscheid.

## 10. Agenda

In diesem Jahr ist eine längerfristige Planung vorläufig noch unmöglich. Daher sind einige Daten noch provisorisch oder unsicher.

### Swiss Beef Mittelland

Fachexkursion	12. Juni
Aufgrund Corona - Massnahmen um ein Jahr verschoben!	
Jubiläumsfeier 50 Jahre Swiss Beef Mittelland	08. August
Fachreise nach Kanada	03.-14. September
Aufgrund Corona - Massnahmen um ein Jahr verschoben!	
Swiss Beef Höck	???
GV 2021	20. Januar 2021

### Swiss Beef Region Ost

Strickhof Beef Tag	coronabedingt abgesagt
2. Beef Höck (Grillplausch)	Mittwoch 12. August
3. Beef Höck, Rest. Post Adlikon	Mittwoch 25. November
GV 2021	Anfang Januar

### Swiss Beef Romandie

2 tägiger Ausflug vom 8. und 9. Juni ins Tessin ist annulliert	
Barbecue anfangs September wird wahrscheinlich nicht durchgeführt	
Fachtagung	Januar 2021

# Zuckerrübenschnitzel: Frühbezug!!

## → Im Juni bestellen ← neue Preise!



### Lose Schnitzel ab Werk über MR AGRO AG:

- Hohe Tagesmengen
- Grösst mögliche Flexibilität
- Top Konditionen
  - Geht nicht gibt's nicht!



### Lieferservice per LKW mit Schubboden, kurze / wendige Auflieger dank gelenkter Hinterachse.

- Bis 350 Tonnen am Tag
- Auch auf kurze Distanzen zu top Preisen!!
- Ablad direkt in Dosiergeräte / Gebläse möglich.



### Zuckerrübenschnitzel-Ballen:

- Die Ballen haben 10% mehr Futterwert als die Loseschnitzel ( 32-34% TS / 9-11% Melasse)
- Ballen ab Werk abgeholt
- franko Bahnstation geliefert (20 oder 30 Stück je Bahnwagen ) /
- Franko Hof per LKW ( 18 – 22 Stück ) mit Krahn, Anhängerzug oder per Sattelschlepper möglich.



### Trockenschnitzel 6mm Pellets

- Lose ab Werk oder franko Hof geliefert
- In Big Bag ab Werk oder franko Hof geliefert
- Gesackt à 30kg auf Paletten à 900 kg
- Fragen Sie uns an (geht nicht gibt's nicht)



MR AGRO AG, Stefan Kressibucher, 052 654 00 60 / [info@mr-agro.ch](mailto:info@mr-agro.ch)