

Grosse Preisunterschiede beim Krafftutter

Beim Vergleich von Krafftutter-Preisen stellt Fütterungsspezialist Christof Baumgartner grosse Preisunterschiede fest. Er fordert mehr Transparenz und sieht ein Kostensenkungspotenzial von drei bis fünf Rappen pro Kilo Milch.

Von Katharina Scheuner



Schweizer Kühe fressen hauptsächlich Raufutter. Krafftutter gibt Energie - und wirkt sich auf die Kosten aus. (lid)

Dass Krafftutterpreise unterschiedlich sind, ist Christof Baumgartner klar. Dennoch war der Fütterungslehrer und -berater am BBZ Arenenberg im Kanton Thurgau sehr erstaunt, als er diesen Frühling mit einer Betriebsleiterschul-Klasse die Preise verglich, die auf ihren Betrieben für Milchvieh-Krafftuttermittel bezahlt wurden. Der Marktpreis für 46 verschiedene Krafftuttermittel lag zwischen 86 und 183% des Paritätspreises (siehe Grafik) – also des Preises, der aufgrund der Komponenten berechnet werden kann.

Manchmal ist ein gewisser Mehrpreis berechtigt

Nun gibt es verschiedene Einwände. Erstens hat Christof Baumgartner zur Berechnung der Futtermittel die Preise von Sojaschrot und Gerste als Referenz angenommen. Je nach Komponenten können einzelne Futtermittel bereits dadurch etwas teurer werden.

Zweitens erhöhen spezielle Inhaltsstoffe den Preis; wenn einem Futtermittel also Spurenelemente und Vitamine oder pansenstabile Komponenten wie geschützte Fette zugesetzt sind. Auch Futter für bestimmte Produktionsabschnitte wie Starterfutter sind teurer.

Drittens spielt die Art der Lieferung eine Rolle. „Kann das Futtermittel lose in ein Silo geliefert werden, ist es günstiger, als wenn es in Säcken kommt.“ Einen enormen Einfluss auf den Preis haben die gelieferten Mengen, erklärt Christof Baumgartner. Bei den meisten Firmen betrage der Rabatt bei einer Lieferung von über 10 Tonnen deutlich über Fr. 10.- je Dezitonne gegenüber Lieferungen von unter 2 Tonnen.

Wichtig ist: sich bewusst entscheiden

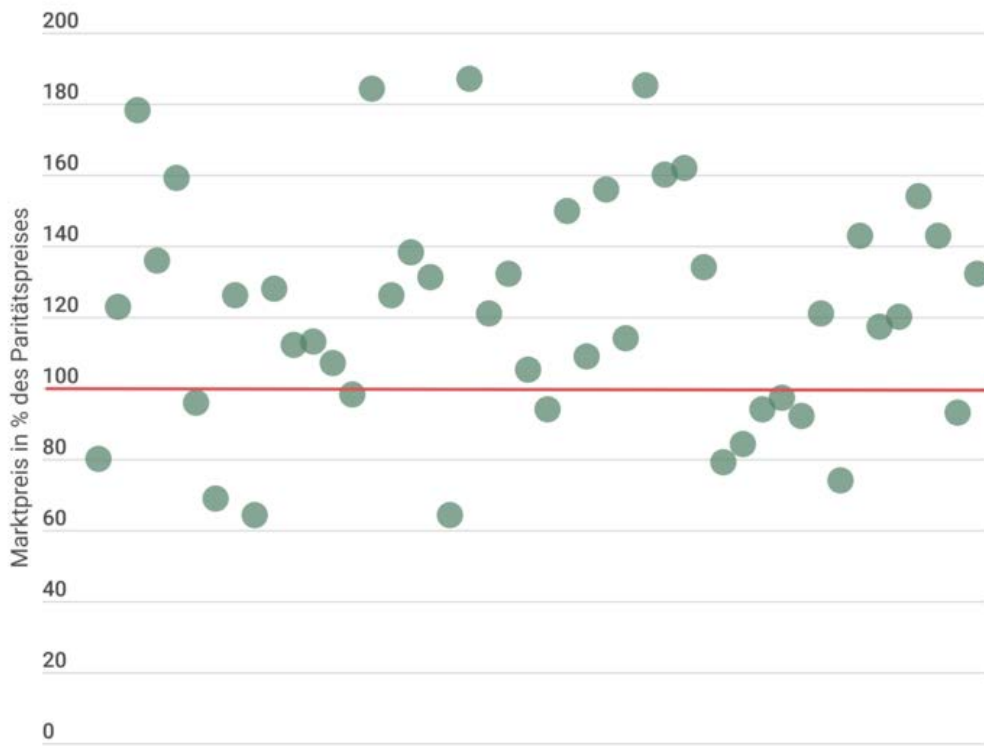
Selbst wenn man alle diese Gründe einbezieht, kann ein Marktpreis von 183% des Paritätspreises nicht erklärt werden. Deshalb müssen wir genauer anschauen, wie ein Markt funktioniert.

In der Theorie versuchen die Anbieter, ihre Ware so teuer wie möglich zu verkaufen, während die Käufer so wenig wie möglich dafür bezahlen wollen. Der Preis wird ausgehandelt und liegt irgendwo in der Mitte.

Die Realität ist jedoch anders: Menschen sind bequem, sie schätzen langfristige Beziehungen und schauen nicht immer aufs Portmonee. Es ist praktisch, wenn Jahr für Jahr der gleiche Lieferant kommt, den man kennt und der genau weiss, wie man die Lieferung haben möchte. Man hat viel um die Ohren und ist froh, wenn man nicht noch Preise vergleichen und im Kopf haben muss. Manche Händler erledigen gleich noch den ÖLN oder stellen die Kraftfutterstationen ein. „Das kann alles sinnvoll sein – wenn die Entscheidung bewusst gefällt wird“, sagt Christof Baumgartner.

Meistens ist aber nicht mehr ersichtlich, wie viel man jetzt wofür bezahlt. Es wird undurchsichtig, intransparent.

Preisparitätsvergleich verschiedener Kraftfutter anhand des MJ NEL- und APDE-Gehaltes



Die Grafik zeigt die Marktpreise (in Prozent der jeweiligen Paritätspreise) der 46 am Arenenberg verglichenen Kraftfuttermittel. Ab 100% ist ein Futtermittel eher teuer, unter 100% kostengünstig. (Quelle: Christof Baumgartner/Arenenberg)

Wirtschaftsbeziehungen regelmässig überdenken

Um Transparenz geht es Christof Baumgartner. „Wir müssen wissen, wofür wir wie viel bezahlen.“ Wer unsicher ist, wie man die Kraftfutterstationen einstellt oder froh ist, sich nicht um den ÖLN kümmern zu müssen, soll das den Profi machen lassen. „Denn alles selber zu machen ist nicht zwingend auch die beste Lösung“, meint Baumgartner. „Wichtig ist, dass man sich bewusst ist, was man aus der Hand gibt.“

Der Berater rät, alle drei Jahre die grösseren Kostenblöcke (Faustregel: ab 2000 Franken) zu überprüfen: Preise, Lieferbedingungen, vielleicht auch, ob man ein Unternehmen aus der Region bevorzugen möchte. „Man muss sich hinsetzen, die Angebote studieren und Offerten einholen. Bis man alle Informationen hat und entscheiden kann, dauert es vielleicht einen halben Tag.“ Beim ersten Mal sei es natürlich aufwändiger. Generell sei es aber per Mail heute einfach, Offerten einzuholen.

Ein Silo anzuschaffen sei eine Überlegung wert. „Damit kann man nicht nur das Kraftfutter lose, sondern auch in grösseren Mengen beziehen.“ Drei bis sechs

Monate könne man Kraftfutter problemlos lagern. Einzelkomponenten sind häufig, aber nicht immer günstiger als Mischfuttermittel.

"Enormes Sparpotenzial"

„Das Sparpotenzial auf den Betrieben ist enorm“, ist Christof Baumgartner überzeugt. Er schätzt, dass der mittlere Preis für Kraftfutter in der Schweizer Praxis rund 75 Rappen pro Kilo beträgt.

Der Durchschnittspreis pro Kilo bei den am Arenenberg verglichenen Kraftfuttermitteln liegt bei 64 Rappen. Auf seinem Milchviehbetrieb liege er seit Jahren unter 50 Rappen, sagt Christof Baumgartner. Das ist ein Drittel weniger als 75 Rappen. Wenn man von 12 Rappen Kraftfutter pro Kilo Milch ausgeht und davon einen Drittel abzieht, liege man bei 8 Rappen. „Gerade auf grossen Betrieben ist es erheblich, ob man 8 oder 12 Rappen Kraftfutterkosten pro Kilo Milch hat“, so Baumgartner.

Nicht nur der Preis pro Kilogramm Kraftfutter ist relevant. Insbesondere bei den Proteinträgern muss die Konzentration miteinbezogen werden. Für die Berechnung (siehe Kasten unten) hat Christof Baumgartner ein Excel-Programm erstellt. Die Preise für Einzelkomponenten findet man in Fachzeitschriften oder in den Offerten angefragter Kraftfutterlieferanten. „Die Zahlen sind verfügbar“, erklärt Christof Baumgartner, „aber man muss sich hinsetzen und rechnen.“ Im Übrigen sind die Vergleiche nicht nur mit Kraftfutter möglich. Beim Zukauf von Grundfuttermitteln wie z.B. Zuckerrübenschnitzeln, Kartoffeln, Birtreber oder Luzerne gelten die gleichen Grundsätze.

Agridea plant ein Programm

Christof Baumgartner hat sich mit seinen Ergebnissen auch an die Schweizer Milchproduzenten (SMP) und an die Beratungszentrale Agridea gewandt. Bei der SMP ist man froh, dass jemand das Thema aufgreift, sieht aber im Verband keinen Handlungsbedarf. An der Agridea hat der Lehrer einen Partner für sein Projekt gefunden: ein Programm soll entwickelt werden.

„Christof Baumgartner spricht in erster Linie die Preiswürdigkeit an, also die Frage, ob das Futtermittel seinen Preis wert ist. Uns geht es darüber hinaus auch um Qualität“, erklärt Markus Rombach, stellvertretender Gruppenleiter Tierhaltung bei der Agridea. „Wenn man sich nämlich für Einzelkomponenten entscheidet, nur weil sie billig sind, muss das ernährungsphysiologisch für das Tier nicht immer die optimale Lösung sein.“

Vielmehr geht es Markus Rombach darum, bei Futtermitteln über Energie- und Proteingehalte hinaus an die angepasste Abbaurate und an die Verdaulichkeit zu denken. Im Programm sollen auch Grundfuttermittel enthalten sein, so dass man vor dem Zukauf von Heu oder Silage prüfen kann, ob der Preis auch die Qualität hinsichtlich Energie-, Protein- und Nährstoffgehalte widerspiegelt. „Die Landwirtinnen und Landwirte können damit sehen, ob ein Futtermittel wirklich preiswürdig ist oder ob sie sich damit nur einen teuren Pansenfüller zulegen würden.“

Das Excel-Programm von Christof Baumgartner, mit dem Sie berechnen können, wie viel Sie im Vergleich zum Paritätspreis bezahlen, finden Sie auf der Website des [Arenenbergs](#).

Anleitung

1. Es gibt zwei Datenblätter: unten links sehen Sie „Preisvergleich APDE“ und „Preisvergleich APDN“. Wenn sie silofrei produzieren, wählen Sie die Tabelle „APDN“, da vor allem im Winter aufgrund der Heufütterung APDN fehlt. Silobetriebe wählen die Tabelle „APDE“, weil Grassilage APDE im Silierprozess abbaut. APDN können sie sehr günstig mit Harnstoff ergänzen, was silofreien Betrieben in der Regel untersagt ist.

2. Tragen Sie in der violetten Spalte ein, wie viel Sie für welches Futtermittel pro 100kg bezahlen. In der letzten Spalte sehen Sie, wie viel Ihr bezahlter Marktpreis zum Paritätspreis liegt. Beträgt der Marktpreis 100%, entspricht er genau dem Paritätspreis, unter 100% haben Sie ein preisgünstiges, über 100% ein eher teures Kraftfutter bezogen.