

SPEZIALISIERUNG: Mastremontenproduktion als zusätzlicher Betriebszweig

Aufzucht vom Kalb zum Fresser

Die Produktion von Fressern eignet sich als zusätzlicher Betriebszweig oder als Alternative zur Milchviehhaltung oder Kälbermast. Die Produzenten haben eine gute Stellung im Markt, Remonten sind gesucht.

LIVIA STOLL*

Die Produktion von Mastremonten ist in verschiedenen Varianten denkbar. Eine Variante besteht darin, die Kälber bis zu einem Gewicht von 180 bis 200kg auf dem Geburtsbetrieb zu halten. Anschliessend werden sie an einen Grossviehmäster verkauft. Eine andere Möglichkeit ist, sich auf die Phase zwischen 80 und 200kg Lebendgewicht zu konzentrieren. Mit einer Aufzuchtdauer von vier bis fünf Monaten und einer intensiven Fütterungsstrategie sind bei dieser Variante etwa drei Umtriebe pro Jahr realisierbar. Dadurch wird die Abhängigkeit von einzelnen Abnehmern reduziert, da die Fresser in Gruppen verkauft werden.

Stallumbau möglich

Für Milchviehbetriebe kann die Mastremontenproduktion eine wertvolle Einnahmequelle darstellen. Statt ausschliesslich auf den Milchverkauf angewiesen zu sein, können die Be-



Damit die Pansenentwicklung gefördert werden kann, wird den Mastremonten ein Mashmix vorgelegt. (Bild: UFA)

triebe durch die Aufzucht von Mastremonten die Einnahmen diversifizieren und das Risiko abfedern. Dies ist besonders relevant in Zeiten, in denen der Tränkerpreis auf einem niedrigen Niveau liegt, da der Verkauf von Kälbern weniger lukrativ ist.

Es ist aber auch eine ganzheitliche Umstellung von der Milchviehhaltung auf die Mastremontenproduktion denkbar. Milchviehställe können mit geringem Aufwand leicht in tierwohlgerichte und gesetz-

konforme Ställe für die Fresserproduktion umgebaut werden.

Stressfrei umstellen

Ein wichtiger Aspekt in der Mastremontenproduktion ist die stressfreie Futterumstellung. Häufig fällt der Wechsel von der Milch zu Festfutter mit dem Stallwechsel zusammen, wodurch die Kälber Stress ausgesetzt sind. Ihr Immunsystem ist noch nicht vollständig ausgereift und befindet sich in der Entwicklungsphase. Durch diese Faktoren steigt die Krank-

heitsanfälligkeit. Um den Stress für die Kälber zu minimieren, ist es entscheidend, die Tiere möglichst schonend von der Milch auf Festfutter umzustellen.

In einem ersten Schritt werden die Tränker kontinuierlich mit einem Tränkeautomaten von der Milch abgesetzt. Ein zeitlicher Richtwert dazu ist der 56. Tag nach dem Einstellen am Tränkeautomaten. Die Milchmenge wird dabei sukzessiv über eine Zeitspanne reduziert, wobei gleichzeitig die Aufnahme von Festfutter steigt. Opti-

mal ist hierbei ein Mashmix, welcher aus Struktur- und Ergänzungsfutter besteht, um die Pansenentwicklung zu fördern.

Um einen Wachstumsknick in der Absatzphase zu vermeiden, soll die Umstellung der Tränke zu Festfutter sukzessive vonstatten gehen, wobei auch die Tiergesundheit einen essenziellen Erfolgsfaktor darstellt. Es ist sinnvoll, die Tränker nach der Futterumstellung noch für einige Tage im selben Stall zu lassen, um nicht zusätzlichen Stress herbeizuführen.

Ab der zweiten Woche nach dem Absetzen der Milch kann mit der nächsten Futterumstellung begonnen werden. Um in dieser Phase einen Wachstumsknick zu vermeiden, ist eine langsame, schrittweise Umstellung von Mashmix zu Maissilage sinnvoll. Zu beachten ist, dass auch hier die Kraftfuttergabe sukzessive erhöht wird.

Da Maissilage erst gegen Ende der Fresserproduktion zum Hauptfuttermittel wird, sind die Mengen an Maissilage, die benötigt werden, überschaubar. Daher kann die Mastremontenproduktion auch in höheren Lagen, wo die Maissilageproduktion nur eingeschränkt möglich ist, interessant sein.

Gute Marktchancen

Professionelle Mastremontenproduzenten sind gesucht und profitieren von einem sicheren Einkommen. Besonders Grossviehmäster schätzen ihre Arbeit, da sie die arbeitsintensivste Zeit übernehmen. Die Kalkulationstabelle von Swiss Beef berücksichtigt für den Verkaufspreis der Mastremonten den Einstellpreis, die Fixkosten und das Endgewicht. Der Ertrag und die Wirtschaftlichkeit sind entsprechend berechenbar und bieten den Mastremontenbetrieben Sicherheit.

*Die Autorin ist Mitarbeiterin im Marketing der UFA AG.