Praxistipps des Arenenberger Beratungsteams

«Vertragsaufzucht – neue Berechnungsmethode»

Letzte Woche wurden die neuen Rückkaufspreise für die kommende Saison der Vertragsaufzucht im Thurgauer Bauer veröffentlicht. Gleichzeitig wird ab dem 15. August 2016 ein neues Berechnungssystem eingeführt.
Andreas Huber, Milchproduzent, Buch bei Frauenfeld, hat sich in der Arbeitsgruppe der Aufzuchtkommission für dieses neue System engagiert und daran mitgearbeitet. Im nachfolgenden Interview zeigt er die Ziele und Grundzüge des neuen Systems auf.
Luzi Tanner aus Siebeneichen setzt – wie zuvor schon sein Vater Moritz Tanner – seit Jahren auf die Vertragsaufzucht und engagiert sich in der Thurgauer Aufzuchtkommission. Als langjähriger Anwender gibt er im Interview seine Tipps weiter.

Andreas Huber:
Du hast in der Arbeitsgruppe an diesem neuen System mitgearbeitet. Was waren die Ziele für die neue Methode? Konnten diese erreicht werden?

Das alte System war zu einseitig an die Schlachtviehpreise gebunden. Wir wollten ein einfaches, transparentes, marktnahes System. Dieses wird in einem Index zusammengefasst. Mit dem neuen Modell stimmt die Richtung.

Wie ist die neue Berechnungsmethode aufgebaut?
Der Index ist auf den Basiswerten von Milchpreis, Nutzvieh- und Schlachtviehpreisen aufgebaut. Je nach Marktverlauf der Parameter korrigiert sich der Index, das heisst, die Monatspauschale bewegt sich nach oben oder unten.

Was ändert sich konkret für den Talbetrieb, der seine Rinder abgibt? Was bleibt gleich?
Die Monatspauschale kann erst beim Rückkauf definitiv festgelegt werden. Zum Beispiel: Bei einem Rückkauf im November 2018 werden die Märkte der letzten 12 Monate herangezogen. Wird bei Vertragsbeginn – zum Beispiel Ende August 2016 – eine Mo-

Impressum:

Thurgauer Bauer

(früher «Der Ostschweizerische Landwirt»)
163. Jahrgang.
Offizielles Organ des Verbandes Thurgauer Landwirtschaft.
Erscheint wöchentlich.

Redaktionsadresse:
Verband Thurgauer Landwirtschaft
Industriestrasse 9
8570 Weinfelden
T 071 626 28 88
F 071 626 28 89
thurgauer.bauer@vtgl.ch
www.vtgl.ch

FSC
www.fsc.org
MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C011710

Chefredaktion: Jürg Fatzer (jf)

Redaktion:
Daniel Thür (dt)
Esther Fuhrimann, T 058 344 94 95
Mitarbeit verschiedener landwirtschaftlicher Institutionen und Organisationen.

Verlag: galledia frauenfeld ag
Zürcherstrasse 310, 8500 Frauenfeld

Anzeigenberater: Peter Hürzeler
T 058 344 94 83, F 058 344 94 81
thurgauerbauer@galledia.ch

Anzeigenschluss: Dienstag, 11.00 Uhr.

Abonnemente:
T 058 344 95 33, abo.tgbauer@galledia.ch

Jahresabonnement inkl. MWST CHF 94.–
Halbjahresabonnement inkl. MWST CHF 52.–

natspauschale eingesetzt (Akontozahlung), so ist es ratsam, vorsichtig zu kalkulieren. Die Methode über den Kilopreis wird aufgegeben.

Worauf sollen Betriebe bei der Zusammenarbeit achten?
Der Austausch bleibt ein zentrales Anliegen. Erstkalbealter, Besamungsstier usw. können am besten bei gegenseitigen Besuchen festgelegt werden.

Luzi Tanner:
Ihr setzt seit Jahren auf die Vertragsaufzucht. Welche Vorteile siehst Du darin?
Ich habe keinen Aufwand mit den Kälbern und Rindern, diese zu hüten, führen usw. Die ganze Arbeit ist ausgelagert. Zudem habe ich keine geeigneten Flächen für die Rinder.

Wie hast Du den passenden Aufzuchtbetrieb gefunden?
Wir haben drei Aufzuchtbetriebe, zwei schon seit längerem. Den dritten haben wir vor drei Jahren mithilfe eines Inserats im St. Galler Bauer gefunden. Oft haben auch die Chauffeure, die die Rinder führen, Hinweise auf Betriebe.

Wie gestaltest Du die Zusammenarbeit?
Es braucht Offenheit und Toleranz von beiden Seiten, sowie eine gute Kommunikation. Zudem ist eine klare Abmachung sehr wichtig: über Gewicht, EKA, Stier – und dies schriftlich. Wenn etwas nicht stimmt, muss sich der Partner melden. Auch Zwischeninformationen über Gesundheit, Besamung, Kalben sollten dazu gehören.
Wir schauen die Rinder an, wenn sie zurück kommen. Bei Problemtieren heisst es, miteinander reden – man findet immer eine Lösung. Wenn es mit dem Partnerbetrieb jedoch wirklich nicht funktioniert, heisst es wechseln. Es ist wichtig, dass man klare Vorstellungen hat, was man will und was nicht.
Die Rinder rechnen wir ganz am Schluss ab, es gibt keine Zwischenabrechnung oder Monatszahlungen.

Was ändert sich für Dich mit dem neuen System? Bringt es Vorteile?
Das neue System bringt nur Vorteile, alles ist geregelt, die Preise passen sich dem Milchmarkt an, und entsprechen der aktuellen Preis- und Marktlage.
Jetzt nehme ich die alten Rinder noch zu den alten Preisen zurück, die Kälber gehen alle mit dem neuen Preissystem in den Vertrag.
Jetzt mit dem Systemwechsel werde ich mit meinen Partnern Kontakt aufnehmen und das neue Modell mit ihnen besprechen, und einen neuen Vertrag ausfüllen.
Bis heute haben wir den Aufzuchtvertrag in Papierform genutzt. Der neue elektronische Vertrag (pdf-Format) wäre einfacher, kein Papier und mehrmals verwendbar.
Mit der Abrechnung ändert sich nicht viel: Die Schlussabrechnung bleibt, mit dem Unterschied, dass wir die Preise erst zum Zeitpunkt des Rückkaufs einsetzen können, und nicht schon bei Vertragsbeginn.

Welche Tipps hast Du für Deine Berufskollegen mit der Vertragsaufzucht?
Reden, gut miteinander kommunizieren, klare Abmachungen treffen.

Herzlichen Dank für die interessanten Gespräche.
Jenifer van der Maas, BBZ Arenenberg

Engere Zusammenarbeit betreffend TAMV

Kantonstierarzt Paul Witzig hat der Viehwirtschaftskommission anlässlich ihrer letzten Sitzung Fragen zur Tierarzneimittelverordnung TAMV beantwortet. Unter anderem wurde aufgezeigt, dass deren Umsetzung zwingend eine engere Zusammenarbeit zwischen Tierärzten und Landwirten, wie dies bereits vielerorts üblich ist, voraussetzt. Nur so kann die Verwendung von Antibiotika weiter reduziert werden, was im Interesse aller liegt. *(dt)*