



Innovationsanalyse

Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



Kleinstahlhof

Helmut Großgasteiger



Stärken

- Durch die Beweidung der Steillagen wird der Arbeitsaufwand im Vergleich zur Wiesennutzung deutlich verringert
- Professionelle Direktvermarktung von selbsthergestellten, hochwertigen und regionalen Qualitätsprodukten
- Durch die Weidehaltung wird das Dorf-, Tal- und Landschaftsbild, insbesondere auch für den Tourismus, attraktiver
- Funktionelle Lösungen bei Maschinen und Stall mit gut durchdachter Technik ermöglichen eine gute Futtertrocknung, welche nur mehr einen geringen Kraftfutterzukauf notwendig macht
- Die saisonale Produktionspause im Winter ergibt die Möglichkeit für Urlaub und sonstige Freizeittätigkeiten
- Verbesserung des Pflanzenbestandes durch Beweidung; Doldenblütler werden zurückgedrängt



Die Innovation auf einem Blick



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



Kleinstahlhof Helmut Großgasteiger



Voraussetzungen/Schwächen

- Motivation, Problemlösungskompetenz, Mut zur Veränderung sowie Bereitschaft, neue Wege einzuschlagen, sind für den Betriebsleiter notwendig
- Großes Engagement und eine überzeugende Persönlichkeit sind erforderlich, um die unternehmerischen und landwirtschaftlichen Aufgaben zu meistern
- Für die Weidehaltung ist die Verfügbarkeit von hofnahen Flächen erforderlich
- Steilhänge erhöhen die Kosten der Futterproduktion
- Großer Arbeitsaufwand durch Verarbeitung und Vermarktung von Käse, zusätzlicher bürokratischer Aufwand; die Mitarbeit der Familienmitglieder im familiär strukturierten Betrieb ist Voraussetzung für das Funktionieren des Betriebes
- Eigene Käserei ist Voraussetzung bei Ziegenhaltung. Der Markt für Ziegenkäse ist begrenzt und stark von der Anerkennung der Konsumenten abhängig



Die Innovation auf einem Blick



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



1

Wirtschaftliche Faktoren

Voraussetzungen/Schwächen:

- Die Arbeitsintensität ist durch den landwirtschaftlichen Betrieb, die Käserei und die Vermarktung hoch, dadurch ist die Mitarbeit der Familie Voraussetzung für das Funktionieren des Betriebes
- Investitionen müssen gut überlegt getätigt werden; um die Betriebsabläufe weiter zu verbessern, sind kontinuierliche Investitionen notwendig
- Bei Umstellung auf Ziegen ist die gleichzeitige Schaffung einer Käserei notwendig, da kaum ein Markt für Ziegenmilch besteht. Durch die biologische Fütterung, welche zum Großteil aus Gras und Heu besteht, besitzt die Ziegenmilch eine besonders hohe Qualität, welche eine preisliche Anerkennung ihres Werts nur bei der Käseproduktion erreichen kann
- Der Befall von Ziegen mit Parasiten bedingt regelmäßige, gezielte Behandlungen
- Durch die saisonal bedingte Pause im Winter steht in dieser Zeit keine Ziegenmilch für die Käseproduktion zur Verfügung. Diese Lücke im Angebot wird mittels lang gereiftem Käse überbrückt
- Für die Kitzaufzucht fallen hohe Kosten an; zudem ist die Vermarktung des Fleisches an die Gastronomie schwierig
- Die Abgelegenheit der Hofstelle erschwert die Erreichbarkeit des Hofladens seitens der Kunden; der Hofladen selbst bietet nur einen kleinen Verkaufsraum und sehr wenig Platz für Verkostungen
- Das Angrenzen der Käserei an den Stall und die Hofführungen erfordern gewisse Arbeitssicherheitsvorkehrungen (Schutzabgrenzungen)
- Die biologische Produktion bringt mehr bürokratischen Aufwand und Kontrollen mit sich

Ein tieferer Einblick



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



Ein tieferer Einblick

1

Wirtschaftliche Faktoren

Stärken:

- Durch die Beweidung der steilen Flächen hat sich die Arbeitszeit, die für die Futterwerbung notwendig ist, insgesamt stark verringert. Bei den Weidearbeiten verlangt das Abzäunen einen gewissen Zeitaufwand
- Durch verringerten Tierbesatz hat sich der Futterzukauf stark verringert, das macht den Betrieb unabhängiger von Schwankungen der Futterpreise
- Die regionalen (Tierhaltung, Produktion und Vermarktung befinden sich an einem Ort), biologischen Produkte können hochpreisig angeboten werden, da immer mehr Kunden Wert auf Regionalität und möglichst geschlossene Kreisläufe legen
- Durch das saisonale Ausbleiben der Produkte ergibt sich ein „Mon Chérie“-Effekt: Die Kunden warten auf das rare Produkt
- Anstelle eines großen Abnehmers gibt es mehrere kleine, regionale Käufer, wodurch Absatzprobleme beim Ausfallen eines einzelnen Abnehmers verringert werden
- Geringer logistischer Aufwand bei der Vermarktung aufgrund des Verkaufs nur in naher Umgebung
- Die Heutrocknung ist trotz der erhöhten Stromkosten sehr günstig, wenn auch die Arbeitszeiterparnis miteinberechnet wird



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



2

Soziale Faktoren

Voraussetzungen/ Schwächen:

- Rückhalt und Zusammenhalt der Familie sind erforderlich, um die unternehmerischen und landwirtschaftlichen Aufgaben zu meistern
- Mut, Offenheit und eine überzeugende Persönlichkeit des Betriebsleiters bedarf es für die Führung und die Direktvermarktung

Stärken:

- Das gemeinsame Arbeiten im Familienbetrieb stärkt den Zusammenhalt der Familie
- Durch die Saisonalität (Ablammen, Kitzung) der Ziegen und Phasen mit weniger und leichter Arbeit sind Freizeit und Urlaub möglich
- Nachbarn nahmen die Umstellung am Anfang nicht ernst, jetzt sind sie allerdings interessiert; Anerkennung vor allem durch öffentliche Auftritte und Preise
- Abgelegene Hofes wird vom Betriebsleiter geschätzt, da dies mehr Ruhe für die Familie bedeutet; Wohnen und Arbeiten am selben Ort ermöglichen einen engen Kontakt zwischen Eltern und Kindern



Ein tieferer Einblick



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



3

Umwelttechnische Faktoren

Voraussetzungen/ Schwächen:

- Für die Weidehaltung sind ausreichende arrondierte Flächen erforderlich
- Grünlandsanierung muss durchgeführt werden (Nachsaat), da durch die Weidehaltung Trittschäden an der Grasnarbe entstehen
- Der Umgang mit den Ziegen und der Weidehaltung muss gelernt werden
- An die Weidehaltung angepasste Ziegenrassen sind notwendig
- Wasserstellen mit guter Wasserqualität müssen für die Ziegen gewährleistet werden
- Kitze müssen im Stall von den Geisen getrennt werden, ansonsten entsteht Unruhe
- Nicht zu viele Tiere im Stall und Stroheinstreu wirken sich positiv auf die Klauengesundheit der Tiere aus
- Durch Tiefstreu ergibt sich ein großes Fliegenproblem, welches sich teilweise mit Schlupfwespen oder Fliegenfallen lösen lässt
- Fehlender Platz am Hof für die Kompostierung des Mists
- Die Flächen werden mit einem selbstentwickelten Verschlauchungssystem gedüngt. Durch den hohen Druck in der Gülleleitung besteht allerdings ein gewisses Risiko, dass die Leitung dem hohen Druck nicht standhalten kann und es somit zu einem unkontrollierten Austreten von Gülle kommt
- Parasiten bei Ziegen sind ein weit verbreitetes Problem, deshalb sind vorbeugende Maßnahmen und eine rechtzeitige, regelmäßige und gezielte Parasitenbekämpfung notwendig

Ein tieferer Einblick



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



Ein tieferer Einblick

3

Umwelttechnische Faktoren

Stärken:

- Durch die Beweidung der Ziegen verbessert sich der Pflanzenbestand (Zurückdrängung der Doldenblütler)
- Der verminderte Futter- und Kraftfutterzukauf wirkt sich positiv auf den betrieblichen Nährstoffkreislauf aus
- Am Hof wird die Milch selbst genutzt und verarbeitet, wodurch sich ein enger Produktionskreislauf ergibt

4

Technologische Faktoren

Voraussetzungen/Schwächen:

- Gezielte und kosteneffiziente Investitionen:
 - Einfacher, kostengünstiger Stallumbau
 - Mechanisierung auf das Notwendige einschränken (Melkstand und die Standardausstattung der Käserei)
 - Effiziente Heubelüftung durch Warmluftpumpe und Entfeuchter
 - Arbeitssicherheitsmaßnahmen müssen beachtet werden
- Wirtschaftsdünger muss vor der Ausbringung aufbereitet und anschließend durch Verschlauchung ausgebracht werden
- Die Ausbringung des Wirtschaftsdüngers durch Verschlauchung bedarf technischer Sicherheitsmaßnahmen, um die Gefahr des hohen Drucks zu mindern

Stärken:

- Das Ausbringen des Wirtschaftsdüngers durch die Verschlauchung bedarf eine arbeitsintensive Vorbereitung, kann anschließend aber schnell ausgebracht werden



Weidemanagement mit Milchziegen und regionale Vermarktung



Ein tieferer Einblick

5

Gesetzliche Faktoren

Voraussetzungen/Schwächen:

- Keine speziellen Förderungen für Weideflächen bei biologischer Produktion
- Die effektive Fläche von steilen Hängen wird unterschätzt, da nur die Draufsicht gefördert wird

6

Politische Faktoren

Voraussetzungen/Schwächen:

- Eine Anpassung der Förderungen für Bio-Weideflächen ist wünschenswert. Zurzeit fehlen spezifische Förderungen für die Weideflächen. Eine Anpassung der geförderten Fläche in Abhängigkeit der Hangneigung (zurzeit wird die Projektion der Fläche gefördert) wäre wünschenswert
- Regionale Produkte müssen besser gekennzeichnet werden, besonders welche Rohstoffe für die Produktion verwendet werden





Was der Innovator zu seiner Innovation sagt...



Würdest du es noch einmal machen?

Ja, ich würde die Umstellung nochmal machen. Der Anfang war schwierig, aber durch bessere Information und Praktika hätten einige Fehler vermieden werden können. Zeitgleiche Umstellung auf die biologische Bewirtschaftung war der richtige Weg. Am jetzigen Punkt bin ich zufrieden mit dem Betrieb.

Was würdest du anders machen?

Bei der Umstellung würde ich mir mehr Zeit nehmen, den Zukauf der Tiere besser organisieren und womöglich eine andere Ziegenrasse verwenden. Ein Praktikum in einer Käserei wäre hilfreich gewesen. Ich würde die Käseproduktion stärker auf lang gereiften Käse auslegen.

Hätten in deinem Dorf noch drei andere Produzenten mit dieser Innovation Platz?

Ja, Potenzial für die Produktion und die Vermarktung von Ziegenprodukten wäre vorhanden, unter der Voraussetzung, dass eine neue alternative Schiene angeboten werden würde. Die Gastronomie als wichtigster Abnehmer muss mitspielen, um den Absatz für weitere Produkte zu gewährleisten. Jeder Betrieb hat unterschiedliche Ausgangspunkte und dadurch auch verschiedene Möglichkeiten den Betrieb zu führen führt.