

Das Informationsmagazin der Österreichischen Rinder-Erzeugergemeinschaften

RIND

Österreichische Post AG
MZ 04Z035743 M
ARGE Rind eGen
Auf der Gugl 3, 4021 Linz
VORTEILSTARIF



GEWINNT

Dezember 2020

EDITORIAL

Seite 2

MARKTBAROMETER

Seite 4

SAUBERKEIT IM RINDERSTALL – EIN MUSS FÜR DIE TIERGESUNDHEIT

Seite 6

GEMEINSAM DIE HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT BEWÄLTIGEN

In einer Zeit der besonderen Herausforderungen kann man nicht immer gleich eine Lösung, ein Patentrezept parat haben. Um so wichtiger ist es, gemeinsam an den richtigen Antworten zu arbeiten und diese, auch im Sinne nachfolgender Generationen, vereint umzusetzen und zu verteidigen.





VORWORT

Obmann Josef Fradler

Liebe Bäuerinnen und Bauern,

die letzten Monate waren für uns mehr als herausfordernd! Das Corona-Virus, eine weltweite Pandemie, beeinflusst unser tägliches Arbeiten und auch unsere Gewohnheiten gerade vor der eigentlich besinnlichen Weihnachtszeit.

Die Auswirkungen spüren wir Bauern enorm auf den Rindfleischmärkten. Hier werden wir als Produzenten zwar als systemrelevant angesehen, gerade in der Gastronomie kamen die Absatzmärkte jedoch europaweit zum Erliegen.

Die Entwicklung des Lebensmitteleinzelhandels beim Absatz von heimischem Rindfleisch beeinflusst die jetzige Preisgestaltung positiv. Es wird jedoch die Entwicklung des Wintertourismus und der Gastronomie entscheidend dafür sein, wie sich der Rindfleischmarkt im neuen Jahr gestalten wird. Ich glaube, dass diese Ungewissheit uns noch bis ins Frühjahr beschäftigen wird.

Aber nicht nur Corona stellt uns vor neue Herausforderungen, wir stehen auch vor dem Beginn einer neuen GAP-Periode. Die österreichische Agrarpolitik hat die Grundsätze für die Umsetzung der Neuausrichtung ausgearbeitet. Wie schon in der Vergangenheit, versuchen wir stets, bei Entscheidungen für den Rindfleischbereich einen guten und offenen Dialog mit der Politik zu führen, wo wir auch immer Gehör finden. Gerade die gute Zusammenarbeit mit unseren Marktpartnern stärkt unsere Position in diesen Fragen. Die Verhandlungen, vor allem wenn es um den Rindfleischbereich geht, stehen im Zeichen des Green Deals und Klimaschutzes. Die Rindfleischstrategie, die wir Rinderbauern in den letzten Jahren eingeschlagen haben, wird von Seiten der Politik als äußerst positiv betrachtet und trifft den Zahn der Zeit. Die Diskussion um den Klimaschutz wird immer auf den Rindersektor reduziert, den die NGOs sogar als den Klimaaender schlechthin bezeichnen. Wir haben, um uns in der Diskussion auf Daten und Fakten beziehen zu können, eine wissenschaftliche Studie erarbeiten lassen, welche sich auf die Klimabilanz bei unserer Art der Rinderhaltung

„Ich glaube, dass uns gerade die Zweinutzungsrasse in Fragen der Klimapolitik besondere Vorteile bringt.“

bezieht. Diese zeichnet ein ganz anderes Bild und widerlegt so manche Anschuldigungen.

Die gesamte Diskussion um Tierhaltung, Tiertransport und vor allem die Bilder von Zuständen in deutschen Schlachthöfen haben bewirkt, dass der Fleischkonsum stetig zurückgeht. Hier wird es notwendig sein, mit positiven Bildern und Kampagnen einen Imagewechsel herbeizuführen, um diesen Trend umzukehren. Der Konsument schätzt unsere Arbeit und unsere Art der Landwirtschaft. Jedoch brauchen wir Maßnahmen von der Politik, um uns im europäischen Wettbewerb, aber vor allem von Importware abzuheben. Eine dieser Maßnahmen könnte eine verpflichtende Herkunftskennzeichnung sein!

Eine Frage stellt sich aber gerade für die Zukunft. Wie sollte sich die österreichische Landwirtschaft in Zukunft ausrichten? Ich glaube, dass uns gerade die Zweinutzungsrasse in Fragen der Klimapolitik besondere Vorteile bringt. Bei allen Programmen, die wir qualitätsorientiert betreiben, ist die Zweinutzungsrasse die Grundlage für eine erfolgreiche Rindfleischproduktion. Diesen Weg werden wir auch in Zukunft weiterverfolgen. Die Herausforderungen im Kalbfleischbereich, vor allem das Thema Kälbertransport, werden immer mehr zu einem politischen Thema. Da sind alle Maßnahmen, die jetzt getroffen werden, hilfreich. Auch die Entscheidungen der Politik, welche gerade im Westen für das leichte und schwere Milchmastkalb getroffen werden, sind von Vorteil, um den Export zu reduzieren. Aber

wenn wir wissen, dass doppelt so viel Kalbfleisch importiert wird, wie lebende Kälber exportiert werden, dann brauchen wir eine Antwort. Diese Antwort kann nur Kalb Rosé sein. Denn wenn wir ausländisches Kalbfleisch verdrängen wollen, dann brauchen wir eine regionale Produktion!

Auch da ist es uns gelungen, Mäster zu finden und vor allem Absatzmärkte, welche heimisches Rosé Fleisch in der Gastronomie vermarkten wollen. Aber um auch Mengen zu garantieren, brauchen wir den Mut der Bauern, welche an dieses Programm glauben. Es zahlt sich aus!

In Zukunft wird für uns Bauern weiterhin eine erfolgreiche Arbeit gelingen. Die Diskussionen um alle Bereiche der Landwirtschaft werden mehr. Ob es um Haltung, Fütterung, CO₂-Ausstoß oder Ammoniak-Emissionen geht, wir brauchen praktikable Lösungen, um das Ganze auch umsetzen zu können.

Wir müssen in der Rindfleischproduktion geeint auftreten. Dann kann die ARGE Rind diesen Diskussionen im Auftrag der Landwirtschaft auch in Zukunft als starker Partner gegenüberstehen. Hier bedarf es der Mitarbeit aller, damit wir auch in Zukunft eine starke Position am Markt haben.

Ich möchte allen Bäuerinnen und Bauern, aber auch allen Partnern in Politik, Wirtschaft und am Markt ein gesegnetes Weihnachtsfest und besonders in diesen Zeiten viel Gesundheit wünschen!

Josef Fradler



LEITARTIKEL

Geschäftsführer
DI Werner Habermann

Was sollten wir aus der Krise lernen bzw. wie kann es weitergehen?

Das Jahr 2020 war für uns alle ein mehr als herausforderndes Jahr, das uns viele Opfer abrang. Viele Dinge, die wir als selbstverständlich erachteten, waren auf einmal nicht mehr möglich.

Es traf uns auch auf den Rindfleischmärkten und wir standen vor einigen Herausforderungen, die vor einem Jahr in diesem Ausmaß niemand für möglich gehalten hätte. So konnten wir weder voraussehen, dass eines Tages die Exportmärkte komplett wegfallen, noch dass ein Absatzmarkt im Außer-Haus-Verzehr mit 55 % Anteil von einem Tag auf den anderen zugesperrt wird.

In Summe haben wir es durch gemeinsame Kraftanstrengungen, wobei alle entlang der Wertschöpfungskette ihren positiven Anteil daran haben und hatten, geschafft, die Covid-19-Krise für unsere Mitgliedsbetriebe halbwegs zu meistern.

Im Stierbereich, speziell beim AMA-Gütesiegel-Stier, konnten die Preise mit dem Lebensmittel-einzelhandel und durch zusätzliche Vermarktungsschienen in den Export stabilisiert werden. Österreich hatte zeitweise bis in den Dezember hinein europaweit das höchste Preisniveau.

Als Modell für die Zukunft kann abgeleitet werden, dass es von entscheidender Bedeutung ist, einen Schulterchluss entlang der Wertschöpfungskette zu schaffen.

Wie werden sich die Märkte und die Herausforderungen 2021 darstellen und weiterentwickeln?

Sehr viel hängt natürlich davon ab, inwieweit sich die Covid-19-Krise entspannt und es zu großflächigeren Öffnungen der Gastronomie in Europa kommt bzw. inwieweit der Tourismus wieder in Schwung kommen wird.

Trotzdem gibt es in der Krise aber immer wieder auch Chancen und Lehren, die zu ziehen sind.

Welche Schwerpunkte wird die ARGE Rind 2021 setzen, um für die Mitgliedsbetriebe und Rinderbauern die Märkte zu gestalten?

Exportprogramm AGAP-QS

Die ARGE Rind hat bereits 2019 begonnen, mit den Marktpartnern im Schlachthofbereich ein gemeinsames Kooperationsprojekt mit der deutschen Handelskette Kaufland zu starten. Erklärtes Ziel ist es, 2021 verstärkt AGAP QS-Ware zu liefern. Aufgrund des derzeitigen Aufnahmestopps im AMA-Gütesiegel ist es so möglich, AMA-AGAP Verträge mit der AMA und der Erzeugergemeinschaft abzuschließen und einen Zuschlag zu lukrieren. Dieses Projekt ist von strategisch wichtiger Bedeutung, vor allem in den schwierigen Monaten von März bis Juni, die wieder auf uns zukommen. Wir brauchen dieses Ventil, welches uns in der Vergangenheit immer wieder geholfen hat, um die Märkte zu entlasten.

Weiterentwicklung – M-Rind

Auch im M-Rind-Bereich wird, gemeinsam mit McDonald's und OSI, das bestehende M-Rind-Programm weiterentwickelt. Es soll eine etwas stärkere Ausrichtung hin zur Nachhaltigkeit geben, womit das Projekt auch für die nächsten Jahre abgesichert und eine Weiterführung ermöglicht wird.

Laufend Spezialprogramme ausbauen

Vor allem im Ochsen- und Kalbinnenbereich gibt es noch Potential. Hier konnten im Herbst durch Kooperationen mit einem Schlachthofpartner und einer Handelskette dementsprechende Schwerpunkte durchgeführt werden. Dies soll es 2021 auch wieder geben. Ebenso soll die Kalbinnenvermarktung im Lebensmitteleinzelhandel und in der Gastronomie weiter ausgebaut werden.

Einführung und Etablierung der Kalb-Rosé-Produktion

Die Kalb-Rosé Produktion soll 2021 ein wesentlicher Schwerpunkt werden. Gerade aufgrund der Problematik der Kälberexporte, die immer wieder unter Kritik der Öffentlichkeit stehen, und der hohen Im-

porte von holländischem Kalbfleisch ist es unserer Meinung nach der einzige strategische Ansatz, um vor allem im Gastronomiebereich die Kalbfleischproduktion zu etablieren und auszubauen. Wir sind dabei, mit einem großen Kalbfleischvermarkter in Österreich eine Kooperation einzugehen. Mit einer konkreten Mengenplanung für die nächsten Jahre sollen bis zu 10.000 Kalb-Rosé-Kälber zu fixen Jahrespreisen vermarktet werden. Wir werden gefordert sein, die Vermarktung, aber vor allem auch die landwirtschaftliche Produktion aufzubauen.

Bitte unterstützen Sie dieses Projekt und melden Sie sich bei Interesse bei Ihrer Erzeugergemeinschaft.

Q^{plus} Rind Ausbau und Deminimis

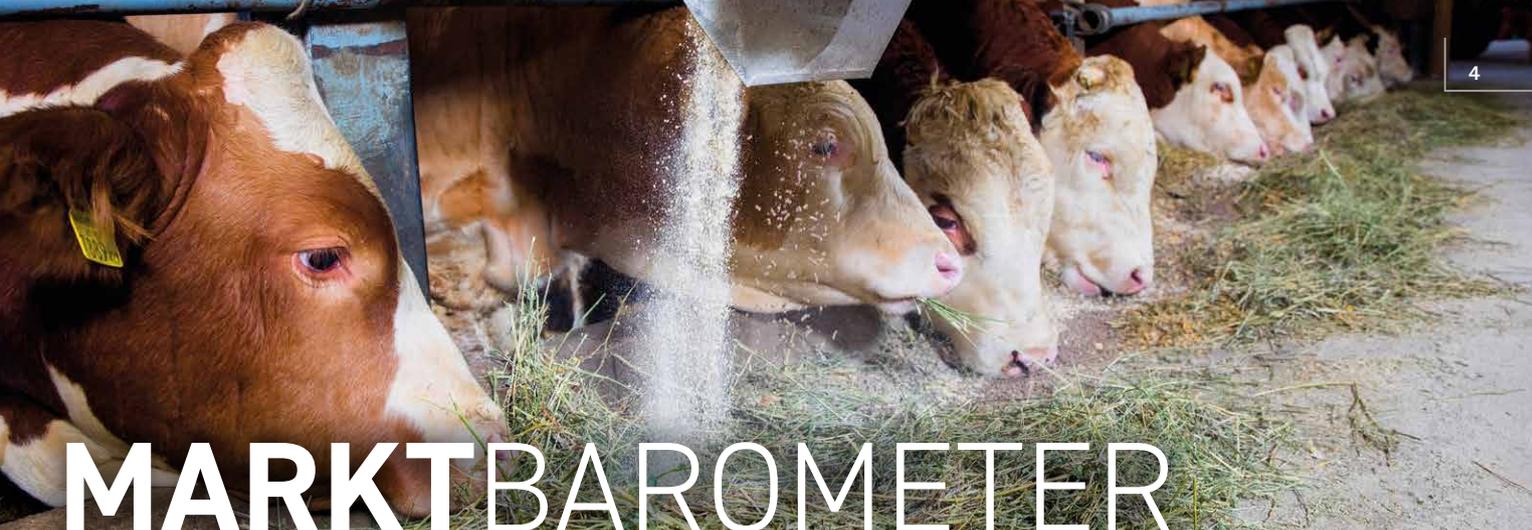
Gemeinsam mit den politischen Entscheidungsträgern konnten die Deminimis Beihilfen für die nächsten zwei Jahre je nach Betriebsgröße wesentlich aufgestockt werden. Mit der verknüpften Teilnahme an Q^{plus} Rind werden diese Deminimis-Zahlungen bei unseren Bauern einkommenswirksam. Weitere Details werden Ihnen in den nächsten Wochen übermittelt.

Meine Empfehlung an jene Betriebe, die bisher nicht an Q^{plus} Rind teilgenommen haben: Nutzen Sie diese Chance, um zusätzliches Einkommen zu lukrieren.

Geschätzte Bäuerinnen und Bauern, ich bedanke mich für die Zusammenarbeit in diesen schwierigen Zeiten und appelliere an Sie, dass wir gemeinsam durch diese herausfordernde Zeit gehen und uns gegenseitig unterstützen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen und Ihrer Familie ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest, auch wenn es dieses Mal wahrscheinlich etwas anders sein wird. Alles Gute für 2021 und bleiben Sie gesund.

Ihr Geschäftsführer
DI Werner Habermann



Die Einschätzung der Märkte ist aktuell sehr schwierig, da sich durch die Covid-19 Krise die Dinge auf den Märkten sehr dynamisch ändern können. Vor allem der derzeit herrschende „Lock down“ in Österreich und in den weiten Teilen Europas beeinflusst die Marktsituation relativ stark, speziell aufgrund des Grades der Exportabhängigkeit und des Außer-Haus-Verzehrs.

📌 Jungstiere

Die Jungstierschlachtungen lagen in Österreich den ersten 3. Quartalen ungefähr auf Vorjahresniveau. Aufgrund der guten Nachfrage nach Qualitätsjungstieren, speziell im Zeitraum von Juli bis Dezember, herrscht aktuell ein dementsprechend hoher AMA-Gütesiegel-Zuschlag. Der weitere Verlauf wird sehr stark davon abhängen, inwieweit die Gastronomie und der Tourismus in den ersten 3 Monaten 2021 wieder aufmachen können. Sollte es hier zu längerfristigen Schließungen kommen, wird entsprechend Druck auf die Jungstierpreise ausgeübt werden. Speziell die Edelteilproblematik (typische Gastro-Teilstücke) wird mehr oder weniger stark durchschlagen. Üblicherweise kommt der Jungstiermarkt im 1. Quartal etwas unter Druck. Sollte auch dann der Außer-Haus-Verzehr nach wie vor niedrig sein, wird weiterhin ein Teil der Nachfrage durch den LEH kompensiert werden bei einer vergleichsweise guten Nachfrage nach Qualitätsstieren. Der Unsicherheitsfaktor eines weiteren „Lockdowns“ in den nächsten Monaten steht natürlich als Damokles-Schwert über der Entwicklung der Märkte.

➤ Schlachtkühe

Gerade die Schlachtkuhmärkte waren im Jahr 2020 durch die Covid-19 Krise massiv betroffen. Der Marktdruck mit den stark ausgeprägten Preisschwankungen liegt einerseits in der Exportabhängigkeit bei Schlachtkuhfleisch und andererseits in den vorübergehenden Schließungen großer Abnehmer, wie z.B. McDonald's, begründet. Üblicherweise sollten die Kuhpreise im 1. Quartal 2021 nach oben gehen. Derzeit wird der Verarbeitungssektor von billigem Schweinefleisch zusätzlich unter Druck gebracht.

Zusammengefasst hängt der Markt wesentlich von der weiteren Marktentwicklung in Europa bzgl. Gastronomieöffnungen ab. Diese werden ein wesentlicher Faktor in der Preisdynamik nach oben

sein. Sollte sich die Lage wieder normalisieren, wird sich das Preisniveau 2021 entsprechend stark nach oben entwickeln.

➤ Bio-Kühe

Die Bio-Kuh Preiszuschläge sind vor allem aufgrund des gut verlaufenden Inlandsgeschäftes und der bis November überwiegend guten Exportmöglichkeiten spürbar nach oben gegangen. Die Preise sollten sich im 1. Quartal 2021 weiter auf dem derzeitigen Niveau des Zuschlages bewegen.

➤ Kalbinnen

Das Aufkommen an Schlachtkalbinnen war im Jahr 2020 etwas rückläufig. Speziell bei Kalbinnen ist eine hohe Abhängigkeit von Gastronomie und Export gegeben. Dadurch kam es 2020 zu einer stärkeren Differenzierung zwischen den Programmen. Jene Kalbinnenprogramme, die im Lebensmitteleinzelhandel mit Fixpreisen positioniert sind, konnten relativ stabil weitergezogen werden. Programme im Außer Haus Verzehr und im Export waren hingegen von Preisabsenkungen betroffen. Auch hier gilt: Die Marktirritationen durch die Covid-19 Lockdowns waren mit hohen Preisabschlägen verbunden. Die weitere Entwicklung wird im Wesentlichen, wie bei den anderen Kategorien, vom weiteren internationalen Marktverlauf und von der Entwicklung des Gastronomie- und Tourismussektors abhängen.

➤ Bio-Ochsen, Bio-Kalbinnen und Bio-Jungrinder

Die Marktsituation bei Projekten im BIO-Rindfleischbereich ist sehr stabil. Vor allem eine gute Nachfrage nach Bio-Ochsen und Bio-Kalbinnen im LEH drückte das Preisniveau nach oben. Aufgrund der jetzigen Situation, gehen wir davon aus, dass sich die Preise im 1. Quartal 2021 auf dem jetzi-

gen, relativ hohen Niveau halten werden bzw. noch leicht nach oben gehen könnten. Bei Bio-Jungrindern ist die Nachfragesituation derzeit ebenfalls sehr zufriedenstellend. Durch Jahrespreisvereinbarungen sollten sich die Preise auch nächstes Jahr weiter auf einem stabil guten Niveau bewegen.

📌 Schlachtkälber

Der Schlachtkälbermarkt war im Jahr 2020 durch eine Berg- und Talfahrt geprägt. Während der Kalbfleischmarkt im März, April und Mai durch die Schließungen der Gastronomie massiv betroffen war, hat sich der Herbst bis in den Winter herein durch eine sehr dynamische Schlachtkälber-Preisentwicklung nach oben ausgezeichnet (LEH Nachfrage). Grundsätzlich geht man von einer rückläufigen Nachfrage im 1. Quartal 2021 aus. Wenn durch die Öffnung der Gastronomie wieder eine verstärkte Nachfrage nach AT-Kälbern auftritt, könnte dies zu einer Stabilisierung der Märkte beitragen. Bei etlichen Projekten wie z.B. Kalb Rosé gibt es Jahresfixpreise, die im Jahr 2021 auf gleichem Niveau bleiben werden.

➤ Nutzkälber, Fresser und Einsteller

Die Nutzkälber-Absatzmärkte gestalteten sich in den Herbstmonaten wiederum sehr schwierig. Aufgrund der stark ausgeprägten saisonalen Abkaltungen in den alpinen Gebieten wurden hohe Angebotsmengen zur Vermarktung gebracht. Die Einstellbereitschaft der Mastbetriebe im Inland ist grundsätzlich stabil. Schwierig stellt sich hingegen die Absatzsituation auf den Absatzmärkten im Export dar, weshalb die Nutzkälberpreise auch entsprechend unter Druck sind! Die Angebotsspitzen vom November/Dezember sind erfahrungsgemäß nach dem Jahreswechsel rückläufig. Die Nutzkälberpreise werden im ersten Quartal für im Inland masttaugliche Kälber entsprechend der Nachfrage wieder leicht anziehen.

Bei Fleckvieh-Fressern deckt das Angebot die Nachfrage durch Inlandsmäster derzeit nur knapp. Die Nachfrage dürfte im 1. Quartal 2021 stabil bleiben, die Preise aufgrund der niedrigen Kälberpreise etwas rückläufig sein. Bei Einstellern ist von stabilen Preisen auszugehen – einem verhaltenen Angebot wird eine angepasst gute Nachfrage gegenüberstehen.

Q^{plus} Rind – Weiterentwicklung mit 2021

Es ist erfreulich zu berichten, dass das Q^{plus} Rind als Qualitätsverbesserungsprogramm für Rindermast und Mutterkuhhaltung mit 2021 fortgesetzt und weiterentwickelt wird. Nachdem der 5-jährige Teilnahme-Zeitraum bei Q^{plus} Rind (angelehnt an die GAP-Periode bis 2020) bei vielen Betrieben abgelaufen ist, erfolgt nun eine Weiterentwicklung des Programm-Moduls im Rahmen der AMA-Gütesiegel-Produktion.

Erweiterungen im Bereich Tiergesundheit und Kalbfleischproduktion

Eines der Kernelemente bei Q^{plus} Rind wird weiterhin die Auswertungen der Mastleistungen und der erzeugten Qualitäten am Betrieb sein, da dies für die Wirtschaftlichkeit der Produktionszweige wesentlich ist. Ein neuer und spezieller Focus bei Q^{plus} Rind wird auf die Tiergesundheit gelegt. Durch Integration von Tiergesundheitsparametern auf Basis von Schlachtkörper-Befunden (SFU-Daten) bei Schlachtrindern oder weiteren Mutterkühkennzahlen (z.B. Zwischenkalbezeit, Totgeburten und Verendungen usw.) soll der Tiergesundheitsstatus für den Betrieb im Vergleich zu den anderen teilnehmenden Betrieben dargestellt und analysiert werden. Bei Auffälligkeiten bzw. Abweichungen sollen Maßnahmen zur Verbesserung der Tiergesundheit am Betrieb gesetzt werden.

Beispiel einer Betriebsauswertung

Betriebsauswertung RINDERMAST Halbjahresbericht 2020							
Kategorie	Parameter	EH	Ziel Q-Plus	Betrieb	Ziel erreicht	Bundes land	Abw. stelle Betrieb Vorjahr
Jungstier	Gesamtlieferung	Stk		64		23,0	27,0 151
	Handelsklasse E,U	Stk		42		16,9	20,1 106
	Anteil Handelsklasse E,U	%	mind 50%	65,6	OK	73,5	74,4 70,2
	Fettklasse 2-3	Stk		64		22,8	26,9 151
	Anteil Fettklasse 2-3	%	mind 80%	100,0	OK	99,1	99,6 100,0
	Anzahl Schlachtgewicht 370 - 445 kg	Stk		45		16,1	19,1 122
	Anteil Schlachtgewicht 370 - 445 kg	%	mind 60%	70,3	OK	70,0	70,7 80,8
	Anzahl Tiere jünger 20 Monate	Stk		64		21,3	25,7 151
	Anteil Tiere jünger 20 Monate	%	mind 60%	100,0	OK	92,6	95,2 100,0
	Nettotageszunahme	g	mind 630 g	745	OK	714	731 767
Rindermast (Jungstier, Ochse, Kalbin)	Vorzeitige Abgänge	Stk		0		0,0	0,0 0
	Vorzeitige Abgänge	%	max 10%	0	OK	0	0 0
	Verendungen	Stk		1		0,8	0,7 0
	Verendungen	%	max 10%	2	OK	2	2 2

Eine weitere wesentliche Erweiterung bei Q^{plus} Rind ist die Implementierung der Kalbfleisch-Produktion. Ziel dabei ist, die Mast von Kälbern (milchbetonte Kälber) bzw. die Produktion von Kalbfleisch in Österreich wieder anzukurbeln und dabei die Tiertransporte zu verringern. Sowohl Betriebe mit Vollmilchkälbermast (leichte Kälber, Standardkälber) als auch Kalb-Rosé-Mastbetriebe sollen im Rahmen des Q^{plus}-Moduls begleitet werden.

Höhere De-minimis Unterstützung

Seitens der politischen Entscheidungsträger ist soweit auch zugesagt, dass es auch wieder eine De-minimis Unterstützung für Q^{plus}-Betriebe geben soll. Ziel dabei ist, durch höhere De-minimis- Zahlungen zukünftig noch mehr Mutterkuh-, Rindermast- oder Kälbermast-Betriebe zur Programmteilnahme zu gewinnen.

Genauere Infos werden wir bestehenden Q^{plus}-Betrieben bzw. potentiellen Neubetrieben zeitnah im neuen Jahr übermitteln.

Silomaishits 2021

AMELLO FAO 250
Der frühe Silofüller



- enorme Grün- und Trockenmasseerträge
- robust und schnell in der Jugend
- sehr hohes Ertragsniveau
- idealer 2-Nutzungstyp

FILMENO FAO ca. 290
Leistung garantiert



- höchste Grün- und Trockenmasseerträge
- sehr gute NDF-(Zellwand)-Verdaulichkeit
- sehr gute HT-Toleranz
- Stay-green erweitert Erntefenster



Mir bringt's
der Maisbutler!

MIT ABSTAND DER
SICHERSTE WEG
ZU IHREM MAISSAATGUT

www.maisbutler.at

**Saatmais
Frühbezugsrabatt**

EUR 10,-/Pkg. exkl. USt.
bis 31. Jan. 2021





Sauberkeit im Rinderstall – ein MUSS für die Tiergesundheit

Praktischer Ablauf der Reinigung und der Desinfektion im Rinderstall

Oftmals haben Rinderbetriebe mit Krankheiten zu tun, welche sich immer wiederholen, denn der Betrieb bekommt sie einfach nicht in den Griff – seien es Kokzidien, Trichophytie, Grippe usw. Zur Vorbeugung oder auch zur Bekämpfung all dieser Krankheiten können eine Bestandskontrolle mit dem Tierarzt oder, ganz einfach ausgedrückt, die richtige Stallreinigung wesentlich dazu beitragen, um die Probleme in den Griff zu bekommen.

Hard Facts:

- Ein sorgfältiges Reinigen und Desinfizieren ist wichtig, um die Infektionskette am Betrieb zu unterbrechen.
- Es ist darauf zu achten, dass der Stall nur im Rein-Raus-System betrieben wird.
- Die Tiere sollten nicht vor 200 kg um- bzw. eingestellt werden.

Eine Leerzeit von 8-12 Tagen sollte unbedingt eingehalten werden, denn diese macht bereits 80% des Erfolges aus.

Die Stallreinigung wird in 5 Schritte eingeteilt:

1) Vorarbeiten:

Der Strohhalm wird ausgemistet und besenrein gemacht, der Spaltenbodenstall wird von Schmutzresten befreit. Weiters werden alle Gerätschaften, die feuchttempfindlich sind, entfernt (z.B. Tränkeautomat, Feuchtefühler usw.).

Sofern der Stall eine Porendecke aufweist, wird der Ventilator bei der Reinigung nicht abgestellt. Der Ventilator bewirkt, dass keine feuchte Luft nach oben steigt.

2) Einweichen:

Beim nächsten Schritt wird der Stall mithilfe einer Einweichanlage (z.B. Gartensprinkler) ca. 12-36 Stunden eingeweicht. Anschließend wird der Stall einmal grob vorgewaschen.

3) Reinigung:

Nach der groben Reinigung wird der Reinigungsschaum aufgetragen. Dies kann mit der Schaumpistole am Hochdruckreiniger oder mit dem Schaumapplikator am Wasserschlauch ausgeführt werden.

Tipp: Alkalischen Schaumreiniger verwenden, denn dieser löst Fette und Eiweiß.

Der Schaumreiniger ist auf Wände, Aufstallungen und Böden aufzutragen und soll dann ca. 20-30 Minuten einwirken.

Nach der Einwirkzeit mit dem Hochdruckreiniger am besten mit wenig Druck und viel Wasser reinigen. Hier haben sich Kaltwasser mit 130-180 bar und eine Schwemtleistung von 1600-2000 l in der Stunde am besten bewährt. Zum Schluss überprüfen, ob alles sauber ist, denn sofern noch Schmutz vorhanden ist, lässt sich dieser auch mit viel Desinfektionsmittel nicht desinfizieren.

4) Abtrocknung:

Verbliebene Wasserreste sind aus Trögen und Tränkebecken zu entfernen. In den Übergangszeiten (Herbst/Winter, Winter/Frühling) und im Winter mit der Heizung trocknen lassen. Die Desinfektion nur auf trockenem Boden durchführen und dann im Anschluss die Gülle ablassen. Anschließend werden die Fliegen mit Larvizid bekämpft (lt. Produktanleitung)! Sobald die Oberflächen gut trocken sind, kann davon ausgegangen werden, dass der Stall ausreichend abgetrocknet ist.

Der nächste Schritt ist die Desinfektion. Grundsätzlich ist hier jedoch anzumerken, dass diese nicht unbedingt erforderlich ist. Experten berichten, dass die Keime auch ohne Desinfektion und mit der richtig durchgeführten Stallreinigung abgetötet werden können.

5) Desinfektion:

Achten Sie bei der Wahl des Desinfektionsmittels auf die gewünschte Wirkung. Soll das Desinfektionsmittel gegen Viren, Bakterien, Pilze oder Würmer bzw. Kokzidien wirksam sein? Ein Blick in die DVG-Liste erleichtert Ihnen die Auswahl.

- Weiter sind Stalltemperatur, Einwirkzeit und Konzentration zu beachten.
- Die mindest benötigte Ausbringmenge sind ca. 0,4 l je m² fertige Lösung.
- Auswahl siehe DVG-Liste
www.desinfektion-dvg.de
→ DVG-Liste für den Tierhaltungsbereich auswählen
→ Auswahldaten eingeben
- Sofern desinfiziert wird, ist es ratsam, wieder effektive Mikroorganismen einzusetzen, damit auch die guten Keime wieder im Stall angesiedelt werden und den Kälbern somit einen guten Start mitzugeben..

Beispielmittel für den Kälberstall aus der DVG-Liste

Allgemeine Desinfektion → z.B. EWABO
ASLDEKOL Des 04

Kokzidien → z.B. ALDECOK CMG oder ENVICOC
CMG bei niedrigen Temperaturen

Allroundmittel → z.B. DESINTEC FL-des Allround
(www.desintec.de)

- Achtung, die Wirkung ist temperaturabhängig. Im Warmstall kann man im Winter während des Aufheizens desinfizieren. Im Kaltstall hat das bei zu niedrigen Temperaturen keine Wirkung. Desinfektion mit Säuren möglich, ist aber schlecht für die Aufstallung.
- Sicherheitshinweise immer beachten!!!!
- Reihenfolge: 1. Wände, 2. Einrichtungsgegenstände, 3. Stallboden
- Desinfektionsmittel als Schaum ausbringen. Der Schaum haftet länger auf senkrechten Flächen und sorgt somit für das Einhalten der Einwirkzeit.
- Während der Einwirkungszeit müssen die Flächen feucht bleiben.
- Nach der Einwirkzeit Tränken und Futtertrog leeren.



Sonstige Hinweise:

Damit beim nächsten Durchgang die Kälber gesund bleiben, sind folgende Punkte noch zu beachten:

- keine Zugluft, keine zu hohen Tag- und Nachtschwankungen
- gleichmäßige Temperaturverteilung im Stall
- optimale Luftfeuchte nach Alter der Tiere 50-70%
- CO₂ unter 1000 ppm
- Ammoniak unter 5 ppm

- hochwertigen Milchaustauscher füttern
- Fütterung mit optimalem Plan und Waage
- alle Futtermittel frei von Hefen, Schimmel und Fusariumbefall
- nicht ohne Schutzimpfung einstellen

Stallbau-, Lüftungs- und Futterberatung für Rindermäster

Erhard Funk
D-96231 Bad Staffelstein
E.Funk.LKV@t-online.de

erfolgreich füttern **LIKRA**

Tierernährung

BreCalSan®

Hygiene im Stall

- senkt den Keimdruck
- Vorbeuge von Mastitis und Klauenbeschwerden
- trocknet Lauf- und Liegeflächen
- Reduzierung von Fliegen, Parasiten und Ungeziefer
- hygienisierende Wirkung in Kälberboxen

Big Bag: 1.000 kg

...saubere Tiere
...saubere Leistung

www.likra.com 0732 / 77 64 47-0 info@likra.com

Anzeige

BreCalSan®

Nur unter optimalen Rahmenbedingungen sind höchste Leistungen in der Rinderhaltung möglich. Die hygienischen Zustände auf Lauf- und Liegeflächen spielen dabei eine zentrale Rolle, wobei die Unterdrückung von pathogenen Keimen und die Bindung von Feuchtigkeit im Vordergrund stehen. Der Einsatz von BreCalSan garantiert aufgrund des anhaltend hohen pH-Werts über 12 und der enormen aktiven Oberfläche eine außerordentlich gute Hygienewirkung und sorgt für ein verbessertes Stallklima.



ROSÉ KALB – eine neue Vermarktungs-schiene mit viel Potential! BETRIEBE GESUCHT!

Die ARGE Rind hat es sich zum Ziel gesetzt, Maßnahmen und Programme in der Kalbfleisch-Vermarktung umzusetzen, um sowohl Kälberexporte als auch Kalbfleischimporte zu reduzieren.

Wir haben einen Mäster über seine Erfahrungen zur Mast und seine Beweggründe, in die Rosé-Mast einzusteigen, gefragt.

Ein Erfahrungsbericht aus der Rosé-Kälber-Mast:

Gerald Weratschnig war einer der ersten Betriebe in Österreich, welche den Schritt in die Rosé-Kälbermast gewagt haben. Der Produktionsschwerpunkt des Betriebes aus Grafenstein (Kärnten) liegt in der Fresserproduktion, jedoch zeigte sich, dass die Rosé-Kälbermast eine interessante Alternative in der Rindervermarktung ist.



ARGE Rind: Warum war der Einstieg in die Rosé-Kälber-Mast für Sie eine interessante Alternative zur klassischen Fresserproduktion?

Gerald Weratschnig: Ich war neugierig darauf, etwas Neues zu probieren und zu sehen, ob die Mast von Milchrassekälbern einfacher funktioniert. Die ganzjährige Fresservermarktung ist aufgrund der saisonalen Nachfrageschwankungen in den letzten Jahren schwieriger geworden. Die höheren Preise für Fleckviehkälber sind im Verkauf nicht immer

umsetzbar. Da ich Erfahrung in der Kälberaufzucht habe, war es naheliegend, hier einen Versuch in der Rosé-Mast zu wagen. Von Seiten der BVG Kärntner Fleisch wurde mir hier von Beginn an eine Absatz- und Preisgarantie gegeben. Durch diese Sicherheit kann ich die Produktionsabläufe und Vermarktung optimal planen und umsetzen.

ARGE Rind: Gibt es bei der Haltung und Fütterung Unterschiede zwischen Fleckvieh- und Milchrassekälbern und was unterscheidet die Rosé-Mast von der Fresseraufzucht?

Gerald Weratschnig: Grundsätzlich gibt es keine Unterschiede. Die Kälber werden je nach Alter und Gewicht nach ca. 8-10 Wochen abgetränkt. Die Mast erfolgt mit intensiveren Rationen auf Basis von Maissilage, Kraftfutter und Stroh. Wichtig hierbei ist eine optimale Eiweiß- und Energiekonzentration des Futters, um eine bestmögliche Tageszunahme und in weiterer Folge das Zielgewicht von 160 kg (Schlachtgewicht) mit einer ausreichenden Fettabdeckung zu erreichen. Aufgrund der deutlich längeren Mastdauer sind nicht so viele Umtriebe notwendig.

ARGE Rind: Wie erfolgt die Vermarktung?

Gerald Weratschnig: Die Vermarktung erfolgt immer in Hinblick auf das Alter von max. 8 Monaten. Die Tiere werden nach dem Einstellen vorab mit Ohrmarke und Geburtsdatum bei der BVG Kärntner Fleisch angemeldet, um den Absatz rechtzeitig zu planen. Die Absatzplanung erfolgt wöchentlich in Absprache mit der BVG Kärntner Fleisch.

ARGE Rind: Was sind aus Ihrer Sicht die Erfolgsfaktoren für eine funktionierende Rosé-Kälber-Mast?

Gerald Weratschnig: Das Entscheidende sind junge, vitale und wüchsige Kälber. Durch die zeitliche Begrenzung von max. 8 Monaten sind optimale Tageszunahmen wichtig. Bei älteren und leichteren Kälbern wird es schwierig, das Zielgewicht zu erreichen. Zusätzlich sollte den Kälbern von Beginn an eine Mischration vorgelegt werden.

ARGE Rind: Was raten Sie Landwirten, die vor gleichen Entscheidungen stehen?

Gerald Weratschnig: Man sollte den Mut haben, etwas Neues zu probieren. Grundsätzlich sollte man aber Erfahrung in der Kälberaufzucht haben sowie die entsprechende Futtergrundlage mit Silomais, um in dieses Programm einzusteigen. Sind diese beiden Faktoren gegeben, sehe ich keine Gründe, um nicht einzusteigen, da ich als Landwirt Absatz-, Preis- und Produktionsicherheit habe.

Betriebsspiegel Gerald Weratschnig Grafenstein/Kärnten:

vermarktete Rosé Kälber:	100 Stk. (2020 bis KW 47)
Ø Schlachtkörper:	164 kg kalt
Anteil Handelsklasse R,O:	93 %
Anteil Fettklasse 2-3:	95%
Ø Fleischfarbe:	5,5

Bei Interesse melden Sie sich bei Ihrer EZG.

PANSENPUFFER PLUS

Ergänzungsfutter für Rinder, minimiert das Azidoserisiko

- Innovative und einzigartige 3-Phasen-Wirkung
- Fördert die Faserverdauung durch den Zusatz von Lebendhefe
- Deutlich höhere Neutralisationskapazität als herkömmliche Puffersubstanzen
- Gentechnik-frei erzeugt gemäß Codex-Richtlinie „Gentechnikfreie Produktion“

* Geeignet für den Bio-Landbau gemäß VO (EG) 834/2007 idgF und 889/2008 idgF.

www.garant.co.at



Garant
Pansepuffer Plus



Alpmin
Pansepuffer Plus





FLAT IRON Steak Rolle vom AMA-Gütesiegel Rind Pastinakenragout

Zutaten für 4 Portionen:

1,2 kg	Schulterscherz vom AMA Gütesiegel Rind
0,8 kg	Pastinaken (2 Stk. für die kleine Beilage reservieren)
je 2 Stk.	Karotten und gelbe Rüben
1 kl.	Lauchstange (den grünen Teil)
1 Stk.	Zwiebel weiß
150 g	Brokkoli
120 g	Maroni gekocht (etwa 12-15 Stk.)
1/8 l	Weißwein
0,3 l	Rinderfond
150 ml	Schlagobers
3 EL	Crème fraîche
2	Zehen Knoblauch
4 EL	Butter
1 Stk.	Zitrone (Saft und Zesten)
3 EL	Mayonnaise
1 EL	verschiedene frische Kräuter, kleingehackt
100 ml	Rinderfond Salz, Pfeffer, Rapsöl

Flat Iron vom Schulterscherz schneiden. Das Flat Iron der Länge nach einschneiden, aufklappen und zu einem etwa A4 großen Schnitzel plattieren. Leicht salzen, dünne blanchierte Scheiben von den Karotten, gelben Rüben und Lauch auf das Fleisch auflegen und mit Salz und Pfeffer würzen, dann straff einrollen und binden.

Außen ebenfalls gut würzen, rundum gut anbraten und im Backrohr bei 100°C am Rost ca. 45 Minuten ziehen lassen (Kerntemperatur 54°C wäre ideal).

Für das Pastinakenragout Pastinaken schälen und in mundgerechte Stücke schneiden. Zwiebel und Knoblauch kleinschneiden, in 2 EL Butter und etwas Öl zusammen mit den Pastinaken ohne Braunfärbung anschwitzen. Mit Weißwein und Fond ablöschen, etwas einreduzieren, den Schlagobers dazugeben und köcheln bis die Pastinaken bissfest sind. Ein Drittel der Pastinaken mit Sud und 3 EL Crème fraîche fein mixen, mit Salz und Zitronensaft abschmecken (wenn's zu dickflüssig ist, einfach etwas Fond oder Milch beimengen) und wieder zu den Pastinaken geben.

Die Kräuter kleinschneiden, mit Öl, Salz und Zitronenzesten zu einem feinen Pesto mixen und mit der Mayonnaise vermengen.

Für die kleinen Beilagen Brokkoli bissfest dünsten, dann salzen. Butter bis zur Braunfärbung kochen und dann die Maroni dazugeben, einige Minuten sautieren und mit etwas Salz würzen. Pastinaken ungeschält in hauchdünne Scheiben hobeln und knusprig frittieren.

Zum Anrichten den Jus wärmen und Ihrer Kreativität freien Lauf lassen.

Tipp: Die Flat Iron Rolle eignet sich perfekt für den Grill und kann kalt, in dünne Scheiben geschnitten, ähnlich wie ein Carpaccio serviert werden.

Die Silomais-elite

BESTELLAKTION: 6€*
*pro Einheit, für alle Sorten, inkl. MwSt., ausgenommen Aktionssorten
bis 29.01.2021!

RZ 220

KWS STABIL

Auch als Bio-Saatgut erhältlich

DIE neue Drahtwurmbeize

RZ 270

KWS ROBERTINO

Auch als Bio-Saatgut erhältlich

DIE neue Drahtwurmbeize

2. Platz der LK

RZ ~290

AGRO GANT

Auch als Bio-Saatgut erhältlich

DIE neue Drahtwurmbeize

Der LK Kammersieger

RZ ~290

ATLETICO

Auch als Bio-Saatgut erhältlich

DIE neue Drahtwurmbeize

RZ 350

KWS SMARAGD

Auch als Bio-Saatgut erhältlich

DIE neue Drahtwurmbeize

RZ ~400

KWS KASHMIR

Auch als Bio-Saatgut erhältlich

DIE neue Drahtwurmbeize

RZ ~400

www.kwsaustria.at

ZUKUNFT SÄEN
 SEIT 1856

Foto: AdobeStock, Nikolai Titov

Weltweite Rindfleischmärkte durch Covid-19 durchgebeutelt

Die Corona-Pandemie hat in vielen Regionen der Welt massive Auswirkungen auf das öffentliche Leben, die Wirtschaft und auch auf die Wertschöpfungsketten in der Lebensmittelversorgung bzw. im Lebensmittelhandel.



agri benchmark

Positiv festzuhalten ist, dass – zumindest kurzfristig – die Grundversorgung bzw. Versorgungssicherheit mit Lebensmittel wieder mehr in den Vordergrund gerückt ist und damit verbunden auch die Wertschätzung für die landwirtschaftliche Produktion. Auf der anderen Seite haben wir aber die enormen Auswirkungen der Corona-Krise auf die Rindfleischproduzenten und Vermarktungskanäle in vielen Regionen der Welt.

Im Rahmen der agri benchmark Beef Konferenz wurden einige Beispiele bedeutender Rinder-Produktionsgebiete bzw. -länder mit entsprechenden Verwerfungen auf Märkten präsentiert. Dabei spiegeln sich viele Gemeinsamkeiten:

- anfangs Hamsterkäufe – dann reduzierte Absätze/verringerte Schlachtungen
- teilw. Vermarktungstau bei Schlacht-/Mastrindern (höhere Schlachtgewichte). Dadurch auch steigender Druck auf die Lebendviehmärkte.
- Faschierfleischbereich mit teilweise hohen Zuwächsen im Lebensmitteleinzelhandel
- Verlagerung zum Heimkonsum; Gastronomie und Food-Service-Einrichtungen mit großen Einbrüchen
- Personal-Engpässe in Schlacht- und Zerlegebetrieben aufgrund von Covid-19 Erkrankungen.

Rind- u. Kalbfleischproduktion in der EU durch Lockdown verringert

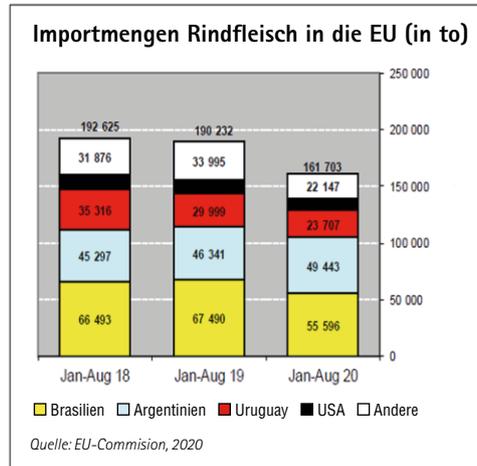
Im Zuge des ersten weitreichenden Lockdowns im Frühjahr wurden EU-weit aufgrund der weggebrochenen/geschlossenen Absatzmärkte im April und Mai um ca. 20% weniger Rinder zur Schlachtung gebracht.

Neben entsprechendem Preisdruck bei Schlachtrinderkategorien bewirkten die verringerten Schlachtzahlen, dass sich in einigen Ländern Mastrinderbestände aufgestaut hatten. Die verzögerte Schlachtrinder-Vermarktung hatte vielerorts auch Auswirkungen auf Lebendviehmärkte. Zum Beispiel führte in Spanien die

verringerte Einstellernachfrage innerhalb weniger Wochen zu kräftig fallenden Einstellerpreisen (ca. -13% bzw. ca. € 100/Stk.).

Verringerte Rindfleischimporte in die EU durch Gastro-Schließungen

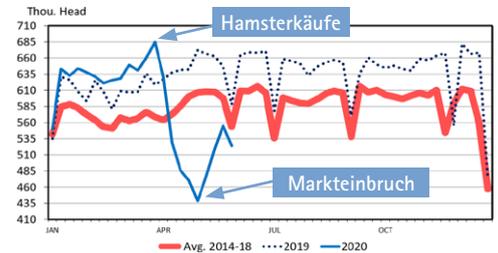
Die zeitweise geschlossenen Absatzmärkte in der Gastronomie in Europa bewirken auch reduzierte Rindfleisch-Importmengen aus Übersee. Von Jänner bis August wurde um ca. 15% weniger Rindfleisch (vorwiegend Südamerika) importiert.



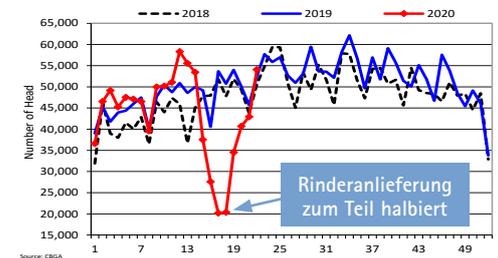
Ähnliche Situation wie in der EU auch in den Überseeländern

Auch in den USA und Kanada war in der Corona-Anfangsphase kurzfristig ein verstärkter Bedarf (Hamsterkäufe) gegeben, gefolgt von stark reduzierten Schlachtmengen in den nachfolgenden Wochen (siehe Grafiken).

Wöchentliche Schlachtungen USA



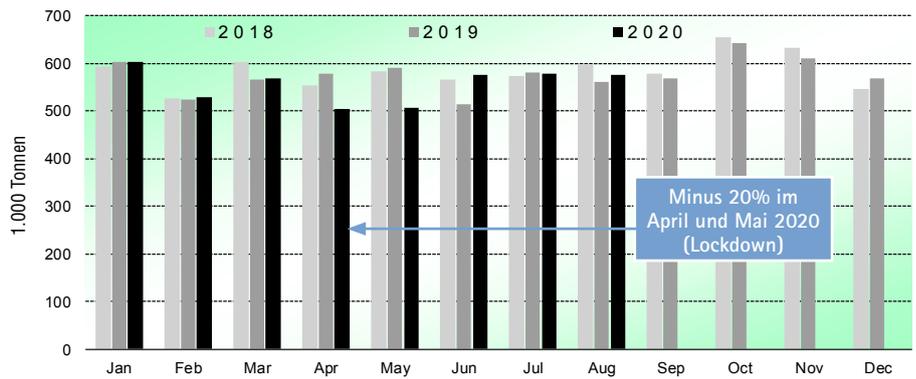
Wöchentliche Schlachtungen Kanada



Aus China wurde auch von teilweise verzögerten Verkäufen sowohl bei Schlachtvieh wie auch bei Einstellvieh berichtet. Darüber hinaus hatten in einigen Regionen die verstärkten Beschränkungen entsprechende Einflüsse auf die Futtermittelversorgung in Betrieben (Lieferverzögerungen, Futterknappheit).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass aufgrund der globalen Verflechtungen Covid-19 weltweit eine Herausforderung darstellt.

EU Rind- und Kalbfleischproduktion



Quelle: EU-Commission nach EStat-Newcronos, 2020

SNOW & BEEF 2021

Mit SNOW&BEEF in die Winter.Grill.Saison 2021

Trotz aktuell instabiler Lage aufgrund diverser COVID-19-Maßnahmen laufen alle Vorbereitungen und Planungen für eine Durchführung von **Snow&Beef im Zeitraum 23.1.-14.3.2021**. Damit blicken wir vorsichtig optimistisch auf die Wintergrillsaison 2021.

Der geplante Bundesauftakt soll am 23. Jänner 2021 beim Panoramarestaurant W11 am Stuhleck in der Region Semmering-Waldheimat-Veitsch über die Bühne gehen.

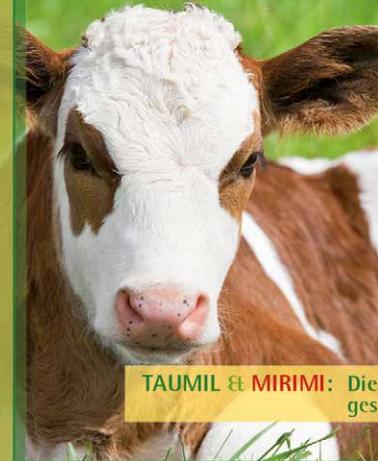


ALLE WINTER.GRILL.LIVE.EVENTS im Überblick:

23.1.2021	Stuhleck:	Panoramarestaurant W11
30.1.2021	Hochkar:	JoSchi Karhütte
6.2.2021	Raxalpe:	Raxalm-Berggasthof
13.2.2021	Gemeindealpe Mitterbach:	s'Balzplatzl
13.-14.2.2021	Leogang:	hendl fischerei
20.2.2021	Annaberg:	Anna-Alm
27.2.2021	St. Corona am Wechsel:	Wexl Lounge
13.3.2021	Schladming:	Krummholzhütte

Alle Details für 2021 sowie alle Regionen und teilnehmenden Betriebe finden Sie ab Mitte Dezember direkt auf www.snowandbeef.at.

(Ablaufänderungen vorbehalten. Durchführung richtet sich nach den jeweils aktuell gültigen COVID-19-Auflagen.)



Einfach, besser!

TAUMIL
Qualität hat einen Namen

MIRIMI

TAUMIL & MIRIMI: Die MILCHAUSTAUSCHER für ein gesundes Wachstum Ihrer Kälber.

INFORMIEREN: +43(0)664/234 77 06 | office@taumil.at | www.taumil.at



Österreichs größter Tierversicherer

Nicht nur im benachbarten Ausland treten vermehrt Seuchenfälle auf. Auch Österreich ist mittlerweile betroffen, wie die Fälle mit Brucellose in Oberösterreich und Salzburg bzw. Tuberkulose in den westlichen Bundesländern zeigen.

aber für Einkommensausfälle sowie die erhöhten Aufwendungen aufgrund von Betriebssperren (auch bereits im Verdachtsfall) muss der Betrieb selbst aufkommen. Das macht eine umfassende Absicherung notwendig.

Tierseuchen stellen für die Betriebe nicht selbst verschuldete Gefahren dar und verursachen hohe, oftmals existenzbedrohende Kosten. Im Seuchenfall wird der Wert gekeulter Tiere zwar vom Bund übernommen,

Ihr Vorteil:

- 365 Tage im Jahr geschützt
- Transparente und unkomplizierte Abwicklung
- Günstige Prämie: 55% Förderung durch Bund und Land

Ihr Betrieb ist einzigartig, genauso individuell ist Ihre Entschädigung. Sie bestimmen die Höhe der Entschädigung, wir wickeln die Schadensfälle rasch, unbürokratisch und ohne Offenlegung von Betriebskennzahlen ab.

Sichern Sie Ihren Betrieb rechtzeitig ab!

Kontakt:
Prok. Mag. Michael Zetter
01/403 16 81-40, m.zetter@hagel.at

www.hagel.at

HV
ÖSTERREICHISCHE
HAGELVERSICHERUNG

Wir sichern, wovon Sie leben.

SOLAN KÄLBER TROCKEN TMR

SOLAN

- Trocken TMR in Müsli Form
- Struktur- und Kraftfutterkomponente kombiniert
- mit Luzerneheu



SOLAN Kraftfutterwerk Schmalwieser GmbH & Co.KG
4672 Bachmanning, Austria, Tel. +43-7735 / 70 70-0
www.solan.at, solan@solan.at

MARKTZAHLEN für das erste Halbjahr 2020

Im ersten Halbjahr verzeichneten der klassische Lebensmitteleinzelhandel, die Discounter und weitere Einkaufsquellen wie Bäcker, Fleischer, Märkte oder Zustelldienste im Durchschnitt wertmäßige Zuwächse von 17 Prozent.

Steigerungen zeigen sich in allen RollAMA-Warengruppen. Besonders gepunktet haben länger haltbare Produkte. Obst und Gemüse in Konserven oder tiefgekühlt verzeichneten ein Plus von mehr als 20 Prozent, Gleiches gilt für Fertiggerichte. Zutaten, die klassischerweise zum Kochen verwendet werden – wie Eier, Kartoffeln, Frischgemüse oder Butter – legten ebenfalls kräftig zu. Ebenso stieg der Einkauf von Fleisch um acht Prozent sowie jener von Wurst und Schinken um fünf Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2019.

als Abnehmer. Bei allen Warengruppen war der stärkste prozentuelle Umsatzrückgang im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 mit durchschnittlich minus 70 Prozent im Gastronomiegroßhandel im Monat April zu verzeichnen. Mit der Öffnung der Gastronomie und Hotellerie ab Mitte Mai besserte sich die Lage, die Umsätze lagen trotzdem im Juni im Schnitt noch 20 Prozent unter dem Vorjahresniveau.

Bioanteile stiegen auf 10 Prozent

Corona hat die Menschen sensibler für die Qualität und Herkunft von Lebensmitteln gemacht. Das kommt Bio-Lebensmitteln besonders zugute. Der Bioanteil steigt seit Jahren kontinuierlich und erreichte im Juni mit zehn Prozent erstmals einen zweistelligen Wert. Nur in den strengen Lockdown-Monaten März und April war die Zuwachsrate etwas geringer, was insbesondere daran lag, dass

Aktionsanteil sank während des Lockdowns

Der Anteil jener Lebensmittel, die in Aktion gekauft wurden, war von Jänner bis April rückläufig, im Mai stieg er wieder auf das Ausgangsniveau. Während des Lockdowns war die Verfügbarkeit von Produkten wichtiger als der Preis und der Handel kümmerte sich stärker um die Logistik als um Aktionspolitik. Gesamt betrachtet lagen die Aktionsanteile aber leicht unter dem Vorjahr und dies bei allen Warengruppen.

Gastro fehlte als Abnehmer

Trotz aller erfreulichen Zuwächse im Lebensmitteleinzelhandel fehlte die Gastronomie ab März

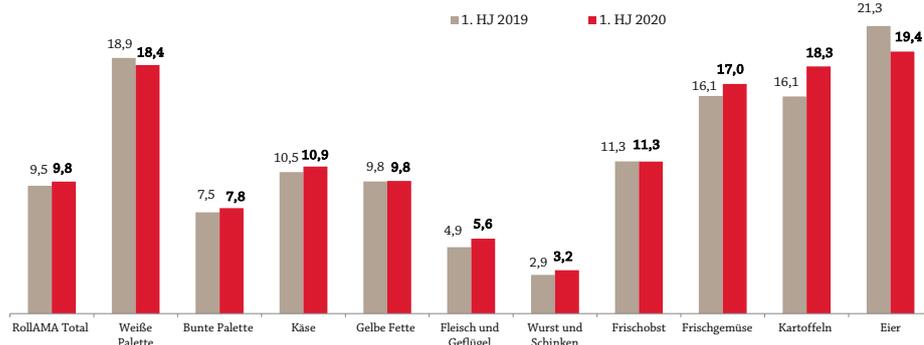
Zuwachs bei allen RollAMA-Warengruppen - Detail

1. Halbjahr 2020, LEH

	%-Ver. MENGE VJP	%-Ver. PREIS VJP	%-Ver. WERT VJP
RollAMA Total	12,8	3,0	16,2
Weißer Palette (Trinkmilch, Joghurt, Obers, Topfen)	13,4	5,8	19,9
Bunte Palette (Fruchtjoghurt, Milchsüßgetränke, Desserts)	7,4	3,3	10,9
Käse	14,1	-0,9	13,0
Gelbe Fette (Butter und Margarine)	19,8	-7,0	11,4
Fleisch inkl. Geflügel	8,3	4,2	12,8
Wurst & Schinken	5,6	10,1	16,2
Frischobst	5,0	9,5	15,0
Frischgemüse	16,7	1,1	18,0
Kartoffeln	18,8	-12,5	3,9
Obst- und Gemüsekonserven	25,5	-1,2	23,9
Tiefkühl Obst und Gemüse	21,2	0,2	21,5
Eier	19,2	-2,2	16,6
Fertiggerichte	21,8	0,5	22,5

RollAMA ROLLIERENDE AGRARMARKET-ANALYSE © RollAMA/AMA-Marketing, Feldarbeit: GfK Austria/Auswertung: KeyQuest Marktforschung

Bioanteile nach Warengruppen wertmäßige Bio-Anteile der Einkäufe im LEH in Prozent



RollAMA ROLLIERENDE AGRARMARKET-ANALYSE © RollAMA/AMA-Marketing, Feldarbeit: GfK Austria/Auswertung: KeyQuest Marktforschung

zu dieser Zeit manche Produkte wie Eier aufgrund der plötzlichen Nachfragesteigerung nicht immer in Bio-Qualität verfügbar waren. Der wertmäßige Bioanteil bei Fleisch und Geflügel legte im ersten Halbjahr 2020 um 0,7 Prozent zu.

Alternative Vertriebsquellen legten zu

Alternative Einkaufsquellen abseits des LEH konnten im ersten Halbjahr ebenfalls punkten: ein Plus von 27,9 Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019. Der Einkauf beim Bauern (Ab-Hof-Verkauf) stieg um mehr als 30 Prozent, auch Bauernmärkte und Fleischhauer profitierten vom neuen Einkaufsverhalten.

Neue **AMA-Gütesiegel**-Kampagne

Am Montag, dem 5. Oktober, starteten die neuen TV-Spots zur AMA-Gütesiegel-Kampagne. Neben einem allgemeinen, produktübergreifenden und einem Spot zur Milch wurde ein eigener Spot zur Fleischproduktion erstellt.

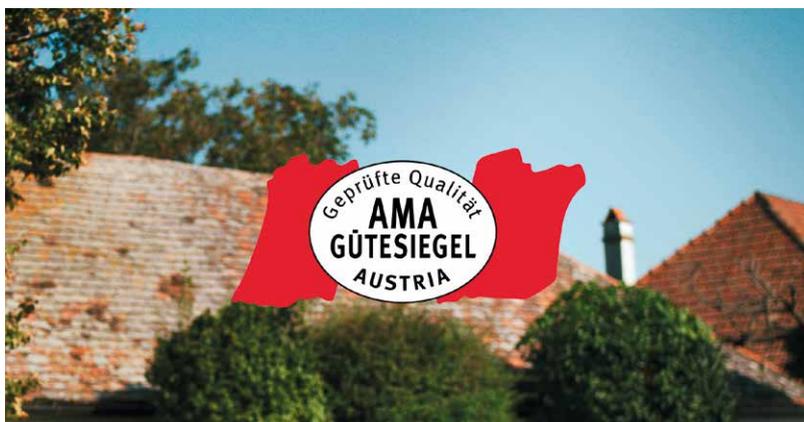
Nach zwei Kampagnen während der intensiven Corona-Phase („Unsere Bauern liefern“ und „Wir alle brauchen uns alle!“) und der Initiative für regionale Lebensmittel schließt die AMA jetzt den Kreis.

Der neue Spot bündelt alle Maßnahmen der vergangenen Monate: Er greift die aus der Konsumentenperspektive ausgeleuchtete Grundidee „Ich schau aufs AMA-Gütesiegel“ auf und rundet mit unserer Testimonial-Konsumentin Anna ab. Die im vorigen Jahr gedrehten Vignetten wurden mit neuen Sequenzen erweitert und einem passenden Text abgestimmt. Die Erzählform des Reimes, die Ruhe des Schnittes und die Musik schaffen Kontinuität und symbolisieren auf einer Gefühlsebene das Vertrauen ins AMA-Gütesiegel.

TV-Premiere war am Montag, dem 5. Oktober, im Werbeblock um 19.30 Uhr auf ORF2. Schon am ersten Tag wurden 1,7 Millionen Zuseher erreicht. Die TV-Werbung auf ORF und privaten Sendern ist bis Ende des Jahres mit einem Etat von insgesamt 1,7 Millionen Euro eingebucht. Inserate, Citylights und digitale Screens werden die Kampagne mit noch einmal ca. 300.000 Euro verstärken.

Kampagne in den Online-Medien

Zahlreiche Online-Maßnahmen ergänzen die jetzt gestartete Kampagne. Banner teasern die Postings auf den Kanälen der AMA an. Die Facebook-Postings thematisieren die stufenübergreifende Partnerschaft. Mehrere Fotos zu einem Thema zeigen Protagonisten auf allen Produktionsstufen. Links in den Postings führen zu ausführlicheren Blogs auf der AMA-Website. In die beschriebenen Online-Maßnahmen fließen 200.000 Euro.



WARUM sollte ich meinen Kindern ACTIPROT® zum Fressen geben?

ActiProt®, ein hochwertiges Eiweißfuttermittel, ist die beste gentechnikfreie Eiweißalternative aus österreichischer Produktion. Aufgrund des hohen Proteingehalts von über 28 % und des vorteilhaften Energiegehalts kann ActiProt® als Futtermittel nicht nur für Rinder sondern für alle Nutztierarten verwendet werden.

Bei weiteren Fragen kontaktieren Sie bitte
feed@agrana.com