Außer an hohen Feiertagen hat sich Kalbfleisch laut den Metzgern in Rheinland-Pfalz zum Ladenhüter entwickelt. Eine Kaufbarriere sei dabei unter anderem die Wahrnehmung der Kunden, die das Alter, in dem die Tiere geschlachtet werden, meist falsch einordnen. *Foto: Landpixel*

Kalbfleisch – Problemfall mit Potenzial

Abschluss des KiWi-Projekts auf der Neumühle

Kürzlich luden die Verantwortlichen des EIP-Agri Projektes „KiWi RLP – Kälber in Wert setzen Rheinland-Pfalz" zu ihrer Abschlussveranstaltung ein, bei der die Ergebnisse der letzten drei Jahre vorgestellt wurden. Ergänzt wurde die Veranstaltung durch Vorträge und eine Betriebsbesichtigung. Das LW war dabei.

Im Rahmen verschiedener Umfragen unter Verbrauchern, Metzgereien und Tierhaltern wurde durch die Projektmitarbeitenden der Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz (LWK) Nadine Hemmes, Gerhardt Henn, Alexandra Nolden und Christiane Reif-Lanser zunächst ein Status Quo innerhalb der jeweiligen Felder ermittelt.

Tierwohl spielt beim Kauf eine wichtige Rolle

Die Verbraucherumfrage umfasste Antworten von 682 Menschen aus der Region und zeigte zum Beispiel, das Tierwohl-Aspekte beim Kauf von Kalbfleisch für 75 Prozent der Verbraucher die wichtigste Rolle spielen. Auch die Herkunft und die Farbe des Fleisches seien wichtige Punkte für die Kunden. Danach gefragt, welches Schnitzel sie bei gleichem Preis bevorzugen würden, entschieden sich 40 Prozent der Befragten für das Kalbsschnitzel, gefolgt von Schwein, Hähnchen und Pute. Wurde dieselbe Frage, ergänzt durch die dazugehörigen Preise erneut gestellt, verschoben sich die Präferenzen. Nur noch 12 Prozent der Befragten entschieden sich fürs Kalbsschnitzel. Klar vorne lag das deutlich günstigere Schweineschnitzel mit 38 Prozent. Nach den wichtigsten Informationen, auf die die Kunden beim Fleischkauf Wert legen gefragt, folgte auf die Haltungsform der Tiere deren Herkunft. Während jeweils 42 Prozent der Befragten erwarten, dass das Kalbfleisch entweder aus Deutschland oder aus der EU kommt, erwarten neun Prozent der Verbraucher Kalbfleisch aus der Region.

Hohe Preise und Tierwohlbedenken seien klare Kaufbarrieren, wie Projektmitarbeiterin Nadine Hemmes berichtete. „Im Grunde ist die Bezeichnung „Kalbfleisch" schon problematisch. Denn in den Köpfen der Verbraucher entsteht dabei das Bild eines ein paar Tage alten Kälbchens, was nicht der Realität entspricht", so Hemmes.

Im Anschluss stellte Gerhardt Henn die Ergebnisse aus der Metzger-Umfrage vor, an der 89 rheinland-pfälzische Metzgereien teilgenommen haben. Diese sollte das Kaufverhalten der Kunden und den Bedarf an Kalbfleisch beleuchten. Nachdem ersichtlich wurde, dass nur noch etwa 21 Prozent der Metzgereien selbst schlachten, wurde gefragt, welche Menge an Kalbfleisch zugekauft wird. Rund 60 Prozent der Metzgereien gaben an, dass seit fünf Jahren kaum Nachfrage besteht. Rund 30 Prozent kauft kaum, rund 7 Prozent sehr selten Kalbfleisch zu. „Anhand der Umfrage wurde schnell klar, dass Kalbfleisch ein Problemfall in der Theke ist", berichtete Gerhardt Henn. Allenfalls an den Feiertagen wird Kalbfleisch nachgefragt, und dann auch nur die Edelteile. Hinzu komme ein hoher Preiskampf mit dem Discounter, den viele Metzgereien verlieren.

Aufklärungsarbeit an der Ladentheke notwendig

Gefragt nach alternativen Vermarktungsstrategien gaben die wenigsten Metzgereien Kalbfleisch bessere Chancen, wenn Kunden durch aktive Werbung oder angebotene Kalbfleisch-Kochkursen gezielt angesprochen werden. Allgemeine Aufklärungsarbeit zur Haltung, Alter und Herkunft der Tiere wurde allerdings seitens der Metzgereien befürwortet. „Die Umfrage verdeutlichte stark, unter welchem Zeitdruck die meisten Metzgereien stehen. Dies kann ein Hindernis für einen intensiveren Austausch mit den Kunden darstellen", so Henn.

Christiane Reif-Lanser ging in ihrem anschließenden Bericht auf die Optimierung des Kälberangebots vor allem durch die Nutzung von gesextem Sperma ein. Damit könne auf die Anzahl geborener männlicher Kälber Einfluss genommen werden. In den vergangenen sieben Jahren konnte anhand von Daten der RUWeG ein Anstieg in der Nutzung von gesextem Sperma in Rheinland-Pfalz beobachtet werden. In einer Umfrage wurden insgesamt 94 rheinland-pfälzische Betriebe vor diesem Hintergrund befragt. Davon haben etwa 80 Prozent in diesem oder dem vergangenen Jahr gesextes Sperma eingesetzt. Der Grund dafür ist meist die Zucht weiblicher Tiere und die Anstrebung eines höheren Zuchtfortschrittes. Auch die Erhöhung der Zwischenkalbezeit sei ein Hebel, um Kalbungen zu reduzieren. Gemäß Daten des Landeskontrollverbandes hat sich die durchschnittliche Zwischenkalbezeit, die 1990 bei rund 380 Tagen lag, im Jahr 2022 auf rund 420 Tage erhöht.

Die Befragung der Landwirte richtete sich zudem auf die betriebliche Praxis der Kälberhaltung. Sie zeigte, dass die Kälber nach der Geburt auf den meisten Betrieben zwischen einer und vier Stunden bei der Mutter bleiben. Danach verbringen sie meist zwischen sechs und 14 Tage in Einzelhaltung, bevor sie in die Gruppenhaltung wechseln. Getränkt werden die Tiere auf den meisten Betrieben mit Vollmilch aus dem Nuckeleimer mit einer durchschnittlichen täglichen Milchmenge von maximal acht Litern bis zu einem Alter von etwa 12 Wochen. Nur auf zwei der befragten Betriebe wurde den Kälbern Milch ad libitum zur Verfügung gestellt.

Das Hauptziel des KiWi-Projektes bestand darin, Wertsteigerungspotenziale für Kälber zu ermitteln. Um alle Kosten in der Kälberproduktion zu decken, ist ein Verkaufspreis zwischen 200

und 400 Euro pro Tier notwendig. Eine wichtige Stellschraube in dieser Hinsicht seien die Anpaarungsentscheidungen, so Dr. Jason Hayer, der eine auf dem Versuchsgut Neumühle durchgeführte Erhebung zu verschiedenen Anpaarungsvarianten von Fleischrassen hinsichtlich der Verkaufspreise vorstellte. Dazu wurden alle Färsen und 30 Prozent der besten Milchkühe mit weiblich gesextem HF-Sperma besamt. Die restliche Herde hingegen wurde mit Fleischrassen-Sperma besamt. Genutzt wurden die Rassen Fleckvieh, Aberdeen Angus (AA), Inra 95 und Glanrind. Wie die Ergebnisse zeigen, erzielten die männlichen Kälber der Fleischrassen höhere Erlöse. Während männliche Inra95 Kälber zum Beispiel einen Erlös von über 280 Euro einbrachten, landeten männliche AA-Kälber bei über 250 Euro. „Wenn Fleischrassen eingesetzt werden, lohnen sich männliche Kälber mehr", schlussfolgerte Hayer.

Aktive Anbindung an Regionalmarken ist hilfreich

Auch innovative Vermarktungswege wurden von den Projektmitarbeitenden erörtert. Alexandra Nolden stellte in diesem Zusammenhang verschiedene digitale Direktvermarktungswege wie zum Beispiel RegioCart oder Localo vor. Aber auch eine Anbindung an regionale Initiativen oder Regionalmarken herzustellen könne helfen, Kalbfleisch wertentsprechend zu verkaufen. Eine alternative Vermarktungsstrategie wäre zum Beispiel auch die Übertragung des baden-württembergischen „Bruderkalb"- Projektes auf Rheinland-Pfalz. „Wichtig ist, verschiedene Ansätze zu kombinieren und regionale Qualitätsinitiativen nicht nur zu nutzen, sondern auf den eigenen Betrieb anzupassen und weiterzuentwickeln", schließt Alexandra Nolden.

Einen wissenschaftlichen Einblick in das Thema Kälberhaltung gab anschließend Dörte Frieten, Professorin für Tierhaltung, Tierethologie, Verfahrenstechnik und Tierzüchtung an der Technischen Hochschule Bingen. Gemeinsam mit Dr. Jason Hayer gab sie im Rahmen des gemeinsamen Vortrages „Chancen sozialer Haltungsverfahren für Aufzucht- und Mastkälber" Einblicke in verschiedene Studien, die zeigen, dass aktuell viele Potenziale in der Kälberhaltung unausgeschöpft bleiben. „Vor allem die Sozialisierung, Emotion und Kognition von Kälbern sind bislang Randthemen. Dabei sehen wir, dass es für Kälber durchaus eine Rolle spielt, die ersten 14 bis 21 Lebenstage in Einzelhaltung zu verbringen", so Frieten.

Studien zu den Auswirkungen der Einzelhaltung im Vergleich zur Paarhaltung auf das Lernverhalten von Kälbern zeigen, dass Kälber aus Paarhaltungen kognitive Aufgaben schneller und korrekter lösen, konkurrenzfähiger und optimistischer sind als Kälber aus Einzelhaltung. „Interessant sind auch die Ergebnisse von Studien, die die langfristigen Effekte einer sozialen Haltung untersuchten: Demnach sind Kühe, die als Kälber in sozialer Haltung aufgewachsen sind, länger im Bestand und weisen eine höhere Milchleistung auf. Kühe, die als Kälber in Einzelhaltung aufgewachsen sind, verbringen später mehr Zeit in den Liegeboxen statt am Fressgitter, weil sie in Bezug auf ihre Artgenossen ängstlicher sind", erklärt Jason Hayer.

Ebenfalls löse eine frühere Gruppen- oder Paarhaltung sowohl von höherer Arbeits- und Platzeffizienz bis hin zu einer höheren Verbraucherakzeptanz einige klassischen Probleme in der Kälberhaltung, schlussfolgerten die beiden Wissenschaftler.

Der letzte Vortrag des Tages führte die Zuhörerschaft zu verschiedenen Kälberhaltungen rund um den Globus. Der Referent, Tierarzt und Kälberblogger Dr. Peter Zieger von der Firma Förster-Technik, lud die Zuhörer bei seinem Vortrag „Kälberhaltung weltweit: Was können wir von anderen lernen?" zu einem Blick über den Tellerrand ein. Er berichtete über seine Eindrücke auf kälberhaltenden Betrieben in Kanada, den USA, China und Neuseeland und zeigte einige Potenziale auf, die hierzulande noch mehr ausgeschöpft werden können.

„Sprengt die Dimensionen unserer Vorstellung"

„In den besuchten Kälberhaltungen in China und den USA haben die Kälber jeweils mindestens 5m² Platz. Auch in der Milchviehhaltung ist zwischen den Liegeboxen eine kuhbreit Platz. Die Laufgänge sind mitunter sechs Meter breit. Das sprengt die Dimensionen unserer Vorstellung", so Zieger. Auch wird in den Kälberhaltungen deutlich mehr Milch gefüttert. Die Tiere lernen sehr früh, an Automaten zu trinken. „Auf zwei neuseeländischen Betrieben saugen die meisten Kälber nach der Kolostrumgabe innerhalb von zwei Tagen von allein am Automaten. Die Tageszunahmen liegen zwischen 930 und 960g", erzählt der Referent. Auf den besuchten chinesischen Betrieben werde „Hygiene bis zum Exzess" betrieben, so Zieger. Die Chinesen setzen deutlich mehr Jod ein, um die Kälber vor Infektionen zu schützen. Dies resultiere in drastisch weniger Erkrankungen und somit einem deutlich geringeren Antibiotika-Einsatz. Ein weiterer Faktor, der sich in den Kälberhaltungen im Vergleich zu Deutschland unterscheide, sei die eingesetzte Strohmenge. Auf erfolgreichen ausländischen Betrieben liegen die Kälber nicht auf dem Stroh, sondern tief im Stroh. „Die Betriebe streuen sehr dick ein und nutzen so lange Kälberwesten, bis die Außentemperaturen dies nicht mehr notwendig machen. Es wird viel Aufwand betrieben, um die Kälber warm zu halten. Das lohnt sich", erklärt Peter Zieger.

Ein letztes Potenzial liege zudem in der Nutzung von Messdaten. Der Referent bezog sich dahingehend unter anderem auf den Einfluss des Gesamtproteingehaltes im Blutserum beim Kalb auf dessen Milchleistung in der ersten Laktation. „Liegt der Gesamteiweißgehalt im Blutserum in den ersten beiden Lebenstagen über 60g/l, ergeben sich daraus 1 149kg mehr ECM-Milch in der ersten Laktation.

Kaum jemand kontrolliere im Blut, ob das Kolostrum auch dort ankommt. Es lohnt sich allerdings, die Qualität des Kolostrums bei jedem Erstgemelk zu

Nadine Hammes und Christiane Reif-Lanser, beide von der LWK, Dr. Jason Hayer, Referent und stellv. Leiter des Hofguts Neumühle, Gertrud Werner und Gerhardt Henn, ebenfalls LWK, Referentin Prof. Dörte Frieten von der TH Bingen, Alexandra Nolden von der LWK und Referent Dr. Peter Zieger von Förster Technik. Foto: McKenna

Die Studienlage zeigt deutlich: Die soziale Haltung in Paaren oder in der Gruppe ist nicht nur nach der Geburt förderlich, sondern hat auch positive Effekte im späteren Leben der Kühe. *Foto: Landpixel*

überprüfen“, schlussfolgert Zieger.

Im Anschluss an die Vorträge brach die Gruppe zu einer Besichtigung des Betriebes Mohr in Dörrmoschel auf. Dort hält Betriebsleiter Patrick Mohr insgesamt 157 Milchkühe (SBT und RBT), zwei Bullen, 52 Färsen und 160 Stück Jungvieh. Patrick Mohr berichtete der Besuchergruppe, wie die Kälberhaltung auf seinem Betrieb gestaltet ist.

Rundgang durch die Praxis in Dörrmoschel

Die Aufzucht erfolgt in den ersten drei Lebenswochen beziehungsweise bis zum Verkauf in Einzeliglus. Dabei werden die männlichen Kälber aktuell noch zweimal täglich mit jeweils 3 Litern Rohmilch gefüttert. Eine ad libitum-Fütterung der Verkaufstiere wird derzeit laut Betriebsleiter nicht durchgeführt, da der damit verbundene Mehraufwand noch nicht ausreichend vergütet wird.

Die weiblichen Kälber hingegen erhalten ad libitum Rohmilch, die mit Essigsäure angesäuert wird. Die Milch wird zweimal täglich in Eimern angeboten, wobei eine regelmäßige Reinigung der Eimer ebenfalls zweimal täglich erfolgt. Seit Kurzem werden die Bullenkälber vor der Abholung durch den Viehhändler gewogen. Seitdem erfolgt die Vergütung nun nach Gewicht, was eine genauere und aus Sicht des Betriebsleiters fairere Bezahlung ermöglicht. Nach etwa drei Wochen wechseln die Kälber in die Gruppenhaltung, wo sie über einen Tränkeautomaten versorgt werden. Dabei erhalten sie zunächst zweimal täglich 5 Liter, ab dem zehnten Lebenstag reduziert sich die Menge auf zweimal 4 Liter täglich. Die Abtränkung erfolgt kontinuierlich ab dem 60. Lebenstag, bis die Kälber am 100. Lebenstag entwöhnt sind. Neben Milch steht den Kälbern Kraftfutter ad libitum zur Verfügung. Aufgrund der extensiven Flächenstruktur liegt ein besonderer Fokus auf dem Angebot und der Verfütterung von Heu. Die anschließende Jungviehaufzucht ab einem Alter von etwa zwölf Monaten findet in einem Tretmiststall unter Verfütterung einer TMR statt.

Noch zahlreiche Herausforderungen offen

Die Veranstaltung gab durch die verschiedenen Perspektiven einen tiefen Einblick in die Kälberhaltung im Land. Obschon die Verantwortlichen das Projekt nun abschließen, gebe es für die wertentsprechende Vermarktung von Kalbfleisch von der Belebung regionaler Verkaufsstrukturen, der Aufklärungsarbeit unter Verbrauchern, sowie der Förderung lokaler Schlachtstätten noch einige zukünftige Ansatzpunkte. *jh, lmc*