

Artikel

Strategien für eine erfolgreiche Beratung

St. Pölten, 5. November 2013

Bei der diesjährigen österreichweiten Hofberaterntagung der Arbeitsgruppe zur Förderung der Eutergesundheit und Milchhygiene in den Alpenländern (AFEMA) waren rund 90 Teilnehmer gekommen.

Das Vortrags- und Moderationsprogramm waren vielfältig, aktuell und praxisbezogen.

Hofberater - erste Anlaufstelle

Der stellvertretende AFEMA-Vorsitzende Dir. Ing. Hans Tremesberger dankte den Hofberatern, die Bindeglied und Botschafter zwischen Milchlieferanten und Molkereien sind. In vielen Fragen sind Hofberater die erste Anlaufstelle.

Die Arbeit im Qualitätsmanagement hat sich für alle bezahlt gemacht. 99,3 % der Anlieferung werden in die I. Güteklasse eingestuft.

Mit „der Rolle von Unternehmensstrategien in der globalen Wirtschaft“ beschäftigte sich Dr. Leopold Kirner, der von der Bundesanstalt für Agrarwirtschaft an die Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik in Wien gewechselt hat. Wirtschaftliche und politische Veränderungen werden in Zukunft noch schneller vonstattengehen. Daher gilt es, rasch und rechtzeitig auf Veränderungen zu reagieren, bevor noch eine strategische Lücke entsteht, wo man dann Getriebener ist und aus dem Problem heraus entscheiden muss.

Ratsamer ist es, öfters und rascher zukunftsbezogen ohne Zwang zu handeln.

Mit Hilfe der Beratung und in Abstimmung mit allen Familienmitgliedern ist die individuelle Strategie zu finden, die längerfristig angelegt ist. Patentrezepte gibt es auch in der Hofberatung nicht. Die Milchquotenregelung läuft mit 31. März 2015 aus. Die Chancen für die österreichische Milchproduktion sind vielfältig. Österreichs Milchbauern verfügen über Potential für eine Mehrproduktion an Milch. Es sind noch ungenützte Reserven vorhanden, die Ausweitung der Produktion zu niedrigen Grenzkosten ist in vielen Betrieben möglich. Auch die Milchpreiserwartungen für Milch sind als gut einzustufen. Allerdings steigen auch die Kosten für Futter- und Betriebsmittel.

DI Michael Wöckinger, Milchreferent der Landwirtschaftskammer Oberösterreich, behandelt sehr ausführlich die Kostenseite. In der Arbeitskreisarbeit werden Vollkostenauswertungen betriebsindividuell analysiert. Nur wer die Kosten kennt, kann diese auch zielgerichtet verändern. Der Vergleich mit anderen Milchviehbetrieben zeigt Stärken und Potentiale auf.

Wichtig, so Wöckinger, die Betriebsausrichtung auf persönliche und betriebliche Stärken der Familienmitglieder aufbauen.

Tierwohl und Wirtschaftlichkeit

Dr. Andrea Rütz von MBA München behandelte in ihren Ausführungen die Zusammenhänge zwischen Wohlbefinden der Tiere und der Wirtschaftlichkeit. Jede Verbesserung des Tierwohls schlage sich in der Regel auch in einer Leistungssteigerung nieder. Wenn zB zu wenige Fressplätze vorhanden sind, stehen die Kühe wartend herum. Eine Stunde „Herumstehen“ kostet jedoch 1,2 kg Milch. Die Ausgestaltung und das Management sollen so verändert werden, dass Milchkühe entweder liegen, fressen, gemolken werden oder Wasser aufnehmen. Klauenerkrankungen können durch Lahmheitsbewertung gemessen werden. Die wirtschaftlichen Verluste können mehrere tausend Euro im Jahr betragen - allein durch lahmheitsbedingte Milchverluste. „Die Klauen tragen die Milch gilt heute mehr denn je“.

Managementfehler beheben

Der Amtstierarzt aus Tulln Dr. Christoph Hofer-Kasztler berichtet über enorme wirtschaftliche Schäden in Betrieben durch hohe Kälberverluste aufgrund von Managementfehlern. Die Kälberverluste betragen 71.000 Stück/Jahr und gehen zu 46 % auf Schweregeburt, Abortus, Zwillingsgeburt und Lebensschwäche zurück. Die Durchfallerkrankungen sind 27 % bzw. Lungenerkrankungen zu 25 % Ursache für vorzeitigen Abgang.

Produktwissen und Präsentation im freien Markt

AFEMA Geschäftsführer Ing. Josef Weber, Leiter des Milchreferates der NÖ Landes-Landwirtschaftskammer, ersucht die Hofberater besonders die Herausforderung „Sprache“ und „Markt“ klar und deutlich zu kommunizieren. Nach dem Milchquotenende von „Nachfolgeregelungen“ zu sprechen, verwirren die Milchlieferanten, wo doch klar feststeht, dass weder die EU noch die Mitgliedsstaaten Mengen betreffend Milchanlieferung regeln können und werden. Wer klar und deutlich informiert, baut Vertrauen auf. Auch rasche, kompetente Information benötigen unsere Milchbauern. Besonders bei der Sprache und Absetzen von Botschaften in Richtung Kunden sollte die Arbeit und Leistung der gesamten Milchbranche wertschätzend artikuliert werden. So gilt es „Gärfutter“ statt „Silo“ zu verwenden, denn niemand verfüttert „Vorratsbehälter = Silo“. Alles was wir durch die Sprache aussäen, werden wir in den nächsten Wochen, Monaten und Jahren ernten. Nur wenn Berater mit Vorbild vorgehen, den Qualitätsgedanken mittragen, die Produkte auch präsentieren können und über die Vielfalt der veredelten Milchprodukte ein Produktwissen mit Geschichten verfügen, können wir dies auch von allen 100.000 Personen der 35.000 Milchbauern verlangen. Denn erst wenn die Branche selbst die Produkte und Leistungen wertschätzt, gelingt es, die Wertschöpfung entlang der gesamten Kette zu erhöhen.

Die Arbeit der Hofberater wurde durch Anerkennungen und Ehrungen wertgeschätzt. Erfahrungsaustausch und Firmennews wurden in Form von Interviews interessant und informativ gestaltet. Die Hofberater sind somit für die Herausforderungen der nächsten Monate bestens gerüstet.

Dipl.-Päd. Ing. Josef Weber, Tel.: 05 0259 23301, E-Mail: josef.weber@lk-noe.at