

Marktsegmente und Vermarktungsmöglichkeiten

in der Schafhaltung

Stand: Nov. 2021



Abb. 1 Durch den Kauf von Tieren auf Zuchtschafversteigerungen ist ein hohes Maß an Qualitätssicherheit gegeben. (Bild: Tiroler Schafzuchtverband)

Die landwirtschaftliche Schafhaltung bietet eine Vielzahl an Optionen hinsichtlich Produktion und Vermarktung und ermöglicht es so jeder Schafhalterin und jedem Schafhalter, die für sich und den Betrieb passende Produktions- und Vermarktungsform zu wählen.

Marktsegmente

In Abhängigkeit der betrieblichen Ausrichtung liegt der Fokus auf unterschiedlichen Marktsegmenten. Neben Fleisch und Milch gilt es als Betrieb sich auch um den erfolgreichen Absatz von Zuchttieren, Wolle oder Fellen zu kümmern.

Zuchttiere werden über Versteigerungen oder direkt ab Hof verkauft. Auch der Export ins Ausland ist eine Option. Neuere Entwicklungen machen auch den Online-Verkauf über eine Versteigerungsplattform möglich.

Die Tiere auf einer Zuchtschafversteigerung unterliegen strengen Vorselektionen und umfassenden Gesundheitsmaßnahmen. Angeboten werden dabei in jedem Fall gut entwickelte, gesunde und gepflegte Zuchttiere. An Zuchtschafversteigerungen oder sonstigen Zuchttiermärkten können sich nur eingetragene und kontrollierte Herdebuchzüchterinnen bzw. Herdebuchzüchter beteiligen. Klare Verkaufsregelungen der Organisationen bieten dabei ein großes Maß an Sicherheit. Direkte Ab-Hof-Käufe haben demgegenüber den Vorteil, dass der Krankheitsdruck der Tiere etwas geringer gehalten wird.

Hinweis: Nähere Informationen zur Schafzucht und ihre Voraussetzungen erhalten Sie bei Ihrem Landesschafzuchtverband.

Bei **Lämmern und Altschafen** besteht ein ganzjähriger Markt mit saisonalen Vermarktungshöhepunkten (z.B. rege Nachfrage zu Ostern). Der Einsatz von asaisonalen Rassen (z.B. Land- und Bergschafassen) auf Seiten der Muttertiere ist die Basis einer Lieferkontinuität über das ganze Jahr. Die österreichische Hauptkategorie ist dabei das Junglamm mit einem Alter von vier bis sechs Monaten und Lebendgewichten zwischen 40 kg und 50 kg. Zur Oster- und Weihnachtszeit werden teilweise auch Milchlämmer mit einem Alter von acht bis zwölf Wochen und Lebendgewichten zwischen 17 kg und 25 kg nachgefragt. Eine durchgehend

hohe Qualität ist von besonderer Bedeutung. Größere Unterschiede bei Schlachtgewichten, beim Alter und bei den Verfettungsgraden sowie sonstige Qualitätsunterschiede sollten möglichst vermieden werden.

Der **Markt für Schafmilch** sowie **Schafkäse** ist ebenfalls von äußeren Markteinflüssen geprägt. Während in der Direktvermarktung kaum Markteinbrüche festzustellen sind, müssen sich größere Produktions- und Vermarktungsgemeinschaften dem nationalen bzw. internationalen Wettbewerb stellen. Es gibt nur wenige Molkeereien in Österreich, die sich mit der Verarbeitung von Schafmilch beschäftigen, wodurch eine eingeschränkte Auswahlmöglichkeit an Abnehmerinnen und Abnehmern der Milch und damit nur eine geringe Risikostreuung möglich ist. Der Preis wird von Angebot und Nachfrage sowie weiteren nicht kalkulierbaren Einflüssen (z.B. jahreszeitlichen Unterschieden) bestimmt und ist damit Schwankungen unterworfen.

Der heimische **Schafwollmarkt** hat sich über die letzten Jahre im internationalen Vergleich recht erfreulich entwickelt. Der Großteil der Wolle wird organisiert über die Landesverbände vermarktet. Zudem haben umfassende Einzelinitiativen in den verschiedensten Regionen die Schafwollverarbeitung wiederaufleben lassen und für neue Produktideen bzw. Verwendungsmöglichkeiten gesorgt. Dennoch können derzeit einheitliche Wollqualitäten in größeren Mengeneinheiten nicht angeboten werden, weshalb durch den Erlös des Rohwollverkaufes meist nur knapp die Schur finanziert werden kann. Der **Fellmarkt** ist stark von internationalen Einflüssen geprägt und daher schwer kalkulierbar.

Vermarktungsformen

Bei der Vermarktung der eigenen Erzeugnisse kommt es nicht nur auf die Art des Produktes (Fleisch, Milch, Tiere), sondern auch die Absatzform an. Die Absatzform ist abhängig von den je-

weiligen Arbeits- und Zeitressourcen des Betriebes, seiner geographischen Lage und der gewählten Rasse. Wichtig sind in jedem Fall eine kundenorientierte Produktion und Verarbeitung. Diese hat auch Einfluss auf die Preisgestaltung (z.B. bio/konventionell, Qualitätsprogramm).



Abb. 2 In der Direktvermarktung kann durch Veredelungsschritte eine höhere Wertschöpfung erreicht werden. (Bild: Höller)

Die Österreichische Schaf- und Ziegenbörse organisiert über die Länderbörsen/Landesverbände regelmäßig **Verladungen von Lebendtieren**, bei welchen die Schafbäuerinnen und Schafbauern ihre Tiere (Lämmer und/oder Altschafe) anliefern können. Der Weiterverkauf wird über die Organisation abgewickelt. Dabei werden die Tiere verwogen und qualitativ eingestuft. Der Auszahlungspreis ist von nationalen und internationalen Marktpreisen abhängig. Österreich weist hier einen sehr stabilen Preisverlauf auf, welcher über die Wochenpreisnotierungen eingesehen werden kann. Basis für die Verrechnung ist das festgestellte Lebendgewicht. Dieser Absatzweg ist für Landwirtinnen und Landwirte mit relativ wenig Aufwand verbunden.

Eine weitere Vermarktungsform ist die **Schlachtkörpervermarktung**. Basis für die Verrechnung bilden das festgestellte Schlachtkörpergewicht, sowie die Qualitätsklasse und die Fettklassen. Die Tiere werden von den Bäuerinnen und Bauern entweder direkt an einen Schlachtbetrieb geliefert oder über Handelsställe und Sortiereinrichtungen gebündelt durch die jeweilige Organisation zum selbigen geliefert. Die EUROP-Klassifizierung ist dabei ein objektives Bewertungssystem, das durch eine akkreditierte Kontrollstelle

durchgeführt wird. Durch Einsicht in die Daten haben Landwirtinnen und Landwirte die Möglichkeit tierbezogene Schlachtdaten, Zurichtinformationen und Ergebnisse der Schlachtkörperbeschau zu erfahren. Gerade die Information über den Gesundheitszustand der Tiere lässt Rückschlüsse auf Haltungsbedingungen zu, die in weiterer Folge gegebenenfalls optimiert werden können.

Hinweis: Nähere Informationen zur Dateneinsicht von geschlachteten Tieren finden Sie unter <https://www.oefk.at>.

Eine weitere Möglichkeit ist der **Milchverkauf an Molkereien**. Die rechtliche Beziehung zwischen Milcherzeugerinnen bzw. Milcherzeugern und Milchverarbeiterinnen bzw. Milchverarbeitern ist unterschiedlich gestaltet. Die österreichischen Molkereien sind entweder in privater Hand oder genossenschaftlich organisiert. Je nach Molkereibezogener Struktur finden Preisverhandlungen, Vereinbarungen von Jahreskontrakten aber auch die Aufnahme neuer Mitglieder zwischen Lieferantin bzw. Lieferant und Molkerei auf direktem Weg oder gebündelt über Liefervereinigungen oder Genossenschaftsintern statt. Der Auszahlungspreis der Milch hängt nicht nur von der jahreszeitlichen Anlieferung, sondern auch von Transportwegen, Keim- und Zellzahl sowie Milch Inhaltsstoffen ab. Wie bei allen Absatzwegen gilt es auch hier sich im Vorfeld über die Marktsituation zu informieren und abzuklären, inwieweit Lieferverträge in Kombination mit Jahreslieferrahmenmengen vereinbart werden können.

Im Fleisch- sowie im Milchbereich kann über die **Direktvermarktung** durch entsprechende Veredelungsschritte eine höhere Wertschöpfung erzielt werden. Dem Erzielen höherer Erlöse stehen jedoch meist höhere Kosten (z.B. Investitionen für Verarbeitungsräume und -geräte etc.) und ein beträchtlicher zeitlicher Mehraufwand gegenüber.

Ferner ist die Direktvermarktung mit einigen Auflagen (z.B. Gewerbeordnung, Hygieneordnung, Sozialversicherung, Steuerrecht etc.) verbunden, wovon man sich im Vorfeld gut informieren sollte. Sehr vorteilhaft in der Direktvermarktung ist der unmittelbare Kontakt zur Konsumentin bzw. zum Konsumenten und die Möglichkeit, sich bei der Produktentwicklung bzw. beim Präsentations- und Verkaufsmanagement frei entfalten zu können.

Hinweis: Nähere Informationen zur Direktvermarktung finden Sie unter folgenden Internetadressen: <https://www.lko.at> <https://www.lfi.at>.



Abb. 3 In der Schlachtkörpervermarktung bestimmen Gewicht, Qualitäts- sowie Fettklasse den Preis. (Bild: ÖFK)



Österreichischer Bundesverband für Schafe und Ziegen (ÖBSZ)

Dresdner Straße 89/B1/18, 1200 Wien | Tel.: +43 (0) 1334172140
office@oebisz.at, www.oebisz.at