



die MUTTERKUH



beef 14
Küssnacht am Rigi
5. - 7. 9. 2014
VO HOF ZU HOF

2|14

Rückblick auf die 37. Vereinsversammlung
Schwerpunkt Direktvermarktung
Neues Logo für Natura-Beef und Natura-Veal





Direktvermarktung und Naturheilpraxis als wichtige Standbeine

Ursula Freund – Heidi und Beat Garo aus Tschugg vermarkten alle Produkte aus der Mutterkuhhaltung direkt. Ihr wichtigstes Anliegen bei der Bewirtschaftung des Betriebes ist das Wohl der Tiere.

Am Fusse des Jolimont in der Gemeinde Tschugg zwischen dem Bieler- und dem Neuenburgersee im Berner Seeland liegt der Garohof – der Betrieb von Heidi und Beat Garo. Beat konnte sich nach seiner obligatorischen Schulzeit und 2 landwirtschaftlichen Lehrjahren ein Leben als Landwirt in den gegebenen Strukturen und mit Milchviehhaltung im Anbindestall nicht vorstellen. So liess er sich zum Vermessungszeichner, heute Geomatiker, ausbilden und arbeitete nach seiner Lehrzeit 4 Jahre in einem Ingenieurbüro in Murten und weitere 3 Jahre in Lausanne. Nach der Pensionierung von Beat's Eltern entschloss er sich 1998, den Betrieb trotzdem zu übernehmen unter der Bedingung, dass er diesen nach seinen Wünschen und Vorstellungen anpassen konnte. Mit der Mutterkuhhaltung fand er einen Betriebszweig, welcher seinen Ansichten von guter Tierhaltung und einem natürlichen Kreislauf entsprach. Mit der Rasse Limousin fand er auch die zu seinem Betrieb und seinem gewünschten Produktionsziel und der Direktvermarktung passende Rasse.

Viel Limousin und eine weisse Exotin

Heidi und Beat bewirtschaften 40 Hektaren landwirtschaftliche Nutzfläche, aufgeteilt in 6 Hektaren Weizen, 5 Hektaren Zuckerrüben, 2 Hektaren Mais, eine Obstanlage mit 80 Aprikosenbäumen, 10 Aren Reben und hauptsächlich Natur- und Kunstwiesen. Die Weiden sind zum grössten Teil um den Betrieb arrondiert und werden von rund 42 Mutterkühen mit ihren Kälbern und einem Limousin-Stier beweidet. Die meisten Muttertiere sind reinrassige Limousinkühe oder Kreuzungen Limousin x Simmental. Einzig ein Tier sticht durch Farbe und Rahmen aus den anderen heraus – Elba, eine Kuh der Rasse Nelore Zebu, welche Heidi als 10 Monate altes Jungtier geschenkt bekam. Elba fühlt sich unter ihren Limousingenossinnen wohl. Friedlich ruht eine Gruppe neugeborener Kälber auf der nächstgelegenen Weide neben dem Stall, während die Muttertiere in der Nähe grasen. Auch die Galtkühe werden in dieser Gruppe gehalten, welche nach Lust



Heidi und Beat Garo aus Tschugg vermarkten jährlich rund 35 Natura-Beef und 4 Natura-Kühe direkt.

Zu Besuch



Heidi Garo betreibt seit 16 Jahren eine Naturheilpraxis für Gross- und Kleintiere.



Natura-Beef wird als Mischpakete an Privatkunden oder als halbe oder ganze Tiere an Restaurants vermarktet.

und Laune zwischen Stall und Weide wechseln kann. Wenn die Kälber rund einen Monat alt sind, wechseln sie, zusammen mit ihren Müttern, in die Herde mit dem Stier – wenn das Wetter es zulässt, verbringt diese Gruppe während der Vegetationszeit Tag und Nacht auf der Weide. Gedeckt werden die Kühe ausschliesslich mit Natursprung. Die letzten Wochen der zehntonatigen Mastperiode verbringen die Kälber zusammen mit ihren Müttern in einer dritten Herde. Diese Kälber erhalten täglich im Stall noch etwas Maissilage – nur so erreicht Beat bei seinen Natura-Beefs den gewünschten Ausmastgrad. Seine Mutterkuhherde rekrutiert Beat ausschliesslich aus eigener Nachzucht, die Aufzuchtrinder werden in einer weiteren Gruppe gehalten.

Alles wird direkt vermarktet

Im Jahr 2000 starteten Heidi und Beat Garo mit der Direktvermarktung von Fleisch. Der Hauptgrund dafür war der Wunsch, die Tiere von der Geburt bis zur Schlachtung zu begleiten. Dazu wurde der ehemalige Milchviehstall in einen Verkaufsraum umgebaut. Heute vermarkten Garos alle Produkte aus der Mutterkuhhaltung direkt, dies sind jährlich rund 35 Natura-Beefs und 4 Natura Kühe. Zum Kundenstamm des Garohofs gehören 5 Restaurants und rund 350 private Kunden. Jährlich verlieren sie rund 40 dieser privaten Kunden und etwa dieselbe Anzahl kommt neu dazu. Das Fleisch der Natura-Beefs wird ausschliesslich als Mischpaket à 10 bis 12 Kilogramm zum Kilopreis von 29 Franken an private Kundschaft oder als halbe oder ganze Tiere in die Gastronomie vermarktet. Von den Natura Kühen haben sie Einzelprodukte wie Trockenfleisch, Trockenwürste, Hamburger, Hackfleisch, Tatar, Filet und Entrecôte zum Kilopreis im Angebot. Beat bringt ungefähr alle 3 Wochen 2 Natura-Beef zur Schlachtung ins nahegelegene Schlachttlokal des Massnahmenzentrums St. Johannsen in Le Landeron. Dort werden sie von einem privaten Metzger geschlachtet und 18 Tage als Schlachthälften gelagert. Danach erfolgt die Zerlegung durch den Metzger, welcher das Fleisch auch portioniert und vakuumiert. Die Portionen sind für 2 Personen gemacht, mit Ausnahme der grösseren Stücke wie Braten oder Siedfleisch. Nach der Portionierung wird das Fleisch nochmals 7 Tage gelagert bis es auf dem Garohof als Mischpaket zum Verkauf kommt.

Zuerst geben, dann nehmen

Der Verkauf erfolgt sehr konzentriert, ungefähr jeden dritten Samstag von 10.30 bis 12.00 Uhr. Die Verkaufstage sind lange zum Voraus definiert und die Mischpakete werden nur auf Bestellung verkauft. In der Regel reservieren die Kunden beim Verkauf bereits wieder das Datum für den nächsten Kauf in einigen Monaten. Pro Verkaufstag können 30 bis 40 Kunden begrüsst werden. Das Motto von Heidi und Beat ist «zuerst geben, dann nehmen», so empfangen sie ihre Kunden jeweils mit einem Hof-Video, frischem Brot, Trockenfleisch, Trockenwurst und einem Glas Wein – eine sehr angenehme Art, um allfällige Wartezeiten für die Kundschaft zu verkürzen, und die ideale Gelegenheit für



Für die Direktvermarktung ist auch eine gepflegte und einladende Hofumgebung von Vorteil.

Gespräche. An diesen Verkaufstagen werden, je nach Jahreszeit und Angebot, auch Eier, Aprikosen und Abricotine zum Verkauf angeboten. Dass Heidi und Beat die Direktvermarktung heute so erfolgreich betreiben, hat verschiedene Gründe. Einerseits ist es bestimmt die professionelle und effiziente Organisation, andererseits die offene und kommunikative Art von Heidi und Beat sowie ihr Bestreben, alles zum Wohl der Tiere zu machen. Es hilft sicher auch, dass sich der ganze Betrieb gepflegt, schön und einladend präsentiert. Beat bietet jeweils nach Abschluss des Verkaufstages für Interessierte eine Betriebsführung an. Wie sind Garo's zu ihrem grossen Kundenstamm gekommen? Einzige Werbemassnahme ist eine sehr ansprechende und aktuelle Homepage, auf welcher die wichtigsten Informationen in Kürze zu finden sind. Weitere Gründe sind laut Garo's auch die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Käufer sowie die Kunden aus Heidi's Naturheilpraxis für Gross- und Kleintiere.

Naturheilpraxis und Kleintiere mit Familienanschluss

Heidi absolvierte die Paracelsus Heilpraktikerschule in Bern und Lindau und spezialisierte sich zuerst auf Menschen, dann auf Tiere. Vor 16 Jahren gründete sie eine Naturheilpraxis für Gross- und Kleintiere und war somit die erste anerkannte Naturheilpraktikerin im Kanton Bern. Heute entspricht diese Arbeit ungefähr einem 40 %-Pensum, verteilt sich aber sehr unterschiedlich über das Jahr. Heidi behandelt je etwa zur Hälfte Klein- und Grosstiere. Sie bietet auch Homöopathie-Kurse für

Nutztiere an. Klar, dass Heidi die eigenen Tiere, wenn immer möglich, homöopathisch behandelt.

Auf dem Hof leben auch eine beachtliche Zahl Kleintiere, welche ebenfalls in den Zuständigkeitsbereich von Heidi gehören. Es sind dies 2 Hunde, 3 Schafe mit den klingenden Namen Sigana, Serena und Zamao, 2 Kaninchen und 46 Hühner samt Hahn und Küken. Alle Hühner haben einen Namen. So staunte die Besucherin nicht schlecht, als Heidi die Tiere mit Namen wie Winnetou, Belladonna oder Bina Bönzli anlockte und das Federvieh tatsächlich angeflattert kam und Bäbeli sich sogar auf Heidi's Schulter setzte.

Angesprochen auf seine Einschätzung der Zukunft, meint Beat etwas sorgenvoll, dass sich die Einbussen der Direktzahlungen mit der neuen Agrarpolitik für seinen Betrieb nach Ablauf der Übergangsbeiträge auf gut 20 000 Franken belaufen. Er werde aber den Kopf nicht in den Sand stecken und verschiedene Möglichkeiten prüfen, diesen Verlust etwas auszugleichen. Eine mögliche Option sei wohl, den Preis für die Natura-Beef-Mischpakete leicht nach oben anzupassen. Beat's Wunsch für die Landwirtschaft: mehr freier Markt mit mehr Einkommen aus dem Produkteverkauf statt von den Direktzahlungen.

Wir danken Heidi und Beat Garo herzlich, dass sie sich die Zeit für den Hofrundgang genommen haben und für ihre Offenheit. Wir wünschen ihnen für die Zukunft alles Gute und viel Befriedigung und Erfolg mit den Mutterkühen und allen anderen tierischen Hofbewohnern. ■