

Mai 2022

Pressemitteilung

Zuchtviehauktion in Krefeld überzeugt mit freilaufendem System Gäste aus Deutschland und der Niederlande

„Man kann doch heute alles im Internet kaufen.“ Versteigerungen kennen die meisten von uns wohl hauptsächlich von Online-Plattformen wie eBay. Etwas ganz Anderes erwartete die Teilnehmer der „Boerentour“ Veranstaltung bei der RUW Zuchtviehauktion am 16. Februar in Krefeld.

Schon am Eingang der Auktion herrscht reges Treiben, Rinder sind zu hören und ein leichter Stallgeruch liegt in der Luft. Hier werden heute etwas mehr als 200 Tiere ihre Besitzer wechseln. Wie das genau verläuft, stellte Daniel Coenen, Regionalleiter der Auktionshallen in Krefeld im Detail vor.

Zunächst versammelten sich alle Teilnehmer der Veranstaltung, zu der Agrobusiness Niederrhein e.V. im Rahmen des deutsch-niederländischen INTERREG-Projektes „Agropole“ in Kooperation mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Kreises Viersen eingeladen hatte, in einer der alten Stallungen, die direkt an die Auktionshalle grenzen. Hier ist der geschichtliche Hintergrund, der bis ins Jahr 1932 zurückreicht zu erkennen und sorgt für eine authentische Vorstellung des Standortes.

Stefan Krol, der Zuchttiere und Milchvieh unter dem Namen Livegen vermittelt, erklärte, dass Auktionen für Viehvermittler ein wichtiges Medium zur Preiseinschätzung sind. Zudem beschreibt der niederländische Händler, dass deutsche Färsen, so heißen weibliche Rinder, die bereits ein Mal gekalbt haben, besonders aufgrund der hohen Qualitätsstandards bei potentiellen internationalen Käufern beliebt seien. Die Tiere zeichneten sich zum Beispiel durch einen guten Gesundheitsstatus und ein gentechnikfreie Fütterung aus. Die Nähe zu den Niederlanden schätzt er als großen Vorteil, um nah an Käufern und Verkäufern sein zu können. Sein Ziel ist es, die Wünsche seiner Käufer so gut wie möglich mit passenden Angeboten zu bedienen, wofür eine große Auswahl diverser Tiere wie bei einer Auktion hilfreich ist. „Die Abstammung muss stimmen, aber ich schau mir als erstes an, wie das Tier wirklich aussieht“, sagt Stefan Krol.

Im Anschluss gab Daniel Coenen einen Einblick in die Tätigkeit der Rinder-Union West e.g. (kurz: RUW), welche eine Genossenschaft mit 16.000 Mitgliedern und Veranstalter der Zuchtviehauktionen im Rheinland ist. Der Zuchtverband bietet Serviceleistungen rund um den Besamungsservice, die Zuchtberatung inklusive verschiedener Zuchtprogramme und eben die Vermarktung. So fahren beispielsweise sogenannte Besamungstechniker zu den landwirtschaftlichen Betrieben und besamen dort die Rinder. Sie beraten die Betriebe auch, mit welchem Bullen die weiblichen Tiere des Betriebs am besten gepaart werden können. Die Vermarktung kann neben der Auktion auch ab Stall verlaufen, sodass Händler die Tiere direkt beim Landwirt kaufen können.



*von links nach rechts) Daniel Coenen, Regionalleiter der RUW; Anna van Heek von Agrobusiness Niederrhein e.V. und Theo Lenzen, Wirtschaftsförderer des Kreis Viersen vor der Auktionshalle in Krefeld
(Foto: Agrobusiness Niederrhein e.V.)*

Krefeld ist Vorreiter

Um das System der Auktion zu erleichtern, hat man in Krefeld vor drei Jahren den Schritt gewagt und ist auf ein freilaufendes Modell übergegangen. Im Gegensatz zur Anbindung und der Präsentation der Tiere am Tau, laufen die Rinder heute frei in der Auktionshalle herum. Dies hat zum einen den Vorteil, dass es deutlich weniger Vorbereitung braucht, denn die Tiere müssen nicht erst lernen, am Tau geführt zu werden. Zum anderen ist es natürlicher und entspannter für das Tier. Somit sieht der potentielle Käufer das Tier so wie es sich natürlich verhalten würde. „Der Standort war damit Vorreiter in Deutschland und zeichnet sich bis heute durch das System aus, was besonders bei Verkäufern auf große Zufriedenheit trifft“, erklärt Coenen während der Führung durch die Stallungen. Dennoch ist mit dem Verkauf auf der Auktion auch ein gewisser Aufwand verbunden. Die Tiere müssen zur Auktion gebracht sowie vor der Auktion geschoren

und gewaschen werden. Auf Wunsch können Verkäufer diese Leistungen auch vom Auktionsservice der RUW in Anspruch nehmen.



*Tiere stehen vorm Verkauf in den Stallungen der RUW
(Foto: Agrobusiness Niederrhein e.V.)*

Trotz des Aufwands sehen viele klare Vorteile in dem Kauf und Verkauf über die Auktion. Einerseits bietet die Auktion Sicherheit für den Käufer, weil alle Tiere vorab vom Tierarzt untersucht werden, eine lückenlose Abstammung besitzen und seuchenfrei sind. Auf der anderen Seite erhält der Verkäufer die Sicherheit, das Geld zeitnah zu bekommen und sich ebenfalls auf den Gesundheitscheck berufen zu können. Somit liefert die Auktion die Möglichkeit für einen fairen Handel mit klaren Konditionen. Dabei ist nicht zu unterschätzen, dass die Preisfindung durch die Abgabe von Geboten geschieht und daher für jeden transparent und fair vonstattengeht.

Steigende Preise bei guter Qualität

In den Stallungen stehen die gewaschenen Tiere in Gruppen und fressen, so wie sie es von Zuhause kennen. Danach werden sie einzeln in den Auktionsring getrieben, wo die Versteigerung beginnt. Im Idealfall geben interessierte Käufer abwechselnd Gebote für das Tier, bis nur noch ein Interessent übrig bleibt. Diese Preisfindung verläuft recht zügig, wovon sich die deutsch-niederländischen Besucher der Veranstaltung in Krefeld überzeugen konnten. Sollte kein Gebot abgegeben werden, wird das Tier zu einem späteren Zeitpunkt nochmals angeboten.



Auktionsring mit Zuschauern während der Versteigerung
(Foto: Agrobusiness Niederrhein e.V.)

„Man kann an Auktionen schnell erkennen, wie sich der aktuelle Markt entwickelt“, erklärt Coenen. Neben einer hohen Milchleistung seien Aussehen und Zuchtmerkmale wie zum Beispiel Hornlosigkeit Kaufargumente. Mit diesen Merkmalen können in Krefeld anscheinend gerade viele Tiere punkten, denn die Auktion verläuft gut. „Die Qualität der Rinder ist gut und die Tiere sind sehr gefragt, daher sind die Preise im letzten Jahr deutlich angestiegen“, sagt der Regionalleiter. Die wenigsten Betriebe ziehen heute selbst Jungvieh auf, weshalb es mittlerweile zu Knappheit und steigenden Preisen kommt. Mit Spannung ist die Entwicklung der nächsten Wochen zu beobachten.

Nach den Vorträgen von Stefan Krol und Daniel Coenen erhielten die Teilnehmer der Agropole-Veranstaltung noch eine Führung durch die Auktionshallen. Für einige der Teilnehmenden war es besonders spannend hinter die Kulissen zu schauen, weil sie eigentlich einen ganz anderen fachlichen Hintergrund hatten und eine Auktion nur von einem anderen Kontext kennen.

„Ich habe zwar viele Jahre während der Schul- und Studienzeit in landwirtschaftlichen Betrieben gearbeitet, aber bei einer Rinderauktion war ich noch nie“, berichtet Kathrin Poetschki von Agrobusiness Niederrhein e.V und ergänzt, „ich habe viele neue Eindrücke gewonnen und fand besonders den sozialen Charakter einer solchen Auktion spannend. Hier treffen nicht nur Angebot und Nachfrage aufeinander. Die Landwirte und Händler tauschen nebenbei auch Neuigkeiten, Wissen und Erfahrungen aus.“

Über den Verein

Agrobusiness Niederrhein e.V.
Hans-Tenhaeff-Straße 40-42
47638 Straelen

Telefon: 02834/704 131
Mail: kirsten.hammans@lwk.nrw.de

Agrobusiness Niederrhein e.V. setzt sich für die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und der Innovationskraft von Unternehmen des Agrobusiness am Niederrhein ein. Der Ende 2011 gegründete Verein mit Sitz in Straelen ist aus der seit 2007 bestehenden Netzwerk-Initiative Agrobusiness Niederrhein hervorgegangen. Die Mitglieder des Vereins stammen nicht nur aus den zentralen Wirtschaftszweigen Gartenbau und Landwirtschaft, sondern auch aus angelagerten Themenfeldern wie etwa Lebensmittelerzeugung, Logistik oder Forschung und Bildung.

Mehr Infos unter:

www.agrobusiness-niederrhein.de
<https://mitarbeitergewinnung.agrobusiness-niederrhein.de/>

Über das Projekt „Agropole“

Partner des Agropole-Projekts sind neben Agrobusiness Niederrhein e.V. auch Brightlands Campus Greenport Venlo und die Gemeinde Venray aus den Niederlanden. Bis Juni 2022 werden sie gemeinsam ein grenzüberschreitendes Netzwerk im Agrobusiness ausbauen, das Wissenstransfer, Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Branche fördert. Kreislaufwirtschaft, Vermarktung und Digitalisierung spielen ebenso eine Rolle wie das Thema Fachkräfte. Deutsch-niederländische Kooperationen von Unternehmen und/oder Institutionen aus dem Agrobusiness können zudem ihre Innovationsprojekte mit bis zu 10.000 Euro fördern lassen. Das Projekt wird durch das INTERREG-Programm Deutschland-Niederland unterstützt.

Mehr Infos unter:

<https://www.agrobusiness-niederrhein.de/projekte/agropole>



Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



provincie limburg

