

Wenn Claudia und Andreas Obermair von ihrem Betrieb erzählen, spürt man Motivation und Freude. Die Jungfamilie hat ihre Möglichkeiten bestens genutzt und ist auf die Schafzucht umgestiegen. Und das ganz ohne zu jammern.

„Jetzt geht es zu Ende“

Vor acht Jahren übernahmen Claudia und Andreas den Betrieb. Damit tat sich auch die Frage auf, wie sie sich zukünftig betrieblich orientieren möchten. Der Milchkuhstall entsprach nicht mehr dem Tierschutzgesetz und ein Umbau wäre aufgrund des Platzmangels nur schwer möglich gewesen. „Wir haben lange überlegt, was wir machen können und wollen“, so Andreas Obermair. In einem Zeitungsbericht entdeckten sie die Deckungsbeitragsrechnung von Schafen und damit wurden die Tiere für sie interessant. „Wir haben uns ei-



Der Betrieb

Claudia und Andreas Obermair
Freundling 5
4904 Atzbach (Öberösterreich)
Tel./Fax: 07676/7468
Mobil: 0664/8124249

Evelyn (6) Christina (5) und
Dominik (2)

andreas@hausruckklammcenter.at
www.hausruckklammcenter.at

20 ha LN (Grünland, Getreide,
Mais und Klee)
2 ha Wald

90 Mutterschafe (Merino
Landschaf) 2,4 Lämmer/Jahr
4 Widder
Stiermast (30 Stück)

nige Betriebe, auch in Deutschland, angesehen. Nach etwa zwei Jahren entschieden wir uns für die Umstellung“, erzählt der Landwirt. „Die meisten haben schon gedacht, wir lassen es mit den Schafen, weil wir für unsere Entscheidung so lange gebraucht haben.“ Andere wiederum haben mit dem Wechsel von Milchkühen auf Schafe das Ende des Betriebes kommen sehen.

Hallenbau

Was auf den ersten Blick wie ein großer Hof aussieht, sind in Wirklichkeit drei verschiedene Betriebe, nur wenige Meter voneinander entfernt. Ausdehnung und Umbauten sind hier mit

24 Stunden Schafstall live in der Küche

Von Angelika KONRAD, St. Peter Freienstein

Nach der Betriebsübernahme haben Claudia und Andreas Obermair von Milchkühen auf Mutterschafe umgestellt. Mit ihrem Hausruckklammcenter haben sie sich einen Betriebszweig aufgebaut, der – trotz hoher Stückzahl – auch im Nebenerwerb geführt werden kann.

Die eigentliche Maschinenhalle teilen sich 90 Mutterschafe mit dem Stroh und einem Teil des Maschinenparks.



großen Schwierigkeiten verbunden. Der erste Schritt war also der Bau einer neuen Halle, rund 100 m vom Hof entfernt. Aufgrund von Förderungen und steu-

erlicher Optimierung belief sich die Investitionssumme auf ca. 50.000 Euro. „Für Schafe ist kein Güllerraum nötig, und somit war das Risiko minimal, denn eine Maschinenhalle hätten wir sowieso gebraucht“, so der Landwirt.

Die Aufstallung ist einfach und beliebig erweiterbar. Derzeit finden auch noch einige Maschinen und das Stroh in der Halle Platz.

Aller Anfang ist schwer

Familie Obermair begann mit 40 Mutterschafen. „Der Anfang ist nicht leicht; wir haben rund 20 Monate gebraucht, bis erste Einnahmen zu verbuchen waren“, erinnert sich die Landwirtin. „Vor allem benötigt man die weiblichen Tiere ja noch für die eigene Nachzucht.“ Doch die Familie verfolgte von Anfang an ihr Ziel. Mittlerweile stehen 90 Mutterschafe im Stall und es gibt fixe Partner für die Mastlämmer.

Für die Jungübernehmer war klar, dass die Schafe kein Hobby, sondern ein intensiv geführter Betriebszweig sein sollten. Aus diesem Grund entschieden sie sich für eine reine Stallhal-



Drei Kameras im Schafstall übertragen das Geschehen auf einen Monitor in die Küche.

tung. Vorbild dafür waren vor allem Betriebe aus Deutschland. „Viele sind noch immer der Meinung, dass Schafe unbedingt auf die Weide gehören, wir sehen aber in der Stallhaltung sehr viele Vorteile.“ So treten nur wenige Parasiten auf und es gibt keine Fälle von Moderhinke. Auch die ständige Kontrolle ist um Vieles leichter. Da der Stall außer Hör- und Sichtweite ist, hat die Familie 3 Kameras angebracht, die den Schafstall 24 h live in die Küche übertragen.

Nebenerwerb möglich

Seine Stelle als Buchhalter hat Andreas Obermair trotz der Schafe nicht aufgegeben. „Für uns ist es ein zweites Standbein, und da ich von zu Hause aus arbeite, ist es relativ einfach. Mit Milchkühen hätte es nicht funktioniert“, erklärt der Landwirt. Auch für seine Frau war klar, dass sie nicht alleine mit Kühen arbeiten möchte. Die gelernte Altenfachbetreuerin kam als Quereinsteigerin auf den landwirtschaftlichen Betrieb. Der Umgang mit Schafen ist für Frauen einfacher zu bewerkstelligen. „Auch mit den Kindern ist es um Einiges leichter, ich kann sie in den Stall

mitnehmen“, verdeutlicht Claudia Obermair. „Ein weiterer Grund, sich für die Schafe zu entscheiden war, dass die meisten Züchter junge, motivierte Leute sind.“ Vom früheren Betrieb ist nur noch die Stiermast übrig geblieben.

Bei den Erntearbeiten und dem Ausmistern helfen Nachbarn und Verwandte zusammen. „Zwei meiner Geschwister leben in unmittelbarer Nähe und wir haben traktorbegeisterte Neffen“, erklärt der Züchter. So wird meist bei allen drei Bauern gleichzeitig gemäht.

Intensive Mast

Gefüttert werden die Tiere mit Gras- und Maissilage, Stroh und Kraftfutter. In den ersten vier Monaten bekommen die Lämmer nur Kraftfutter und Stroh. „Wir müssen sie intensiv füttern, damit sie das Gewicht für die CT-Untersuchung erreichen. Denn mit 35–45 kg, bzw. einem Alter von max. 130 Tagen, werden sie mittels Computertomografie in Wels untersucht. Hier entscheidet sich ob sie für die Zucht geeignet sind. Hier wird das Verhältnis von Muskeln und Fett überprüft und das Tier gesamt untersucht. Danach werden die Tiere in Gruppen aufgeteilt. Mast- und Zuchttiere werden sofort getrennt um sich eine spätere Selektion zu ersparen.

Um den Termin der Untersuchung nicht zu übersehen, hat sich Andreas Obermair sein eigenes System zurechtgelegt. Er wiegt die Tiere beim

►
Eltern Alois und Theresia mit den Jungübernehmern Claudia und Andreas sowie den Enkelkindern Evelyn, Christina und Dominik.



Abspännen und trägt sie in eine Liste ein. Aus Erfahrung weiß er, wie hoch die Tageszunahmen liegen und errechnet sich somit den Termin. Damit erspart er sich das regelmäßige Wiegen.

Schnell handeln

Das Gesundheitsmanagement bei den Schafen ist durchdacht. „Wir haben gelernt, schneller auf erste Anzeichen zu reagieren. Ein Abwarten bis zum nächsten Tag ist oft zu spät oder nur mehr mit hohem Behandlungsaufwand zu begleichen“, hebt Claudia

Obermair hervor. Kurse, Erfahrungswerte und Tipps von anderen Züchtern haben sie die Ausfallsquote auf 5–10 % reduzieren lassen. Die Zusammenarbeit mit dem Tierarzt funktioniert sehr gut, er steht nur beratend zur Seite. „Wir haben das Glück, ihn anrufen zu können, ohne dass er gleich vorbeikommt“, erklärt die Landwirtin. Viel Know-how haben sie auch von den Schweinebauern übernommen. „Wir konzentrieren uns auf die Prävention, ist die Krankheit erst einmal ausgebrochen, ist sie nur sehr kostenintensiv behandelbar.“

Positionierung mit Homepage

„Wir arbeiten auf zwei Schienen, einerseits die Lämmermast, andererseits die Zucht“, erklärt der Landwirt. Das funktioniert jedoch nur mit fixen Partnern. „Zu Beginn hatten wir einen Abnehmer, der unsere Lämmer nicht zu jederzeit vermarkten konnte. Mittlerweile haben wir einen Partner gefunden, mit dem wir besser zusammenarbeiten können“, erklärt der Landwirt. Fixe Partner sind seiner Meinung nach notwendig, damit die Vermarktung reibungslos erfolgt. Die Zuchttiere werden zum größten Teil über die Homepage vermarktet. Ein Tiroler Züchter war der Grund, warum eine Homepa-

ge erstellt wurde. „Er wollte nicht umsonst zu uns fahren und die Tiere anschauen und bat um Fotos vom Stall und den Tieren“, erinnert sich Andreas Obermair. Damit war für die Familie klar, dass sie mit online-Bildern sicher auch mehr verkaufen können. Inzwischen kaufen Züchter aus fast ganz Österreich bei ihnen ein, ein Drittel sogar ohne die Tiere vorher in Natura gesehen zu haben.

„Mit der Homepage haben wir uns positioniert, der Verkauf ist weitläufiger geworden und das war unser Ziel“, meint der Vermarkter. ■