

Denise Völker: Kühe haben immer recht!

Milchviehhalter zu Fütterungsexperten auszubilden – das ist die Mission von Dr. Denise Völker und Astrid Stoffers.

Gemeinsam betreiben sie die „Denise Völker Milchviehberatung“ mit einem interessanten Konzept. Mit Hilfe einer Vielzahl an Coaching-Modulen können Betriebsleiter online ihr Wissen rund um das Thema Fütterung und Tiergesundheit erweitern. Denise und Astrid betreiben außerdem die Social-Media-Kanäle „Kühe gesund füttern“ sowie den „Einfach füttern“-Podcast.

TEXT: JACQUES BERNARD

Für Denise Völker, die ursprünglich von einem Milchbetrieb kommt, stand früh fest, dass sie mit Kühen und deren Besitzern arbeiten möchte. Während ihres Agrarstudiums stellte sie sich immer wieder die Frage, warum es in Sachen Tiergesundheit und Leistung so große Unterschiede zwischen den Betrieben gibt. „Für mich war daher schnell klar, dass ich nach dem Studium als unabhängige Betriebsberaterin arbeiten möchte“, blickt Denise auf den Beginn ihrer Karriere zurück. Nach ihrer Promotion begann sie als Angestellte beim Verein für Rinderspezialberatung in Schleswig-Holstein. Hier konnte sie Milchviehbetriebe unabhängig beraten, allerdings auf sehr unterschiedlichen Gebieten, sodass sich ihre Vision noch spezifischer definierte.

SELBSTSTÄNDIG

Im Jahr 2013 folgte der Schritt in die Selbstständigkeit, wie Denise erklärt: „Ich kooperierte dabei viel mit Tierärzten, deren Betriebe die Fütterung gezielt optimieren wollten.“ Durch die Größe der Betriebe sowie die intensive Zusammenarbeit kam eine große Menge an Daten und Wissen zusammen. Dadurch konnte Denise ihr Konzept konsequent strukturieren – was die Nachfrage wiederum steigen ließ. Die enge Zusammenarbeit mit Betrieben und Tierärzten erforderte viel Zeit, sodass sie bald den ersten Betrieben absagen musste. Eine Situation, die sie nicht zufriedenstellte, da sie vor allem sehr viel wertvolle Zeit auf der Straße verlor. Auf der Suche nach Lösungen schlug ein Bekannter ohne landwirtschaftlichen Hintergrund vor, ihre Beratung über das Internet anzubieten. „Die Vorstellung, dass ein Berater nicht mehr direkt auf den Betrieb fährt, erschien mir zunächst unmöglich, und ich konnte nicht abschätzen, wie die Leute darauf reagieren würden. Je mehr ich mich mit dem Gedanken beschäftigte, desto mehr Sinn ergab er für mich. Die Betriebsleiter sollten so ausgebildet werden, dass sie eigenständig handeln können. Das Fütterungswissen sollte im Betrieb bleiben – und nicht mit dem Berater wieder vom Hof fahren“, so Denise.

ENTWICKLUNG

An diesem Punkt beginnt die Zusammenarbeit mit Astrid Stoffers, die in der Marketingabteilung eines Melktechnik-Herstellers arbeitete. „Ich wollte wieder mehr direkten Kontakt zu den Landwirten, also startete ich zunächst als Mini-Jobberin bei Denise. Wir wollten Reichweite auf Social Media gewinnen und begannen, Videos für YouTube und Facebook zu produzieren“, erzählt Astrid. Das war Mitte 2019. Seitdem hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt. Das Wissen von Denise aus elf Jahren Beratungspraxis wurde in Online-Videokurse überführt. Hinzu kamen ein Arbeitsbuch, ein Newsletter sowie der „Einfach füttern“-Podcast, der monatlich etwa 1.000–1.500 Hörer hat. Nachdem Ende 2020 die ersten Mitarbeiter eingestellt wurden,

„Das Fütterungswissen sollte im Betrieb bleiben – und nicht mit dem Berater wieder vom Hof fahren“

ist das Team inzwischen auf rund 30 Personen angewachsen. Voraussichtlich kommen dieses Jahr weitere sechs bis sieben hinzu. „Die ersten Mitarbeitenden entlasteten uns bei der Büroarbeit. Schritt für Schritt konnten wir uns professioneller aufstellen. Heute besteht unser starkes Team aus Content Creators, Videografen, landwirtschaftlich ausgebildeten Beratern und administrativen Mitarbeitern“, erklärt Astrid die Entwicklung. Bei der internen und externen Entwicklung des Unternehmens spielten klar definierte und standardisierte Prozesse eine zentrale Rolle. Aktuell begleitet

das Unternehmen etwa 450 Milchviehbetriebe im deutschsprachigen Raum. Weitere 300 wurden bereits so ausgebildet, dass sie ausreichende Kenntnisse haben, um die Fütterung eigenständig zu managen.

CONTROLLING

Wie bereits eingangs erwähnt, ist genau das das Ziel der Milchviehberatung von Denise Völker. „Die Landwirte sollen ihre eigenen Fütterungsexperten werden – denn sie arbeiten direkt an der Kuh in ihrer Herde. Wir wollen ihnen ermöglichen, Daten und Eindrücke besser einzuordnen und entsprechend zu handeln. Unabhängig davon, wer die Beratung durchführt oder welche Ration berechnet wurde: Am Ende hat die Kuh immer recht“, lautet die Devise von Astrid und Denise. Die Idee ihrer Beratung ist daher eher ein Coaching oder eine Ausbildung für Landwirte, die sich im Bereich Fütterung weiterentwickeln möchten. Dabei erhalten sie eine Art „Bedienungsanleitung“, um die Arbeit von Fütterungsberatern im Alltag selbst anwenden zu können. „Zu Beginn fallen viele Kursvideos und auch Arbeitsmaterialien an, die in wöchentlichen Video-Meetings individuell besprochen werden. Ziel ist es, das Fütterungscontrolling routinemäßig in die Betriebsabläufe zu integrieren. Wir wollen die Kunden mit Werkzeugen, Tools und unseren Zielwerten vertraut machen, damit sie später eigenständig entscheiden können“, erklärt Astrid. Denise ergänzt, dass die Ursache vieler Fütterungsfehler nicht in der Rationsgestaltung, sondern in der Umsetzung liege. Die Fütterungspraxis – wie Zeitpunkt der Fütterung, Beladefolge, Mischzeiten und Mischgenauigkeit – habe oft einen viel größeren Hebel, um Ergebnisse zu verbessern. Hier fehlt Betrieben oft die Erfahrung, gute Entscheidungen zu treffen oder sie haben Angst etwas falsch zu machen. Genau hier setzt das Trainingskonzept an.

MOTIVATION

Nachdem ein Landwirt alle Module absolviert hat, sollte er in der Lage sein, seine Rationen selbst zu berechnen und abzuschätzen, wie die Kühe darauf reagieren. Darüber hinaus

verfügt er über das Wissen, welche Komponenten und/oder Supplemente seine Herde benötigt und wie er mit Fütterungsberatern auf Augenhöhe diskutieren kann. Die Dauer des Trainings ist dabei sehr individuell: „Wir haben Betriebe, die sind schon mehrere Jahre in unserer Beratung – und andere fühlen sich nach sechs Monaten fit genug, um alles selbst in die Hand zu nehmen. Am Ende kommt es sehr darauf an, wie viel Motivation die Personen haben und wie viel Zeit sie investieren wollen“, so Astrids Erfahrung. Nach Einschätzung der beiden lohnt es sich jedoch, das Training über mehr als ein Jahr zu strecken. Denn neben dem Controlling im Stall ist auch die Begleitung bei der Grundfutterernte ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung. Je länger Betriebe teilnehmen, desto mehr Phasen und Jahreszeiten erleben sie, was ihnen später hilft, Veränderungen besser einzuschätzen. Es sind aber nicht nur Trainingsvideos, Arbeits-

Dieses Foto zeigt Denise Völker (links) und Astrid Stoffers und wurde uns von der „Denise Völker Milchviehberatung“ zur Verfügung gestellt.

blätter und Video-Meetings, die die Milchviehalter auf dem Weg zum Erfolg begleiten. Ein wichtiger Bestandteil ist auch der Austausch mit anderen Kursteilnehmern. In einer eigenen App können Fragen gestellt und Erfahrungen geteilt werden. „Durch Fragen und Rückfragen in den Gruppen werden Lösungsansätze oft sehr schnell klar. Den größten Hebel bringt die Community aber in Sachen Motivation und Disziplin. Die Fortschritte der anderen Landwirte inspirieren viele Teilnehmer dazu, selbst schnell voranzukommen“, so die beiden.

KOMFORTZONE VERLASSEN

Motivation und Disziplin sind zwei wichtige Elemente, um Fütterungsexperte zu werden. Hinzu kommen der Wille zur Verbesserung und eine bewusste, ernst gemeinte Zielsetzung. Das sind die Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Für das Beraterteam um Astrid und Denise steht der Erfolg der Kunden an oberster Stelle. Wie dieser Erfolg am Ende aussieht, entscheidet jeder Kunde für sich. „Unser primäres Ziel ist es, dass die Betriebe in zehn Jahren noch wirtschaftlich Milchkühe halten können – und

nicht, dass sie in kürzester Zeit ein bestimmtes Leistungsniveau erreichen“, so Denise. Pro Jahr erzielen die Betriebe, die das Training durchlaufen haben, in der Regel einen Mehrerlös von 30.000 bis 80.000 Euro je 100 Kühe. „Es ist ein ganzer Lern- und Entwicklungsprozess. Die Personen müssen aus ihrer Komfortzone heraus und ins Handeln kommen. Mehr melken und gesündere Kühe wollen alle – aber der begrenzende Faktor war in unseren Fällen noch nie die Genetik oder der alte Stall. Am Ende ist es immer das Mindset. Um bessere Entscheidungen zu treffen, muss man sich die richtigen Fragen stellen“, betont Astrid. Damit die Zusammenarbeit erfolgreich wird, trifft sich das Beraterteam mit potenziellen Kunden in einem unverbindlichen Video-Strategiegespräch. Anhand eines Fragebogens wird festgestellt, ob dem Betrieb fachlich weitergeholfen werden kann – und ob eine Zusammenarbeit auch auf menschlicher Ebene Sinn macht. Denn nicht nur die Betriebe entwickeln sich weiter, auch die Qualität der Beratung wächst stetig – durch enge Zusammenarbeit, eigene Versuchsreihen und das Feedback der Kunden. ■

