

Meinung

Züchter müssen auf steigenden Marktdruck reagieren! 3

◆ **Trends** 4

Westfleisch findet Partner, Neuer Versuchsstall, Dänemark: Wie viele Betriebe bleiben übrig?

Management

Emsland: Eine ganze Region setzt auf Ferkel-Direktbezug 6
Fruchtbarkeit – ab 25 °C im Stall wird es kritisch 10

◆ **International** 16

Wenig Interesse am TGD (A), Exportmärkte gesucht (BR), Erfolgreicher Kampf gegen Circovirus (GB), Konzentration gefordert (F), Sanierungsfonds für Bioschweinehalter (NL)

Ausland

Kanada: Billiger produzieren im Wilden Westen 20

◆ **Mast aktuell** 26

Neue AutoFOM-Maske kostet Indexpunkte, Bestmeat-Gruppe diktiert die Preise, Daten aus Sauen- und Mastplaner austauschen

Fütterung

Futterkosten in der Mast: Einsparpotenzial ist vorhanden 30

Stallbau

Liftbucht: Mit moderner Technik weniger tot gelegene Ferkel 34

◆ **Versuchsberichte** 38

Aufgeschlossener Roggen in der Mast (Iden), Ferkelpartien wie sortieren? (Köllitsch), Mit Sauerstoff angereicherter Wasser? (Haus Düsse), Säure im Ferkelfutter bring es (Grub)

Tiergesundheit

Veterinärkosten belasten immer mehr die Wirtschaftlichkeit 42

Zucht

Fruchtbare Sau mit französischem Blut 46

Impressum 54

Züchter müssen auf steigenden Marktdruck reagieren



Bernhard Finke, Landwirt und ZDS-Vorstandsmitglied

Der Schweinemarkt ist ein freier Markt, und das ist gut so! Zwar entsteht hieraus so manche Härte. Doch der Wettbewerbsdruck zwingt alle Beteiligten, ständig die Leistungen kundenorientiert zu optimieren und die Kosten zu kontrollieren. Nur so kann die Konkurrenzfähigkeit gewahrt werden.

Die zunehmende Konzentration im Schlachtsektor und im Lebensmittelhandel verstärkt den Zwang, die Kosten zu senken, ohne dabei die Produktqualität aus den Augen zu verlieren. Der Lebensmittelhandel nutzt die europäische Überproduktion für günstige Einkäufe. Dabei wird Qualität mehr und mehr zur Selbstverständlichkeit und bietet kaum noch die Chance, Mehrerlöse zu erzielen.

Die Zuchtorganisationen sind in besonderem Maße mit dieser Entwicklung konfrontiert. Sie stehen am Anfang der Produktionskette und müssen den zum Teil gegenläufigen Wünschen verschiedener Kettenglieder gerecht werden:

■ Ferkelerzeuger fordern in erster Linie eine hohe Reproduktionsleistung, um möglichst viele Ferkel je Sau und Jahr verkaufen zu können. Das wäre kein Problem, wenn nicht auch die Ausgeglichenheit und Qualität der Ferkel eine Rolle spielen würde.

■ Neben den Aufzuchtleistungen stehen natürlich auch die Forderungen der Mäster nach guten Wachstumsleistungen der Ferkel sowie einem hohen Muskelfleischanteil im Vordergrund.

■ Hinzu kommen die Wünsche der Schlacht- und Verarbeitungsbranche in puncto Schlachtkörperzusammensetzung und Fleischbeschaffenheit.

Je größer die Kundenbetriebe, desto massiver werden die jeweiligen Wünsche vorgetragen. Und je stärker der ökonomische Druck, desto größer ist die Bereitschaft der Kunden, das Produkt zu reklamieren oder gar den Anbieter zu wechseln. Dies ist eine große Herausforderung für die Zucht, zumal Fehler und Mängel in den nachgelagerten Stufen gern den Züchtern angelastet werden, obwohl die Ursachen möglicherweise in erster Linie im eigenen Management liegen.

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um erfolgreich züchten zu können? Zunächst einmal müssen die Marktpartner ihre Wünsche klar und eindeutig

formulieren. In jedem Fall ist die Rückmeldung konkreter Leistungsdaten aus allen Stufen anzustreben. Denn schließlich lässt sich biologisches Material nur im Laufe von Generationen verändern und nicht von einem Tag auf den anderen.

Ferner sollten die Zuchtpopulationen für die verwendeten Rassen und Linien groß genug sein. Ausgeklügelte Systeme der Leistungsprüfung und Zuchtwertschätzung schaffen dann die Basis

für eine gezielte Selektion der Tiere, entsprechend ihrem jeweiligen Verwendungszweck im Rahmen des Zuchtprogramms. So ergeben sich völlig andere Anforderungen an die Ausgangsrassen für die Mütter der Endprodukte, als an die Eltern der Endprodukte. Nicht zuletzt brauchen die Zuchtorganisationen ein gutes Vermarktungskonzept bis hin zur Kundenpflege, um die Zuchtprogramme im hart umkämpften Markt sicher platzieren zu können.

Angesichts der Vielzahl im deutschen Markt tätiger Zuchtorganisationen liegt es nahe, Allianzen zu bilden oder Partner zu suchen. Und zwar sowohl bei der Zucht und KB als auch im Bereich der Vermarktung und Kundenbetreuung. Erste viel versprechende Ansätze gibt es bereits, wobei sich abzeichnet, dass auch nationale Grenzen keine Barrieren mehr darstellen. Denn Allianzen bieten die Chance, etwaige Angebotslücken schnell zu schließen und Kosten zu senken.

Wichtige Kostenfaktoren sind die Unterhaltung der Zuchtpopulationen sowie Leistungsprüfung und Zuchtwertschätzung mit der zugehörigen elektronischen Datenverarbeitung. Zudem sind die Zuchtorganisationen gezwungen, in die Forschung zu investieren, um die Zukunft aktiv mitgestalten und sich einen Vorsprung sichern zu können. Denn die Genomforschung wird neue Möglichkeiten eröffnen, Zuchtfortschritte zu beschleunigen und Kosten in der Leistungsprüfung zu sparen.

Wer Mitspieler im hart umkämpften Zuchtschweinemarkt bleiben will, wird sich mehr denn je auf die Kundenwünsche ausrichten und hierbei den rasanten Strukturwandel berücksichtigen müssen. Jetzt muss ein schlüssiges Zukunftskonzept her; die deutsche Schweinezucht sollte dabei keine Zeit verlieren. Denn die Konkurrenz schläft nicht!



Offizielles Organ des Zentralverbandes der Deutschen Schweineproduktion e.V. (ZDS)

So erreichen Sie uns:

- SUS-Redaktion Münster: Tel. 02 51/51 01 20
- Anzeigen-Service Hiltrup: Tel. 0 25 01/80 11 69
- ZDS Bonn: Tel. 02 28/9 14 47 40
- SUS im Internet: www.SUSonline.de