

Bäuerliche Ferkelproduktion am Scheideweg



Heinrich Dierkes,
Vorsitzender des
Landesverbandes
Niedersächsischer
Schweineerzeuger

Obwohl rein rechnerisch in den drei Bundesländern Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen annähernd 6,5 Mio. Ferkel fehlen, tobt auf dem nordwestdeutschen Ferkelmarkt ein ruinöser Preiswettbewerb. Hierfür gibt es Gründe: Zum einen drücken die Dänen mit einer Export-Offensive und großen Ferkelpartien auf den Markt. Zum anderen werden die deutschen Mäster nach wie vor von holländischen Ferkellieferanten mit preisgünstigen Angeboten umworben.

Die deutschen Mäster haben also die Wahl zwischen großen, preiswerten dänischen und niederländischen Ferkelpartien oder kleineren bzw. gemischten Gruppen aus nahegelegenen deutschen Betrieben. Diese Situation führt dazu, dass die kleineren deutschen Familienbetriebe einem Preisdruck ausgesetzt sind, den sie nicht mehr lange aushalten können.

Europaweit ist zu beobachten, dass die Ferkelerzeugung immer stärker in die Hände von spezialisierten Profis wandert, auch in Deutschland. Für Betriebe mit 50 bis 150 Sauen hingegen wird das Absatzpotenzial auf dem freien Markt zusehends kleiner. Die Größe einer Ferkelpartie wird künftig mindestens der Kapazität eines Mastabteils entsprechen müssen. Momentan sind das bei Neubauten 150 bis 200 Plätze.

Wer diese Nachfrage nicht bedienen kann, muss über eine entsprechende Bestandsaufstockung nachdenken oder sich einen passenden Mäster mit kleineren Abteilen suchen, den er im Direktverkehr beliefern kann. Eine weitere Alternative bestünde darin, die erzeugten Ferkel selbst zu mästen, wenn es die Flächenausstattung zulässt. Parallel dazu muss das Betriebsergebnis weiter optimiert werden, um die Kosten auf möglichst viele Ferkel verteilen zu können.

Sicherlich wird nicht jeder die Kraft für die erforderliche Umorganisation aufbringen können oder wollen, sondern sich angesichts des wachsenden Marktdrucks für die Aufgabe des Betriebszweigs entscheiden. Ein „geordneter Rückzug“ bietet die Chance, das Vermögen zu erhalten, eine neue Zukunft aufzubauen und gleichzeitig einem Berufskollegen Wachstum und Existenzsicherung zu ermöglichen.

Wer sich jedoch für den Markt entscheidet, benötigt fachliches Können und Mut zum unternehmerischen Risiko. Auch muss er sich im Klaren sein, dass ihm der betriebliche Erfolg langfristig nur mit überdurchschnittlichen Leistungen und mit einem gut durchdachten Konzept für die Betriebsentwicklung möglich sein wird. Wichtig dabei ist die Ausrichtung auf die Erfordernisse des Marktes. Denn es kann sich heute niemand mehr leisten, die Wünsche der Abnehmer zu ignorieren oder gar am Markt vorbei zu produzieren.

Meinung

Bäuerliche Ferkelproduktion am Scheideweg 3

◆ Trends 4

Betriebsleitung

Wachstum nicht um des Wachstums Willen 8

◆ International 14

Zucht

Duroc: Wenn die Ferkel von Winnetou abstammen 18
Ferkelzahlen rauf – jetzt auf Milchleistung züchten! 24

Tiergesundheit

Spulwürmern den Garaus machen 32

Ausland

Reportage: Ferkelnest mit Automatiktür 38

Schwerpunkt Sortierschleuse

Bringt die Sortierschleuse höhere Renditen? 41
Videotechnik wiegt und sortiert die Mastschweine 43
300er-Mastbuchten richtig strukturieren 46
Mit Sensor oder Breiautomat füttern? 50
SUS-Seminar: Erfolgreich mästen mit Sortierschleuse 53

◆ Versuchsberichte 56

Erzeugerringe

Ferkel: Immer größere Bestände.... 62
Mast mit akzeptablen Erlösen 63

◆ Aus den Organisationen 64

Markt

Mehr Schweine in den Hochburgen 70
Regionale Futterpreise im Vergleich 72

◆ Produkt-Info 75

Impressum 77

SUS
SCHWEINEZUCHT UND SCHWEINEMAST

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 Hilstrup: Tel. 02 51/80 11 81
ZDS Bonn: Tel. 02 28/9 14 47 40
SUS im Internet: www.SUSonline.de