## "Die Nerven liegen blank"



Helmut Ehlen, Landwirt und ZDS-Vorsitzender

Bei Ferkelerlösen unter Selbstkostenniveau und gleichzeitiger Belastung mit Futter- und Energiekosten, wie es sie noch nicht gegeben hat, ist es verständlich, wenn bei vielen Sauenhaltern – in Ferkelerzeugung und Zucht – die Nerven blank liegen. Zwar haben auch die Mäster derzeit nichts zu lachen. Aber sie können die hohen Futterkosten z.T. durch die günstigen Ferkel-Einkaufspreise kompensieren.

Was sind die Fakten? In Deutschland wird das Aufkommen an Schweinefleisch 2007 noch höher ausfallen als im starken Vorjahr. Die deutschen Schweinehalter haben sich zum Nettoexporteur hochgearbeitet und spüren jetzt den freien Markt in voller Härte. Für den Fleischüberschuss müssen neue Absatzmärkte erschlossen werden, vorwiegend in Osteuropa und vielleicht bald auch in Asien.

Eine schlagartige Erhöhung der Futterkosten um rund 40 Cent je kg SG erschüttert jetzt allerdings die Fundamente aller Betriebe. Die Sauenhalter leiden zusätzlich unter attraktiven Ferkelangeboten aus Dänemark und Holland. Das gilt insbesondere für die Fälle, in denen gewachsene Liefer-/Abnahmebeziehungen einseitig aufgekündigt oder die Ferkelerzeuger von ihren Abnehmern hingehalten werden. Dabei wissen alle Beteiligten, dass Ferkel oder auch Jungsauen zur Remontierung wegen der begrenzten Stallkapazitäten nicht beliebig "geschoben" werden können!

Unter den derzeitigen Bedingungen wächst der Unmut und die Neigung, "das Handtuch zu werfen", sofern die drückenden Zahlungsverpflichtungen dies überhaupt zulassen.

Wie bewältigen wir die Herausforderungen für die deutsche Schweineproduktion? Grundsätzlich gilt: Wir werden die Gesetze des Marktes nicht aushebeln können und auch nicht wollen. Damit wird sich der Strukturwandel mit allen Konsequenzen fortsetzen. Dennoch lohnt es sich, über einige Dinge nachzudenken:

- Es ist gelungen, die Discounter zur Weitergabe des Kostendrucks an die Verbraucher zu bewegen. Aldi hat den Anfang gemacht, die übrigen werden dem Branchenprimus folgen. Jetzt muss die Preiserhöhung bei den Schlachtbetrieben eingefordert und an die Erzeuger weitergegeben werden.
- Wir müssen alles daran setzen, die Attraktivität des deutschen Ferkelangebotes im Wettbewerb mit Importware zu verbessern, insbesondere durch klar definierte, hohe gesundheitliche Qualität und natürlich durch große ausgeglichene Partien.
- Die Mäster müssen überzeugt werden, dass es sich auszahlt, bewährte Lieferpartien nicht ohne Not zu kündigen. Vermarkter, Berater und auch die Hoftierärzte haben hier eine Schlüsselfunktion und können wertvolle Unterstützung leisten.
- Der Gesundheitsstatus muss noch stärker als wichtiges Qualitätsmerkmal in die Preisbildung einbezogen werden.

In dieser kritischen Situation gilt es in erster Linie, einen kühlen Kopf zu bewahren, um Strategien zu entwickeln und systematisch zu einer – vielleicht unkonventionellen – Problemlösung zu kommen. Schließlich kochen auch die Wettbewerber nur mit Wasser!

Meinung "Die Nerven liegen blank"	3
Trends	4
Brennpunkt Fleischqualität verbessern – auch ohne Bonuszahlung?	8
Betriebsleitung Mehr Schweine oder Biogas: Was rechnet sich?	10 14
International	20
Ausland Personal-Management auf Dänisch	24
Management Klauenprobleme gehen ins Geld Herdenaustausch: Geld nach drei Jahren zurückverdient	28 32
Reportage "Gesunde Herde, weniger Arbeit"	36
Tiergesundheit Circovirus – die schwierige Suche nach Lösungen Schweinepest im Kreis Vechta: Das wären die Folgen	42 48
Versuchsberichte	52
Sparpotenzial beim Mineralfuttereinkauf nutzen	58
Aus den Organisationen	64
Produkt-Info	66
Impressum	66



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

## So erreichen Sie uns:

SUS-Redaktion Münster: Tel. 02501/801 64-0
Anzeigen-Service Hiltrup: Tel. 02501/801181
ZDS Bonn: Tel. 0228/9144740
SUS im Internet: www.SUSonline.de