

Meinung

Es kommt Bewegung in den Beratungsmarkt 3

◆ **Trends** 4

Tierarzneimittelgesetz, Aus der Schlachtbranche, ifo-Bericht

Tiergesundheit

Neue Influenza-Stämme auf dem Vormarsch 10

◆ **International** 14

PMWS auch in Zuchtbetrieben (DK), Smithfield: Ärger an allen Fronten (USA), AK-Sanierung geht voran (B)

Ausland

USA: Keine Zukunft für den klassischen Familienbetrieb? 18

◆ **Mast aktuell** 22

Späte Salmonellenbefunde, Vorkosten erhöht Masken verschäuft, Konkurrenz für Tetracycline, AutoFOM: Süddeutsche Mäster sollten reagieren

Fütterung

Futtermittelüberwachung: Keine Angst vor der Positivliste 24

◆ **Versuchsberichte** 28

Erbfehler immer seltener (Hannover), Starterblock hilft Saugferkeln (Iden), Toxinbinder ohne Effekt (Köllitsch)

Management

Zuchtsauen: Lang sollen sie leben! 34
Fundamentprobleme – so bleiben Ihre Sauen mobil 38
Betriebszweigabrechnung sorgt für besseren Durchblick 46

◆ **Zucht aktuell** 52

Kosten der Betriebs-KB, Wir brauchen vitale Ferkel, PIC-Schweine contra bayerische Hybriden, Zucht auf Zitzenqualität, Zuchtunternehmen weltweit

Erzeugerringe

Gute Leistungen sind nicht alles 54

◆ **Aus den Organisationen** 56

Impressum 62

Es kommt Bewegung in den Beratungsmarkt



Dr. Martin Berges, LK Westfalen-Lippe

Bundesweit arbeiten unzählige Beraterinnen und Berater bei staatlichen und privaten Beratungsträgern und -ringen, Buchstellen, Genossenschaften, Landhändlern oder Herstellerfirmen. Das vielfältige Beratungsangebot ist zunächst positiv zu bewerten. Ob es dabei bleibt, ist fraglich. Denn aufgrund der teilweise dramatischen Haushaltslage gerät die Officialberatung zunehmend in eine Finanzkrise. Der Staat zieht sich immer weiter aus der Finanzierung der landwirtschaftlichen Unternehmensberatung zurück.

Dem gegenüber steht ein sich drastisch verschärfender Strukturwandel mit rasch wachsenden Vollerwerbsbetrieben. Gleichzeitig werden sich Unternehmen entwickeln, die mit Fremdarbeitskräften arbeiten und in Kooperation mit anderen Unternehmen die komplette Produktionskette abdecken. Neben der Spezialisierung in den Betrieben wird mit zunehmender Größe deshalb auch die Vielfalt steigen. Für diese Entwicklung brauchen sie dringend Beratungsunterstützung.

Allroundwissen mit fehlendem Tiefgang hilft bei der Problembewältigung in diesen Unternehmen nicht weiter. Beratung wird nur nachgefragt, wenn sie fachlich hoch qualifiziert ist, methodisch erfolgreich arbeitet und insbesondere der Nutzen größer ist als die verursachten Kosten. Es wird damit deutlich, dass nicht jeder Berater als Einzelkämpfer in der Lage ist, den komplexen Anforderungen zu genügen. Die vernetzten Aufgabenbereiche des Unternehmens müssen schwerpunktmäßig von kompetenten Spezialisten betreut werden.

Die Beratungsorganisationen müssen mit zunehmender Spezialisierung ihrer Beratungskräfte reagieren, um die notwendige Beratungstiefe sicherzustellen. Das notwendige Fachwissen kann nur im Team angeboten werden mit Aufgabenteilung, Spezialisierung und gegenseitiger Ergänzung in Spezialfragen.

Kein Beratungsträger ist in der Lage, die Beratungsnachfrage in einer Region vollständig und qualifiziert abzudecken. Allerdings kann ein teilweise stark zersplittertes Beratungsangebot auch kein Zukunftsmodell sein. Auch wenn Wettbewerb sicherlich sinnvoll ist, kann nur eine Kooperation der verschiedenen Beratungsträger untereinander ihre Viel-

falt dauerhaft erhalten.

Aus diesem Grund stärkt es eine landwirtschaftliche Region, wenn die verschiedenen berufsständischen Beratungsorganisationen miteinander kooperieren. Hierdurch lässt sich die notwendige Angebotsbreite aber auch -tiefe sicherstellen. Die klare Abgrenzung der teilweise stark zersplitterten Beratungsangebote verhindert Doppelarbeiten und ermöglicht den einzelnen Beratungsträgern eine klare Profilbildung, aber auch Ergänzung zur Abrundung des gesamten Angebotes. Denn nicht zuletzt fragt der Betrieb Lösungen nach, die seinen gesamten Produktions- bzw. Geschäftsprozess optimieren, unabhängig von der Organisation.

Eine wichtige Rolle wird die produktionstechnische Beratung des Handels und der Herstellerfirmen spielen, die in Zukunft vermutlich stärker wird. Denn die Außendienstmitarbeiter sind häufiger vor Ort als es die neutrale oder Officialberatung leisten kann. Die Firmenberater können jedoch keine Neutralität vermitteln. Somit wird die Officialberatung ihren Stellenwert behalten, aber weniger stark in der kontinuierlichen Einzelberatung als in einem regelmäßigen Controlling und damit als Korrektiv für die firmengebundene Beratung und in Spezialberatungsfragen.

Die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit verschiedener Beratungsträger ist eine hervorragende Basis für die Optimierung von Geschäftsprozessen im Einzelunternehmen. Allerdings bedeutet dies zunächst ein angstfreies Zueinander aufeinander. Alte Gräben zwischen privatwirtschaftlicher Beratung, Officialberatung und firmengebundener Beratung müssen zugeschüttet werden. Nur wenn die Beteiligten mehr Kooperationsbereitschaft zeigen, wird das vielgestaltige Angebot eine Zukunft haben.

Nicht zuletzt gilt für Beratungsträger genauso wie für landwirtschaftliche Unternehmen: Wer sich nicht den sich ändernden Bedürfnissen anpasst, hat keine Zukunft. Die Beratung steht dabei noch stärker unter Druck. Denn die Beratungskräfte müssen möglichst schneller sein als die landwirtschaftlichen Unternehmer, damit die Beratung ihren Wert behält und einen Beitrag zur Zukunftssicherung der Landwirtschaft leisten kann.



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 13 04
- ZDS Bonn: Tel. 02 28/9 14 47 40
- SUS im Internet: www.SUSonline.de