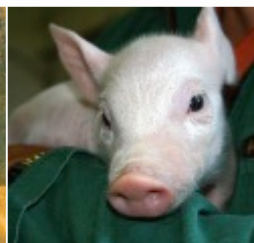
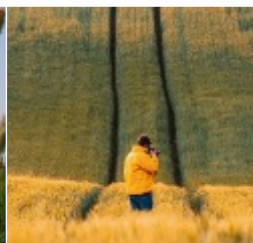




Erfolg mit Schwein
★★★★★

2023

SPEZIALBERATUNG
SCHWEIN UND RIND
ERGEBNISSE UND
AUSWERTUNGEN



100 % D



Sau solide.

Wir wissen, was unsere heimischen Betriebe und Verbraucher brauchen, weil auch wir hier zuhause sind:



SAUENGENETIK AUS DEUTSCHLAND

Sogar Eltern und Großeltern stammen aus deutscher Haltung und Aufzucht.



EBERSPERMA AUS DEUTSCHLAND

Vier eigene Besamungsstationen mit höchstem Gesundheitsstatus.



FORSCHUNG IN DEUTSCHLAND

Von unserer intensiven Forschung profitieren Züchter und Landwirte.



ARBEITSPLÄTZE IN DEUTSCHLAND

Wir sichern heimische Arbeitsplätze und stärken strukturschwache Regionen.



www.bhzp.de/100pro

BHZZP
Bundes Hybrid Zucht Programm

	Seite
Vorwort	4
Was ist 2022/2023 passiert?	6
Herkunftskennzeichen Deutschland	8
Herausforderungen der Zukunft	10
Presseerklärung Netzwerk Agrar	12
<hr/>	
Spezielle Auswertungen	
Ferkelerzeugung	14
Ferkelaufzucht	22
Schweinemast	26
Rindermast	36
<hr/>	
Fachberichte	
Fütterung	43
Betriebswirtschaft/Betriebsentwicklung	46
Bau und Technik	50
Tiergesundheit, ITBS	54
Ferkelerzeugung	63
Projekte	69
Auszüge zur Nachhaltigkeit	71
<hr/>	
QS - Qualität und Sicherheit, Initiative Tierwohl (ITW)	73
Qualitätsmanagement	77
<hr/>	
Berichte aus der Vermarktung	
Zucht	78
Marktlage	81
Vermarktungszahlen	84
<hr/>	
Anhang	
Kurzfassung - Ergebnisse aus den BZAs 2022/2023	85
Außen- und Innendienst	86
Personelles	87
Ausstellungen/Exkursionen 2023	88
Rückblick	91
Ehrenamt	93
Mitarbeiter	95
Impressum	98



Wir freuen uns, wenn aus unserem Jahresbericht zitiert wird.

Bitte nennen Sie den
Jahresbericht 2023 der VzF GmbH
als Quelle.

Wir freuen uns auch, wenn Sie uns über eine Veröffentlichung informieren und uns ggf. ein Belegexemplar schicken.

Schutzgebühr 7,- €

Vorwort

4

Liebe Mitglieder,

hinter uns liegt wieder mal ein ereignisreiches Jahr. Die Jahre zuvor lagen die Erzeugerpreise auf einem sehr niedrigen Niveau und viele Schweinehalter haben aufgrund der wirtschaftlichen Situation die Schweinehaltung aufgegeben. Zu Beginn dieses Jahres hat sich die Situation gewandelt und der Markt hat sich erholt und sogar temporäre Hochphasen erreicht, die zuvor niemand für möglich gehalten hat. Dieser Aufschwung war aber längst überfällig, um den Verlusten aufgrund der vielen Marktverwerfungen der Vorjahre entgegenzuwirken.



Erfreulich ist, dass parallel zu den Erzeugerpreisen auch die biologischen Leistungen weiterhin verbessert werden konnten. Dies spiegelt sich in den guten Zahlen der Direktkostenfreien Leistungen wider. Ergebnisse wie im Spitzenjahr 2020 konnten dennoch nicht erreicht werden, da im Vergleich die Produktionskosten stark gestiegen sind. Die genauen Zahlen und Ergebnisse können Sie im Jahresbericht ergründen.

Es zeichnet sich ab, dass der Schweinemarkt die nächsten Jahre deutlich heterogener wird. Bereits vor einigen Jahren rief der Lebensmitteleinzelhandel das mittlerweile weit verbreitete System der vier Haltungsstufen aus. Dieses System griff im vergangenen Jahr unser Landwirtschaftsminister Cem Özdemir auf und präsentierte die staatliche Tierhaltungskennzeichnung mit einer weiteren Stufe für die ökologische Tierhaltung. Im nächsten Jahr tritt dann sein Tierhaltungskennzeichnungs-Gesetz in Kraft, wodurch die Schweinehalter ihre Haltungsform verpflichtend melden müssen.

Der LEH hat verkündet, mittelfristig nur noch die Haltungsstufen 3 und 4 im Sortiment zu führen und parallel dazu das Angebot an Fleischersatzprodukten auszubauen. Wir müssen uns diesem Wettbewerb stellen, denn es wird dem Kunden überlassen sein, welches Produkt er kauft und diese Entscheidung trifft er erfahrungsgemäß auf Basis des Preises. Daher ist es wichtig, dass der LEH weiterhin das Ziel verfolgt, auf breiter Linie das Konzept 5xD einzuführen, um für die deutschen Schweinehalter den Absatzmarkt zu erhalten.

Die Borchert-Kommission ist ein Beispiel dafür, dass wir ohne den entsprechenden Wandel des Markts kaum eine Möglichkeit haben, auf höhere Haltungsformen umzustellen. Sie hat aufgezeigt, dass die Gesellschaft eigentlich gar nicht bereit ist, für solche Haltungsformen entsprechend mehr zu zahlen. Daher wäre Aufgabe der Politik, den Umbau jährlich mit ca. vier Milliarden Euro zu fördern. Die aktuelle Regierung plant aber gerade mit einer Milliarde Euro für die nächsten vier Jahre. Unabhängig davon, ob es der Mangel an Mitteln oder Willenskraft ist, führte diese halbherzige Würdigung einer über Jahre erarbeiteten Strategie, dass die Borchert-Kommission ihre Arbeit dieses Jahr einstellte.

Auch eine neue Bundesregierung, die voller Tatendrang für Veränderungen angetreten ist, schafft es bisher nicht, unseren Landwirten Planungssicherheit zu bieten. So wurde z. B. das Baurecht angepasst, wobei notwendigerweise aber auch das Immissionsschutzrecht hätte geändert werden müssen. Solches Vorgehen verunsichert viele Landwirte, die eigentlich nur darauf warten, die angestrebten Veränderungen umzusetzen. Dies bedarf aber eben einer langfristig durchdachten Gesetzgebung.

Es ist zu hoffen, dass die Schweinehalter zeitnah einen notwendigen Rahmen abgesteckt bekommen und endlich wieder vorangehen können. Die nächsten Herausforderungen bahnen sich bereits an. So wird z. B. immer schärfer auf die CO₂-Bilanzen geschaut, welche als Messzahl für den Klimaschutz gelten. Aktuell stehen die Landwirtschaft und v. a. die Tierhaltung in dieser Bilanz häufig schlecht da. Dabei stellt sich die Frage, ob dies nicht eher an der Art und Weise der Darstellung und Erfassung liegt. Wir sollten bereits jetzt schon dafür Sorge tragen, dass angefangen wird, die vielen positiven Nachhaltigkeitskriterien, die Landwirtschaft zu bieten hat, in der Bilanzierung zu berücksichtigen.

Bei allen diesen Themen bleibt die Afrikanische Schweinepest aktuell leider das akuteste Problem. Es wird mit Hochdruck danach gesucht, Lösungen zu finden, um in Restriktionsgebieten gesunde Schweine vermarkten zu können und finanzielle Einbußen einzudämmen.

Als VzF GmbH arbeiten wir an den aktuellen, aber zukünftigen Herausforderungen und versuchen Lösungen zu präsentieren. Auf diesem Wege können wir unseren Mitgliedern und Kunden tatkräftig zur Seite stehen. Uns liegt es sehr am Herzen, dass sich jeder persönlich auf das Engagement und die Beratung des VzF verlassen kann. Wir wünschen weiterhin eine erfolgreiche und enge Zusammenarbeit.



Eckhard Koch

Aufsichtsratsvorsitzender VzF GmbH

Was ist 2022/2023 passiert?

6

Die Jahre 2022 und 2023 hatten Erfahrungen zu bieten, wie wir diese vorher noch nicht erlebt hatten.

Das Jahr 2022 startete mit Schweinepreisen von 1,20 € und Ferkelpreisen von 23,00 € für 25 kg.

Die Schweinepreise stiegen bis Ende 2022 auf 2,00 € pro kg und bei den Ferkeln auf eine Notierung von 61,00 €, die Preisspitze wurde im Sommer 2023 erreicht, mit 2,50 €/kg pro Schlachtgewicht und Ferkelnotierungen von 93,00 €.

Der Schweinepreis hat sich innerhalb von 18 Monaten verdoppelt, der Ferkelpreis hat sich sogar vervierfacht.



Diese erfreuliche Preisentwicklung hatte parallel unerfreuliche Kostenentwicklungen. Die Rohstoffpreise für Futter sind aufgrund des Ukraine-Krieges sehr stark gestiegen. Die Futterkosten pro dt haben sich kurzfristig fast verdoppelt. Die Energiekosten pro Schwein oder Ferkel drohten sich zu verdreifachen. Staatliche Einflussnahmen haben diese drastische Entwicklung verhindert, eine Kostensteigerung ist trotzdem eingetreten.

Die Wirtschaftlichkeit in der Schweinehaltung hat das letzte Wirtschaftsjahr zu einem der besten der letzten Jahre gemacht und dies sowohl in der Schweinemast als auch in der Ferkelerzeugung. Diese Entwicklung war für die Schweinehalter nötig, da die Verluste der Vorjahre existenzbedrohend waren bzw. zu sehr vielen Betriebsaufgaben geführt haben. Produktionsmengen in der Sauenhaltung und in der Schweinemast wurden in den letzten Jahren um bis zu 30 % reduziert. Diese Reduzierungen waren regional sehr unterschiedlich, der ehemalige Regierungsbezirk Lüneburg war überproportional beteiligt. Das Bekenntnis des Einzelhandels zu 5xD zeigt die Bereitschaft des LEHs, über die Wertschöpfungskette die politischen und gesellschaftlichen Wünsche gemeinsam umzusetzen. Die Preisgestaltung und Preisverlässlichkeit müssen noch deutlich verbessert werden.

Vielfach lähmen sich die gut gemeinten Diskussionen durch die unterschiedlichen Diskussionsrichtungen:

Politisch mit Vertretern der Ministerien, der Politik,
die Geld geben sollen, Rahmenbedingungen regeln

Wirtschaftlich mit Vertretern der Wertschöpfungskette,
die wissen, dass Mehrkosten aufgefangen werden müssen,
aber die Produktion kaum verstehen

Da diese wirtschaftlich und politischen Beteiligten auch miteinander diskutieren, bleiben viele Fragen offen.

→ Das führt zu einer Lähmung, denn keiner möchte einen falschen Schritt machen.

Die Wertschöpfungskette sollte sich auf Rahmenbedingungen und Konditionen einigen und dann die Politik auffordern, gemeinschaftlich zu flankieren und zu unterstützen.

Preissteigerungen gehen leider nicht spurlos am Markt vorbei. Diese führen zu Verschiebungen an den Verzehr- und Verbrauchsgewohnheiten, die zusätzlich durch die hohe Inflation und das zur Verfügung stehende Haushaltsgeld beeinflusst werden.

Der Verbrauch an Schweinefleisch geht in Deutschland kontinuierlich zurück, dies ist sowohl durch den Preisanstieg der Rohstoffware getrieben als auch durch negative Kampagnen begründet. Die Selbstversorgungsgrade mit Schweinefleisch liegen nach der herkömmlichen Berechnung immer noch deutlich über 100 %, allerdings ist dieser Wert nur ein Massenwert, da die wertbestimmenden Teilstücke (Frischfleisch und Teilstücke zur Verarbeitung) nur noch eine Selbstversorgung von ca. 70 - 75 % ausweisen.

Die Herausforderung für diese Branche ist die Einbeziehung der Großverbraucher, der Kantinen und der Verarbeiter in die Haltungs- und Herkunftskennzeichnung.

Hohe Produktionsauflagen benötigen die gleichen Anforderungen an Importware, da sonst die Importquote steigt und damit gesellschaftliche Ziele unterlaufen bzw. Probleme verlagert werden .

Das Wirtschaftsjahr 2022/2023 war ebenfalls durch die ASP geprägt. Infizierte Wildschweine führten vor allem an der polnischen Grenze zu fortlaufenden Sperrbezirken und Handelsbeschränkungen. Die Vermarktungsprobleme führten in der Region zu höheren Kosten und zu geringeren Erlösen. Gleichzeitig gab es weitere Ausbrüche in Hausschweinebeständen (Rostock, Baden-Württemberg, Emsland), die Vermarktungssperren bedeuteten. Der größte Fall war der im Emsland, welcher erhebliche Schäden verursachte. Diese Fälle zeigen die erforderlichen Anforderungen an die Biosicherheit, die hier gut funktioniert haben. Parallel zum Pestgeschehen haben schweinehaltende Organisationen aus Niedersachsen, gemeinsam mit dem LAVES, der TSK, dem Landvolk, den Veterinärämtern und Veterinären weitere Biosicherheitsmaßnahmen entwickelt. Die Erfahrungen aus dem ASP-Fall im Emsland bedürfen ebenfalls grundlegender Analysen, vor allem muss gemeinsam an Schadensminimierungs- und Vermarktungskonzepten gearbeitet werden.

Die Anforderungen an die Nachhaltigkeit werden auch an die Schweineproduktion gestellt. Die Beschreibung umgesetzter Maßnahmen wird die erste Umsetzung sein, weitere werden folgen, die Kriterien der Nachhaltigkeit beeinflussen. Die VzF GmbH arbeitet mit der Softwareabteilung und den Beraterinnen und Beratern an praktikable Lösungen in der vorhandenen Datenstruktur und der Datenerfassung für jeden Betrieb.

Baurechtliche Auflagen und Immissionsschutz-Genehmigungen werden neben der Anpassung der Haltungsformen die großen Herausforderungen für die Produzenten, da Tierwohlsteigerungen ohne immissionsschutzrechtliche Anpassungen nicht umsetzbar sind.

An allen Themen versucht die VzF GmbH möglichst viel Einfluss zu nehmen und Fachinformationen an die Interessenvertreter weiterzugeben.

Die Herausforderungen für Schweinehalter sind und bleiben enorm hoch, gemeinsam mit der Beratung und allen anderen Aktiven wird es uns gelingen, eine Zukunft für die deutsche Schweinehaltung zu erhalten.



Heiko Plate

Vorsitzender der Geschäftsführung

Herkunftszeichen Deutschland

8

Fakten zum Herkunftszeichen Deutschland



- Auslobung von deutschen Agrarprodukten und Lebensmitteln mit nachweislicher deutscher Herkunft unter einem einheitlichen Herkunftszeichen
- Schaffung von Transparenz und Sichtbarkeit deutscher Erzeugnisse im Lebensmittelhandel mit dem Ziel einer nachhaltigen Wertschätzung bei VerbraucherInnen
- Deutsche Herkunft: von der Geburt bis zur Schlachtung und Verarbeitung, vom Anbau bis zur Ernte über die Verpackung
- Start mit den Produktgruppen:
 - Fleisch und Fleischwaren der Tierarten Schwein, Rind und Geflügel
 - Obst, Gemüse und Kartoffeln
 - Frische Eier
 - Milch
- Eindeutige und klar definierte Kriterien für die verschiedenen Produktgruppen
- Freiwillige Selbstverpflichtung der teilnehmenden Lebensmittelunternehmen und Lebensmittelhersteller
- Systematische Überprüfung der Einhaltung der Kriterien durch etablierte Prüfsysteme und unabhängige Kontrollstellen
- Perspektive: Ausweitung des Herkunftszeichens Deutschland auf weitere Verarbeitungsgrade, Produktgruppen und weitere Nutzerkreise (Gastronomie und Großverbraucher)

Mehr Informationen unter www.herkunft-deutschland.de



Vorstand und einige Mitglieder der ZKHL

J. Rukwied
DBV

M. Frieß
VEZG

F.-O. Ripke
ZDG

J. Sanktjohanser
HDE

D. Klingelhöller
Netzwerk Agrar

Dr. H. Ehlers
DRV

E. Koch
Netzwerk Agrar

Alle Bausteine zum Erfolg: die Beratung der VzF GmbH



Ferkelerzeugung Zucht
 Betriebsentwicklung
 Schweinemast
 Bauberatung und -betreuung
 Klima Fütterung
 Verkaufsmanagement und Qualitätssicherung
 Tierwohl Ferkelaufzucht
 Rindermast Salmonellenreduzierung
 Vermarktung Tiergesundheit



VzF GmbH
 VeerBer Str. 65
 29525 Uelzen

Tel. (0581) 90 40-0
 Fax (0581) 90 40-251

www.vzf-gmbh.de
 info@vzf.de



Herausforderungen der Zukunft

10

Gesetzgebung, Emotionen, Preise usw. fordern seit Jahren die Branche heraus.

Negativwerbung über die Schweinehaltung verbinden die NGOs mit Teilen der Politik.

Politische Alleingänge bei Gesetzesentwürfen und Haltungsverordnungen schwächen die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Schweinehalter national und international. Einseitig Werkarbeitsverträge zu verbieten, ausschließlich in der Schlachtbranche und der Verarbeitung, aber nicht in den anderen Teilen der Wirtschaft, ist ein Eingriff auf die Wirtschaftlichkeit bzw. Wettbewerbsfähigkeit dieser Branche.

Internationale Krisen wie die Corona-Pandemie, Kriege in Europa und der Welt, Export- und Importhemmnisse und Güterverkehrsbeschränkungen treffen diese Branche zusätzlich neben der unzulänglich aufgehaltenen ASP in Wildschweinebeständen. Dieses ist nur ein Teil der Herausforderungen, denen sich diese Branche stellt.

Die VzF GmbH hat sich in den letzten Jahren viele dieser Aufgaben mit Engagement gewidmet. Diskussionen vor allem über 5xD wurden von der VzF GmbH sehr frühzeitig im Agrardialog, dann in der ZKHL und mit vielen Einzelhändlern direkt diskutiert und umgesetzt.

Die meisten LEHs (Aldi Nord und Süd, Kaufland, Lidl, Rewe, Penny, Edeka und Netto) setzen dieses bei Frischfleisch schwerpunktmäßig um, auch bei Verarbeitungsware findet das 5xD bei vielen Handelshäusern seine Umsetzung.

Leider findet im Moment die Umsetzung bei den Handelsmarken, noch nicht bei allen Markenprodukten, bei der Gastronomie und den Großverbrauchern sowie dem Außer-Haus-Verzehr statt. Hier bleiben also eine Menge Aufgaben, die auch mit Hilfe der ZKHL angegangen werden müssen.

Die Herausforderungen der Schweinemast beginnen mit der Haltungskennzeichnung 1 bis 4 oder der staatlichen Regelung 1 bis 5 (inkl. Bio). Die VzF GmbH stellt sich diesen Änderungen durch intensive Gespräche mit den möglichen Abnehmern aus dem LEH und der Schlachtindustrie. Hier werden immer wieder Angebote an die Produzenten gemacht, um ein Teil dieses Marktsegmentes abzudecken.

Die intensive Begleitung der Bündlertätigkeit bei QS und ITW zeigen ebenfalls das Engagement der VzF GmbH zur Weiterentwicklung der Tierhaltung und der Betriebe.

Eine besondere Rolle kommt der Ferkelerzeugung in Deutschland zu. Bestandsabbauten, Betriebsaufgaben, Produktionsauflagen, Mitarbeitermangel usw. führen in Deutschland zu weniger gehaltenen Sauen und Ferkeln.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der VzF GmbH unterstützen die Betriebe bei der Planung zu den Deckzentren und bei den Abferkelgruppen oder Buchten. Es haben zurzeit die Umsetzungen bei den Deckzentren absolute Priorität. Hierzu hat die VzF GmbH ein Schreiben für die Veterinärämter entwickelt und diskutiert derzeit in den Arbeitskreisen und in Schulungen Fallbeispiele für die Umsetzung.

Das Ziel der 5xD-Kampagnen ist die klare Einbeziehung der deutschen Ferkelherkunft in die Herkunftskennzeichnung. Weiterhin müssen die Kosten aus der Produktion, beginnend beim Ferkel, an die Gesellschaft (Verbraucher) weitergegeben werden.

Der Fachkräftemangel in der Landwirtschaft ist deutlich spürbar, das heißt, Produktivität und Tierwohl werden zukünftig noch stärker in Einklang gebracht werden müssen. Diese Herausforderungen kommen auf die Produzenten zu. Viele Tierwohlmaßnahmen, besonders in Haltungsstufe 3 und 4, sind besonders arbeitsintensiv. In dieser Aufgabe sind landwirtschaftliche Unternehmer, Berater und Vermarkter gefragt, gemeinsam intelligente Steuerungen zu entwickeln. Hier können vielfach Ansätze der Projekte weiterentwickelt werden und somit Lösungen gemeinsam mit Sensoren und KI sowie Bildmaterial ermöglichen. An diesen Herausforderungen zeigt sich, dass ein Zusammenspiel zwischen Praktikern, Beratern, Wissenschaft und Informatik vielleicht in Zukunft ein Schlüssel ist.

Hohe Produzentenpreise, hohe Inflationsraten, geringe Kaufkraft und deutliche Zukunftsängste bei den Verbrauchern führen zur Kaufzurückhaltung und einer anderen Gewichtung im Kaufverhalten. Dieses führt zu Absatzrückgängen bei fast allen Fleischsorten, aber besonders beim Schweinefleisch. Dennoch ist Schweinefleisch das mit Abstand beliebteste Fleisch in Deutschland. Herausforderungen bleiben die Vielfalt der Angebote und der Wettbewerb mit den Fleischersatzprodukten. Hierzu bedarf es einer klaren Kommunikation für die Produkte aus der Landwirtschaft bzw. aus der Schweinehaltung.

Die VzF GmbH arbeitet an der Umsetzung einer Imagekampagne für das Schweinefleisch über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Gemeinsam mit dem LEH und der Wertschöpfungskette, so dass Botschaften beim Verbraucher ankommen.

Bei dieser allgemeinen Aufgabenfülle darf die Kernarbeit der Beratung für die landwirtschaftlichen Betriebe nicht vernachlässigt werden. Die Beratung zu guten biologischen Leistungen ist eine Grundvoraussetzung, ebenso wie die permanente Überprüfung der Ökonomie in der Schweinehaltung. Beratungen zu effizienteren Produktionen, zu Energieeinsparungen und zum Einsatz von Betriebsmittel- und Futtereinkaufsgemeinschaften runden das Bild ab.

Gleichzeitig nahm der Einsatz für die QS- und ITW-Beratung deutlich zu, ebenso wie die Beratung zu den höheren Haltungsstufen. Gesellschaftlich setzen sich die Nachfragen nach einem Sojaeinsatz aus entwaldungsfreien Gebieten in Deutschland durch.

Das große gesellschaftliche Thema der Nachhaltigkeit hat auch in der Landwirtschaft Einzug gehalten. Der soziale Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie die sozialen Leistungen müssen dargestellt werden.

Die VzF GmbH wird in diesem Jahr einen Nachhaltigkeitsbericht schreiben und viele der Anforderungen in Richtung CO₂-Einsparungen, den Einsatz und das Produzieren regenerativer Energien auch auf Partnerbetrieben mit aufzeigen. In Deutschland werden die meisten regenerativen Energien im Einklang mit der Landwirtschaft hergestellt, z. B. Windenergie, Photovoltaik, Agri-Photovoltaik, Biogas usw.

Diese Produktion muss von der Gesellschaft ebenfalls honoriert werden.

Presseerklärung



21.11.23 Netzwerk Agrar e.V.

Durch intensive Gespräche mit wesentlichen Teilen der Wertschöpfungskette, von der Urproduktion bis zur Ladentheke, unabhängig von der Politik wurde mit der Unterzeichnung der „Branchenvereinbarung zur Herkunftsauslobung Deutschland“ ein Meilenstein auf dem Weg zur Kennzeichnung deutscher Lebensmittel erreicht.



Dieses nationale Siegel spiegelt die Vorgaben von Politik und Gesellschaft wider, die in der deutschen Produktion zu erheblichen Mehrkosten führen. Diese Mehraufwendungen können nicht nur durch Produktivitätssteigerungen aufgefangen werden, sondern müssen durch ein klares Bekenntnis der gesamten Wirtschaftskette für- und miteinander aufgefangen werden.

Die Zentrale Koordination Handel-Landwirtschaft (ZKHL), der Agrardialog und die Bauernproteste haben den Grundstein für ein gemeinsames Miteinander gelegt. Die mit dem neuen Label gekennzeichneten Produkte der Produktgruppen Fleisch, Ei, Milch, Kartoffeln, Obst und Gemüse gewährleisten dem Verbraucher die Auslobung einer transparenten Produktion von Lebensmitteln unter der lückenlosen Vorgabe der deutschen Gesetzgebung. Alle Produktionsschritte haben in Deutschland stattgefunden und werden unabhängig zertifiziert. Für tierische Produkte gilt dieses Bekenntnis von der Geburt und Haltung der Tiere, über die Schlachtung bis zur Verarbeitung und Verpackung der Ware.

Die deutschen Produktionsauflagen weichen vielfältig von EU-Vorgaben ab. Das Deutschland-Siegel zeigt detailliert an, bei welchen Lebensmitteln die nationalen deutschen Vorgaben eingehalten werden.

Produzenten, Verarbeiter und der Lebensmitteleinzelhandel setzen mit diesem Key Visual ein deutliches Zeichen an die Verbraucher.

Die Beteiligten setzen nun auf eine schnelle Markteinführung und auf eine sichtbare Akzeptanz der Verbraucher, da dieses Zeichen einmalig für die Umsetzung der nationalen Vorgaben und Interessen steht.

Als Netzwerk Agrar e.V. haben wir uns mit hohem Zeit- und Geldaufwand für Fortschritte der Kennzeichnung eingesetzt. Die Einführung dieses Zeichens verwirklicht die Ziele

deutscher Landwirte und schafft eine nicht austauschbare Identifikation für die Produkte „Fleisch, Milch, Eier, Kartoffeln, Obst und Gemüse“, die auf unseren Betrieben hergestellt werden.

Die Weiterentwicklung dieses Zeichens, die Hinzunahme weiterer Produkte und Produktgruppen, der Ausbau der Zeichennutzung in Großhandel und der Außerhausgastronomie (Großverbraucher, Kantinen, Restaurants, etc.) steht auch zukünftig auf unserer Agenda. Gemeinsam mit allen Wirtschaftsbeteiligten schaffen wir eine fundierte und zukunftsweisende Grundlage leckerer Lebensmittel aus Deutschland.

Im Netzwerk Agrar e.V. haben sich folgende Verbände zusammengeschlossen:

Bauernverband Nordost Niedersachsen e.V.
 Kreislandvolkverband Friesland e.V.
 LsV Deutschland e.V.
 Netzwerk Sauenhaltung Schleswig-Holstein
 Vereinigung der Erzeugergemeinschaften für Vieh und Fleisch e.V.
 VzF e.V.
 VzF GmbH



Netzwerk Agrar e.V.

Kontakt: presse@netzwerk-agrar.de

Vorsitzender Netzwerk Agrar e.V.
 Öffentlichkeitsarbeit/Presse Netzwerk Agrar e.V.

Eckhard Koch
 Dagmar Klingelhöller

0174 6635151
 0172 9559243



Das Wirtschaftsjahr 2022/2023

Nach zwei verheerenden Wirtschaftsjahren haben die Ferkelerzeuger ein erfreulicherer Wirtschaftsjahr erlebt. Ferkel sind knapp geworden und die Nachfrage nach inländischen Ferkeln konnte noch weniger bedient werden als in den letzten Jahren.

Durch die Bestandsabstockungen kam es, nicht nur in Deutschland, zu einem geringeren Schlachtschweineaufkommen. Dies führte zu höheren Preisen und damit zu auskömmlichen Erträgen.

„Regionalität“ scheint trotz ASP-Bedrohung einen gewissen Einfluss auf die Märkte zu nehmen und die Umsetzung von 5xD zeigt eine Stabilisierung der Abnahme inländischer Ware.

Trotzdem stehen die Ferkelerzeuger schon wieder vor neuen Herausforderungen. Die Tierschutz-Nutztierhaltungsverordnung und deren Umsetzungsplan sieht vor, dass bis Januar/Februar 2024 die Pläne zur Umgestaltung des Deckzentrums abgegeben werden müssen.

Die Umgestaltung des Deckzentrums wird nicht überall ohne Neubauten und damit auch mit einzuholenden Baugenehmigungen machbar sein. Bis 2029 muss dann das Deckzentrum fertig umgebaut sein. Dieses wird weiterhin dazu führen, dass Sauenhalter vor der Frage stehen, die Produktion einzustellen oder weiterzubetreiben.

In diesem Jahresbericht wird im Kapitel Bau und Technik das Thema Deckzentrum noch genauer beleuchtet.

Biologische Leistungen

Die Leistungen haben sich stabilisiert. Mit 30,9 abgesetzten Ferkeln pro Sau und Jahr konnte das Ergebnis vom letzten Jahr mit 31,0 fast wieder erreicht werden. Leicht fallende Wurfgrößen, aber bessere Aufzuchtquoten, führten zu diesem Ergebnis.

Man sieht besonders bei den besseren Betrieben (25 % und 10 % besten Betrieben) noch weitere Steigerungen in den abgesetzten Ferkeln pro Sau und Jahr. Daraus resultieren eindeutig die höheren Gewinnmargen, die sich im letzten Wirtschaftsjahr ergaben.

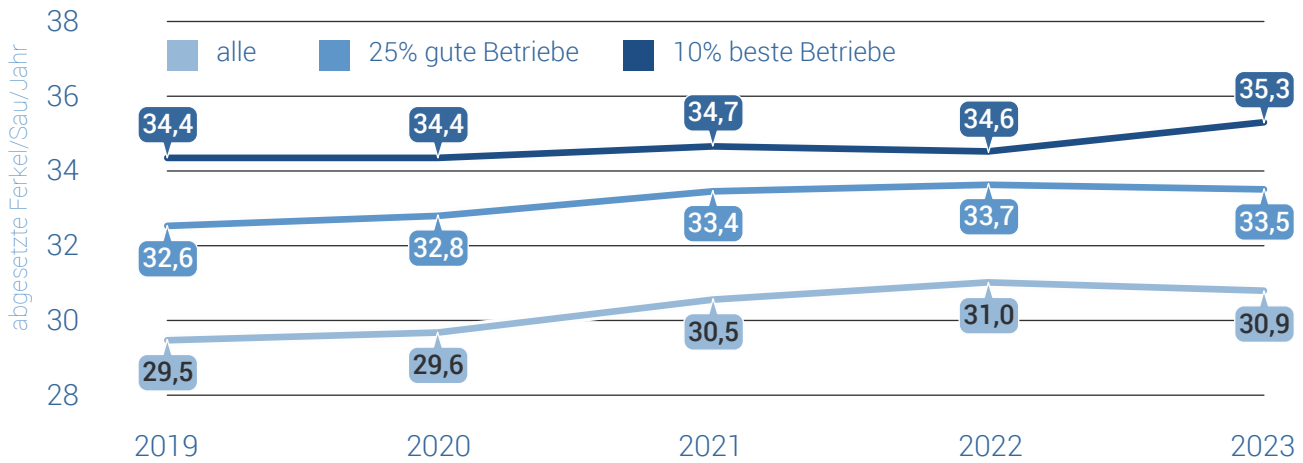
db-Planerergebnisse WJ 2022/2023

1.7.2022 - 30.6.2023 zeitversetzt nach Würfen

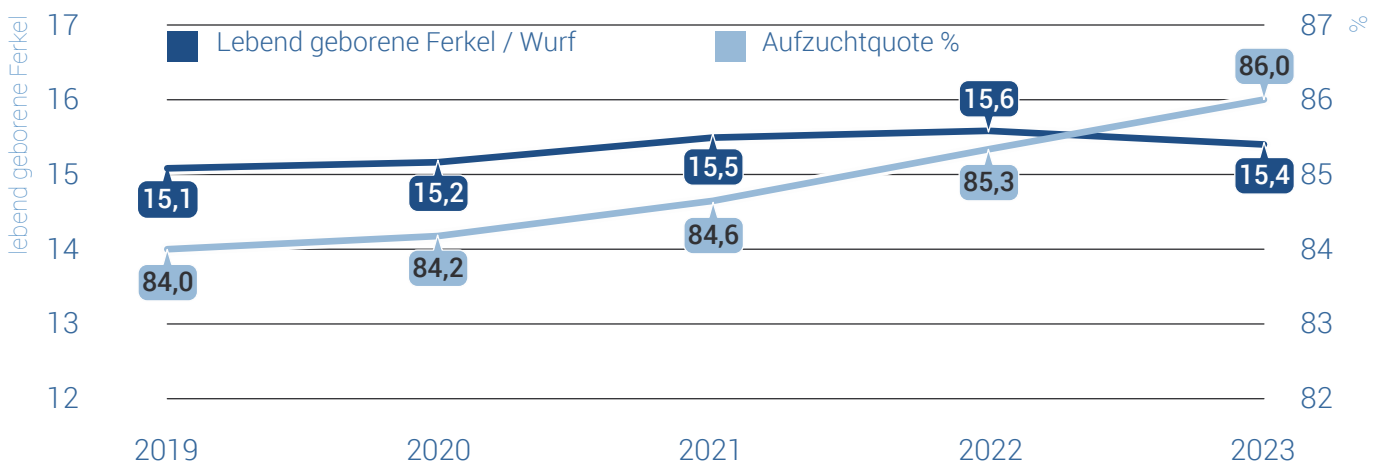
	Mittel	Veränderung gegenüber Vorjahr	Mittel 25 % gute	Mittel 10 % beste
Sauenbestand	322	-6	490	408
AGF/Sau/Jahr	30,9	-0,1	33,5	35,3
Würfe/Sau/Jahr	2,34	±0,0	2,41	2,40
Abf.quote in %	85,0	+0,2	88,2	89,0
LGF/Wurf	15,4	-0,2	16,0	16,7
LGF/JS Wurf	14,5	±0,0	14,9	15,4
LGF/AS Wurf	15,7	-0,1	16,2	17,0
Aufzuchtquote %	86,0	+0,7	87,9	90,0
AGF/Wurf	13,2	±0,0	13,9	14,7
Verlusttage/Wurf	10,0	-0,3	7,7	7,0
Remont. in %	41	±0,0	41	40
lebend geb. Ferkel bis Abgang	78	+3	81	
Wurfnr. bei Abgang	5,0	+0,1	5,1	5,6

Biologische Leistungen

(abgesetzte Ferkel je Sau und Jahr)



Aufzuchtquote und Wurfgröße



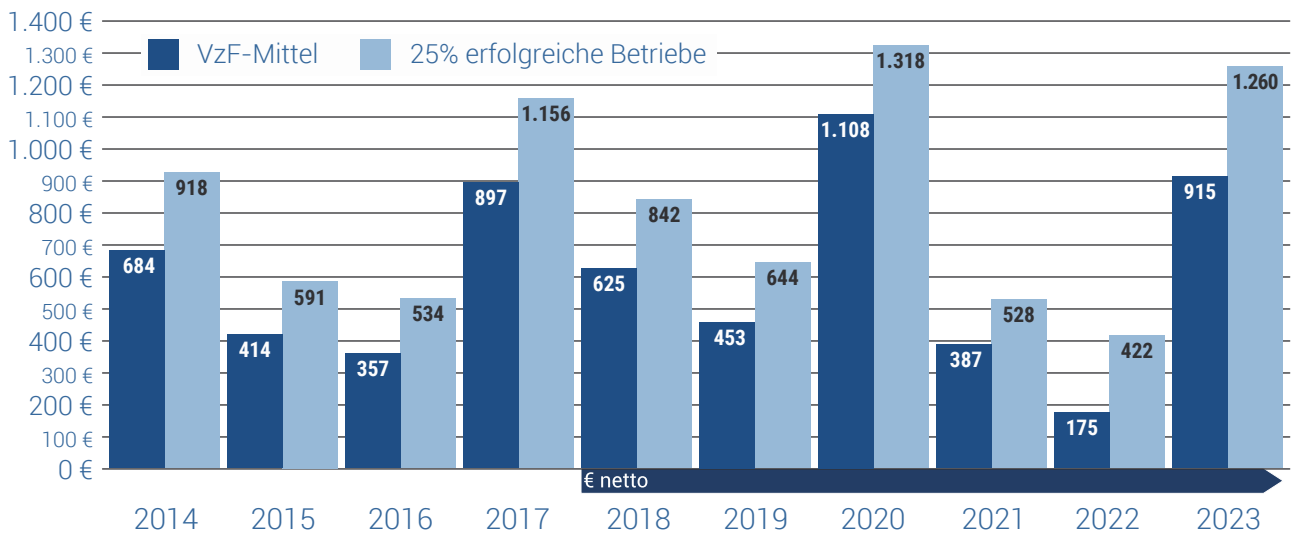
Ökonomische Ergebnisse

Mit den Änderungen zur Umsatzsteuerpauschale und der Kürzung des Pauschalierungssatzes werden ab dem Wirtschaftsjahr 2021/2022 die wirtschaftlichen Daten und Ergebnisse als Netto-Werte dargestellt (zum Vergleich wurden die Jahre ab 2017/2018 auch als Netto-Werte mit einbezogen).

Die ökonomischen Ergebnisse erzielten mit 915 € (Typ 1) und 626 € (Typ 2) die zweithöchsten Direktkostenfreien Leistungen (Dkfl) in den letzten 10 Jahren. Mit deutlich höheren Einnahmen, aber auch mit den höchsten Ausgaben im letzten Jahrzehnt, schloss das Wirtschaftsjahr 2022/2023 ab. Bei den Ausgaben sind es vor allen Dingen die Aufwendungen für Sauen- und Ferkelfutter. Mit ca. 380 € mehr Aufwand an Futterkosten pro Sau im Vergleich vor dem Ukrainekrieg.

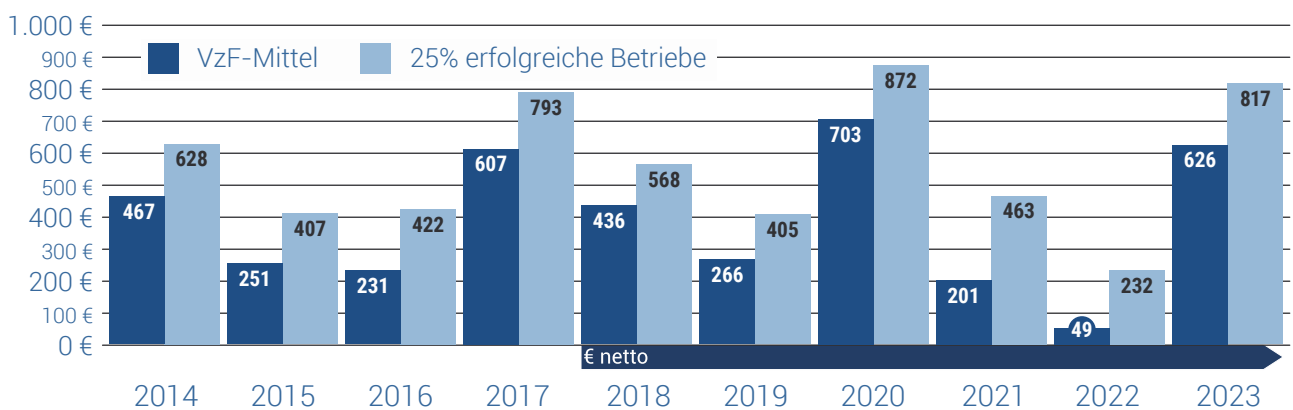
Entwicklung der Direktkostenfreien Leistungen

im Betriebstyp 1 (30 kg)



Entwicklung der Direktkostenfreien Leistungen

im Betriebstyp 2 (8 kg)

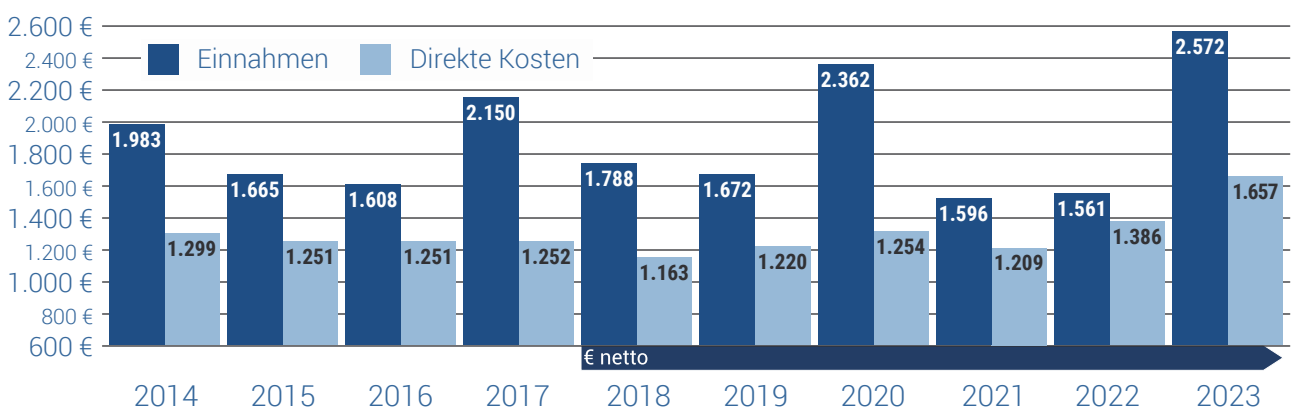


Einnahmen und direkte Kosten

Erlöse teilweise von über 100 € (Typ 1) und 60 € (Typ 2) ließen die Einnahmen in nie gewohnte Dimensionen steigen. Das Gleiche aber auch bei den Kosten (siehe Tabelle).

Einnahmen €/Sau - Direkte Kosten €/Sau

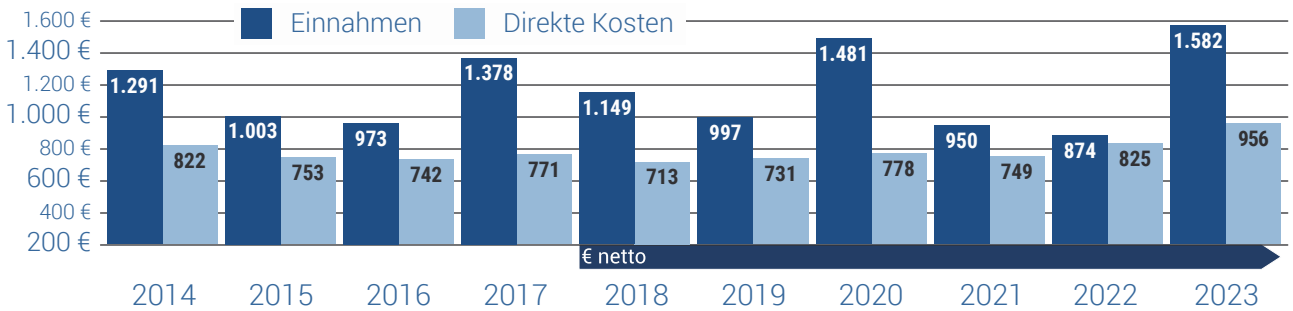
im Betriebstyp 1



Ferkelerzeugung - Ergebnisse und Auswertungen

Einnahmen €/Sau - Direkte Kosten €/Sau

im Betriebstyp 2

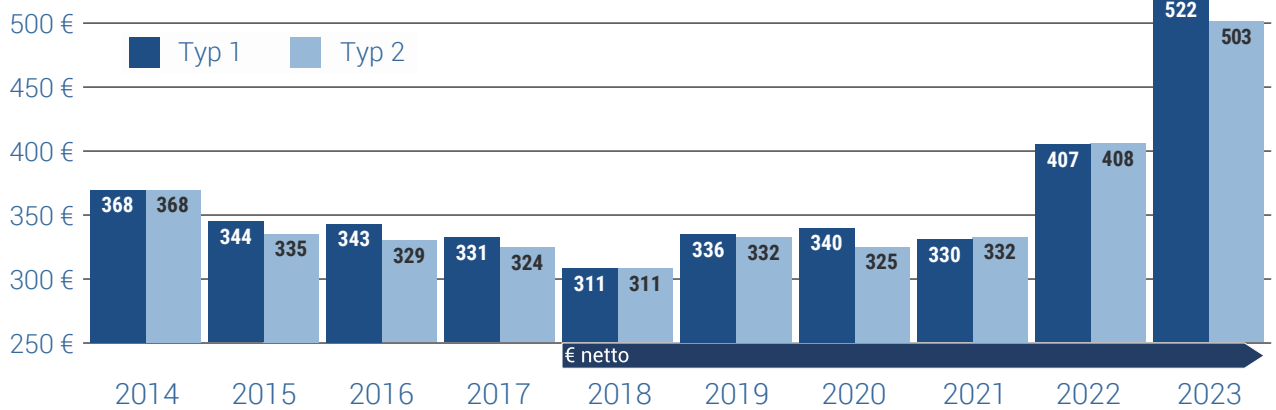


Kostentreiber ist nach wie vor das Futter.

Das Sauenfutter liegt ca. 180 € höher im Aufwand als in den Jahren vor dem Ukrainekrieg.

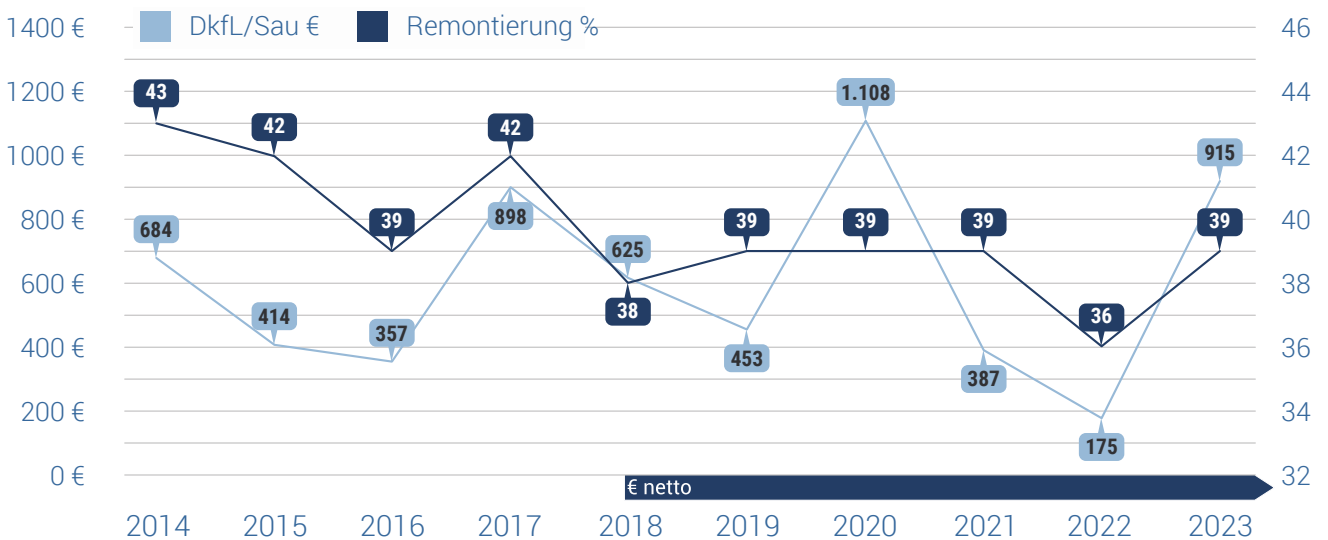
Sauenfutter €/Sau

Betriebstyp 1 und 2



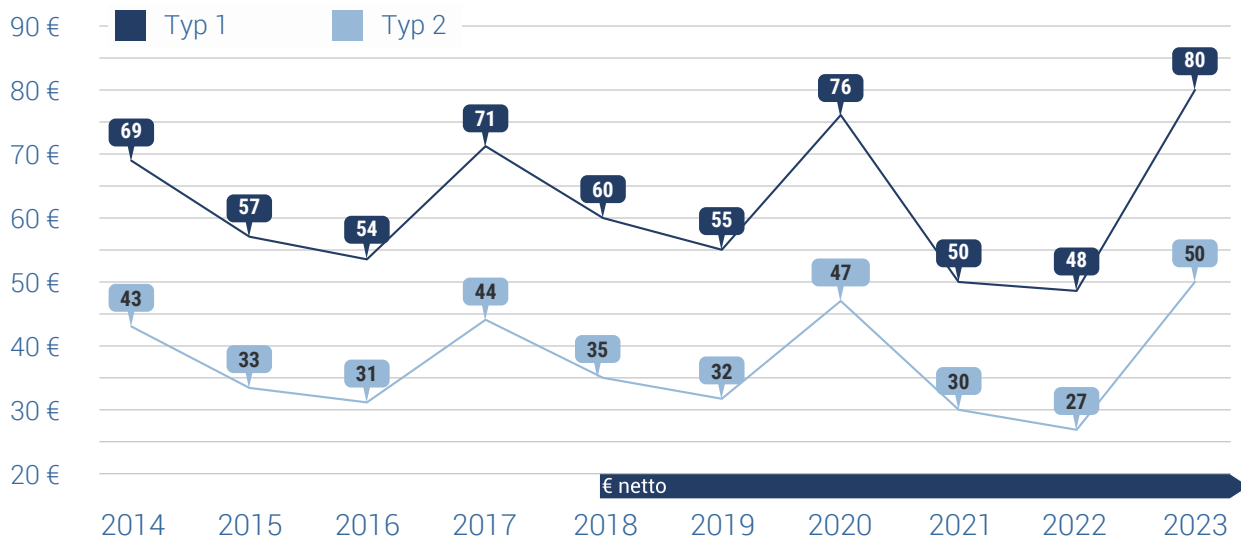
Die Remontierung hat sich wieder auf 39 % eingestellt. Die Direktkostenfreien Leistungen ermöglichten es den Betrieben, ihre Herdenaltersstrukturen wieder im Blick zu haben.

Dkfl €/Sau - Remontierung %



Erlöse €/Ferkel

Betriebstyp 1 und 2

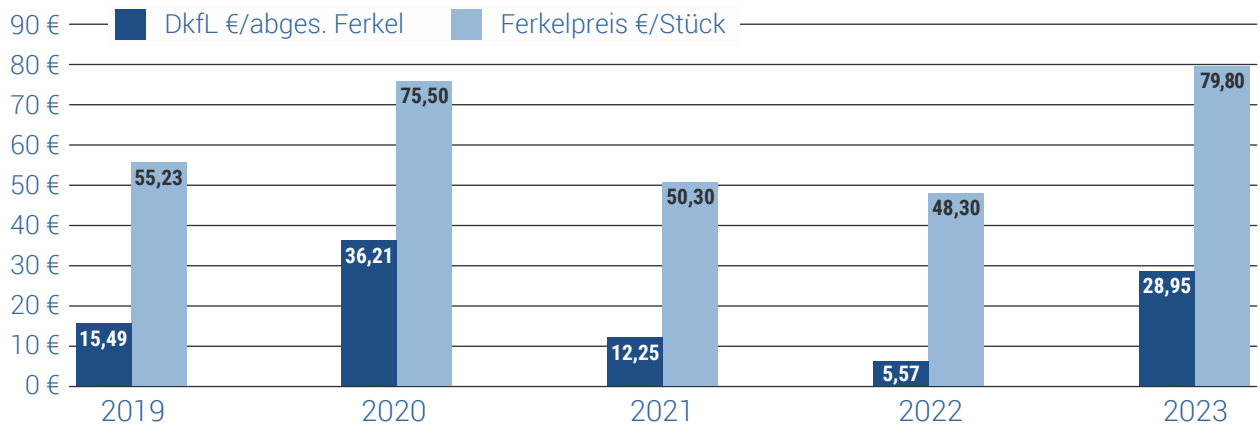


Besondere Auswertungen zur Ökonomie

Direktkostenfreie Leistungen und direkte Kosten bezogen auf das abgesetzte Ferkel

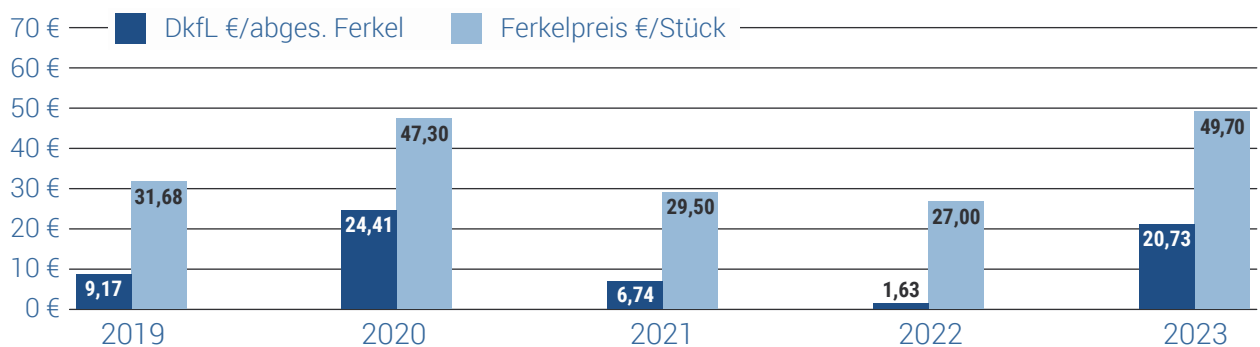
Ferkelpreis und Dkfl/Ferkel - netto

Typ 1



Ferkelpreis und Dkfl/Ferkel - netto

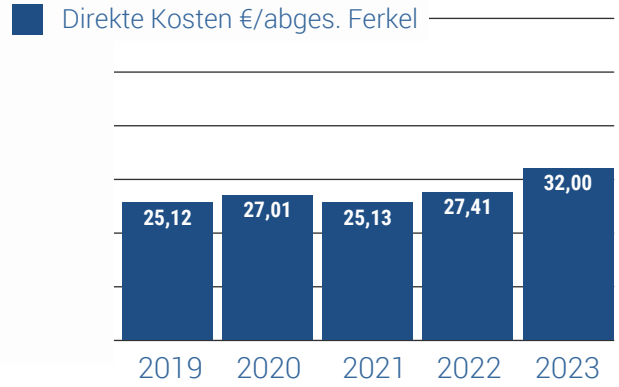
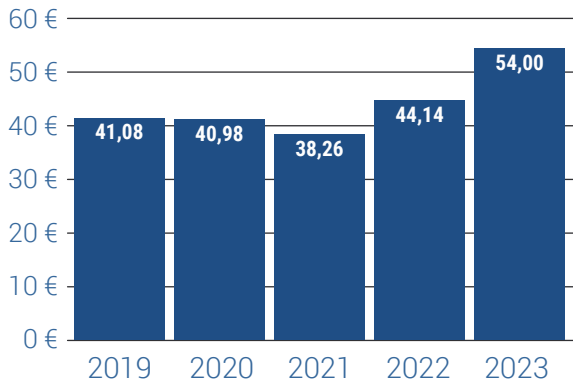
Typ 2



Ferkelerzeugung - Ergebnisse und Auswertungen

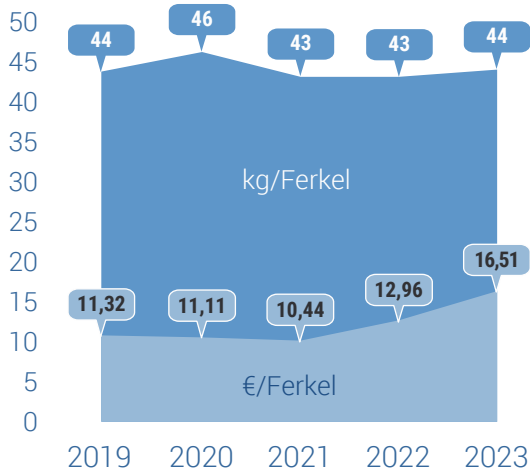
Durch Leistungssteigerungen ist der höhere Kostendruck nicht zu kompensieren. Besonders die Aufwendungen im Futterbereich müssen sich wieder normalisieren oder die Erlöse bleiben weiter auf einem hohen Niveau, damit die Sauenhalter ökonomisch eine Zukunft haben.

Direkte Kosten/abges. Ferkel - netto

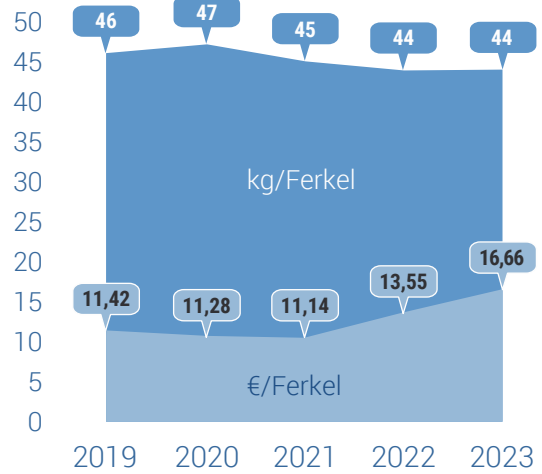


Sauenfutter

Sauenfuttermittelnverbrauch und Saufenuttermittelnkosten/abges. Ferkel - netto Typ 1



Sauenfuttermittelnverbrauch und Saufenuttermittelnkosten/abges. Ferkel - netto Typ 2



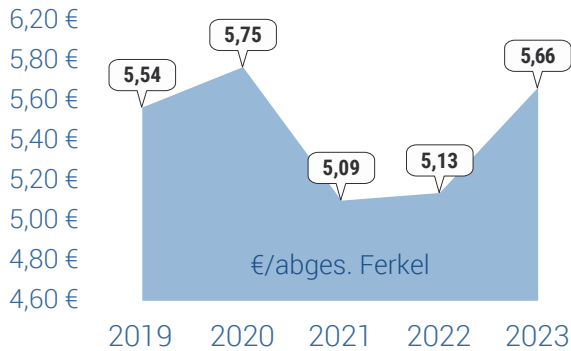
Tiergesundheit

Es wird wieder mehr Aufwand im Tiergesundheitsbereich betrieben.

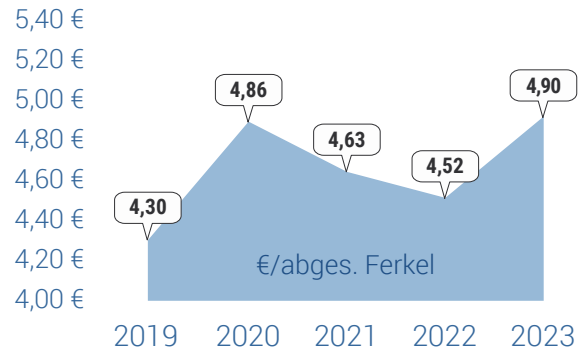
Im Durchschnitt über alle Betriebstypen ca. 0,45 € pro abgesetztes Ferkel.

Das Ergebnis zeigt, dass keine Impfungen in der Ferkelerzeugung reduziert, sondern dass das positive Impfregime ergänzt wurde.

Aufwand Tiergesundheit - netto Typ 1



Aufwand Tiergesundheit - netto Typ 2



NOVA

Der Bedarf der Sauen verändert sich unter dem Einfluss neuer Genotypen und höherer Leistungen. Auch die Betriebe entwickeln sich weiter. Dies erfordert eine andere Vorgehensweise und einfach anzuwendende Futterlösungen. Darum haben wir NOVA entwickelt; **die Antwort für Ihre Zukunft!**

MÖCHTEN SIE MEHR WISSEN?

Unser Team bietet eine individuelle Spezialberatung rund um Sauen und Ferkel an. Kontaktieren Sie uns gern unter:

ForFarmers Hamburg
+49 (0)4075 27 050
info@forfarmers.de



for farmers
the total feed business



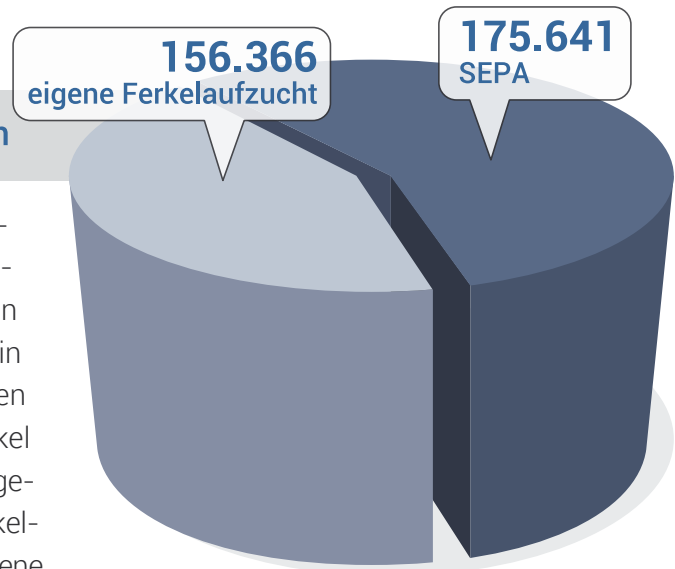


Das Wirtschaftsjahr 2022/2023

Mit den Änderungen zur Umsatzsteuerpauschale und der Kürzung des Pauschalierungssatzes macht die Berechnung des ökonomischen Ergebnisses als Brutto-Wert keinen Sinn mehr. Seit dem Wirtschaftsjahr 2018/2019 werden in diesem Jahresbericht Netto-Werte dargestellt.

Verteilung der Aufzuchtferkel in Sparten

Im vergangenen Wirtschaftsjahr wurden 45 Aufzuchtbetriebe mit 358.531 verkauften Ferkeln ausgewertet. Zwei Betriebe waren keinem Verfahren zuzuordnen. 23 Betriebe zogen 175.641 Ferkel in der SEPA-Schiene auf und 20 Betriebe arbeiteten mit eigenen Ferkeln. Hier wurden 156.366 Ferkel aufgezogen. Die Zahlen der Betriebe und der aufgezogenen Ferkel sind damit bei der eigenen Ferkelaufzucht wieder leicht gestiegen. In der SEPA-Schiene sind die Zahlen weiter rückläufig.



Da das Angebot an Ferkeln im Jahr 2022/2023 insgesamt recht knapp war, sind die Verkaufsgewichte im Vergleich zum Vorjahr gefallen. Bei den SEPA-Betrieben war der Erlös knapp 0,30 €/Ferkel geringer, bei über 2 kg leichteren Verkaufsgewichten. Im Zukauf dagegen wurde etwa 0,60 €/Ferkel mehr gezahlt, obwohl das Einstallgewicht 0,6 kg geringer war.

Nach zwei wirtschaftlich sehr schwierigen Jahren lagen die Direktkostenfreien Leistungen (Dkfl) auf einem sehr hohen Niveau. Nachdem die Betriebe mit eigenen Ferkeln zuletzt die Nase vorn hatten, konnten in diesem Jahr die SEPA-Betriebe die höheren Dkfl erzielen.

Leistungen in den SEPA-Betrieben:

Jahr	Anzahl Ferkel	Zukauf kg	Verkauf kg	Verluste %	Zunahme g/Tag	Futteraufnahme g/Tag	Futterverw. 1:	Futter €/kg Zuwachs (netto)	Tierarzt €/20 kg ZW (netto)	Dkfl/20 kg Zuwachs € (netto)
2023	175.641	6,7	29,7	2,0	452	740	1,64	0,84	0,56	10,79
2022	225.562	6,8	30,4	1,7	463	800	1,72	0,71	0,71	-1,05
2021	262.321	7,1	30,6	1,9	451	760	1,68	0,59	0,90	1,65
2020	304.816	6,9	29,9	2,3	440	730	1,66	0,57	1,01	8,24
2019	301.097	6,9	30,2	2,6	445	730	1,64	0,59	0,95	5,45

Mit den niedrigeren Einstallgewichten sind auch die täglichen Zunahmen in den SEPA-Betrieben gesunken. Da gleichzeitig der Futterverbrauch reduziert wurde, ergibt sich trotzdem eine bessere Futterverwertung im Vergleich zum Vorjahr. Die Betriebe mit eigenen Ferkeln hatten durch die höheren Einstall- und Verkaufsgewichte die besseren Tageszunahmen, allerdings auch einen höheren Futterraufwand. Die Futterkosten waren bei den SEPA-Betrieben etwa 2 €/dt höher als bei den anderen Betrieben. Durch die bessere Futterverwertung waren die Kosten je kg Zuwachs trotzdem niedriger.

Leistungen in der eigenen Ferkelaufzucht:

Jahr	Anzahl Ferkel	Zukauf kg	Verkauf kg	Verluste %	Zunahme g/Tag	Futteraufnahme g/Tag	Futterverw. 1:	Futter €/kg Zuwachs (netto)	Tierarzt €/20 kg ZW (netto)	Dkfl/20 kg Zuwachs € (netto)
2023	156.366	7,3	31,9	3,0	462	830	1,81	0,89	0,83	8,74
2022	152.024	7,3	32,5	3,1	454	800	1,77	0,74	0,57	0,72
2021	195.019	7,1	31,6	2,5	450	810	1,8	0,61	0,61	3,77
2020	228.386	6,8	29,9	2,5	435	730	1,68	0,61	0,78	9,44
2019	238.599	7,0	30,6	3,2	441	740	1,68	0,59	0,77	6,94

Die Betriebe mit eigenen Ferkeln hatten einen höheren Aufwand für die Tiergesundheit. Die Verluste blieben bei 3 % wohingegen bei den SEPA-Betrieben die Verluste mit 2 % ein durchschnittliches Niveau hatten. Die Unterschiede bei den Tiergesundheitskosten sind oftmals auf Unterschiede der individuellen Impfprogramme auf den Betrieben zurückzuführen.



Das Futter für Siegertypen.

Ob Sauen, Ferkel oder Mastschweine:

Hinter dem OlymPig®-Alleinfutterprogramm steht für jeden Bedarf das richtige Konzept.

Wir beraten Sie gerne individuell bei der Zusammenstellung der für Ihre Betrieb optimale Fütterungsstrategie.



AGRAVIS Mischfutter Leine-Weser GmbH
Hafenstraße 23 · 38112 Braunschweig
Telefon: 0531 · 210 29 187

OlymPig

Leistung siegt.

Eine Marke der AGRAVIS-Gruppe



Der digitale Schweinepass

- Farm Management mit Echtzeitdaten - einfach und schnell
- Rückverfolgbarkeit je Einzeltier - von Geburt bis Verzehr
- Sichtbarmachung der Prozessqualität durch Lieferkettentransparenz



www.msd-tiergesundheits.de/leeo

Copyright © 2023 Merck & Co., Inc., Rahway, NJ, USA and its affiliates. All rights reserved.

Die Wissenschaft für gesündere Tiere
Intervet Deutschland GmbH - ein Unternehmen der MSD Tiergesundheit

Intervet Deutschland GmbH · Feldstraße 1a · D-85716 Unterschleißheim · www.msd-tiergesundheits.de

DE-NON-230300022





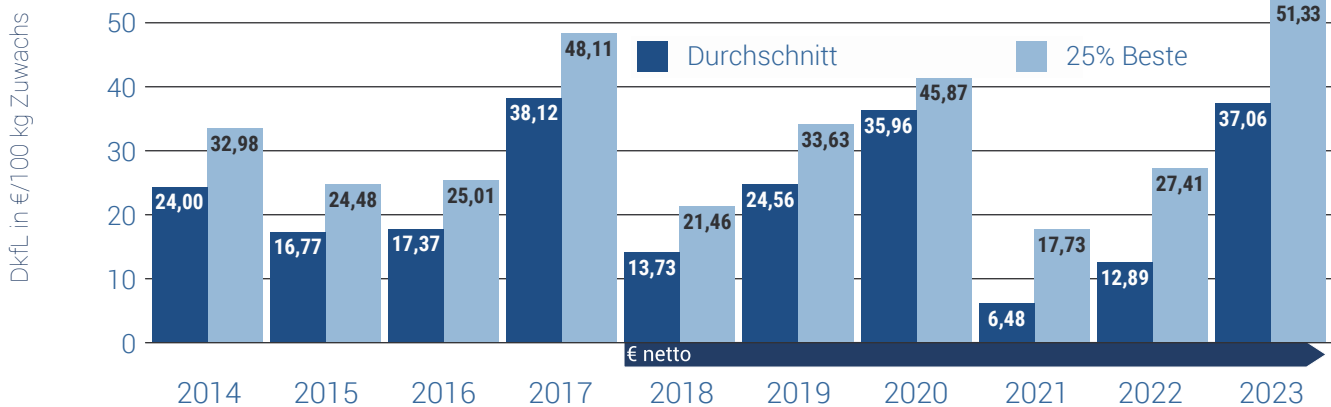
Das Wirtschaftsjahr 2022/2023

Die Schweinemäster hatten 2020/2021 und 2021/2022 zwei schwere Wirtschaftsjahre durchlebt, geprägt von der ASP, Covid 19 und dem Krieg in der Ukraine, in denen unterdurchschnittliche Direktkostenfreie Leistungen (Dkfl) erzielt wurden. Nun folgte ein deutlich positiveres Jahr. Trotz hoher Produktionskosten, hier sind allen voran die extrem hohen Futterpreise zu nennen, wurden durch sehr gute Erlöse überdurchschnittliche Dkfl erreicht. Die Dkfl der Typ 1-Betriebe stiegen im Vergleich zum Vorjahr um gut 24 €, wobei ca. 14 € der Dkfl aus der Bestandsbewertung resultieren. Seit nun bald einem Jahr liegen die Notierungen durchweg über 2,00 €/kg Schlachtgewicht (SG). Besonders das 2. Halbjahr des Wirtschaftsjahres 2022/2023 war durch hohe Erzeugerpreise geprägt. Sie stiegen im Verlauf des Halbjahres von 2,00 €/kg SG auf ein bis dahin unerreichtes Niveau von 2,50 €/kg SG. Seit August ebbt das Preishoch wieder etwas ab, gleichzeitig sind aber auch die Hauptkostenpunkte Ferkel- und Futterpreise gesunken.

Seit letztem Wirtschaftsjahr 2021/2022 werden die wirtschaftlichen Daten und Ergebnisse netto berechnet, um eine Vergleichbarkeit trotz unterschiedlicher Mehrwertsteuersätze zu erhalten. Um im Ansatz eine Vergleichbarkeit mit den vergangenen Jahren herzustellen, werden auch für die Wirtschaftsjahre 2017/2018 bis 2020/2021 Netto-Werte dargestellt.

Entwicklung der Dkfl €/100kg Zuwachs

Betriebstyp 1



Raiffeisen Kraftfutterwerk Mittelweser Heide GmbH

Industriestraße 2
27333 Schweringen
Tel.: 0 42 57 / 93 01-0
Fax.: 0 42 57 / 93 01-712



...für die erfolgreiche Tierernährung. www.raiffeisen-kraftfutterwerk.de

Ergebnisse in der Schweinemast - netto

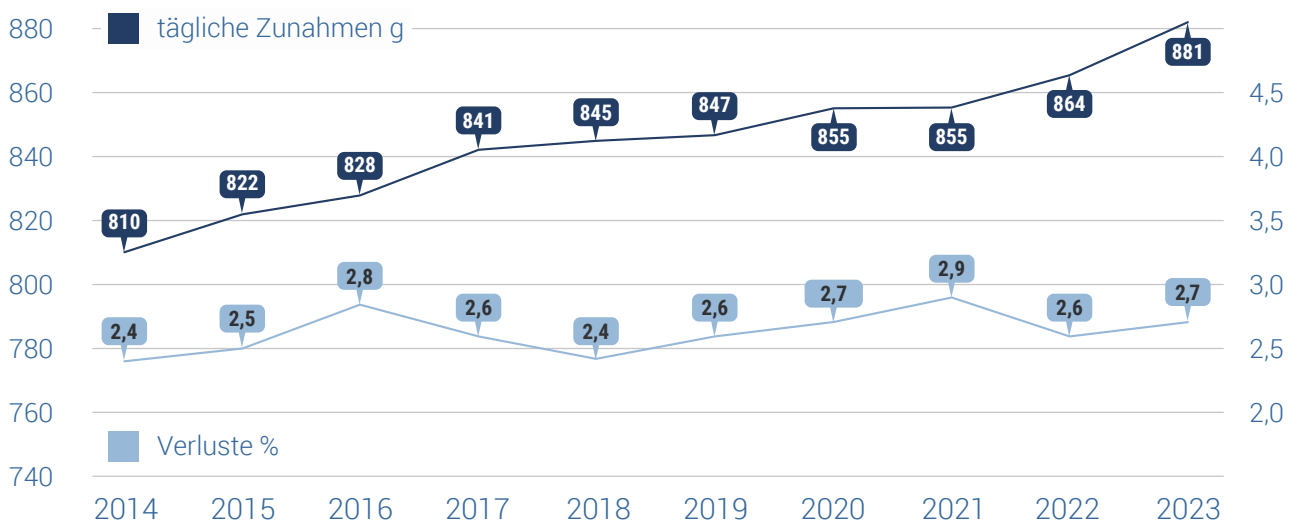
Wirtschaftsjahr	Betriebstyp 1 mit Zukauf von 30 kg-Ferkeln			Betriebstyp 20 mit eigener Ferkelaufzucht		
	2023	2022	Differenz	2023	2022	Differenz
Verkaufte Schweine/Betrieb/Viehstandort	2.906	2.954	- 48	2.548	2.455	- 93
Verkaufserlös €/kg LG	1,64	1,13	+ 0,51	1,62	1,08	+ 0,54
Muskelfleischanteil %:						
FOM	58,86	58,89	- 0,03	58,01	58,04	- 0,03
AutoFOM	60,46	60,55	- 0,09	60,75	60,76	- 0,01
Indexfaktor IP/kg SG	0,986	0,985	+ 0,001	0,972	0,971	+ 0,001
Ferkelkosten €/Stück	84,32	51,32	+ 33,00	51,62	28,97	+ 22,65
Mastanfangsgewicht kg	29,6	30,8	- 1,2	8,6	8,5	+ 0,1
Mastendgewicht kg	125,1	124,8	+ 0,3	124,0	123,5	+ 0,5
Verluste %	2,7	2,6	+ 0,1	5,0	5,2	- 0,2
tgl. Zunahme g	881	864	+ 17	738	724	+ 14
Futterverwertung 1:	2,82	2,87	- 0,05	2,68	2,69	- 0,01
Futterkosten €/dt	34,51	27,65	+ 6,86	37,10	32,08	+ 5,02
Futterkosten €/kg Zuwachs	0,97	0,79	+ 0,18	0,99	0,86	+ 0,13
Dkfl €/100 kg Zuwachs	37,06	12,89	+ 24,17	34,74	1,91	+ 32,83

Biologische Leistungen

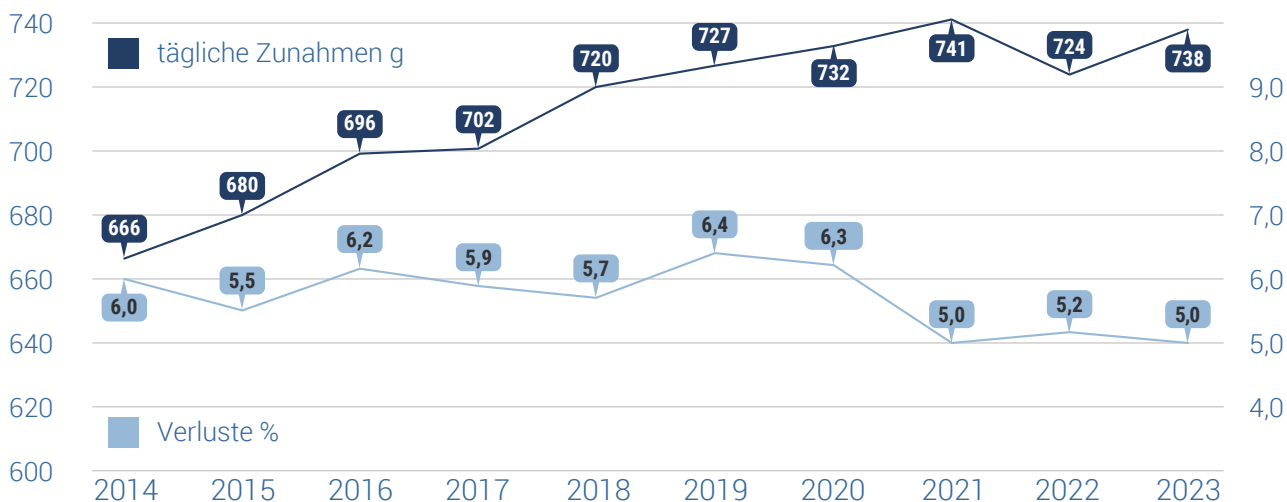
Zunahmen und Verluste

Sowohl die Betriebe im Typ 1 als auch die Betriebe im Typ 20 konnten ihre täglichen Zunahmen steigern. Im Betriebstyp 1 wurden die bisher höchsten Tageszunahmen mit im Durchschnitt 881 g erreicht. Die Verluste sind im Betriebstyp 1 ganz leicht, um 0,1 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, während die Verluste im Betriebstyp 20 auf 5,0 % gesunken sind.

Tägliche Zunahmen und Verluste Betriebstyp 1



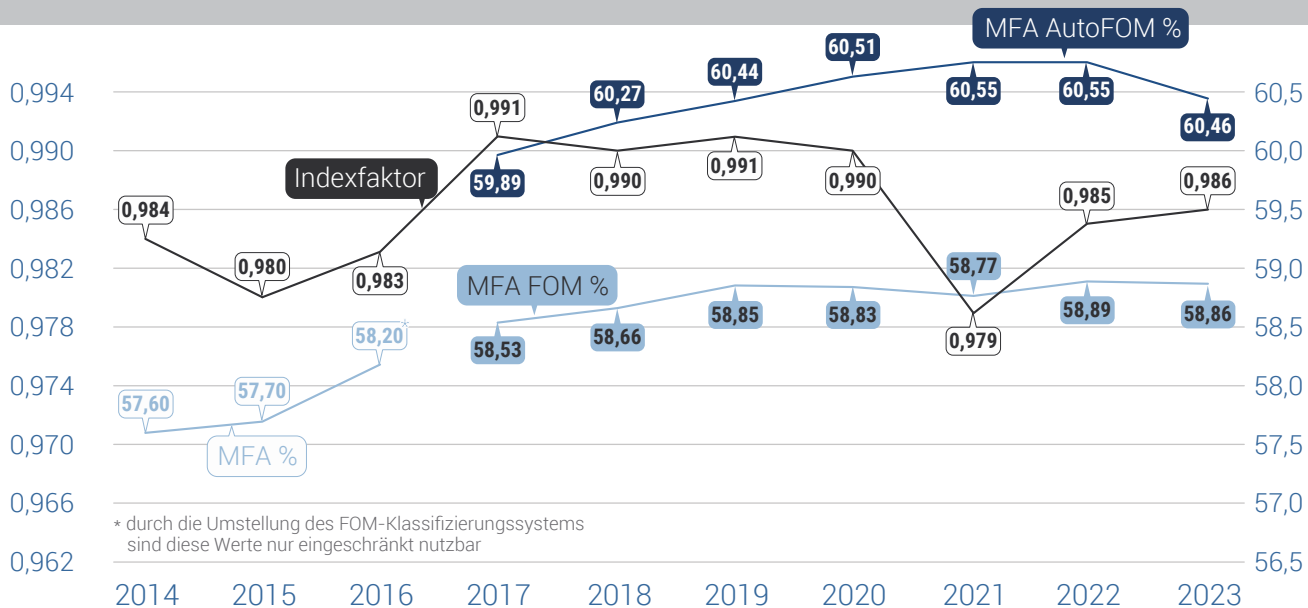
Tägliche Zunahmen und Verluste Betriebstyp 20



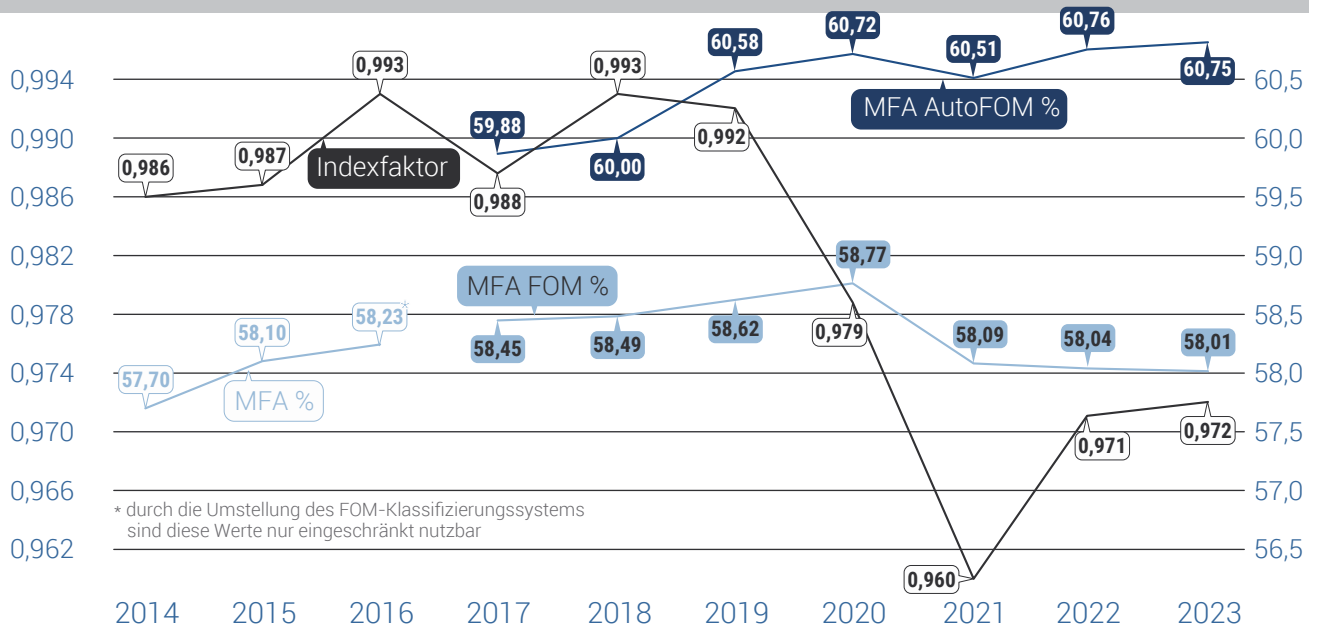
Schlachtkörper

In den meisten Schlachtstätten wird der Magerfleischanteil (MFA) mittlerweile über die Halbschale ermittelt. Die FOM-Klassifizierung mit Halbschale (MFA AutoFOM) hat sich über die letzten Jahre im Standardverfahren etabliert. Über die AutoFOM-Klassifizierung werden nur noch 5 % aller Mastschweine vermarktet, da es für die meisten Betriebe wirtschaftliche Nachteile bringt. Bei einer guten Sortierung und der passenden Genetik können bei hohen Notierungen allerdings überdurchschnittliche Zuschläge erzielt werden. Bei Duroc-Herkünften ist eine Vermarktung über Index meist nicht anzuraten, da die Teilstückgewichte von Schinken und Lachs häufig zu gering sind, um gute Indexpunkte zu erreichen. Einige Schlachtzentren fordern die AutoFOM-Klassifizierung bei Schlachtebern und Immuno-Kastraten. Trotz etwas gesteigerter Schlachtgewichte konnten sich die Ergebnisse bei AutoFOM-Klassifizierung leicht verbessern, während die MFA der FOM-Klassifizierung sich über die letzten Jahre auf annähernd gleichem Niveau stabilisieren.

Schlachtkörper Betriebstyp 1



Schlachtkörper Betriebstyp 20



Ökonomische Leistungen

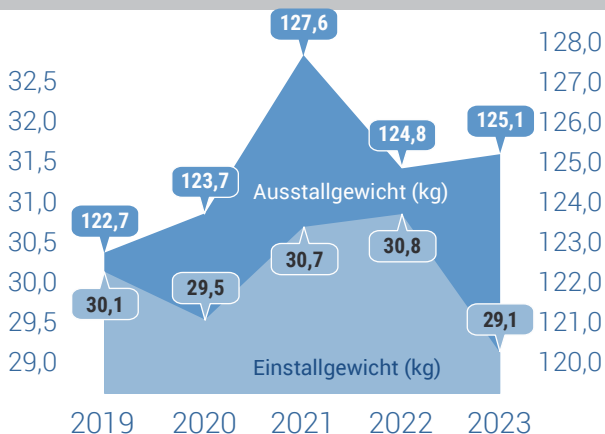
Ein- und Ausstallgewichte

Die Ausstallgewichte folgten der leicht steigenden Tendenz der letzten Jahre (Ausnahme waren die stark erhöhten Gewichte bedingt durch den Schweinestau 2020/2021). Aus wirtschaftlicher Sicht machte es, aufgrund der hohen Ferkelkosten und der sehr hohen Notierungen zusammen mit den sinkenden Futterkosten, durchaus Sinn, die Schweine möglichst schwer zu verkaufen. Wichtig ist dennoch, dass keine Schweine nach oben aus dem Optimalgewichtsbereich der jeweiligen Abrechnungsmaske herausfallen.

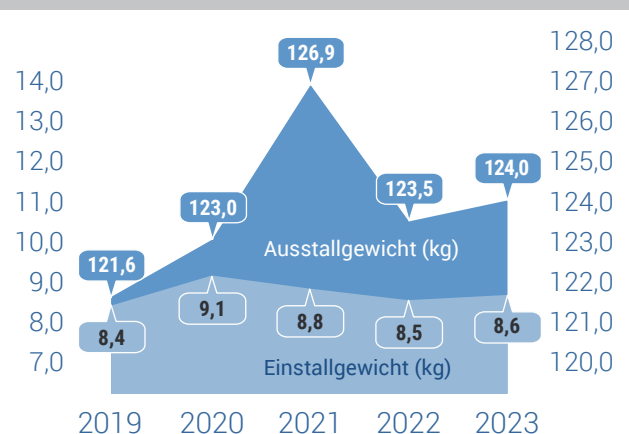
Die Einstallgewichte sind im Betriebstyp 1 sind deutlich gesunken, was das knappe Angebot am Ferkelmarkt widerspiegelte.

Ein- und Ausstallgewichte

Betriebstyp 1



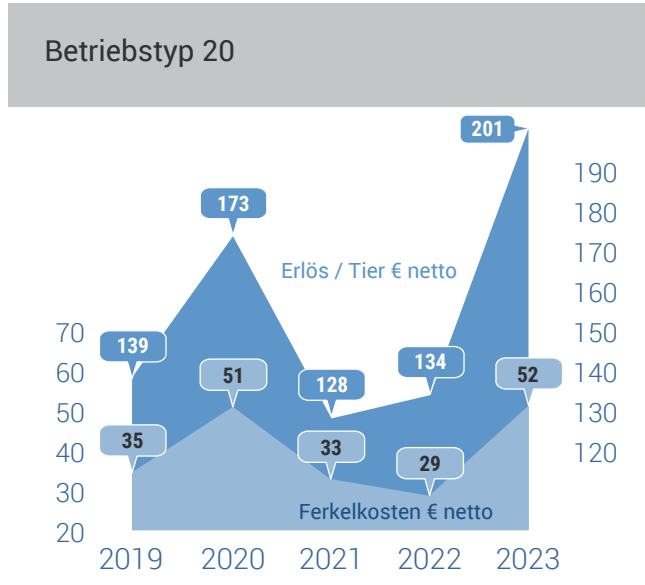
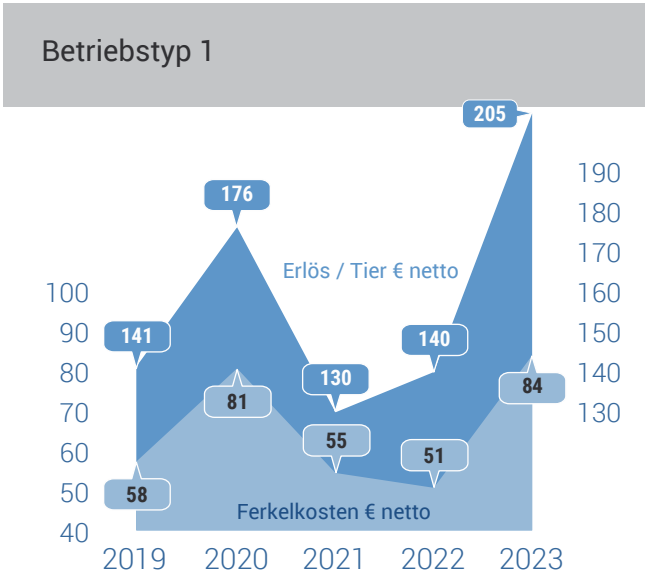
Betriebstyp 20



Erlöse und Ferkelkosten

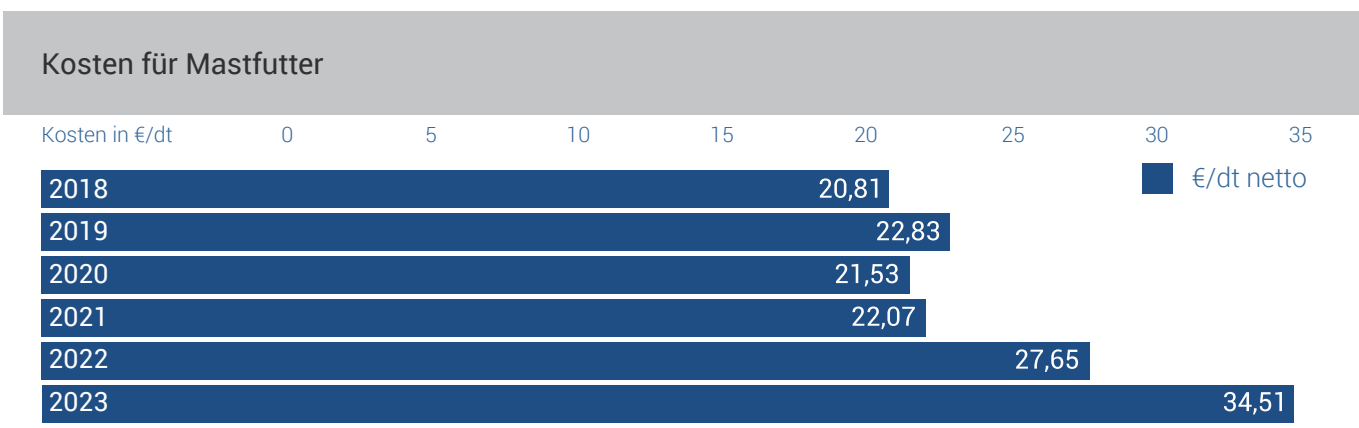
Der Erlös je Mastschwein ist um 65 € (Betriebstyp 1) bzw. 67 € (Betriebstyp 20) gestiegen, gleichzeitig wurden die Ferkel um 33 € (Betriebstyp 1) bzw. 23 € (Betriebstyp 20) pro Stück teurer. Somit erreichten sowohl die Ferkelkosten als auch die Erlöse Rekordniveaus und überstiegen auch die schon sehr hohen Werte aus 2020.

Erlöse und Ferkelkosten



Futtermittelnutzung und Futterkosten

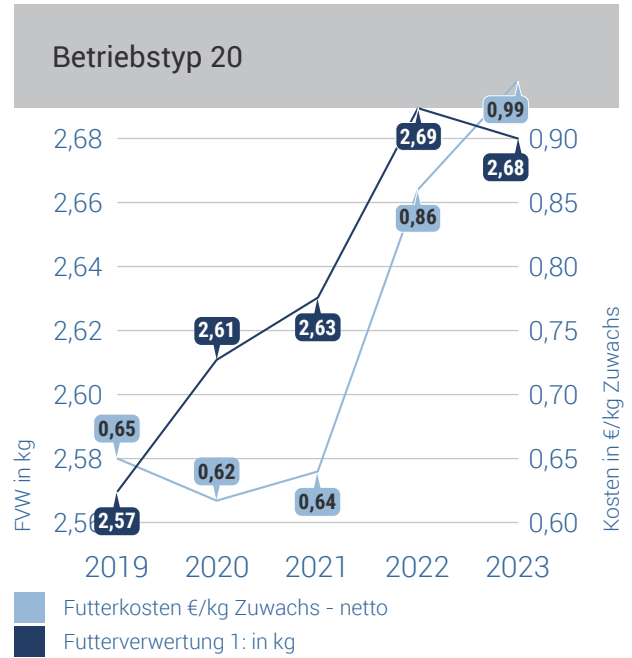
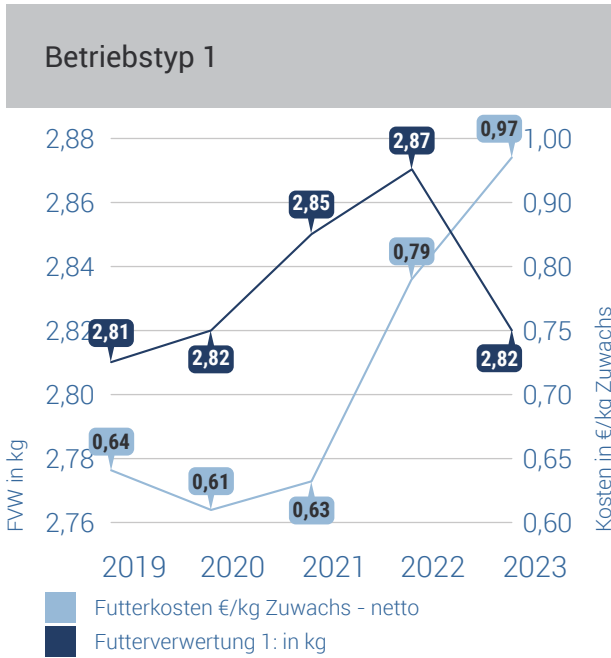
Nach schon überdurchschnittlich hohen Futterkosten im Vorjahr stiegen die Preise in diesem Jahr nochmals auf ein bisher nie dagewesenes Niveau. Im Gegensatz zum Vorjahr wirkten sich Jahreskontrakte dieses Mal eher nachteilig aus, denn die Futtermittelpreise sanken im zweiten Halbjahr des Wirtschaftsjahres. Mit der aktuellen Ernte hat sich die Situation auf dem Futtermittelmarkt weiter zu Gunsten der Schweinehalter entwickelt, so dass für das folgende Wirtschaftsjahr wieder niedrigere Futterkosten erwartet werden können.



Schweinemast - Ergebnisse und Auswertungen

Die Futterverwertung hat sich, trotz leicht gestiegener Schlachtgewichte, wieder deutlich verbessert. Aber auch die bessere Futterverwertung konnte die Futterkosten nicht ausgleichen. Durch die extrem hohen Futterpreise stiegen die Futterkosten pro kg Zuwachs deutlich an.

Futterverwertung und Futterkosten

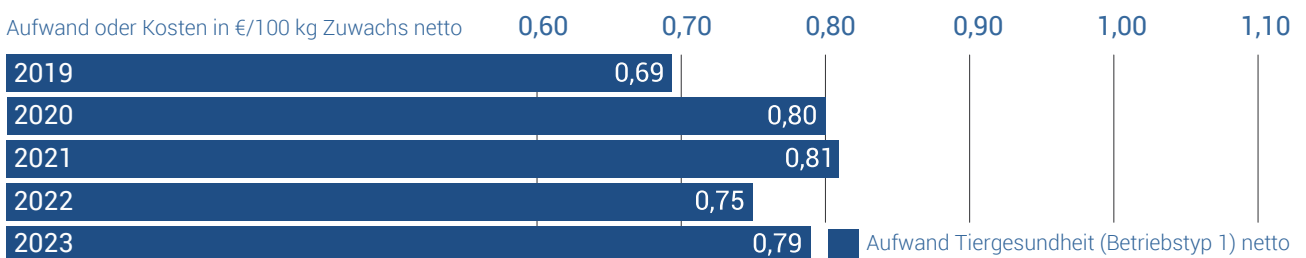


Tiergesundheitskosten

Die Tierarztkosten sind im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen. Mit einem Anstieg konnte durchaus gerechnet werden, denn am 8. Juli 2022 hat der Bundesrat die Neufassung der Gebührenordnung für Tierärzte (GOT) beschlossen, welche am 22. November 2022 in Kraft trat. Durch die Novellierung stiegen die Gebühren für Behandlungen zum Teil deutlich an.

Die bessere tägliche Zunahme und die bessere Futterverwertung sprechen, neben dem genetischen Fortschritt, auch für eine verbesserte Tiergesundheit. Hier könnte die immer häufiger eingesetzte PIA-Impfung positiv dazu beigetragen haben.

Tiergesundheitskosten Betriebstyp 1



Auswertungen zu den 25 % erfolgreichen Betrieben

Die 25 % wirtschaftlich erfolgreichen Betriebe im Betriebstyp 1 erzielten eine um gut 14 € höhere Dkfl/100 kg Zuwachs im Vergleich zum Durchschnitt. In den biologischen Parametern Futterverwertung und Verluste zeigen die wirtschaftlich erfolgreicherer Betriebe eine Überlegenheit.

Ökonomisch gesehen kauften die erfolgreicherer Betriebe schwerere und bezogen auf die Kilogramm Lebendgewicht günstigere Ferkel ein. Die Futterkosten waren bei den wirtschaftlich erfolgreicherer Betrieben deutlich niedriger und sie vermarkteten ihre Tiere, trotz höherer Schlachtgewichte mit niedrigerem MFA, besser. Zusätzlich wurden bei den erfolgreicherer Betrieben mehr Schweine mit ITW-Bonus vermarktet, so erzielten diese im Mittel 1 €/100 kg Zuwachs höhere sonstige Erträge. Es wird deutlich, dass für ein erfolgreiches Wirtschaften viele Parameter zusammenfließen. Eine Betriebszweiganalyse ist sinnvoll, um Schwachstellen im eigenen Betrieb zu identifizieren und Verbesserungsansätze zu finden.

Auswertungen der 25 % erfolgreichen Betriebe nach Dkfl/100 kg Zuwachs

Betriebstyp1

	Durchschnitt	25 % erfolgreichen Betriebe
tgl. Zunahme g	881	879
Futterverwertung 1 :	2,82	2,77
Verluste %	2,7	2,6
Muskelfleischanteil % AutoFOM	60,46	60,33
Verkaufsgewicht kg	125,1	126,4
Erlös €/kg LG	1,64	1,65
sonstiger Ertrag €/100 kg Zuwachs	3,06	4,06
Futterkosten €/kg Zuwachs	0,97	0,89
Futterkosten €/dt	34,51	31,98
Zukaufsgewicht kg	29,1	30,3
Ferkelkosten €/Stück	84,32	84,66
Dkfl €/100 kg Zuwachs	37,06	51,33
Dkfl €/m ²	95,76	134,13



Alles für die professionelle Schweinezucht

Zeosan®

Weil Tierwohl durch den Magen geht!

Futtermittelzusatzstoff
Natrolith-Phonolith (E566)

VERLANGSAMT die Magen-Darmkanal-Passage

ERHÖHT die Futterverwertung & Nährstoffaufnahme

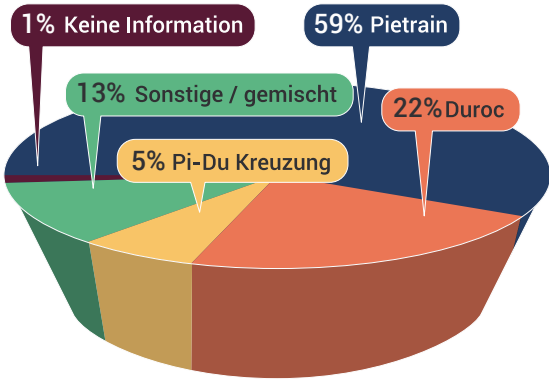
VERBESSERT das Fließverhalten von Futtermittelmischungen



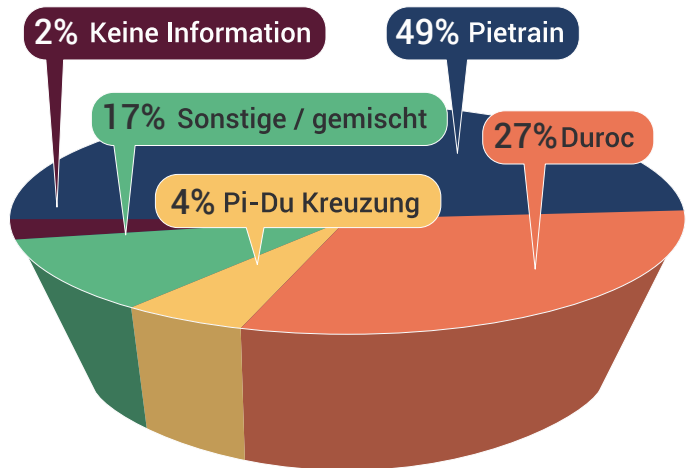
Besondere Auswertungen

Vaterrassen-Vergleich

Die Vaterrassen Pietrain und Duroc sind anteilmäßig bei den Mastschweinen am stärksten vertreten. Der Anteil an Ferkeln mit Pietrain als Vaterasse ist im Vergleich zu den Vorjahren gesunken. Der Anteil an Betrieben, die Herkünfte mit Duroc als Vaterasse einstellen, ist hingegen gestiegen. Waren es 2021 noch 32 Betriebe mit Duroc-Tieren stieg die Zahl in 2023 auf 155 Betriebe.



Verteilung Vaterrassen 2022



Verteilung Vaterrassen 2023

Die Auswertung des Wirtschaftsjahres 2022/2023 zeigt eine Überlegenheit der Duroc-Herkünfte in einigen biologischen Leistungen, allen voran in der täglichen Zunahme. Diese lag um 50 g höher als bei den Pietrain-Herkünften. Trotz der deutlich höheren Futterraufnahme der Duroc-Tiere war, bedingt durch die sehr hohen Zunahmen, auch die Futterverwertung etwas besser. Im Hinblick auf den Schlachtkörper schnitten die Pietrain-Tiere mit höheren MFA besser ab.

db.Siegfried
Duroc
Toller Charakter
Top Fleischqualität
Stabiles Fundament

db.77*
Pietrain
Kompromisslose Leistung
Überragende Futterverwertung
Maximaler Fleischreichtum

db.Carl
Duroc x Pietrain
Ausgeglichener Typ
Hohe Leistungsbereitschaft
Stammt von Elite-Eltern ab

db.77* Teamplayer
Pietrain
Ruhiger Charakter
Sehr gute Futterverwertung
Sichere Vermarktung (Auto-FOM)

FINDE DEIN PERFECT MATCH!
Jeder Betrieb ist anders: Mit der BHZP-Eberstrategie finden Sie genau den Eber, der bei Ihnen seine Stärken voll ausspielt. bhzp.de/eberstrategie

BHZP
Bundes Hybrid Zucht Programm
Sau solide.

Einige ökonomischen Parameter sind zwar nicht durch die Genetik bedingt, zeigen aber deutliche Unterschiede zwischen den Betrieben mit unterschiedlichen Vaterrassen. Die Betriebe mit Pietrain-Herkünften kauften günstigere, aber auch leichtere Ferkel und erzielten höhere sonstige Erträge. Die Duroc-Betriebe kauften günstiger Futter ein. Zusammen mit der besseren Futtermittelverwertung hatten sie dadurch niedrigere Futterkosten, was neben den etwas höheren Erlösen zu einer Überlegenheit in den Direktkosten-freien Leistungen im Vergleich zu Betrieben mit Pietrain-Tieren führte. Betriebe mit Duroc-Herkünften vermarkteten ihre Schweine fast 1 kg schwerer, was bei der Kosten-Erlös-Situation im vergangenen Wirtschaftsjahr ebenfalls zum ökonomischen Vorteil beigetragen haben könnte. Festzuhalten ist, dass auch besonders das Management eine wichtige Rolle für erfolgreiches Wirtschaften spielt. Nicht jede Genetik passt zu jedem Betrieb und Aspekte wie unter anderem Fütterungsstrategie und Verkaufsmanagement sollten auf die jeweilige Genetik abgestimmt sein.

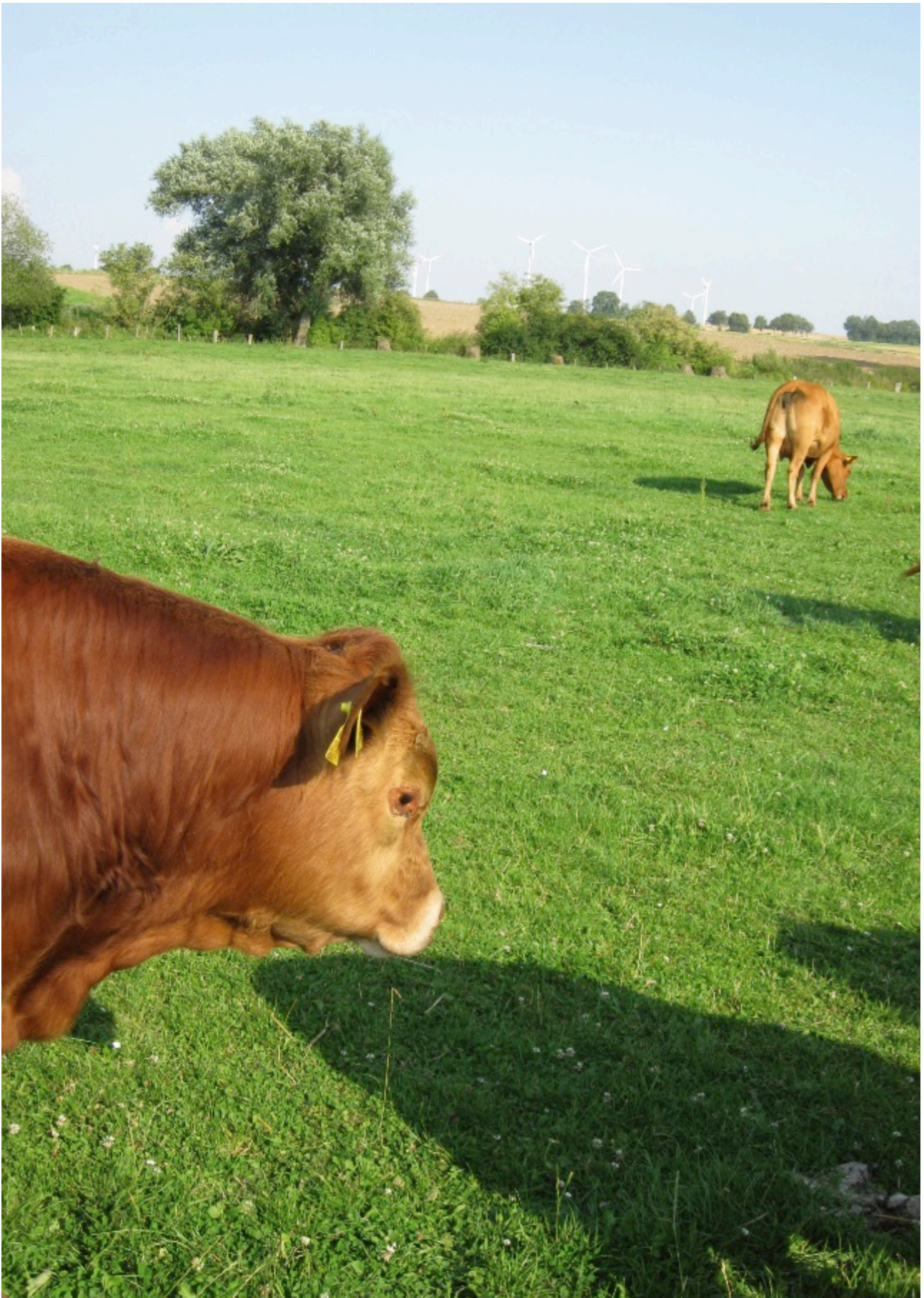
Ergebnisse nach Vaterrassen

	Pietrain	Duroc
tgl. Zunahme g	854	906
Futtermittelverwertung 1 :	2,83	2,82
Verluste %	2,8	2,7
MFA % AutoFOM	60,68	60,29
MFA % FOM	59,11	58,51
Verkaufsgewicht kg	124,5	125,4
Erlös €/kg LG	1,63	1,64
sonstiger Ertrag €/100 kg Zuwachs	3,32	2,71
Futtermittelverbrauch kg/T	2,42	2,55
Futterkosten €/kg Zuwachs	0,97	0,89
Futterkosten €/dt	34,72	34,11
Zukaufsgewicht kg	28,4	30,0
Ferkelkosten €/Stück	81,94	85,04
Dkfl €/100 kg Zuwachs	36,70	38,24



Qualitätsfutter ohne Kompromisse
Leistung – Sicherheit – Vertrauen

UNA-HAKRA Hanseatische Kraftfuttermittelgesellschaft mbH · Neuhöfer Damm 116
 21107 Hamburg · Tel.: 040/75208-0 · E-Mail: info@una-hakra.de · www.una-hakra.de



Das Wirtschaftsjahr 2022/2023

Ergebnisse der Betriebszweigauswertungen

Diesem Bericht liegt der Betrachtungszeitraum zwischen dem 01.07.2022 und dem 30.06.2023 zugrunde, in dem die R3-Bullen in der 3. Kalenderwoche 2023 mit 5,20 €/kg SG am höchsten notierten. Die niedrigste Wochennotierung lag mit 4,50 € in der 21. KW 2023 vor, ein Tief, welches bis zur 34. Woche 2023 anhalten sollte. Maßgeblich für die im Wirtschaftsjahr allgemein ansprechenden Auszahlungspreise war unter anderem ein stabiles Preisniveau oberhalb von 5,- € pro kg SG zwischen der 42. KW 2022 und der 11. KW 2023.

Wie bereits im vergangenen Jahr angekündigt sind in diesem Wirtschaftsjahr alle Buchungen in netto erfolgt, um den sich ständig ändernden Mehrwertsteuersätzen zu begegnen. Die nachfolgende Tabelle 1 stellt die Zahlen der vergangenen drei Wirtschaftsjahre nebeneinander, ohne dabei zwischen Kälber- und Fressereinstellung zu unterscheiden.

Drei Jahre im Vergleich		Tabelle 1		
	2021	2022	2023	
	42 Betriebe	40 Betriebe	35 Betriebe	
	brutto	brutto/netto	netto	
mittlerer Bestand (St.)	247	268	267	
mittlerer Zukaufpreis Zeitraum (€/St.)	541	653/610	605	
mittleres Zukaufsgewicht Zeitraum (kg/St.)	148	144	139	
mittlerer Verkaufserlös (€/St.)	1.745	2.217/2.025	2.116	
mittleres Verkaufsgewicht SG (kg)	430	427	434	
mittlerer Verkaufspreis (€/kg SG)	4,05	5,19/4,74	4,88	
mittlere Mastzeit je Tier (Tage)	519	499	523	
mittlerer Nettozuwachs je Tier (g/Tag)	690	694	691	
mittlere Tageszunahme je Tier (g/Tag)	1.190	1.192	1.195	
Verluste/Notschlachtungen (%)	6,48	4,45	5,15	
Schaden durch Verluste (€/PE)	62,00	55,00	63,00	
mittlere Erlösdifferenz (€/Tag)	2,24	3,24	2,84	
Futter gesamt (€/PE)	842	950/888	996	
Tierarzt/Medikamente (€/PE)	30	26/22	28	
Sonstiges (€/PE)	51	51/43	56	
Summe Kosten ohne Kalb (€/PE)	985	1.082/1.008	1.143	
Dkfl (€/Platz)	160	325/304	238	
Dkfl (€/PE)	227	449/420	340	

Berücksichtigt man die Umstellung von brutto auf netto, so entsprechen unter der Voraussetzung der hier vertretenen Rassenzusammensetzung sowie der vorliegenden Aufteilung in Kälber- und Fressereinsteller die Einstallpreise weitestgehend denen des Vorjahres. Erwähnenswert ist weiterhin, dass einzelne Betrieben durch die Teilnahme an Programmen, in denen die Haltungsform 3 mit zwischen 20 und 30 Cent/kg SG honoriert wird, Zuschläge von 90,- € bis 110,- € pro Tier erhalten haben. Der

Einfluss dieser Zuschläge führt in dieser Auswertung dazu, dass Mehrwertsteuer (MwSt.) bereinigt, die Auszahlungspreise und Kompletterlöse (auch wegen gestiegener Schlachtgewichte) sogar leicht über denen des Vorjahres liegen. Leicht gestiegene Verluste und sonstige Kosten sowie deutlich gestiegene Futterkosten sorgen für Direktkosten ohne Kalb von 1.143,- € gegenüber 1.082,- € im vorherigen Wirtschaftsjahr. Unter Berücksichtigung der MwSt.-Umstellung resultiert daraus ein Mehraufwand ohne Kalb von 135,- € pro Produktionseinheit (PE). Die Gegenüberstellung der drei Jahre weist im abgelaufenen Jahr eine gegenüber dem Vorjahr um 80,- € verringerte Direktkostenfreie Leistungen (Dkfl) pro PE und eine um 66,- € reduzierte Dkfl pro Platz aus.

In Tabelle 2 ist die Entwicklung der Tageskosten über die letzten drei Wirtschaftsjahre dokumentiert. Auch hier wieder der Hinweis auf die Kostenerfassung früher in brutto und aktuell in netto. Die Tageskosten setzen sich zusammen aus folgenden Positionen: Futterkosten, Tierarztaufwendungen, Wasser-, Energie-, Geräte- und sonstige Kosten sowie der geldwerte Schaden, welchen die durchschnittlich anfallenden Verluste hervorrufen, alles auf einen Masttag heruntergebrochen. Sind die Tageskosten bekannt, ist es einem bei jedem Verkauf möglich, über die Erlösdifferenz (Verkaufswert - Einstallwert : Tage Mastdauer) eine Aussage hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit der jeweiligen Verkaufsguppe zu treffen. Die Tageskosten sind gegenüber dem Vorjahr um 19 Cent gestiegen!

Entwicklung der täglichen Kosten im dreijährigen Vergleich

Tabelle 2

	2021 42 Betriebe	2022 40 Betriebe	2023 35 Betriebe netto / brutto
Schaden durch Verluste (€/Tag)	0,12	0,11	0,12
Futter gesamt (€/Tag)	1,63	1,88	1,91
Tierarzt (€/Tag)	0,06	0,06	0,05
Sonstiges (€/Tag)	0,10	0,10	0,11
Tageskosten ohne Kalb (€/Tag)	1,91	2,15	2,19 / 2,34

Selbstverständlich stellen die Futterkosten den Löwenanteil, nämlich immer zwischen 85 % und 87 % der kompletten täglichen Kosten dar. Kälberinstallier haben wegen des Einsatzes von Milchpulver und der deutlich längeren Mastdauer die höheren Futterkosten. Die Schwankungsbreite beim Milchaustauscher (MAT)- und Kraftfutter (KF)-Preis war auch im letzten Jahr in Abhängigkeit von abgeschlossenen Kontrakten und Zukaufszeitpunkt enorm. So lag der höchste mir bekannte MAT-Preis im Auswertungszeitraum bei 360,- €/dt, der geringste bei 190,- €/dt.

Zusammensetzung der täglichen Futterkosten

Tabelle 3

tägliche Kosten für:	MAT €/Tag	KF €/Tag	GF+NP €/Tag	Summe €/Tag
Kälberinstallier	0,125	0,851	1,050	2,030
Fressereinstallier	0,00	0,81	1,01	1,82

Einstallverfahren

In Tabelle 4 sind die unterschiedlichen Einstallverfahren den Ergebnissen aller Betriebe gegenübergestellt. Im Gegensatz zum Vorjahr haben wir in diesem Jahr hinsichtlich der Zunahmen wieder den Normalfall, indem die Fressereinstaller die besseren Tageszunahmen vorzuweisen haben. 16 Monate Mastdauer ab Fresser stehen 19,5 Monaten Mastdauer bei Kälbereinstallung gegenüber, was den Unterschied in den Futterkosten pro PE erklärt. Im Schnitt aller Betriebe sind 26 % aller Tiere der Rasse Fleckvieh, 30 % der Rasse Braunvieh und 42 % Kreuzungen aller Art, davon etwa 60 % Weißblaue Belgierkreuzungen, zuzuordnen. Der Anteil an Kreuzungen hat gegenüber dem Vorjahr deutlich zugenommen. Bei den Kälbereinstallern wurden 26 % Fleckvieh, 34 % Braunvieh und 35 % Kreuzungen ausgestellt, bei den als Fresser eingestellten Tieren handelte es sich ebenfalls um 26 % Fleckvieh-, 28 % Braunvieh- und 39 % Kreuzungsverkäufe.

Weibliche Tiere ließen sich auch im abgelaufenen Wirtschaftsjahr einigermaßen gewinnbringend verkaufen. Bei ihnen handelte es sich fast ausschließlich um Kreuzungstiere, die im Schnitt über das Jahr annähernd den mittleren Bullenpreis erzielten. Wermutstropfen bleibt bei der Mast weiblicher Tiere immer das geringe Zunahmepotenzial, was die Mastdauer meist über zwei Jahre dauern lässt. Positiv zu erwähnen ist hier der gute Gesundheitsstatus mit nur 2,95 % Verlusten und vorzeitigen Verkäufen sowie die vergleichsweise geringen Tierarzt-, Futter- und sonstigen Kosten. Allerdings ist die Ermittlung der Futterkosten bei Färsenmast wegen des Weidegangs ungenauer als bei der Bullenmast.

Deutlich auch der Unterschied bei den sogenannten Tageskosten, welche bei den Kälbereinstallern höher sind als bei den Fressereinstallern oder bei der Mast weiblicher Tiere.

Vergleich der Einstallung von Kälbern, Fressern und weiblichen Tieren

Tabelle 4

	15 Kälberbetr.	20 Fresserbetr.	35 alle Betriebe	4 weibl. Mast
Zukaufpreis/Einstallgewicht	369 € / 72 kg	734 € / 175 kg	605 € / 138 kg	497 € / 137 kg
Verkaufserlös (€/kg SG)	2.088 € / 434 kg	2.132 € / 435 kg	2.116 € / 434 kg	1.821 € / 372 kg
Verkaufspreis (€/kg SG)	4,83	4,90	4,88	4,90
Tageszunahmen (g)	1.173	1.209	1.195	835
Mastdauer (Tage)	593	488	523	739
Verluste/Notschlachtungen (%)	5,56	4,95	5,15	2,95
Schaden durch Verluste (€/PE)	59	63	63	24
Futterkosten (€/PE)	1.199	897	996	996
Tierarzt (€/PE)	45	19	28	24
Dkfl pro Platz (€)	208	257	238	158
Dkfl pro PE (€)	338	341	340	320
Futterkosten (€/Tag)	2,03	1,85	1,91	1,35
Sonstiges, TA (€/Tag)	0,19	0,14	0,16	0,12
Schaden der Verl. (€/Tag)	0,10	0,13	0,12	0,05
Tageskosten ohne Kalb (€)	2,32	2,12	2,19	1,52

Gute und schlechte Ergebnisse, sortiert nach Einstallverfahren

Tabelle 5

	Kälbereinstaller 50 % bessere	Kälbereinstaller 50 % schlechtere	Fressereinstaller 50 % bessere	Fressereinstaller 50 % schlechtere
Zukaufpreis/Einstallgewicht	348 € / 71 kg	409 € / 74 kg	722 € / 166 kg	764 € / 197 kg
Verkaufserlös (€/kg SG)	2.127 € / 440 kg	2.003 € / 414 kg	2.161 € / 436 kg	2.079 € / 432 kg
Verkaufspreis (€/kg SG)	4,83	4,83	4,95	4,81
Tageszunahmen (g)	1.204 (705)	1.107 (658)	1.223 (697)	1.181 (683)
Mastdauer (Tage)	591	597	496	474
Verluste/Notschlachtungen (%)	4,54	7,73	3,61	7,36
Schaden durch Verluste (€/PE)	41	96	50	90
Dkfl pro Platz (€)	245	133	306	167
Dkfl pro PE (€)	398	216	413	216
Verkaufsanteil Braunvieh (%)	43,0	16,0	18,0	47,0
Verkaufsanteil Fleckvieh (%)	23,0	33,0	28,0	23,0
Verkaufsanteil Kreuzungen (%)	31,0	46,0	45,0	25,0

Tabelle 5 stellt die beiden Einstallverfahren, eingeteilt in 50 % besseren und 50 % weniger erfolgreichen Betrieben nebeneinander. Es verwundert nicht, dass die jeweils bessere Gruppe höhere Tageszunahmen bei gleichzeitig geringeren Verlusten vorweisen kann, was auf ein allgemein besseres „Management“ der erfolgreicherer Betriebe schließen lässt.

Die besseren Kälbereinstaller hatten in diesem Jahr den günstigeren Einkauf, was ohne Zweifel dem 43 %igen Braunviehanteil zuzuordnen ist. Bei gleichem Auszahlungspreis/kg SG beider Kälbereinstallgruppen sorgt ein um 26 kg höheres Schlachtgewicht bei den besseren Betrieben für 124,- € Mehrerlös pro Tier. Die höheren Verluste sorgen bei den schwächeren Betrieben in Verbindung mit höheren Zukaufpreisen für eine um 55,- € höhere Deckungsbeitragsminderung. Am Ende besteht zwischen gut und schwach ein Unterschied in der Dkfl pro Tier von 182,- € und pro Platz von 112,- €.

Die deutlichsten Unterschiede zwischen den besseren und den schwächeren Fressereinstallern findet man im Auszahlungspreis: Hier sorgen 14 Cent pro kg SG bei nur geringem Schlachtgewichtsunterschied für 82,- € Mehrerlös. Hier korreliert der schlechtere Auszahlungspreis eindeutig mit dem hohen Braunviehverkaufsanteil in der schwachen Gruppe. Doppelt so hohe Verluste sorgen für eine Minderung der Dkfl um zusätzliche 40,- €, so dass am Ende der Unterschied zwischen erfolgreich und weniger erfolgreich 197,- € pro Tier und 139,- € pro Platz beträgt, etwas mehr noch als bei den Kälbereinstallern.

Tageskosten von guten und schwachen Betrieben

Tabelle 6

	Kälbereinstaller		Fressereinstaller	
	50 % bessere	50 % schlechtere	50 % bessere	50 % schlechtere
Schaden durch Verluste (€/Tag)	0,07	0,16	0,10	0,19
Futterkosten (€/Tag)	2,05	1,98	1,78	1,96
Tierarzt/Sonstiges (€/Tag)	0,19	0,19	0,15	0,13
Tageskosten inkl. Verluste (€)	2,31	2,33	2,03	2,28
Mittelwert 2022/2023 (€)	2,32		2,12	

Tabelle 6 nimmt erneut die Tageskosten ins Visier: Mindestens bei den Kälberbetrieben ist ersichtlich, dass nicht die Aufwendungen für Futter und Sonstiges für Erfolg oder Misserfolg verantwortlich gewesen sind, denn die besseren Betriebe haben sogar 7 Cent höhere Futterkosten. Entscheidender ist der große Unterschied hinsichtlich der Verluste. Bei den Fresserbetrieben ist es hinsichtlich der Futterkosten umgekehrt, hier haben die weniger erfolgreichen Betriebe die deutlich höheren Kosten, zudem sind auch hier die höheren Verluste maßgeblich für höhere tägliche Belastungen.

Gegenüberstellung der drei wesentlichen Rassen

Tabelle 7

	Brv ab Fresser	Brv ab Kalb	Flv ab Fresser	Flv ab Kalb	WBB ab Fresser	WBB ab Kalb
Zukaufsgewicht (kg/St.)	201	74	202	78	196	58
Zukaufpreis im WJ 2022/2023 (€/St.)	647	260	934	530	790	374
Mastdauer (Tage)	496	613	433	552	454	587
Nettozuwachs (g)	666	669	721	751	702	710
Schlachtgewicht (kg)	435	437	437	443	425	432
Nettoerlös im WJ (€)	2.022	2.084	2.064	2.141	2.062	2.100
Erlösdifferenz (€/Tier)	1.380	1.826	1.134	1.637	1.272	1.726
Erlösdifferenz (€/Tag)	2,78	2,98	2,62	2,96	2,81	2,94
Minus aktuelle Tageskosten (€) ab Kalb bzw. Fresser	2,12	2,32	2,12	2,32	2,12	2,32
Theor. DB (€/Tier) Netto	327	396	217	353	313	364
Theor. DB (€/Platz) Netto	241	241	183	233	252	226

In Tabelle 7 sind die drei wesentlichen Rassen Braunvieh, Fleckvieh und Weißblaue Belgier-Kreuzungen nebeneinander gestellt, und zwar aus der WinRims-Einzeltierauswertung des Wirtschaftsjahres 2022/2023. Über Einstallpreise und Verkaufswerte kann man trefflich streiten, spielt doch die Terminierung der jeweiligen Ein- und Ausstellungen eine maßgebliche Rolle. So haben z. B. die Braunviehkälber im Dezember/Januar unter 200,- € gekostet, im Sommer aber teilweise über 330,- €. Eine ähnliche Spanne zwischen 450,- € und 650,- € liegt beim Einkauf von Fleckviehkälbern vor, das ist eben der „Markt“. Aktuell (38. Kalenderwoche) kosten Braunviehfresser mit 200 kg 650,- €, normale Kreuzungen 800,- €, WBB-Kreuzungen 850,- € und Fleckviehfresser 880,- €, alles netto plus/minus 30,- €. Die Spreizung der Ausstellpreise wurde eingangs bereits anhand der Notierungen erwähnt. Gezeigt werden soll also lediglich eine Tendenz, weil natürlich auch die einzelbetrieblichen Tageskosten oft vom Mittel abweichen. Ersichtlich ist, dass die Deckungsbeiträge pro Tier ab Kalb wegen der geringeren Einstallkosten zwangsläufig die besseren sein müssen. In der Theorie ist es so, dass die Deckungsbeiträge pro Platz bei den Fressereinstallern größer sein müssten als die der Kälbereinstaller. Dass dies hier nicht der Fall ist, liegt daran, dass die Abstände bezüglich der Tageszunahmen zwischen Kälbern und Fressern nur gering sind. Die zugekauften Fresser nehmen nicht so zu, wie sie sollten und die selbst aufgezogenen Kälber tun es oft besonders gut.

Bei den Fleckviehtieren fällt auf, dass die als Kalb eingestellten Tiere einen deutlich besseren Nettozuwachs haben als die ehemals als Fresser eingestellten (+30 g), ein Phänomen, was bei Betrieben, die Kälber und Fresser gleichermaßen aufstallen oft beobachtet werden kann. Die selbst aufgezogenen Tiere haben bessere Leistungen als die zugekauften Fresser. Die daraus abgeleitete Empfehlung kann nur sein, dass Betriebe, die die räumlichen Voraussetzungen erfüllen und auch arbeitswirtschaftlich dazu in der Lage sind, unbedingt ihre Kälber selber aufziehen sollten. Mehr Geld als bei einer gesunden und verlustarmen Kälberaufzucht lässt sich in der Rindermast nicht verdienen.

Zusammenfassung und Aussichten

In diesem Jahr sind erstmals alle Einnahmen und Ausgaben in netto erfasst. Von 35 Betrieben mästen 20 ihre Tiere ab Fresser und 15 ab Kalb, wobei die Grenze bei über bzw. unter 100 kg Einstallgewicht liegt. Das führt dazu, dass sich Betriebe, die Kälber und Fresser gleichermaßen zukaufen und z. B. so zu einem Schnitteinstallgewicht von 125 kg kommen, in der Gruppe der Fresserzūkäufer finden. Über alle Betriebe wurden 26 % Fleckvieh, 30 % Braunvieh und 37 % Kreuzungen ausgestellt, der Kreuzungsanteil nimmt also stetig zu. Diese Rasseneinteilung ist bei beiden Einstallformen etwa gleich.

Die guten Betriebe machen ihre Tiere schwerer, haben bessere Tageszunahmen, einen besseren Nettozuwachs und einen besseren Gesundheitsstatus, ausgedrückt im Prozentsatz der Verluste und Not-schlachtungen. Die Tageskosten sind naturgemäß bei den Kälbereinstallern höher als bei den Fresser-einstallern (ca. 20 Cent/Tag mehr) und bewegen sich im Mittel zwischen 2,12 € und 2,32 €.

Die Deckungsbeiträge sind um die MwSt.-Anpassung bereinigt um 80,- € pro Tier und um 66,- € pro Platz zurückgegangen. Hauptursächlich dafür sind die um 135,- €/Tier gestiegenen Kosten (ohne das Einstall-tier). Empfehlungen bezüglich Rassenauswahl und Vorzüglichkeit von Einstallverfahren lassen sich aus 35 Abschlüssen nicht begründen, weil es nicht möglich ist, aussagekräftige Gruppen, z. B. Betriebe, die überwiegend eine Rasse ausstallen, die auch noch alle als Kälber oder als Fresser eingestallt worden sind, zusammenzustellen. Bei einer geringen Anzahl von Betrieben, die auch noch alle Rassen und alle Einstallverfahren bedienen, kann ein einzelner Betrieb großen Einfluss auf ein Gruppenergebnis haben, was dann die Aussagekraft erheblich mindern würde.

Wie bereits im letzten Jahr im Oktober vermutet und auch so angekündigt war das preisliche Hoch von nur kurzer Dauer. Zudem haben sich die Kosten der Produktionsmittel schnell angepasst, so dass die Deckungsbeiträge schnell wieder auf dem durchschnittlichen Niveau der letzten Jahre angekommen sind. Es ist fraglich, ob in dem Preis von 55,- €/to Silomais die hohen Düngerkosten aus dem Jahr 2021/2022 abgebildet werden können, teilweise wurden über 70,- € netto für Mais ab Platte erlöst. Andersherum ist ja aber nie nur die Ernte eines Jahres für die Fütterung in einem Wirtschaftsjahr zu-ständig, so dass die Erzeugungskosten gemittelt werden müssen.

Haltungsformen 1, 2, 3 und 4, was soll man davon halten? Vier Betriebe haben an dem Wettlauf um die beste Haltungsform teilgenommen. Alle Betriebe, die erst einmal nichts Großartiges ändern mussten, weil Licht-, Luft- und Platzanforderungen ohnehin eingehalten worden sind. Es gab zwischen 20 und 27 Cent je kg SG Zuschlag auf die R3-Notierung, was zu ausgewiesenen Zuschlägen von zwischen 85,- € und 105,- € führte, in der Höhe abhängig davon, ob für Edeka, für Aldi, für Kaufland oder sonst wen, Geld, welches man mitnehmen muss. Haltungsstufe 2, also normales ITW, fand im Ringgebiet nicht statt. Da die Teilnahme an Programmen mit Haltungsform 3 auf das normale ITW aufgesattelt ist, wird davon ausgegangen, dass ab April 2024 in allen Buchten Scheuermöglichkeiten für alle Tiere angeboten werden müssen, was finanziellen Mehraufwand bedeuten wird. Es wird sich zeigen, wie dann die Bereitschaft der Landwirte zur Teilnahme an Programmen sein wird.

Fest steht, dass auch zukünftig programmfreie Bullenmäster ihr Geld in der Rinderhaltung verdienen können, vorausgesetzt, sie haben die Gesundheit der Tiere, deren Leistung und die Kostenseite nicht nur im Auge, sondern im Griff. Eine Erfassung und Auswertung der Daten ist dafür unabdingbar.

Ergebnisse der Getreideproben aus dem Erntejahr 2023

Waren es im Jahr 2021 noch 198 Proben, folgte 2022 ein starker Rückgang auf 124 Proben, der Trend stoppte 2023 mit bisher 131 ausgewerteten Proben. Waren die Getreidepreise im Jahr 2022 recht gut, konnten die Erlöse im Jahr 2023 nicht erzielt werden, wurden sie doch im Verlauf der Ernte bzw. kurz danach deutlich nach unten korrigiert. Auch die Erntebedingungen waren regional sehr unterschiedlich, immer wieder kam es zu störenden Niederschlägen. Der Einfluss der Niederschläge sorgte zum Teil für Auswuchs, diesbezüglich wurden nicht alle Erntepartien, die nicht selbst vermahlen wurden, vom Handel ohne Abschlag angenommen.

Die Gefahr von toxinbelastetem Getreide wurde in den Probenergebnissen nicht bestätigt.

Dennoch sollte bei einem Schwanzbeißausbruch in der Mast oder Ferkelaufzucht eine Toxinbelastung als mögliche Ursache mit einbezogen werden.

Auch Nekrosen können Ursache von belastetem Futter sein und gerade in der Sauenfütterung können größere Fruchtbarkeitsprobleme durch Toxine hervorgerufen werden. Hier spielt besonders auch der Mutterkornbesatz eine Rolle, solches Getreide, selbst mit geringster Belastung, hat im Sauen- und Ferkelfutter nichts zu suchen.

Tabelle 1

	TS	Rohpr	Rohf	MJ/ME	Lys	Meth./Cyst.	Methionin	Threonin	Tryptophan	P
Gerste										Proben: 47
Mittelwert	86,47	8,69	5,04	12,78	0,32	0,35	0,15	0,30	0,12	0,29
Min	81,80	7,10	4,10	12,40	0,28	0,31	0,13	0,26	0,10	0,24
Max	89,20	13,40	6,20	13,20	0,44	0,49	0,21	0,43	0,16	0,34
Weizen										Proben: 38
Mittelwert	85,30	10,10	2,41	13,84	0,29	0,38	0,15	0,29	0,13	0,29
Min	76,10	7,70	2,00	13,60	0,25	0,31	0,12	0,23	0,11	0,24
Max	88,70	12,50	3,00	14,00	0,33	0,46	0,18	0,34	0,16	0,34
Roggen										Proben: 33
Mittelwert	84,79	7,39	2,19	13,59	0,29	0,31	0,13	0,26	0,08	0,29
Min	80,90	6,40	1,70	13,50	0,27	0,28	0,12	0,23	0,08	0,23
Max	87,50	8,90	2,60	13,70	0,33	0,35	0,15	0,29	0,09	0,34
Triticale										Proben: 13
Mittelwert	85,64	8,98	2,08	13,82	0,31	0,36	0,15	0,28	0,11	0,32
Min	84,40	6,90	1,70	13,70	0,26	0,29	0,12	0,22	0,10	0,28
Max	88,10	10,70	2,50	14,00	0,35	0,42	0,17	0,33	0,12	0,36
Getreide 2023 (korrigiert auf 88%TS in %)										Proben gesamt: 131
Gerste (47)	88	8,84	5,13	13,01	0,33	0,36	0,15	0,31	0,12	0,30
Weizen (38)	88	10,42	2,49	14,28	0,30	0,39	0,15	0,30	0,13	0,30
Roggen (33)	88	7,67	2,27	14,10	0,30	0,32	0,13	0,27	0,08	0,30
Triticale (13)	88	9,23	2,14	14,20	0,32	0,37	0,15	0,29	0,11	0,33

Der Rohproteingehalt änderte sich zum Vorjahr am geringsten bei der Gerste, der Weizen erzielte eine Steigerung von 0,25 % und die Triticale sank um 0,11 %, der Roggen sogar um 0,31 % absolut.

Die Energiegehalte stiegen bei allen vier Getreidearten, im Mittel um 0,245 % absolut.

Bei den Aminosäuren gab es nur sehr geringe Veränderungen zum Vorjahr. Dies darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich so das Verhältnis zwischen Energie und Aminosäuren bei gleichen Futterzusammensetzungen ändert. In einer Überprüfung der Ration sollte das nicht vernachlässigt werden. Gleiches gilt auch im Verhältnis zwischen Energie und Rohprotein.

Bezogen auf den Phosphorgehalt sind die Werte wieder leicht gestiegen und platzieren sich etwa zwischen den Ergebnissen von 2021 und 2022.

Futterkosten/kg Zuwachs

Jetzt schon im dritten Jahr, die Darstellung des eingesetzten Energiegehalts der Betriebe im Endmastfutter (Tabelle 2). Zwar hat sich der Anteil der Betriebe, die energiereicher füttern, wieder vergrößert und liegt sogar oberhalb des Anteils von 2021, so ist aber immer noch Luft nach oben, zumal auch in diesem Jahr wieder der Vorteil deutlich mit 0,96 €/kg Zuwachs zu 1,01 € erkennbar ist.

Tabelle 2

	Energiegehalt Endmastfutter	verk. Stück	verk. LG	MFL Sonde	MFL Schale	IndPkt /kg	tägl. Zun.	FVW 1:...	Futter €/kg Zuw. Netto
22/23	30,8% <=13 MJ Betriebe	452.029	124,1	58,8	60,4	0,986	871	2,90	1,01
	69,2% >13 MJ Betriebe	1.023.250	125,6	58,9	60,5	0,986	884	2,79	0,96
21/22	33,5% <=13 MJ Betriebe	546.858	124,3	58,9	60,5	0,982	868	2,92	0,82
	66,5% >13 MJ Betriebe	1.081.782	125,1	58,9	60,6	0,987	859	2,84	0,78
20/21	31,2% <=13 MJ Betriebe	483.521	127,3	59,01	60,5	0,978	862	2,89	0,64
	68,8% >13 MJ Betriebe	1.209.267	127,7	58,72	60,6	0,979	853	2,83	0,62

Was kann nun der Grund sein, im Endmastbereich nicht energiereicher zu füttern: Vermeintlich teureres Futter? Oder ist es die vorhandene Fütterungstechnik?

Ein Argument, welches sehr häufig genannt wird, bezieht sich auf die Vatergenetik der gemästeten Ferkel und hier wird meistens der Duroc genannt.

Der Anteil von 461.349 gemästeten Tieren mit Duroc-Herkunft wird in 28 % der ausgewerteten Betriebe gemästet (Tabelle 2, 22/23).

Wie haben diese Betriebe gefüttert bzw. welche Ergebnisse haben sie erzielt:

Tabelle 3

	Energiegehalt Endmastfutter	verk. Stück	verk. LG	MFL Sonde	MFL Schale	IndPkt /kg	tägl. Zun.	FVW 1:...	Futter €/kg Zuw. Netto
28 % Betriebe - Abstammung der Ferkel = Duroc									
22/23	30,1% <=13 MJ Betriebe	170.400	123,8	58,5	60,2		876	2,95	0,99
	69,9% >13 MJ Betriebe	290.949	126,5	58,7	60,4		926	2,75	0,94

Interessanterweise stellt sich die prozentuale Verteilung der Betriebe hinsichtlich des eingesetzten Futters ganz ähnlich dar, wie die Verteilung über alle ausgewerteten Betriebe (Tabelle 2023).

30,1 % der Duroc mästenden Betriebe setzen Futter mit ≤ 13 MJ ein, 69,9 % > 13 MJ.

Im Verkaufsgewicht wurden die Tiere der energiereicheren Variante 2,7 kg schwerer.

Im Bereich der Schlachtkörperbewertung sind kaum Unterschiede festzustellen, Indexpunkte sind hier nicht aufgeführt, weil weniger als ein Prozent der Tiere nach AutoFOM vermarktet wurden.

Der Vorteil in der energiereicheren Gruppe von 50 g tägl. Zunahme und 0,2 besserer Futterverwertung führten zu einem Vorteil von 5 ct/kg Zuwachs.

Der Futtermittelmarkt zwischen Corona-Pandemie und Ukraine-Krieg - ein Rückblick

Die Preisentwicklung im Futtermittelmarkt in Deutschland in den letzten zwei Jahren wurde von verschiedenen Faktoren beeinflusst, darunter der Ukraine-Krieg und die Corona-Pandemie. Diese beiden Ereignisse haben die Märkte für Futtermittel und Agrarrohstoffe erheblich beeinflusst.

Der Ukraine-Krieg hatte direkte Auswirkungen auf den Futtermittelmarkt, da die Ukraine eine wichtige Quelle für Getreide und Ölsaaten ist, die zur Herstellung von Futtermitteln verwendet werden. Die Unsicherheit in der Region führte zu Preisschwankungen und Versorgungsengpässen, was zu erhöhten Kosten für Futtermittel in Deutschland führte. Landwirte und Tierhalter sahen sich mit steigenden Futtermittelpreisen konfrontiert, was ihre Betriebskosten erhöhte.

Die Corona-Pandemie hatte ebenfalls erhebliche Auswirkungen auf den Futtermittelmarkt. Lockdown-Maßnahmen und Unterbrechungen in der Lieferkette führten zu logistischen Herausforderungen und Verzögerungen bei der Lieferung von Futtermitteln. Dies führte zu einer erhöhten Volatilität der Preise und zu Unsicherheiten für Landwirte und Tierhalter. Darüber hinaus führten Betriebsschließungen und Veränderungen im Verbraucherverhalten zu einer verringerten Nachfrage nach bestimmten Tierprodukten, was wiederum Auswirkungen auf die Futtermittelproduktion hatte.

Eine der signifikantesten Auswirkungen der Corona-Pandemie auf dem Futtermittelmarkt war jedoch die Veränderung in der Nachfrage nach Fleischprodukten. Aufgrund von Engpässen und Schließungen in Schlachthöfen und Verarbeitungsbetrieben mussten viele Schweine in den Ställen länger gehalten werden, was zur Überproduktion und einem Rückgang der Preise für Schweinefleisch führte. Dies wiederum führte zu einer schwierigen wirtschaftlichen Situation für Schweinehalter und hatte Auswirkungen auf die Nachfrage nach Schweinefutter.

Die Kombination dieser Faktoren führte zu einer erhöhten Volatilität und Unsicherheit auf dem deutschen Futtermittelmarkt. Landwirte und Tierhalter mussten sich anpassen und ihre Betriebsabläufe an die veränderten Bedingungen abstimmen. Die Regierung und landwirtschaftliche Verbände unterstützten die Branche mit verschiedenen Maßnahmen, um die Auswirkungen der Krise zu mildern, z. B. mit der Corona-Hilfe. Trotzdem gaben und geben viele Tierhalter ihre Betriebe auf, was mit wenig Unterstützung seitens der Politik zu erklären ist.

Insgesamt zeigt die Entwicklung im Futtermittelmarkt in Deutschland in den letzten Jahren, wie anfällig die Agrarindustrie für globale Ereignisse und Krisen sein kann. Die Zukunft wird davon abhängen, wie gut die Branche auf solche Herausforderungen reagieren kann und wie sie sich auf veränderte Marktdynamiken einstellt, um langfristige Stabilität und Nachhaltigkeit sicherzustellen.

Betriebswirtschaft/Betriebsentwicklung

46

Lohnt sich die Pauschalierung für Betriebe mit Schweinehaltung noch?

In den vergangenen Jahren sank die Vorsteuerpauschale von 10,7 % auf aktuell 9,0 %. Für 2024 ist eine weitere Senkung auf 8,4 % vorgesehen bzw. vom Bundestag beschlossen worden. Aber bereits seit 2022 ist eine Pauschalierung für landwirtschaftliche Betriebe nur noch bei einem erwirtschafteten Umsatz von nicht mehr als 600.000 € möglich. Liegt der Umsatz über dieser Grenze, ist nur noch die Regelbesteuerung möglich. Durch die Grenze von 600.000 € erwirtschaftetem Umsatz waren in den vergangenen Jahren bereits viele Betriebe gezwungen, in die Regelbesteuerung zu wechseln. Durch die sehr guten Verkaufserlöse im vergangenen Wirtschaftsjahr werden noch mehr Betriebe gezwungen sein, 2024 in die Regelbesteuerung zu wechseln. Aber auch für Betriebe, die unterhalb eines erwirtschafteten Umsatzes von 600.000 € liegen, stellt sich die Frage, ob ein Wechsel in die Regelbesteuerung angebracht ist. In den nachfolgenden Betriebsbeispielen soll dargestellt werden, bei welchen Betriebsgrößen eine Pauschalierung noch möglich sein könnte. Im ersten Beispiel ist ein Ferkelerzeugerbetrieb mit ca. 180 produktiven Sauen und 5.454 verkauften Ferkeln über 30 kg bzw. 31,7 kg Ferkelverkaufsgewicht dargestellt. Für die Einhaltung der benötigten Vieheinheiten werden für diese Betriebsgröße ca. 50 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (LN) benötigt.

Ertrag Sauenhaltung mit 180 Sauen

Einheit	Artikel	Erlös/Einheit	Erlös netto	9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
5.454	Verk. Ferkel	81,35 €	443.682,90 €	39.931,46 €	37.269,36 €
69	Zuchtsauen	240,33 €	16.582,77 €	1.492,45 €	1.392,95 €
	Sonst. Ertrag		7.520,00 €	0,00 €	0,00 €
	Summe	Ertrag	467.785,67 €	41.423,91 €	38.662,31 €

Aufwand Sauenhaltung 180 Sauen

Einheit	Artikel	Kosten/Einheit	Kosten netto	7,0 % MwSt.	19 % MwSt.
80	Zuchtläufer	395,30 €	31.624,00 €	2.213,68 €	
2.376	Sauenfutter dt	39,60 €	94.089,60 €	6.586,27 €	
2.182	Ferkelfutter dt	50,40 €	109.972,80 €	7.698,10 €	
	Tierarzt	169,90 €	30.582,00 €		5.810,58 €
	Besamung	32,00 €	5.760,00 €	403,20 €	
	Beiträge	12,50 €	2.250,00 €		281,25 €
	Wasser/Energie	87,50 €	15.750,00 €		1.949,85 €
	Sonst. Direktkosten	41,32 €	7.437,60 €		1.413,14 €
	Summe		297.466,00 €	26.356,07 €	
				9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
	Ertrag-Aufwand		170.319,67 €	15.067,84 €	12.306,24 €
	€/Ferkel		31,23 €	2,76 €	2,26 €

In der Ferkelerzeugung als z. B. 51a-Gesellschaft verringert sich der Vorteil bei der Pauschalierung um 0,50 €/verk. Ferkel auf ca. 2,26 € Tier bei einem Steuersatz von 8,4 %. Bei einem landwirtschaftlichen Betrieb mit 50 ha Ackerbau sind aber noch die Auswirkungen vom Ackerbau mitzubedenken. Dieses ist in der nachfolgenden Tabelle dargestellt.

Ertrag Ackerbau 50 ha LN

Einheit	Artikel	Erlös/ha	Erlös netto	9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
10 ha	Zuckerrüben	3.900,00 €	39.000,00 €	3.510,00 €	3.276,00 €
15 ha	Weizen	2.268,00 €	34.020,00 €	3.061,80 €	2.857,68 €
12 ha	W.Gerste	1.960,00 €	23.520,00 €	2.116,80 €	1.975,68 €
13 ha	Winterraps	2.000,00 €	26.000,00 €	2.340,00 €	2.184,00 €
50 ha	Summe		122.540,00 €	11.028,60 €	10.293,36 €

Aufwand Ackerbau 50 ha LN

Einheit	Artikel	Aufwand/ha	Aufwand netto	19,0 % MwSt.
10 ha	Zuckerrüben	2.822,00 €	28.220,00 €	5.361,80 €
15 ha	Weizen	1.816,00 €	27.240,00 €	5.175,60 €
12 ha	W.Gerste	1.513,00 €	18.156,00 €	3.449,64 €
13 ha	Winterraps	1.454,00 €	18.902,00 €	3.591,38 €
50 ha	Summe		92.518,00 €	17.578,42 €

		netto	9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
Ertrag minus Aufwand	Ferkelerz.	170.319,67 €	15.067,84 €	12.306,24 €
	Ackerbau	30.022,00 €	-6.549,82 €	- 7.285,06 €
	Summe	200.341,67 €	8.518,02 €	5.021,18 €
	€/ Ferkel		1,56 €	0,92 €

Im Ackerbau ist im fiktiven Beispiel die Pauschalierung negativ und minimiert damit den Vorteil aus der Ferkelerzeugung. Ganz wesentlich ist noch, dass notwendige betriebliche Investitionen nicht mit berücksichtigt wurden und somit der Vorteil aus der Pauschalierung sich noch verringern wird bzw. nicht mehr gegeben ist! Im Wirtschaftsjahr 2022/2023 waren in den VzF-Auswertungen noch 34 % der Ferkelerzeugerbetriebe mit Verkauf von 28 kg-Ferkeln in der Pauschalierung, aber nur noch 21 % der verkauften Ferkel wurden mit dem pauschalen Steuersatz abgerechnet.

Beispielrechnung für die Mastschweinehaltung:

Im Beispielbetrieb für die Mast wurde mit 830 Mastplätzen (MP) und 2.400 verkauften Mastschweinen kalkuliert. Für diese 2.400 verkauften Mastschweine werden ca. 36 ha LN für die erforderlichen Vieheinheiten benötigt.

Ertrag Schweinemast 830 MP

Einheit	Artikel	Erlös/Einheit	Erlös netto	9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
2.400	Verk. Tiere	205,14 €	492.336,00 €	44.310,24 €	41.356,22 €
	Sonst. Ertrag		12.672,00 €	0,00 €	0,00 €
	Summe Ertrag		505.008,00 €	44.310,24 €	41.356,22 €

Aufwand Schweinemast 830 MP

Einheit	Artikel	Kosten/Einheit	Kosten netto	7,0 % MwSt.	19 % MwSt.
2.449	Ferkelzukauf 28 kg	78,80 €	192.981,20 €	13.508,68 €	
6.602	Mastfutter dt	37,50 €	247.575,00 €	17.330,25 €	
	Tierarzt	0,80 €	1.920,00 €		364,80 €
	Beiträge	0,40 €	960,00 €		182,40 €
	Wasser/Energie	3,00 €	7.200,00 €		1.033,92 €
	Sonst. Direktkosten	0,70 €	1.680,00 €		319,20 €
	Summe		452.316,20 €	32.739,25 €	
				9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
Ertrag minus Aufwand			52.691,80 €	11.570,99 €	8.616,97 €
€/verk. Tier			21,95 €	4,82 €	3,59 €

Auch in der Schweinemast kam es in den bestehenden 51a-Gesellschaften noch zu einem Vorteil von derzeit ca. 4,82 € je verkauftem Mastschwein, was sich aber nach der Senkung des Mehrwertsteuersatzes auf 8,4 % auf ca. 3,59 € je verkauftes Mastschwein verringern wird. Die Verringerung des Mehrwertsteuersatzes bedeutet somit auch eine Verringerung des Vorteils der Pauschalierung in der Schweinemast von ca. 1,23 € je verkauftem Mastschwein. Bei einem fiktiven landwirtschaftlichen Betrieb mit den erforderlichen 33 ha LN ist die Auswirkung der Mehrwertsteuer noch mitzuberücksichtigen. Dieses ist in den nachfolgenden Tabellen dargestellt.

Ertrag Ackerbau 33 ha LN

Einheit	Artikel	Erlös/ha	Erlös netto	9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
8 ha	Zuckerrüben	3.900,00 €	31.200,00 €	2.808,00 €	2.620,80 €
9 ha	Weizen	2.268,00 €	20.412,00 €	1.837,08 €	1.714,61 €
8 ha	W.Gerste	1.960,00 €	15.680,00 €	1.411,20 €	1.317,12 €
8 ha	Winterraps	2.000,00 €	16.000,00 €	1.440,00 €	1.344,00 €
33 ha	Summe		83.292,00 €	7.496,28 €	6.996,53 €

Aufwand Ackerbau 33 ha LN

Einheit	Artikel	Aufwand/ha	Aufwand netto	19,0 % MwSt.
8 ha	Zuckerrüben	2.822,00 €	22.576,00 €	4.289,44 €
9 ha	Weizen	1.816,00 €	16.344,00 €	3.105,36 €
8 ha	W.Gerste	1.513,00 €	12.104,00 €	2.299,76 €
8 ha	Winterraps	1.454,00 €	11.632,00 €	2.210,08 €
33 ha	Summe		62.656,00 €	11.904,61 €

		netto	9,0 % MwSt.	8,4 % MwSt.
Ertrag-Aufwand	Mast	52.691,80 €	11.570,99 €	8.616,97 €
	Ackerbau	20.636,00 €	-4.408,36 €	-4.908,11 €
	Summe	73.327,80 €	7.162,63 €	3.708,86 €
€/verk. Tier			2,98 €	1,55 €

Im Wirtschaftsjahr 2023 waren in den VzF-Auswertungen noch 35 % der Maststandorte in der Pauschalierung, aber nur noch 22 % der Mastschweine wurden mit dem pauschalen Steuersatz abgerechnet. Bei dem vom Bundestag beschlossenen verringerten Steuersatz auf 8,4 % ist es nur noch ratsam, die Pauschalierung bei bestehenden 51a-Gesellschaften ohne Ackerbau und unter Einhaltung der 600.000 €-Grenze beizubehalten. Für den fiktiven Betrieb mit 2.400 verkauften Mastschweinen und einer bewirtschafteten Fläche von 33 ha LN wird der Steuervorteil durch die Pauschalierung nur noch bei ca. 3.700 € pro Jahr liegen. Da auch in der Schweinemast zukünftige erforderliche Investitionen nicht mit berücksichtigt wurden, ist es um so wichtiger, die weiteren steuerlichen Ausrichtungen des Betriebes mit einem Steuerberater zu erörtern.

Umbau im Deckzentrum

Gemäß der siebten Verordnung zur Änderung der Tierschutz-Nutztierhaltungsverordnung vom 21.01.2021 müssen Sauen nach dem Absetzen bis zur ersten Besamung 5 m² uneingeschränkte Bodenfläche zur Verfügung gestellt werden. Dies gilt auch für Jungsauen ab einer Woche vor der geplanten Besamung. Eine Fixierung ist nur während des Vorgangs der Besamung oder einer Behandlung gestattet. Des Weiteren müssen den Sauen min. 1,3 m² Liegefläche sowie ein Aktivitätsbereich inklusive Rückzugsmöglichkeit zur Verfügung stehen.

Im Folgenden werden die einzelnen Punkte näher erläutert.

Diese Vorgaben gelten ab dem 9. Februar 2029. Bis zum 9. Februar 2024 muss dem im jeweiligen Landkreis zuständigen Veterinäramt ein Konzept vorgelegt werden. Dieses soll das zukünftige Haltingsmanagement der Sauen in Form einer kurzen schriftlichen Erklärung und einer Skizze des Deckzentrums darlegen. Dafür werden von verschiedenen Seiten, u. a. vom VzF, Formblätter zur Verfügung gestellt. Kurz gefasst gibt es vier Möglichkeiten, die Vorgaben zu erfüllen:

- Umstrukturierung im Betrieb
- Schaffung eines Auslaufes
- Reduzierung des Tierbestandes
- An-, Um- oder Neubau (Baugenehmigung erforderlich)

Umstrukturierung im Betrieb

Eine Umstrukturierung im Betrieb bedeutet die Auslagerung von Sauen aus dem Deckzentrum in andere Bereiche. Wenn zunächst mehrere Sauengruppen gleichzeitig im Deckzentrum standen, bis die Einnistung der Eizellen abgeschlossen waren, ist es in Zukunft sinnvoller, die Sauen unmittelbar nach der Belegung in den Wartestall zu bringen, da dort die uneingeschränkte nutzbare Bodenfläche um mindestens die Hälfte geringer ist als im Deckzentrum.

Ein weiteres Mittel ist es, den Produktionsrhythmus zu ändern. Der Wechsel von einem mehrwöchigen zu einem 1-Wochenrhythmus verkleinert die Anzahl der Sauen pro Gruppe und somit auch den Platzbedarf im Deckzentrum. Zu bedenken ist hierbei u. a., dass es verkleinerte Verkaufsgruppen der Ferkel zur Folge hat.

Schaffung eines Auslaufes

Mit der Schaffung eines Auslaufes bzw. einer Arena ist es in manchen Fällen möglich, das bisherige Deckzentrum weiterzunutzen, ohne Einbußen bei den Tierplatzzahlen zu haben. Ein einfaches „Türen auf! Fertig ist die Arena“ ist unzureichend.

Voraussetzung für einen Auslauf ist eine Außenfläche direkt angeschlossen ans Deckzentrum. Die Zugänge sollten breit genug und in ausreichender Anzahl vorhanden sein. Sie sollten so konstruiert sein, dass die Klimaführung im Stall nicht beeinträchtigt wird, es sei denn man möchte sie bewusst ändern. Weitere Punkte, die es zu bedenken gilt, sind, ob die Arena unterkellert sein soll oder planbefestigt. Wie soll Einstreu eingesetzt werden? Wie schaffe ich Rückzugsmöglichkeiten? Reicht ein Vogelschutznetz oder ist eine Überdachung besser? Wie kann der Arbeitsaufwand für evtl. Misten möglichst gering gehalten werden? Falls ich den Platz zwischen zwei Stallgebäuden nutzen will, ist es konform mit dem Brandschutz? Diese und weitere Punkte gibt es zu beachten und genau zu durchdenken. Sinnvoll ist es, das neue Konzept mit einem Berater durchzugehen. Dieser kann wichtige Hilfestellung leisten.

Reduzierung des Tierbestandes

Falls man keine Möglichkeit hat, ein Gebäudeteil zu erweitern, einen Auslauf zu schaffen oder sogar komplett neu zu bauen, muss der Tierbestand reduziert werden, um die Vorgaben einzuhalten. Man muss sich dabei im Klaren sein, dass solch eine Reduzierung die Besamungsgruppe erheblich verkleinert.

Ein Beispiel (Skizze rechts): Zwei Reihen Kastenstände á 10 Plätze. Die Kastenstände sind 0,75 m breit und 2,20 m lang, hinter den Sauen sind 2,30 m Platz.

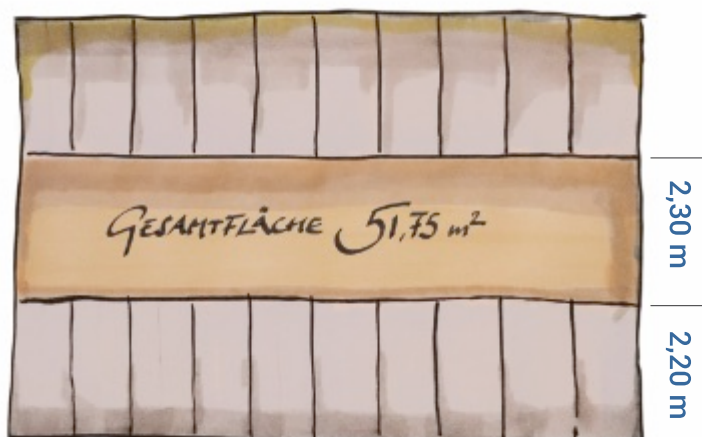
Macht eine Gesamtfläche von 51,75 m². Nach neuen Vorgaben hätte man nur noch Platz für die Hälfte der Tiere wie bisher.

In diesem Fall würde es reichen eine Kastenstandreihe zu entfernen, Rückzugsmöglichkeiten und mindestens 1,30 m² Liegefläche zu schaffen. Eine zugegeben einfache Rechnung, die so in der Praxis meist nicht einfach anwendbar ist, da weitere Punkte beachtet werden müssen. In jedem Betrieb sind die Art der Aufstallung und die vorhandenen Räumlichkeiten unterschiedlich gestaltet, wodurch es schwer wird, eine Mustervorlage zu machen. Dieses Beispiel soll zeigen, wie einschneidend eine Verkleinerung der Besamungsgruppe ausfallen kann.

Es gibt betriebsindividuell immer Möglichkeiten, diese Verkleinerung zu minimieren. In manchen Fällen ist der Eingliederungsstall der Jungsauen sehr großzügig gehalten, sodass ein Teil der Tiere dort besamt werden könnte. Evtl. kann auch die Eberbucht ausgelagert werden. Der Platzbedarf eines Ebers beträgt nur 4 m² bis zu einem Alter von 24 Monaten. Die Gestaltung der Ebergänge könnte hier und da Fläche einsparen. Außerdem sollte man versuchen, die Schlachtsauen unmittelbar aus der Abferkelung zu verkaufen oder eine Bucht im Wartestall für diese Sauen zu nutzen.

Es gibt viele Möglichkeiten, die vorhandene Stallfläche optimal zu nutzen.

Zuletzt sollte es Vorrang haben, dass die Stallstruktur sinnvoll für Tier und Mensch gestaltet ist. Bevor die maximale Tierplatzzahl aus der vorhandenen Fläche „herausgequetscht“ wird, sollte der Arbeits- und Tierkomfort nicht außer Acht gelassen werden.





AGRARTECHNIK
SÜNDERMANN
Individuelle Komplettlösungen
für Kuh- und Schweinestall

TIERWOHL
LIEGT UNS AM 



Apelstedt 30 · 27211 Bassum · Tel. (0 42 41) 80 27 - 0
www.suendermann-gmbh.de

An-, Um- oder Neubau (Baugenehmigung erforderlich)

Sollte man sich dazu entschließen, einen genehmigungspflichtigen Bau in Angriff zu nehmen, hat man viele Möglichkeiten, ein neues Deckzentrum zu realisieren. Es kann sinnvoll sein, den Wartebereich zu erweitern, wenn man in der vorhandenen Hülle mit wenig Aufwand ein ausreichend großes Deckzentrum schaffen kann.

Bei der Gestaltung des neuen Deckzentrums gibt es einige Punkte zu beachten.

Durch das Aufspringen der Sauen während der Rausche entsteht eine erhöhte Verletzungsgefahr. Deshalb hat die Boden- und Raumgestaltung sowie die Auswahl der Fress-Liege-Buchten einen erhöhten Stellenwert.

Die Fress-Liege-Buchten müssen einen Mechanismus haben, der das Hineindrängen einer zweiten Sau verhindert. Da die Sauen auch bei geschlossenen Ständen versuchen aufzuspringen, muss verhindert werden, dass sie sich in der Technik einklemmen oder verkeilen. Außerdem sollte der Arbeitskomfort während der Besamung in ausreichender Form gegeben sein. Es ist selbstverständlich zulässig, auf Fress-Liege-Buchten zu verzichten, falls man die Tiere frei besamen möchte.

Von den 5 m² uneingeschränkt nutzbarer Bodenfläche müssen 1,3 m² Liegefläche sein. Eine Liegefläche darf höchstens zu 15 % perforiert sein, d. h. bereits Betonspalten mit einem Spaltmaß von 17 mm kann als Liegefläche angerechnet werden. Bei Betonspalten mit Spaltmaßen von 20 mm könnten vereinzelt eingesetzte Spaltenclips Abhilfe verschaffen.

Als Rückzugsmöglichkeiten könnten einzeln eingezogene Zwischenwände oder Strohbällen dienen. Auch ein Auslauf kann als Rückzugsmöglichkeit angerechnet werden.

Bei der Abgabe des Konzeptes gibt es die Möglichkeit, sich für die Aufgabe der Sauenhaltung zu entscheiden. Sollte man hier sein Kreuz setzen, muss man bereits am 09.02.2026 aus der Sauenhaltung aussteigen. Also schon drei Jahre, bevor die neue Handlungsverordnung umgesetzt sein muss.

Die Neugestaltung des Deckzentrums birgt einige Hürden, aber es gibt auch viele Möglichkeiten sie zu überwinden. Die Ausarbeitung eines Konzeptes sollte jeder Betrieb nutzen, um sich über die Zukunft Gedanken zu machen. Wie soll mein Betrieb in sechs Jahren aussehen und wie in 13 Jahren, wenn der Umbau der Abferkelung abgeschlossen sein muss? Die VzF GmbH bietet in diesem Bereich eine kompetente Bauberatung an.

Partner der VzF GmbH

Mensch. Tier. Wir.

www.uelzener.de

Tel. 0581 80700

Uelzener 
VERSICHERUNGEN **Mensch. Tier. Wir.**

PCV2 VIREN ÄNDERN SICH...



...IHR IMPFSTOFF SOLLTE DAS AUCH

Setzen Sie deswegen auf **EINEN PCV2-IMPfstoff**,
der **ZWEI GENOTYPEN** enthält – für eine **BREITERE ABDECKUNG***

* Basierend auf dem Vergleich der Homologie der Epitope mittels EpiVax-Methodik.



APP / Rosalia / Biosicherheit

APP - Dauerbrenner bei den Atemwegsinfektionen

Dr. Hendrik Nienhoff, Schweinegesundheitsdienst der LUFA Nord-West

Hustende Ferkel, Mastschweine oder auch Jungsauen sind in vielen Betrieben anzutreffen. Insbesondere wenn es in den Herbst oder ins Frühjahr geht und es kalte Nächte bei verhältnismäßig warmen Tagen gibt, dann spielen Atemwegsinfektionen in den Schweinebeständen eine große Rolle. Als Verursacher dieses Hustengeschehens kommen eine Reihe von Viren und Bakterien in Betracht. Seit Jahren ist der APP-Erreger (*Actinobacillus pleuropneumoniae*) regelmäßig oben in der Liste der Verursacher zu finden.

Die Erkrankung tritt häufig zwischen der 9. und 16. Lebenswoche auf. APP kommt in zwei Biovaren und mittlerweile mehr als 15 unterschiedlichen Serotypen vor. Die Serotypen sind unterschiedlich stark krankmachend, eine sehr hohe Pathogenität wird insbesondere den Serotypen 1, 2, 5 und 9 zugesprochen. Die krankmachende Wirkung des Erregers beruht auf seinen Toxinen (Apx I-III). Diese Toxine zerstören die Lungenmakrophagen (Fress- und Abwehrzellen) und die roten Blutkörperchen. Als Folge hiervon findet man bei der Sektion bei einem perakuten bis akuten Verlauf dunkle oder blutige, scharf abgegrenzte Lungenbezirke mit abgestorbenem Gewebe. Je nach Serotyp sind aber auch Verwachsungen von Lunge und Brustfell möglich. Liegt ein chronischer Verlauf vor, kann es zu abgekapselten, abgestorbenen Lungenbezirken kommen. Diese unterschiedlichen Verlaufsformen spiegeln sich auch beim klinischen Bild im Stall wider. Bei der perakuten Verlaufsform kommen die Schweine nicht einmal mehr zum Husten. Hohes Fieber (bis 42 °C) und eine massive Herz-Kreislaufschwäche mit blau-roter Verfärbung der Ohren und Rüsselscheibe, Maulatmung und Schaumbildung vor dem Maul führen innerhalb weniger Stunden zum Tode. Auch bei einem akuten Verlauf sterben ein großer Teil der Tiere ohne Behandlung, Fieber bis 41 °C und massiver Husten sind hier typisch. Häufig findet man in chronisch infizierten Betrieben aber eher auch die chronische Verlaufsform: wenig oder kein Fieber, Husten, beschleunigte Atmung, Kümmern und blasse Haut. Hier ist ein eher schleichender Verlauf zu erwarten, doch können die Verluste immerhin noch bis zu 10 % betragen.

Die Diagnose kann am besten über eine Sektion und den direkten Erregernachweis über kulturelle Anzüchtung bzw. PCR aus den entnommenen Lungenproben gestellt werden. Alternativ dazu kann der Erreger auch aus Geschabseln von den Mandeln (Tonsillenkratzproben), Nasentupfern und Lungenspülflüssigkeit isoliert werden. Ein guter, aber aufwendiger Nachweis gelingt insbesondere über die Tonsillenkratzproben.

In den letzten Jahren hat der Anteil von APP-Infektionen bei den Atemwegserkrankungen des Schweines in Nord-West-Deutschland stetig zugenommen, so dass er etwa bei 10 % Anteil an den Lungenerkrankungen im Sektionsgut liegt. Schaut man sich aber die serologischen Untersuchungen von Blutproben an, ergibt sich ein anderes Bild. In Untersuchungen der Labore sind ein großer Teil der eingesendeten Proben serologisch positiv. So waren in einer Studie des SGD (Dr. Baier) 72 von 75 Proben aus 12 Betrieben positiv. Das bedeutet, dass der Erreger weit in der Population verbreitet ist. Die serologische Untersuchung hat allerdings auch so ihre Tücken.

Es sind verschiedene ELISA-Tests bei den verschiedenen Laboren im Einsatz (APXII, APXIV, APXI, Tbp2, Dänische KBR). Diese Tests haben z. T. das Problem von Kreuzreaktionen mit apathogenen *Actinobacillen*, zudem werden nicht alle Serotypen erkannt. Z. B. werden in der Dänischen KBR (nur in Kopenhagen angeboten) nur die Serotypen 2, 6, 12 erkannt und im SPF System ausgewiesen. Dabei sind dieses nicht unbedingt die krankmachensten Serotypen (1, 5, 9, 11), sondern gehören zu einer mittleren Kategorie. Auch findet sich zum Teil keine klinische Korrelation, das heißt, die Tiere sind klinisch



gesund, haben aber Antikörpertiter. Somit bedarf es für die Interpretation serologischer Befunde ein großes Fachwissen des betreuenden Tierarztes, um die richtigen Schlüsse aus den Untersuchungsergebnissen zu ziehen.

Da der Erreger zum Großteil durch Tierkontakt übertragen wird, werden auch in der Ferkelerzeuger- und Zuchtstufe Untersuchungen auf das Vorhandensein von APP durchgeführt. Insbesondere in der Zuchtstufe führen alle größeren in der Bundesrepublik tätigen Zucht-

unternehmen Screenings durch. Hierbei ergibt sich folgendes Problem:

Es werden Untersuchungen auf den Schlachthöfen (Lungenbefundungen), klinische Untersuchungen in den Beständen, Untersuchung von Tieren mit Atemwegsinfektionen (anlassbezogene Untersuchungen) und serologische Untersuchungen durchgeführt. Bei einer klinisch, pathologisch-anatomisch und ätiologisch bestätigten APP-Infektion scheidet der betroffene Betrieb in der Regel aus der Vermehrung aus.

Eine besondere Problematik liegt in Zuchtbetrieben bei der serologischen Untersuchung vor.

Es gibt sowohl wie oben beschrieben falsch positive Reaktionen in den gängigen Antikörper-Testverfahren, aber auch bei Beprobung ungeeigneter Tiere im Betrieb (junge Tiere) können in positiven Beständen falsch negative Proben generiert werden.

Des Weiteren findet sich in den Betrieben häufig, wie oben beschrieben, kein klinisches und pathologisch-anatomisches Korrelat zum serologischen Befund und ein kultureller oder auch PCR-Nachweis des Erregers gelingt nicht. Oft wird erst durch die Beteiligung weiterer Erreger (z. B. PRRS, Influenza) eine klinische Relevanz deutlich.

Aufgrund dieser Problematik sind einige Zuchtunternehmen dazu übergegangen, den APP-Status ihrer Vermehrungsbetriebe nicht mehr über serologischen Befund zu definieren. Die Einschätzung des Betriebes erfolgt dann über Schlachtbefunde, anlassbezogene Untersuchungen und den Erregernachweis (z. B. PIC). Andere Unternehmen weisen nur bestimmte Serotypen aus (Danzucht).

Was kann man tun, wenn APP im Betrieb zum Problem wird:

Bei einem akuten Krankheitsgeschehen muss die gesamte Gruppe sofort antibiotisch behandelt werden. Da aber insbesondere bei einem perakuten oder akuten Verlauf die Tiere weder fressen noch trinken, sind die Gruppen am besten per Injektion über mehrere Tage zu behandeln. Hierfür steht eine Anzahl an Wirkstoffen zur Verfügung, von denen beispielhaft hier Amoxicillin oder Florfenicol genannt werden können. Fressen oder trinken die Tiere noch, so kann auch mit einer Futter- oder Wassermedikation gearbeitet werden, hier seien beispielhaft Amoxicillin, Tetracyclin (achte! ggf. Handelsbeschränkungen), Doxycyclin oder Trimethoprim-Sulfonamid genannt. Therapiebegleitende Maßnahmen in Haltung und Hygiene sind unerlässlich.

Um dauerhaft die Erkrankung unter Kontrolle zu bekommen, eignen sich antibiotische Maßnahmen jedoch nicht. Hier ist es wichtig, den Infektionsdruck im System zu senken. Ein gezieltes Management mit konsequentem Rein-Raus-Verfahren ist Voraussetzung. Impfmaßnahmen können helfen, den Infektionsdruck zu senken. Es stehen drei kommerzielle Impfstoffe zur Verfügung. Alle drei Impfstoffe sind Totimpfstoffe. Der Impfstoff Porcillis der Fa. MSD enthält die Toxine I, II und III sowie ein Membranprotein von APP, der Impfstoff Coglapix der Fa. CEVA enthält die Serotypen 1 und 2 und bildet die

Toxine I-III, der Impfstoff Suivac APP der Fa. Livisto enthält die Serotypen 2 und 9 und bildet die Toxine I-III. Somit sind alle drei Impfstoffe serotypübergreifend wirksam und decken die gängigen Serotypen ab.

Verfügbare Impfstoffe APP:

Impfstoff	Porcillis APP	Coglapix	Suivac APP
Firma	MSD	CEVA	Livisto
Zusammensetzung	Toxine I-III OMP (Membranprotein)	Serotyp 1 und 2 Bildet Toxine I-III	Serotyp 2 und 9 Bildet Toxine I-III
Zugelassen für	Schwein (Mastschwein)	Schweine	Schweine ab 6 Wo. Alter
Impfempfehlung	6. und 10. LW	7. und 10. LW	6. und 9. - 10. LW Sauen 8 und 4 Wo. vor Abferkelung
Dosierung	2 x 2 ml Abstand 4 Wo.	2 x 2 ml Abstand 3 Wo.	2 x 2 ml Abstand 3 - 4 Wo.
Einsetzen der Immunität	2 Wochen nach 2. Impfung	21 Tage nach 2. Impfung	3 Wochen nach 2. Impfung
Dauer der Immunität	11 Wochen	16 Wochen	22 Wochen
Wartezeit	0 Tage	0 Tage	0 Tage

In einzelnen Fällen, bei bestimmten Serotypen und Versagen der kommerziellen Impfstoffe, kann es sinnvoll sein, einen stallspezifischen Impfstoff aus den im Bestand isolierten APP-Stämmen herstellen zu lassen. Um den Erregerdruck im System nachhaltig zu senken, empfiehlt es sich nach Grundimmunisierung im Abstand von ca. 4 Wochen die Sauen vor jedem Abferkeln zu impfen und die Ferkel in der Aufzucht zwischen der 6. und 12. Lebenswoche. Cave!!! Jungsauen nicht vergessen. Beim Einsatz der kommerziellen Impfstoffe sind die Zulassungsbeschränkungen zu beachten. Welche Impfstoffe und welches Impfschema zum Einsatz kommt, sieht in unterschiedlichen Betrieben auch sehr unterschiedlich aus. Der Hoftierarzt wird einen Bekämpfungsplan speziell zugeschnitten auf den Betrieb und die Begleitumstände erarbeiten. Eine Sanierung betroffener Bestände zur Erlangung der Erregerfreiheit ist schwierig, aufwendig. Meist wird der gesamte Betrieb depopuliert und neu wieder aufgebaut. Dies ist für die meisten normalen Betriebe ökonomisch nicht sinnvoll. Hier ist es wichtiger über die Senkung des Infektionsdrucks mit Management, antibiotischen und Impfmaßnahmen den Erreger so weit im Betrieb zurückzudrängen, dass keine ökonomischen Schäden entstehen.

Fazit:

APP als Erreger von Atemwegsinfektionen begleitet uns seit Jahren und der Erreger ist weit davon entfernt auf die rote Liste gesetzt zu werden. Akute Verläufe müssen schnell und häufig auch mit Einzeltierbehandlungen antibiotisch behandelt werden. Langfristige Strategien zur Reduktion fußen auf der Impfung. Eine Sanierung gelingt zurzeit sicher nur über Depop-Repop mit Wiederaufbau aus unverdächtigen Herden.

Rosalia: Eine große Herausforderung für Spaniens Schweineindustrie

Dr. Hendrik Nienhoff, Schweinegesundheitsdienst der LUFA Nord-West

Die neue PRRS-Variante Rosalia ist hochpathogen und führt zu höheren Mortalitäts- und Fertilitätsproblemen bei Sauen, totgeborenen Ferkeln und Mortalität bei Ferkeln sowie Mastschweinen.

Bereits seit 2 Jahren gibt es in Spanien eine neue Variante des porcinen reproduktiven und respiratorischen Syndroms (PRRS). Es verursacht mehr Probleme als frühere Stämme von PRRS. Und das Ende der „Rosalia“-Probleme ist noch nicht in Sicht.



Foto: Dr. Hendrik Nienhoff

Seit über 30 Jahren steht die Schweineindustrie vor den Herausforderungen von PRRS. Das Virus ist dafür bekannt, verschiedene Stämme und Varietäten zu haben, da immer wieder Mutationen und Rekombinationen auftreten. Verschiedene Varianten sind stärker oder schwächer oder führen zu weniger oder mehr klinischen Symptomen. Eine der neuesten Varianten der PRRS-Familie ist die hochpathogene Variante Rosalia, die in Spanien vorkommt.

PRRS ist schwer zu kontrollieren

Nach jahrzehntelanger Erfahrung hat die Branche gelernt, dass das PRRS-Virus schwer zu kontrollieren ist. Abgesehen davon, dass es leicht übertragbar ist, weiß das Virus, wie man das Immunsystem manipuliert. Dadurch dauert es lange, bis das Immunsystem eines Tieres mit dem Virus fertig wird. Darüber hinaus erschweren die hohe Schweinedichte und die große Ausbreitung innerhalb der Schweinepopulation die Bekämpfung des Virus zusätzlich. Deshalb sind verschiedene Arten und Sorten von PRRSv auf der ganzen Welt in vielen Schweinebetrieben zu finden.

1-4-4-Stamm in den USA

Spanien ist nicht das einzige Land, das eine relativ neue PRRS-Sorte meldet. In den USA verursacht der Stamm 1-4-4 auf Farmen viel größere Probleme als frühere Subtypen des Virus. Genauer gesagt wurde festgestellt, dass der 1-4-4-Stamm der Linie 1C der Hauptschuldige war. In Österreich und Deutschland machte vor ein paar Jahren der sog. ACRO-Stamm von sich reden. Darüber hinaus tauchte vor etwa zehn Jahren in Weißrussland die Lena-Variante auf und in China wurden auch hochpathogene Varianten beschrieben.

Rosalia: eine Kombination von Typen

In der PRRS-Familie gibt es 2 Typen: den europäischen Subtyp (Typ 1) und den amerikanischen Subtyp (Typ 2). Der europäische Subtyp ist milder für die Lungen von Ferkeln und Mastschweinen als sein amerikanisches Gegenstück. Probleme mit Sauen, zum Beispiel vorzeitiges Abferkeln oder schwache Ferkel, sind bei beiden Arten ähnlich.

Innerhalb dieser Typen gibt es viele Varianten, da das Virus weiter mutiert und rekombiniert. Spanische Untersuchungen zu Rosalia zeigen, dass es aus vier verschiedenen PRRSV-Varianten besteht. Der weitaus größte Anteil stammt von der italienischen PR40-Variante, die 2014 gefunden wurde. Diese Variante ist hochpathogen und zeigt ähnliche klinische Symptome wie Rosalia. Bemerkenswerterweise wurde auch ein kleiner Bruchteil einer koreanischen Variante gefunden. Ein Tierarzt benannte Rosalia schließlich nach einer spanischen Sängerin.

Schwerwiegende klinische Erkrankungen

Die Lage in Spanien ist ernst, sagen spanische Forscher und Tierärzte. Sie beschreiben die neue Variante als hochpathogen mit einer höheren Inzidenz von Mortalitäts- und Aborten bei Sauen, mehr totgeborenen Ferkeln und höheren Sterblichkeitsraten bei Ferkeln und Mastschweinen als bei früheren PRRS-Stämmen. „Auf den Farmen sehen wir 10 - 30 % höhere Sterblichkeitsraten bei entwöhnten Ferkeln. Die Sterblichkeitsraten bei Sauen sind um 5 - 10 % höher.“, so die Aussage der Tierärzte.

Rückkehr zur Stabilität erst nach 6 Monaten

In bestimmten Gebieten ist der Anteil der instabilen PRRS-Betriebe von 12 % auf fast 40 % gestiegen. Normalerweise erfolgt eine Rückkehr zu einer stabileren Situation mehrere Monate nach einem Ausbruch, aber bei Rosalia geschieht dies erst nach einem halben Jahr. Und die Probleme sind auch dann noch nicht vorbei; Da das hochpathogene Virus relativ schnell mutiert, kann eine Neuinfektion beispielsweise innerhalb eines Jahres die neu erworbene Immunität durchbrechen. Die spanischen Forscher sagen: „Das Problem ist, dass der Erreger ein sehr aktives Virus ist, das viele Viruspartikel verbreitet, was die Wahrscheinlichkeit von Infektionen innerhalb und außerhalb des Betriebes erhöht.“

Schwierigkeit, die Betriebe wieder zu stabilisieren

Die Folgen für Spaniens Schweineindustrie sind groß: Aufgrund von Fruchtbarkeitsproblemen sowie der höheren Sterblichkeitsraten ist die Ferkelproduktion zurückgegangen, so dass andere Länder in Europa beim Export von der Misere in Spanien profitieren könnten. Innerhalb von den in Spanien vorherrschenden Integrationen ist Schadensbegrenzung das Zauberwort. Durch die Anwendung von Biosicherheits- und Hygienemaßnahmen soll die weitere Ausbreitung so weit wie möglich begrenzt werden. Leichter gesagt als getan, betonen die Tierärzte.

Die meisten Ausbrüche im Zusammenhang mit Rosalia treten in den schweineintensiven Gebieten um die Städte Lérida und Saragossa auf, im Nordosten Spaniens in den autonomen Gemeinschaften Katalonien bzw. Aragón. Probleme im Zusammenhang mit der Fruchtbarkeit und der Ferkelsterblichkeit sind auch auf dem Markt zu spüren, da das Angebot an Absetzferkeln abgenommen hat.

Impfstoffe helfen teilweise

Laut den spanischen Forschern unterscheidet sich die Kontrolle von Rosalia nicht von der Kontrolle anderer PRRS-Varianten. Das Prozedere enthält eine Reihe wichtiger Maßnahmen. Der schwierige Teil ist die richtige Anpassung und mögliche Impfung von Jungsauen. Die Integration von Jungsauen ist bekanntermaßen einer der Hauptgründe für die Destabilisierung der PRRS-Situation in landwirtschaft-

lichen Betrieben. Die Strategie der Tierärzte hängt davon ab, ob Jungsauen mit dem Feldvirus in Kontakt gekommen sind oder nicht. In jedem Fall verursacht Rosalia mehr Verluste und es werden in der Regel mehr Jungsauen zugekauft, um Lücken in der Produktion zu vermeiden.

Impfstoffe sind ein Instrument im Kampf gegen PRRS. Die Impfung zielt darauf ab, maximale Immunität von Tieren zu erhalten, die wenig oder kein Virus ausscheiden. Darüber hinaus reduziert die Impfung die Probleme im Falle eines Ausbruchs. Laut den spanischen Forschern wirken die aktuellen PRRS-Impfstoffe auch gegen Rosalia, aber wie bei anderen Varianten ist es nie die alleinige Lösung. Es hat nur eine geringe Wirkung, insbesondere für Betriebe mit ernsthaften Problemen.

Breitere Anwendung von Impfstoffen

Theoretisch ist es möglich, Impfstoffe stärker auf diese Variante zuzuschneiden, aber es wird Jahre dauern, bis diese fertig sind – und bis dahin wird sich das Virus wieder verändert haben. Die Forscher hoffen, dass eine neue Generation von Impfstoffen, die sich noch in der Forschungsphase befinden, nach Zulassung eine breite Anwendung finden wird. Dann könnten auch neue, zukünftige Varianten besser bekämpft werden.

Für die spanischen Forscher sind zwei Aspekte entscheidend, um eine Ausbreitung zu verhindern: Transport und Luft. Allerdings wird Luft bei herkömmlichen Betrieben kaum gefiltert. Um das Risiko einer Ausbreitung über den Transport zu begrenzen, sieht er Chancen für Heißtrocknungssysteme für Lkw. „Normale Hygienevorschriften während des Transports reichen nicht aus, um die Ausbreitung von PRRS vollständig zu verhindern.“ Sie fordern daher die z. B. Niederlande, mit denen ein reger Handel besteht, auf, sehr vorsichtig mit Transportbewegungen zwischen Spanien und den Niederlanden umzugehen.

Reale Chance auf weitere Ausbreitung

Die Rosalia-Variante wurde außerhalb Spaniens noch nicht gefunden. Es findet allerdings auch kein europäisches Monitoring statt, aber die Gesundheitsdienste in anderen Ländern tauschen Informationen aus. Es steht fest, dass sich diese und andere PRRS-Varianten in ganz Europa ausbreiten können, denn: „Wir wissen, dass sich in einer Welt mit vielen Kontakten Viren leicht ausbreiten. Corona ist dafür das beste Beispiel.“ Es ist nicht klar, wie genau die verschiedenen Varianten von PRRS in Europa verbreitet sind.

Die Forscher schließen nicht aus, dass neue Varianten auch anderswo in Europa auftauchen können; Schließlich kann das in jeder Schweineherde passieren, in der Viren zirkulieren. Die Chance, dass anderswo spontan eine vergleichbare Variante mit dem gleichen genetischen Hintergrund wie Rosalia entsteht, ist jedoch sehr unwahrscheinlich. Sie betonen, wie wichtig es ist, die Biosicherheits- und Hygieneprotokolle einzuhalten.



IMMUNOGAST LIQUID

PFLANZENEXTRAKTE FÜR
EINEN VITALEN START

SICHER DURCH DIE ERSTEN LEBENSWOCHEN!

- ✓ **Stärkt das Immunsystem und damit die Tiergesundheit**
- ✓ **Reduziert das Durchfallrisiko**
- ✓ **Vermindert das Risiko erregerebedingte Sekundärinfektionen**
- ✓ **Einfach und sauber zu dosieren**



www.addiferm.de

Minderung der Auswirkungen von PRRS

- Je besser die Bedingungen auf dem Hof, wie ein gutes Klima und eine gute Ernährung und keine Überbelegung, desto besser ist die allgemeine Abwehrkraft. Das reduziert das Risiko eines Virusausbruchs und mildert seine Folgen; Stichwort stabile Herde
- Ein wichtiger Schritt gegen PRRS ist es, das Einschleppen des Virus zu verhindern. Bei Verwendung eigener oder kontrollierter Zuchttiere kann das Virus diesen Weg nicht nutzen, um in die Bestände zu gelangen. Ein strenges Hygieneprotokoll mit Hygieneschleuse, saubere und schmutzige Wege und Quarantäne/Eingliederung sind ein Muss. Das Filtern von Luft kann helfen, die Luftübertragung auszuschließen, ist aber sehr teuer.
- Die Einhaltung der allgemeinen Hygienevorschriften hilft, eine Ausbreitung innerhalb des Betriebes zu vermindern. Es ist wichtig, All-in/All-out, Trennung von Altersgruppen und kein Zurücksetzen kranker Tiere ausnahmslos umzusetzen.
- Die Impfung macht Sauen und Ferkel widerstandsfähiger gegen PRRS und mildert die Folgen eines Ausbruchs. Impfstoffe blockieren die Virusausscheidung von infizierten Tieren jedoch nicht vollständig; Die Zirkulation des Virus auf dem Betrieb nimmt jedoch ab.

Die ersten spanischen Betriebe mit Rosalia waren in der Nähe der Stadt Figueras in der katalanischen Provinz Girona im äußersten Nordosten des Landes ansässig. Es wurde dort im Januar 2020 erstmalig nachgewiesen. Ein Jahr später war es bereits bis in die mehr als 100 km in die Gegend um die Stadt Vic verbreitet. Dies ist ein Gebiet mit intensiver Schweinehaltung, geprägt durch viele kleine unabhängige Betriebe. Seit Ende 2021 befindet sich die Virusvariante auch in Spaniens größtem Schweinegebiet zwischen Lérida und Saragossa. Bisher wurde das Virus in anderen Teilen Spaniens nicht gefunden.

Biosicherheit in Schweinehaltungen

Die Tierhaltungsbetriebe müssen die rechtlichen Vorgaben des neuen europäischen Tiergesundheitsrechts vom 21. April 2021 in allen Mitgliedsstaaten der EU direkt anwenden.

Somit sind die Tierhalterinnen und Tierhalter dafür verantwortlich, den Schutz vor biologischen Gefahren sicherzustellen.

Die Biosicherheit spielt zukünftig eine große Rolle bei der Gewährung von Leistungen der Tierseuchenkasse. Auf Initiative der Niedersächsischen Tierseuchenkasse und des Landvolks Niedersachsen wurde am 29.11.2021 die Arbeitsgruppe „Biosicherheit in Schweinehaltungen“ mit Beteiligung des Bundeshybridzuchtprogramms (BHZP), VzF Erfolg mit Schwein und den unten aufgeführten Akteuren gegründet. In dieser Arbeitsgruppe wurde der neue Leitfaden Biosicherheit nach dem Tiergesundheitsrechtsakt der EU inklusive Checklisten erarbeitet.



Diese Arbeitshilfe erleichtert es den Tierhalterinnen und Tierhaltern, Tierärzten und Beratern, dem EU-Recht gerecht zu werden. Der Leitfaden stellt anhand dreier Sicherheitsstufen, je nach Betriebstyp und ASP-Seuchelage, die entsprechende Checkliste dar.

Mit dem Biosicherheitsmanagementplan steht dem Tierhalter eine Dokumentationsgrundlage zur Verfügung. Der VzF wird mit geschulten Fachberatern die Umsetzung des Biosicherheitskonzeptes unterstützen.

Ein wichtiger Punkt ist die Einfriedung für größere schweinehaltende Betriebe. Als Arbeitshilfe steht uns ein überarbeiteter Leitfaden zur Einfriedung mit zahlreichen, bebilderten Beispielen zur Verfügung. Der Leitfaden zur Kadaverlagerung weist auf eine weitere Gefahrenquelle bezüglich eines Seucheneintrags hin. Der Biosicherheitsmanagementplan verdeutlicht bestehende Defizite, die in Abstimmung mit einem qualifizierten Tierarzt ausgeräumt werden müssen.

Als nächste Schritte werden auch die Tierarten Geflügel und Rind einbezogen.

Im Frühjahr 2024 beginnen die Schulungen der Tierärzte und Berater mit anschließender Umsetzung in den Betrieben.

Die jeweils aktuellen Dokumente stehen auf der Homepage der Niedersächsischen Tierseuchenkasse zur Verfügung.

Totgeburtenrate – Höhe, Einflussfaktoren und Prävention

Wie hoch ist die Zahl tot geborener Ferkel je Wurf, wovon wird sie beeinflusst und wie kann sie reduziert werden? Prof. Dr. Steffen Hoy, Universität Gießen, und Birgitt Hameister, VzF Uelzen GmbH, berichten über die Ergebnisse der Auswertung an einer sehr großen Anzahl an Würfen.

Die Zahl der tot geborenen Ferkel ist eine wichtige Kenngröße für die Wurfleistung einer Sau bzw. einer Gruppe von Sauen. Sie charakterisiert die Anzahl der unmittelbar nach der Austreibung aus dem Geburtsweg voll entwickelten nicht lebenden Ferkel. Mumien werden nicht dazu gezählt. Der Prozentsatz der tot geborenen an den gesamt geborenen Ferkeln ist die Totgeburtenrate. Viele Geburten werden nicht ständig überwacht. In praxi werden daher lebend geborene Ferkel, die bis zur Wurfaufnahme verenden, zu den Totgeburten gerechnet. Tatsächlich können Totgeburten vor oder während der Geburt entstehen. Etwa 10 bis 20 % der tot geborenen Ferkel sind bereits im Uterus abgestorben – zu erkennen an der grauen Haut. Zieht man an den Borsten, können sich diese lösen. Der weitaus größte Anteil der toten Ferkel (80 bis 90 %) verendet jedoch während der Geburt – oft bei langer Geburtsdauer im letzten Drittel der Austreibung. Hieraus ergibt sich der Ansatzpunkt zur Senkung der Totgeburtenrate. Über viele Jahre galt als Richtwert, dass nicht mehr als 7 % Totgeburten auftreten sollten (bei Jungsauen bis 6 %). Eine Auswertung in mehr als 100 Betrieben sollte nachweisen, wie hoch aktuell die Totgeburtenrate ist und von welchen Faktoren sie beeinflusst wird.

Analysen an Daten aus über 100 Betrieben

Die Auswertungen fanden an Daten von 102 Betrieben der VzF GmbH Erfolg mit Schwein Uelzen und des Schweinezuchtbetriebes Oberer Hardthof (OH) der Universität Gießen statt. In den Betrieben werden die Daten zur Ferkelzahl bei Geburt (lebend IgF und tot geborene Ferkel tgF) für jeden Wurf erhoben. Daraus summieren sich die gesamt geborenen Ferkel ggF für jeden Wurf. Die Zuordnung zu Kalenderjahr, Wurfnummer, Jahreszeit und auf dem OH auch zu Trächtigkeitsdauer, Erstabferkelalter und zum Genotyp der Sau war eindeutig dokumentiert und ermöglichte die Auswertung. Auf dem OH wurde darüber hinaus die Zahl der tot geborenen Ferkel bei Sauen und ihren Töchtern verglichen.

Totgeburtenrate unter 8,5 %

Von den 759.781 Würfen aus 102 VzF-Betrieben traten in 42,1 % keine Totgeburten und in 22,9 % ein totes Ferkel auf. In 4 % aller Würfe gab es 6 oder mehr tot geborene Ferkel. In 0,3 % der Würfe waren alle Ferkel bei Geburt tot (Abb. 1). Bei einer durchschnittlichen Wurfgröße ggF von 16,3 betrug die mittlere Totgeburtenrate in den VzF-Betrieben 8,3 %. Auf dem OH wurden 2.062 Würfe von 632 Sauen in die Auswertung einbezogen. Ähnlich wie im Datenpool der VzF-Betriebe gab es in etwa der Hälfte aller Würfe (49 %)

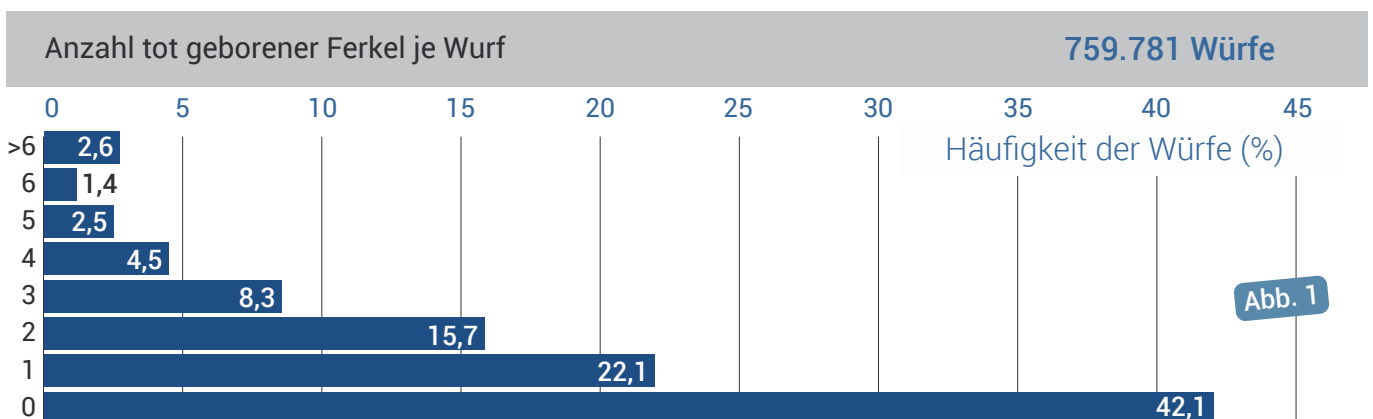
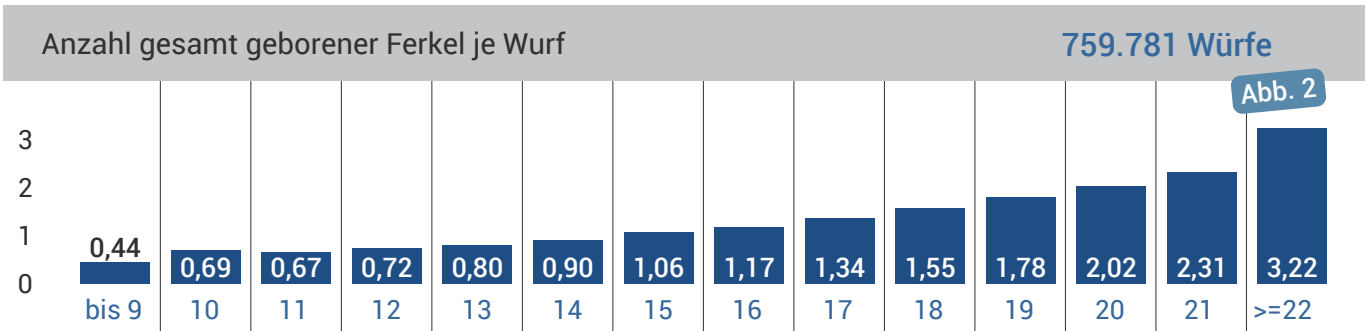


Abb. 1

keine Totgeburten, in 0,3 % der Würfe wurden alle Ferkel tot geboren. Im Mittel trat eine Totgeburtenrate von 6,6 % bei einer durchschnittlichen Wurfgröße ggF von 14,9 auf. Ein Teil des Unterschiedes in der Totgeburtenrate zwischen den beiden Stichproben (8,3 vs. 6,6 %) resultiert aus der Differenz in der Wurfgröße.

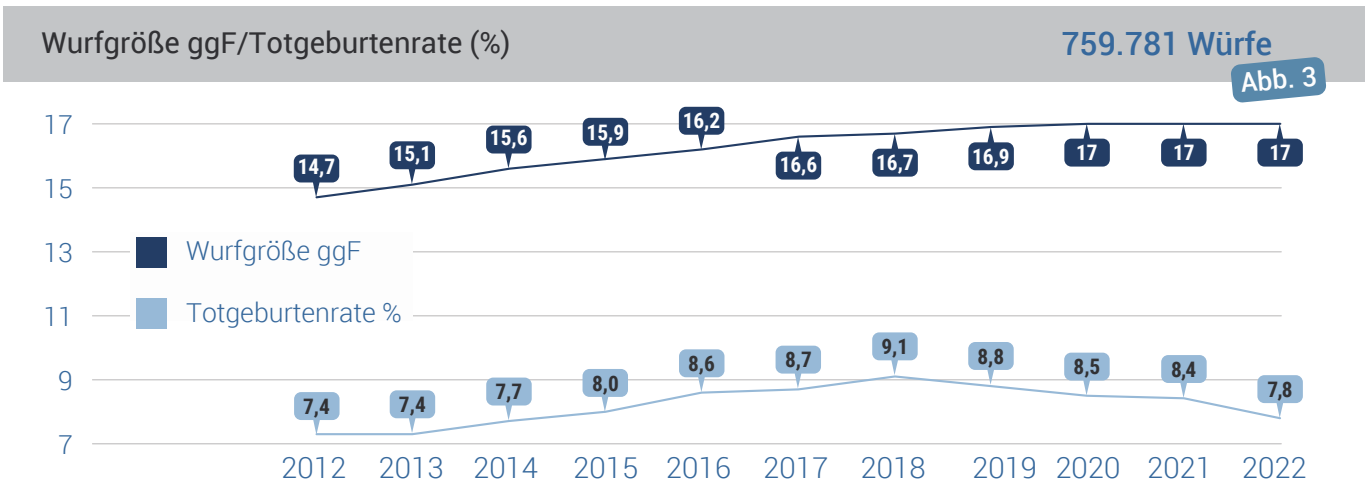
Anstieg der Totgeburten mit zunehmender Wurfgröße

Erwartungsgemäß stieg mit der Anzahl gesamt geborener Ferkel je Wurf die Zahl der Totgeborenen. Die Auswertung an fast 760.000 Würfeln ergab, dass bei bis zu 9 Ferkeln je Wurf 0,44 tot geboren wurden. Bei 22 und mehr gesamt geborenen Ferkeln/Wurf erhöhte sich die Zahl der Totgeborenen auf 3,22 je Wurf (Abb. 2). Die Totgeburtenrate verdoppelte sich damit von 6,9 auf 13,6 %. Rechnerisch nahm die Totgeburtenrate um 0,45 % je ein (gesamt) geborenes Ferkel mehr pro Wurf zu – wie die Regressionsanalyse ergab.



Rückgang der Totgeburtenrate in den letzten Jahren

In den VzF-Betrieben war von 2012 bis 2014 ein rasanter Anstieg der Wurfgröße von 14,7 auf 15,6 zu erkennen – also um fast ein Ferkel in zwei Jahren. Das ist im Wesentlichen auf den Einsatz hochfruchtbarer Sauen-Genetik zurückzuführen, der seinerzeit viel diskutiert war – auch unter Tierschutz-Aspekten. Von 2017 an flachte diese Entwicklung stark ab und kam 2020 zum Erliegen. Seit diesem Jahr stieg die Wurfgröße nicht weiter an. Damit können die oft vorgetragenen Bedenken hinsichtlich eines ungebremsten Anstiegs entkräftet werden (Abb. 3).



Annähernd parallel zur Entwicklung der Wurfgröße stieg im Zeitraum von 2012 bis 2018 die Totgeburtenrate, um in 2018 mit 9,1 % den Höchstwert zu erreichen. In den Folgejahren sank diese systematisch bis auf 7,8 % ab – trotz gleichbleibender Wurfgröße. Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer verbesserten Geburtsüberwachung und Neugeborenenversorgung in den Betrieben – eine andere Erklärung dafür ist kaum vorstellbar.

Auf dem Oberen Hardthof gab es in den Jahren 2015 bis 2018 keine Veränderungen in der Totgeburtenrate, die zwischen 5,8 und 6,2 % lag. Ab 2019 stieg der Prozentsatz tot geborener Ferkel auf dem

Oberen Hardthof an, um bei den in 2022 geborenen Würfen 8,8 % zu erreichen. Die Zuchtanlage auf dem OH wurde in 2014 mit Zuchtläufern belegt. In den ersten Jahren war die Sauenherde jung, was die geringe Totgeburtenrate erklärt, auch wenn die Wurfgröße bereits deutlich anstieg. Ältere Sauen mit Wurfgrößen bis 16,7 ggF in 2022 hatten dann mit 8,8 % einen signifikant höheren Prozentsatz tot geborener Ferkel als in den Jahren 2015 bis 2018.

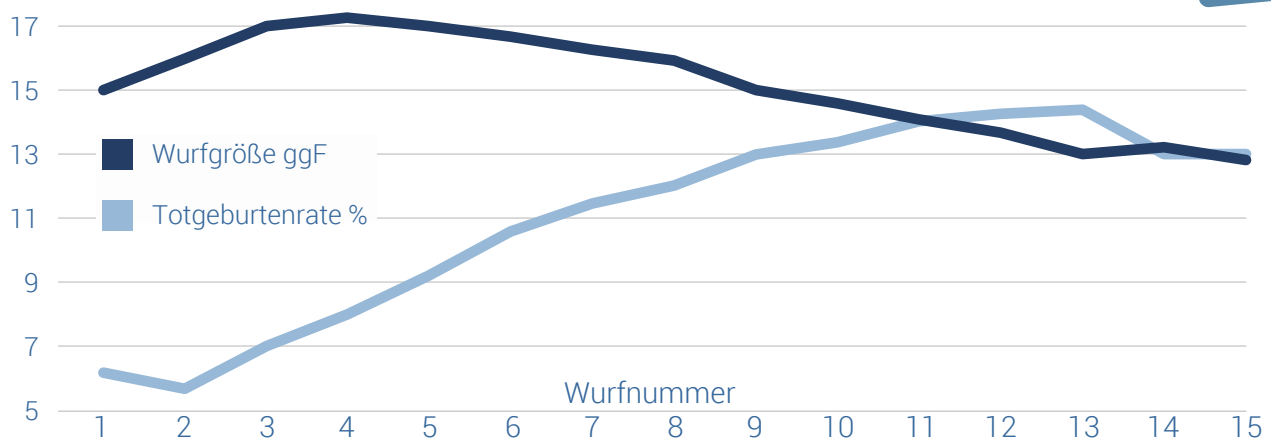
Totgeburtenrate nimmt bei älteren Sauen zu

Die Auswertung zur Wurfgröße in Abhängigkeit vom Alter der Sau zeigte zunächst an einer sehr großen Anzahl von Würfen ($n = 759.781$) den bekannten Sachverhalt, dass bis zum 4. Wurf die Wurfgröße ansteigt und bis 5. Wurf etwa auf diesem Niveau bleibt (Abb. 4). Von Wurf zu Wurf (ausgewertet bis zum 15. Wurf) sank danach die Zahl gesamt geborener Ferkel stetig ab. Nach dem 10. Wurf war die Wurfleistung schlechter als bei den Jungsauen.

Wurfgröße ggF/Totgeburtenrate (%)

759.781 Würfe

Abb. 4



Die niedrigste Totgeburtenrate hatten die primiparen Sauen zum 2. Wurf. Ab dem 3. und bis zum 13. Wurf stieg der Prozentsatz tot geborener Ferkel stetig an. Der leichte Rückgang in der Totgeburtenrate danach ist wahrscheinlich zufällig und dem deutlich geringeren Stichprobenumfang geschuldet.

Auch auf dem OH nahm mit zunehmendem Alter der Sau der Prozentsatz tot geborener Ferkel zu. Die niedrigste Totgeburtenrate trat auf dem OH analog zu den VzF-Betrieben mit 5,3 % bei Sauen im 2. Wurf, eine etwas höhere bei Jungsauen (5,9 %) auf. Bei zunehmender Wurfgröße erhöht sich die Geburtsdauer, und vor allem die zuletzt geborenen Ferkel können unter Sauerstoffmangel leiden, wenn sie zu lange im Geburtskanal steckenbleiben.

Weitere Faktoren mit Einfluss auf die Totgeburtenrate

Diese vertiefende Auswertung wurde mit den Daten des Oberen Hardthofes durchgeführt. Aus den Belegungen im Winter (Dezember bis Februar) resultierte die höchste Wurfgröße ggF (15,4 im Mittel). Die Belegungen von März bis Mai führen zeitversetzt zu Abferkelungen in den heißen Sommermonaten. Hohe Stalltemperaturen sind eine Belastung für hochtragende und abferkelnde Sauen, sodass die höchste Totgeburtenrate mit 7,5 % in Zuordnung zum Belegungsquartal März bis Mai auftrat. Die niedrigste Rate tot geborener Ferkel wurde unter Bezug auf das Quartal der Belegungen Sept - Nov (= Abferkelungen Januar bis März) nachgewiesen (Abb. 5). Auch in den VzF-Betrieben wurde die höchste Totgeburtenrate bei den Abferkelungen in den Sommermonaten (8,4 %) und die niedrigste im Frühjahr (März bis Mai, 8,2 %) nachgewiesen. Die Unterschiede zwischen den Quartalen waren insgesamt aber gering.

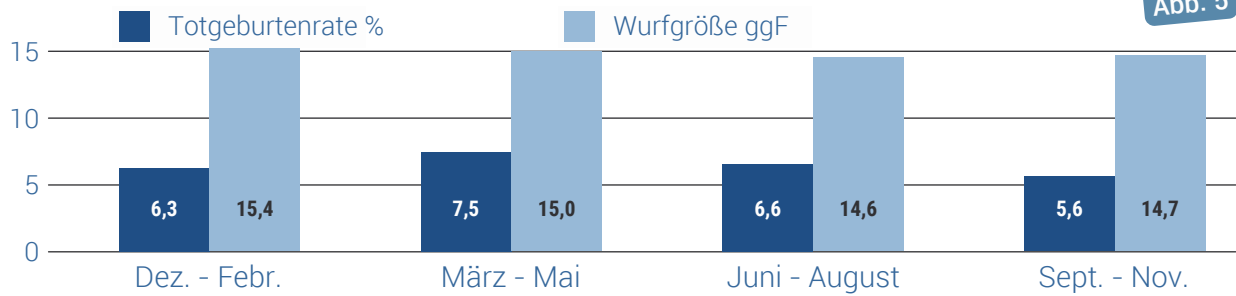


Abb. 5

Effekt der Jahreszeit in beiden Parametern signifikant ($p < 0,05$)

Zwischen Trächtigkeitsdauer und Wurfgröße gab es auf dem Oberen Hardthof eine negative Beziehung, indem große Würfe eine statistisch gesichert kürzere Trächtigkeitsdauer hatten und umgekehrt. Sauen mit einer Trächtigkeitsdauer von 113 Tagen besaßen eine Wurfgröße von 16,2 ggF, ihre Stallgefährtinnen mit 119 Tagen Tragezeit erbrachten 12,8 ggF. Auf die Zahl der Totgeburten je Wurf hatte das allerdings keinen Einfluss. Tendenziell traten sowohl bei kürzerer (113 und 114 Tage) als auch längerer Trächtigkeitsdauer (118 und 119 Tage) etwas höhere Totgeburtenraten als bei einer mittleren Tragedauer auf. Bei kurzer Trächtigkeit steht das im Zusammenhang mit der Wurfgröße, bei längerer Tragedauer wahrscheinlich mit Geburtsverzögerungen/-stockungen.

Große Unterschiede in der Totgeburtenrate zwischen den Rassen

Aus den Sauenplaner-Daten der VzF-Betriebe geht die Rasse der Sauen nicht hervor. Der Effekt des Genotyps wurde an der Sauenherde des Oberen Hardthofes nachgewiesen, da hier verschiedene Rassen und Hybriden zeitgleich im selben Stall gehalten werden. Die Hampshire-Sauen hatten mit 16,9 % eine mehr als doppelt so hohe Totgeburtenrate wie die Sauen der anderen Genotypen, obwohl die Wurfgröße ggF (11,4) wie auch bei den anderen beiden „bunten Rassen“ (Pi = 10,9, Du = 10,3) im Vergleich zu den „weißen“ Rassen bzw. Hybriden weit unterdurchschnittlich war (Abb. 6). Dabei ist zu beachten, dass nur 20 Hampshire-Würfe in die Auswertung eingingen, da die Rasse mittlerweile nicht mehr gehalten wird. Entgegen der Erwartung hatten Pietrain-Sauen trotz der Muskelfülle der Hinterhand keine auffallend hohe Totgeburtenrate. Die Pietrain-Sauen waren (auf dem Oberen Hardthof) etwa einen Tag länger trüchtig als die anderen Rassen oder Hybriden. Hampshire-Sauen waren diesbezüglich unauffällig. Der geringste Anteil tot geborener Ferkel war bei den Landrasse-Sauen (4,1 %), gefolgt von den Hybridsauen aus Landrasse und Edelschwein (6,4 %) nachzuweisen. Die Hybridsauen haben demzufolge wegen der geringen Totgeburtenrate trotz der hohen Wurfgröße ggF Vorteile gegenüber den Sauen der Rasse Edelschwein.

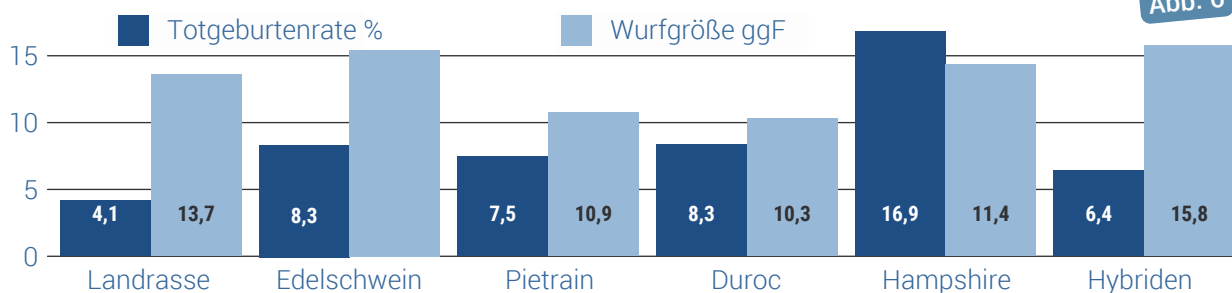


Abb. 6

Effekt des Genotyps bei beiden Parametern hochsignifikant ($p < 0,01$)

Einfluss der Mütter auf die Totgeburtenrate ihrer Töchter?

Für diese Auswertung standen 408 Mutter-Tochter-Paare auf dem Oberen Hardthof zur Verfügung. Die Mütter wurden nach ihrer Totgeburtenrate im Mittel aller erbrachten Würfe in drei annähernd gleich große Klassen eingeteilt: 0 bis 3,70 %, 3,71 bis 7,50 % und größer 7,50 %. Insgesamt 12,1 % der Sauen hatten in keinem ihrer Würfe der Lebensleistung eine Totgeburt. Bei 2,7 % der Sauen traten in Summe aller Würfe über 20 tot geborene Ferkel auf. Die höchste Totgeburtenrate im Mittel aller Würfe betrug 23,2 % (2 Sauen).

Tabelle: Mittlere Totgeburtenrate bei Töchtern von Sauen mit unterschiedlicher mittlerer Totgeburtenrate (nicht signifikant)

Mittlere Totgeburtenrate (%) der Mütter über alle Würfe hinweg	n	Mittlere Totgeburtenrate (%) bei Töchtern über alle Würfe hinweg
0 – 3,70	132	6,8
3,71 – 7,50	143	7,0
7,51 – 24,00	133	7,5
Gesamt	408	7,1

Tendenziell stieg mit zunehmender Totgeburtenrate über alle erbrachten Würfe hinweg bei den Müttern auch der Prozentsatz tot geborener Ferkel bei den Töchtern auf Basis der Lebensleistung. Allerdings war der Effekt nicht sehr ausgeprägt. In der niedrigsten Kategorie der Totgeburtenrate (0 bis 3,70 %) bei den Müttern hatten deren Töchter einen Mittelwert für die Totgeburtenrate von 6,8 % im Mittel der Würfe. Töchter von Müttern mit einem höheren Prozentsatz tot geborener Ferkel (> 7,5 %) hatten eine etwas höhere Totgeburtenrate von 7,50 % (Tabelle).

Hohe Totgeburtenrate – was ist zu tun?

Totgeburten können infektiöse oder nicht infektiöse Ursachen haben. Viele tot geborene Ferkel bei vielen Sauen können durch die Infektion mit Parvo- oder PRRS-Viren hervorgerufen werden. Dagegen schützen nachweislich Impfprogramme, die konsequent angewendet werden müssen. Der Verzicht darauf aus Kostengründen ist keine Lösung!

Die bewegungsarme Haltung der hochtragenden Sauen wurde immer wieder als ein möglicher Auslöser für Totgeburten beschrieben. Künftig ist die Haltung der Sauen in Bewegungsbuchten verbindlich vorgeschrieben, was den Geburtsverlauf günstig beeinflussen dürfte.

Fütterungsfehler in der Trächtigkeit und zu mastige oder unterkonditionierte Sauen können durch die Fütterung nach den Empfehlungen der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft (DLG, 2008) vermieden werden. Hohe Umgebungstemperaturen rund um die Abferkelung führen nachweislich zu vermehrten Totgeburten, wie die eigenen Auswertungen zeigen. Mit verschiedenen Maßnahmen muss gegengesteuert werden. Der Abferkelstall sollte nach der Sommerluftrate (DIN 18910) belüftet werden. Den Sauen muss reichlich Tränkwasser angeboten werden (Durchflussmenge der Tränken bei Sauen > 2 Liter/min!). Nach Möglichkeit ist die Zuluftansaugung aus dem Dachbereich zu vermeiden, da im Sommer dort Temperaturen > 40 °C herrschen. Bei Poren- oder Rieseldecke kann zusätzlich ein Ventilator unter die Decke gehängt werden, um die Luftgeschwindigkeit zu erhöhen und die Tiere damit abzukühlen. Zusätzlich lässt sich Wasser im Intervall in den Zuluftstrom versprühen. Ebenso kann eine Einweichenanlage bzw. Niederdruck-Befeuchtungsanlage genutzt werden, um Wasser zu verspritzen bzw. versprühen. Auch kann die Zuluft durch Cool-Pads geleitet werden. Bei der Verdunstung von Wasser wird der Umgebung Wärme entzogen, und somit entsteht eine Kühlwirkung. Dabei ist zu beachten, dass die Luftfeuchte nicht

zu stark ansteigen darf, denn dann erhöht sich die Wärme-Belastung (Schwüle!). Zusätzliche Belastungen der Tiere sind zu vermeiden. So sind z. B. Umstellungen in die frühen Morgenstunden zu verlegen. Wenn der Geburtsverlauf beeinträchtigt ist (z. B. schwache Wehen bei langen Geburten oder Calcium-Mangel), führt das zu einer steigenden Zahl tot geborener Ferkel. Vor einiger Zeit untersuchten wir die Wirksamkeit einer Monocalciumphosphatgabe als Futteradditiv bei älteren Sauen (> 7. Wurf) hinsichtlich des Geburtsverlaufs. An 51 Würfen konnte Welp (2014) nachweisen, dass die Totgeburtenrate durch diese Maßnahme mehr als halbiert werden konnte: von 2,06 auf 0,93 tot geborene Ferkel/Wurf ($p < 0,05$). Die wirksamste und in allen Betrieben sofort anzuwendende Maßnahme zur Senkung der Totgeburtenrate (darunter Ferkel, die lebend geboren wurden, ohne Zutun der Tierbetreuer vor der Wurfaufnahme sterben würden und als „tot geboren“ erfasst würden) und der Ferkelverluste ist die Durchführung einer Ferkelwache (verlängerte Arbeitsschicht während der Hauptabferkelperiode). In einem Praxisbetrieb prüften wir den Effekt einer verlängerten Geburtsüberwachung jeweils donnerstags von 17 bis 21 Uhr (außerhalb der Arbeitszeit des Stallpersonals). Durch die Anwesenheit einer Person zur Ferkelwache konnte die Totgeburtenrate um 40 % gesenkt werden (Welp 2014).

Wenn in den Betrieben gehäuft Totgeburten auftreten (Information im db-Sauenplaner beachten!), kann der Einsatz der Geburtseinleitung erwogen werden, sofern diese nicht bereits angewendet wird. Die planmäßige Geburtsinduktion wird in mehr als der Hälfte der Betriebe praktiziert. Meistens werden nur die Sauen behandelt, die bis zu einem festgelegten Zeitpunkt nicht abgeferkelt haben. Die Anwendung eines Prostaglandin F2 α -Präparates erlaubt zügige Geburten und die kontrollierte Abferkelung bei weitgehender Anwesenheit des Stallpersonals.

Was bleibt festzuhalten?

Die Totgeburtenrate wird von Jahreszeit, Alter der Sau, Wurfgröße, Trächtigkeitsdauer und Genotyp beeinflusst. Nicht jedes tot geborene Ferkel ist zu verhindern, aber die Zahl der Totgeburten kann vermindert werden. Die effektivste und überall schnell durchzuführende Maßnahme zur Senkung der Totgeburtenrate ist die Organisation einer verlängerten Arbeitsschicht während der Hauptabferkelperiode (Ferkelwache). Dadurch können die Ferkelverluste im geburtsnahen Zeitraum deutlich gesenkt werden, was ethisch und tierschutzrechtlich notwendig, zugleich aber auch betriebswirtschaftlich sinnvoll ist.

Legenden zu den Abbildungen

- Abb. 1: Häufigkeit von Würfen mit unterschiedlicher Anzahl tot geborener Ferkel
- Abb. 2: Anzahl tot geborener Ferkel in Würfen mit unterschiedlicher Zahl gesamt geborener Ferkel
- Abb. 3: Einfluss des Jahres (der Abferkelung der Sauen) auf die Wurfgröße gesamt geborener Ferkel und die Totgeburtenrate
- Abb. 4: Einfluss der Wurfnummer auf die Wurfgröße gesamt geborener Ferkel und die Totgeburtenrate
- Abb. 5: Einfluss der Jahreszeit (der Belegung der Sauen) auf die Wurfgröße gesamt geborener Ferkel und die Totgeburtenrate
- Abb. 6: Einfluss des Genotyps der Sau auf die Wurfgröße gesamt geborener Ferkel und die Totgeburtenrate

Mobiler Klima-Messkoffer

Im Rahmen der von der EU geförderten Projekte Smart Pig Production und Smart Pig Health, die im vergangenen Jahr abgeschlossen wurden, konnten viele Erkenntnisse zum Einsatz von Klimasensoren im Schweinestall gesammelt werden.

In der Praxis wurde festgestellt, dass eine 24/7-Überwachung mit der Möglichkeit Echtzeitdaten einzusehen durchaus sinnvoll ist, z. B. um zu überprüfen, ob die eingestellte Temperaturkurve passt oder ob technische Störungen vorliegen. Die tägliche Kontrolle des Stallklimas kann so verbessert und für den Tierhalter erleichtert werden. Die Vollausrüstung eines Abteils oder eines Betriebes mit fest installierter Sensortechnik ist allerdings mit einem hohen arbeitstechnischen Aufwand verbunden und finanziell nur schwer zu realisieren.



Um die Vorteile von Klimasensoren trotzdem nutzbar zu machen, hat die **mais GmbH** eine einfache und kompakte Lösung, in Form eines mobilen Messkoffers entwickelt.

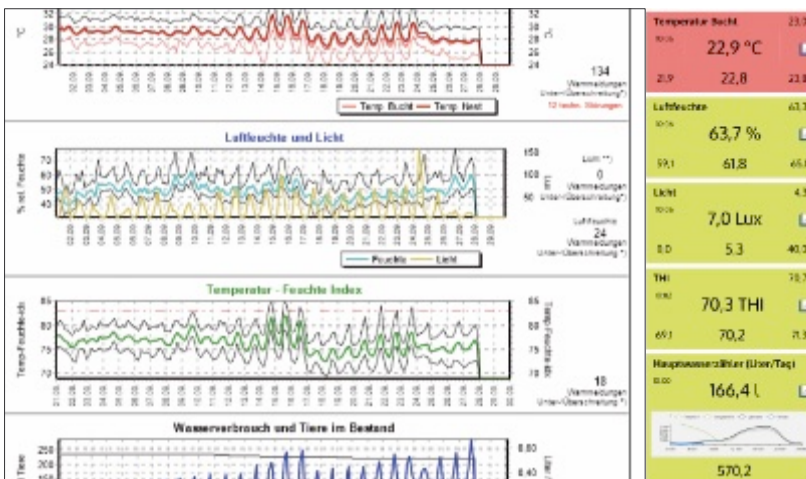
Dieser kann innerhalb weniger Minuten im Abteil installiert werden und liefert rund um die Uhr Daten zu Temperatur, Luftfeuchte, Lichtintensität und die Konzentration von CO₂ und Ammoniak. Darüber hinaus ist der Koffer um bis zu 64 zusätzliche externe Sensoren erweiterbar, z. B. um weitere Messpunkte in den einzelnen Buchten einzurichten. Die robuste Oberfläche ist einfach zu reinigen und desinfizieren, wodurch ein Standortwechsel, z. B. in ein anderes Abteil, schnell umgesetzt werden kann.

Die Stromversorgung läuft über ein externes Netzteil, das an eine Steckdose im Zentralgang angeschlossen wird, und bewegt sich zur Sicherheit im Niedervoltbereich.

Die gesammelten Daten werden per LAN, WLAN oder Mobilfunk automatisch an das **vzf:professional** übertragen. Falls dies nicht möglich ist, können die Daten auch auf einer internen SD-Karte gesichert werden. Im **vzf:professional** können Betriebe und Berater die Klimadaten bequem per PC oder Smartphone in Echtzeit abrufen. Der Stallbericht liefert Verlaufskurven aller Sensoren für frei wählbare Zeiträume. Außerdem können Grenzwerte eingestellt werden, bei deren Über- oder Unterschreiten ein Alarm an den Betriebsleiter gesendet wird. Mit dem Messkoffer kann so z. B. die Arbeitsweise der Stallklimotechnik überprüft oder die Einstellungsphase neuer Ferkelgruppen überwacht werden.

Mit dem mobilen Messkoffer steht ein praktisches Tool zum Monitoring des Stallklimas bereit, das zur Verbesserung der Tiergesundheit, der Energieeffizienz und einer Vereinfachung des Klimamanagements beitragen kann.

Für Auskünfte wenden Sie sich gerne an Schulte-Rosier@vzf.de.



Förderung der Einzelbetrieblichen Beratung (EB) 2023 - 2026

Wir beteiligen uns in den kommenden Jahren an der Einzelbetrieblichen Beratung, die von der EU gefördert wird und für den Zeitraum 2023 - 2026 ausgeschrieben wurde.

Am 06.06.2023 haben wir den Zuschlag für dieses Beratungssystem erhalten und können zukünftig mit zurzeit sechs anerkannten Beratern aus unserem Haus diese Beratung durchführen. Folgende Beraterinnen und Berater haben bislang die Zulassung erhalten:

Frau Dr. Anna-Lena Bohnenkamp

Frau Dr. Reikja Lohmeier

Herr Wolfgang Jonas

Herr Jörg Fricke

Herr Jan Behnken

Herr Max Schulte-Rosier

Gefördert werden 8 Beratungsleistungen mit unterschiedlichen Fördersätzen. Im Einzelnen sind diese:

Pos.	Beratungsleistungen	Förderhöhe
1	Beratung zur GAP ab 2023: Konditionalitäten, Ökoregelungen, Agrarumwelt- und Klimamaßnahmen (RL-AUKM); Nachhaltigkeitscheck Landwirtschaft (NaLa)	80 %
2 a	Beratung zur Verbesserung der Artenvielfalt / Biodiversität Einzelbetriebliche Beratung (einfacher Stundensatz)	100 %
2 b	Beratung zur Verbesserung der Artenvielfalt / Biodiversität Kleingruppenberatung (doppelter Stundensatz)	100 %
3	Beratung mit Nachhaltigkeitssystemen	100 %
4	Beratung zum Ökolandbau	80 %
5	Beratung nachhaltige und klimaresiliente Tierhaltung einschließlich der Beratung zur Haltung von Ferkeln und Mastschweinen mit unkupierten Schwänzen	80 %
6	Beratung nachhaltiger und klimaresilienter Pflanzenbau	80 %
7	Spezielle Klimaberatung, einschließlich der Berechnung einzelbetrieblicher Klimabilanzen	80 %
8	Beratung zur Sozioökonomie sowie zur Risikoprävention und zum Risikomanagement	80 %

Für die Beratungsleistung 5 (klimaresiliente Tierhaltung und Langschwanz) sind unsere Berater natürlich extra geschult und haben eine Zulassung als ELER-Tierwohlberater.

Für die Berechnung der einzelbetrieblichen Klimabilanz müssen zugelassene Berechnungsstandards verwendet werden. Wir arbeiten intern im Moment daran, dass man die Daten, die auf unseren Betrieben sowieso erfasst werden, für einen solchen Standard verwenden kann, um den landwirtschaftlichen Betrieben die Arbeit deutlich zu vereinfachen.

Bei Interesse sprechen Sie unsere Beraterinnen und Berater an, sie helfen gerne weiter.

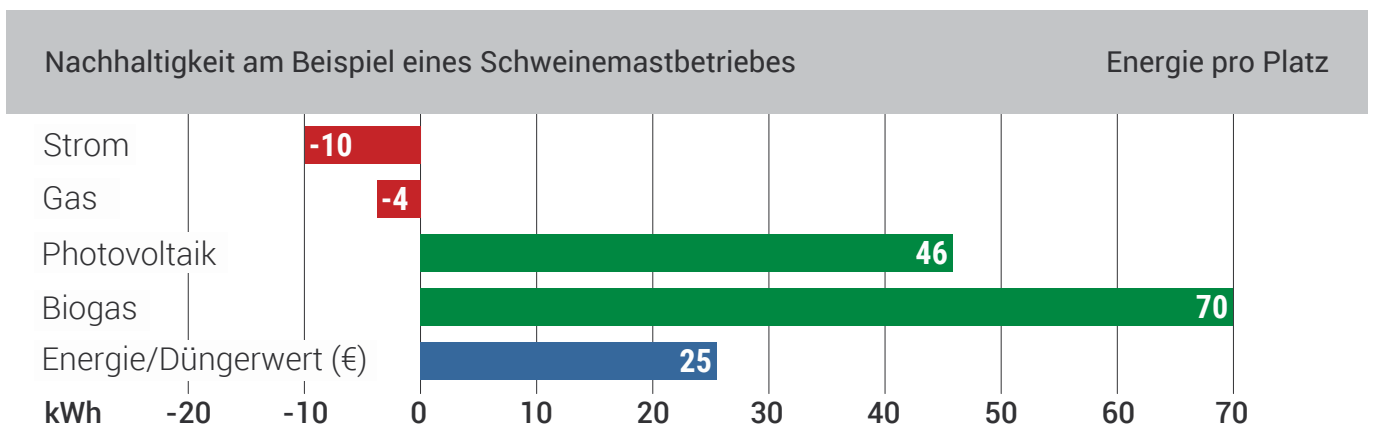
Auszüge zur Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeitsinformationen zu den Schweinehaltern im VzF

Die Schweinehalter im VzF machen sich schon seit Jahren Gedanken um die Produktion regenerativer Energien. Gerade vor dem Hintergrund der Nachhaltigkeit spielt die Produktion erneuerbaren Energien eine herausragende Rolle.

Regional können regenerative Energien vor allem auf Flächen oder auf Gebäuden produziert werden. Hierzu kommt der Landwirtschaft und der Tierhaltung eine besondere Rolle zu, denn die Landwirtschaft bewirtschaftet sowohl Flächen und besitzt die Dächer auf den Tierhaltungsgebäuden.

Tierhaltungsbetriebe, die Photovoltaikanlagen auf den Dächern betreiben und zusätzlich die Gülle in Biogasanlagen aufwerten, produzieren deutlich mehr Energie als direkt in der Tierhaltung verbraucht werden.

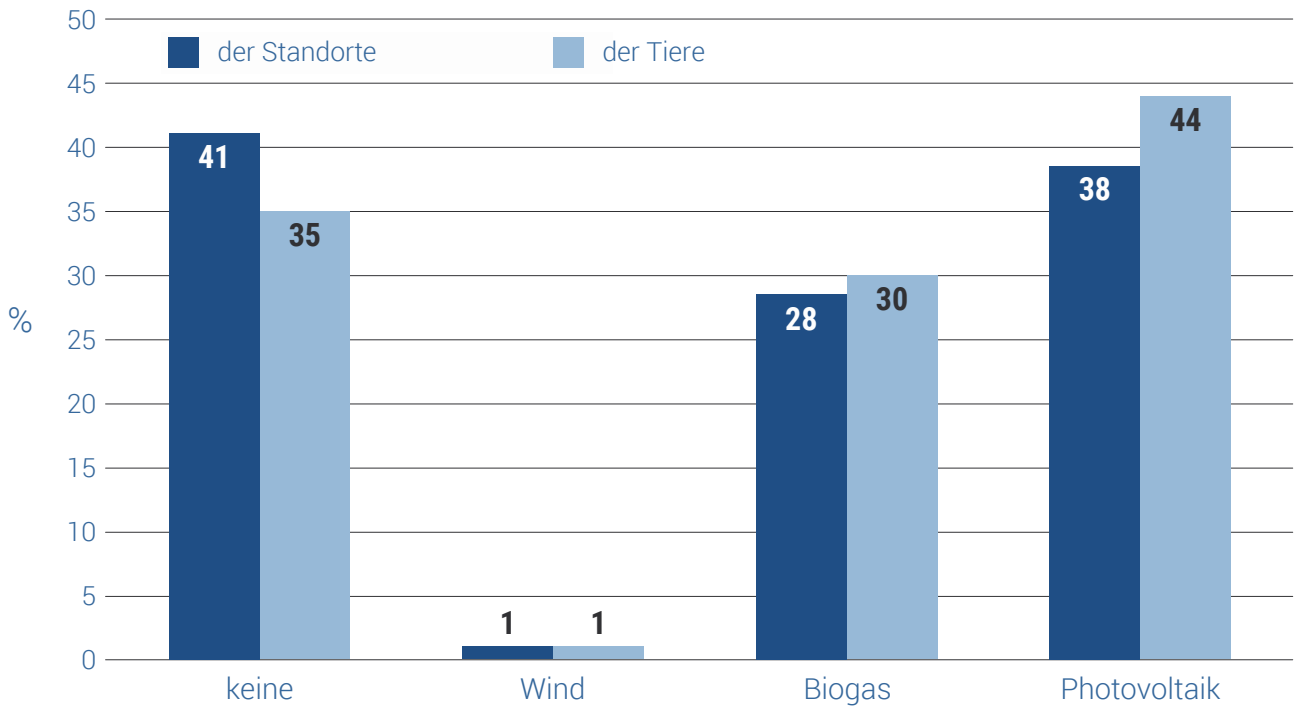


52 % der Sauenhalter in der VzF GmbH verfügen heute über eine Photovoltaikanlage. Bei den Schweinemästern liegt diese Quote bei ca. 38 %. Dieses umgerechnet mit auf die Anzahl der Tiere macht 44 % der produzierten Tiere, die in Kombination mit Photovoltaik gemästet werden. In der Sauenhaltung haben 28 % der Sauenhalter eine Biogasanlage oder eine Beteiligung daran. Ca. 30 % der Sauen wurden auf Betrieben gehalten, die in Kombination mit Biogas produzieren. Ebenfalls 28 % der Schweinemäster haben eine Kombination mit Biogas, auch hier werden ca. 30 % der Tiere in Kombination mit Biogas produziert. Grundlage hierfür sind 515 Mastauswertungen und 58 Sauenauswertungen.

Die Kombination Biogas und Schweinehaltung macht vor dem Hintergrund der Wärmenutzung doppelt Sinn. Die erzeugte Energie schafft für viele Stallungen und Haushalte regenerative Energien, und auch Wärme aus den Biogasanlagen.

In der Sauenhaltung haben 20 % der Betriebe keine Produktion von regenerativen Energien, aber diese halten nur 11 % der Tiere. Dieses bedeutet, dass größere Tierhaltungsbetriebe auch parallel Produzenten für erneuerbare Energien sind.

Mast (inkl. Mehrfachnennungen)



In der Schweinemast haben ca. 40 % der Standorte keine Produktion von regenerativen Energien, aber nur ca. 35 % der Tiere werden ohne Energieproduktion produziert. Teilweise haben Betriebe ebenfalls eine Beteiligung an Windenergie und produzieren über diesen Weg zusätzlich alternative Energien. In der Summe bleibt, die Tierhaltungsbetriebe im VzF produzieren deutlich mehr Energie als sie selber verbrauchen. Die genauen Werte werden für die Zukunft ermittelt.

Je größer die Tierhaltungsbetriebe, desto größer ist deren Stromproduktion, das heißt, die Stromproduktion in Deutschland fußt stark auf der Basis der Tierhaltung, deren Ställe und der landwirtschaftlichen Flächen.





Neuerungen

Seit dem 01.01.2023 ist es verpflichtend, bei jeder Neuangabe in der QS-Datenbank eine E-Mail-Adresse zu hinterlegen. Für eine schnellere Kommunikation und effizientere Zusammenarbeit sollen auch für bestehende System-partner diese bis Ende 2024 nachgepflegt werden. Ab dem 1. Januar 2025 werden Audit-berichte nur freigegeben, bei denen die E-Mail-Adresse hinterlegt ist.

Aktuell wird an einer APP für Landwirte und Erzeuger gearbeitet, die das Ausfüllen der Eigenkontroll-checklisten via Smartphone bzw. Tablet erleichtern soll.

Revisionen

Übergreifende Revision Tierhaltung

Verendete Tiere müssen bei der Tierkontrolle schnellstmöglich aus dem Tierbereich entfernt werden. Außerdem müssen Kadaver nach dem Entfernen unverzüglich ordnungsgemäß gelagert und entsorgt werden.

Revisionen für das nächste Jahr im Rinderbereich

Folgende gesetzliche Änderung hat sich ergeben: „Der Stallboden in Buchten für Mastkälber muss im Liegebereich mit einer elastischen Auflage versehen sein. Für Altbauten (Genehmigung vor dem 9. Februar 2021) gilt dies ab dem Stichtag 9. Februar 2024.“

Auch Rinderbetriebe müssen seit dem letzten Jahr verpflichtend am Antibiotikamonitoring teilnehmen. Anders als in der Schweinemast werden keine Betriebe aufgrund fehlender Monitoringdaten gesperrt. Außerdem ist eine Teilnahme aller QM+ oder ++ Betriebe am Antibiotikamonitoring geplant. Die Teilnahme wird über die zuständige Molkerei koordiniert.

Aktuell gestaltet sich die Befunddatenauswertung (TGI) aufgrund von Einzeltierdaten noch schwierig.

Revisionen für das nächste Jahr im Schweinebereich

In klar abgegrenzten Liegebereichen ist eine Beleuchtungsstärke von 40 Lux ausreichend (Prüfpunkt Beleuchtung). Das Beschäftigungsmaterial muss organisch und faserreich und in ausreichender Menge vorhanden sein (Prüfpunkt Beschäftigungsmaterial).

Nach abschließender Planung soll der Schlachthof übergreifende Tiergesundheitsindex bis Frühjahr 2024 eingeführt werden. Im Infobrief erhalten die Betriebe pro TGI-Gruppe bei gleicher Darstellung nur noch einen Wert, welcher durch den Punkt „sichtbar relevante Befunde“ (Schwanzveränderungen, Teilschäden und Untauglichkeit) ergänzt wird.

Ziel hierbei ist es, auffällige Betriebe zu identifizieren und diese dann zu verbessern. Hierfür ist bis Mai 2024 geplant, einen neuen Ansatz der zusätzlichen Beratung und Kontrolle auf den Betrieben zu schaffen. Zunächst werden alle beteiligten Personen (Landwirt, Berater, Zertifizierungsstelle) informiert und ein angepasstes Spotaudit zur Feststellung des Status Quo durchgeführt. Je nach Einstufung wird der Betrieb weiterhin beobachtet oder eine Bewährungszeit verhängt. Bei Verbesserungsbedarf muss ein Erstberater für den entsprechenden Betrieb festgelegt werden. Hier kann sich jeder Berater nach einer zusätzlichen Schulung bei QS registrieren lassen. Auch die Zusammenarbeit mit dem Schweinegesundheitsdienst und der LWK ist denkbar. Ausnahme ist, dass der eigene Hoftierarzt nicht als Berater hinterlegt werden kann.

Anpassungen Futtermittelwirtschaft

Ab dem 01.01.2024 wird die Einhaltung der Anforderungen von dem Zusatzmodul QS-SojaPlus zur Verpflichtung. Hierbei liegt der Fokus auf der Nachhaltigkeit inklusive der Entwaldungs- und Umwandlungsfreiheit.

Das bedeutet, dass Soja aus eigenem Anbau trotzdem weiterhin ohne Nachhaltigkeitszertifizierung in der eigenen Fütterung eingesetzt oder an andere Tierhalter abgegeben werden darf. Zugekaufte QS zertifizierte Futtermittel sind bereits mit dem Siegel „QS-SojaPlus“ gekennzeichnet und erfüllen alle Vorgaben. Bei der Bestellung muss darauf geachtet werden, dass nur nachhaltig zertifiziertes Soja enthalten sein darf.

ITW - Initiative Tierwohl

ITW Schweinemast

Seit dem 1. September 2023 haben bereits teilnehmende Schweinemäster die Möglichkeit, sich kontinuierlich für die neue Runde der Initiative Tierwohl zu registrieren. Der Umsetzungszeitpunkt konnte ab dem 1. Oktober 2023 so gewählt werden, dass das Abschlussaudit der alten Runde (21 – 23) und das Programmaudit der neuen Runde kombiniert werden können. Hierbei ist es wichtig, den 3-Monatszeitraum zu beachten. Der Kriterienkatalog bleibt weitestgehend unverändert, weiterhin mit dem Augenmerk auf den Prüfpunkten 10 % mehr Platz, Raufutter, Stallklima- und Tränkewassercheck und der Fortbildung.

Für Schweinemäster wurde von der Initiative Tierwohl erneut eine Preisempfehlung von 5,28 €/Tier ausgesprochen. Hierbei ist es sinnvoll, sich frühzeitig mit dem Vermarkter kurzzuschließen.

ITW Ferkelerzeuger

Ferkelerzeuger (Sauenhalter und Ferkelaufzüchter) bilden weiterhin eine Einheit, jedoch mit unterschiedlichen Registrierungszeiträumen. Bereits teilnehmende Sauenhalter können sich seit dem 1. Oktober kontinuierlich für die neue Runde anmelden lassen.

Die Anmeldung unter der Voraussetzung der gleichen Tierzahlangabe war für bereits teilnehmende Ferkelaufzüchter im Zeitraum vom 1. bis zum 28. September 2023 möglich.

Hierbei wird zwischen den Ferkelaufzüchtern, die seit der 3. Phase teilnehmen – den sogenannten Bestands-Ferkelaufzüchtern und den nämlichen Ferkelaufzüchtern – unterschieden. Letztere sind die Nachrücker aus November 2022 und halten somit bereits das Kriterium „Vermarktung an ITW-Schweinemäster“ ein.

Ab dem 1. Juli 2024 wird bei der Auszahlung des Tierwohlgeltes zwischen den Tieren unterschieden, die zu einem ITW-Schweinemäster geliefert und jenen, die an „Nicht-ITW-Mäster“ verkauft werden. Bei Lieferung an ITW-Mäster erhalten die Aufzüchter 4,00 €/Tier und bei Nicht-ITW-Mästern 3,00 €. Diese Lieferkette wird im Audit nachvollzogen und sollte ggf. vorher neu gestaltet werden. Die Empfehlung des Anteils in Höhe von 1,80 €/je abgesetzten Ferkel für die Sauenhalter bleibt unverändert.

Ab dem 1. Januar 2024 können sich auch neu teilnehmende Mäster und Sauenhalter registrieren lassen.



ITW - Nämlichkeit und Auditierung

Für die Programmfortführung ab 2025 ist geplant, dass die Nämlichkeit für die gesamte Kette von der Geburt der Ferkel bis hin zur Schlachtung der Mastschweine für die Teilnahme an der Initiative Tierwohl verbindlich eingeführt werden soll. Um dieses ambitionierte Ziel umsetzen zu können, sollen auch ausländische Ferkelerzeuger/Aufzüchter in das System eingebunden werden können, wenn ein mit Deutschland vergleichbares Verfahren zur Ferkelkastration angewendet wird. Die ausländischen Betriebe können sich entweder direkt bei QS und ITW anmelden und werden dann über deutsche Cert.-Stellen auditiert. Ein dem deutschen QS-System ähnliches System im Ausland kann unter Umständen von QS anerkannt werden.

Zum Start der neuen Programmphase wird wie gewohnt ein Programmaudit durchgeführt. Anschließend folgt im Abstand von sechs Monaten im laufenden Kalenderjahr ein Bestandscheck. Weiterhin ist es, wie in der Runde zuvor möglich, Korrekturmaßnahmen im Audit bei den Basiskriterien zu vereinbaren. Solange die Maßnahme nicht abgestellt ist, wird der Betrieb gesperrt und ist nicht Tierwohlgeldt berechtigt. Ansonsten ist die Laufzeit analog zu QS unbegrenzt und verlängert sich nach Bestehen des Audits jeweils um ein Jahr.

Staatliche Tierhaltungskennzeichnung

„Die verpflichtende Tierhaltungskennzeichnung wird schrittweise eingeführt, beginnend mit frischem Schweinefleisch, gekühlt oder gefroren, verpackt oder unverpackt.“ Hierbei ist die Herausforderung, jegliche Haltungsform mit in die staatliche Tierhaltungskennzeichnung einzuordnen und umzusetzen. Eine Doppelauslobung soll mit jeweiligen Programmen und Anpassungen der Haltungsformen 1 bis 4 möglich sein.

Geplant ab 2025 ist, dass von der Initiative Tierwohl die staatliche Tierhaltungskennzeichnung „Stall + Platz“ abgedeckt wird. Außerdem sollen Betriebe aus dem Ausland mit vergleichbaren Verfahren zur Ferkelkastration mit in das System eingebunden werden.

Mögliche geplante Kriterien sind 12,5 % mehr Platz in der Schweinemast, 10 % mehr Platz in der Sauenhaltung, entsprechende Ferkelkastration, Bezug von reinen ITW-Ferkeln (Nämlichkeit) und eine Buchtenstrukturierung.

Tierhalter müssen aus folgenden vorgegebenen Punkten drei umsetzen: Kontaktgitter, Trennwände, erhöhte Ebene, Mikroklimabereich, Lichtverhältnisse, Scheuermöglichkeit, offene Tränken und Liegebereich. Als Ausnahme zählen Ausläufe, bei welchen keine weiteren Strukturelemente angeboten werden müssen.

Die Revision der Initiative Tierwohl ist bis zum 1. Januar 2025 geplant.



QS

Alle bisher einzuhaltenden Anforderungen haben auch weiterhin Gültigkeit, genaueres Augenmerk wird auf die Einhaltung der Platzvorgaben gelegt. Zur Erinnerung die einzuhaltenden Werte:

Tiere bis 150 kg LG	1,5 m ² /Tier
Tiere von 150 bis 220 kg LG	1,7 m ² /Tier
Tiere von 220 bis 400 kg LG	1,8 m ² /Tier
Tier über 400 kg LG	2,2 m ² /Tier

Da es sich um ein leicht zu überprüfendes K.-o.-Kriterium handelt und die Werte ohnehin deutlich unter den Vorgaben der Rinderhaltungsverordnung liegen, muss eine Überbelegung der Buchten **unbedingt** vermieden werden! Zurzeit wird beim Angebot der Tränken, anders als in der Bullenhaltungsverordnung, **nicht** zwischen Zapfen- und Schalen-Tränken unterschieden. Mindestanforderung ist eine Tränke für 15 Tiere. **Neu ist weiterhin**, dass im Lageplan der Kadaverlagerplatz, sämtliche Lagerstätten für Futtermittel (auch Raufutter), der Standort des Arzneimittellagers sowie die Stellplätze eventuell vorhandener betriebseigener Tiertransportfahrzeuge benannt werden müssen. Außerdem müssen künftig bei wechselnden Tierbetreuern (z. B. Auszubildende) die Beschäftigungszeiträume in der Betreuerliste aufgeführt werden.

ITW

ITW in Form von Haltungsstufe 2 hat bei Bullen bisher nicht stattgefunden, wer gute Tiere im Stall stehen hat, der kann die im derzeitigen Markt auch ohne Programm für 10 Cent über Notierung verkaufen. Die neueste Meldung von Anfang Oktober 2023 ist, dass die Pflicht zur Bereitstellung von Scheuermöglichkeiten über den 01.04.2024 hinaus **erst einmal entfällt**, womit in erster Linie den Teilnehmern an Vermarktungsformen mit der Haltungsstufe 3 geholfen ist. Für Abnehmer von Tieren dieser Haltungsform ist ohnehin das Platz-, Licht- und Luftangebot von größerer Bedeutung und das Nachrüsten mit Scheuermöglichkeiten wäre den ITW-Vorschriften geschuldet gewesen.



Die stetige Weiterentwicklung der Prozesse und die Anpassung an die aktuellen und zukünftigen Rahmenbedingungen des Unternehmens bedürfen einer fortlaufenden kritischen Betrachtung aus verschiedenen Blickwinkeln. Deshalb hat die VzF GmbH seit über 20 Jahren ein Qualitätsmanagement-System etabliert. Wichtig ist die Sicht innerhalb des Prozesses, bei der man direkten Einblick in alle Abläufe erlangt und sofort mögliche Schwachstellen identifiziert. Ebenso notwendig ist auch die Einnahme einer Vogelperspektive, um das eigene Handeln im Kontext der Rahmenbedingungen (z. B. Marktgeschehen, politische Rahmenbedingungen, interessierte Parteien wie Kunden, NGOs und Umweltsichtspunkte) zu sehen und einzuordnen. Nur so lassen sich relativ schnell Chancen und Risiken der eigenen Produkte und Dienstleistungen ableiten und neue Geschäftsfelder etablieren.

Ziel eines Qualitätsmanagementsystems ist die kontinuierliche Verbesserung der Abläufe, Kommunikation, Produkte und Dienstleistungen. Dabei ist besonders die Produkt- und Dienstleistungsqualität hervorzuheben, um die Kundenzufriedenheit möglich zu machen.

Als Instrument der Überwachung der Konformität der Prozesse/Dienstleistungen und der Qualität sind interne Audits Normbestandteil. Dabei werden Personen, die in den einzelnen Prozessen arbeiten, auditiert. Das bedeutet, dass in einem Gespräch zwischen QM-Team und „Prozesseigner“ die Arbeitsweise bzw. der Ablauf der Tätigkeit mittels eines vorgegebenen Leitfadens beschrieben und diskutiert wird. Anhand von tiefergehenden Fragen wird versucht, Verbesserungspotenziale aufzudecken und somit den Prozess zu optimieren.

Neben der Prozessbetrachtung ist auch die persönliche Sichtweise des Mitarbeiters für uns als Unternehmen im Hinblick auf Arbeitsausstattung, Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber sowie Chancen und Risiken der eigenen Tätigkeit besonders wichtig.

Das Thema Dokumentenmanagement, Nachhaltigkeit und Lieferketten nimmt einen immer größer werdenden Raum ein. Nicht nur auf Betriebsebene, sondern auch in den vor- und nachgelagerten Bereichen. So ist es inzwischen auch Thema in unserem Qualitätsmanagement, wo wir aber bereits viele Informationen und Anforderungen über unser vzf:professional abbilden können. Im letzten QM-Überprüfungsaudit, was jährlich stattfindet, wurde großes Augenmerk auf dieses Thema gelegt. Die Darlegung der betrieblichen Ebene mit den dazugehörigen Daten der Betriebszweigauswertungen, den QS- und ITW-Daten sowie den Informationen der Vermarktung wurde sehr detailliert diskutiert. Ebenso die übergeordnete Auswertungsebene, wo überregionale Auswertungen durchgeführt werden können, erzielten ebenfalls positive Rückmeldungen. Besonders innovativ wurde die Rückverfolgbarkeit der Lieferkette vom Schlachthof bis zum Ferkelerzeuger zurück gefunden, wo neben den reinen Daten der einzelnen Lieferung wie Anzahl der Tiere und Datum auch die weitergehend verknüpften Daten von QS (Salmonellenkategorie und Therapieindex), BZA und Schlachtung mit ausgewiesen werden.

Das Audit wurde ohne Abweichungen bestanden.

(Dr. Hubert Henne und Dr. Barbara Voß, BHZP GmbH, Ellringen)

Bei der db.Viktoria verfolgt das BHZP eine langfristige und nachhaltige Selektionsstrategie. Dabei wird auf eine ausgewogene Selektion größten Wert gelegt. Das bedeutet, dass in der Zucht alle wichtigen Merkmale in Einklang miteinander gebracht werden sollen.

Ökonomisch direkt bewertbare Merkmale wie u. a. die Anzahl der abgesetzten Ferkel oder Mastleistung werden dabei genauso berücksichtigt, wie monetär nicht direkt bewertbare Merkmale wie Vitalität, Fitness oder Verhalten, die ein sinnvolles Arbeiten mit den Sauen erst ermöglichen (Abb. 1).



Abbildung 1: Merkmalskomplexe bei der ausgewogenen Selektion

In den Jahren bis 2017 wurde die Wurfgröße der db.Viktoria deutlich gesteigert. Aber Fruchtbarkeit ist nicht alles. Es ist uns wichtig, dies nicht zulasten anderer Merkmale zu erkaufen. Deshalb wird auf Mütterlichkeit, Aufzuchtleistung, Ferkelvitalität und gute Charaktereigenschaften ein besonderes Augenmerk gelegt. Auch die bekannten guten Mastleistungen und Schlachtkörperqualitäten bleiben in der db.Viktoria verankert.

Wenn die Größe der Würfe wächst, machen antagonistische Merkmale wie Geburtsgewichte, Streuung im Wurf und Saugferkelverluste zunehmend Probleme. Mit zunehmender Wurfgröße sinken die Geburtsgewichte, die Streuung der Gewichte im Wurf und es kann zu höheren Verlusten führen, sofern man sich um diese Merkmale nicht kümmert.

Im nachhaltigen Zuchtprogramm treten Aufzucht- und Fitnesskriterien mit steigender Wurfgröße zunehmend in den Vordergrund.

Wurfgröße:

Um dies zu erreichen wird die Selektionsschraube Wurfgröße gelockert, die für die Aufzucht- und Fitnessmerkmale von Sau und Ferkel jedoch immer stärker angezogen.

Mit dieser Strategie konnten die Wurfgrößen der db.Viktoria ohne höhere Saugferkelverluste deutlich erhöht werden. Die Anzahl der abgesetzten Ferkel pro Wurf stieg dabei proportional zur Wurfgröße, der relative Anteil der Saugferkelverluste ist gesunken. Um die Ferkelverluste nicht nur konstant zu halten, sondern nachhaltig zu senken, wurden ab 2018 die Gewichtungen der einzelnen Merkmalskomplexe neu justiert.

Aufzuchtleistung:

Insbesondere die Merkmale rund um die Aufzuchtleistung wurden im Zuchtziel deutlich höher gewichtet. Während die Wurfgröße nur noch ca. 25 % des Zuchtziels bestimmt, beträgt der Anteil der Aufzuchtleistung und Gesäugequalität aktuell fast 50 %. Aufgrund der recht hohen Erblichkeit ($h^2 \sim 0,25$) der Anzahl funktionsfähiger Zitzen werden hohe Zuchtfortschritte erzielt und die Anzahl der Zitzen steigt zügig an.

Jedem Ferkel eine Zitze:

Das BHZP verfolgt das Ziel, die Anzahl Zitzen mit der Anzahl lebend geborener Ferkel in den Abferkelgruppen in Einklang zu halten. Neben Erfassung der Anzahl der Zitzen werden in den Basiszuchtbetrieben die Gesäugequalität und -aufhängungen nach jedem Wurf bonitiert. Damit können die gesamten Gesäugemerkmale in die Selektion mit einbezogen werden.

Lange Nutzungsdauer:

Zusätzlich wurde ein neuer Nutzungsdauerindex ins Zuchtziel aufgenommen, der u. a. die Liegebeulen und Fundamentnoten aus dem Eigenleistungstest enthält. Die einzelnen, nur moderat erblichen, aber miteinander in Beziehung stehenden Fundamentmerkmale können effektiv zu einem Index zusammengefasst werden, der durch die Selektionsentscheidungen die Stabilität der Sauen nachhaltig verbessert.

Zunahmen, Schlachtkörper und Futtermittelverwertung:

Die Zunahmen und der Schlachtkörperwert sind im aktuellen Zuchtziel so gewichtet worden, dass das erreichte hohe Niveau der Mastferkel, die von der db.Viktoria abstammen, erhalten bleibt. Eine weitere Steigerung, die u. U. zulasten der Stabilität der Tiere gehen würde, macht unseres Erachtens derzeit keinen Sinn. Die Futtermittelverwertung ist dagegen von hoher ökonomischer Bedeutung, so dass hier weitere Zuchtfortschritte angestrebt werden. Die nützt auch der Reduzierung von Nährstoffausscheidungen. Dabei achten wir jedoch darauf, dass die effizientere Verwertung des Futters nicht durch eine reduzierte Futteraufnahme der Sauen in der Laktation erkauft wird. Sauen, die viele Ferkel aufziehen, sollen und in der Abferkelung nicht gut fressen, wären hier sicher kontraproduktiv und würden vermehrt Probleme machen.

Leistungsprüfungen und neue Merkmale:

Trotz und auch gerade im Zusammenhang mit der genomischen Selektion ist aus unserer Sicht nach wie vor die Leistungsprüfung die eigentliche Königinendisziplin. Das BHZP führt eine Vielzahl von Forschungsprojekten zur Verbesserung der Merkmalerfassung bei klassischen Merkmalen durch technischen Fortschritt und zur Untersuchung der Möglichkeiten, eine Selektionsgrundlage für „neue“ Merkmale zu schaffen. Dabei handelt es sich überwiegend um Verhaltens-, Gesundheits- und Fitnessmerkmale, die bisher nicht im Fokus standen oder mangels Erfassungsmöglichkeit eine untergeordnete Rolle spielten. Hier sind u. a. die Entwicklungen in der Digitalisierung die Schrittmacher.

Einige Ergebnisse sind schon in die Zuchtroutine eingeführt. So wurde die Aufzuchtleistung bisher relativ einfach in Form der Anzahl abgesetzter Ferkel bzw. der Saugferkelverluste ausgedrückt. Mit der Erfassung und Auswertung über das Wiegesystem im BHZP können in großem Umfang individuelle Ferkelgewichte bei der Geburt, aber auch Aufzuchtgewichte der Saugferkel in den Zuchtbetrieben des BHZP ermittelt werden. Die Aufzuchtleistung der Sauen kann damit wesentlich differenzierter dargestellt werden. Streuung im Wurf, Wachstumspotential der Ferkel und die Milchleistung der Sauen können so effektiver selektiert werden.

Sauen mit Charakter im Umgang mit ihren Ferkeln, den Artgenossen und dem Menschen:

Neuere Haltungsformen mit mehr Bewegungsfreiheit für die Sau unterstreichen noch zusätzlich die Bedeutung einer ausgewogenen Selektionsstrategie. Ein ausgeglichener Charakter, eine hohe Toleranz der Sauen zu Interaktionen des Menschen mit ihnen und ihren Ferkeln sowie eine ausgeprägte Mütterlichkeit sind die Eigenschaften, die neben den reinen Leistungen zählen. Das Verhalten der Tiere ist nie unbeeinflusst von ihren Erfahrungen. Daher kommt den Basiszuchtbetrieben im Rahmen der Selektion auf Verhaltensmerkmale eine besondere Bedeutung zu, da dort die Sauen unter standardisiert gleichen Gegebenheiten aufgezogen werden. Zudem sind moderne Haltungsverfahren wie z. B. Bewegungsbuchten in den Betrieben installiert, die als Testumwelt bei der Selektion helfen.

Ein nachhaltiges Zuchtprogramm wie im BHZP, das alle wichtigen Merkmalskomplexe ausgewogen berücksichtigt, setzt eine intensive Merkmalerfassung mit hohem technischen und personellen Aufwand voraus. Beispiele hierfür sind u. a. die Erfassung der Ferkelgewichte, Bonituren oder auch Verhaltensmerkmale mit detaillierten Beobachtungen oder Videotechnik. Das lässt sich nur in Test- und Basiszuchtbetrieben umsetzen. Damit kommt einer klar strukturierten Basiszucht, in der eine hohe Informationsdichte zu den Tieren generiert werden kann, in Kombination mit den Möglichkeiten der genomischen Selektion, eine überragende Bedeutung zu. Mit dem systematischen Ausbau der Basiszucht stellt BHZP die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft der Kunden.



db.Viktoria

**Für alle, die nach der perfekten
Stall-Mitarbeiterin suchen.**

robust | mütterlich | modern

 IHR LÖSUNGSANBIETER FÜR VERANTWORTUNGSVOLLE SCHWEINEPRODUKTION. www.bhzp.de

BHZP
Bundes Hybrid Zucht Programm



Schweine

Während die Aspekte der Nachhaltigkeit, des Tierschutzes und der Klimaveränderung die Diskussion um die Ausrichtung einer zukunftsfähigen Landwirtschaft bestimmen, gehen Produktion und Verbrauch von Schweinefleischzeugnissen auch in 2023 weiter zurück. Die erzeugte Schweinefleischmenge ging laut dem Statistischen Bundesamt im 1. Halbjahr 2023 um 8,4 % zurück. Bei einer Schlachtmenge von 21,6 Mio. Schweinen kam es im Betrachtungszeitraum zu einem ähnlichen Abschlag wie schon im 1. Halbjahr 2022 (-8,9 %). Der Anteil der Schlachttiere ausländischer Herkunft stieg trotz des attraktiven Preisniveaus in Deutschland im Zeitraum Januar bis Juni 2023 um lediglich 120.000 Tiere. Dies verdeutlicht die gedämpfte Stimmung auf Seiten der Abnehmer bei einem Preisniveau von 2,20 € bis 2,50 €. Fehlende Absatzwege bei gleichzeitigem Personalmangel in Schlachtung und Zerlegung führte zu dem deutlichen Rückgang der Schlachtzahlen, ohne dass gleichzeitig ausländische Ware den Markt überflutet hat.

Neben den deutlichen Produktionsrückgängen hat sich auch der Konsum von Schweinefleisch in den letzten 10 Jahren stärker verändert. Bezogen auf den gesamten Fleischkonsum hat sich die Menge um 12,4 % reduziert und lag für das Jahr 2021 bei 55,0 kg. Mit einem Minus von 9,1 kg wurde der Gesamtrückgang ausschließlich vom Minus des Schweinefleischverzehrs getragen.

Deutschland verliert in 10 Jahren 43 % der Betriebe. Begründet wird dieser beschleunigte Strukturwandel mit den schlechten Erlösen, den gestiegenen Auflagen und der fehlenden Planungssicherheit. Allein im Jahr 2022 stiegen bundesweit 1900 Betriebe aus der Schweinehaltung aus, ein Minus von 10,1 %.

Der deutsche Schweinebestand hat sich in den letzten 10 Jahren um rund 6,7 Mio. auf 21 Mio. Tiere verringert, während die Tierzahlen in Spanien um 9,2 Mio. aufgestockt wurden und zu Beginn des Jahres 2023 einen neuen Höchststand von 34 Mio. Schweinen erreichten. Einen großen Antrieb erhielten die Spanier durch die gestärkten Nachfrageimpulse aus China, nachdem Deutschland für die Exporte in das Reich der Mitte mit Ausbruch der Afrikanischen Schweinepest gesperrt wurde. Mit Abklingen des Seuchengeschehens und dem anlaufenden Wiederaufbau des Schweinebestandes in China konnte die Produktion dort rasch wieder wachsen und der Importbedarf gesenkt werden. Neueste Zahlen weisen weitere Zuwächse auch für 2023 aus, im ersten Halbjahr dieses Jahres konnte die Produktion um 3,2 % gesteigert werden. Neben der rückläufigen Bedarfsmenge ist es auch das geringe Notierungsniveau (1,75 bis 1,80 €/kg SG im 2. Quartal 2023), was die schwierigen Exportverhältnisse für europäisches Schweinefleisch nach China widerspiegelt.

Trotz des Rückgangs bleibt China das Hauptziel der EU-Exporteure. Im globalen Markt bleiben die asiatischen Länder im Hauptaugenmerk. Von europäischer Seite werden die Drittlandsgeschäfte vornehmlich aus Spanien mit einem Marktanteil von 31 % beschickt, Deutschland nimmt hier den 4. Rang ein (7,5 %) hinter Dänemark und den Niederlanden.

Aufgrund der reduzierten Bestände sanken die Fleischexporte aus Deutschland erneut um 6,9 %, so dass sich das Gesamtvolumen in den letzten 5 Jahren um knapp 20 % verringert hat.

Die deutschen Mastkapazitäten werden weiter abgebaut und die fehlenden Ferkelstückzahlen werden in größerem Umfang weiter aus dem Ausland gedeckt. Ein Plus von 4,0 % weisen die dänischen Exportstückzahlen in Richtung Deutschland aus, in Summe waren es 3,2 Mio. im ersten Halbjahr 2023. Im gleichen Zeitraum kamen 1,5 Mio. Ferkel aus den Niederlanden, was sich im Vergleich zum Vorjahr als konstant erweist.

Die Ausweitung der Importzahlen dänischer Ferkel wird aber für die nahe Zukunft ein begrenzender Faktor der deutschen Produktion werden. Der Rückgang weiblicher Zuchttiere fiel in 2022 mit rund 10 % sehr deutlich aus, was in erster Linie den hohen Produktionskosten, aber auch den schlechten Erlösen geschuldet war. Zu Jahresbeginn gingen in Dänemark die Stückzahlen in der Schlachtung bereits sehr deutlich (-14,0 %) zurück, was in der Folge auch zur Schließung und Straffung einzelner Schlacht- und Zerlegekapazitäten führte. Der Gesamtexport aus Dänemark wird in diesem Jahr nicht zu halten sein, Bedarfsmengen werden aber weiterhin aus Deutschland, Polen, Italien sowie Ungarn und Rumänien gemeldet.

Bei Betrachtung der globalen Schweinefleischproduktion zeigt sich, dass die Produktionskosten sich deutlich unterscheiden. Während sich in Brasilien für 1,15 €/kg produzieren lässt, sind es in den USA 1,32 € und in den Hauptproduktionsregionen der EU 1,55 € (DK 1,39 €, ESP 1,55 €, NL 1,62 €, DE 1,70 €).

Die Bedarfsmengen werden sich langfristig mit steigenden Einkommensverhältnissen und Bevölkerungswachstum erhöhen. Es ist jedoch zu erwarten, dass die deutsche Produktion sich an den Märkten in der EU orientieren muss, da unter den beschriebenen Bedingungen die Wettbewerbsfähigkeit auf dem internationalen Massenmarkt nicht gegeben ist.

In Deutschland nehmen sowohl die Schlachtindustrie als auch der Einzelhandel das Tempo aus den Überlegungen zu den Themen Rohstoffsicherung (5xD), Haltungsstufen nur noch aus den höheren Formen 3 und 4 und gesonderte Produktionsprozesse, um sich durch Nachhaltigkeit und Regionalität vom Wettbewerb absetzen zu können.

Beim Großschlächter Tönnies folgte nach der Quotenregelung für vertragliche Lieferbeziehungen und einem weiteren Anreiz zur Beteiligung an der Initiative Tierwohl auf Basis deutscher Herkunft eine Kündigungswelle im Mai 2023 für die Bindung vertraglicher QS-Produktion und ITW-Teilnahme mit ausländischer Herkunft. Des Weiteren wurde der ursprüngliche Toleranzbereich zur Berechtigung der Auszahlung eines Treuebonus aufgrund einer vorgegebenen Jahresliefermenge wieder geltend gemacht.

Herkunftskennzeichnung, Fortsetzung der Haltungsstufen und die Aussagen des Einzelhandels sind die Schlagworte, mit denen der Versuch unternommen wird, die Neuausrichtung oder zumindest die Umstrukturierung der deutschen Schweinehalter zu flankieren. Stillstand bedeutet Rückgang, das ist es, was Branchenvertreter seit Jahren bemängeln. Die Änderungen der Verzehrgeohnheiten und gesundheitlichen Problemstellungen nach Ausbruch der ASP in Deutschland werden wir nicht rückgängig machen, aber die Perspektiven der politischen Willensbekundungen sind so nicht gegeben.

Mit Beendigung der Arbeit der Borchert-Kommission zur Neuausrichtung der Tierhaltung in Deutschland mit all ihrer geballten Kompetenz ist uns eine richtungsweisende Weichenstellung zur Neugestaltung unserer Tierhaltungsformen abhandengekommen.

Politische Diskussionen, die einen massiven Bestandsabbau der Schweinestückzahlen beinhalten und zeitgleich versuchen, über Ernährungshinweise den Absatz unserer Produkte auf den Inlandsmarkt zu reduzieren, haben ihre Wirkung nicht verfehlt. Und trotzdem besteht eine verlässliche Nachfrage bezogen auf unser Sortiment. Diese Nachfrage gilt es zu befriedigen mit einem Sortiment, das der Einzelhandel den Kunden anbietet, was deren Wünsche entspricht, unter tierwohlgerechten Bedingungen produziert und für die breite Masse bezahlbar bleibt.

Rinder

Der Rindfleischmarkt war in 2022 ebenfalls geprägt vom Strukturwandel. Die Zahl der Rinderhalter ging allein in den vergangenen 22 Jahren um 41 % auf 129.000 zurück. Die mangelnde Kostendeckung und höhere Anforderungen führten im Zeitraum von 2000 bis 2022 zu einem Rückgang der Rinderschlachtung in Deutschland um 22 %.

Für das erste Halbjahr 2023 ging in Europa die Schlachtmenge in diesem Produktionsbereich mit 3,6 % deutlich geringer zurück als auf dem Schlachtschweinesektor. Von Januar bis Juni 2023 wurden in der EU 10,8 Mio. Tiere geschlachtet. Die Rindfleischerzeugung ging damit auf 3,14 Mio. to zurück, ein Minus von 4,5 %.

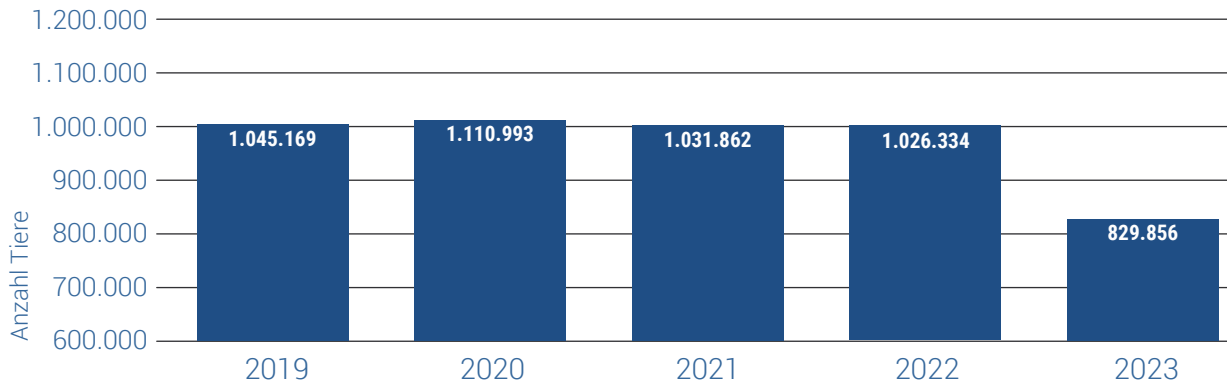
Der Rückgang liegt über den Prognosen für diesen Zeitraum und das, obwohl die Kuhschlachtung in Deutschland trotz rückläufiger Rohmilchpreise im Vergleich zum Vorjahr auf konstantem Niveau verlief. Der Markt für Milchprodukte und Frischfleisch (Rind) ist im laufenden Jahr stark in Bewegung gekommen. Die Sortimentsgestaltung im LEH, explizit bei den Discountern Aldi und Lidl, laufen 2023/24 auf höhere Haltungsstufen hinaus. Bei Trinkmilch setzt Lidl bei der Eigenmarke auf deutsche Herkunft. Der Markt verlief in 2023 in einer Spanne bei den R3-Qualitäten von 4,45 € bis 5,20 €/kg SG, ähnliche Preisdifferenzen zeigten sich in der Kategorie O3. Das Aufkommen der Schlachtkühe wird aufgrund der Milchpreisprognosen für das nächste Jahr auf unverändertem Niveau prognostiziert, so dass es auch in der Jungbullennotierung bei leichten Verzehrsrückgängen zu einem vergleichbaren Verlauf wie in 2023 kommen dürfte.



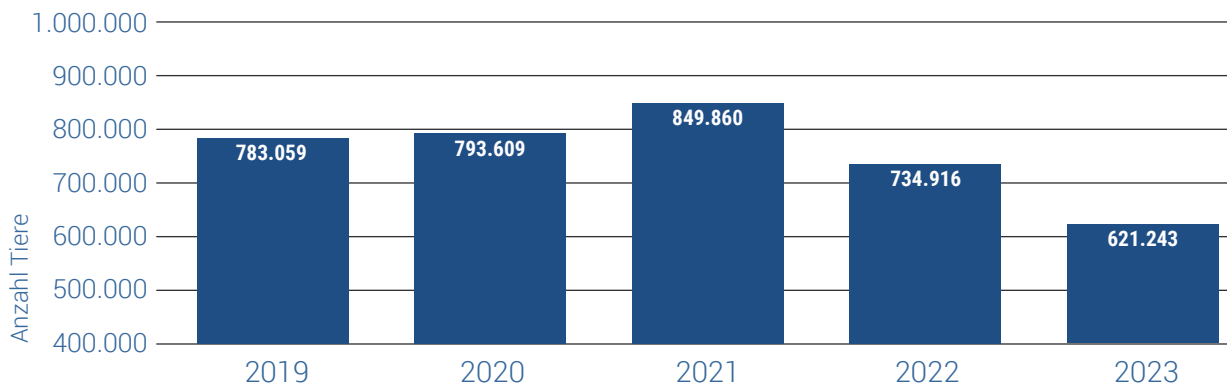
Vermarktung mit der VzF GmbH

84

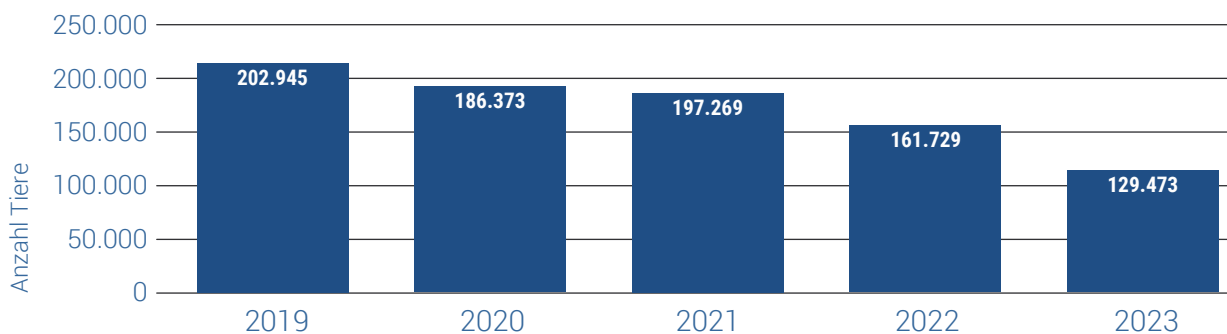
Schlachtschweinevermarktung



Ferkelvermarktung 28 kg



Absatzferkelvermarktung



Die Diagramme zeigen die Menge der direkt über die VzF GmbH vermarkteten Tiere. Diese werden ergänzt durch die Vermarktungstückzahlen in den Erzeugergemeinschaften:

BEW - 480.000 Schlachtschweine

BFEG - 240.000 Ferkel

Kurzfassung - Ergebnisse aus den BZAs 2022/2023

Ferkelerzeugung

	Sauen/Betrieb	Remontierung %	Würfe/S. u. J.	abges. Ferkel/S. u. J.	Ferkel		Futter			Aufwand		Dkfl €/Sau
					kg	€/Stück	dt/Sau	Sauenfutter €/Sau	Ferkelfutter €/Sau	€/Sau	€/Ferkel	
Btyp 1	260	39,8	2,31	31,8	29,6	79,80	13,8	522	626	1.657	54,60	915
Btyp 2	295	39,6	2,32	30,3	6,8	49,70	13,2	503	26	956	31,77	626

* = netto

Ferkelaufzucht (SEPA und eigene Aufzucht)

Zukauf kg LG	Verkauf kg LG	Zukauf €/Stück	Verkauf €/Stück	Verluste %	tgl. Zunahme g	Futterverbrauch kg/Tag	Futterverwertung 1:	Futter €/kg Zuwachs	Dkfl €/20 kg Zuwachs
6,9	30,8	50,51	81,80	2,5	457	0,79	1,73	0,86	9,76

* = netto

Schweinemast

	Verk. Stück	Verk. Gew. kg LG	Erlös €/kg LG	Ferkel kg LG	Ferkel €/Stück	Verluste %	Futterverwertung 1:	tgl. Zunahme g	Futterverbrauch kg/Tag	Futter €/kg Zuwachs	Dkfl €/100 kg Zuwachs
Btyp 1	2.906	125,1	1,64	29,6	84,32	2,7	2,82	881	2,49	0,97	37,06
Btyp 20	2.548	124,0	1,62	8,6	51,62	5,0	2,68	738	1,98	0,99	34,74

* = netto

Rindermast

	Ø Best. Stück	Ø Gewicht bei		tgl. Zunahme g	Verluste/vorzeitig verkaufte Tiere %	Zukaufspreis €/Stück	Erlös €/kg SG	Gesamtfutterkosten €/PE	Summe direkte Kosten €/PE	Dkfl €/PE	Dkfl €/Platz
		Mastbeginn kg	Mastende kg SG								
alle Betriebe	267	139	434	1.195	5,15	605	4,88	996	1.748	340	238
ab Kalb	285	72	434	1.173	5,56	369	4,83	1.199	1.745	338	208
ab Fresser	253	175	435	1.209	4,95	734	4,90	897	1.769	341	257

Der Außendienst

Im Außendienst gab es in der letzten Zeit einen größeren Personalwechsel. Einige langjährige Berater gingen in den wohlverdienten Ruhestand. Diese Herausforderungen wurden durch junge Beraterinnen und Berater gemeistert. Neue Ideen und andere Aktivitäten sowie Meinungen finden so in der Beratung ihre Umsetzung. Wir freuen uns, dass der Übergang gemeinsam mit der Landwirtschaft und den Schweinehaltern geklappt hat. Dieses gilt ebenso für die angetretenen Elternzeiten. Diese freudigen Ereignisse stellen uns immer vor Herausforderungen, die wir nur gemeinsam meistern können.

Die Anforderungen an die Beratung wandelt sich permanent, Haltungsanforderungen, Dokumentationsauflagen, ITW-Änderungen, Vermarktungsschwierigkeiten und Preismisere sowie Umbauverpflichtungen stellen die Schweinehalter immer wieder auf die Probe.

Aber auch die Beraterinnen und Berater stellen sich permanent diesen Anforderungen.

Nicht immer sind alle Lösungen gleich ersichtlich und werden mit einem gemeinsamen Miteinander erarbeitet.

Die Zukunft der Schweinehalter liegt in einer Diversifizierung der Produktion und in einer Erweiterung des Produktangebotes. Damit dieses nicht in einer Arbeitsfalle, in einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lagen oder in Absatzschwierigkeiten endet, müssen alle Beteiligten immer wieder individuell alle einzelbetrieblichen Herausforderungen analysieren und meistern.

An dieser Stelle wünschen wir allen Rentnern aus der VzF GmbH für die Zukunft alles Gute, den neuen Beraterinnen und Beratern ein gutes Gelingen in dieser Tätigkeit und den Landwirten viel Erfolg mit der Schweinehaltung und der Zusammenarbeit mit allen VzF-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Der Innendienst

Die Aufgaben aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst zeigen ein weit verzweigtes Bild der Tätigkeiten. Umstrukturierungen aufgrund der Pandemie, Personalwechsel und Aufgabenumverteilungen prägten das letzte Jahr.

Es ist das erste Jahr, in dem die Corona-Auflagen nicht mehr so extrem in das tägliche Handeln eingreifen wie in den Jahren zuvor. Das Homeoffice bleibt Bestandteil des Arbeitsplatzes, allerdings hat sich in der VzF GmbH max. ein Tag pro Woche durchgesetzt. Ein Teamwork, Gespräche am Kopierer auf dem Flur und „ach, was ich Dir noch sagen wollte“ funktionieren nicht im Online-Meeting, sind aber im Unternehmen sehr effektiv.

An dieser Stelle noch einmal ein herzlicher Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, dass diese schwierigen Herausforderungen und Probleme gemeinsam gelöst werden konnten.

Der regelmäßige Austausch telefonisch und per Konferenz zu den Ferkel- und den Mastschweinerunden bringt der VzF GmbH, den Regionalstellen und der Geschäftsführung einen guten Markteinblick, der sich dann in den Preisfindungsrunden in der VEZG und sonstigen Markteinschätzungen positiv widerspiegelt.

Neuordnungen in der Abteilung „Rechnungswesen“ über alle Firmen und Beteiligungen hinweg wurden im Herbst 2022 umgesetzt. Frau Leopold koordiniert seitdem die Jahresabschlüsse und die Buchhaltung über die Firma hinweg.

Die Abteilung „Fakturierung“ wurde ebenfalls mit einer Leitung versehen. Frau Winkler nimmt diese Aufgaben wahr.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben zukünftig vielfältige Fakturierungsaufgaben und werden sich nicht ausschließlich mit einer Produktgruppe beschäftigen.

Krankheiten, länger oder kürzer, Elternzeit durch Mutter oder/und Vater begleiteten uns in dieser Zeit und stellten uns genauso vor Herausforderungen wie ein Mitarbeiterwechsel. Diese Abteilungen und das gesamte Team haben die Aufgaben immer im Sinne der Firma gelöst.

Eine gemeinsame Fahrt zum Regionalbüro Herzlake im Sommer 2022 für einen Austausch zwischen Innen- und Außendienst und zwischen den Regionen ist nach all der Zeit der Trennungen besonders positiv angenommen worden. Hier gilt ein besonderer Dank den Organisatoren der gelungenen Veranstaltung.

In der Hoffnung auf eine weitere gemeinsame positive Zukunft möchten wir an dieser Stelle einen herzlichen Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aussprechen.



Personelles

Jubiläen

30 Jahre

Klaudia Winkler begann am 1. Januar 1993 ihre Tätigkeit in der Verwaltung der Erzeugergemeinschaft BauernSiegel Elbe-Weser. Ihre Aufgabengebiete in der VzF GmbH gingen über die Fakturierung und die Buchhaltung, bis heute hin zur Leiterin der Fakturierungsabteilung.

25 Jahre

Seit dem 1. Oktober 1998 arbeitet Klaus-Dieter Burghardt in der EDV-Abteilung beim VzF. Außerdem engagiert er sich als Vorsitzender des Betriebsrates.

20 Jahre

Susanne Kunst gehört seit dem 1. Mai 2003 zum Team des VzF. Sie fakturiert Ferkel, AFP-Sauen und Bullen.

15 Jahre

Am 1. März 2008 begann Hinrich Asmuss seine Tätigkeit beim VzF im Regionalbüro Schleswig-Holstein. Ein halbes Jahr später am 1. Oktober 2008 folgte Hilke Rohwedder.

RegioAgrar

Durch die Änderung der Preise im Frühjahr noch vor der RegioAgrar in Augsburg änderte sich auch die Stimmung der Landwirte. Unsere Kunden und die Interessenten auf der nächsten Messe nach der EuroTier in Hannover (gesehen aus der Sicht der Landwirte im Süden) hatten nun auch wieder einen Lichtblick. Dadurch entwickelte sich auch eine fröhliche Stimmung an unserem Stand.



Kunstwerk eines Kunden

Tarmstedter Ausstellung



Auf Norddeutschlands größter Freilandausstellung zeigten mehr als 750 Aussteller am zweiten Wochenende im Juli von Freitag bis Montag ihre Neuheiten und Produkte für die Landwirtschaft. Alle für den norddeutschen Raum relevanten Landmaschinenhändler, Tierzucht- und Futtermittelunternehmen sowie der Agrarhandel und Beratungsorganisationen waren präsent.

Die niedersächsische Landwirtschaftsministerin Miriam Staudte eröffnete die Tarmstedter Ausstellung mit einer Festrede.

Wie in den Vorjahren war die VzF GmbH mit einem zentralen Stand vor dem Tierschaugelände vertreten. Der Gemeinschaftsstand von BHZP, der VzF GmbH und der Firma Anifarm war stets mit fünf bis sechs Mitarbeitern besetzt. Neben dem Kontakt zu den örtlichen Beraterinnen und Beratern war auch das Gespräch mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus der Vermarktung, dem ITW und QS-System sowie der Geschäftsführung gegeben.

An allen vier Tagen tummelten sich bei kalten Getränken, Kaffee, Keksen und natürlich den beliebten Würstchen unsere Mitglieder und Kunden mit ihren Familien in unserem Zelt. Seit Jahren dient die Tarmstedter Ausstellung nicht nur der Kontaktpflege zu unseren Kunden, sondern ist auch zum Anlaufpunkt für Interessierte an unserer Beratung, Vermarktung, Züchtung sowie dem Futtermittel- und dem Betriebsmitteleinkauf geworden.

Im Fokus der eher lockeren Gespräche lagen Themen wie die aktuelle Vermarktungssituation, die betriebliche Entwicklung in höhere Haltungsstufen, Zukunftsperspektiven oder die Entwicklung der aktuellen Futtermärkte. Insbesondere unsere beiden Mischfutareinkaufsgemeinschaften im Team Nord haben seit Jahren einen regen Zulauf und sind für die Betriebe regelmäßig ein interessantes Thema.

Erneuerbare Energien, Digitalisierung und Nachhaltigkeit bildeten in diesem Jahr den Schwerpunkt der Ausstellung. Ein Großteil unserer Mitgliedsbetriebe hat bereits in erneuerbare Energien investiert. Insgesamt hatten wir als VzF GmbH, trotz der hohen sommerlichen Temperaturen, vier informative Tage und regen Zulauf.

Wir freuen uns auf die nächste Tarmstedter Ausstellung vom 12. - 15. Juli 2024.

Karpfhamer Fest

Das Karpfhamer Volksfest mit der Rottalschau ist ein einzigartiges großes Fest in der Nähe von Passau. Wie jedes Jahr ist es eine Kombination aus landwirtschaftlicher Ausstellung in Hallen und auch im Freigelände, mit Karussells und typischen Festzelten.

Unser Stand ist in der Agrarhalle gegenüber einer der Eingänge gewesen, dies hatte gleich zwei Vorteile: Kunden und Interessenten haben uns sofort erblickt und es war an unserem Stand durch die frische Luft deutlich weniger warm. Dadurch war die Stimmung am Stand dieses Jahr entspannt und schön.



Unser Stand linksseitig sowie der Blick von den Parkplätzen auf das Ausstellergelände

Muswiese

Messe, Jahrmarkt, Volksfest - gleich drei Dinge auf einmal bietet die alljährliche Muswiese im Süden Deutschlands, in der Nähe von Rot am See.



Die VzF GmbH hatte wie in den vergangenen Jahren einen Gemeinschaftsstand zusammen mit der BHZP GmbH. Kunden und Interessenten wurde ein umfangreiches Angebot aus Vermarktung, Beratung, Jungsauvertrieb u. ä. vorgestellt.

Insgesamt finden sich auf der Messe über 120 Aussteller aus dem landwirtschaftlichen und gewerblichen Sektor. Dazu kommen über 260 Marktstände. An fünf Tagen besuchten weit über 240.000 Besucher die Regionalmesse in dem sonst beschaulichen 100-Einwohner-Dorf.

Brockumer Markt

Der Brockumer Markt 2023 hat stattgefunden von Samstag, den 28.10.2023 bis Dienstag, den 31.10.2023.

Dieses Jahr war das Gesprächsthema „Die Blauzungenkrankheit bei Schafen und Rindern“. Der Tiermarkt fand dieses Mal ohne Schafe und Rinder statt.



Das VzF-Zelt war durch Friedrich Große Röcke, Yvonne Kastens und Johannes Borchers besetzt. Von der BHZP-Erzeugergemeinschaft Osnabrück waren Dirk Rademacher (Sonntag), Michael Lange (Freitag) und Martin Schröder (Dienstag) vertreten.

Mit Popcorn und Stroher Schwarten wurde mit Ferkelerzeugern und Mästern über aktuelle Themen in der Schweinehaltung diskutiert. Im Vordergrund der Gespräche war die Zukunft der Schweinehaltung.

Reise „Emsland“

Die Entstehungsgeschichte der Reise in das Emsland der Kunden in Süddeutschland entstand während der jährlichen Veranstaltung der Spargelessen, ebenso in Süddeutschland. Der innovative Landwirt Benno Föcke hielt dort einen Vortrag über sein schon umgebautes Deckzentrum. Viele der Anwesenden waren fasziniert von dem Betrieb im Norden Deutschlands. Daraufhin fiel der Satz „Dort könnten wir auch mal hinfahren“ recht schnell. So wurde eine Reise zusammengestellt mit den Besuchen bei Betrieb Föcke, Besamungsstation Wilsum (Eberschau und Vortrag von Dr. Barbara Voß) sowie Betrieb Scholten. Als letzten Halt fuhren wir über WEDA in Cloppenburg zurück. Auf der Rückreise im gemieteten 9-Sitzer waren alle erschöpft, aber absolut begeistert. Einige sagten, dass sie die gleiche Reise sogar nochmal so machen würden, da sie noch mehr Fragen stellen könnten, welche erst jetzt aufgekommen sind.



v. l. o.: Anfahrt Benno Föcke, Besichtigung des Betriebes, Reisegruppe vor dem Maststallbesichtigungsraum von Benno Föcke, Gero und Eike stellen die Besamungsstation vor, ein prächtiger db.77-Teamplayer, Reisegruppenteil bei WEDA

Auf die letzten zwei schwierigen Jahre in der Schweinehaltung folgte nun ein, aus ökonomischer Sicht, erfolgreiches Jahr. Wie die Geschichte der letzten 60 Jahre zeigte, ist die Schweinehaltung von Hochs und Tiefs geprägt. Wichtig ist und bleibt, sich dabei gemeinsam den Herausforderungen der Zeit zu stellen und Lösungen für eine zukunftssichere und wirtschaftliche Tierhaltung in Deutschland zu finden.

1963

Am 1. Juli 1962 trat die Satzung des VzF e.V. in Kraft. Im ersten Auswertungsjahr konnten Abschlüsse für 19 Ferkelerzeuger (Ø 7 Sauen) und 57 Mäster (Ø 157 verk. Mastschweine) erstellt werden.

1973

Mit dem Jahr 1973 begannen wirtschaftliche Krisenjahre, die von einer Ölpreiskrise im Herbst, gefolgt von starker Inflation sowie hoher Arbeitslosigkeit in den folgenden Jahren geprägt waren. Die Schweinehaltung blieb jedoch weitestgehend von diesen Problemen verschont. Sowohl in der Ferkelerzeugung als auch in der Mast wurden die höchsten Erlöse seit Bestehen des VzF erzielt.

1983

Das Jahr 1983 begann mit einem starken Preisverfall. Innerhalb von 14 Tagen fielen die Schweinepreise um 0,60 bis 0,70 DM je kg. Die schwierige finanzielle Lage der Schlachtstellen wurde als Hauptursache des Preisverfalles gesehen. Durch Fehlplanungen in den 70er Jahren bestand in Norddeutschland große Überkapazität. Das hohe Preisniveau der letzten Jahre und die hohen Fixkosten ließen viele Schlachtstätten rote Zahlen schreiben. In einer konzentrierten Aktion haben die Schlachtstellen das Gesamtpreisniveau für Schweinefleisch drastisch gesenkt. Die niedrigen Preise wurden nur zum Teil an den Verbraucher weitergegeben und der Absatz nahm weiter ab - auch Probleme mit der Fleischbeschaffenheit trugen dazu bei. Das BHZP setzte in der Zucht verstärkt auf halotan-negative Sauen.

1993

Nach extrem hohen Preisen im Vorjahr trifft der massive Preisverfall besonders die Ferkelerzeuger. Die Erlöse reichten über mehrere Monate nicht aus, um die variablen Kosten zu decken. Eine derartige Situation mit negativen Deckungsbeiträgen hatte es bis dahin beim VzF nicht gegeben und stellte die Ferkelerzeuger vor eine extreme Herausforderung. Die Mäster hingegen konnten durch niedrige Ferkelpreise und niedrige Futterkosten noch einen durchschnittlichen Deckungsbeitrag erzielen. Der Strukturwandel macht sich beim VzF bemerkbar. Erstmals sinkt die Anzahl der Mitglieder bei weiter deutlich steigenden Tierzahlen.

2003

Das Wirtschaftsjahr 2002/2003 war das zweite Jahr in Folge mit schlechter Getreideernte und niedrigen Erlösen besonders in der Schweinemast. Der VzF beteiligte sich intensiv an der Diskussion um Tier- und Umweltschutz. Öffentliche Podiumsdiskussion, Mitarbeit bei der Schweinehaltungsverordnung, ein Positionspapier für eine tier- und umweltgerechte Mastschweinehaltung und viele andere Aktivitäten unterstützen die Existenzhaltung nicht nur für VzF-Betriebe.

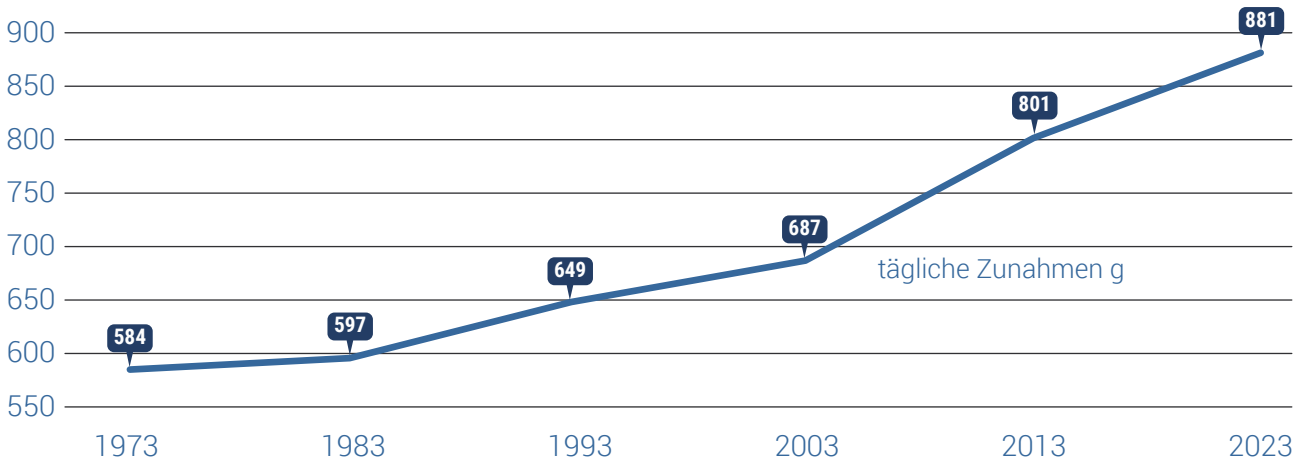
2013

Vielen Neuerungen auch in der Gesetzgebung, wie z. B. der Schweinehaltungsverordnung, prägten das Jahr 2013. Die Gruppenhaltung bei den Sauen wurde umgesetzt, die Antibiotikadatenbank für Mastschweine wurde bei QS eingerichtet und die Novellierung des Baugesetzbuches wurde beschlossen.

Aus wirtschaftlicher und biologischer Sicht war 2013 ein positives Jahr für die Schweinehalter. Trotz hoher Futterkosten sind die Direktkostenfreien Leistungen gegenüber dem vorherigen Wirtschaftsjahr gestiegen.

Die Grafik zeigt die Entwicklung der täglichen Zunahmen über die letzten 50 Jahre. Durch züchterische Maßnahmen konnten die täglichen Zunahmen um fast 50 % gesteigert werden! Auch im letzten Wirtschaftsjahr fand eine weitere Steigerung der biologischen Leistungen in der Mast statt. Dies zeigt eindrucksvoll den züchterischen Fortschritt und lässt auf eine weiterhin positive Entwicklung hoffen.

Biologische Leistungsentwicklung der letzten 50 Jahre



Aufsichtsrat VzF GmbH Erfolg mit Schwein

Koch, Eckhard	Jarlingen	VzF e.V.	Vorsitzender
Lütjens, Heinrich	Walsrode	BFEG	stellvertretender Vorsitzender
Schulz, Henning	Melzingen	VzF e.V.	
Gehrmann, Burkhard	Altmärkische Höhe	NL	
Peters, Holger	Sterup	NL	
Meier, Dirk	Eicklingen	BFEG	
Thieß, Gerd	Rodewald	BEW	
Mahnken, Kester	Sothel	BEW/Rindermast	

Gesellschaftervertreter in der VzF GmbH Erfolg mit Schwein

Blanken, Jürgen	Wiste	VzF e.V.
Gaus, Jochen	Ohnhorst	VzF e.V.
Lütjens, Philipp	Walsrode	NL
Schirber, Wolfgang	Oberstreu	NL
Langreder, Jürgen	Laderholz	BFEG
Cordes jun., Jürgen	Mechtersen	BFEG
Flasche, Hinrich	Suhlendorf	BEW
Lülfs, Christoph	Neuenkirchen	BEW

Vorstand Verein zur Förderung der bäuerlichen Veredelungswirtschaft e.V. (VzF e.V.)

Team Süd

Gaus, Jochen	Ohnhorst	Teamsprecher	0 53 04 · 24 24
Fischer, Martin	Röhrse	stellv. Teamsprecher	01 60 · 90 64 33 14
Schwierzke, Merle	Lehrte		0 51 75 · 9 29 12 20

Team West

Koch, Eckhard (Vorsitzender)	Jarlingen	Teamsprecher	0 51 61 · 4 72 65
Langreder, Jürgen	Laderholz	stellv. Teamsprecher	0 50 74 · 15 22
Rothschild, Hanns-Martin	Asendorf		01 72 · 8 51 54 79
Willenbrock, Arne	Kirchlinteln		0 42 30 · 26 5
Detjen, Hergen	Stuhr	beratend	01 71 · 8 60 55 88
Felber, Patrick	Stemwede	beratend	0 57 73 · 91 13 13

Team Mitte

Flasche, Hinrich	Suhlendorf	Teamsprecher	0 58 20 · 30 4
Schulz, Henning (stellv. Vors.)	Melzingen	stellv. Teamsprecher	05 81 · 7 88 44
Cordes jun., Jürgen	Mechtersen		0 41 78 · 37 5

Team Nord

Blanken, Jürgen	Wiste	Teamsprecher	0 42 83 · 95 58 88
Wülpern, Ralf	Rockstedt	stellv. Teamsprecher	0 42 85 · 92 52 52
Heitmann, Andreas	Westervesede		0 42 63 · 84 68
Klintworth, Dierk	Ahrenswohld		0 41 66 · 21 6
Beneke, Jürgen	Wiersdorf	beratend	0 42 81 · 95 06 18
Schewe, Sonja	Oldendorf	beratend	0 41 44 · 60 64 37

Team Ost

Gehrmann, Burkhard (stellv. Vors.)	Altmärkische Höhe	Teamsprecher	03 93 91 · 28 1
Heukamp, Hermann	Giersleben	stellv. Teamsprecher	03 47 46 · 6 11 40
Middendorf, Wilhelm	Wilmshagen		03 83 33 · 8 85 89
Schmiemann, Thorsten	Mestlin	beratend	01 71 · 3 32 80 29

Team Rinder

Mahnken, Kester	Sothel	Teamsprecher	0 42 63 · 13 95
Peters, Odo	Osten	stellv. Teamsprecher	0 47 71 · 51 69
Wilkens, Jan-Christoph	Hamersen		0 42 82 · 27 74

Vorstand NordLand Zuchtschweine-Erzeugergemeinschaft w.V. (NL)

Gehrmann, Burkhard	Altmärkische Höhe	Vorsitzender	03 93 91 · 28 1
Peters, Holger	Sterup	1. stellv. Vorsitzender	0 46 37 · 12 41
Schulz, Henning	Melzingen	2. stellv. Vorsitzender	05 81 · 7 88 44
Hofe, Heinz-Jürgen von	Bad Fallingbostel		0 51 62 · 36 72
Jantz, Michael	Drochtersen		0 41 43 · 37 5
Schirber, Wolfgang	Oberstreu		0 97 76 · 59 19
Schneider, Klaus	Zeil a. Main		0 95 24 · 99 89
Volquardsen, Sönke	Nordhastedt		0 48 04 · 97 7
Welp, Dr. Stephan	Bohlsen		05 81 · 90 40 0

Vorstand Bauernsiegelferkel-Erzeugergemeinschaft w.V. (BFEG)

Lütjens, Heinrich	Walsrode	Vorsitzender	0 51 68 · 24 7
Meier, Dirk	Eicklingen	stellv. Vorsitzender	0 51 44 · 43 28
Cordes jun., Jürgen	Mechtersen	stellv. Vorsitzender	0 41 78 · 37 5
Gaus, Jochen	Ohnhorst		0 53 04 · 24 24
Langreder, Jürgen	Laderholz		0 50 74 · 15 22
Wülpern, Ralf	Rockstedt		0 42 85 · 92 52 52

Vorstand BauernSiegel Erzeugergemeinschaft Elbe-Weser w.V. (BEW)

Thieß, Gerd	Rodewald	Vorsitzender	0 50 74 · 15 19
Mahnken, Kester	Sothel	stellv. Vorsitzender	0 42 63 · 13 95
Blanken, Jürgen	Wiste		0 42 83 · 95 58 88
Flasche, Hinrich	Suhlendorf		0 58 20 · 30 4
Lülfs, Christoph	Neuenkirchen		0 51 95 · 97 22 47
Stöver, Georg	Holvede		0 41 69 · 15 82

Integriertes Tierärztliches Betreuungssystem (ITBS)

Nienhoff, Dr. Hendrik	ITBS-Koordinator	Schweinegesundheitsdienst (SGD), LUFA Nord-West	
-----------------------	------------------	--	--

Mitarbeiter

VzF GmbH - Geschäftsführung

Plate, Heiko	Vorsitzender	05 81 · 90 40-0
Welp, Dr. Stephan		05 81 · 90 40-0

Team Nord - nördliches Niedersachsen und angrenzende Regionen

Wolff, Jürgen - Teamleiter		01 71 · 7 33 03 23
Behnken, Jan		01 51 · 65 07 52 46
Fricke, Jörg		01 71 · 6 83 20 34
Jonas, Wolfgang		01 72 · 1 79 66 42

Team Süd / Mitte - südliches und östliches Niedersachsen und angrenzende Regionen

Eßer, Konrad - Teamleiter		01 72 · 4 13 53 03
Bellmer, Bernhard		01 72 · 4 58 86 23
Krumpt, Johanna		01 72 · 4 58 86 29
Lohmeier, Dr. Reikja		01 72 · 4 58 51 38
Wennemer, Jochen		01 72 · 4 57 48 92

Team West - mittleres und westliches Niedersachsen und angrenzende Regionen

Meyer, Henning - Teamleiter		01 71 · 6 73 26 81
Bohnenkamp, Dr. Anna-Lena		01 72 · 4 58 51 49
Schulte-Rosier, Max		01 72 · 4 50 77 68
True, Hermann		01 72 · 4 58 86 27

Team Ost - Neue Bundesländer

Ohlhoff, Hans-Jürgen - Teamleiter		01 72 · 5 49 01 02
Hameister, Birgitt		01 72 · 4 58 86 35
Müller, Martin		01 72 · 4 58 86 22

Rindermast

Grosse, Lambert		01 62 · 7 85 91 09
-----------------	--	--------------------

Team Zucht

Welp, Dr. Stephan	Leitung	05 81 · 90 40-0
Berning-Depenbrock, Lena	Vertrieb Süd/Selektion	01 72 · 4 57 48 95
Borchers, Johannes	Vertrieb	01 72 · 4 00 11 09
Große Röcke, Friedrich	Vertrieb West	01 72 · 8 06 09 14
Kastens, Yvonne	Scannerdienst	01 51 · 54 13 64 27
Knoop, Reiner	Selektion/Service	01 72 · 4 57 48 86
Müller, Martin	Vertrieb/Selektion Ost	01 72 · 4 58 86 22
Stegen, Daniel	Vertrieb	01 72 · 4 49 58 41
Thesing, Heinz	Vertrieb	01 72 · 5 41 05 13
Tischer, Andreas	Vertrieb Süd	01 51 · 64 09 38 72
Trillmann, Uwe	Produktion/Eigenremontierung	05 81 · 90 40-2 03
Weiß, Anna (Elternzeit)	Vertrieb Süd	01 72 · 1 52 60 17

Projektentwicklung

Bohnenkamp, Dr. Anna-Lena	Projektleitung	01 72 · 4 58 51 49
Deermann, Ansgar	Projektleitung	0 59 62 · 93 46-12
Trillmann, Uwe	Projektleitung	05 81 · 90 40-2 03

Dienstleistungen (QS, ITW)

Ohlhoff, Hans-Jürgen	Leitung	01 72 · 5 49 01 02
Aschenbeck, Jan-Dieter	Betreuung	0 59 62 · 93 46-25
Grosse, Lambert	Betreuung	01 62 · 7 85 91 09
Marten, Luise	Betreuung	0 59 62 · 93 46-35
Pern, Melanie	Verwaltung, Datenbanken etc.	05 81 · 90 40-1 18
Rohwedder, Hilke	Betreuung	0 43 26 · 2 88 26-11

Regionalbüros

Regionalbüro Schleswig-Holstein, Stolpe

Neumann, Andreas	Leitung	
Asmuss, Hinrich	Teamleitung, Vermarktung Ferkel, Mast	0 43 26 · 2 88 26-13
Dallmeyer, Marlies	Vermarktung Ferkel	0 43 26 · 2 88 26-10
Lange, Katharina	Vermarktung Mast, Logistik BEW	0 43 26 · 2 88 26-15
Rohwedder, Hilke	QS, Datenbankverwaltung	0 43 26 · 2 88 26-11
Witt, Inken	Logistik	0 43 26 · 2 88 26-12

Regionalbüro Weser-Ems, Herzlake

Plate, Heiko	Leitung	
Deermann, Ansgar	Teamleitung, Vermarktung Ferkel, Mast	0 59 62 · 93 46-12
Aschenbeck, Jan-Dieter	QS, Disposition	0 59 62 · 93 46-25
Flerlage, Sebastian	Vermarktung Ferkel, Mast, Rinder	0 59 62 · 93 46-13
Heggemann, Marion	Fakturierung Ferkel, QS	0 59 62 · 93 46-38
Hömmeke, Gina	Disposition, Vermarktung	0 59 62 · 93 46-37
Hüring, Stefan	Disposition, Vermarktung	0 59 62 · 93 46-17
Marten, Luise	Projekte, QS, ITW	0 59 62 · 93 46-35

Regionalbüro Ost, Pretzsch

Plate, Heiko	Leitung	
Schade, Hariet	Vermarktung Ferkel, Mast	03 49 26 · 5 81 85
Schwechel, Axel	Vermarktung Ferkel, Mast	01 71 · 3 00 14 02

Regionalbüro Süd

Plate, Heiko	Leitung	
Kößler, Christian	Teamleitung, Vermarktung Ferkel, Mast	01 62 · 9 21 82 90
Zwanziger, Reinhard	Vermarktung Großvieh	01 51 · 40 79 56 27

Verwaltung

Labatz, Tina	Geschäftsstellenbetreuung, Mitglieder-/Kundenverwaltung, QM	05 81 · 90 40-1 01
Stelter, Birgit	Textverarbeitung, Organisation, Geschäftsstellenbetreuung	05 81 · 90 40-1 09

Buchhaltung/Fakturierung

Leopold, Sylke	Leitung Rechnungswesen	05 81 · 90 40-2 25
Winkler, Klaudia	Leitung Fakturierung, Buchhaltung	05 81 · 90 40-2 12
Altenburg, André	Buchhaltung	05 81 · 90 40-1 34
Foth, Valentina	Fakturierung	05 81 · 90 40-1 21
Kraft, Carsten	Buchhaltung	05 81 · 90 40-2 24
Kunst, Susanne	Fakturierung	05 81 · 90 40-2 05
Propp, Samantha-Joyce	Fakturierung	05 81 · 90 40-1 87
Sidor, Mareike	Fakturierung	05 81 · 90 40-2 06

Servicecenter

Neumann, Andreas	Vertriebsleitung Ferkel/Mastschweine	05 81 · 90 40-0
Gewert, Joachim	Teamleitung Jungsauen/Ferkel Vertrieb/Logistik	05 81 · 90 40-2 68
Sander, Karl-Heinz	Jungbullenvermarktung/Ferkelvertrieb	01 62 · 1 04 14 54
Voß, Henning	Schlachtschweinelogistik BEW/ Mastschweine-/Ferkelvermarktung	05 81 · 90 40-1 24
Wittenberg, Kai	Logistik/Jungsauen Vertrieb/ Büro Veterinärges. im BHZP	05 81 · 90 40-2 07

EDV

Wiechmann, Ralf	Teamleitung EDV	05 81 · 90 40-2 09
Burghardt, Klaus-Dieter	EDV	05 81 · 90 40-2 11

Auszubildende

Gogolin, Viktoria	Auszubildende
Hasan, Midia	Auszubildende
Wittenberg, Laura Sophia	Auszubildende

Fahrer

Drewes, Bodo	Zuchttierfahrer
Franz, Michael	Zuchttierfahrer
Heitmann, Kai	Zuchttierfahrer
Mießner, Alexander	Zuchttierfahrer
Möller, Bernd	Zuchttierfahrer
Nahrendorf, Marko	Zuchttierfahrer

Veterinärgesellschaft im BHZP, Uelzen

Döhring, Dr. Anke	Leitende Tierärztin	05 81 · 90 40-5 50
Alvermann, Marie-Anne	Tierärztin	01 62 · 1 04 14 67
Habeck, Dr. Oliver	Tierarzt KB	01 62 · 1 04 14 69
Holosna, Polina	Tierärztin	01 62 · 1 04 14 63
Müller, Maren	Tierärztin	01 62 · 1 04 14 44
Noack, Dorthe	Büro	01 72 · 1 54 22 53
Rosengart, Dr. Stephan	Tierarzt	05 81 · 90 40-5 50
		01 62 · 1 07 60 54

VzF Süd GmbH

Plate, Heiko	Leitung
Ahaus, Werner	Fahrer LKW
Bakkour, Khaled	Fahrer LKW
Büter, Josef	Fahrer LKW
Bußmann, Michael	Fahrer LKW
Merkers, Hermann	Fahrer LKW
Stahl, Andreas	Fahrer LKW
Walter, Alexander	Fahrer LKW

VzF Transport & Logistik GmbH

Neumann, Andreas	Leitung	0 43 26 · 2 88 26-0
Asmuss, Hinrich	Leitung	0 43 26 · 2 88 26-13
Lemke, Ronny	Fahrer	
Reinhardt, Patrick	Fahrer	
Wienberg, Joachim	Fahrer	
Ziegs, Karsten	Fahrer	

Impressum

Herausgeber: **VzF GmbH Erfolg mit Schwein**
 Veerßer Str. 65, 29525 Uelzen
 Tel.: 0581 9040-0
 Fax: 0581 9040-251
 Info@VzF.de
 www.VzF-GmbH.de

Redaktion: • Dr. R. Lohmeier
 • Dr. A.-L. Bohnenkamp
Auswertungen: • B. Bellmer
 • B. Hameister
Textverarbeitung: • B. Stelter

Texte:

• H. Plate	• Dr. S. Welp	• E. Koch
• B. Bellmer	• L. Berning-Depenbrock	• Dr. A.-L. Bohnenkamp
• J. Borchers	• A. Deermann	• J. Fricke,
• L. Grosse	• B. Hameister	• C. Kößler
• Dr. R. Lohmeier	• L. Marten	• H. Meyer
• A. Neumann	• M. Schulte-Rosier	• J. Wennemer
• J. Wolff		
• Dr. H. Henne (BHZP GmbH)	• Prof. Dr. S. Hoy (Uni Gießen)	• Dr. H. Nienhoff (LUFA Nord-West, SGD)
• Dr. B. Voß (BHZP GmbH)		

Fotos:

• L. Berning-Depenbrock	• Dr. A.-L. Bohnenkamp	• J. Borchers
• C. Kößler	• Dr. R. Lohmeier	• M. Schulte-Rosier
• D. Staack	• J. Wolff	• Dr. H. Nienhoff (LUFA Nord-West, SGD)
• BHZP GmbH	• Zentrale Koordination Handel-Landwirtschaft e. V. / zkh1.de	
• @benjmater auf unsplash		

Grafik/Satz: • m2werbeagentur, Alfeld (Leine)

Druck: • Leinebergland Druck, Alfeld (Leine)



BESTE MAMA!



Auch vom BHZP:
Der führende
Sauenplaner für
alle Genetiken



kostenlos
testen

db.Viktoria

... für Fans überragender
Mütterlichkeit

robust | mütterlich | modern

BHZP
Bundes Hybrid Zucht Programm



IHR LÖSUNGSANBIETER FÜR VERANTWORTUNGSVOLLE SCHWEINEPRODUKTION. www.bhzp.de

Sau solide.



2023



VzF GmbH
VeerBer Str. 65
29525 Uelzen

Tel. 0581 · 9040-0
Fax 0581 · 9040-251

www.vzf-gmbh.de
info@vzf.de

