Erfolg mit Schwein

Spezialberatung - Schwein und Rind
Ergebnisse und Auswertungen 2022



Produktion und Zucht · Vermarktung · Fütterung · Gesundheit · Betriebsentwicklung und Bau



Sau solide.

db.Viktoria

Deutsche Meisterin in puncto Mitarbeit im Stall

robust | mütterlich | modern

Ihr Lösungsanbieter für verantwortungsvolle Schweineproduktion. **www.bhzp.de**

BHZP

Bundes Hybrid Zucht Programm

Inhalt Seite

Vorwort 5
Nachruf 6
Was ist 2021/2022 passiert? 8

Spezielle Auswertungen
- Ferkelerzeugung 10
- Ferkelaufzucht 24
- Schweinemast 26
- Rindermast 38
- Nährstoffe / Nachhaltigkeit 44

Fachberichte
- Fütterung 46
- Bau und Technik 52
- Tiergesundheit, ITBS 56
- Projekte 64

QS - Qualität und Sicherheit, Initiative Tierwohl (ITW) 68
Qualitätsmanagement

Berichte aus der Vermarktung
- Zucht 71
- Marktlage 74
- Vermarktungszahlen 76

Anhang
- Kurzfassung - Ergebnisse aus den BZAs 2021/2022 77
- Außen- und Innendienst 78
- Personelles 79
- Rückblick 80
- Ehrenamt 82
- Mitarbeiter 84
- Impressum 87

Erfolg mit Schwein

Wir freuen uns, wenn aus unserem Jahresbericht zitiert wird.

Bitte nennen Sie den
Jahresbericht 2022 der VzF GmbH
als Quelle.

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

Schutzgebühr 7,- €

Westfalen



Mit null Euro Investition satten Gewinn einfahren? Machen Sie's einfach: Mit dem Solacept®-Wärme-contracting von Westfalen. Wir errichten Ihre Solarthermie-Anlage – das kostet Sie nichts. Sie profitieren von deutlich günstigerer Wärme-Energie – das bringt Ihnen eine Menge.

Informieren Sie sich jetzt:
Westfalen AG, 48136 Münster
Tel. 0800 3335021, info@westfalen.com
www.westfalen.com

Liebe Mitglieder,



vor einigen Wochen ist unser langjähriger Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Zeeck im Alter von 86 Jahren verstorben. Dr. Zeeck war von 1968 - 2000 Geschäftsführer des Vereins zur Förderung bäuerlicher Veredelungswirtschaft (VzF). Es ist ihm in dieser Zeit gelungen, Europas größtes integriertes Verbundsystem in der Schweinehaltung zu schaffen, in dem bäuerliche Grundlagen etabliert sind. Darüber hinaus war es Dr. Zeecks Ansinnen, ein von Bauern geführtes, bundesweites Hybridzuchtprogramm zu gründen, das als Gegengewicht zu den kapitalstarken ausländischen Zuchtunternehmen fungieren konnte. Durch sein Wirken hat Dr. Zeeck die Schweinezucht weit über Niedersachsen hinaus geprägt.

Die biologischen Leistungen in der modernen Schweinezucht sind enorm hoch, so auch im vergangenen Wirtschaftsjahr auf den VzF-Betrieben. In einigen Bereichen sind sie sogar weiter gestiegen. Im Gegensatz dazu sind die Direktkostenfreien Leistungen alles andere als erfreulich. In den letzten 2 1/2 Jahren kam es durch die Corona-Pandemie und die ASP zu noch nie erlebten Marktverwerfungen. Diese Situation wird nun seit Februar durch den Ukrainekrieg noch weiter verstärkt, welcher durch den Überfall Russlands ausgelöst wurde und auf das Schärfste zu verurteilen ist.
Einen Anstieg des allgemeinen Preisniveaus gab es auch schon vor diesem Krieg, doch in den letzten Monaten hat sich dieser Anstieg weiter verschärft.
Besonders betroffen davon ist die Veredelungswirtschaft, speziell die Schweinehalter, denen die gestiegenen Futter- und Energiekosten zu schaffen machen. Gleichzeitig hat sich auch das Konsumverhalten bei den Verbrauchern geändert. Es beruht auf den Kostensteigerungen in nahezu allen Lebensbereichen. Das Dilemma scheint zu sein, dass unsere - seit Jahren durch Politik und Gesellschaft veränderte - Produktion nicht mehr vom Konsumenten getragen werden kann. Ideologische Ansprüche und gesetzliche Vorgaben (Haltungsverfahren, Mindestlohn, Arbeitsverträge usw.) sorgen für Produktionskosten, die über den Markt nicht mehr zu erzielen sind.
Auch wir Schweinehalter bräuchten höhere Preise, um kostendeckend zu wirtschaften. Wir sehen uns dabei noch mit dem Phänomen konfrontiert, dass von allen Seiten Label- und Markenprodukte gefordert werden und wir höchste Tierwohl- und Qualitätsstandards garantieren sollen. Aber genau die Akteure, die solche Forderungen stellen, bieten vermehrt günstige Eigenmarken an bzw. kaufen sie. Auf diesem Weg werden die heimischen Schweineproduzenten dazu gedrängt, anspruchsvolle Produkte im Überfluss zu erzeugen, für die es gar keine Absatzmöglichkeiten gibt, und deshalb den dafür gerechten Preis nicht generieren. Das Ergebnis ist, dass wir auf unserem Produkt sitzen bleiben oder es nicht zum fairen Preis verkaufen können.

Der Agrarminister Cem Özdemir hat in der letzten Woche Eckpunkte zur Einführung einer verpflichtenden, staatlichen Tierhaltungskennzeichnung vorgestellt. Grundsätzlich ist dies erst einmal zu begrüßen, jedoch sind noch viele Fragen offen und auch die Umsetzung ist noch nicht ausreichend. Losgehen soll es bereits im nächsten Jahr - allerdings nur für Frischfleisch vom Schwein. Und das ist definitiv zu wenig!
Der Rahmen muss deutlich ausgeweitet werden, indem er z. B. verarbeitete Ware und Fertigprodukte mit einschließt und auch Restaurants, Kantinen und Mensen zur Kennzeichnung verpflichtet werden. Für einen fairen Wettbewerb sollte es zudem selbstverständlich sein, dass eine solche Kennzeichnung für alle Tierarten zur gleichen Zeit eingeführt wird, sodass sich auch die Branchen Geflügel, Rind und Fisch an den Herausforderungen messen müssen.

Die Schweinehalter, die sich den Herausforderungen stellen und sogar inmitten der schwierigen Zeit bereit sind, viel Kapital für Investitionen in die Hand zu nehmen, brauchen dringend Zusagen, die ihnen Planungssicherheit bieten. So muss der Bau oder Umbau in Hinblick auf das Baurecht und Immissionsgesetz einfach und schnell möglich sein. Anschließend dürfen die Ställe dann auch nicht innerhalb der nächsten Jahre durch neue gesetzliche Auflagen unbrauchbar werden.

Neben der politisch-gesellschaftlichen Debatte sorgt die Afrikanische Schweinepest in regelmäßigen Abständen für immense Schäden, so wie zuletzt im Emsland. An den Ausbruchsorten sind die Folgen wirtschaftliches und psychisches Leid. Betroffenen Betrieben wird nicht die nötige Hilfe geboten und die Akteure aus Politik und Wirtschaft sind im Umgang mit der Situation zu zurückhaltend. Die Bekämpfung der ASP ist hierzulande völlig gescheitert und wird zu einer wachsenden Herausforderung. Sie wird unterschätzt und bekommt eindeutig zu wenig Beachtung.

Als VzF GmbH nehmen wir all diese schwierigen Themen und Herausforderungen auf unsere Agenda und arbeiten daran mit, Lösungen zu finden. Unseren Mitgliedern und Kunden stehen wir auf diesem Wege immer unterstützend zur Seite und auch jeder Einzelne kann sich mit seinem persönlichen Anliegen auf das Engagement und die Beratung des VzF verlassen.

Wir wünschen weiterhin eine erfolgreiche und enge Zusammenarbeit.



Eckhard Koch
Aufsichtsratsvorsitzender VzF GmbH

Nachruf zum Tode von Herrn Dr. Christian Zeeck



Wir trauern um unseren ehemaligen Hauptgeschäftsführer Dr. Christian Zeeck, der am 24.10.2022 im Alter von 86 Jahren in Uelzen verstarb.

Am 9. August 1936 in Rostock geboren, schloss Dr. Zeeck nach dem Besuch der Volks- und Oberschule Rostock und der Flucht 1952 aus der DDR über Berlin nach Hamburg 1956 in Sankt Peter-Ording die schulische Ausbildung mit dem Abitur ab. Dass sich Dr. Zeeck in seinem ganzen beruflichen Leben mit der Schweine- und Rinderproduktion befassen würde, hat er sich in seiner Schulzeit nicht vorstellen können, zumal seine Vorfahren Handwerker und Kaufleute waren. Die Entscheidung zur Landwirtschaft kam durch eine zufällige Freundschaft mit dem ersten Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Schweinezüchter.

Dr. Zeeck studierte nach der Gehilfenprüfung 1958 Landwirtschaft an den Universitäten Kiel und Göttingen, was er 1961 mit der Diplomprüfung erfolgreich beendete. Es folgten Referendarzeit und die große landwirtschaftliche Staatsprüfung für den höheren Dienst. Während des Studiums hatte Dr. Zeeck sehr gute Verbindungen zu den führenden Professoren der Schweinezucht Haring, Woermann, Hanau und Lauprecht in Mariensee aufgebaut. Am 25. Mai 1967 legte Dr. Zeeck die Promotion ab.

Danach berief Dr. Seefeldt Dr. Zeeck als Futterspezialberater an das Tierzuchtamt Uelzen.
Es war ein Glücksfall, dass Dr. Seefeldt das „Macher-" und „Managertalent" von Dr. Zeeck erkannte. Als einer der ersten studierten Tierzüchter sah Dr. Zeeck die erheblichen Defizite in der Beratung, Vermarktung und Schweinezucht.

So übernahm er zum 01.01.1968 im Alter von 31 Jahren die Geschäftsführung des erst wenige Jahre alten „Verein zur Förderung der bäuerlichen Veredelungswirtschaft" (VzF).
Seine Vision, die Schweineerzeuger im Beratungsgebiet Hannover zu den wettbewerbsfähigsten Betrieben im nationalen, aber auch internationalen Vergleich zu entwickeln, konnte Wirklichkeit werden. Datenerfassung und Auswertung einzelbetrieblicher Daten sowie Betriebsvergleiche - zunächst nur in der Schweinemast - gehörten von Anfang an zu den zentralen Aufgaben des VzF. Sie sind bis heute Grundlage der Produktionsberatung. Der VzF war es, der erstmals in Deutschland genaue Zahlen über die Wirtschaftlichkeit in der Ferkelerzeugung vorlegte.

Der enorme Zuspruch der Landwirte, neue Anforderungen an Daten- und Auswertungsqualität sowie Rechnerkapazitäten veranlassten den VzF, zusammen mit dem Rechenzentrum Verden, Betriebswirtschaft und Wissenschaft, die Deckungsbeitragsrechnung neu zu definieren. Anfang der 70er-Jahre haben sich die meisten deutschen Erzeugerringe in das „Verdener Modell" eingebunden. Ohne die exakten, neutralen und überzeugenden Auswertungen wäre es nicht gelungen, die Schweinehaltung im Beratungsgebiet Hannover zu stabilisieren und wettbewerbsfähig auszurichten.

Als weitere besondere Leistung des Lebenswerkes von Dr. Zeeck ist die Schaffung des größten integrierten Verbundsystems der Schweinehaltung Europas auf bäuerlicher Grundlage zu würdigen, das seinen Ursprung im VzF fand.

Die Frage der Qualität der Schlachtschweine wurde mit dem Bau von Versandschlachthöfen immer wichtiger. Zudem bildete sich ein Trend zur Arbeitsteilung zwischen Ferkelerzeugung und Mast heraus. Die über Handel und Genossenschaften angebotenen Ferkel waren qualitativ schlecht, die Mast- und Schlachtergebnisse unzureichend. Die Ferkelpreise waren demzufolge sehr niedrig.
Die genetische Grundlage bildeten DL-Reinzuchtferkel, Kreuzungsferkel gab es kaum. Die Herdbuchzucht bestimmte die Schweinezucht. Diese war regional organisiert, zersplittert, in weiten Bereichen ideologisch durchdrungen und hatte vorrangig den Verkauf von Reinzuchttieren im Fokus.

Dr. Zeecks Ansinnen war es, ein von Bauern geführtes bundesweites Hybridzuchtprogramm als Gegengewicht zu den starken kapitalkräftigen ausländischen Zuchtunternehmen zu gründen. Zu dieser Zeit wurde das „Bundeshybridzuchtprogramm" (BHZP) ins Leben gerufen. Zu den überzeugten Mitstreitern gehörten Dr. Zeeck und mit ihm der VzF. Es war eine „Herkulesaufgabe", das BHZP gegen viele Widerstände aus Reihen der Vermarkter, der Herdbuchzüchter, landwirtschaftlichen und politischen Interessenvertreter in den Markt zu führen. Über BHZP-Jungsauen und -Eber, über BHZP-Ferkel und BHZP-Mastschweine wurde das BHZP zur Integrationsgenetik. Die stufenübergreifende Beratung wies die biologische und ökonomische Leistungsüberlegenheit nach. BHZP sicherte die Gesamtrentabilität für Ferkelerzeuger und Mäster.

Aufgrund ihrer Vitalität und Stressunempfindlichkeit hatten BHZP-Schweine eine hervorragende Fleischqualität, die sich damals deutlich von den extremen Fleischschweinen Piétrain x Landrasse absetzte. Von „aufgehängtem Wasser" und „schrumpfenden Koteletts" in der Pfanne war die Rede.

Es war sehr schwierig, die Abnehmer davon zu überzeugen, für Fleischqualität mehr Geld auszugeben. Über die EDEKA-Soltau gelang es, den Endverbraucher zu erreichen. Das Markenprogramm „Heid-Gut" mit dem Bauernsiegellogo fand den erfolgreichen Weg in den Verbrauchermarkt. EDEKA Minden entwickelte die eigene Handelsmarke „Gutfleisch", die auch in anderen Regionen Deutschlands platziert wurde. Eine breitere Marktdurchdringung erfuhr das Markenfleischprogramm durch die eigene Marke „Landjuwel" bei den Fleischerfachgeschäften.

Mit Inkrafttreten des Marktstrukturgesetzes 1969 eröffnete sich der Landwirtschaft die Möglichkeit, Erzeugergemeinschaften zu gründen, Produkte und Qualitäten zu definieren und zu standardisieren sowie Notierungen und Preisabsprachen zu tätigen.

Preis- und Absatzgarantien leiteten eine Epoche prägende Entwicklung ein. Dr. Zeeck nutzte diese einmalige Gelegenheit wie kein anderer in Deutschland zu dieser Zeit. Die Gründung bäuerlicher Erzeugergemeinschaften und Organisationen im VzF durch Dr. Zeeck lesen sich wie ein Almanach der Höchstleistungen:

16.04.1971	Gründung der „Erzeugergemeinschaft Heideferkel e. V." mit Übernahme der Geschäftsführung
28.02.1977	Gründung der Zuchtschweine-Erzeugergemeinschaft „Schweineproduktion Hannover w. V." mit Übernahme der Geschäftsführung
30.06.1980	Gründung der „BHZP Ferkelerzeugergemeinschaft Hannover w. V." mit Übernahme der Geschäftsführung
01.01.1984	Gründung der „Uelzener Schweineerzeuger Handelskontor GmbH" mit Übernahme der Geschäftsführung
18.12.1984	Gründung der „Bauernsiegel Erzeugergemeinschaft für Markenfleisch w. V." mit Übernahme der Geschäftsführung
21.06.1986	Gründung „Zweckvermögen bäuerlicher Schweineproduktion e. V."
24.07.1990	Gründung der „Schlachtvieh Erzeugergemeinschaft Elbe-Weser w.V."
10.03.1992	Gründung der „Erzeugergemeinschaft Spezialisierte Ferkelaufzucht Hannover w. V."
Juli 1991	Zusammenschluss der beiden Ferkelerzeugergemeinschaften „Heideferkel" und „BHZP-Ferkel" zur „Ferkelerzeugergemeinschaft Hannover w. V."
22.06.1995	Zusammenschluss der beiden Schlachtvieh Erzeugergemeinschaften „BauernSiegel" und „Elbe-Weser" zur neuen Erzeugergemeinschaft „BauernSiegel Erzeugergemeinschaft Elbe-Weser w. V."
01.01.1997	Fusion der „Schweineproduktion Hannover w. V." mit der Zuchtschweine-Erzeugergemeinschaft „BHZP Schleswig-Holstein" zur „NordLand Zuchtschweine Erzeugergemeinschaft w. V." mit Sitz in Uelzen

Alle Organisationen haben ihren Sitz beim VzF in Uelzen.

Während in der Gründerzeit des VzF die Preise im Kammergebiet Hannover 15 - 20 Pf/kg unter denen im starken Veredelungsgebiet Oldenburg lagen, erlösten die Betriebe unserer Erzeugergemeinschaften durch Qualität und Menge 3 - 5 Pf mehr als Betriebe in den Schweinehochburgen.
Strukturelle und betriebliche Defizite sowie Marktferne wurden wettgemacht durch starke Erzeugergemeinschaften bei straffer horizontaler und vertikaler Führung.

Die Bemühungen Dr. Zeecks bei der Umsetzung seiner erfolgreichen Arbeit wurde unterstützt und begleitet von innovationsbereiten- und zukunftsdenkenden Ehrenämtern. Hierzu gehörten Heinrich Porth (Luttmissen), Heiner Dohrmann (Esperke), Egon Hemme (Engehausen), Heiner Hartmann (Drögennindorf) und Hans-Hermann Beneke (Wiersdorf).

Bei Übernahme der Geschäftsführung durch Dr. Zeeck zählte der VzF fünf Mitarbeiter, 420 Mitglieder, 6.100 Sauen, 90.000 Mastschweine und 2.200 kontrollierte Mastbullen.

Das Einzugsgebiet des VzF umfasste das Tierzuchtamt Uelzen mit den Landkreisen Lüneburg, Uelzen, Lüchow-Dannenberg, Gifhorn, Soltau und Burgdorf.

Mit Ausscheiden Dr. Zeecks aus dem Berufsleben fand das kontinuierliche Wachstum einen vorläufigen Höhepunkt: 96 Mitarbeiter, 2.450 Mitglieder, 80.000 kontrollierte Sauen, 1,5 Mio. kontrollierte Mastschweine und 11.000 kontrollierte Mastbullen.
Die Beratungs- und Vermarktungsregionen dehnten sich aus über das gesamte Gebiet der Landwirtschaftskammer Hannover mit angrenzenden Gebieten in Weser-Ems, Westfalen und Hessen sowie über die gesamten neuen Bundesländer mit Schwerpunkten in Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Die Zuchtschweine-Erzeugergemeinschaft übte ihre Vermarktung zusätzlich in Schleswig-Holstein aus.

Damit wurde der Grundstein für die Weiterentwicklung zur heutigen VzF GmbH Erfolg mit Schwein gelegt. Für seine Verdienste wurde Dr. Zeeck am 14.05.1998 der Justus-von-Liebig-Preis der Universität Kiel verliehen.

Dr. Zeeck ging zum 31.12.2000 in den Ruhestand.

Er hat mit hoher Überzeugungskraft, Kreativität und persönlichem Einsatz gegen viele Widerstände Visionen Wirklichkeit werden lassen und den Weg für ein modernes, zukunftsweisendes Unternehmen zum Wohle der Landwirte dieser Region geebnet.

Für seine Verdienste danken wir ihm sehr.

Aufsichtsrat Vorstände Geschäftsführung Mitarbeiter/-innen

Was ist 2021/2022 passiert?



Die Situation der Schweinehalter ist bestimmt von sehr schwierigen Marktphasen. Niedrigpreise bei normalen Kosten führten während der Coronazeit zu hohen Verlusten. Es gab Änderungen bei den Absatzwegen, von den Großverbrauchern, Kantinen und Volksfesten bis zum Lebensmitteleinzelhandel.
Dieser Wechsel betraf nicht nur die Schweinehalter, betroffen waren auch die Schlachthöfe mit ihren Vermarktungswegen. Manch anderer Schlachthof hatte plötzlich das bessere Konzept.
Die ASP-Situation brachte noch mehr Verwirrung in die ohnehin angespannte Lage. Exportmärkte kommen zum Erliegen, neue Wettbewerbssituationen entstanden in Europa.
Änderungen im Arbeitsrecht führten dazu, dass Mitarbeiter nicht mehr so einfach beschäftigt werden konnten, weder in den Schlachthöfen noch in den Verarbeitungsbetrieben. An der Fleischbranche wurde hier ein Exempel von der Politik umgesetzt.
Als wäre die Situation nicht verworren genug, brach der Ukraine-Krieg aus und ließ Preise in die Höhe schnellen, aber auch die Kosten explodieren.
Die Margen in der Schweinehaltung bleiben weiterhin negativ und es kamen Diskussionen um die Versorgungssicherheit dazu.
Gas, Strom, Getreide, Soja, Dünger, Diesel, GVO freie Futtermittel, alles wurde zu knappen Gütern erklärt und stieg enorm im Preis.
Diese Verunsicherung übertrug sich auf die gesamte Wirtschaft und auf die Verbraucher. Zusätzlich wird Arbeitskräftemangel in fast allen Branchen diskutiert und die Auswirkungen spüren alle.

Weniger Geld beim Verbraucher und höhere Kosten beim Produzenten treffen in diesem Markt aufeinander. Dieses führt zu einer starken Polarisierung und zu einer enormen Kaufzurückhaltung.
Energiepreissteigerung, Preissteigerung bei Lebensmitteln und andere Produkte des täglichen Bedarfs führen zu einer noch nicht dagewesenen hohen Inflation von ca. 10 %. Diese Lage führt auch bei den Tierhaltern zu einem Vertrauensbruch in bestehende Systeme, die von deutlich höheren Preisdifferenzierungen ausgehen.
Die Initiative Tierwohl (ITW), zum 01.07.2021 zu einer Marktlösung umgebaut, erlebt ein Wechselbad bei der Abnahme- und der Zahlungsbereitschaft. Im III. Quartal 2021 gab es zu viel Ware, im IV. Quartal 2021 zu wenig Ware, im IV. Quartal und im I. Quartal 2022 wurde das System deutlich ausgebaut und erweitert. Im II. und vor allem III. Quartal war wieder zu viel Ware vorhanden und die Zuschläge von 5,28 €/Tier wurden teilweise nicht gezahlt sowie Verträge kommentarlos gekündigt, vor allem bei ausländischem Ferkelbezug.
Gleichzeitig hat sich in Deutschland eine breit unterstützte Kampagne zu 5xD etabliert.
Dieses bedeutet die Einbeziehung der deutschen Ferkelproduktion in die Auslobung beim deutschen Schweinefleisch.

1) Geburt (mit Haltung der Sauen in Deutschland)
2) Aufzucht und Mast
3) Schlachtung
4) Zerlegung
5) Verarbeitung und Verpackung

ist die Definition, die in der ZKHL mit den Verarbeitern und den Lebensmitteleinzelhändlern vereinbart wurde.
2021 hatte sich zuerst die Rewe-Group mit Penny zu dieser Umsetzung entschlossen. Im Herbst 2021 kamen die Unternehmen Aldi Nord und Süd sowie Lidl und Kaufland dazu.
Dieses galt zuerst für die Frischware und dann später, vor allem ab Sommer 2022, auch verstärkt für die Verarbeitungsware.
Mittlerweile wirbt auch Netto mit diesem Slogan und die Edeka setzt es in ihren Regionalprogrammen um.
Für die Produzenten wurden die nationalen Abnehmer deutlich wichtiger, dieses gilt allerdings nicht nur für den Lebensmitteleinzelhandel, sondern verstärkt für die Großverbraucher, Kantinen und die Gastronomie. Diese müssen ebenfalls von der nationalen Produktqualität, aber besonders von der nationalen Produktionsweise überzeugt werden.
Gesellschaftliche Anforderungen, die in der Produktion einen international bedeutenden Nachteil provozieren, sollten zumindest von der fordernden Gesellschaft bezahlt werden. Das bedeutet, dass der nationale LEH, die Gastronomie, die Großverbraucher, die Kantinen und der Staat als Verbraucher sich zu diesen Zielen und Auflagen bekennen muss.
Um Anforderungen an die Haltung der Tiere umsetzen zu können, müssen die Landwirte Geld verdienen und Gewinne machen, denn nur diese erlauben Investitionen in die Tierhaltung.
Die Bereitschaft zu Veränderungen hat die Landwirtschaft oft erklärt. Von der Politik fehlt jedoch die Bereitschaft, Gesetze so zu ändern, dass Tierhalter die geforderten Veränderungen umsetzen können. Bei den Abnehmern fehlt zum Teil die Bereitschaft, dieses Fleisch zu den höheren Kosten zu kaufen und der Verbraucher hat zum Teil die Mittel nicht, dieses zu bezahlen und/oder es fehlt die Einsicht/das Verständnis, um was es genau geht.
Die Tierhaltung entwickelt sich in Europa zurzeit rückläufig, der Verzehr in Deutschland ist ebenfalls rückläufig, doch die weltweite Nachfrage steigt. Die Aufhebung der Coronaauflagen, die weltweiten Handelshemmnisse, Handelsbeschränkungen aufgrund des Ukraine-Krieges, vieles normalisiert sich langsam und wird zu besseren Preisen führen. Bei rückläufigen Angeboten wird dies zu steigenden Preisen führen und somit zu auskömmlichen Margen bei den Tierhaltern.
Der Appell an die Politik lautet dann Entwicklungen mit Augenmaß, da Wirtschaftszweige sich kontinuierlich entwickeln. Der Wechsel von Wirtschaftsweisen von Produktivität getrieben zu Tierwohl kann nicht von heute nach morgen erfolgen. Dieses benötigt einen kontinuierlichen Prozess.

Gemeinsam und mit Verständnis kann der Weg ein Erfolg werden. Vor allem den klaren und deutlichen Analysen der Beratung werden auf diesem Weg helfen, individuell das richtige Ziel und den dazugehörigen Weg zu finden.



Heiko Plate
Vorsitzender der Geschäftsführung



Das Wirtschaftsjahr 2021/2022



Zu dem katastrophalen Wirtschaftsjahr 2021 kommt noch ein Wirtschaftsjahr hinzu, das die Anpassungsfähigkeit der Betriebe an die Grenze geführt hat. Die Marktverwerfungen durch Covid 19, ASP und durch politische Diskussionen wurden durch den Krieg in der Ukraine noch weiter aufgeladen.
Stark steigende Preise für Lebensmittel und Energie verändern auch das Verbraucherverhalten. Plötzlich sinkt der Absatz auch von Fleisch, das höheren Tierwohlstandards entspricht. Alle Fortschritte in der Genetik, in der Fütterung und der Tierhaltung, die der Ressourceneffizienz und damit der Nachhaltigkeit dienen, finden keine Beachtung. Die angebliche Verschwendung von Getreide im Trog, statt es für die menschliche Ernährung direkt zu nutzen, verdirbt den Verbraucherinnen und Verbrauchern zusätzlich den Appetit. Außerdem scheint die Landwirtschaft auch noch der größte Klimasünder zu sein ...
Auf jeden Fall sind die gestiegenen Preise in den Läden in keiner Form bei den landwirtschaftlichen Schweinehaltern angekommen. Die Ferkelerzeuger mussten ein ganzes halbes Jahr mit Notierungen unter 30 € (im Minimum 5 Wochen mit 22 €) durchmachen, erst im Frühling für sechs Wochen auf 65 €, um dann im Sommer wieder zu fallen. In der Vollkostenrechnung wären 80 € bis 90 € notwendig gewesen. Diese kurze Zeit reichte natürlich nicht aus, um die gestiegenen Kosten auszugleichen. Die Corona-Hilfen konnten viele Betriebe über Wasser halten. Sie sind in vielen Fällen aber noch nicht sicher.
In der Konsequenz streichen viele deutsche Ferkelerzeuger die Segel und geben die Tierhaltung auf.
Wenn man in Frankreich durch die Läden von Leclerc oder Carrefour läuft, fällt auf den ersten Blick das riesige und nicht billige gute Angebot auch in den Fleischtheken auf. Im ganzen Supermarkt gibt es kaum ausländische Waren, ein paar Salamis aus Spanien fristen ein Dasein in einer Ecke. In Deutschland ist es anders - Importe scheinen einen höheren Stellenwert zu haben. Regionalität ist unter dem Aspekt Nachhaltigkeit so wichtig, aber wird kaum bezahlt. Die heimische Produktion muss deshalb in den Vordergrund geschoben werden, und dazu gehören deutsche Ferkel in deutschen Mastställen. 5xD entscheidet mit über die Zukunft der (bäuerlichen) Ferkelerzeugerbetriebe in Deutschland.

Biologische Leistungen

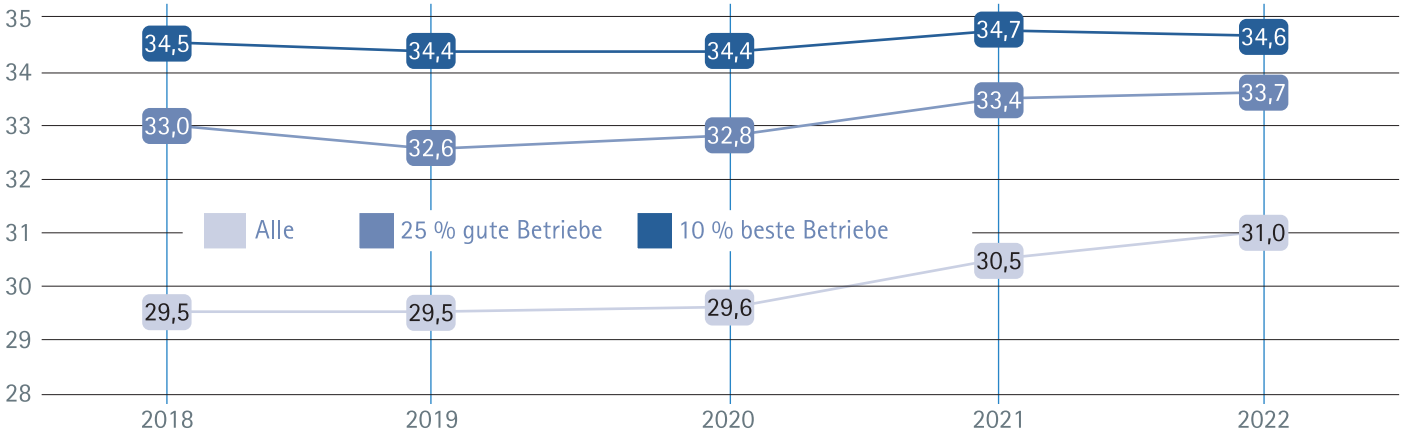
Die Aufgabe der Ferkelerzeugung hat bei der Anzahl der ausgewerteten Betriebe und Sauen tiefe Spuren hinterlassen und den Rückgang im Vorjahr noch übertroffen.

db-Planerergebnisse WJ 2021/2022
01.07.2021 - 30.06.2022 zeitversetzt nach Würfen

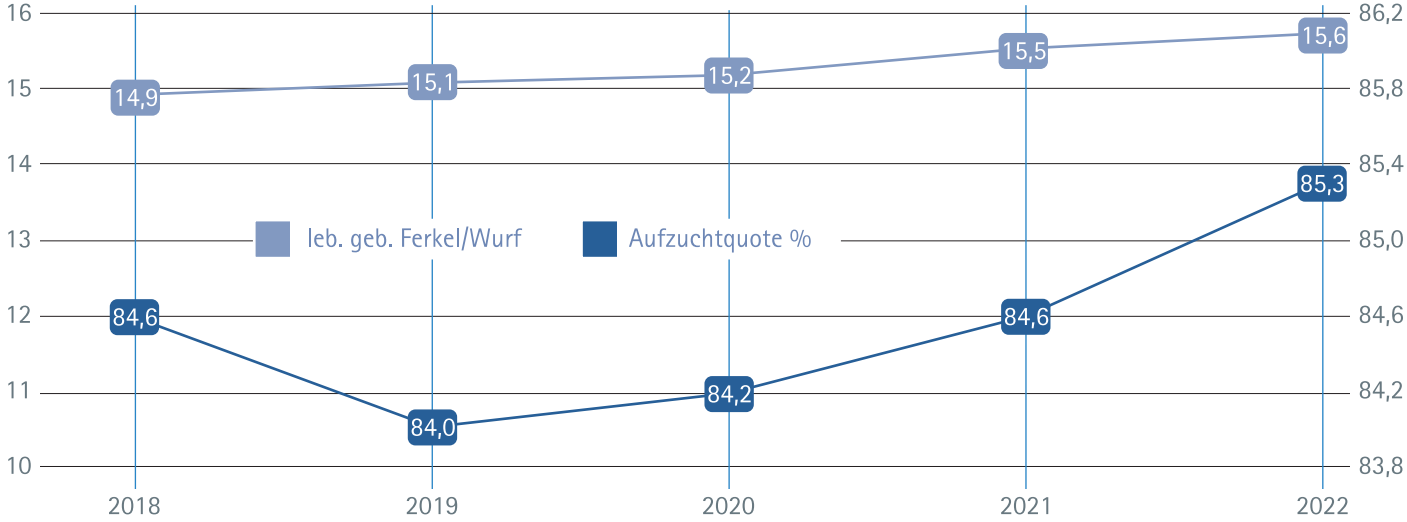
	Mittel	Veränderung gegenüber Vorjahr	Mittel 25 % gute	Mittel 10 % beste
Sauenbestand	328	+2	508	577
AGF/Sau/Jahr	31,0	+0,5	33,7	34,6
Würfe/Sau/Jahr	2,34	+0,01	2,39	2,41
Abf.quote in %	84,8	±0,0	87,7	88,0
LGF/Wurf	15,6	+0,1	16,2	16,6
LGF/JS Wurf	14,5	±0,0	15,1	15,7
LGF/AS Wurf	15,8	+0,1	16,4	16,8
Aufzuchtquote %	85,3	+0,7	86,3	88,0
AGF/Wurf	13,2	+0,1	14,1	14,4
Verlusttage/Wurf	10,3	±0,0	7,3	7,0
Remont. in %	41	+1	46	41
lebend geb. Ferkel bis Abgang	75	-3	76	
Wurfnr. bei Abgang	4,9	-0,2	4,7	

Auch angesichts des wirtschaftlichen Drucks konnten die Betriebe die biologischen Ergebnisse weiter verbessern. Die größere Anzahl lebend geborener Ferkel/Wurf konnte bis zum Absetzen gehalten werden, weil die Aufzuchtquote weiter verbessert werden konnte. Größere Würfe haben also nicht höhere Verluste zur Folge.

Biologische Leistungen (abgesetzte Ferkel je Sau und Jahr)



Aufzuchtquote und Wurfgröße



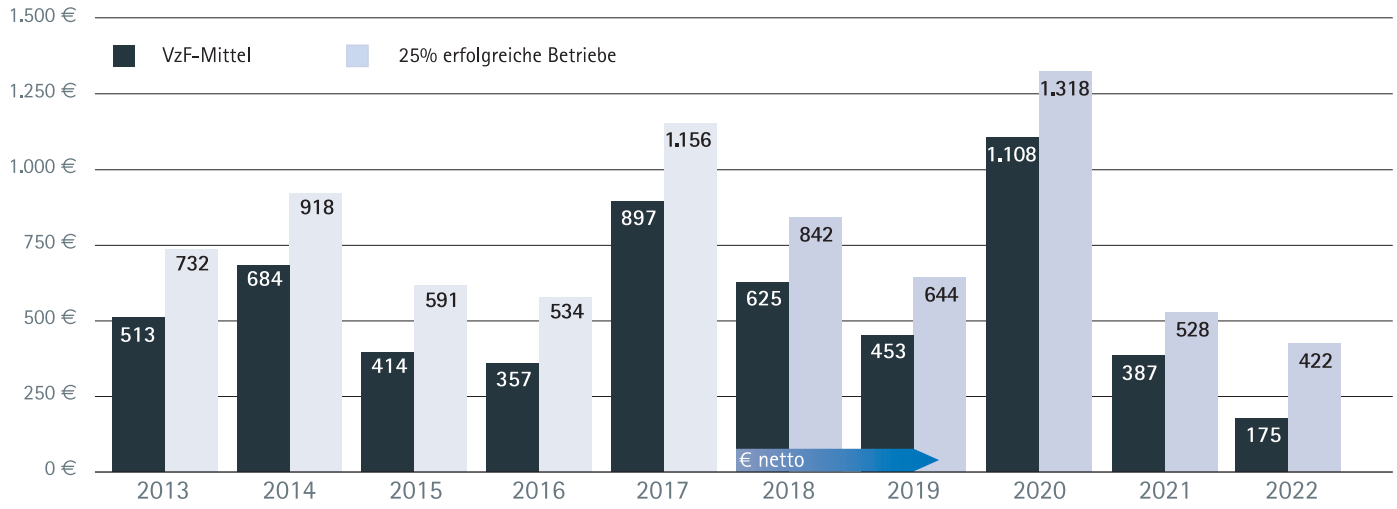
Ökonomisches Ergebnis

Mit den Änderungen zur Umsatzsteuerpauschale und der Kürzung des Pauschalierungssatzes macht die Berechnung des ökonomischen Ergebnisses als Brutto-Wert keinen Sinn mehr. Ab dem Wirtschaftsjahr 2021/2022 werden deshalb die wirtschaftlichen Daten und Ergebnisse netto berechnet. Um im Ansatz eine Vergleichbarkeit mit den vergangenen Jahren herzustellen, werden in diesem Jahresbericht auch für die Wirtschaftsjahre 2017/2018 bis 2020/2021 Netto-Werte dargestellt.

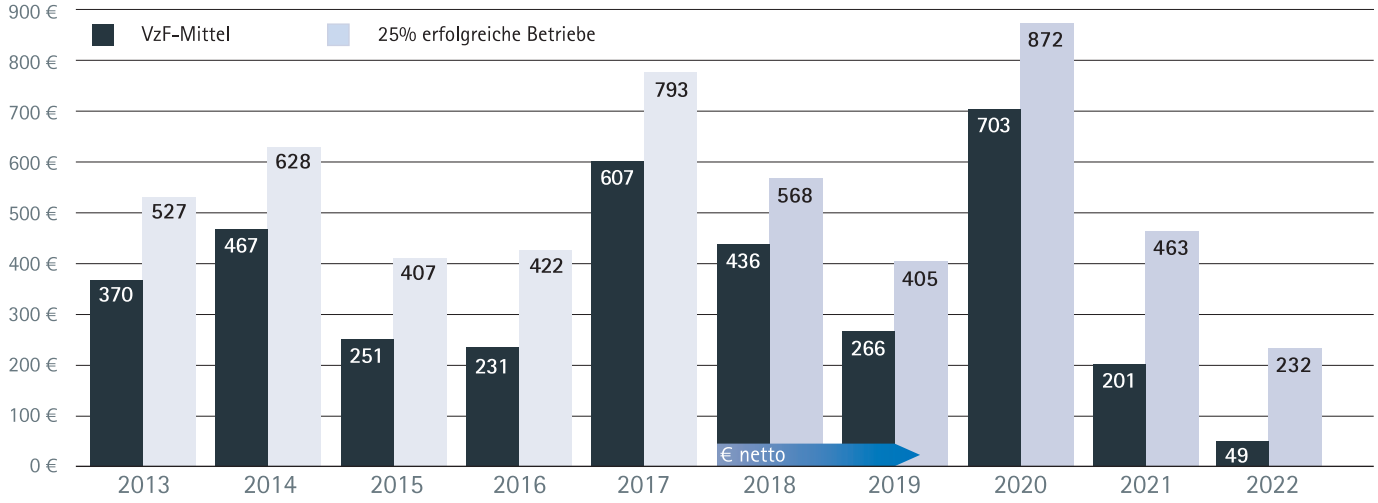
Direktkostenfreie Leistungen

Nach einem schlechten Jahr folgte ein noch schlechteres. Die höheren Notierungen im Frühling konnten daran nichts ändern, dass es ein halbes Jahr lang nur unterirdische Erlöse gab.

Entwicklung der Direktkostenfreien Leistungen im Betriebstyp 1 (30 kg)



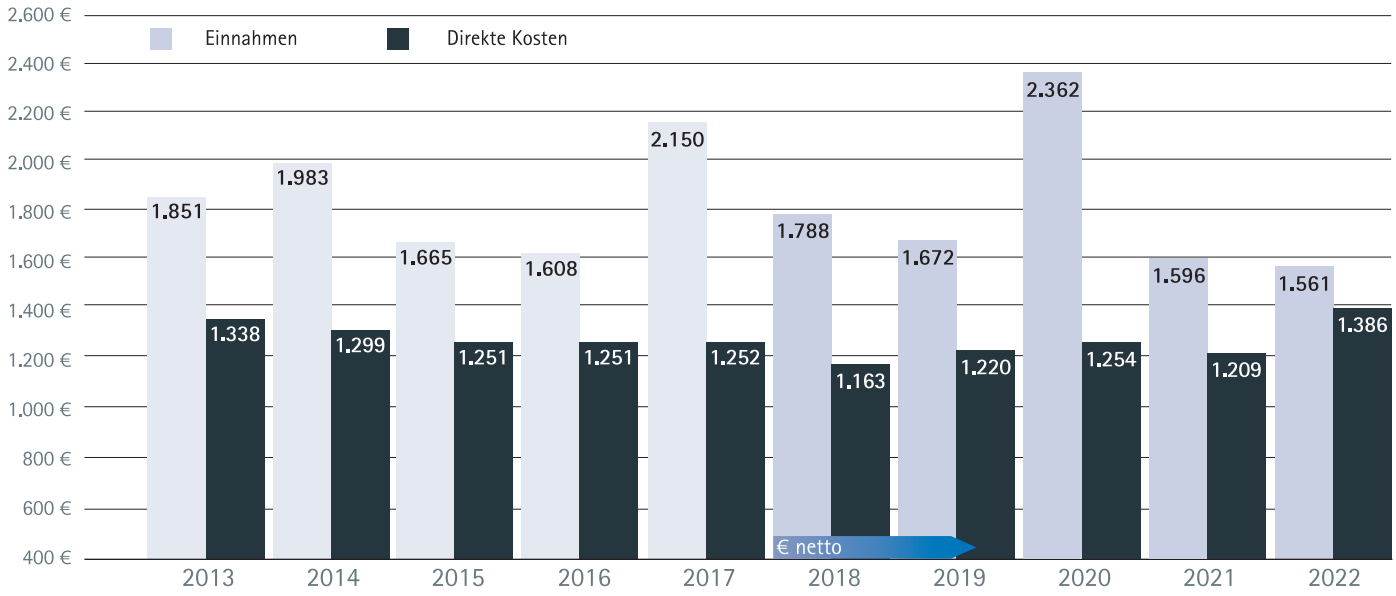
Entwicklung der Direktkostenfreien Leistungen im Betriebstyp 2 (8 kg)



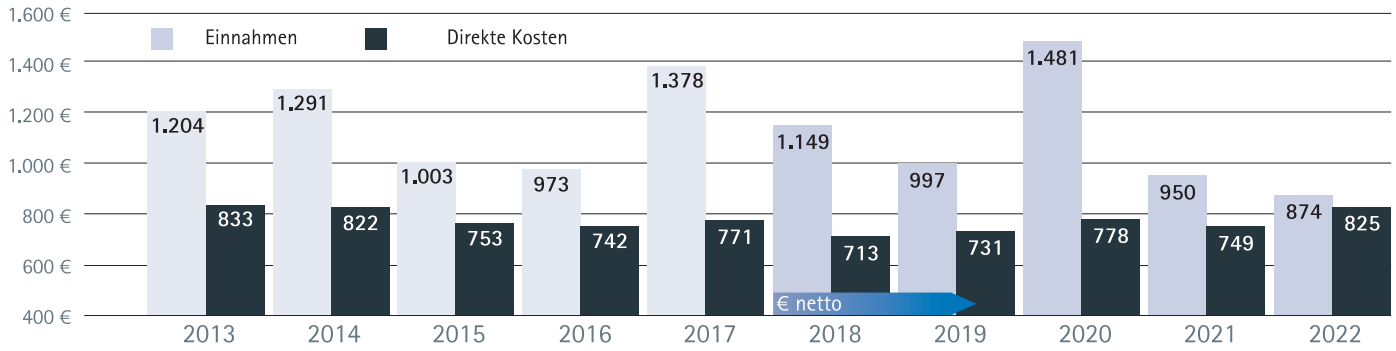
Einnahmen und direkte Kosten

Die gesunkenen Erlöse/Sau sind die niedrigsten in den letzten zehn Jahren - sie sind gegenüber dem Vorjahr noch einmal um ca. 2 % (Typ 1) bzw. 8 % (Typ 2) gefallen. Der wichtigste Faktor für das schlechte Ergebnis sind jedoch die stark gestiegenen Direkten Kosten. Der Anstieg liegt zwischen ca. 10 % im Typ 2 und fast 15 % im Typ 1. Die Werte liegen damit über der aktuell ausgewiesenen allgemeinen Inflationsrate.

Einnahmen €/Sau - Direkte Kosten €/Sau — **Betriebstyp 1**

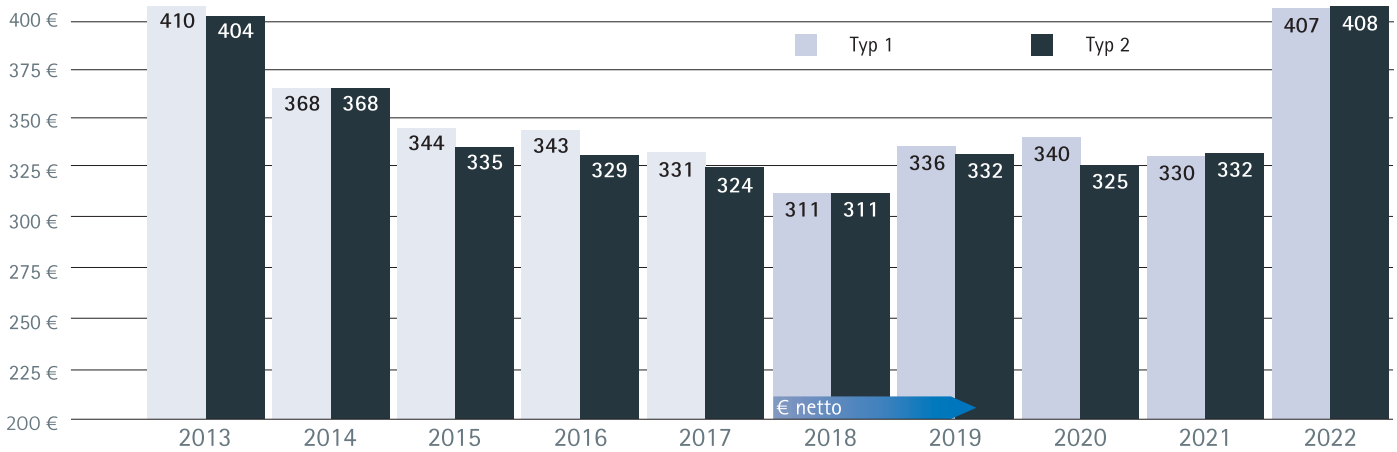


Einnahmen €/Sau - Direkte Kosten €/Sau — **Betriebstyp 2**

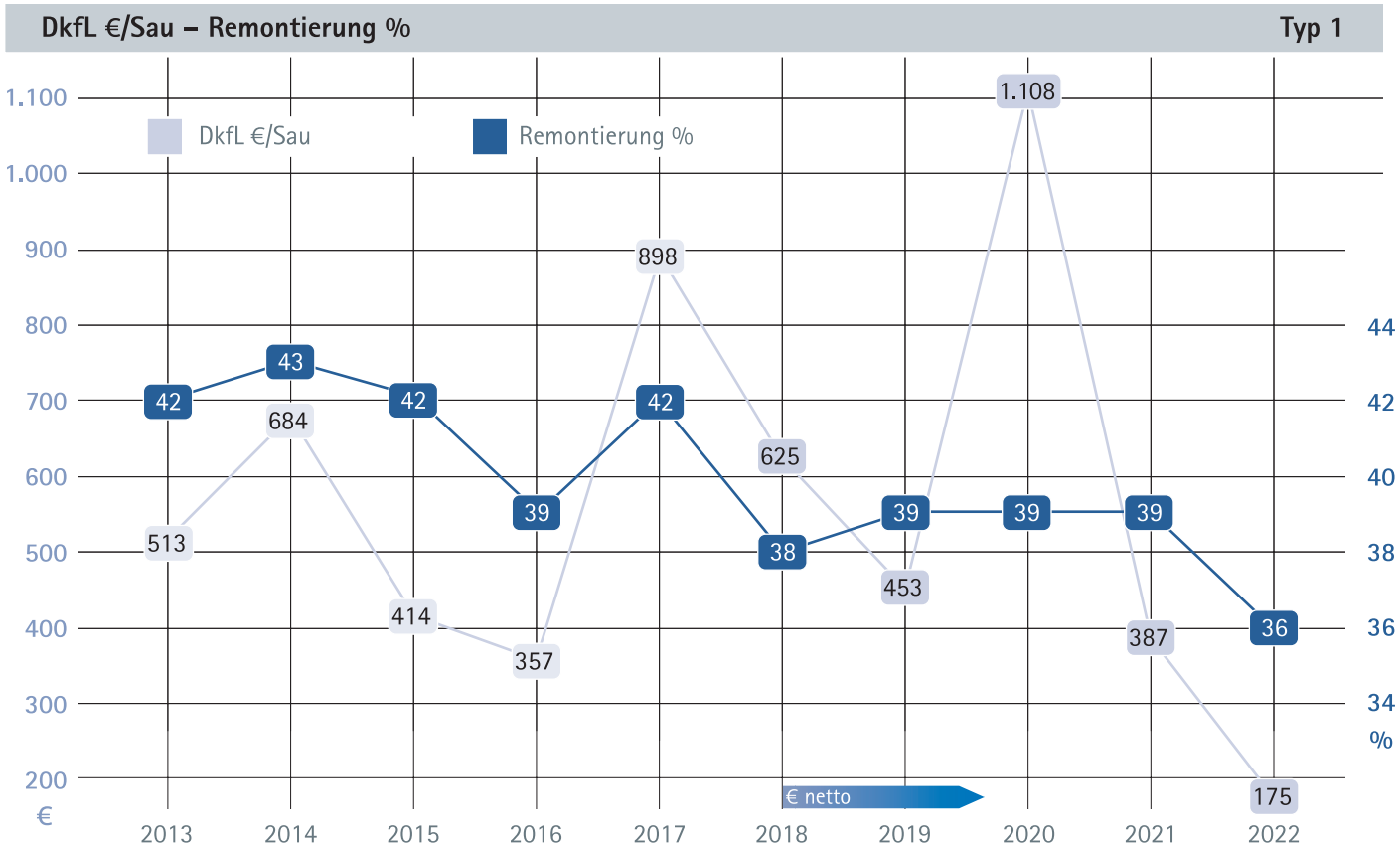


Der Kostentreiber ist das Futter, wie die Preisentwicklung bei dem Sauenfutter zeigt. Innerhalb eines Jahres, ausgehend von einem schon recht hohen Niveau in 2021, sind hier die Kosten um ca. 23 % in die Höhe geschossen.

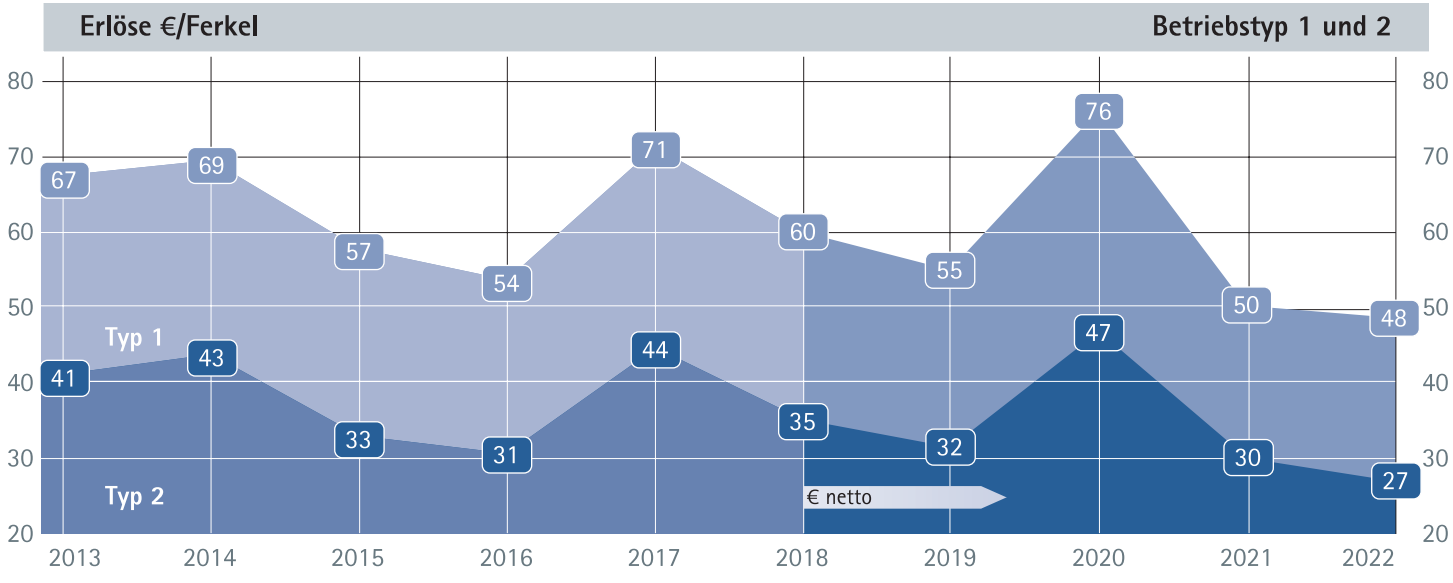
Sauenfutter €/Sau — **Betriebstyp 1 und 2**



Die Betriebe besonders im Typ 1 haben versucht, die Kosten zu drücken und auch bei der Remontierung zu sparen. Dies geht über die in den letzten Jahren zu beobachtende Entwicklung hinaus. Nach der Anpassung an die bessere Leistung auch älterer Sauen liegt die Remontierungsquote mit 36,4 % auf einem Niveau, das die Leistungen der Sauenherden nachhaltig gefährden kann.



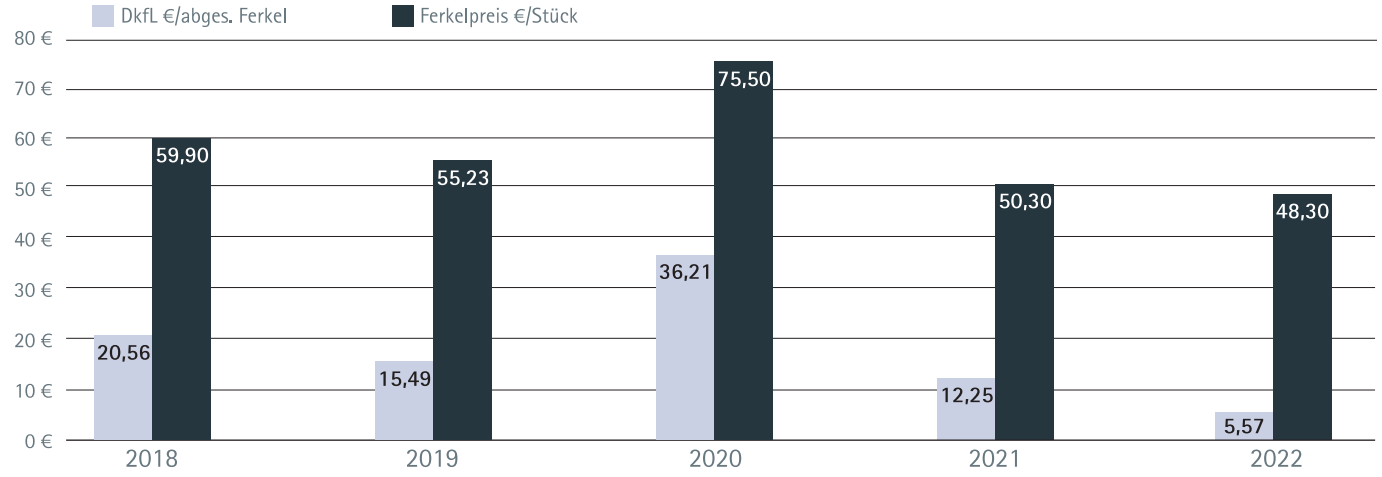
Die Ferkelpreise sind auf den Stand von 2016 gefallen. Damals waren die Direkten Kosten jedoch erheblich niedriger. Mit 48 € (netto, Typ 1) und 27 € (netto, Typ 2) je Ferkel nützen auch hohe biologische Leistungen nichts. Eine rentable Ferkelerzeugung ist damit nicht mal im Ansatz möglich.



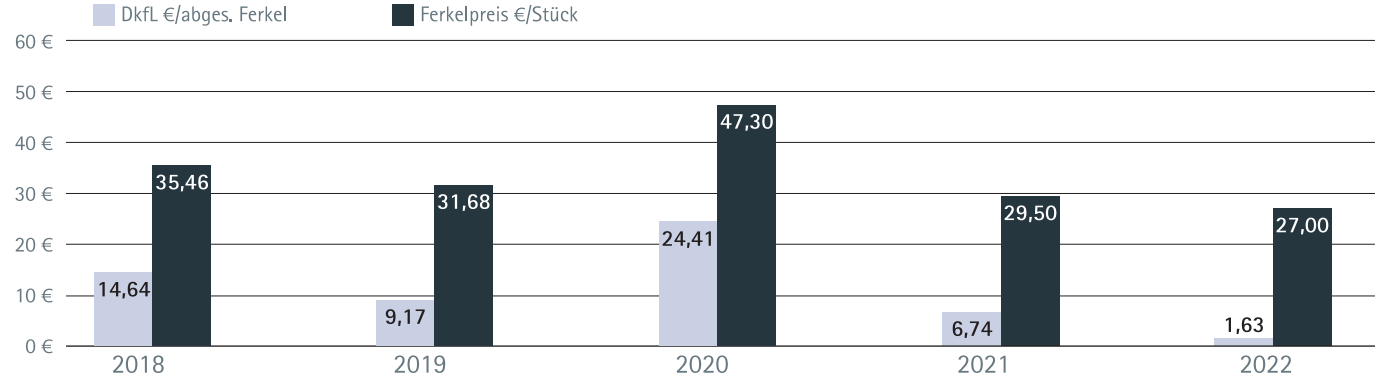
Besondere Auswertungen zur Ökonomie

Direktkostenfreie Leistungen und direkte Kosten bezogen auf das abgesetzte Ferkel

Ferkelpreis und DkfL/Ferkel - netto **Typ 1**

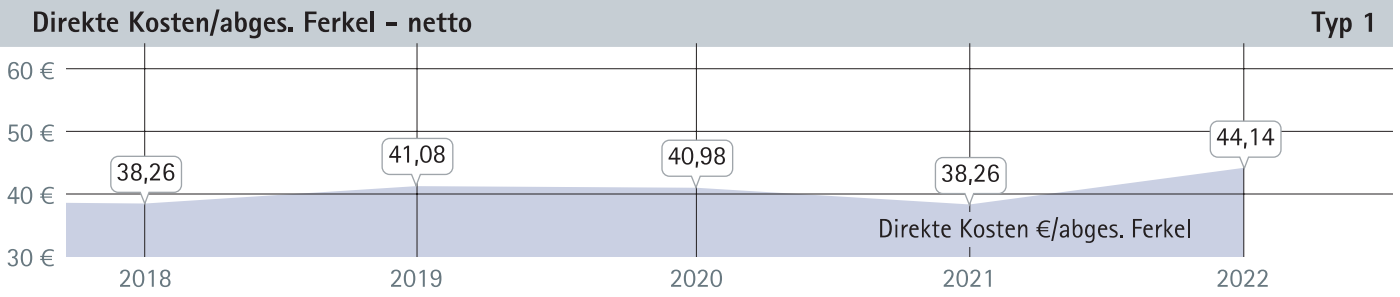


Ferkelpreis und DkfL/Ferkel - netto **Typ 2**

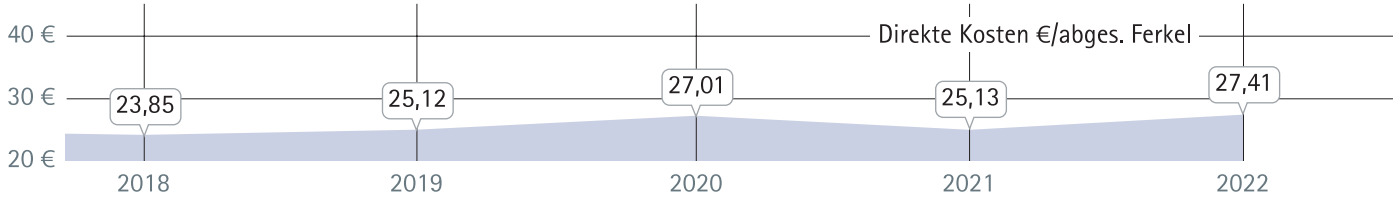


Auch die verbesserten Aufzuchtleistungen haben die stark gestiegenen Kosten/abges. Ferkel nicht ausgleichen können. Der stärkste Anstieg der Kosten zeigte sich im Betriebstyp 1 mit über 15 %, während er im Betriebstyp 2 bei 9 % lag. Der Unterschied resultiert aus dem wesentlich höheren preistreibenden Futteranteil im Betriebstyp 1.

Direkte Kosten/abges. Ferkel - netto **Typ 1**

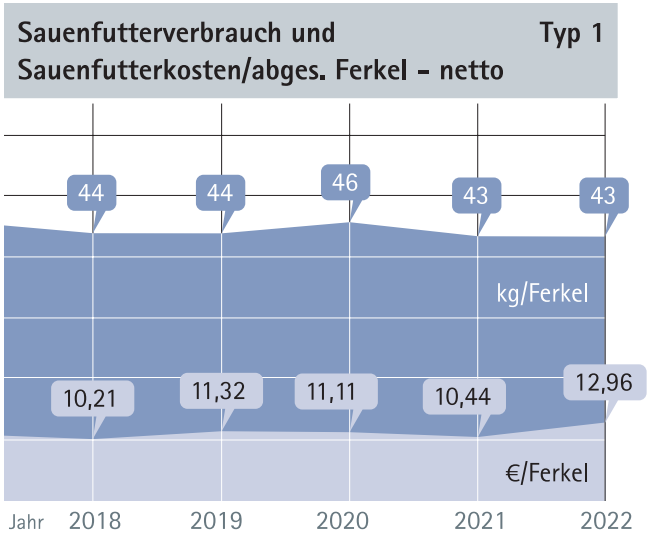


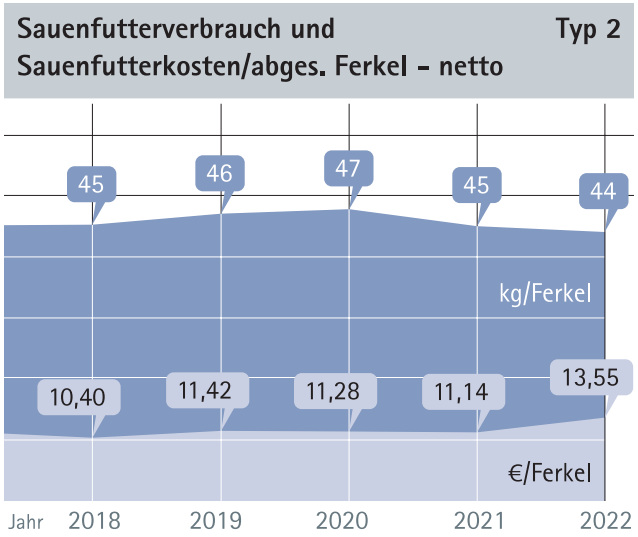
Direkte Kosten/abges. Ferkel - netto **Typ 2**



Sauenfutter

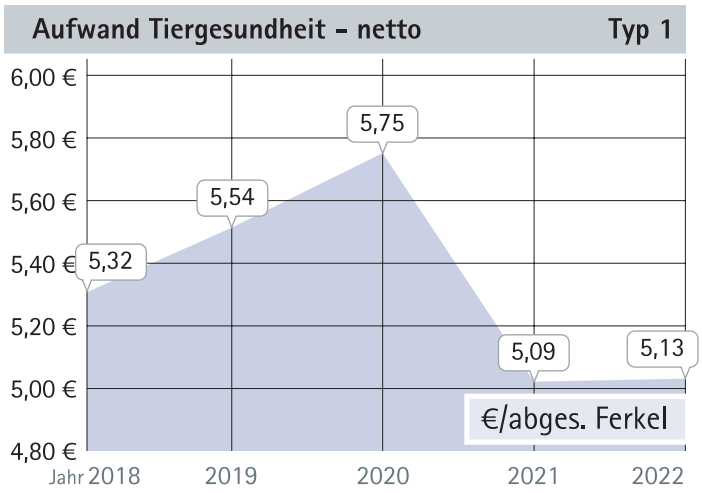
Die Betriebe haben angesichts der wirtschaftlichen Lage 0,1 bis 0,2 dt Futter/Sau weniger als im Vorjahr verbraucht. Im Typ 1 bleibt der Sauenfutterverbrauch jedoch bei 43 kg/abges. Ferkel und im Typ 2 kommt es mit 44 kg/abges. Ferkel zu einer Annäherung an Typ 1. Eine ähnliche Kostensteigerung gab es bei dem Typ 1 auch bei dem Ferkelfutter.

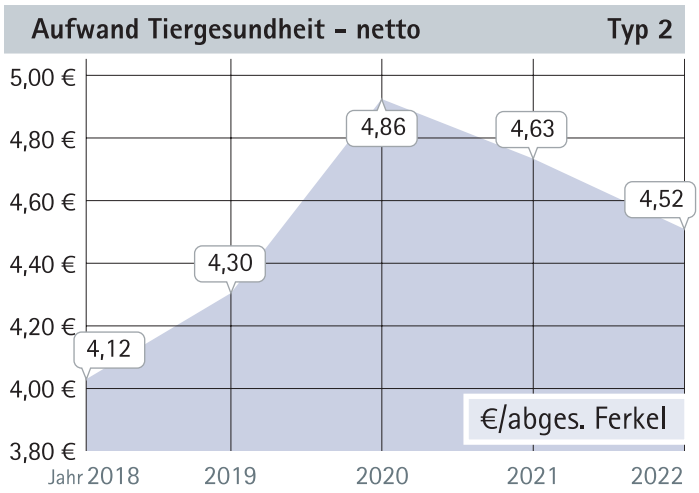




Tiergesundheit

Die Kosten für die Tiergesundheit bleiben weitgehend unverändert auf dem Niveau des Vorjahres. Dies spricht für einen anhaltend guten Gesundheitsstatus in den Sauenherden.





Überbetriebliche Auswertungen mit den db.Planer-Daten

Hohe Aufzuchtleistung ohne Nachteil für die Folgewürfe

Sauen sollen nicht nur eine hohe Ferkelzahl bei der Geburt haben, sie sollen auch viele Ferkel aufziehen. Aber beeinflusst das die Wurfgröße im Folgewurf? Prof. Steffen Hoy (Universität Gießen), und Birgitt Hameister (VzF GmbH Uelzen) haben das untersucht.

Das Ziel der Ferkelerzeugung besteht darin, große Würfe gesunder und vitaler Ferkel aufzuziehen. Dabei wird diskutiert, ob die Sauen mit vielen Ferkeln beim Absetzen danach eine „Erholung" benötigen, in der Folge an Fruchtbarkeit verlieren und einen kleineren Wurf erbringen. Die Sauendaten eines größeren Betriebes wurden dazu analysiert. Von jeder Sau wurden aus dem Sauenplaner u. a. folgende Kenngrößen entnommen: Wurfgröße beim Absetzen des ersten und zweiten Wurfes, Anteil zum zweiten Wurf belegter Sauen, Abferkelquote zum zweiten und dritten Wurf sowie die Wurfgröße gesamt (ggF) und lebend geborener Ferkel (lgF) im zweiten Wurf und den Folgewürfen.

Sauen mit geringer Aufzuchtleistung werden früher aus der Nutzung genommen

Insgesamt wurden 1.286 Sauen nach dem Absetzen ihres ersten Wurfes ausgewertet. Dazu bildeten wir zwei Gruppen: Sauen mit bis zu 12 abgesetzten Ferkeln/Wurf (< 13) beim ersten Wurf (742 Sauen) und in der zweiten Gruppe solche mit 13 bis 16 abgesetzten Ferkeln/Wurf (> 13, 544 Sauen). Es gab 15 Sauen, die laut Sauenplaner tatsächlich nur 1, 2, 6 oder 7 Ferkel im ersten Wurf aufzogen.
Fast ein Viertel der Sauen setzte bereits im ersten Wurf 13 Ferkel und ein Achtel sogar 14 Ferkel ab. 19 Sauen zogen 15 und zwei Jungsauen 16 Ferkel auf. Im Mittel wurden in den beiden Jungsauengruppen 11,1 bzw. 13,4 Ferkel je Wurf abgesetzt.
In der Gruppe mit der geringeren Aufzuchtleistung (< 13) wurden nur 90,6 % der Sauen für einen zweiten Wurf belegt. In der Sauengruppe mit den guten Aufzuchtleistungen (> 13) waren es dagegen 97,7 %.
Es ist logisch, dass Sauen mit wenigen abgesetzten Ferkeln im ersten Wurf wegen schlechter Leistung von der weiteren Nutzung ausgeschlossen werden. Möglicherweise spielten auch gesundheitliche Aspekte für die Selektionsentscheidung eine Rolle.
Die zum zweiten Wurf belegten Sauen mit der geringeren Aufzuchtleistung erreichten mit 87,5 % eine leicht bessere Abferkelquote als die Vergleichsgruppe mit vielen abgesetzten Ferkeln (86,1 %). Bei den gesamt geborenen Ferkeln im 2. Wurf unterschieden sich die beiden Sauengruppen mit jeweils 16,0 ggF nicht. Die im ersten Wurf schlechteren Sauen erreichten 14,9 lgF, die mit hoher Zahl abgesetzter Ferkel im 1. Wurf 14,8 lgF (Tab. 1).
Im Ferkelindex erzielten Sauen mit den kleineren Würfen beim Absetzen 1.304 lgF/100 besamte Sauen. Bei den Sauen mit größeren Würfen beim Absetzen waren es 30 Ferkel weniger (je 100 zum zweiten Wurf belegte Sauen). Allerdings ist der Unterschied eher zufallsbedingt, da die Anzahl lebend geborener Ferkel im Wurf bei beiden Gruppen gleich war.

Die Wurfgröße im 1. Wurf beim Absetzen

Im nächsten Schritt wurde analysiert, ob es zwischen Sauen mit kleineren oder größeren Würfen beim Absetzen des 1. Wurfes (< 13 bzw. > 13) in den Folgewürfen Unterschiede in der Wurfgröße gesamt oder lebend geborener Ferkel gab. Das war nicht der Fall. Im dritten bis fünften Wurf traten keine Unterschiede in der Wurfgröße in Zuordnung zur Aufzuchtleistung beim Absetzen des ersten Wurfes auf (Tab. 1).
Ebenso hatte die Wurfgröße beim Absetzen des zweiten Wurfes (< 13 bzw. > 13) keine Auswirkungen auf die Wurfgröße des dritten bis sechsten Wurfes (Tab. 2). Im dritten Wurf erreichten die Sauen 17,1 bzw. 17,2 ggF/Wurf und bei beiden Gruppen gleich 15,5 lebend geborene Ferkel pro Wurf. Die Abferkelquoten erreichten 90,7 bzw. 90,9 %. Das ist ein sehr guter Wert - ohne nennenswerte Unterschiede zwischen Sauen mit geringerer oder höherer Aufzuchtleistung im zweiten Wurf.
Mit den Auswertungen wurde erneut gezeigt, dass die Wurfgröße (lebend geborene Ferkel) bis zum 4. Wurf ansteigt und ab dem 5. Wurf abnimmt (Abb.). Allerdings erzielen die Altsauen im 6. Wurf immer noch größere Würfe als die Jungsauen. Erst ab dem 8. Wurf haben die alten Sauen eine kleinere Wurfgröße als die Erstlingssauen. Das Ergebnis spricht dafür, die Nutzungsdauer der Sauen (die oft nur fünf bis sechs Würfe oder weniger beträgt) zu verlängern, wenn die Milchleistung hoch bleibt.

Was halten wir fest?

Eine hohe Aufzuchtleistung im ersten Wurf wirkt sich nicht nachteilig auf die Wurfleistungen in den Folgewürfen aus - so wie das oft befürchtet wird. Allerdings müssen die Rahmenbedingungen stimmen. Neben einer sehr guten Tiergesundheit (möglichst keine MMA-Fälle) und der Verminderung von Stallklimaeinflüssen (normgerechte Lüftung nach DIN 18910, nach Möglichkeit Kühlung im Abferkelstall im Sommer) kommt der Fütterung große Bedeutung zu.
Bei hoher Außentemperatur im Sommer ging im Stall an der Uni Gießen (Oberer Hardthof) die Futteraufnahme um fast ein Kilogramm von 6,0 auf 5,2 kg zurück. Mit einer dreimaligen täglichen Fütterung lässt sich gegensteuern und eine höhere Futteraufnahme erreichen. Das wiederum vermindert den Gewichtsverlust der Sauen während der Säugezeit gerade bei großen Würfen. Im Abferkelstall der Uni Gießen konnte gezeigt werden, dass bei einer mittleren täglichen Futteraufnahme von 4,9 kg pro Säugetag die Sauen 17,5 kg an Gewicht verloren. Fraßen sie demgegenüber 6,6 kg Lak.-Futter je Tag, nahmen sie lediglich 1,2 kg Gewicht ab.
Wird der Gewichtsverlust zu groß, kann es zu negativen Auswirkungen kommen, wie ein verlängertes Absetz-Beleg-Intervall, kleinere Würfe und weniger ausgeglichene Ferkel im Folgewurf. In einer früheren Auswertung konnten auf dem Oberen Hardthof bei den abgesäugten Sauen bis 0,7 Absetz-Beleg-Tage mehr und 0,5 lebend geborene Ferkel je Wurf weniger als bei Sauen mit geringem oder keinem Gewichtsverlust während der Säugezeit nachgewiesen werden.
Mit den vorliegenden Auswertungen konnten wir zugleich zeigen, dass eine hohe Aufzuchtleistung aus Sicht des Tierwohls kein Problem darstellt, da im Vergleich zu einer geringeren Zahl abgesetzter Ferkel keine Nachteile festgestellt wurden. Ökonomisch ist eine hohe Leistung ohnehin von Vorteil.

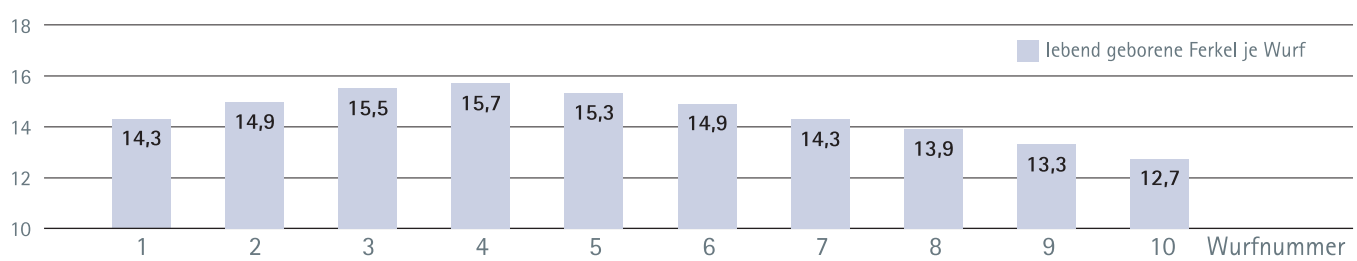
WTab. 1: Wurfgröße gesamt (ggF) und lebend geborene Ferkel (lgF) in Zuordnung zur Wurfgröße beim Absetzen des ersten Wurfes

Wurfnummer	Wurfgröße beim Absetzen des 1. Wurfes	Anzahl Würfe	gesamt geborene Ferkel (ggF)	lebend geborene Ferkel (lgF)
2	< 13	627	16,0	14,9
	≥ 13	487	16,0	14,8
3	< 13	538	17,3	15,5
	≥ 13	435	16,9	15,4
4	< 13	463	17,4	15,6
	≥ 13	382	17,6	15,9
5	< 13	403	17,4	15,3
	≥ 13	322	17,5	15,3

Tab. 2: Wurfgröße gesamt (ggF) und lebend geborene Ferkel (lgF) in Zuordnung zur Wurfgröße beim Absetzen des zweiten Wurfes

Wurfnummer	Wurfgröße beim Absetzen des 1. Wurfes	Anzahl Würfe	gesamt geborene Ferkel (ggF)	lebend geborene Ferkel (lgF)
3	< 13	523	17,1	15,5
	≥ 13	452	17,2	15,5
4	< 13	443	17,4	15,8
	≥ 13	404	17,6	15,7
5	< 13	375	17,4	15,3
	≥ 13	352	17,5	15,3
6	< 13	288	17,1	14,9
	≥ 13	288	17,2	15,0

Wurfgröße (lgF) in Abhängigkeit von der Wurfnummer (n = 1.286 im 1. Wurf)



Exkursionen im Oktober 2022 für Sauenarbeitskreise und interessierte Sauenhalter LVZ Futterkamp, Blekendorf und Thünen-Institut ökologischer Landbau, Trenthorst

Die Tierschutznutztierhaltungsverordnung mit den anstehenden Veränderungen für die Deckzentren mit 5 m² Platz pro Sau mit Rückzugsmöglichkeit lässt viele Sauenhalter nach Lösungen für ihre bestehenden Ställe suchen. Entsprechend der Verordnung sind bis 2024 Betriebs- und Umbaukonzepte für das Deckzentrum zu erstellen, die Umbaumaßnahmen selbst haben Zeit bis 2029. Zwei Gruppen interessierter Sauenhalter und Arbeitskreisteilnehmer machten sich im Oktober dieses Jahres auf den Weg nach Schleswig-Holstein, um das Lehr- und Versuchszentrum Futterkamp in Blekendorf und das Thünen-Institut ökologischer Landbau (Trenthorst) zu besuchen.



Futterkamp

Christian Meyer (Futterkamp) stellte anschaulich verschiedene Umbaukonzepte für das Deckzentrum vor. Hierbei waren Systeme mit und ohne Stroh vertreten. Stroh ist ein zentrales Thema in vielen Diskussionen. Bei einer Entscheidungsfindung sind jedoch der Aufwand bei der Strohbergung, der Lagerung und der anschließenden Entsorgung zusammen mit dem Vorhalten von Mistlagerkapazitäten zu beachten. Wer keine eigene Biogasanlage hat, tut gut daran, sich eine Kooperation zu organisieren, wenn vermehrt Stroh eingesetzt werden soll. Bei Neubauten werden Spaltenböden mit Schieberentmistung oder planbefestigte Böden mit Abschiebeoption für Schlepper / Radlager geplant, damit Stroh und anderes organisches Material mit vertretbarem Aufwand eingesetzt werden können.
Ein wichtiges Thema bei der Anordnung der „neuen Arena" war: Wie viele Sauen müssen für welchen Zeitraum eine nutzbare Fläche von 5 m² haben? Der eine Betrieb wird mit einem zusätzlichen Auslauf arbeiten können, der nächste Betrieb kann evtl. einen ungenutzten Lagerraum verwenden. Oder auch mobile Türen für Fixierungsvarianten im Auslaufbereich der frisch abgesetzten Sauen können helfen, den Platz bei gegenüberliegenden Gruppen besser auszunutzen.



Futterkamp

In Trenthorst zeigte uns Herr Jostmann die ökologische Haltung von Biosauen auf der Weide und was beim Anlegen einer Suhle zu beachten ist. Für den Winter gibt es Haltungsverfahren mit befestigtem Fußboden und Überdachung angepasst an die Witterung. Vor- und Nachteile teilüberdachter Ausläufe wurden aufgezeigt und die Vorlage von Raufutter mit Stroh, Heu, Luzerne und Kleegrassilagen vorgestellt.

Entsprechend der Verordnung steht der Umbau/Bau der Abferkelställe mit Bewegungsbuchten von 6,5 m² bis 2036 an. Es lohnte sich in jedem Fall ein Blick in die Baulehrschau mit der Sonderausstellung Bewegungsbuchten. Schnell wurde klar, dass bei vierwöchiger Säugezeit und großen Würfen künftig Ferkelnester in der Größenordnung um 2 m² einzuplanen sind. Diese müssen nicht durchgehend beheizbar, aber in jedem Fall wärmegedämmt sein. Eine Herausforderung besteht darin, alle Funktionsbereiche in der Abferkelbucht unterzubringen und so ist man schnell bei Planungsgrößen von 7,5 m² pro Bucht plus Versorgungsgänge. Ein weiteres Augenmerk wurde auf die Gruppenhaltung laktierender Sauen gelegt. Sicherlich ist sie nicht für jede Sau geeignet (Jungsauen, Umrauscher, Konditionsklassen), so dass in jedem Fall Einzelbuchten mit vorgehalten werden müssen, jedoch im Zuge der Weiterentwicklung moderner Haltungsverfahren ist sie ein fester Bestandteil in den Diskussionen.



Trenthorst

Untermalt wurde das fachliche Programm von einem Ausflug zum Sehlendorfer Strand und anschließendem Grillabend in geselliger Runde. Das Wetter spielte mit und machte dem goldenen Oktober alle Ehre.

Danke für den tollen Ausflug!

Von den Impulsbetrieben Schwein fuhren im Rahmen des im Bundesprogramm Nutztierhaltung vom BMEL geförderten Netzwerkes Fokus Tierwohl 25 Teilnehmer zur Exkursion in die Schweiz, acht Teilnehmer kamen von VzF-Betrieben. Am Anreisetag ging es beim Forschungsinstitut Biologischer Landbau (FiBL) Schweiz los und setzte sich am zweiten Tag in Sempach bei der SUISAG fort. Hier stellte Dr. Henning Luther das Schweizer Zuchtprogramm und die wichtigsten Eckdaten der schweizer Schweineproduktion vor.

Was ist anders in der Schweiz im Vergleich zu Deutschland?
Die Schweiz ist nicht Mitgleid in der EU und hat einen geschlossenen Markt für Schweinefleisch. Das bedeutet, was in der Schweiz gekauft wird, ist auch in der Schweiz produziert.
Während der Coronazeit waren Nachfrage und Preis hoch (350-450 CHF), zurzeit gibt es ca. 6 % Überproduktion und ein 90 kg Schlachtschwein bringt nur 270 CHF (~280 €). Der Futterpreis liegt bei etwa 60 CHF/ dt.
Es gibt keine klassischen Ferkelimporte aus dem Ausland und aufgrund der hohen Hygienestandards auch keine Tiertransporte durch das Land. Die Schweiz ist frei von PRRS und Mykoplasmen, diese gelten dort als staatlich zu bekämpfende Tierseuchen.
6-7 % des gekauften Fleisches stammt von Biobetrieben und ca. 30 % der Rinder, Mastschweine und Sauen sind Labeltiere. Weideschweine sind die Ausnahme, jedoch haben ca. 50 % der Mastschweine einen Auslauf.
Die gesetzliche Mindestgröße für die Stallfläche für ein Mastschwein liegt bei 0,9 m^2, in vielen Labelprogrammen sind es 1,65 m^2. Zukünftig Ausläufe im Schweinebereich zu bauen ist mit ähnlichen Hürden behaftet wie in Deutschland (Klima, Umwelt).



Gruppensäugen

Danach führte uns der Weg weiter nach Schüpfheim zur Besichtigung des "Wiesenschweinebetriebes" Brügghof. Das Konzept ermöglicht es den Mastschweinen, sich innen im Strohstall aufzuhalten, wo sich auch die Längstrogfütterung befindet oder wahlweise im Auslauf mit Schieberentmistung. Zusätzlich können die Schweinegruppen (je 35 Tiere) zweimal täglich in eine Wühlarena. Ein Arenabereich mit einer pfiffigen Türsteuerung steht jeweils fünf Gruppen nacheinander zur Verfügung. Die Mastschweine laufen von alleine in diesen Bereich und werden über eine klassische Konditionierung (Musik und Futter) nach ca. 40 min in ihre Buchten zurückgeholt. Auf diese Weise wird für den Wechsel kein Personal benötigt. Wenn es die Witterungsverhältnisse erlauben, können die Mastschweine auch zeitweise auf die Wiese (gleiches Prinzip wie Wühlarena / Fotos s. nächste Seite).



TMR Sauen

Der Einsatz einer TMR (Totale Mischration) bei NT-Sauen und Besamung und während der Laktation im Gruppensäugestall waren die Hauptthemen auf dem Betrieb Ruckli in Sulz am vorletzten Exkursionstag. Mit der TMR und dem Stroh in der Liegehalle können die Sauen ganztägig Raufutter aufnehmen und decken einen Teil ihres Bedarfes durch Grundfutter (Kleegras, Heu, Luzerne, etc.). Die Fütterung erfolgt im Freilaufbereich mit einem Radlader direkt in die Raufen.
Organisches Material muss in der Schweiz ständig zur Verfügung stehen, so dass Deckzentrum und Abferkelstall in diesem Betrieb auch eingestreut werden.

Die Besonderheit bei der Besamung hier liegt darin, dass es keinen klassischen, sondern einen sauenindividuellen Produktionsrhythmus gibt. Die Sauen werden mit ca. 3 Wochen Säugezeit ins Gruppensäugen umgestallt und in der 4. Säugewoche tagsüber von den Ferkeln getrennt im Deckzentrum gehalten. Ein Großteil der Sauen kommt in dieser Zeit in die Rausche, alle anderen werden nach Ende der Säugezeit mit 6 bis 7 Wochen besamt.

Am Nachmittag gab es einen kurzen Abstecher nach Tänikon zum Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen (BLV), Zentrum für tiergerechte Haltung. Hier gab es einen informativen Abriss über Bewegungsbuchten, Ringelschwänze und Buchtenstrukturierung.

Am letzten Tag konnten wir einen Biobetrieb in Unterentfeldern besichtigen, der seinen Mastschweinen neben einem Auslauf nach draußen eine Suhle anbietet und in einem außenliegenden, aber überdachten Areal derzeit bestückt mit Kompost den Tieren ein Wühlareal anbietet. Die Kunst ist es dabei ein Material zu finden, das von den Schweinen gerne angenommen, aber nicht verkotet wird und gegenüber Witterunsschwankungen (Sommer und Winter) stabil ist.

Nach diesen höchst informativen Tagen endete die Exkursion in Frick beim FiBL und es ging zurück nach Deutschland.



Wiesenschweine



Wiesenschweine



Wiesenschweine

Partner der VzF GmbH

Mensch. Tier. Wir.

www.uelzener.de
Tel. 0581 80700

Uelzener
VERSICHERUNGEN Mensch. Tier. Wir.

Raiffeisen Kraftfutterwerk
Mittelweser Heide GmbH



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

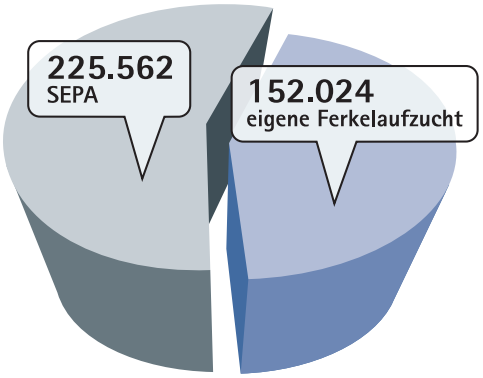


...für die erfolgreiche Tierernährung. www.raiffeisen-kraftfutterwerk.de

Das Wirtschaftsjahr 2021/2022

Mit den Änderungen zur Umsatzsteuerpauschale und der Kürzung des Pauschalierungssatzes macht die Berechnung des ökonomischen Ergebnisses als Brutto-Wert keinen Sinn mehr. Ab dem Wirtschaftsjahr 2021/2022 werden deshalb die wirtschaftlichen Daten und Ergebnisse netto berechnet. Um im Ansatz eine Vergleichbarkeit mit den vergangenen Jahren herzustellen, werden in diesem Jahresbericht auch für die Wirtschaftsjahre 2017/2018 bis 2020/2021 Netto-Werte dargestellt.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurden 46 Aufzuchtbetriebe mit 390.151 verkauften Ferkeln ausgewertet. Drei Betriebe waren keinem Verfahren zuzuordnen, 25 Betriebe zogen 225.562 Ferkel in der SEPA-Schiene auf und 18 Betriebe arbeiteten mit eigenen Ferkeln. Sie zogen 152.024 Ferkel auf. Der starke Rückgang bei den Betrieben und den ausgewerteten Ferkeln fand im Wesentlichen bei den nicht zugeordneten Betrieben und den Betrieben mit eigenen Ferkeln statt.



Verteilung der Aufzuchtferkel in Sparten

Die Verkaufsgewichte sind bei den SEPA-Betrieben wieder leicht gefallen, bei der eigenen Ferkelaufzucht jedoch weiter gestiegen - ein Hinweis, dass die SEPA-Ketten im Absatz relativ gut funktioniert haben. Im Zukauf mussten die SEPA-Betriebe gut 4 €/Ferkel mehr bezahlen, bei einem um 0,5 kg niedrigeren Aufstallgewicht. Obwohl sie im Verkauf um mehr als 2 kg niedriger lagen, war der Erlös noch knapp 0,70 €/Ferkel höher. Bessere biologische Leistungen und niedrigere Futterkosten konnten jedoch nicht verhindern, dass der gestiegene Einkaufspreis bis zu den DkfL durchschlug. Die SEPA-Betriebe konnten ihre direkten Kosten nicht ausgleichen und landeten im Minus, während die Betriebe mit eigenen Ferkeln noch eine schwarze Null schreiben konnten.

Leistungen in den SEPA-Betrieben

Jahr	Anzahl Ferkel	Zukauf kg	Verkauf kg	Verluste %	Zunahme g/Tag	Futter-aufnahme g/Tag	Futter-verw. 1:	Futter €/kg Zuwachs (netto)	Tierarzt €/20 kg ZW (netto)	DkfL/20 kg Zuwachs € (netto)
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
2018	269.572	6,9	30,2	2,1	448	730	1,62	0,54	1,06	4,39

Leistungen in der eigenen Ferkelaufzucht

Jahr	Anzahl Ferkel	Zukauf kg	Verkauf kg	Verluste %	Zunahme g/Tag	Futter-aufnahme g/Tag	Futter-verw. 1:	Futter €/kg Zuwachs (netto)	Tierarzt €/20 kg ZW (netto)	DkfL/20 kg Zuwachs € (netto)
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	1,80	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
2018	301.420	6,9	31,1	2,9	442	750	1,70	0,55	0,74	5,45

Die täglichen Zunahmen sind auch mit niedrigeren Aufstallgewichten bei den SEPA-Betrieben gestiegen. Auch die Betriebe mit eigenen Ferkeln konnten leicht höhere Zunahmen erreichen, jedoch lagen die Aufstallgewichte höher. Bei gleicher Futteraufnahme je Tag ergibt sich deshalb bei den SEPA-Betrieben eine bessere Futterverwertung. Sie war jedoch deutlich schlechter als im Vorjahr.

Im Vorjahr hatten die Betriebe mit eigenen Ferkeln deutlich günstigeres Futter gekauft - mit einer schlechteren Futterverwertung, die sich im letzten Wirtschaftsjahr wieder verbesserte. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr liegen ihre Futterpreise wieder bei denen der SEPA-Betriebe. Bei ihnen zeigen sich auch die Vorteile der guten Tiergesundheit mit niedrigeren Verlusten und einem sinkenden Aufwand für die Tiergesundheit. Bei den Betrieben mit eigenen Ferkeln fällt auf, dass der Anteil an vorzeitig verkauften Tieren und Verlusten gestiegen ist. Dies ist ein Hinweis darauf, dass Tiere, die in der Mast nichts mehr werden, wie z. B. Tiere mit Nabelbrüchen oder Schwanzverletzungen, entweder als Spanferkel verkauft oder erlöst werden.



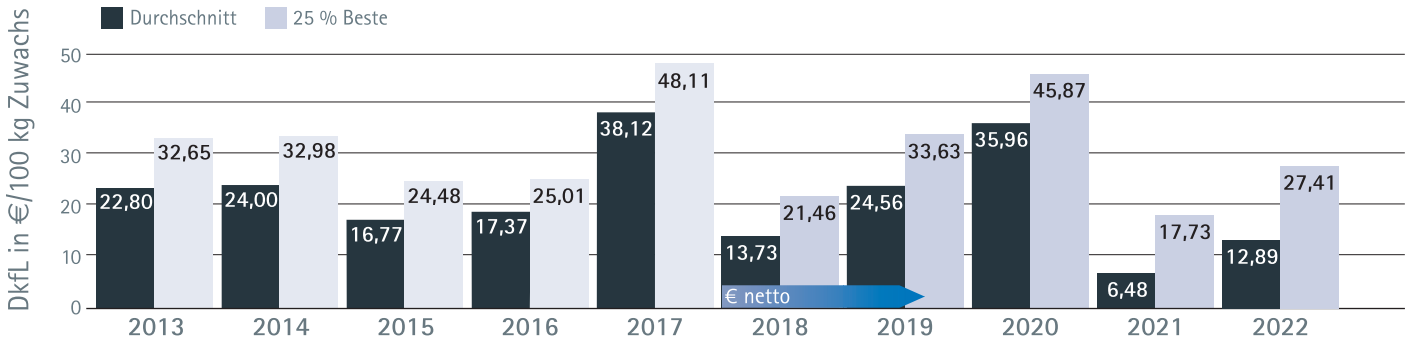


Das Wirtschaftsjahr 2021/2022

Im November 2022 warnte der Vorstand des Verbands der Fleischwirtschaft davor, dass es im Winter und Frühjahr Versorgungslücken für Fleisch geben würde, weil weniger Sauen belegt und weniger Masttiere aufgestallt würden. Die bisherigen Kostensteigerungen habe man kaum an den Handel weitergeben können. Die Verbraucherpreise würden noch deutlich steigen.
Bisher ist auf den Betrieben davon nichts zu spüren. Ganz im Gegenteil, Hauspreise, Kündigung von Lieferverträgen bei ITW-Betrieben, der Druck des Handels und der Schwenk der Verbraucher zu günstigerer Ware zeigen, dass alle Beteiligten in der Kette versuchen, den Druck nach unten weiterzugeben. Und die Landwirte sind nun einmal das letzte Glied.
Covid, ASP, der Krieg in der Ukraine, politische Aussagen zur Halbierung der Tierhaltung in Deutschland, fehlende Änderungen im Baurecht für mehr Tierwohl sind nur Stichworte für die Lage der Schweinehalter in Deutschland. Die Landwirte haben die Ressourceneffizienz ständig verbessert und für das ITW investiert, aber statt einer konsequenten Herkunftskennzeichnung mit 5xD wird nur ein unausgegorenes Konzept für Haltungsstufen eingeführt. In französischen Märkten geht es um Qualität und französische Herkunft, in Deutschland scheint die Importware beliebter zu sein.
Ab September 2021 sanken die Notierungen unter 1,25 €/kg SG, im Oktober/November sogar auf 1,20 €/kg SG wie auch Mitte Januar bis Mitte Februar 2022. Mit großen Sprüngen bis zu 0,25 €/kg SG stieg der Preis einige Wochen auf 1,95 €/kg SG, um im Mai schon wieder um 0,15 €/kg SG zu fallen. Im neuen Wirtschaftsjahr konnten dann im September 2,10 €/kg SG erreicht werden (was aber angesichts der Futterpreise bei weitem nicht ausreichte). Das konnte aber nur fünf Wochen lang durchgehalten werden.

Mit den Änderungen zur Umsatzsteuerpauschale und der Kürzung des Pauschalierungssatzes macht die Berechnung des ökonomischen Ergebnisses als Brutto-Wert keinen Sinn mehr. Ab dem Wirtschaftsjahr 2021/2022 werden deshalb die wirtschaftlichen Daten und Ergebnisse netto berechnet. Um im Ansatz eine Vergleichbarkeit mit den vergangenen Jahren herzustellen, werden in diesem Jahresbericht auch für die Wirtschaftsjahre 2017/2018 bis 2020/2021 Netto-Werte dargestellt.

Entwicklung der DkfL €/100 kg Zuwachs — **Betriebstyp 1**



Ergebnisse in der Schweinemast – netto

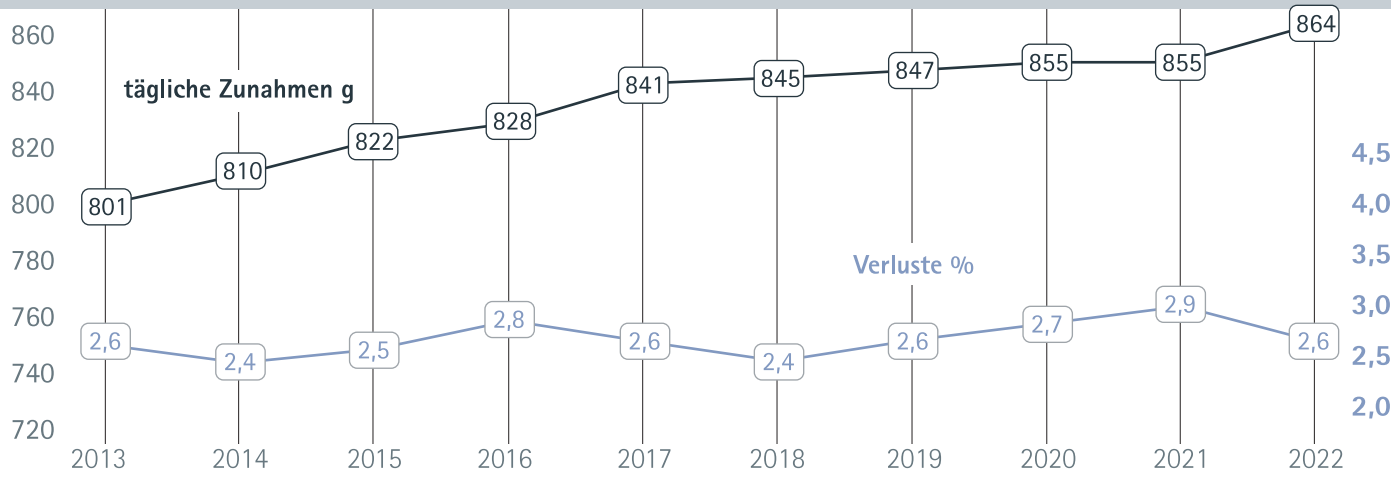
	Betriebstyp 1			Betriebstyp 20		
Wirtschaftsjahr	**2022**	**2021**	**Differenz**	**2022**	**2021**	**Differenz**
Verkaufte Schweine/Betrieb/Viehstandort	2.954	2.899	+ 55	2.455	2.501	- 46
Verkaufserlös €/kg LG	1,13	1,03	+ 0,10	1,08	1,01	+ 0,07
Muskelfleischanteil %:						
FOM	58,89	58,77	+ 0,12	58,04	58,09	- 0,05
AutoFOM	60,55	60,55	± 0,00	60,76	60,51	+ 0,25
Indexfaktor IP/kg SG	0,985	0,979	+ 0,006	0,971	0,960	+ 0,011
Ferkelkosten €/Stück	51,32	55,11	- 3,79	28,97	33,12	- 4,15
Mastanfangsgewicht kg	30,8	30,7	+ 0,1	8,5	8,8	- 0,3
Mastendgewicht kg	124,8	127,6	- 2,8	123,5	126,9	- 3,4
Verluste %	2,6	2,9	- 0,3	5,2	5,0	+ 0,2
tgl. Zunahme g	864	855	+ 9	724	741	- 17
Futterverwertung 1:	2,87	2,85	+ 0,02	2,69	2,63	+ 0,06
Futterkosten €/dt	27,65	22,07	+ 5,58	32,08	24,37	+ 7,71
Futterkosten €/kg Zuwachs	0,79	0,63	+ 0,16	0,86	0,64	+ 0,22
DkfL €/100 kg Zuwachs	12,89	6,48	+ 6,41	1,91	5,02	- 3,11

Biologische Leistungen

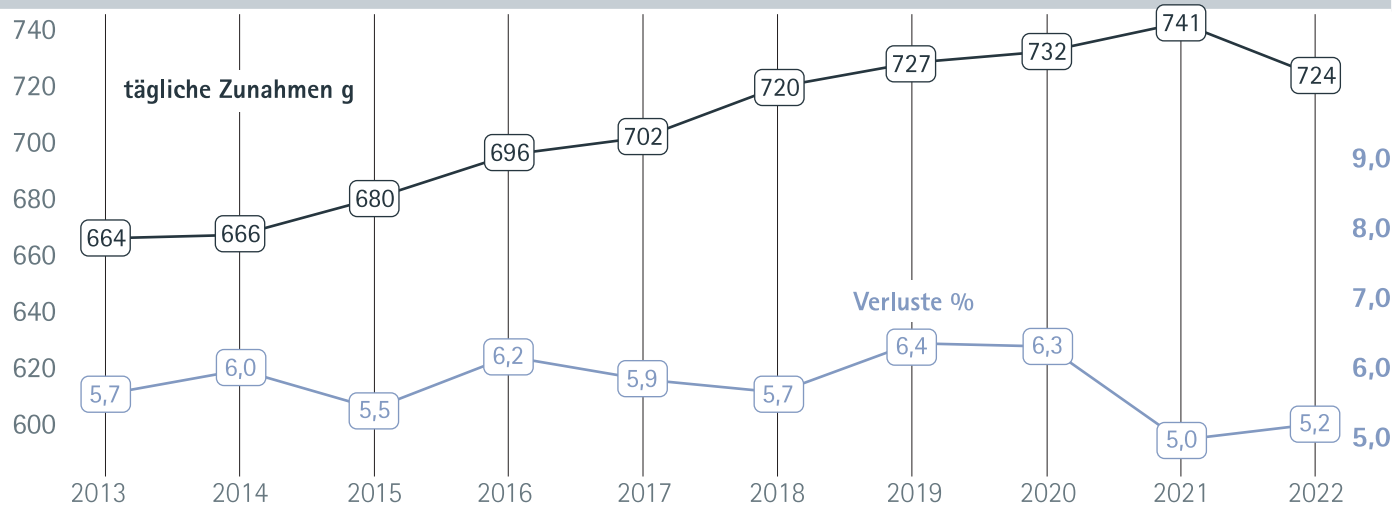
Zunahmen und Verluste

Nach dem „Ausbremsen" während des Schweinestaus haben die Betriebe im Betriebstyp 1 wieder Gas gegeben. Mit einer durchschnittlichen Tageszunahme von 864 g wurden die bisher höchsten Zunahmen erreicht. Gesunken sind die Verluste, die mit 2,6 % wieder auf dem Niveau von 2019 und davor liegen. Die weitere Verbreitung der PIA-Impfung dürfte hier geholfen haben. Umgekehrt ist die Entwicklung der biologischen Leistungen im Betriebstyp 20. Die Tageszunahmen sind zurückgegangen und auch die Verluste sind leicht gestiegen. Sie liegen aber noch weit unter dem Niveau der Jahre vor 2020/2021.

Biologische Leistungsentwicklung — **Typ 1**



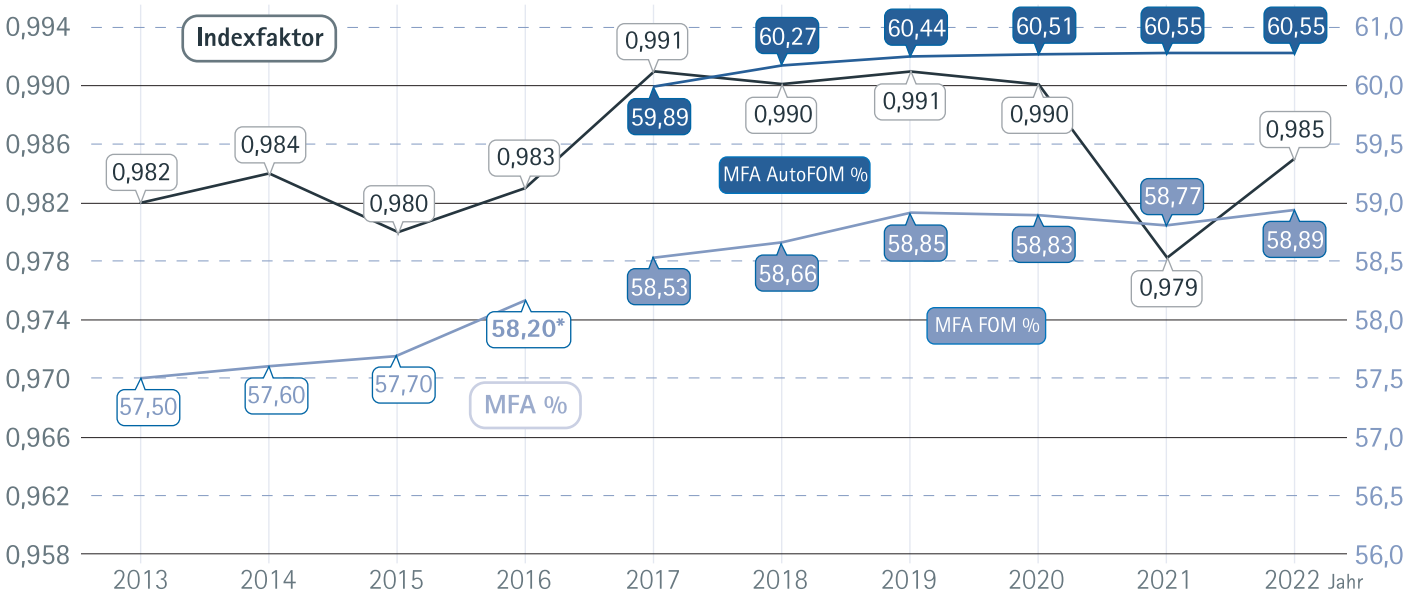
Biologische Leistungsentwicklung — **Typ 20**



Schlachtkörper

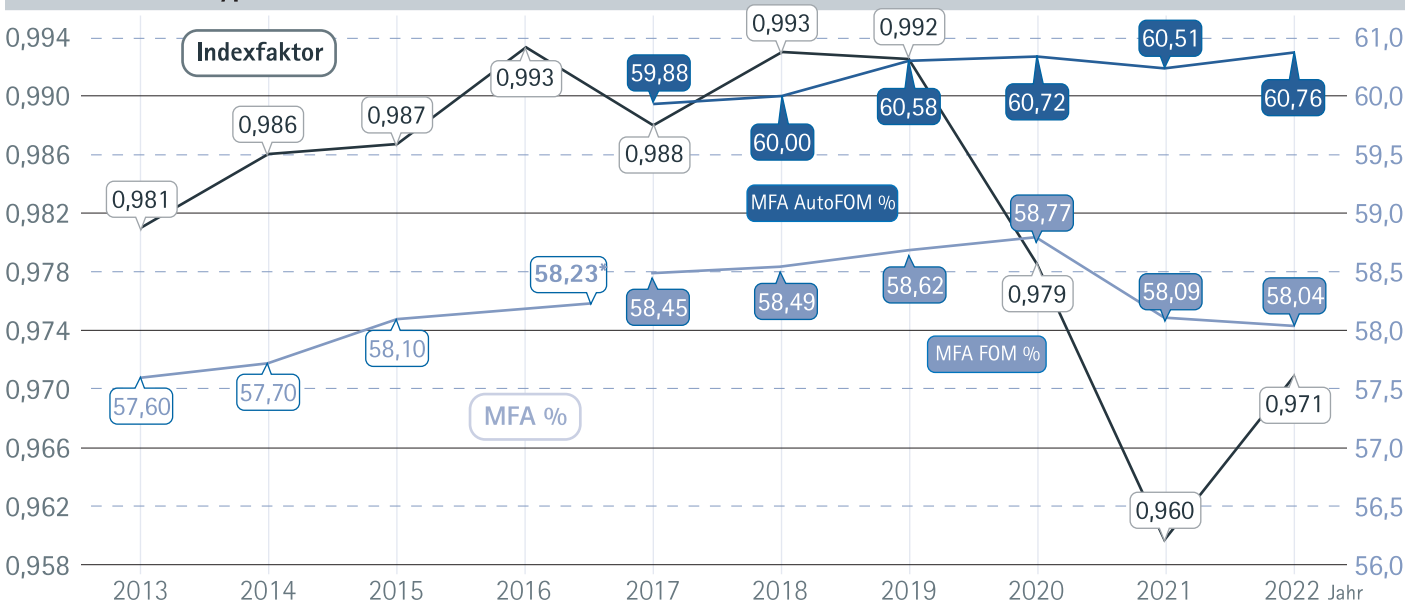
Die FOM-Klassifizierung mit Halbschale (MFA AutoFOM) hat sich zum Standardverfahren entwickelt. Im Betriebstyp 1 werden mittlerweile 65 % der Tiere, im Typ 20 41 % so klassifiziert. Klassifizierung mit der Sonde spielt im Typ 20 mit 37 % noch die größere Rolle, während sie im Typ 1 nur noch bei 14 % liegt.
Der AutoFOM-Anteil liegt im einstelligen Bereich. Diese Klassifizierung wird von den Betrieben eher vermieden. Einige Schlachtzentren fordern dies aber bei Schlachtebern. Die Auswirkungen der sehr hohen Schlachtgewichte in 2020/2021 haben sich im letzten Wirtschaftsjahr wieder relativiert, so dass sich die Klassifizierungsergebnisse (bis auf FOM/Typ 20) wieder stabilisieren konnten. Besonders deutlich wird dies bei der AutoFOM-Klassifizierung, die hohe Schlachtgewichte besonders stark bestraft.

Betriebstyp 1



* durch die Umstellung des FOM-Klassifizierungssystems sind diese Werte nur eingeschränkt nutzbar

Betriebstyp 20



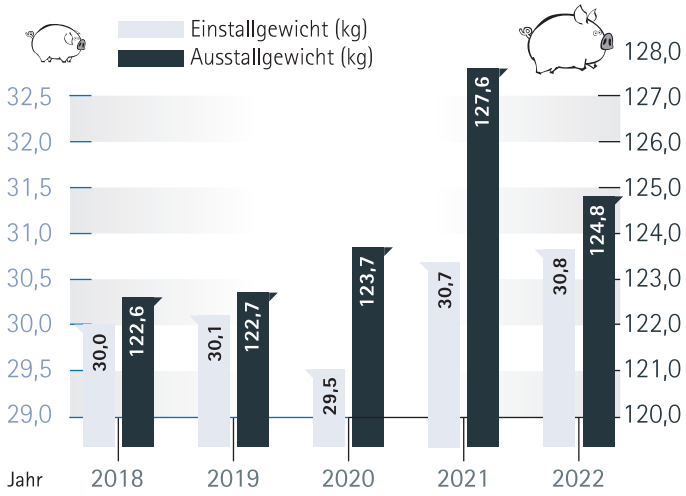
* durch die Umstellung des FOM-Klassifizierungssystems sind diese Werte nur eingeschränkt nutzbar

Ökonomische Leistungen

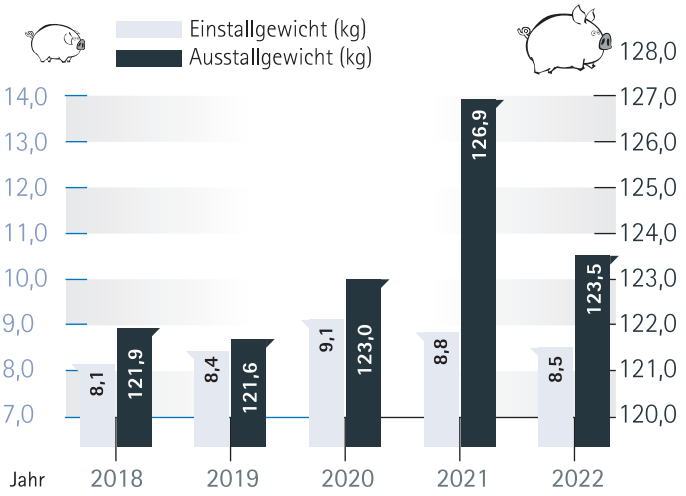
Ein- und Ausstallgewichte

Nach den überhöhten Verkaufsgewichten im Vorjahr haben die Betriebe wieder leichter verkauft. Trotzdem sind die Gewichte der Tendenz vor 2020/2021 gefolgt und weiter besonders im Typ 1 gestiegen. Über die Ursachen lässt sich spekulieren. Größere Verzögerungen bei der Ablieferung gab es nur wenige, vielleicht war das Auge noch auf „schwer" geeicht. Die Entwicklung der Futterpreise macht es jedoch wirtschaftlich sinnvoll, stärker an die Futterkosten zu denken und die Verkaufsgewichte wieder etwas nach unten zu schieben und Übergewichte zu vermeiden.
Die Einstallgewichte sind im Typ 1 weiter leicht gestiegen, ein Hinweis auf ein mögliches Zögern bei der Aufstallung. Im Typ 20 wurden die Einstallgewichte wieder leicht um 0,3 kg zurückgenommen.

Betriebstyp 1



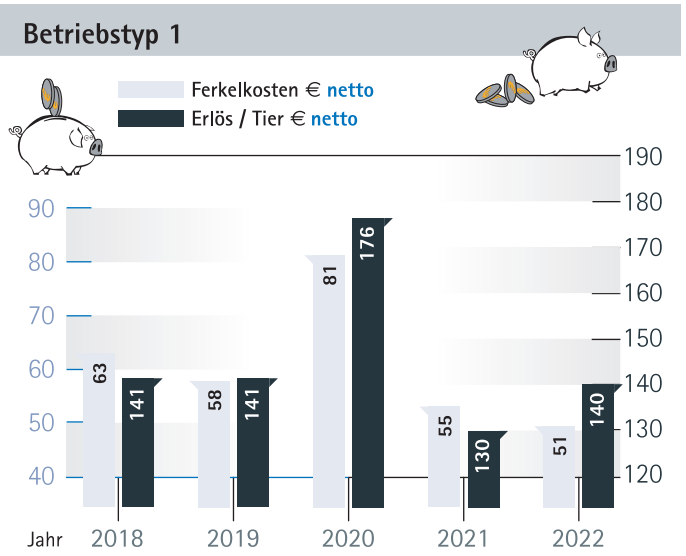
Betriebstyp 20



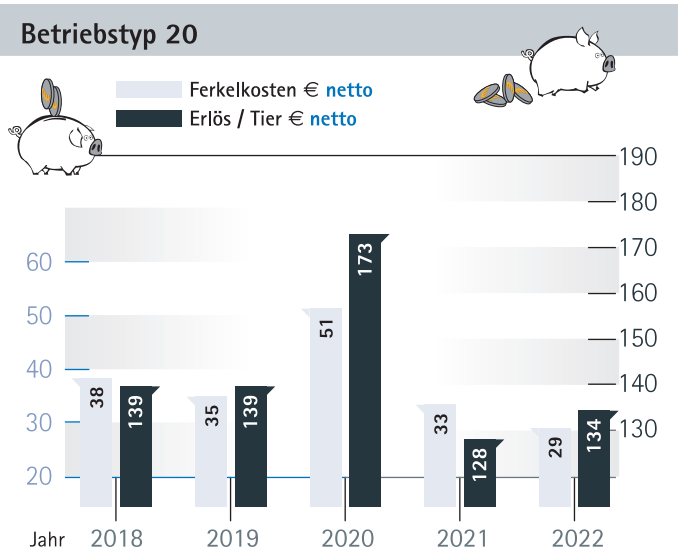
Erlöse und Ferkelkosten

Der Erlös je Mastschwein ist um 6 € (Typ 20) bzw. 10 € (Typ 1) gestiegen, die Ferkelkosten sind um 4 € in beiden Typen gefallen. Alles besser gegenüber dem Vorjahr, wenn die Differenz zwischen Verkaufserlös und Ferkelkosten um 14 € (Typ 1) bzw. 10 € (Typ 2) zugunsten der Mast wächst? Wenn die Futterkosten nicht wären ...

Betriebstyp 1



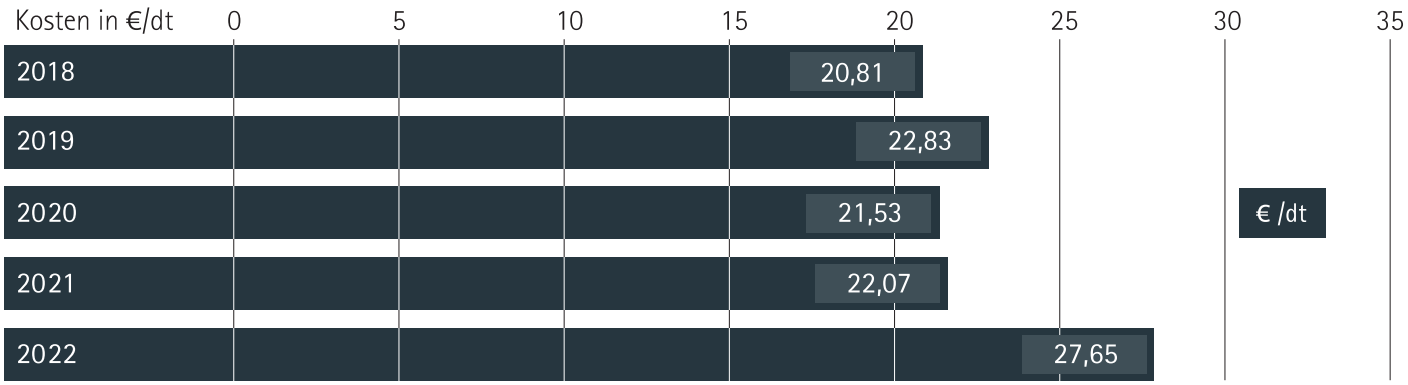
Betriebstyp 20



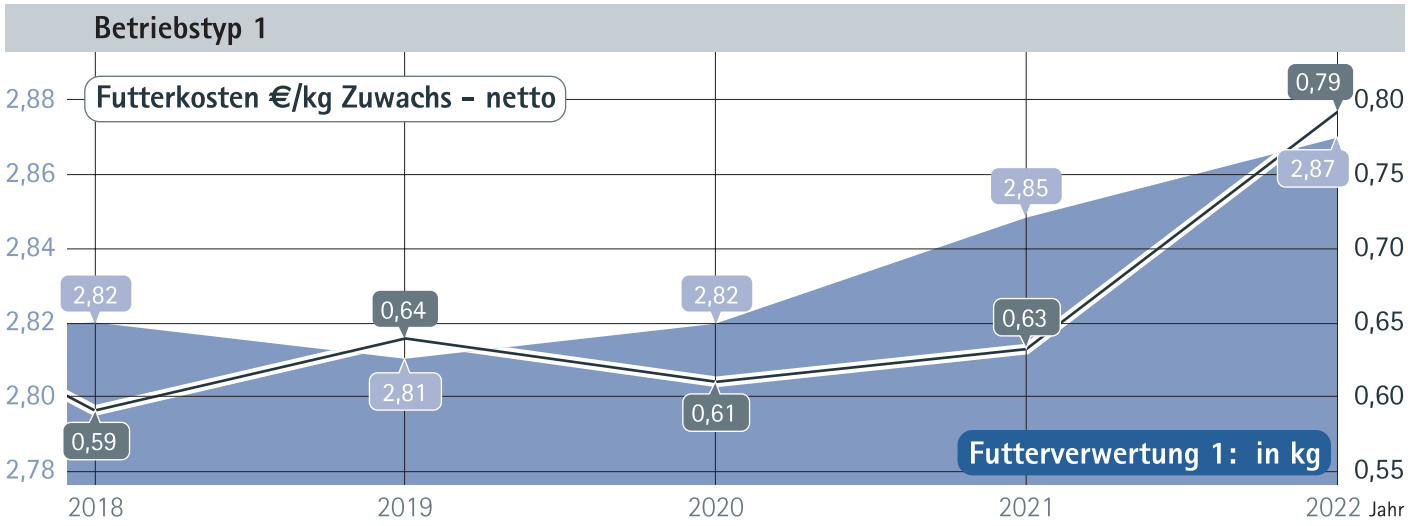
Futterverwertung und Futterkosten

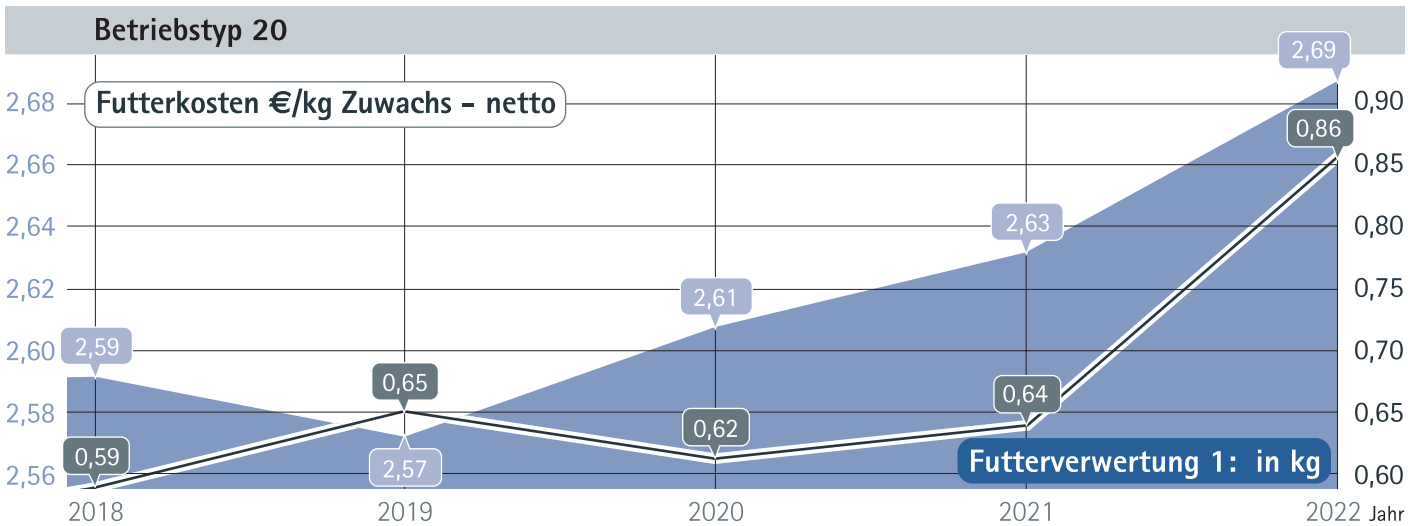
Der im letzten Jahresbericht vorhergesagte Preisanstieg bei Futter ist eingetreten. Futter wurde im Durchschnitt um mehr als 25 % teurer. Betriebe mit Jahreskontrakten haben im Nachhinein die richtige Entscheidung getroffen. Aus Vorsicht angesichts der unsicheren Lage abgeschlossene Lieferverträge mit kürzerer Laufzeit waren diesmal von Nachteil.

Kosten für Mastfutter – netto



Zu dem enormen Preisanstieg für das Futter kam noch eine spürbare Verschlechterung der Futterverwertung hinzu. Im Typ 1 müsste sich bei höheren Tageszunahmen und niedrigeren Verkaufsgewichten eigentlich die Futterverwertung verbessern. Im Typ 20 wird die noch schlechter gewordene Futterverwertung etwas durch die niedrigeren Zunahmen relativiert. Insgesamt kann man aber wohl den Verdacht äußern, dass das Futter zwar nominell den Anforderungen entsprach, aber bei den Komponenten wohl häufig gespart wurde.

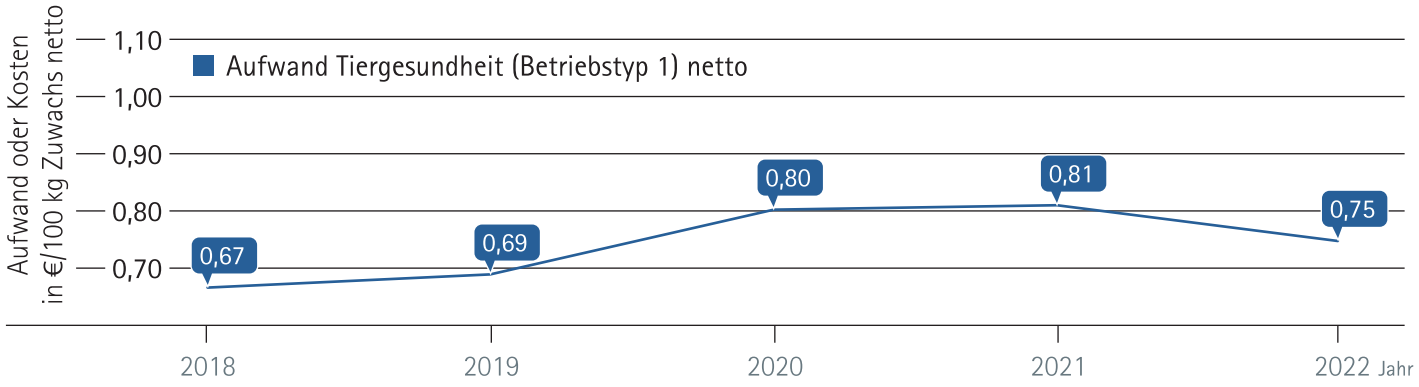




Tiergesundheitskosten

Bessere tägliche Zunahmen, niedrigere Verluste sind ein Ausdruck für den genetischen Fortschritt und für eine verbesserte Tiergesundheit. Diese drückt sich auch in dem Aufwand für Tiergesundheit aus. Entgegen der allgemeinen Kostenentwicklung hat er sich um über 7 % verringert.

Tiergesundheitskosten Betriebstyp 1



Auswertungen zu den 25 % erfolgreichen Betrieben

Betriebstyp 1

Fast 13 € netto/100 kg Zuwachs beträgt die Differenz bei den Direktkostenfreien Leistungen zwischen den Betrieben mit höheren Zunahmen und den Betrieben mit höherem wirtschaftlichen Ergebnis. Obwohl man es erwarten könnte, spielten die Preissprünge bei den Ergebnissen kaum eine Rolle. Sowohl bei den Erlösen als auch bei den Zukäufen blieben die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen auf dem Niveau, das wir schon aus den Vorjahren kennen. Was sehr auffällig ist, sind die Unterschiede im Futterzukauf. Betriebe mit den besseren wirtschaftlichen Ergebnissen haben wesentlich günstigeres Futter eingekauft und damit auch, trotz der schlechteren Futterverwertung, erheblich günstigere Futterkosten/kg Zuwachs. Hinzu kommen noch höhere Erlöse. Obwohl die Betriebe mit höheren Zunahmen auch mehr Zuwachs/m² erzeugt haben, blieben sie in der Wirtschaftlichkeit zurück.



Auswertungen der 25 % erfolgreichen Betriebe	Betriebstyp 1 mit Zukauf von 30 kg-Ferkeln	
	nach tgl. Zunahme	DkfL/100 kg Zuwachs
tgl. Zunahme g	**964**	873
Futterverwertung 1 :	2,77	2,79
Verluste %	2,5	2,3
Muskelfleischanteil % AutoFOM	60,10	60,41
Verkaufsgewicht kg	124,9	125,7
Erlös €/kg LG **netto**	1,13	1,17
Futterkosten €/kg Zuwachs **netto**	0,78	0,73
Futterkosten €/dt **netto**	28,15	25,97
Zukaufsgewicht kg	30,9	30,6
Ferkelkosten €/Stück **netto**	51,47	51,03
DkfL €/100 kg Zuwachs **netto**	14,52	**27,41**
DkfL €/m² **netto**	40,31	73,56

Betriebstyp 20

Auch bei den Betrieben mit Absatzferkelzukauf gibt es diesen Effekt beim Futter. Zusätzlich belastet die wesentlich verschlechterte Futterverwertung die Betriebe mit hohen Tageszunahmen. Ein wesentlicher Faktor ist zusätzlich der höhere Zukaufspreis, der allerdings zum Teil auf das höhere Zukaufsgewicht zurückzuführen ist. Alle Faktoren führen dazu, dass die Betriebe mit hohen Zunahmen nur Direktkostenfreie Leistungen erreichen konnten, die gegen Durchschnitt gehen.

Auswertungen der 25 % erfolgreichen Betriebe	Betriebstyp 20 mit eigener Ferkelaufzucht	
	nach tgl. Zunahme	DkfL/100 kg Zuwachs
tgl. Zunahme g	**800**	733
Futterverwertung 1:	2,71	2,63
Verluste %	3,5	4,4
Muskelfleischanteil % AutoFOM	59,87	60,85
Verkaufsgewicht kg	123,9	123,1
Erlös €/kg LG **netto**	1,08	1,11
Futterkosten €/kg Zuwachs **netto**	0,86	0,82
Futterkosten €/dt **netto**	31,93	30,99
Zukaufsgewicht kg	10,5	8,3
Ferkelkosten €/Stück **netto**	32,45	25,45
DkfL €/100 kg Zuwachs **netto**	0,76	**12,03**
DkfL €/m² **netto**	2,04	32,90

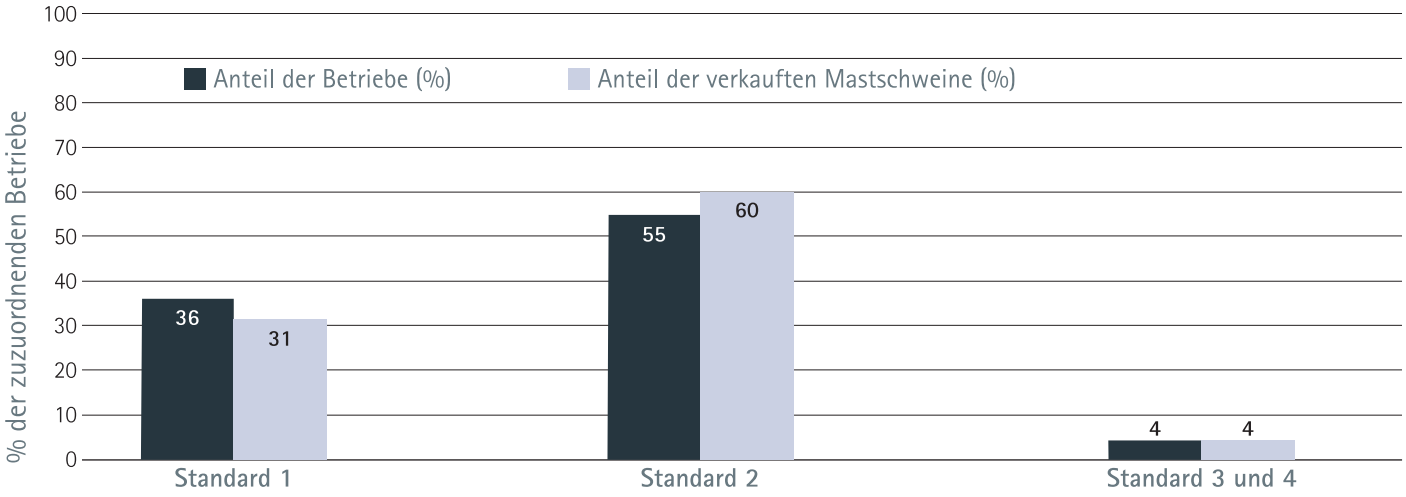


Besondere Auswertungen

LEH-Standards

Der starke Druck der Schlachtstellen, bei der Initiative Tierwohl mitzumachen, hatte Erfolg. Der Anteil der Betriebe mit dem Standard 1 hat sich weiter von 55 % auf 36 % verringert. Es sind eher kleinere Betriebe, denn sie liefern nur 31 % der Schlachttiere. Ein starkes Wachstum ist im Standard 2 erfolgt. 55 % der Betriebe mit 60 % der Tiere halten die zusätzlichen Kriterien ein. Standard 3 und 4 stagnieren und bleiben bei 4 %. Insgesamt kann man davon ausgehen, dass 2/3 der Tiere mit höheren Standards gehalten werden, als das Gesetz es vorsieht.

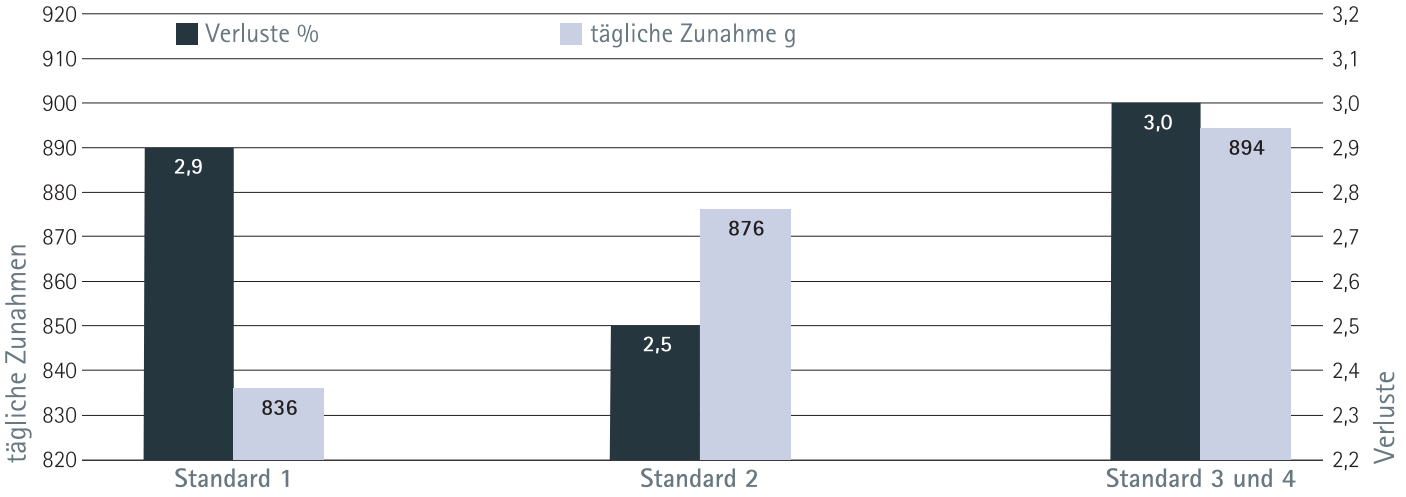
LEH-Standards zugeordnete Betriebe



Biologische Leistungen

Man sollte eigentlich davon ausgehen, dass Betriebe, die von Standard 1 in Standard 2 wechseln, bei dem alten Leistungsniveau bleiben. Dies ist jedoch nicht der Fall. Während die Betriebe im Standard 1 auf dem alten Leistungsniveau bleiben, haben sich die biologischen Leistungen im Standard 2 mit den vielen aus dem Standard 1 dazugekommenen Betriebe sowohl bei der Zunahme als auch bei den Verlusten gebessert. Die noch höheren Standards bleiben bei höheren Verlusten, aber auch bei höheren täglichen Zunahmen, man beachte jedoch die geringe Anzahl in den Stufen 3 und 4.

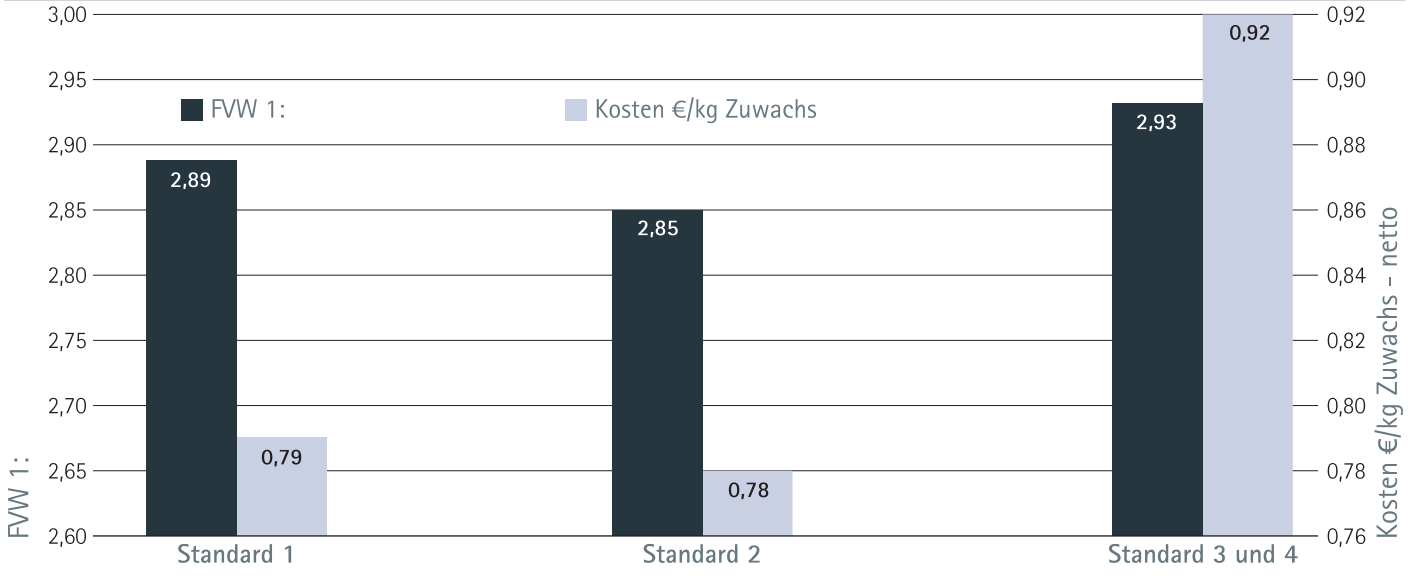
Tägliche Zunahmen und Verluste



Ökonomische Leistungen

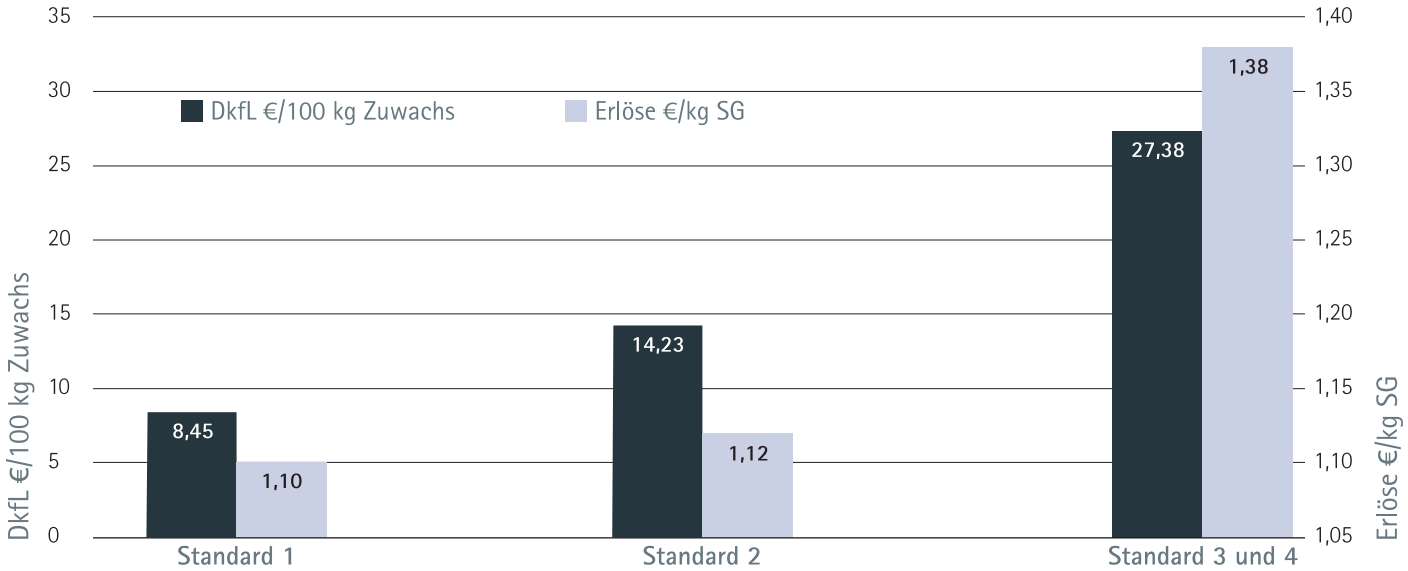
Bedingt durch die hohen Futterpreise und durch die in allen Standards verschlechterte Futterverwertung sind die Futterkosten/kg Zuwachs massiv angestiegen. In den hohen Standards 3 und 4 um ein Drittel, bei den anderen um ein Viertel.

Futterverwertung und Futterkosten €/kg Zuwachs – netto



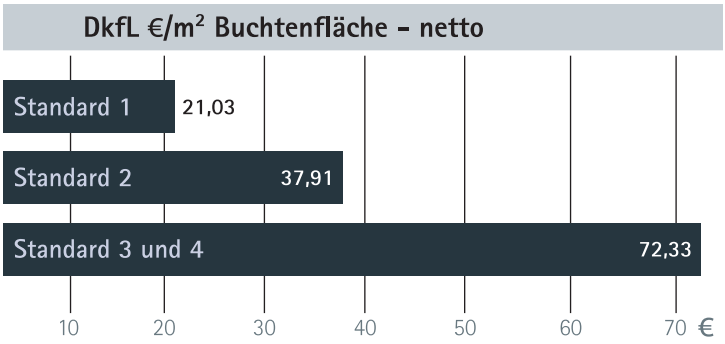
Die ITW-Boni werden als sonstige Einnahmen gebucht und nicht dem Erlös zugerechnet. Sie werden aber in den Direktkostenfreien Leistungen wirksam. Gegenüber dem Vorjahr fallen die Betriebe im Standard 1 auch im Auszahlungspreis zurück, z. T. bedingt durch die geringere Betriebsgröße. Bei den Direktkostenfreien Leistungen machen sich die Boni bemerkbar, so dass die ITW-Tiere hier einen Vorsprung realisieren können. Die Betriebe mit den hohen Standards bauen ihren Vorsprung im Erlös gegenüber dem Vorjahr noch weiter aus, was sich natürlich auf die Direktkostenfreien Leistungen auswirkt. Kontrakte mit festen Auszahlungspreisen haben dabei geholfen.

Erlöse €/kg SG und DkfL €/100 kg Zuwachs – netto



DkfL €/m Buchtenfläche

Der Abstand zwischen den Standards vergrößert sich. Der Standard 1 fällt trotz der möglichen höheren Auslastung des Stalles auch wegen der schlechteren biologischen Leistungen zurück. Unter den Umständen des Wirtschaftsjahres 2021/2022 war die Wahl einer höheren Haltungsstufe richtig.



Fazit:
Die Nachfrage nach höheren Haltungsstufen in den Geschäften sinkt, Verträge werden deshalb von Schlachtstellen gekündigt. Trotzdem hat sich die Wahl eines höheren Standards gelohnt, auch dadurch, dass die Tiere die bessere Haltungsumwelt mit besseren biologischen Leistungen danken.



Saugut!

Wir gratulieren unserem Mitglied Jan-Hendrik Hohls aus Bergen zum 1. Platz beim MSD-Preis der Tiergesundheit in der Kategorie „Innovationen in der Schweinemast".

Jan-Hendrik Hohls bewirtschaftet mit seiner Familie einen Betrieb mit 320 Sauen und 2500 Mastplätzen. Er hat seinen Altstall um einen Strohauslaufstall ergänzt. Die Tiere können zwischen Außen- und Innenbereich wählen. Eine Besonderheit ist die automatisierte Beschäftigungsfütterung. Das Stallkonzept wird ergänzt durch das Fütterungskonzept mit Eigenmischungen, das ebenfalls auf das Tierwohl ausgerichtet ist.

Dazu die Jury: „Auf dem Hof von Jan-Hendrik Hohls sehen wir ein sehr komplexes Gesamtkonzept, bei dem von der Futterproduktion bis hin zur Vermarktung jedes Rädchen ineinandergreift. Ein wichtiger Indikator ist der Ringelschwanz: Ein intakter Ringelschwanz ist ein Tiergesundheits- und Tierwohlindikator. Jan-Hendrik Hohls setzt auf das Beste aus Konventionell und Bio zum Besten für Tier, Mensch und Umwelt und genau das zeichnet diesen Betrieb aus."

https://youtu.be/XyUIOP2S4ME

Zum 3. Platz beim MSD Preis der Tiergesundheit in der Kategorie „Innovationen in der Schweinemast" gratulieren wir unserem Mitglied Christoph Becker aus Wietzendorf.

Ihm liegt die Beschäftigung der 1.000 Mastschweine und damit die Verbesserung des Tierwohls besonders am Herzen. Er entwickelte den „Schweine-Buzzer", einen Schalter, den die Tiere selbst drücken können, um Trinkwasser oder im Sommer eine kühlende Dusche zu erhalten als Ergänzung zu den anderen Beschäftigungsmöglichkeiten.

"Die unkonventionellen Herangehensweisen, die intensive Auseinandersetzung mit dem Verhalten der Tiere und die daraus resultierende Anpassung der Haltung hat uns im Betrieb von Christoph Becker sehr beeindruckt. Die Tiere haben insgesamt viele Wahlmöglichkeiten sowohl zur Beschäftigung als auch im Stall. Hier wird das Wohlbefinden aktiv gefördert und der Stress der Tiere minimiert", so die Jury.

https://youtu.be/RX03NrA0n5c





Das Wirtschaftsjahr 2021/2022

Ergebnisse der Betriebszweigauswertungen

Der Verlauf der Rindfleischnotierungen im abgelaufenen Wirtschaftsjahr ergibt folgendes Bild: Die niedrigste R3-Notierung war in der 28. KW, also Mitte Juli 2021. Mit 3,85 €/kg SG lag sie immer noch um 40 Cent höher als die schlechteste Notierung im Vorjahr. Mit einem Allzeithoch bei dem Rindfleischpreis konnte die 13. KW 2022 aufwarten, in dieser Woche vom 28.03.2022 bis zum 03.04.2022 notierten die R3-Bullen mit 5,88 €, für gute Tiere wurden durchaus 6,- €/kg SG ausbezahlt. Die nachfolgende **Tabelle 1** vergleicht die Daten der vergangenen drei Wirtschaftsjahre, ohne zwischen Kälber- und Fressereinstallung zu unterscheiden. Obwohl die Umstellungen bei der Umsatzsteuer den Vergleich sehr erschweren, sind wir bei den Brutto-Werten geblieben. Die Umstellung auf Netto erfolgt im Wirtschaftsjahr 2022/2023.

Drei Jahre im Vergleich — **Tabelle 1**

	2020	2021	2022
	45 Betriebe	42 Betriebe	**40 Betriebe**
mittlerer Bestand (St.)	263	247	**268**
mittlerer Zukaufpreis Zeitraum (€/St.)	522	541	**653**
mittleres Zukaufsgewicht Zeitraum (kg/St.)	151	148	**144**
mittlerer Verkaufserlös (€/St.)	1.645	1.745	**2.217**
mittleres Verkaufsgewicht SG (kg)	430	430	**427**
mittlerer Verkaufspreis (€/kg SG)	3,83	4,05	**5,19**
mittlere Mastzeit je Tier (Tage)	512	519	**499**
mittlerer Nettozuwachs je Tier (g/Tag)	688	690	**694**
mittlere Tageszunahme je Tier (g/Tag)	1.185	1.190	**1.192**
Verluste/Notschlachtungen (%)	5,91	6,48	**4,45**
Schaden durch Verluste (€/PE)	51,00	62,00	**55,00**
mittlere Erlösdifferenz (€/Tag)	2,01	2,24	**3,24**
Futter gesamt (€/PE)	808	842	**950**
Tierarzt/Medikamente (€/PE)	24	30	**26**
Sonstiges (€/PE)	48	51	**51**
Summe Kosten ohne Kalb (€/PE)	931	985	**1.082**
DkfL (€/Platz)	137	160	**325**
DkfL (€/PE)	193	227	**449**

In allen Einstallverfahren sind im Betrachtungszeitraum die Zukauftiere trotz leicht geringerem Einstallgewicht um 112,- € teurer geworden. Die Verkaufserlöse sind dagegen deutlicher, nämlich um 472,- € pro verkauftem Tier, in ihrem Wert gestiegen. Bei annähernd gleichem Schlachtgewicht gegenüber dem Vorjahr war selbstverständlich der um 1,14 € brutto gestiegene Auszahlungspreis je kg SG für den Mehrerlös verantwortlich. Die anfangs noch moderaten Preissteigerungen für Futtermittel sorgen für eine vergleichsweise große Differenz zwischen Aufwand und Ertrag und somit für eine deutliche Steigerung der DkfL gegenüber dem Jahr zuvor. Erwähnenswert sind weiterhin die leicht gestiegenen biologischen Leistungen der Tiere, hier ausgedrückt in den Tageszunahmen und im Nettozuwachs sowie im allgemein zufriedenstellenden Gesundheitsstatus, der sich in der Verlustrate widerspiegelt.

In der **Tabelle 2** wird Entwicklung der Tageskosten über die letzten drei Wirtschaftsjahre dargestellt. Die Tageskosten setzen sich aus folgenden Positionen zusammen: Futterkosten, Tierarztaufwendungen, Wasser-, Energie-, Geräte- und sonstige Kosten sowie der geldwerte Schaden, den die anfallenden Verluste hervorrufen, bezogen auf einen Masttag. Sind die Tageskosten bekannt, ist es bei jedem Verkauf möglich, über die Erlösdifferenz (Verkaufswert - Einstallwert : Tage Mastdauer) eine Aussage über die Wirtschaftlichkeit der jeweiligen Verkaufsgruppe zu treffen!

Entwicklung der täglichen Kosten im dreijährigen Vergleich — **Tabelle 2**

	2020	2021	2022
	45 Betriebe	42 Betriebe	**40 Betriebe**
Schaden durch Verluste (€/Tag)	0,10 €	0,12 €	0,11 €
Futter gesamt (€/Tag)	1,58	1,63	1,88
Tierarzt (€/Tag)	0,05	0,06	0,06
Sonstiges (€/Tag)	0,09	0,10	0,10
Tageskosten ohne Kalb (€/Tag)	**1,82**	**1,91**	**2,15**

Die Futterkosten stellen den Löwenanteil. Sie liegen immer zwischen 85 % und 87 % der gesamten täglichen Kosten. Kälbereinstaller haben wegen des Einsatzes vom Milchpulver die höheren Futterkosten und es steht zu erwarten, dass dieser Unterschied sich noch vergrößern wird, da die Preissteigerung beim MAT bisher deutlicher ausgefallen ist als beim Kraftfutter.

Zusammensetzung der täglichen Futterkosten — **Tabelle 3**

tägl. Kosten für ...	MAT €/Tag	KF €/Tag	GF+NP €/Tag	Summe €/Tag
Kälbereinstaller	0,123	0,764	1,070	1,957
Fressereinstaller	0,00	0,82	1,00	1,82



Einstallverfahren

In **Tabelle 4** sind die beiden gängigen Einstallverfahren gegenübergestellt. Die Abgrenzung zwischen den Gruppen erfolgt über das Zukaufsgewicht: Einstallgewicht unter 100 kg = Kälbereinstaller, Einstallgewicht über 100 kg = Fressereinstaller.
Erstaunlicherweise haben die mit Kälbern arbeitenden Betriebe bessere Tageszunahmen. Das lässt meines Erachtens nach nur den Schluss zu, dass die Kälbereinstaller, mindestens im Ringgebiet, die professionelleren Rindermäster sind. Auch betriebsindividuelle Auswertungen ergeben immer wieder, dass die selbst aufgezogenen Tiere gegenüber den zugekauften Fressern einen Leistungsvorteil haben. Also sind entweder die zugekauften Fresser oft tendenziell nicht die besten oder die selbst aufgezogenen Tiere eher überdurchschnittlich.
Die durchschnittliche Mastdauer bei den Fresserbetrieben beträgt 15 Monate gegenüber 19 Monaten bei den Kälberbetrieben. Da erklärt sich auch der große Unterschied in der Summe der Futterkosten. Die Stallplatzverwertung ist bei den Fresserbetrieben besser, wohingegen die DkfL pro Tier wegen des geringeren Einstallwertes bei den Kälbereinstallern die bessere ist. Trotz leicht geringerer Verluste bei den Fressern ist der durch sie verursachte wirtschaftliche Schaden wegen des höheren Wertes der Zukauftiere größer.

Alles in allem sind keine weiteren Auffälligkeiten aus der Tabelle erkennbar, die Kälbereinstaller hatten jeweils ein Drittel Fleckvieh-, Braunvieh- und Kreuzungstiere, die Fressereinstaller mästeten jeweils 40 % Fleck- und Braunvieh und nur 20 % Kreuzungstiere. Auch die Mast weiblicher Tiere verlief im letzten Jahr gewinnbringend. Dies ist auf die guten Auszahlungspreise zurückzuführen, obwohl sie 30 Cent/kg unter dem durchschnittlichen Preis für Mastbullen gelegen haben. Da bei der Mast von weiblichen Tieren immer auch Grünland mit im Spiel ist (egal, ob als Grundlage für konserviertes Futter oder für den Weidegang), ist die Ermittlung der Futterkosten oft problematisch. Oft werden die Kosten fürs Grünland als „ehda Kosten" betrachtet - sie sind eh da, egal, ob und wie das Grünland genutzt wird. Auch wenn in einer Einzeltierbetrachtung weibliche Tiere mit deutlich über 1000 g Tageszunahmen auftauchen, sind diese doch eine Ausnahme. 875 g sind als Mittelwert von über 500 ausgewerteten Tieren jedoch ein durchaus respektabler Wert.
Die bereits angesprochenen Tageskosten sind bei den Kälberbetrieben mit Abstand am höchsten, zum einen wegen des bereits erwähnten Futteraufwandes, aber auch der höhere Aufwand bei der tierärztlichen Betreuung kommt zum Tragen. Kälberbetriebe geben im Mittel 44,- € pro PE für den Tierarzt aus, wogegen Fressereinstaller mit 15,- € auskommen. Auf den Tag umgerechnet entspricht dies einer Differenz von 6 ct.

Vergleich der Einstallung von Kälbern, Fressern und weiblichen Tieren — **Tabelle 4**

	15 Kälberbetr.	25 Fresserbetr.	40 alle Betriebe	5 weibl. Mast
Zukaufpreis/Einstallgewicht	415 € / 72 kg	798 € / 193 kg	653 € / 144 kg	431 € / 112 kg
Verkaufserlös (€/kg SG)	2.230 € / 434 kg	2.198 € / 425 kg	2.217 € / 427 kg	1.854 € / 379 kg
Verkaufspreis (€/kg SG)	5,13	5,17	5,19	4,89
Tageszunahmen (g)	1.193	1.188	1.190	875
Mastdauer (Tage)	576	454	499	718
Verluste/Notschlachtungen (%)	4,67	4,29	4,45	3,31
Schaden durch Verluste (€/PE)	52	59	55	29
Futterkosten (€/PE)	1.133	849	950	991
Tierarzt (€/PE)	44	15	26	22
DkfL pro Platz (€)	294	329	325	199
DkfL pro PE (€)	466	415	449	400
Futterkosten (€/Tag)	1,96	1,82	1,88	1,35
Sonstiges, TA (€/Tag)	0,19	0,13	0,15	0,16
Schaden der Verl. (€/Tag)	0,09	0,13	0,11	0,04
Tageskosten ohne Kalb (€)	**2,24**	**2,08**	**2,14**	**1,55**

Gute und schlechte Ergebnisse

Gute und schlechte Ergebnisse, sortiert nach Einstallverfahren — Tabelle 5

	Kälbereinstaller 50 % bessere	Kälbereinstaller 50 % schlechtere	Fressereinstaller 50 % bessere	Fressereinstaller 50 % schlechtere
Zukaufpreis/Einstallgewicht	408 € / 73 kg	452 € / 72 kg	844 € / 192 kg	759 € / 189 kg
Verkaufserlös (€/kg SG)	2.281 € / 428 kg	2.187 € / 433 kg	2.242 € / 423 kg	2.167 / 430 kg
Verkaufspreis (€/kg SG)	5,21	5,05	5,31	5,04
Tageszunahmen (g)	1.222 (714)	1.154 (676)	1.225 (711)	1.168 (680)
Mastdauer (Tage)	563	596	443	469
Verluste/Notschlachtungen (%)	4,19	5,41	3,45	5,09
Schaden durch Verluste (€/PE)	45	60	53	66
DkfL pro Platz (€)	341	225	416	236
DkfL pro PE (€)	527	369	515	306
Verkaufsanteil Braunvieh (%)	35,0	23,0	20,0	45,0
Verkaufsanteil Fleckvieh (%)	34,0	28,0	56,0	20,0
Verkaufsanteil Kreuzungen (%)	31,0	49,0	24,0	35,0

Tabelle 5 stellt die beiden Einstallverfahren unterschieden in den 50 % besseren und 50 % weniger erfolgreichen Betrieben nebeneinander. Es verwundert nicht, dass die jeweils bessere Gruppe höhere Tageszunahmen bei gleichzeitig geringeren Verlusten vorweisen kann. Dies lässt Rückschlüsse auf ein allgemein besseres „Management" der erfolgreicheren Betriebe zu.
Bei genauerer Betrachtung fällt auf, dass die besseren Kälberbetriebe die günstigeren Tiere eingestallt haben. Dagegen haben in der Fressergruppe die schlechteren Betriebe die günstigeren Tiere zugekauft. Zurückzuführen ist dies auf die eingestallten Rassen: Ein Blick auf die unteren drei Zeilen der Tabelle zeigt, dass in der Gruppe der besseren Fressereinstaller 56 % Fleckviehtiere vorhanden waren gegenüber nur 20 % in der schlechteren Gruppe. In der guten Kälbergruppe sind die Rassen zu ca. je 33 % verteilt. In der schwachen Gruppe ist ein deutlich höherer Kreuzungsanteil vertreten. Daraus aber eine Schlussfolgerung zu ziehen erscheint mir gewagt.
Die deutlichsten Unterschiede zwischen den guten und den schwächeren Betrieben findet man im Auszahlungspreis: 16 Cent pro kg SG liegen in der Kälbergruppe zwischen gut und schlecht und sogar 27 Cent in der Fresser einstallenden Gruppe. Auch wenn der höhere Fleckviehanteil in der besseren Fressergruppe einen höheren Auszahlungspreis teilweise erklärt, muss trotzdem auf die enorme Spanne von 3,85 € bis 5,85 € je kg SG in der Preisnotierung des Betrachtungszeitraums hingewiesen werden. Eine Differenz von 2,- €/kg SG ergeben bei 400 kg einen Unterschied von 800,- € je Tier. Der Verkaufszeitpunkt spielte damit in diesem Wirtschaftsjahr eine größere Rolle als in anderen Jahren. Untermauert wird diese Aussage von den Werten in **Tabelle 6**, die erneut die Tageskosten ins Visier nimmt: Mindestens bei den Kälberbetrieben ist ersichtlich, dass nicht die Aufwandseite für Erfolg oder Misserfolg verantwortlich gewesen ist - die besseren Betriebe haben sogar 11 Cent höhere Tageskosten. Bei den Fresserbetrieben schlägt das Pendel ins Gegenteil aus. Die weniger erfolgreichen Betriebe haben die deutlich höheren Tageskosten. Daraus kann man schließen, dass in diesem Jahr glücklich platzierte Verkaufszeitpunkte eine große Bedeutung gehabt haben.

Tageskosten von guten und schwachen Betrieben — Tabelle 6

	Kälbereinstaller 50 % bessere	Kälbereinstaller 50 % schlechtere	Fressereinstaller 50 % bessere	Fressereinstaller 50 % schlechtere
Schaden durch Verluste (€/Tag)	0,08	0,10	0,12	0,14
Futterkosten (€/Tag)	2,00	1,90	1,74	1,97
Tierarzt/Sonstiges (€/Tag)	0,20	0,17	0,13	0,13
Tageskosten inkl. Verluste (€)	2,28	2,17	1,99	2,24
Mittelwert 2021/2022 (€)	2,24		2,08	
plus 30 % Zuschlag (€)	2,91		2,70	

Zusammenfassung und Aussichten

In diesem Bericht finden die Tageskosten eine besondere Erwähnung. Sind sie bekannt, ist es schnell möglich, eine Aussage über die aktuelle Wirtschaftlichkeit zu tätigen.
Zum Zeitpunkt des Berichtes in der 45. Kalenderwoche befinden sich die Auszahlungspreise seit der 32. Woche im August auf einem annähernd gleichen Niveau, mit leicht steigender Tendenz. Zur aktuellen Ergänzung nachfolgend eine Auflistung der seit Juli ausgestallten Tiere der Rasse Braunvieh und Fleckvieh. Zukaufsgewicht, Mastdauer, Nettozuwachs, Schlachtgewicht und Bruttoerlös sind reale Zahlen aus den Verkäufen ab 01.07.2022, ergänzt um den aktuellen Zukaufspreis in der vorliegenden 45. Woche. Je nach Gegend und Qualität können die Einstallpreise um 30,- € nach oben oder unten schwanken. Aus dem Mittelwert der Tageskosten in Tabelle 6 resultieren nach einem 30 %igen Preiszuschlag für sämtliche Kosten schnell um über 62 Cent höhere tägliche Kosten. Zieht man diese von der Erlösdifferenz ab, ergeben sich die in Tabelle 7 abgebildeten Deckungsbeiträge bei aktuellen Verkäufen.

DkfL berechnet mit aktuellen Einstallwerten, Verkaufserlösen und Tageskosten — **Tabelle 7**

	Braunvieh ab Fresser	Braunvieh ab Kalb	Fleckvieh ab Fresser	Fleckvieh ab Kalb
Zukaufsgewicht (kg/St.)	201	74	200	78
Zukaufpreis aktuell (€/St.)	780	260	1030	530
Mastdauer (Tage)	491	600	443	538
Nettozuwachs (g)	662	679	721	764
Schlachtgewicht (kg)	426	436	433	441
Erlös 01.07.2022 bis 07.11.2022 (€)	2.315	2.454	2.488	2.485
Erlösdifferenz (€/Tier)	1.535	2.194	1.458	1.955
Erlösdifferenz (€/Tag)	3,13	3,66	3,29	3,63
Minus aktuelle Tageskosten (€)	2,70	2,91	2,70	2,91
DkfL bei 30 % höheren Tageskosten und aktuellen Einstallwerten				
DkfL der aktuellen Verkäufe (€/PE)	198	450	261	387
DkfL der aktuellen Verkäufe (€/Platz)	147	274	215	262

Da sowohl die Tageskosten als auch vor allem die Leistungen in Form von Nettozuwachs (siehe **Tabelle 5**) betriebsindividuell erheblich voneinander abweichen können, ergeben sich natürlich auch bei den hier berechneten Deckungsbeiträgen und Erlösdifferenzen starke Schwankungen. Dargestellt werden soll, dass das abgelaufene Wirtschaftsjahr ein Ausnahmejahr gewesen sein wird. Die Ergebnisse werden sich nach Anpassung der Kosten bereits jetzt, spätestens aber zur kommenden Jahresauswertung wieder auf dem Niveau des langjährigen Mittels befinden.
Vielleicht bleibt das Preisniveau einigermaßen gleich, so dass Erfolg oder Misserfolg nicht zu stark von Preisspitzen und Tälern abhängig sind. So oder so steht fest, dass gute Leistungen in Form der Tageszunahmen immer zu einer kürzeren Mastdauer und somit meist zu einer Reduzierung der Kosten führen. Bleibt zu hoffen, dass trotz Inflation und Zukunftssorgen Rindfleischprodukte weiterhin nachgefragt werden und die Tierhaltung nicht aus ideologischen Gründen aus Deutschland verdrängt wird.

Nährstoffbilanzen und Aspekte zur Nachhaltigkeit

Stickstoff und Phosphor

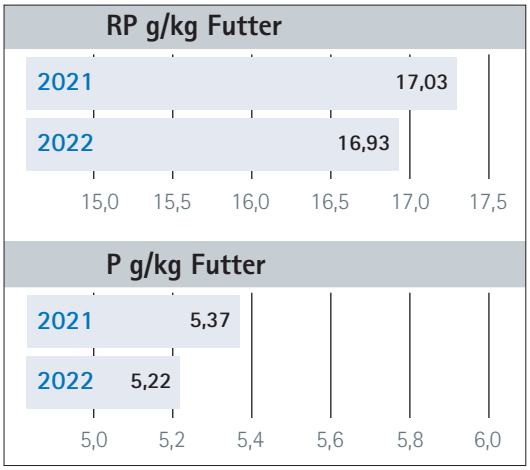
Innerhalb eines Jahres sind die Nährstoffausscheidungen von einem Problem zu einem Teil der Lösung geworden. Wirtschaftsdünger ist angesichts der massiv gestiegenen Düngerkosten zu einem wertvollen Handelsgut geworden. Entsorgungskosten für Gülle sind weggefallen und durch Verkaufserlöse, die allerdings meistens nicht den Düngewert abbilden, ersetzt worden.
Trotz der Unwägbarkeiten, die z. B. die Einhaltung der deklarierten Werte im Futter betreffen, sind die errechneten Werte genauer als die häufig verwendeten Pauschalwerte. Für die Düngung gibt deshalb die N/P-Berechnung wertvolle Planungsdaten. Für eine schlaggenaue Planung sollten aber auch Untersuchungsergebnisse genutzt werden, weil die Gülle auch nach dem Rühren nicht unbedingt homogen ist.

Ferkelerzeugung:

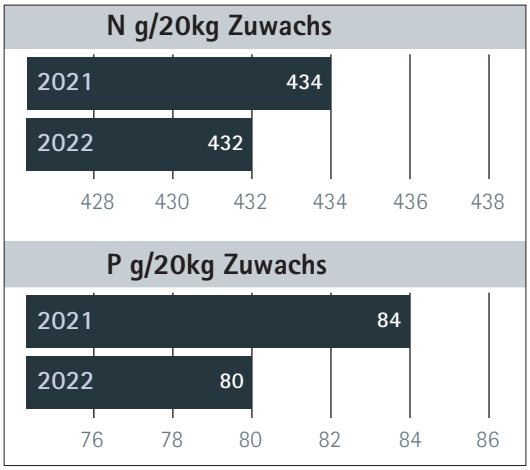
Für die Ferkelerzeugung haben wir zurzeit nur betriebsindividuelle Bilanzen. Eine überbetriebliche Betrachtung fehlt noch. Bitte fragen Sie Ihre Beraterin oder Berater.

Werte aus der Ferkelaufzucht:

Nährstoffgehalt im Futter



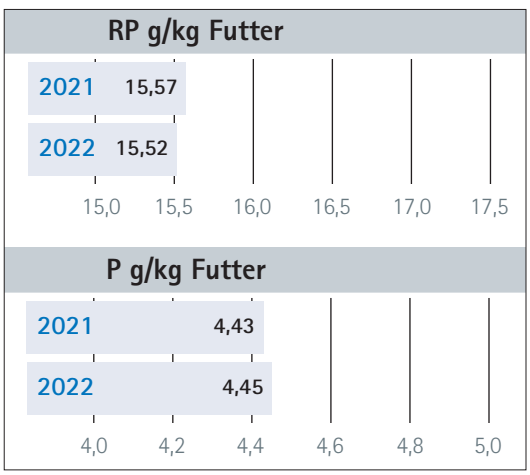
Ausscheidungen



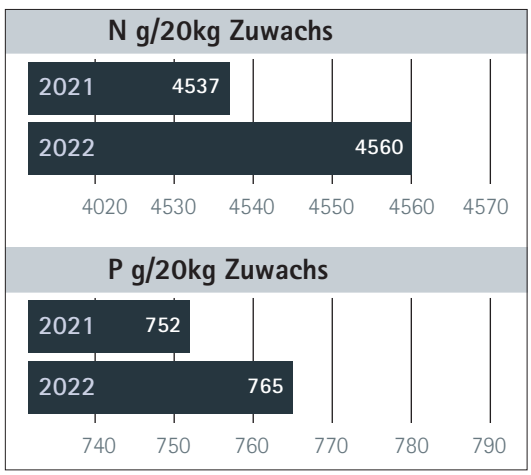
Die Futterverwertung hat sich 2022 in der Ferkelaufzucht leicht verschlechtert. Die geringeren Nährstoffgehalte im Futter kommen deshalb nur bei den Ausscheidungen von Phosphor zur Wirkung. Bei einem Betrieb mit 8000 verkauften Ferkeln mit den Leistungsdaten von 2022 kämen immerhin gut 90 kg P_2O_5 gegenüber 2021 weniger zusammen. Dies entspricht ungefähr der Düngemenge für 1,4 ha Getreide.

Werte aus der Schweinemast (Betriebstyp 1):

Nährstoffgehalte im Futter



Ausscheidungen



Die Futterverwertung hat sich auch in der Schweinemast leicht verschlechtert. Auch wenn im Gegensatz zu den P-Gehalten die Rohproteinwerte leicht gesenkt wurden, nahmen die Ausscheidungen je 100 kg Zuwachs leicht zu.

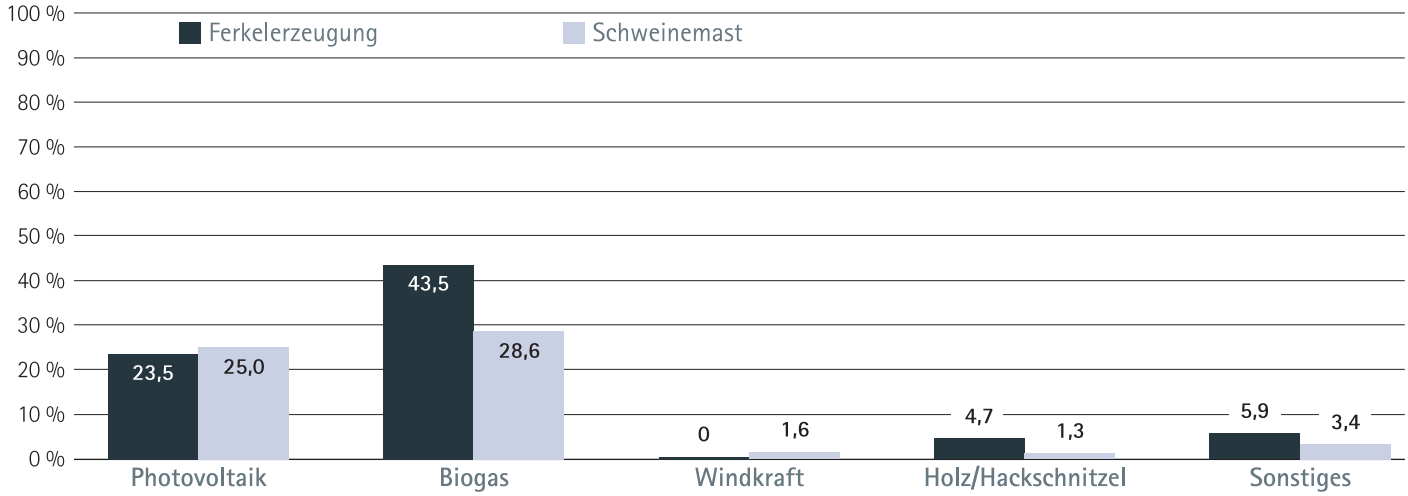
Aspekte zur Nachhaltigkeit

Zunehmend wird eine nachhaltige Produktion, Verarbeitung und Distribution gefordert. Dies gilt auch für die Landwirtschaft. Der Begriff „Nachhaltigkeit" wird im Sprachgebrauch vielfältig genutzt und zum Teil auch missbraucht. Die Entwicklung des Begriffs „Nachhaltigkeit" von einer länger anhaltenden Wirkung über dem forstwirtschaftlichen Prinzip, nicht mehr abzuholzen als nachwachsen kann, bis zum modernen Verständnis als Zielbündel gibt dem Begriff etwas Verschwommenes. Dies lässt zu, dass jeder den Begriff nach seinen eigenen Interessen definiert und nutzt. In der öffentlichen Diskussion wird die Nachhaltigkeit häufig als Kampfbegriff verwendet, der etwas Positives suggeriert, aber letztlich nur einen oder nur wenige Aspekte betrachtet. Der Begriff „Nachhaltigkeit" ist wie auch der Begriff „Ökologie" eigentlich völlig wertfrei. Heute wird „Nachhaltigkeit" meist mit dem 3-Säulen-Modell beschrieben. Die Säulen „Ökonomie", „Ökologie" und „Soziales" wurden als gleichwertig und gleichrangig verstanden. Das bedeutet, dass man bei der Bewertung der Nachhaltigkeit eines Produktionsprozesses, eines Produktes, eines Betriebes, eines Landes usw. alle drei Säulen betrachten muss. Auch die Landwirtschaft und die landwirtschaftliche Tierproduktion werden bezüglich der Nachhaltigkeit bewertet - je nach Interessenslage dessen der bewertet, als überhaupt nicht nachhaltig bis zum Musterbeispiel für Nachhaltigkeit. Es ist deshalb wichtig, dass die Landwirtschaft den Begriff Nachhaltigkeit für sich definiert, bevor es andere tun und es unter Umständen gegen die Landwirtschaft verwenden.

Wir beschäftigen uns seit Jahrzehnten mit der Nachhaltigkeit. Ökonomische Aspekte wie die Direktkostenfreien Leistungen, ökologische Aspekte wie Ressourceneffizienz bei Futterverwertung und Nährstoffoptimierung und soziale Aspekte wie die Sicherung eines auskömmlichen Familieneinkommens standen schon immer auf unserer Agenda.

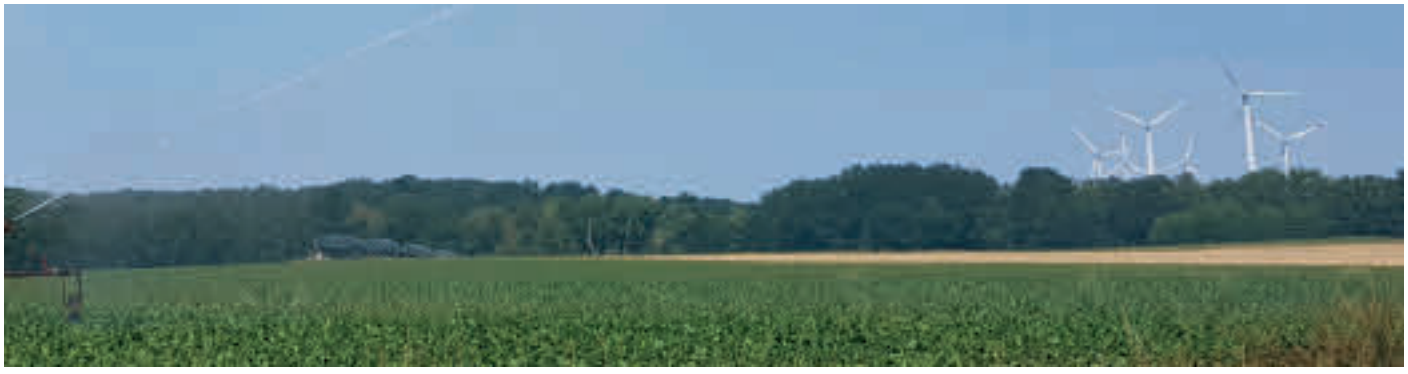
Im letzten Wirtschaftsjahr haben wir mit der Abfrage nach dem Einsatz erneuerbarer Energien oder der Beteiligung daran einen weiteren Aspekt eines nachhaltigen, ressourcenschonenden Betriebskonzeptes erfasst.

Anteil der Betriebe mit erneuerbarer Energie in %



Über 77 % der Ferkelerzeugerbetriebe und fast 60 % der Mastbetriebe sind bei erneuerbaren Energien engagiert. Es gibt aber noch einen recht hohen Anteil an Betrieben, für die keine Informationen vorliegen. Wärmeerzeugende Techniken wie Biogas und in einem geringen Maße auch Holz- bzw. Hackschnitzelheizungen werden bei den Ferkelerzeugern besonders genutzt. Größere Dachflächen machen die Photovoltaik bei den Mästern etwas beliebter. Die Eigennutzung für Lüftung/Fütterung kann bei ihnen besonders attraktiv sein.

Es wäre auch sinnvoll, die Leistungen der erneuerbaren Energien zu quantifizieren. Die Energieautarkie bei der Schweinehaltung auf dem Betrieb oder sogar Überschüsse wären Bausteine für den Nachweis der Nachhaltigkeit.





Das Erntejahr 2021/2022

Ergebnisse der Getreideproben aus dem Erntejahr 2022

Die Landwirte waren allgemein mit der Getreideernte 2022 zufrieden. Besonders die Wintergerste hatte häufig hohe Erträge. Die späteren Getreidearten fielen jedoch in den Leistungen ab.
Die Gerste konnte noch von den hohen Niederschlägen im Februar profitieren, während die anderen Arten eher mit der Trockenheit von März bis Juni kämpfen mussten. Geringere Erträge und eine schnelle Abreife waren die Folge. Die Betriebe kamen bei den hohen Getreidepreisen trotzdem mit den geringeren Erträgen klar - wenn sie keine Vorkontrakte aus dem Herbst 2021 bedienen mussten. Insgesamt lief die Getreideernte sehr entspannt ab und konnte schon Ende Juli beendet werden.

Getreide 2022 (korrigiert auf 88 %TS in %)

	Proben	TS	Rohpr	Rohfa	MJ ME	Lys	Meth/Cyst	Meth	Threo	Trypto	P
Gerste	47	88,0	8,82	4,88	12,93	0,32	0,36	0,15	0,30	0,12	0,28
Roggen	26	88,0	7,98	2,15	13,74	0,30	0,33	0,13	0,27	0,09	0,29
Triticale	17	88,0	9,34	2,05	13,91	0,32	0,37	0,15	0,29	0,12	0,31
Weizen	34	88,0	10,17	2,24	14,03	0,29	0,38	0,15	0,29	0,13	0,28
	124										

Getreide 2021 (korrigiert auf 88 %TS in %)

	Proben	TS	Rohpr	Rohfa	MJ	Lys	Meth/Cyst	Meth	Threo	Trypto	P
Gerste	71	88,0	9,65	5,43	12,82	0,35	0,38	0,16	0,33	0,12	0,35
Roggen	50	88,0	7,62	2,05	13,87	0,30	0,32	0,13	0,27	0,08	0,33
Triticale	26	88,0	9,67	2,26	14,01	0,33	0,38	0,15	0,30	0,12	0,34
Weizen	51	88,0	11,24	2,38	14,10	0,32	0,42	0,16	0,32	0,14	0,33
	198										

Sowohl die Werte für Energie als auch für Rohprotein (Ausnahme Roggen) sind gesunken. Entsprechend müssen die Futterberechnungen angepasst werden. Auffällig sind die niedrigen Phosphor-Gehalte.

Futterverwertung und Futterkosten

In den Jahren 2015 bis 2019 hat sich die Futterverwertung stetig verbessert. Der bisher beste Wert wurde 2019 mit 1:2,81 erreicht. Danach drehte sich die Entwicklung und 2022 lag die Futterverwertung wieder bei 1:2,87. 2019 war der Futterpreis gestiegen. Die gute Futterverwertung konnte die Futterkosten/kg Zuwachs etwas bremsen. 2020 und 2021 lag der Futterpreis niedriger, so dass die Futterkosten/kg Zuwachs wieder sinken konnten. (s. Auswertungen zur Schweinemast).
Mit dem Beginn des Wirtschaftsjahres 2021/2022 stiegen allerdings die Futterpreise in astronomische Höhen. Zusätzlich verschlechterte sich im Wirtschaftsjahr die Futterverwertung deutlich. Ob ausschließlich die schlechtere Getreidequalität der Ernte 2021 dazu beigetragen hat, sei dahingestellt.
Es zeichnet sich zurzeit nicht ab, dass die Futterpreise sinken könnten. Deshalb fragen sich viele Betriebe, wie sie die Futterkosten senken können.

Futterkosten und Energiegehalt

Angesichts des Schweinestaus im Wirtschaftsjahr 2020/2021 sprach man davon, das Endmastfutter im Energiegehalt zu reduzieren und ggf. ein End-/Endmastfutter einzusetzen, um das Wachstum der Tiere auszubremsen. Die Auswertungen zeigen jedoch, dass der Einsatz eines energiereicheren Endmastfutters sich in den beiden letzten Wirtschaftsjahren gelohnt hat.

Futterkosten und Energiegehalt (netto) — **Betriebstyp 1**

	Energiegehalt Endmastfutter		verk. Stück	verk. LG	MFL Sonde	MFL Schale	IndPkt /kg	tägl. Zun.	FVW 1:...	Futterkosten und -preis
21/22	33,5 % Betriebe	**≤ 13 MJ**	546.858	124,3	58,9	60,5	0,982	868	2,92	**0,82 €/kg Zuwachs** 28,10 €/dt
21/22	66,5 % Betriebe	**> 13 MJ**	1.081.782	125,1	58,9	60,6	0,987	859	2,84	**0,78 €/kg Zuwachs** 27,40 €/dt
20/21	31,2 % Betriebe	**≤ 13 MJ**	483.521	127,3	59,0	60,5	0,978	862	2,89	**0,64 €/kg Zuwachs** 22,30 €/dt
20/21	68,8 % Betriebe	**> 13 MJ**	1.209.267	127,7	58,7	60,6	0,979	853	2,83	**0,62 €/kg Zuwachs** 21,90 €/dt

2021/2022 erhöhte sich der Anteil der Betriebe, die Endmastfutter mit weniger als 13 MJ/ME gegenüber dem Vorjahr von 31,2 % auf 33,5 %. In dieser Gruppe verschlechterte sich die Futterverwertung im Mittel von 1:2,84 auf 1:2,92. Mit einem Futterpreis von durchschnittlich 28,10 € /dt und Futterkosten von 0,82 €/kg Zuwachs fütterten sie am teuersten.
Die Gruppe der Betriebe mit einem Einsatz von über 13 MJ/ME im Endmastfutter konnten trotz einer Verschlechterung der FVW um 0,01 am günstigsten füttern. Diese Betriebe hatten einen durchschnittlichen Futterpreis im Jahr 2021/2022 von 27,40 € mit 0,78 €/kg Zuwachs.
Der Vorteil beim Einsatz von energiereicherem Futter hat sich also bestätigt.

Eigenmischer und Alleinfutter

In der Gegenüberstellung von Eigenmischern und Zukaufbetrieben schneiden die Eigenmischer deutlich besser ab. Mit niedrigerem Futterpreis und deutlich besserer Futterverwertung erreichen die Betriebe Futterkosten von 0,76€/kg Zuwachs.
Die Betriebe mit Zukauffutter kommen auf eine Futterverwertung von 1:2,89 und Futterkosten/kg Zuwachs von 0,82 €.

Futterkosten Eigenmischer/Alleinfutter (netto) — **Betriebstyp 1**

		Zuk. Gew	verk. Stück Betrieb	verk. LG	MFL Sonde	MFL Schale	IndPkt /kg	tägl. Zun.	FVW 1:...	Futterkosten und - preis
21/22	**Eigenmischung** 31,4 % Betriebe	30,5	3534	125	58,7	60,5	0,982	851	2,83	**0,76 €/kg Zuwachs** 26,90 €/dt
21/22	**Alleinfutter** 68,6 % Betriebe	30,8	2622	124,4	59,0	60,6	0,986	874	2,89	**0,82 €/kg Zuwachs** 28,24 €/dt

Die Eigenmischer haben es u. a. mit den Ergebnissen der NIRS-Untersuchungen und den angepassten Futterberechnungen geschafft, mögliche Qualitätsmängel bei den Komponenten weitestgehend auszugleichen.
Die Preise je dt Futter sind bei den Eigenmischern um 1,34 € günstiger als bei den Zukaufbetrieben, dennoch würden die Futterkosten/kg Zuwachs bei dem gleichen Futterpreis/dt von 28,24 € um 0,02 €/kg günstiger ausfallen.
Bei der preislichen Bewertung des Futters der Eigenmischer wurden gezahlte Zukaufpreise des Getreides eingesetzt und/oder die monatlichen Preismitteilungen der LWK für die entsprechenden Getreidesorten verwandt, dazu kamen Mahl- und Mischkosten von 1,00 € bis 1,25 €/dt.

Futterkosten Einkaufsgemeinschaften

Das Angebot für die Mitglieder, den Futterbezug über eine der Einkaufsgemeinschaften des VzF wahrzunehmen, erwies sich als richtige Entscheidung.

Futterkosten Einkaufsgemeinschaft (netto)									Betriebstyp 1
	Zuk. Gew	verk. Stück Betrieb	verk. LG kg	MFL Sonde	MFL Schale	IndPkt /kg	tägl. Zun.	FVW 1:...	Futterkosten und -preis
Mit Futter EKG	30,7	2.508	125	58,7	60,6	0,980	875	2,90	**0,81 €/kg Zuwachs** 27,78 €/dt
Ohne Futter EKG	30,9	2.765	124	59,1	60,7	0,988	872	2,89	**0,83 €/kg Zuwachs** 28,60 €/dt

So konnten die Betriebe der Einkaufsgemeinschaft das Futter um 0,82 €/dt günstiger einkaufen. Sie erzielten damit, bei sehr geringen Unterschieden im Schlachtkörper und einer nur leicht um 0,01 schlechteren Futterverwertung bei 1,2 kg mehr Zuwachs je Tier, Futterkosten in Höhe von 0,81 €/kg Zuwachs. Damit fütterten sie 0,02 €/kg Zuwachs günstiger.





Sau solide.

db.77®

Genetik ohne Kompromisse: Der Pietrain db.77® gehört zu den am meisten eingesetzten Ebern in Deutschland und bietet in geeigneten Betrieben ideale Perspektiven für eine hohe Rentabilität in der Schweinemast. Er besticht durch Fleischreichtum, vitale Ferkel und extrem hohe Wüchsigkeit. Alles über unsere Eber und die ›BHZP EBER-STRATEGIE‹: **www.bhzp.de/eberstrategie**



Sau solide.

db.Carl

Cool, ausgeglichen, robust und leistungsbereit: Der neue BHZP-Kreuzungseber vereint die Vorzüge des Pietrains db.77® und des Durocs db.Siegfried in sich. So ist das sanfte Grundtemperament des Ebers ebenso beeindruckend wie seine Leistungsbereitschaft. Alles über unsere neuen Eber und die ›EBER-STRATEGIE 2020‹: **www.bhzp.de/eberstrategie**

Ihr Lösungsanbieter für verantwortungsvolle Schweineproduktion.



Sau solide.

db.Siegfried

In der Ruhe liegt seine Kraft: Der neue BHZP-Duroc für alle, die einen einfachen Umgang mit ihren Tieren schätzen. Sein ruhiger Charakter spiegelt sich in einer problemlosen Ferkelaufzucht und Mast wider. Gleichzeitig überzeugt er mit überragender Zunahme bei guter Futterverwertung. Alles über unsere neuen Eber und die ›EBER-STRATEGIE 2020‹: **www.bhzp.de/eberstrategie**



Sau solide.

db.77® Teamplayer

Guter Typ! Der Teamplayer ist der ruhige, umgängliche Bruder des db.77® mit allen Vorzügen des db.77®. Die robuste Pietrain-Variante wird neben der klassischen Leistungsprüfung für Mastleistung und Schlachtkörperwert konsequent auf einen ruhigen Grundcharakter selektiert. Alles über unsere neuen Eber und die ›EBER-STRATEGIE 2020‹: **www.bhzp.de/eberstrategie**

BHZP
Bundes Hybrid Zucht Programm



Ferkelerzeugung / Schweinemast / EuroTier 2022

Ferkelerzeugung

Angesichts der augenblicklichen Marktsituation fällt es vielen Betrieben schwer, Strategien für die Zukunft zu entwickeln und die notwendigen Schritte einzuleiten, um den Betrieb für die Zukunft fit zu machen.
Anfang 2021 ist die 7. Verordnung zur Änderung der Tierschutz-Nutztierhaltungsverordnung in Kraft getreten. Für Ferkelerzeugerbetriebe sind zwei Punkte besonders zu beachten.

Deckzentrum

Das Deckzentrum muss bis zum Jahr 2029 so weit angepasst werden, dass die Sauen schon nach dem Absetzen in Gruppen gehalten werden können und jede Sau eine uneingeschränkt nutzbare Buchtenfläche von mind. 5 m^2 zur Verfügung hat. Zusätzlich müssen die Buchten so strukturiert sein, dass die Sauen Rückzugsmöglichkeiten haben. Kastenstände gelten dabei nicht als Rückzugsmöglichkeit. Bis zur Umsetzung 2029 gibt es zusätzliche Fristen, die einzuhalten sind. So muss innerhalb von drei Jahren nach Inkrafttreten der Verordnung, also bis Januar 2024 ein Konzept vorliegen, wie die Vorgaben umgesetzt werden sollen. Nach zwei weiteren Jahren muss, falls notwendig, die entsprechende Baugenehmigung vorliegen, um dann den Umbau im Jahr 2029 abgeschlossen zu haben. In begründeten Fällen gibt es eine Härtefallregelung, die auf zwei weitere Jahre begrenzt ist.
Aus praktischer Sicht kann die Forderung nach einem Konzept allein durch eine Änderung im Produktionsrhythmus erfüllt werden, ohne eine Bestandsabstockung vornehmen zu müssen. In diesen Fällen ist eine Baugenehmigung nicht notwendig, wenn nicht zusätzliche Güllekanäle geschaffen werden müssen.
Im Falle einer planmäßigen Aufgabe der Sauenhaltung endet die Frist nach Ablauf von fünf Jahren.



So kann eine Arena für das Deckzentrum aussehen. Heute ist es noch ein Wartestall.

Abferkelbuchten

Die zweite wesentliche Forderung der Verordnung ist der Umbau der Abferkelbuchten. Diese müssen ab dem Jahr 2036 eine Bodenfläche von mind. 6,5 m^2 haben. Die ferkelführenden Sauen dürfen ab diesem Zeitpunkt dann auch nur noch max. fünf Tage in der Bucht fixiert sein. Der Kastenstand muss dabei 220 cm lang sein, gemessen ab hintere Trogkante, und so breit sein, dass ein ungehindertes Hinlegen, Aufstehen und Liegen möglich ist. Für diese Umbaumaßnahme existiert ebenfalls ein Zeitplan, nach dem verfahren werden muss. Innerhalb von zwölf Jahren nach Inkrafttreten der Verordnung muss ebenfalls ein Konzept mit genehmigtem Bauantrag vorliegen. Nach drei weiteren Jahren muss diese Maßnahme umgesetzt sein. Eine Härtefallregelung erlaubt eine Fristverlängerung um zwei Jahre.
Vor diesem Hintergrund ist eine Novellierung des Baugesetzbuches in der Planung, die zurzeit diskutiert wird. Es soll den Landwirten einfacher gemacht werden, Erweiterungsbauten ohne Aufstockung genehmigt zu bekommen.

Schweinemast

Die gesellschaftliche Akzeptanz für konventionelle Schweinehaltung ist in den letzten Monaten gefühlt weiter deutlich gesunken. Die Äußerungen von mehreren Unternehmen des Lebensmitteleinzelhandels (LEH), zukünftig nur noch Ware aus der Haltungsform 3 oder höherwertig anbieten zu wollen, tut das Seinige dazu. Anders sieht jedoch das Kaufverhalten der Bevölkerung aus. So verzeichnet der LEH Umsatzsteigerungen bei den preiswerteren Eigenmarken und einen Rückgang beim Umsatz der übrigen Fleischwaren.

Unabhängig davon sind Landwirte gut beraten, sich für die Zukunft zu rüsten und die strategische Ausrichtung des Betriebszweiges zu überdenken. Für große Verunsicherung sorgt das Tierhaltungskennzeichnungsgesetz (TierHaltKennzG), das zurzeit in der Abstimmung ist. Sowohl Regelungen der vom LEH ins Leben gerufenen Gesellschaft für Haltungsform als auch die aus dem neuen TierHaltKennzG irritieren zunehmend alle Beteiligten, denn für alle Stufen gelten unterschiedliche Platzvorgaben.
Die unterste Stufe ist der gesetzlich geforderte Mindeststandard, der für Mastschweine in dem Gewichtsabschnitt von 50 - 110 kg eine Bodenfläche von 0,75 m^2/Tier fordert.
Nächsthöhere ist die Vorgabe von ITW mit plus 10 % über dem gesetzlichen Standard. In der staatlichen Haltungskennzeichnung „Stall+Platz" werden 20 % mehr Platz gefordert.
Um Schweine nach Haltungsform 3 (LEH) produzieren zu können, muss 40 % mehr Platz angeboten werden. Bei der staatlichen Haltungskennzeichnung „Frischluft" werden 46 % und bei „Auslauf/Freiland" 86 % mehr Platz gefordert.
Die Haltungsform 4 des LEH sieht 100 % mehr Platz vor.
Somit gibt es in der Mast sieben unterschiedliche Platzvorgaben in den verschiedenen Stufen. Darüber hinaus können Schweine nach der EU-ÖKO-Verordnung gehalten werden, die noch andere Vorgaben haben.
Dazu kommen auch noch weitere unterschiedliche Bedingungen für die Schweinehaltung:
In der Haltungsform 3 des LEH wird Außenklimaeinfluss gefordert. Diese können durch den Anbau von Ausläufen geschaffen werden. Es besteht aber auch die Möglichkeit, Außenwände eines vorhandenen Stalles zu öffnen, um den geforderten Reiz zu schaffen.



Haltungsstufe 3 mit Strohauslauf

Hier bietet es sich an, innerhalb des Stalles eine Zwischenwand einzubauen, um einen Warmbereich für Tiere zu garantieren. Ein so umgebauter Stall wird nach Einschätzung der Gutachter keine höheren Immissionen verursachen, denn der Tierbestand muss in diesem Fall verringert werden, um allein die Platzvorgaben einzuhalten. Das Öffnen der Stallaußenwände bedeutet ggf. einen Eingriff in die Statik des Gebäudes und bedarf deshalb einer Baugenehmigung. Ob und welche Variante für die Landwirte sinnvoll ist, sollte im Gespräch mit der Beratung geklärt werden.

Euro Tier 2022

Nach vier Jahren Pause endlich wieder EuroTier.

Was gab es Neues?

Auf dem Stand von Meier-Brakenberg wurde Lifty in diesem Jahr ausgezeichnet mit der Silbermedaille (Innovation Award, DLG, Euro-Tier). Lifty ist ein akkubetriebener (Makita) Güllestöpselzieher, der bis zu 100 kg heben kann und durch schnelle und einfache Handhabung überall im Stall einsetzbar ist.



Lifty

Mit dem Transporker stellt die Firma zusätzlich eine Kadaverkarre für den wendigen Einsatz bei schmalen Gängen vor.



Kadaverkarre

Die Goldmedaille ging in diesem Jahr an SoundTalks NV und Böhriger Ingelheim. Sie stellten einen Detektor vor, der 24/7 im Abteil Hustengeräusche aufnimmt und analysiert. Über eine App erhalten die Betriebe dann Auskunft über sich anbahnende respiratorische Erkrankungen und können frühzeitig eingreifen.

Die Kot-Harn-Trennung ist kein ganz neues, aber hochaktuelles Thema. Es wurden verschiedene Lösungen vorgestellt. Die Schieberentmistung im Schweinebereich wird mittlerweile bei fast allen Neubauten berücksichtigt, um mit dem notwendigen organischen Beschäftigungsmaterial arbeitswirtschaftlich und technisch klarzukommen.



Kot-Harn-Trennung

Ebenso sind Bewegungsbuchten und Gruppenhaltung für laktierende Sauen vielfach vorgestellt worden. Sie unterscheiden sich meist in der Ausgestaltung der Abferkelbuchten. Es gab Buchten mit und ohne Selbstfangmechanismus und Buchten mit und ohne die Möglichkeit, am Abferkelstand vorbeigehen zu können, um an den Trog zu gelangen. Sowohl in der Gruppenhaltung als auch bei den Bewegungsbuchten werden vermehrt Tröge angeboten, aus denen Sauen und Ferkel gemeinsam fressen können. Hier gibt es schon eine Menge gute Ansätze, jedoch ist noch nicht abschließend geklärt, wie Futterverluste bei diesen niedrigen Trögen gänzlich vermieden werden können.



BB-Trog ebenerdig

Bei Best Farm konnten für die Anfütterung von Saugferkeln neue Vorlagetechniken mit umgedrehten Flaschen besichtigt werden.



Milchanfütterung ABF



Saugferkeldurchfall / Durchfall in der Ferkelaufzucht

Saugferkeldurchfällen auf der Spur

Dr. Hendrik Nienhoff, Schweinegesundheitsdienst der LUFA Nord-West

Durchfälle stehen trotz eines verbesserten Managements immer noch oben auf der Liste der Erkrankungen beim Saugferkel. Sie verursachen große Verluste.
Gerade bei größer gewordenen Würfen stehen selbst gut geführte Betriebe häufig vor Problemen. Eine Reihe von verschiedenen bakteriellen, viralen, aber auch parasitären Erregern können die Ursache sein (Tab. 1).

Tab. 1: Übersicht über Durchfallerkrankungen beim Saugferkel

Viral	Bakteriell	Parasitär
Rotavirusdurchfall	Nekrotisierernde Enteritis	Kokzidiose
PED / TGE	Clostridiendurchfall	Kryptosporidiose
Vomiting and Wasting Disease	Coliruhr	Strongyloidose

Während in den letzten Jahrzehnten immer die Coli-Durchfälle auf Platz eins der Liste standen, hat sich das Bild mittlerweile etwas verschoben. Viele Betriebe haben kommerzielle Mutterschutzvaccine im Einsatz und beherrschen damit die meisten der vorkommenden Stämme. Anders sieht es bei den viralen Erregern aus. Hier gibt es keine kommerziellen Impfstoffe.

E-Coli Diarrhoe:

Als Spitzenreiter von Geburt bis zum Absetzen ist die E-Coli Diarrhoe inzwischen abgelöst. Vom Erreger Escherichia Coli-Keime gibt es mehrere Tausend Serotypen, von denen aber die meisten fürs Schwein nicht krankmachend sind. Besonders hämolysierende E.coli-Stämme lösen aber schwere Durchfälle aus. Typische Vertreter sind z. B. die Colistämme mit den Fimbrientypen F4, F5, F6, F41. Die Coli-Keime haben an Oberflächen und Kapseln O- und K-Antigene, die auch für ihre Unterscheidung (Typisierung, Serotyp) genutzt werden, mit denen sie sich im Darm an bestimmten Rezeptoren anheften können und dann verschiedene Durchfall auslösende Gifte freisetzen können. Voraussetzung ist das Fehlen von maternalen Antikörpern aus der Biestmilch, z. B. bei Jungsauen, bei MMA oder in der Immunitätssenke um die 3. Lebenswoche herum. Die Coliruhr tritt sowohl als Neugeborenen-, Dreiwochendurchfall und nach dem Absetzen auf. Besonders bei Neugeborenen sind die Verluste sehr hoch (bis zu 100 % der Ferkel eines Wurfes). Sie zeigen einen gelblichen wässrigen Durchfall (häufig ist der After verschmiert und gerötet), der eine Austrocknung nach sich zieht (Haut waschbrettartig). Beim Dreiwochendurchfall zeigt sich ein eher gelblich-cremiger Durchfall und die Verluste sind geringer. Zu behandeln sind Coli-Durchfälle mit verschiedenen Antibiotika, die bei Saugferkeln meist mit einem Doser über das Maul behandelt werden. Da Resistenzen möglich sind und andere Durchfallerreger eine Rolle spielen können, ist es wichtig, frisch erkrankte Ferkel untersuchen zu lassen, damit erstens der Serotyp des Coli-Keims und die Toxine des Erregers ermittelt werden können und zweitens eine Aussage zu den wirksamen Antibiotika getroffen werden kann (ein Resistenztest ist bei bestimmten Präparaten mittlerweile vorgeschrieben).

Die Ermittlung des Serotyps und der Toxine ist auch wichtig, wenn man zur Prophylaxe des Neugeborenendurchfalls eine Mutterschutzimpfung installieren will (siehe Tab. 2), da es bei den Impfstoffen unterschiedliche Angriffspunkte gibt (Zellwandantigen, Toxin und Fimbrien). Gute Impfstoffe haben mehrere Angriffspunkte. Neben den klassischen Mutterschutzvaccinen gibt es inzwischen auch Ferkelimpfstoffe, die sich gegen das Shiga-Toxin und F4 /F18 Colis richten, um den Absetz-Durchfall und Ödemkrankheit in den Griff zu bekommen. Auch eine Mutterschutzvaccine ist auf dem Markt, mit der neben den Saugferkel-Durchfällen auch die Absetz-Durchfälle sollen kontrolliert werden können. In den letzten Jahren haben die Typisierungen der Durchfall verursachenden E. Coli Stämme gezeigt, dass viele Proben nicht bestimmt werden konnten. Deshalb werden im Augenblick neue Faktoren untersucht, um die Problemkeime besser einschätzen zu können.

Tab. 2: Wie sich einzelne Saugferkeldurchfälle voneinander unterscheiden

	Coliruhr	Nekrotisierende Enteritis	Clostridien-durchfall	Rotavirus-durchfall	Kokzidien - Infektion
Erreger	E. coli versch. Serotypen	Cl. perfringens Typ C	Cl. perfringens Typ A	Rotaviren A/C	Isospora suis
Alter der Ferkel	1) in den ersten Lebenstagen 2) 3.-4. Lebenswoche 3) beim Absetzen	1.-2. Lebenstag	1.-2. Lebenstag	1.-2. Lebenstag 2.-6. Lebenswoche	5.-15. Lebenstag
Kotbeschaffenheit	Wässrig, weißlich, gelb	Wässrig, braun-rot, blutig	Wässrig, schleimig, gelblich	Bräunlich bis wässrig, wie geronnene Milch, gelblich	Pastös-wässrig, gelblich
Störung des Allgemeinbefindens	⊕⊕	⊕⊕⊕⊕	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕⊕
Erkrankungsrate im Wurf	100%	⊕⊖ 50%	⊕⊖ 50%	⊖ 100%	30-50%
Sterblichkeit ohne Behandlung	1) 100% 2) bis 80% 3) bis 50%	100%	⊕⊖ 80%	⊖ 20%	⊕⊖ 20%
Behandlungs-möglichkeit	+	(+)	(+)	⊖	⊕
Schutzimpfung	⊕	⊕	⊕ (stallspezifisch)	Rinder / stallspezifisch	⊖

Mindestens genauso wichtig wie Impf- und/oder Behandlungsmaßnahmen sind auch die Hygienemaßnahmen und therapiebegleitenden Maßnahmen (siehe Tab. 3) sowie die Jungsaueneingliederung.

Tab. 3: Therapiebegleitende Maßnahmen

Hygienemaßnahmen	weitere Maßnahmen
Abteilweises Abferkeln mit Reinigung und Desinfektion	Elektrolytgaben/orale Rehydratationslösung für die Ferkel (Zusatztrog, direkt ins Maul z. B. Tab. 4)
Sauen vor Aufstallen duschen	MMA - Behandlung der Sauen
Tägliche Kotbeseitigung aus Abferkelbucht	MMA - Prophylaxe z. B. über pH-Wert senkende Futterkonzepte / Geburtsvorbereitungsfutter (z. B. Calci-Cap)
Ggf. wöchentliche Zwischendesinfektion mit Trockendesinfektionspulver	Eingliederung der Jungsauen über Eingliederungsstall
	Split-Suckling am ersten Lebenstag
	Ggf. Gesamtbestandsbehandlung

Tab. 4: So kann eine orale Rehydratationslösung selbst hergestellt werden

5 g Kochsalz (1/2 Teelöffel*)
50 g Traubenzucker (7 Teelöffel*)
auf 1l Wasser

*) 1 gehäufter Teelöffel Kochsalz = 10 g, Glukose = 7 g

Nekrotisierende Enteritis und Clostridien-Durchfall

Bedeutender werden in den letzten Jahren die Clostridien-Infektionen. Besonderes bei Clostridium perfringens Typ A nimmt der Druck in den Betrieben stetig zu. In Kombination mit dem Rota-Virus ist es mittlerweile der am häufigsten vorkommende Erreger.

Bei den Clostridien-Infektionen unterscheidet man zwischen zwei Clostridium perfringens Stämmen. Dem Typ C, den klassischen Erreger der nekrotisierenden Enteritis und dem Typ A, der ein ähnliches Krankheitsbild mit einem milderen Verlauf verursacht. Mittlerweile ist der Typ A in deutlich mehr Betrieben ein Problem als der Typ C. Besonders in Beständen, die im Vorfeld viele Probleme mit Coli-Durchfällen hatten und diese antibiotisch behandelt wurden, kann es durch eine Verschiebung des Keimmilieus im Darm zu verstärkten Problemen kommen. Die Erreger werden unmittelbar nach der Geburt aus dem Sauenkot und vom verunreinigten Gesäuge aufgenommen und produzieren im Darm ein starkes Gift (α- bzw. β-Toxin), welches zum Gewebetod der Darmschleimhaut führt. Nur bei Cl. Perfringens Typ C kommt es zu plötzlichen Todesfällen und zu wässrig, braun-rotem blutigen Durchfall mit Blutbeimengungen. Bei chronischem Verlauf wird schaumig übelriechender grau-gelblicher Durchfall beobachtet. Auftreten können die Krankheitserscheinungen bereits an ersten Tag, aber auch noch in der ersten und zweiten Lebenswoche. In den betroffenen Beständen ist die Impfung der tragenden Sauen (Mutterschutzimpfung) die wichtigste Prophylaxemaßnahme. Für Cl. perfringens Typ C stehen verschiedene kommerzielle Impfstoffe zur Verfügung, auch als Kombi-Impfstoffe mit einer Coli-Komponente. Mittlerweile gibt es für Cl. perfringens Typ A auch Impfstoffe im Handel.

Erkrankte Ferkel und gefährdete Würfe können mit Oral-Penicillinen oder Amoxicillin über das Maul behandelt werden. Einfaches Penicillin wird durch die Magensäure der Ferkel zerstört und ist nicht wirksam. Zusätzlich sind in betroffenen Beständen dieselben therapiebegleitenden Maßnahmen zu ergreifen wie bei der Coliruhr (siehe Tab. 3).

Kokzidiose

Ein weiterer Erreger, der in den letzten Jahren an Bedeutung gewinnt, ist Isospora suis, ein einzelliger Parasit, der zu den Kokzidien gehört. Die Isospora-Infektion verursacht bei Ferkeln im Alter zwischen 5 und 15 Tagen häufig Durchfälle, die mit bis zu 20 % Verlusten einhergehen können. Auch wird der Infektion eine Wegbereiterfunktion für die anderen Durchfallerreger zugeordnet.

Besonders betroffen sind Betriebe mit Mängeln im Hygienemanagement bzw. mit älteren Ställen. Ältere Tiere sind in der Regel Träger des Parasiten und Ausgangspunkt der Infektion für die Saugferkel, erkranken aber nicht.

Der Durchfallkot der Ferkel sieht pastös gelblich bis hin zu wässrig gelblich aus. Der Nachweis der Oozysten (Stadium von Isospora suis) im Kot ist schwierig. Zur Bestandsdiagnose sollten von 5 - 10 % der Würfe Sammelkotproben (4 - 5 Ferkel) eingeschickt werden.

UNSERE IMPFEHLUNG: NADELLOS.

Das 4-FACH GESCHÜTZTE FERKEL jetzt auch mit IDAL-Impfstoffen.



Vorsorgestrategie mit Mehrwert
Qualitätsferkel sind 4-fach geschützt – gegen PRRSV, PCV2, Mykoplasmen und Lawsonien. Die Impfstoffe von MSD Tiergesundheit können Sie äusserst variabel ein- und dadurch unkompliziert Ihr individuelles Gesunderhaltungskonzept umsetzen.

Möchten Sie gleichzeitig auch das Tierwohl fördern, indem Sie schmerz- und stressminimiert impfen und die Erregerübertragung durch verunreinigte Nadeln ausschließen?
Ab September können Sie das 4-FACH GESCHÜTZTE FERKEL komplett nadellos umsetzen – mit unseren intradermalen Impfstoffen für IDAL-Geräte.

Alle Infos unter
www.msd-tiergesundheit.de/vierfachschutz

Copyright © 2022 Merck & Co., Inc., Rahway, NJ, USA and its affiliates. All rights reserved. DE-IDA-220300001

MEHR.WERT. PRÄVENTION.

MSD Tiergesundheit

Impfstoffe gegen Isospora suis gibt es nicht. Eine Behandlung der betroffenen und gefährdeten Würfe kann mit Toltazuril über das Maul erfolgen. Toltazuril ist auch in Kombination mit Eisen erhältlich und wird am 1. - 3. Lebenstag verabreicht, um schon frühzeitig die Vermehrung der aufgenommenen Oozysten zu unterbinden. Die Behandlung mit Toltazuril am 1. Lebenstag hat auch einen zusätzlichen Einfluss auf die Häufigkeit von Cl. Typ A Durchfällen, allerdings ist der Wirkmechanismus nicht bekannt. Auch bei dieser Erkrankung gelten die allgemeinen Hygienemaßnahmen. Allerdings halten sich die Oozysten sehr gut auch nach Reinigung im Abferkelstall. Mit den üblichen Desinfektionsmitteln können sie nicht abgetötet werden. Deshalb sind bei Nachweis der Erkrankung unbedingt Desinfektionsmittel nach der DVG-Liste einzusetzen, die auch eine Wirksamkeit gegen Kokzidien haben (Kresole, Phenolverbindungen).

Rotavirus-Infektion

Rotaviren kommen als Jungtierinfektionen bei verschiedenen Tierarten vor. Früher waren sie Problemerreger bei Jungsauenwürfen und in neu aufgebauten Herden mit instabiler Herdenimmunität. Mittlerweile sind sie ein weit verbreitetes Problem, da große Würfe die Biestmilchversorgung der Ferkel häufig vor große Schwierigkeiten stellt.

Durch das Virus kommt es beim Fehlen maternaler Rotavirus-Antikörper im Kolostrum bei den betroffenen Ferkeln innerhalb der ersten Lebenstage zur Diarrhoe. Die Durchfälle werden wie auch bei der TGE durch eine Zottenatrophie verursacht. Sie sehen zum Teil bräunlichen aus oder wie geronnene Milch mit gelbflüssigen Beimengungen.

In älteren Herden liegt der Problembereich meist zwischen der 2. und 6. Lebenswoche. Allerdings beträgt die Sterblichkeitsrate hier nur zwischen 5 % und 20 %. Der Tod tritt in der Regel durch den starken Wasser- und Elektrolytverlust ein.

Bei den Rotaviren gibt es einen Typ A und einen Typ C. Dies ist besonders für die Erstellung stallspezifischer Impfstoffe wichtig. Die Diagnose wird durch die Untersuchung von Kotproben mittels z. B. ELISA, PCR (Unterscheidung A/C), Immunfluoreszenz oder Elektronenmikroskopie gestellt. Da keine Impfstoffe zur Verfügung stehen und es keine direkten Behandlungsmöglichkeiten gibt, beschränkt sich die Vorgehensweise auf die therapiebegleitenden Maßnahmen, insbesondere die Verabreichung von oralen Rehydratationslösungen. Normalerweise kommt es zu einer schnellen Durchseuchung im Bestand. Die Jungsauen sollten in der Eingliederungsphase intensiven Altsauenkotkontakt z. B. über die zum Nestbau eingesetzten Jutesäcke bekommen. In letzter Zeit werden in Bezug auf die Immunprophylaxe wegen der fehlenden Schweineimpfstoffe Rindervakzine eingesetzt. Die Erfahrungen sind durchaus positiv. Auch die Umwidmung der Impfstoffe stellt bislang nach der Impfstoffverordnung kein Problem (Rechtsänderung in 2022) dar. Um hier trotzdem nicht in Konflikte zu geraten, empfiehlt es sich, sich im Vorfeld mit den zuständigen Überwachungsbehörden abzusprechen. Eine Alternative sind stallspezifische Impfstoffe. Bisher hat aber nur ein Labor in Deutschland die Genehmigung, solche „Virus"-Impfstoffe herzustellen.

PED / TGE Coronavirus-Infektionen:

Diese Infektionen machten insbesondere in den USA, wo es 2014 einen regelrechten Seuchenzug gab, in den letzten Jahren von sich reden. In Deutschland sind mittlerweile auch Betriebe betroffen, doch das klinische Bild ist in der Regel weniger dramatisch. Die Klinik in empfänglichen Schweineherden ist ein schlagartiges Auftreten von wässrigem Durchfall der Ferkel mit einer Erkrankungsrate von bis zu 100 %. Das Erbrechen der geronnenen Milch sowie Frieren und Zittern der Ferkel ist typisch. PED Ausbrüche in Europa sind aber eigentlich häufiger ein Problem der Mast und ggf. Ferkelaufzucht.

Der direkte Erregernachweis ist hier am sinnvollsten. Impfstoffe sind in Europa zurzeit nicht verfügbar, somit bleibt es bei den begleitenden Maßnahmen.

Die Situation wird erst nach der Durchseuchung des Bestandes wieder stabil.

In der Therapie sind Sekundärinfekte zu vermeiden und zu behandeln sowie die Milieubedingungen der Ferkel anzupassen (Wärmeversorgung, Trockendesinfektion etc.).

Strongyloidose:

Dieser Parasit weist eine kurze Entwicklungsdauer (inklusive Lungenwanderung, 6 Tage) auf und kann über die Milchdüse und die Haut weitergegeben werden. Insbesondere in Outdoorhaltungen kann es zu Problemen kommen.

Klinisch steht ein gelblich-pastöser bis seltener rotbraun-dünnflüssiger Durchfall im Vordergrund. Die Tiere weisen eine blassgraue Farbe (Anämie) auf und neigen zur Abmagerung. Für die Diagnose muss beachtet werden, dass Kotuntersuchungen innerhalb von 6 Stunden nach Probennahme erfolgen müssen, da sonst die Larven bereits aus den Eiern geschlüpft sind.

Therapeutisch sind antiparasitäre Behandlungen der betroffenen Ferkel angezeigt, insbesondere ist auf die Entwurmung der Sauen (Träger des Erregers) vor Geburt bei belasteten Beständen zu achten. Da in den meisten Herden eine regelmäßige Entwurmung mittlerweile zum Standard gehört, ist dieser Erreger selten geworden.

Fazit:

Die Liste der Durchfallerkrankungen bei Saugferkeln ist länger als hier besprochen. Neben dem gezielten Vorgehen gegen die Erreger selbst sind die therapiebegleitenden Maßnahmen der Schlüssel zum Erfolg. Die Diagnose und Erregerisolierung gelingt nur durch das Einschicken von Saugferkeln und ggf. Kotproben (Tab. 2). Ist es möglich, den Erreger über eine Mutterschutzimpfung einzudämmen, sollte dieser Weg angestrebt werden. Es kann hierbei weder zu Resistenzen noch zu Rückständen kommen. Damit wird dem Erfolg im Stall auch noch der Tier- und Verbraucherschutz beachtet.

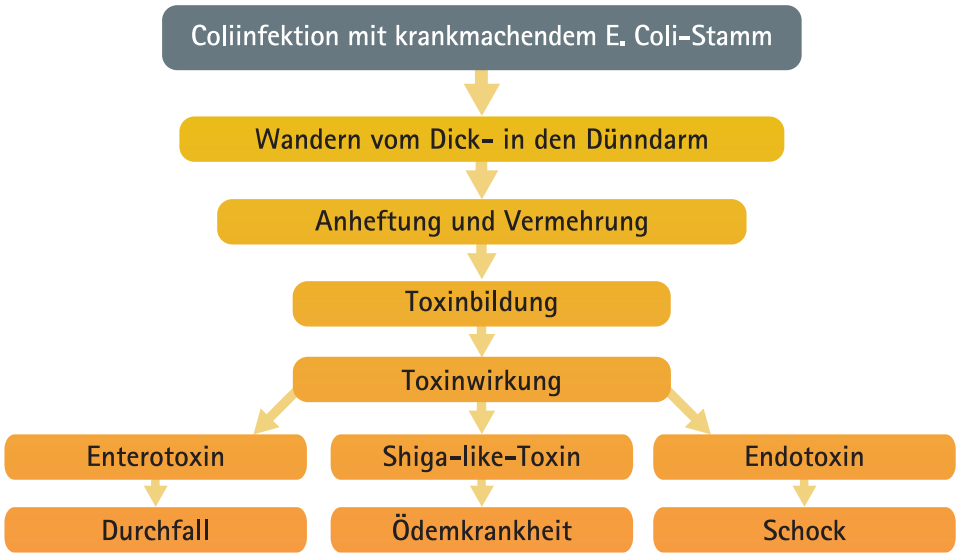
Durchfall in Flatdeck und Vormast – nach dem Absetzen ist Coli noch immer auf Platz 1
Dr. Hendrik Nienhoff, Schweinegesundheitsdienst der LUFA Nord-West

Durchfallerkrankungen im Flatdeck und in der Vormast werden in der Praxis zu einem Großteil von E. Coli-Bakterien verursacht. Gerade vor dem Hintergrund der Antibiotika-Reduktion, der Quasi-Einstufung von Colistin als Reserve-Antibiotikum und dem Verbot von Zink als Arzneimittel zum Juni 2022 stellt sich für viele Landwirte die Frage, wie sie zukünftig diese Absetzdurchfälle in den Griff bekommen können.

Coli-Infektionen

Coli-Durchfälle stehen immer noch auf Platz eins bei den Absetzdurchfällen.
Das typische Bild ist, dass frisch aufgestallte Tiere ca. 1 - 2 Wochen nach Aufstallung an Durchfällen erkranken. Betroffene Tiere zeigen einen kotverschmierten After und bekommen häufig ein raues Haarkleid. Sie bleiben ohne Behandlung im Wachstum zurück. Die Beschaffenheit des Durchfallkotes ist in aller Regel eher dunkel und stinkend. Die meisten Schweinehalter kennen diese Art Durchfälle und wissen auch damit umzugehen. Andere Coli-Stämme verursachen im gleichen Zeitfenster Schocktote oder sind Verursacher von Coli-Enterotoxämie der Ödemkrankheit.
Entscheidend dafür, ob die vorhandenen Coli-Stämme zu Durchfall, Schocktoten oder Ödemkrankheit führen, sind ihre Toxine. In Grafik 1 sind die verschiedenen Toxinwirkungen dargestellt.

Grafik 1: So verhalten sich E-Coli-Bakterien im Tier



Kommt es zur Erkrankung, so muss behandelt werden. In den meisten Fällen ist im Resistenztest das Antibiotikum Colistin, welches über das Futter eingesetzt werden kann, wirksam. Einzeltierbehandlungen werden meist mit Fluochinolonen (z. B. Baytril oder Marbocyl, Resistenztestpflicht!!) oder mit Florfenicol (Nuflor) nach Resistenztest durchgeführt. Die meisten dieser Antibiotika gelten allerdings als Reserveantibiotika. Das bedeutet, dass der Einsatz von Fluochinolonen eigentlich nur noch in Ausnahmefällen erfolgen darf. Aber auch Colistin steht seit der Entdeckung des mcr-1 Resistenzgens in 2015 im Focus der EMA (European Medicines Agency). Zudem wird die Vorbeuge vor Coli-Erkrankungen mit dem Verbot von Zink als Arzneimittel zum Juni diesen Jahres etwas schwieriger. Die Zink-basierten Produkte zur Behandlung von Absetzdurchfall bei Ferkeln enthalten in der Regel eine pharmakologische Dosierung von Zinkoxid. Dabei ist eine Dosierung von 100 mg pro kg Körpergewicht und Tag an 14 aufeinanderfolgenden Tagen gängig, was 2500 ppm Zink im Futter entspricht. Erlaubt sind im Futtermittelrecht nur 150 mg/kg Futter.
Mit dem Wegfall von Zink in therapeutischen Dosen und der Diskussion um den Einsatz von Colistin gibt durchaus noch Möglichkeiten, Coli-Durchfälle im Flatdeck zu kontrollieren. Der Fokus geht aber immer mehr in Richtung Vorbeuge.
Mittlerweile gibt es für die verschiedenen Altersgruppen spezielle rohproteinreduzierte Fertigfutter und es wird intensiv mit organischen Säuren, gekapselten Säuren oder auch Pro- und Präbiotika gearbeitet. Ziel hierbei ist es, den pH-Wert im Dünndarm zu senken, damit die Coli-Bakterien sich nicht so gut vermehren, anheften und ihre Gifte ins Blut abgeben können.
Zudem gibt es bereits seit einigen Jahren Impfungen gegen das Shiga Toxin, so dass gegen die Ödemkrankheit gut vorgebeugt werden kann. Aber diese Impfstoffe sind gezielt gegen das Toxin gerichtet und funktionieren zwar sehr gut bei Ödemkrankheit, sie können jedoch keine Absetzdurchfälle verhindern. Hierfür ist ein Oral-Impfstoff gegen F4 und F18 tragende E. Coli verfügbar, der sich direkt gegen den typischen E.Coli-Absetzdurchfall richtet. Voraussetzung für die Wirkung des Impfstoffes ist, dass die verursachenden Coli-Stämme die Fimbrientypen F4 oder F18 tragen. Das bedeutet für den Einsatz vom Impfstoffen: Man muss vor dem Einsatz der Impfstoffe Diagnostik durchführen und die E.Coli s charakterisieren, sonst impft man ggf. am Problem vorbei. In einzelnen Betrieben kann es nötig sein, sowohl gegen Shiga als auch gegen F4/F18 zu impfen, um auf Antibiotika zu verzichten. Die vorhandenen Impfstoffe werden mittlerweile in vielen Betrieben mit Erfolg eingesetzt.

Spirochätendiarrhoe

Seit einiger Zeit nehmen aber auch Klagen von Betrieben über ihrer Meinung nach typische Coli-Durchfälle zu, die aber mit den bekannten Maßnahmen nicht befriedigend zu therapieren sind. Klinisch sieht der Kot häufig etwas gräulicher und schleimiger aus als bei den klassischen Coli-Durchfällen. Ein Verdacht bezüglich einer latenten Dysenterie oder auch einer PIA kann nicht ganz ausgeschlossen werden. Wird eine genauere Diagnostik in diesen Fällen eingeleitet, so findet man häufig Brachyspiren als Verursacher dieser Durchfälle. Brachyspiren sind kleine schlangenförmige Bakterien, die sich hauptsächlich im Dickdarm aufhalten.
Bekanntester Vertreter dieser Spezies ist Brachyspira hyodysenteriae, der Erreger der Dysenterie. Dieses Krankheitsbild ist jedoch völlig anders und geht mit blutigen Durchfällen, zementfarbenem Kot und einer hohen Todesrate einher. Die in den oben beschriebenen Fällen gefundene Brachyspirengruppe gehört, sind weniger pathogen und gehen mit einer geringeren Klinik einher. Die Vertreter heißen z. B. Brachyspira pilosocoli, Brachyspira mudochii und Brachyspira intermedia ... Das klinische Bild einer Erkrankung mit diesen Brachyspiren kann leicht mit E.-Coli-Durchfällen verwechselt werden. Sie wird als Spirochätendiarrhoe bezeichnet.

Dass, wenn diese Erreger für die Durchfälle im Bestand verantwortlich sind, eine auf E.-Coli ausgerichtete Bekämpfungsstrategie nicht greift, ist leicht erklärbar. Die Effekte der Säuren reichen nicht bis in den Dickdarm und es sind völlig andere Antibiotika wirksam. Genannt seien hier Tiamulin, Tylosin, Lincospectin, Valnemulin. Des Weiteren ist es wichtig, innerbetriebliche Infektionsketten zu unterbrechen (z. B. Stiefelwechsel zwischen den Abteilen ...) und eine intensive Schadnagerbekämpfung durchzuführen. Während die Resistenzlage für die abgesprochenen Antibiotika bei der klassischen Dysenterie als kritisch einzustufen ist, sieht es für die anderen Brachyspiren freundlicher aus. Die Fütterung sollte auf die Reduktion von Brachyspiren ausgerichtet sein (Tab. 2).

Tab. 2: Fütterung bei Dysenterie und Spirochätendiarrhoe

- Plötzliche Futterwechsel vermeiden
- Mehlförmiges Futter
- Rohfasergehalte mindestens 3,5% besser 4%
- Gezielte Phasenfütterung (Aminosäurenausstattung)
- Hochverdauliche Stärke
  Enzymzusätze
- Fettgehalt nicht über 3,2%
- Ausreichende Wasserversorgung
  Durchflussrate 700 1200 ml/min Nach Harlizius

Problem der Diagnostik:

Um mit Hilfe der Diagnostik der Spirochätendiarrhoe auf die Spur zu kommen, sind Kotproben von verdächtigen Tieren oder Sammelkotproben verdächtiger Gruppen zu nehmen. Wichtig ist es, sich nicht auf eine einzelne Probe zu verlassen, da die Erreger nicht kontinuierlich ausgeschieden werden. Die Diagnostik ist allerdings etwas „tricky". Teuer und langwierig (bis zu 17 Tage mit Resistenztestung) ist die kulturelle Anzüchtung der Brachyspirenstämme. Sie erlaubt allerdings eine genaue Artdiagnose und es kann ggf. ein Resistenztest angefertigt werden. Sie kann als „Gold Standard" bezeichnet werden, mittlerweile wird das Verfahren auch mit PCR-Untersuchungen kombiniert. Zum Ausschluss von Dysenterie kann auch noch eine direkte PCR auf Brachyspira hyodysenteriae und Brachyspirapilosicoli durchgeführt werden, diese ist schnell und mittlerweile auch günstig.



Weil es um das Leben geht.

Die größte globale Herausforderung ist die Sicherstellung der Ernährungssicherheit. Acht Milliarden Menschenleben hängen davon ab. Es kommt jedoch darauf an, wie wir tierisches Protein erzeugen. Denn das hat Auswirkungen auf Tiere, Menschen – und letztlich auf den gesamten Planeten. Es gibt nur einen Weg, es richtig zu machen: mit Hilfe der Wissenschaft. Nur gut durchdachte, evidenzbasierte Lösungen können für eine wirklich nachhaltige und sichere Lebensmittelversorgung sorgen.

Sciencing the global food challenge.

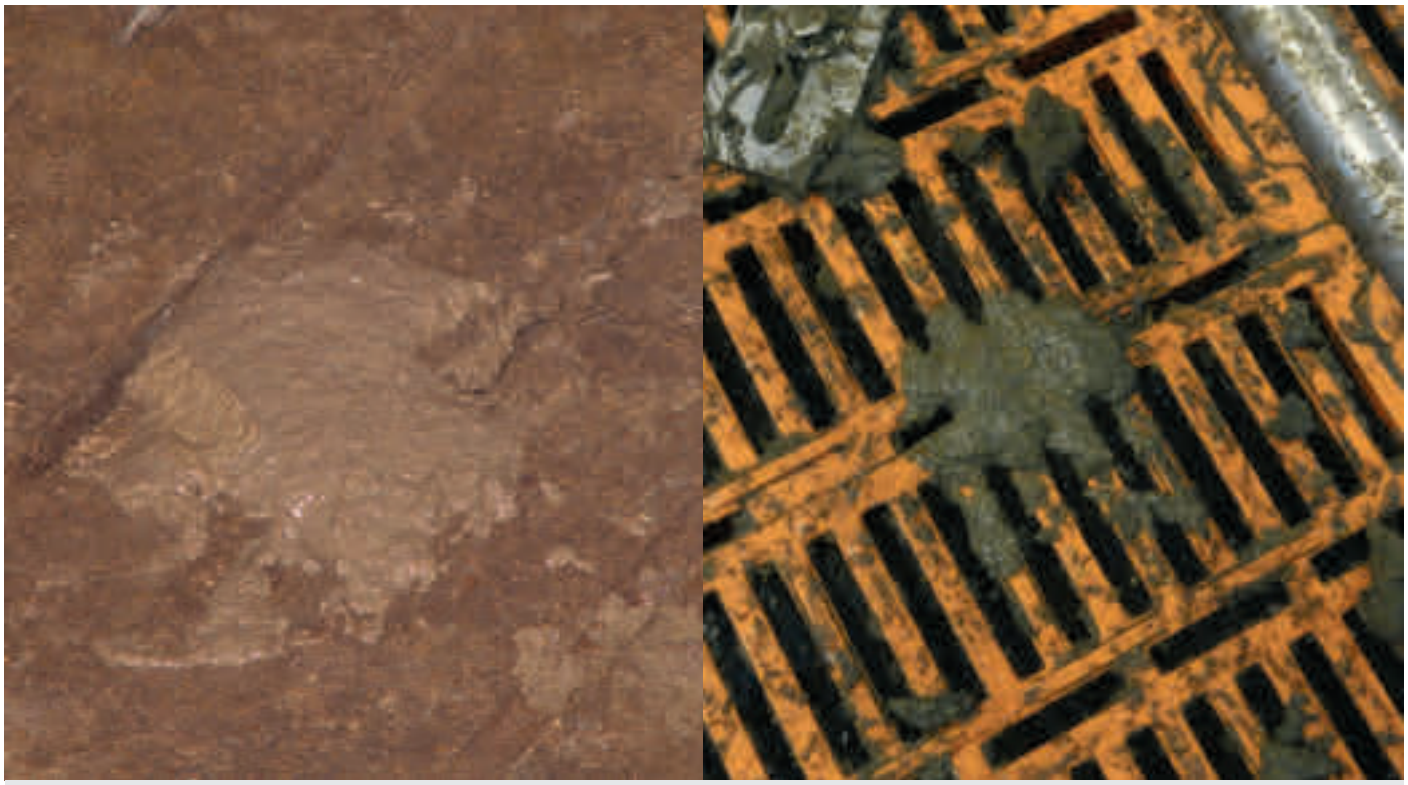
evonik.com/animal-nutrition

EVONIK
Leading Beyond Chemistry

Ileitis

Ein weiterer typischer Vertreter bei Durchfällen im Flatdeck ist Lawsonia intrazellularis, der Erreger der PIA/Ileitis: Das klinische Bild der Erkrankung ist abhängig von der Erregerdosis. Nur 1 g Kot genügt jedoch, um eine Infektion zum Angehen zu bringen.
Bei jüngeren Tieren im Absetzferkel- und Läuferalter und niedrigem Erregerdruck überwiegen immer wieder auftretende Durchfälle ohne Fieber und ohne Beeinträchtigung des Allgemeinbefindens. Die Tiergruppen wachsen dann in der Mast auseinander und es kommt zum vermehrten Kümmern. Auch Altsauen können betroffen sein. Die Leistung der Herde nimmt ab. In der Mast können die täglichen Zunahmen um bis zu 21 %, die Futterverwertung um bis zu 25 % zurückgehen. Dabei kann sich die Mastdauer um bis zu drei Wochen verlängern.
Bei hohem Erregerdruck im Bestand kann es zu blutigen bis teerfarbenen Durchfällen mit hochgradiger Störung des Allgemeinbefindens und bis zu 25 % Todesfällen kommen. Dies geschieht vor allem in der Mittel- und Endmast.
Die Diagnostik erfolgt heute meist über eine PCR. Zur Bestimmung des Impfzeitpunktes können Blutproben in verschiedenen Altersgruppen untersucht werden.
Es sind Impfstoffe verfügbar. Die Impfung kann oral, also per Drench oder über das Wasser oder über die Nadel erfolgen. Die Impfung mit der Nadel kann in Kombination mit PCV/M.hyo derselben Fa. durchgeführt werden. Die Impfstoffe werden mittlerweile mit gutem Erfolg in vielen Problembetrieben eingesetzt. Eine antibiotische Behandlung würde mit denselben Medikamenten wie bei der Spirochäten-Diarrhoe erfolgen.

Fazit:
Treten Durchfälle in Flatdeck und Vormast auf, ist es wichtig, eine diagnostische Abklärung der Erreger vornehmen zu lassen. Allein aufgrund des klinischen Bildes kann es passieren, dass völlig falsche Behandlungsstrategien verfolgt werden. Für die diagnostische Abklärung ist es wichtig, mehrere Kotproben untersuchen und ggf. auch Sektionen durchführen zu lassen. Hierbei sollte sowohl E.-Coli als auch die verschiedenen Brachyspiren und ggf. weitere Erreger wie z. B. Lawsonien (PIA) oder auch Salmonellen und PED abgeklärt werden. Seit geraumer Zeit nehmen die Fälle von Spirochätendiarrhoe in der Bundesrepublik zu, was die allerdings schon älteren Untersuchungen von Hochschule und den Schweinegesundheitsdiensten zeigen. Die Bekämpfungsmaßnahmen sind gezielt auf den entsprechenden Erreger abzustellen. Es ist nicht so, dass mit dem „Zinkverbot" und dem Druck auf die antibiotischen Behandlungen keine Möglichkeiten mehr da sind, Absetzdurchfälle in den Griff zu bekommen.



Typischer Durchfallkot im Flatdeck

SmartPigHealth – Pig health assessment based on sensors (SPH)

Als „Flagship Innovation Experiment #11" ist SPH ein Bestandteil im internationalen Projekt „SmartAgriHubs". Es wird durch das Forschungs- und Innovationsprogramm Horizont 2020 der Europäischen Union im Rahmen der Zuschussvereinbarung Nr. 818182 gefördert.
Die VzF GmbH als Digital Innovation Hub hat die Aufgabe, Kooperationen für digitale Lösungen zu entwickeln und sie im Sektor Landwirtschaft zu fördern.
Der VzF e.V. arbeitet als Kompetenzzentrum zusammen mit den anderen Projektpartnern:

- LUFA Nord-West, SGD
- Marketing Service Gerhardy (MSG)
- mais GmbH
- innoSEP GmbH

Auf der Abschlussveranstaltung Ende September in Lissabon wurden die verschiedenen europäischen Innovationsprojekte vorgestellt und diskutiert. Mit den finalen Dokumentationen und Abrechnungen wird das internationale Projekt „SmartAgriHubs" demnächst abgeschlossen.

SPP „SmartPigProduction"

Im Rahmen der Europäischen Innovationspartnerschaft „Produktivität und Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft (EIP Netzwerk Agrar & Innovation Niedersachsen) wurde das Projekt gefördert.
Der Titel des Projektes lautete „Verbesserung von Tiergesundheit und Wettbewerbsfähigkeit auf ökologisch und konventionell wirtschaftenden Betrieben durch Einsatz von 4.0 Sensortechnik." In acht konventionellen und ökologisch wirtschaftenden Betrieben und im LBZ Echem wurden zwölf Betriebseinheiten/Abteile mit Sensoren ausgestattet. Die Daten wurden regelmäßig ausgelesen bzw. per Internet an **vzf:pro**fessional übertragen. Zusätzlich wurden Daten zur Produktion erfasst.
In Zusammenarbeit mit den Betrieben waren die Georg-August-Universität Göttingen, Department für Nutztierwissenschaften, die LUFA Nord-West mit dem SGD, der Marketing Service Gerhardy (MSG) und die VzF GmbH weitere Projektpartner.

Das EIP-Projekt wurde 2022 abgeschlossen.

Ergebnisse und Erkenntnisse aus den Projekten SPH und SPP

In beiden Projekten war das Ziel, mit den Daten aus einem Modellbetrieb bzw. aus einer Vielzahl von Betrieben mit unterschiedlichen Produktionssystemen Modelle zur Vorhersage von Tiergesundheit zu entwickeln. Die Datengrundlage bestand aus den 24/7 Sensordaten zum Stallklima, regelmäßigen tierärztlichen Bestandsaufnahmen und Diagnose und den Produktionsdaten.
Leider konnte in beiden Projekten kein zuverlässiger Vorhersage-Algorithmus entwickelt werden.
Wir haben jedoch viel über den Einsatz und den Nutzen von Sensoren gelernt. Es geht dabei um die grundsätzliche Eignung in der Stallumwelt, die Standhaftigkeit der Sensoren, die Auswahl und Positionierung, die grundsätzliche Abschätzung von Notwendigkeiten, die Form einer geeigneten Datenübertragung usw. Besonders wichtig ist daneben die Interpretation von Daten und Datenverläufen.
Die Sensordaten wurden zu Beginn auf den meisten Betrieben lokal gespeichert und auch dort ausgelesen. Später konnte bei fast allen Betrieben eine Internetverbindung hergestellt und die Daten an **vzf:pro**fessional weitergegeben werden.
Das Monitoring und die Analyse des Stallklimas haben folgende Aufgaben:

- Sicherung Tierwohl und Tiergesundheit
- Monitoring Stallklima 24/7
- Warnmeldung bei kritischen Werten
- Beratungsgrundlage
- Nachweisführung und Dokumentationen

Ergebnisse

Auf den ersten Blick erhalten die Betriebe und/oder Berater im **vzf:pro**fessional oder in der VzF-App einen Überblick über die Situation im Stall (Abb. 1) mit den wichtigsten aktuellen Sensordaten. Mit Anklicken können bei den verschiedenen Parametern die Verläufe für beliebige Zeiträume dargestellt werden (Abb. 2).



Abbildung 1

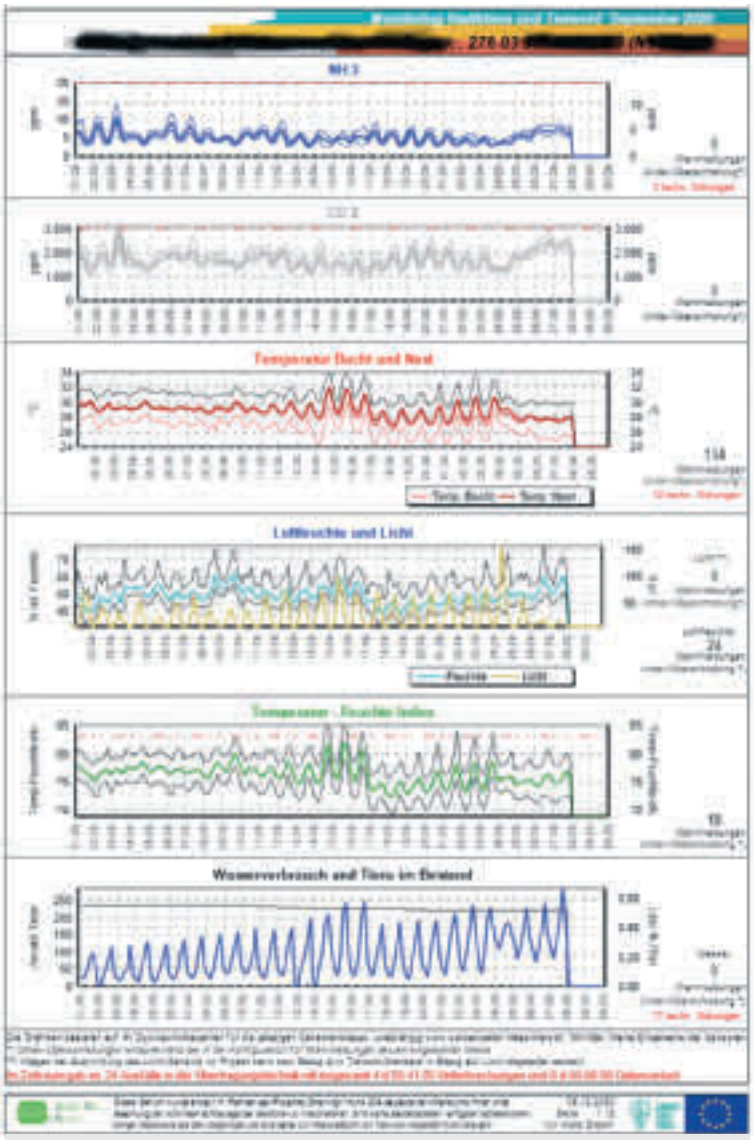


Abbildung 2

Wichtig für die Gesunderhaltung der Tiere wäre z. B. die Amplitude der Temperaturschwankungen bei Wetterwechsel oder Tag/Nacht. Bei einer Auswertung über einen ganzen Durchgang wäre auch festzustellen, ob die eingestellte Temperaturkurve passt. Bei kritischen Werten, wenn z. B. die Heizung ausfällt, können zusätzlich Warnmeldungen auf das Handy konfiguriert werden.

Die Messung von Wasser ist bedeutend schwieriger und unsicherer als die der anderen Parameter. Geringe Abnahmemengen, Verschmutzungen usw. sind die Ursachen. Trotzdem ergaben sich eine Reihe von grundsätzlichen, aber auch betriebsindividuellen Erkenntnissen, wie die Abbildungen 3 - 6 zeigen.

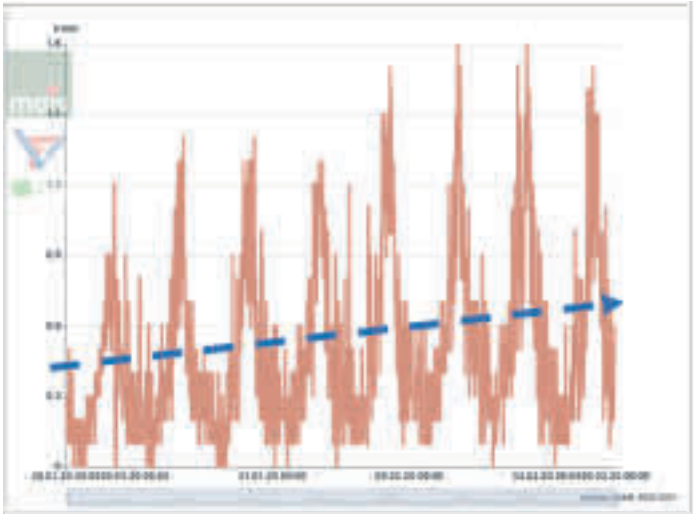


Abbildung 3: Normaler, erwarteter Wasserverbrauch

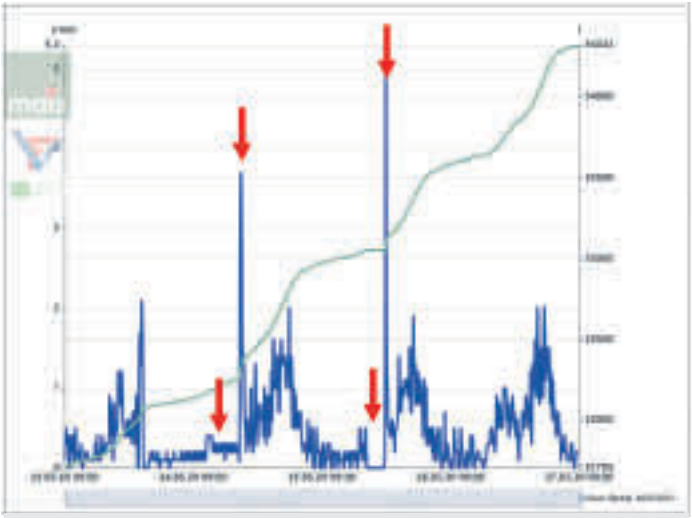


Abbildung 4: : Störungen: Reinigung Tränkenippel

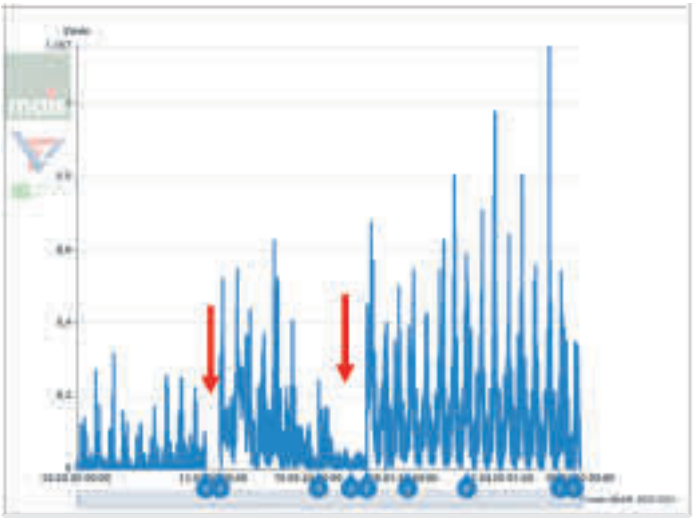


Abbildung 5: Störungen: Stromausfall, Filter verdreckt

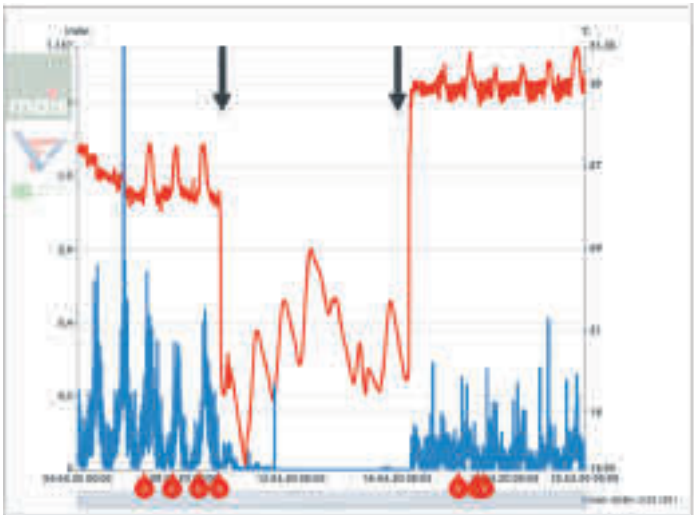


Abbildung 6: Serviceperiode (Wasser, Temperatur) ohne Tiere

Praktischer Einsatz

Die Vollausstattung eines Abteiles oder eines Betriebes ist heute und wohl auch in Zukunft finanziell kaum machbar. Um trotzdem die Vorteile einer Sensorausstattung nutzen zu können, hat mais eine mobile Ausstattung entwickelt. Die in Abb. 7 dargestellte Sensorplatte befindet sich in einem zu reinigenden und zu desinfizierenden Behälter. Die eingesetzten Sensoren können nach Bedarf gewählt werden. Die Stromversorgung erfolgt zur Sicherheit nicht mit der Netzspannung von 230 V, sondern im Niedervolt-Bereich. Falls möglich, werden die Daten über LAN oder WLAN an **vzf:pro**fessional geleitet. Wenn dies nicht möglich ist, kann auch eine SD-Karte eingesetzt werden.



Abbildung 7

Auskünfte erhalten Sie über Schulte-Rosier@vzf.de oder über k.weigelt@mais.de.

Tierschutz und Tierwohl in der landwirtschaftlichen Berufsausbildung

Niedersächsische Berufsschullehrer konnten im September 2022 an einer zweitägigen Online-Fortbildung teilnehmen. Veranstalter war das NLQ (Niedersächsische Landesinstitut für schulische Qualitätsentwicklung), das im Auftrag des Niedersächsischen Kultusministeriums und in Zusammenarbeit mit dem RLSB (Regionales Landesamt für Schule und Bildung) und der VzF GmbH diese Veranstaltung durchführte.
Im Fokus dieser Veranstaltung standen die angereicherte Haltungsumgebung bei Nutztieren, die Initiative Tierwohl bei Rind und Schwein, Haltungsformen in der Schweinemast, Beschäftigungsmaterialien und aktuelle Informationen zur Afrikanischen Schweinepest. Diese Themen wurden von sechs Fachreferenten der VzF GmbH vorgestellt. Zwei Rednerinnen des Nds. ML und MU ergänzten an Tag zwei das Programm mit dem Thema: „Was ist der niedersächsische Weg?".
Mit über 30 Teilnehmern waren die beiden Veranstaltungstage gut besucht und es gab eine rege Diskussion über die Bedingungen von ITW, den Haltungsformen 3 und 4 und über die Umsetzung der anstehenden Umbaumaßnahmen im Deckzentrum und den Abferkelställen gemäß der Tierschutznutztierhaltungsverordnung.
Schnell wurde klar, dass Lehrkräfte und Berater in der täglichen Arbeit vor ähnlichen Herausforderungen stehen, wenn sich mit den Nachwuchskräften und Betriebsleitern ausgetauscht wird und wie wichtig es ist, an den aktuellen Geschehnissen dran zu sein.

QS – Qualität und Sicherheit

Audits

Die Landwirte sind bereits jetzt verpflichtet, die Lieferberechtigung von Zulieferern wie z. B. bei Futtermittel, aber auch bei Ferkeln zu prüfen. Diese Überprüfung ist ganz einfach über die QS-Plattform unter dem Link www.q-s.de/softwareplattform/ durchzuführen. Über den Button Support auf der Startseite kann eine Lieferantenliste erstellt werden. Für den Erwerb von landwirtschaftlichen Primärprodukten wie z. B. Getreide, Mais oder Heu braucht diese Prüfung nicht erfolgen, auch nicht, wenn sie gequetscht, geschrotet oder gepresst sind. Sobald aber eine weitere Komponente wie z. B. Melasse bei der Bearbeitung hinzugefügt wird, muss eine Deklaration mit entsprechendem Nachweis vorliegen.
Vor dem Hintergrund der ASP-Situation in Deutschland wird bei den Audits ein besonderes Augenmerk auf die Abschirmung der Betriebsstätten und auf die Kadaverlagerung gelegt. Dies umfasst sowohl die Einfriedung der Betriebsstätte, wenn sie erforderlich ist, als auch die Ausstattung der Hygieneschleuse. Hier wird besonders auf Sauberkeit und das Vorhandensein von ausreichend sauberer Schutzkleidung für betriebsfremde Personen wertgelegt.
Seit einiger Zeit wird in den Auditberichten eine Bewertung für die Biosicherheit vorgenommen und als Biosicherheitsindex dokumentiert.

Änderungen und Verbesserungen

Für das QS-System sind Weiterentwicklungen für das nächste und übernächste Jahr geplant: Bei jeder Neuanmeldung für das QS-System muss ab dem 01.01.2023 verpflichtend eine E-Mail-Adresse angegeben werden. Ab dem 01.01.2024 können dann Auditberichte nur noch in die QS-Datenbank eingegeben und hochgeladen werden, wenn eine gültige E-Mail-Adresse vorliegt.
Es sind Eigenkontrollchecklisten in der Entwicklung, die über eine App auf verschiedenen Endgeräten online genutzt werden können. Dies soll noch in der ersten Hälfte 2023 möglich gemacht werden.
Bei den Revisionen wird es für das nächste Jahr folgende Änderungen geben: Für Rinderhalter wird ein Antibiotikamonitoring verpflichtend. Weiterhin dürfen Kälber erst ab einem Alter von 28 Tagen transportiert werden. Bei Schlachtrindern wird die Transportdauer auf viereinhalb Stunden begrenzt, wenn nicht sichergestellt ist, dass zu keinem Zeitpunkt der Beförderung die Außentemperatur weniger als 30 °C beträgt. Gleiches gilt für Schlachtschweine.
In der Diskussion ist zurzeit die Verpflichtung, nur nachhaltig produziertes Sojaschrot für alle Tierarten zu verwenden. Mit einer Entscheidung ist im Laufe des nächsten Jahres zu rechnen. Zurzeit geht man davon aus, dass bei nachhaltig produziertem Sojaschrot mit einer Preissteigerung von ca. 0,30 €/dt Sojaschrot zu rechnen ist.

Die für die QS-Teilnahme notwendigen Dokumente wie QS-Leitfäden, Checklisten und weitere Vorlagen können über die Homepage der VzF GmbH heruntergeladen werden. Die betriebsindividuellen Kategorisierungen und die Ergebnisse der neutralen Kontrollen können die meisten Betriebe über ihren vzf:professional-Zugang einsehen und ausdrucken.

ITW – Initiative Tierwohl

ITW Rindermast

Im laufenden Kalenderjahr ist ITW auch für die Rindermast eingeführt worden. Für die Teilnahme an ITW erhält der Rinderhalter 10,7 Ct/kg SG vom abnehmenden Schlachtunternehmen. Ab dem 01.04.2023 (mit der verpflichtenden Einführung des Kriteriums „Scheuermöglichkeit") wird dieser Aufschlag auf 12,83 Ct/kg SG erhöht.
Allerdings ist wegen der zurzeit guten Nachfrage nach Rindfleisch und mit der guten Erlössituation am Markt die Teilnahme an ITW für Rinderhalter recht unattraktiv. Für eine Teilnahme an ITW muss den Tieren in bestimmten Gewichtsabschnitten 20 % mehr Platz zur Verfügung gestellt werden. Bei den nicht so großen Gruppen können das durch die verpflichtende Einhaltung schon mal 25 % sein. Dies lässt eine Teilnahme zum jetzigen Zeitpunkt nicht interessant erscheinen. Zusätzlich scheinen sich die Marktpartner immer noch in der Findungsphase zu befinden.

ITW Ferkelaufzucht

Im Herbst 2022 gab es eine weitere Registrierungsphase für Ferkelaufzüchter. Diese Möglichkeit zur Teilnahme haben weitere Ferkelaufzüchter und auch Sauenhalter genutzt. Auf Bundesebene waren es gut 200 Betriebe, die neu an der Initiative teilnehmen möchten. Die Teilnahme endet am 30. Juni 2024. Dann beginnt eine allgemeine neue Registrierungsphase. Allen Antragstellern konnte im Herbst 2022 eine Teilnahme zugesagt werden.
Für die Mehraufwendungen erhält der Ferkelaufzüchter 3,57 €/Ferkel, wovon er 1,80 €/Ferkel an den Ferkelerzeuger weitergeben muss. Für diese neue Gruppe an teilnehmenden Betrieben gilt jedoch, dass die Nämlichkeit hergestellt werden muss, um das Programmaudit zu bestehen. Das bedeutet, dass Ferkelaufzüchter ihre Ferkel von einem an der Initiative teilnehmenden Ferkelerzeuger beziehen und die aufgezogenen Ferkel an einen teilnehmenden Mastbetrieb abgeben müssen. Für ITW-Ferkel, die nicht an einen ITW-Mastbetrieb geliefert werden, erhält der Aufzuchtbetrieb keinen ITW-Bonus. Eine Überprüfung findet im Bestätigungsaudit statt. Im Vorwege ist es deshalb sinnvoll und notwendig, sich über die Lieferwege in der Kette zu informieren und diese evtl. neu zu gestalten. Für bereits länger teilnehmende Ferkelaufzüchter ändert sich bis zum 30. Juni 2024 nichts.

ITW Nämlichkeit

Ab Sommer 2024 wird die Nämlichkeit für die gesamte Kette von der Geburt der Ferkel bis hin zur Schlachtung der Mastschweine verbindlich. Deshalb wird es in der Prüfsystematik für Mastbetriebe das neue Kriterium „verpflichtender Bezug von ITW-Ferkeln" geben. Der Mastbetrieb wird dann einen um den Betrag für die Ferkelerzeugung und -aufzucht erhöhten Preisaufschlag von zzt. 3,57 €/Tier erhalten, den er an den Ferkelaufzüchter und dieser davon dann den Anteil für die Ferkelerzeugung in Höhe von zzt. 1,80 €/Tier weitergibt.
Durch Einführung der Nämlichkeit im Jahr 2024 wird es voraussichtlich einen Lieferengpass bei ITW-Ferkeln geben. Nach augenblicklichem Stand sollen dann auch ausländische Ferkel für das ITW-System zugelassen werden. Diese Ferkel müssen einem QS-System ähnlichen und anerkannten System im Herkunftsland angeschlossen, für ITW registriert und auditiert sein. Ferner sollen diese Tiere nach deutschem Standard kastriert sein, was im Audit überprüft werden soll.

Staatliches Label

Im Fall einer Umsetzung des Tierhaltungskennzeichnungsgesetzes (TierHaltKennzG) wird das ITW-Kriterium in der Mast 10 % mehr Platz auf der dann gesetzlich festgelegten Stufe „Stall plus Platz" auf 20 % erhöht. Zusätzlich wird das Kriterium Buchtenstruktur nach TierHaltKennzG neu eingeführt. Dies wird eine Erhöhung des ITW-Zuschlags für die Mast notwendig machen.

Die VzF GmbH betreibt seit gut 20 Jahren ein Qualitätsmanagementsystem. Alle internen Prozesse sind detailliert aufgearbeitet und dokumentiert. Innerhalb des Systems werden des Weiteren die Qualität von vermarkteten Produkten und Dienstleistungen, aber auch die Organisation und die Kommunikation der Prozessbeteiligten betrachtet.
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.
Die stetige Weiterentwicklung der Prozesse und die Anpassung an die aktuellen und zukünftigen Rahmenbedingungen des Unternehmens bedürfen einer fortlaufenden kritischen Betrachtung aus verschiedenen Blickwinkeln. Wichtig ist die Sicht innerhalb des Prozesses, bei der man direkten Einblick in alle Abläufe erlangt und sofort 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 Umweltgesichtspunkte) zu sehen und einzuordnen. Nur so lassen sich relativ schnell Chancen und Risiken der eigenen Produkte und Dienstleistungen ableiten und neue Geschäftsfelder etablieren.
Aktuell beherrschende Themen waren und sind der Umgang mit dem Coronavirus, Auswirkungen des Ukrainekrieges, Unterbrechung von Lieferketten sowie das Thema Nachhaltigkeit.
In Zeiten der Pandemie war die Unterbrechung von möglichen Infektionsketten enorm wichtig. Unternehmenswichtige Vorgänge in der Logistik, der Kundenansprache und des Zahlungsverkehrs müssen auch in Krisenzeiten aufrechterhalten bleiben. Das tägliche Miteinander wurde deshalb um entsprechende Hygienerichtlinien ergänzt und stetig flexibel an neue Vorgaben angepasst.
Innerhalb unseres Datenmanagementsystems **vzf:pro**fessional ist schon während der letzten Jahre eine Möglichkeit geschaffen worden, mit Betrieben oder intern per Video zu kommunizieren. Viele Besprechungen, auch Arbeitskreise, Vorstandssitzungen und Fortbildungen wurden hiermit erfolgreich durchgeführt. Inzwischen ist es wieder möglich, Präsenzveranstaltungen durchzuführen. Der Vorteil der Videokonferenz bleibt in vielen Bereichen aber bestehen, sodass wir schon mehrfach Hybridversammlungen angeboten haben. Vor Ort wurde eine Zusammenkunft ermöglicht, gleichzeitig konnten aber per digitalem Zugang Interessierte aus ganz Deutschland teilnehmen.
Der Ukrainekonflikt hat vieles verändert. Die Energieversorgung, die immer sicher war, stand auf der Kippe und Alternativen mussten gesucht werden. Die Getreideexporte stoppten schlagartig, sodass die Gefahr einer weltweiten Ernährungskrise besteht, wenn die Ukraine als bedeutender Exporteur nachhaltig keinen Marktzugang gehabt hätte. Die Verteuerung von Rohstoffen durch steigende Strom- und Energiekosten und die Verknappung des weltweiten Angebots an vielen Produkten innerhalb der Wertschöpfungskette sowie die Unterbrechung der Lieferkette sind enorme Herausforderungen in der Weltwirtschaft.
In dieser Gemengelage unternehmenswichtige Anpassungen vorzunehmen ist essentiell. Den Blick auch auf zukünftige Anforderungen zu legen ist mindestens genauso wichtig, um keine Entwicklungen und Trends zu verpassen.
Der nachhaltige Ersatz von Ressourcen ist und wird weiter an Bedeutung gewinnen. So vielfach dieser Begriff Nachhaltigkeit auch Verwendung findet, so unterschiedlich sind die Definitionen. Jedes Unternehmen sollte sich aber der Diskussion um die Nachhaltigkeit stellen und für sich Ansatzpunkte definieren. Wir haben bereits begonnen, Daten zur Nachhaltigkeit in unserem **vzf:pro**fessional zu implementieren, um mit bereits erhobenen Daten Vernetzungen durchführen zu können. Wie nachhaltig ist ein Betrieb, ein Betriebszweig oder die Produktion von einem Kilogramm Schweinefleisch? Dies sind Beispiele für Fragestellungen der nahen Zukunft.
Der fortlaufende Verbesserungsdrang wird vom QM-System vorgegeben und von uns gelebt. Marktereignisse, sich ändernde politische Konstellationen und Umweltdiskussionen bieten Chancen und Risiken, auf die man mit einem Qualitätsmanagement flexibel reagieren kann.

db.Viktoria – die Trendsetterin

(Dr. Barbara Voß, BHZP GmbH, Ellringen)



Die deutsche Schweineproduktion befindet sich im Wandel. Bestimmten früher Leistungsmerkmale wie die Anzahl lebend geborener Ferkel oder der Magerfleischanteil die Entscheidung für eine Sauengenetik, stehen heute andere Merkmale im Fokus. Neben der Aufzuchtleistung, Verringerung von Tierverlusten, Langlebigkeit, Gesundheit und Effizienz wird der Bereich des Tierverhaltens immer interessanter. Dabei spielen Aspekte aus dem Bereich einer Nutztierhaltung, die gesellschaftlich akzeptiert wird, eine maßgebliche Rolle.

Die Gesetzgebung entwickelt sich unter dem Brennglas der Öffentlichkeit zunehmend in die Richtung, dass die Tiere bedeutend mehr Bewegungsfreiraum erhalten und jeglicher Eingriff am Tier kritisch hinterfragt wird. Haltungskennzeichnungen, die auch zu einem Mehrerlös für die Landwirte führen können und Anreize wie z. B. durch die niedersächsische „Ringelschwanzprämie" weisen in diese Richtung.

Natürlich haben auch Schweinehalter aus betriebs- und arbeitswirtschaftlicher Sicht ein hohes Interesse an umgänglichen und robusten Tieren. Dass den Landwirten die Arbeit mit solchen Tieren auch mehr Freude macht, muss nicht extra betont werden.

Das BHZP als deutsches Zuchtunternehmen hat bereits vor über 15 Jahren angefangen, sich mit diesen Themen zu beschäftigen und richtungsweisende Akzente zu setzen. Wichtige Merkmale wie das Geburtsverhalten für ein leichtes, störungsfreies Abferkeln oder die „Gebrauchsfähigkeit" und Aufzuchtleistung wurden über den db.Planer in einfach zu erfassenden Merkmalsskalen den BHZP Zucht- und Eigenremontierungsbetrieben zugänglich gemacht.

Erste Ansätze zur Erforschung des Grundtemperaments von Sauen und Ferkeln wurden schon 2008 im Rahmen eines Forschungsprojektes unternommen. Der sog. „Back-Test" - das Verhalten der Ferkel, wenn sie in der Hand auf den Rücken gedreht werden - wurde auf die praktischen Bedingungen in einem Basiszuchtbetrieb adaptiert. Es konnten damit wichtige Erkenntnisse zum angeborenen Verhalten gewonnen werden.

Zur Veranschaulichung hier ein paar zusätzliche Informationen zu den Stressbewältigungstypen (Coping Styles):
Die Reaktion von Lebewesen auf Stress variiert sehr stark und zeigt ihre adaptiven Fähigkeiten auf. Jedes Individuum bewältigt auf seine eigene Art und Weise Stress.
Die grundsätzlichen Verhaltensmuster werden beim Tier in zwei Grundformen eingeteilt und Begriffe wie „fight or flight-response"/ „Konfrontation oder Flucht" oder auch „aktiv und passiv" verwendet.
Bereits in den 90er-Jahren hat sich eine Forschergruppe um Hessing mit der Stressbewältigung (Coping-Style) beim Schwein beschäftigt und den „Back-Test" entwickelt. Bei diesem Test wird das Ferkel von einem Betreuer auf den Rücken gedreht und in dieser Position gehalten. Die Anzahl der Versuche des Ferkels, sich aus dieser Lage zu befreien, wird eine Minute lang gezählt. Die Anzahl der Befreiungsversuche wird ‚Back-Test score' genannt und die Ferkel anschließend in die Kategorien ‚hoher Widerstand' (HR) und ‚niedriger Widerstand' (LR) eingestuft. Tiere, die ruhiger im Stresstest reagieren, zeigen sich auch generell flexibler in ungewohnten Situationen und reagieren gelassener. Sie kommen also mit neuen Bedingungen oder wechselnden Umwelten besser klar.
Heute weiß man auch, dass die zwei Stressbewältigungstypen (Coping Styles) sowohl in Stresssituationen als auch auf physiologischer und neuroendokriner Ebene deutliche Unterschiede aufweisen. Die Reaktion auf Stress wird aus einem der ältesten Bereiche des Gehirns heraus gesteuert. Dieser Teil reagiert auf Überraschungen, Neues oder potenzielle Bedrohungen reflexartig und ohne bewusste Steuerung. Stereotype Alarmreaktionen setzen sich dann durch.
In der heutigen Zeit wird das „fight-flight"-Modell um zusätzliche Komponenten erweitert, wie z. B. „freeze", also dem Erstarren, wenn der Körper in den ersten beiden Modi keine Lösung sieht und weiteren Reaktionsformen auf Stress.

Die Tests auf Grundcharakter wurden beim BHZP in den letzten Jahren in mehreren Stufen weiterentwickelt.
Dies geschieht zum einen in der Abferkelung, wo Sauen bezüglich ihrer Reaktion auf einen ungewohnten Stressor getestet werden.
Im Rahmen des vom BÖLN geförderten Forschungsprojekts „FreeSow" wurden gezielt Verhaltensmerkmale für Sauen entwickelt, die in freieren Formen der Abferkelung, wie Bewegungsbuchten oder freien Abferkelungen, zurechtkommen sollen.



Abbildung: Bewegungsbucht in der Basiszucht

Unter anderem wurde dafür der sog. „Towel-Test" und Testformen zur Mensch-Tier-Interaktion bzw. dem Verhalten der Sauen mit Ferkeln gegenüber dem Menschen entwickelt. Gerade diese Punkte waren in der Vergangenheit wenig erforscht. Sie sind jedoch wichtig für einen sicheren Umgang mit den Tieren, aber auch der Sauen mit ihrem Betreuer*in.
Hier zeigte sich eindrucksvoll, dass die Sauen, die ein ruhigeres Grundverhalten aufwiesen, auch netter zum Menschen waren und eine höhere Toleranz beim Kontakt des Menschen mit ihren Ferkeln aufwiesen. Die hohe genetische Korrelation von rg = 0,77 zwischen dem Test auf Grundcharakter und dem Verhalten gegenüber dem Menschen belegt dies. Mit den Forschungsarbeiten und der Umsetzung in der täglichen Zuchtroutine kann somit ein aktiver Beitrag für mehr Tierschutz und mehr Arbeitssicherheit geleistet werden.

Auch die Eber werden während des Eigenleistungstests in der hauseigenen Ebereigenleistungsprüfung Spranz auf ihr Temperament getestet. Hier durchlaufen alle Zuchtkandidaten eine standardisierte Prüfung um den 160. Lebenstag. Zu diesem Zeitpunkt werden die Tiere zusätzlich einem gezielten Stresstest unterzogen.



Abbildung: Ein db.03 Large White Eber beim Messen der B-Scan-Werte im Rahmen des Eigenleistungstests.

Die Reaktion der Tiere wird mittels eines Scores festgehalten. Die Situation ist für die Tiere komplett neu, total ungewohnt und für alle Tiere gleich. Daher bietet der Test eine optimale Möglichkeit zur Prüfung der Reaktion auf Stresssituationen. Die Bewertungen werden in der zentralen Datenbank des BHZP verarbeitet und bilden die Grundlage für die Schätzung des separaten Verhaltens-zuchtwertes. Mit Hilfe dieses Zuchtwertes werden besonders ruhige und flexibel reagierende Eber selektiert, die eine geringere

Neigung zur Auslenkung in stressigen Situationen aufweisen. Diese Eigenschaft der Vatertiere wird auch zur Zucht von BHZP Langschwanz-Jungsauen genutzt. Um Erfahrungen zu diesem Thema auszutauschen, hat das BHZP jüngst, in Zusammenarbeit mit einigen landwirtschaftlichen Betrieben, einen Film zum Thema „Langschwanz-Jungsauen" gedreht und online gestellt.

Das Video finden Sie hier:
https://www.bhzp.de/de/neues/einzelansicht/news/immer-mehr-landwirte-setzen-auf-langschwanzhaltung-mit-dbviktoria/

Unser BHZP-Vermehrungsbetrieb Johannes Steffens, gelegen an der Nordseeküste, sieht in der Produktion und Haltung von Langschwanz-Jungsauen eine Weiterentwicklung seines Betriebes. Seinen Kunden empfiehlt er, sich mit dem Thema „Langschwanz" auseinanderzusetzen und nicht auf die lange Bank zu schieben. Um Erfahrungen zu sammeln, sollte erst in kleineren Gruppen angefangen werden, um es dann sukzessive auszubauen. Er betont aber auch, dass zusätzliche Maßnahmen nötig sind. Bei ihm auf dem Betrieb hat sich z. B. der vermehrte Einsatz von Beschäftigungsmaterial und eine erweiterte Tierkontrolle als besonders wichtig herausgestellt.



Abbildung: Langschwanz-Zuchtferkel. Die Intensivierung der Tierkontrolle ist wichtig - man muss genau hinschauen und Tiersignale richtig deuten.

Familie Deye vom Hof Deye betreibt einen konventionellen Betrieb mit einem innovativen Haltungskonzept für mehr Tierwohl. Als db.Viktoria-Langschwanz-Jungsauen-Kunden freuen sie sich täglich über die umgänglichen und ruhigen Sauen. Besonders wichtig ist ihnen, dass sie jederzeit zu den Sauen in die Bucht gehen können.



Abbildung: db.Viktoria auf Hof Deye

Schauen Sie sich unser Video auf der BHZP-Website an und erfahren Sie, wie es mit den Langschwanz-Jungsauen in diesen und weiteren Betrieben klappt. Jeder Betrieb ist anders und für jeden Betrieb gibt es einen Mix von mehreren Maßnahmen, der zum Erfolg führt.

Fazit:
Für das BHZP steht das Thema „Verhalten" der Sau schon lange im Fokus. Nur so ist es gelungen, eine moderne Sauengenetik zu entwickeln, die nicht nur besonders leistungsfähig, sondern auch umgänglich und freundlich zu Menschen, zu anderen Sauen und zu ihren Ferkeln ist.

Literaturquellen sind bei der Autorin erfragbar.

Der Schweinemarkt bleibt auch im Herbst 2022 weiter im Krisenmodus. Seit nunmehr fast drei Jahren lösen sich die Ereignisse immer wieder ab, die die Produktions- und Handelsströme rund um das Produkt Schweinefleisch massiv stören. Von dem früheren Optimismus, mit aufgekrempelten Ärmeln die Produktionsmengen auszuweiten, ist nichts mehr zu verspüren. Die Schlachtzahlen sind rückläufig, den Schlachtunternehmen sind durch coronabedingte Auflagen die Kapazitäten gekürzt worden, die Absatzwege Richtung China sind durch den Ausbruch der ASP in Deutschland weggebrochen. Die Landwirtschaft reagiert mit der Aufgabe der Schweinehaltung in einem bisher nicht gekannten Umfang.

Für die Produzenten sind die Kosten explodiert. Neben dem rückläufigen Schweinefleischkonsum und den damit verbundenen Schwierigkeiten beim Absatz auf dem Inlandsmarkt kommen seit Ausbruch des Krieges in der Ukraine massive Kostensteigerungen für Energie und Futter auf die Landwirte hinzu. Während die Futterpreise sehr von Spekulationen und tagesaktuellen Geschehnissen im Kriegsgebiet abhängig sind und von den Spitzenwerten auch schon wieder zurückgenommen worden sind, trifft die Preisspirale bei der Energie die Ferkelerzeugung besonders hart.

In Zeiten knappen Geldes, steigender Energie- und Lebensmittelpreise sieht der Verbraucher als erste Sparmöglichkeit, die Zusammensetzung seines Warenkorbes zu ändern. Beim Einkauf stehen Angebotsartikel im Vordergrund. Schwierig gestaltet sich der Absatz bei Markenartikeln, während die Industrie mit der Produktion von Eigenmarken nicht hinterherkommt. Frieren und auf das Autofahren verzichten will keiner. Es stellt sich also die Frage nach Urlaub oder bisherigem Lebensmittelkonsum. Die Antwort ist schnell gefunden. Getrieben von der Substitutionsmöglichkeit mit Fleischersatzprodukten und der gesellschaftspolitischen Diskussion um Fleisch und der Tierhaltung in Deutschland generell hat der Verbraucher sich für eine Änderung des Einkaufsverhaltens entschieden. Das betrifft nicht nur Deutschland. Das Phänomen ist in ganz Europa festzustellen und trifft im Fleischsektor den Pro-Kopf-Verzehr Schweinefleisch mit einem Minus von knapp 5 % am deutlichsten.

Labelware wird nicht bevorzugt, am Ende entscheidet die zur Verfügung stehende Kaufkraft. Während zu Zeiten des Corona-Lockdowns der Außer-Haus-Verzehr stark eingeschränkt war und die heimische Küche mit hochpreisigen Zutaten bestückt wurde, ist jetzt das Essengehen die Belohnung für die monatelange Zurückhaltung und Verzicht. Die Gastronomie beschäftigt sich derzeit nicht mit Herkunftsnachweis und Haltungsstufen bei den eingesetzten Lebensmitteln. Auch hier schmälert die Kostenexplosion die Rendite, also liegt das Hauptaugenmerk auf der kostengünstigeren Beschaffung von Rohstoffen.

Die geschilderten Problemfelder lassen den Schweinemarkt in den vergangenen Monaten immer wieder ins Stocken geraten. Die Gesamtschlachtung wird in diesem Jahr um ca. 9 % auf ca. 47 Mio. Stück zurückgehen.
Die Aufforderung der Schlachtkonzerne zur Umstellung auf ITW und damit auf die Haltungsstufe 2 wird in Teilen zurückgenommen.
Trotzdem hält der Handel an den gesteckten Zielen zur Sortimentsumstellung auf Stufe 3 und 4 fest.

Die aktuelle Situation wird uns noch eine Weile begleiten, aber der Wunsch der Politik, die Tierhaltung so umzubauen, dass Ökologie/Klimaschutz und Ökonomie/weniger Fleischverzehr sich auf abgesenktem Niveau die Waage halten und Fleischkonsum auch ernährungspsychologisch seine Rolle behält, wird Bestand haben. Wo aber der Boden für eine auskömmliche Produktion unter geänderten Rahmenbedingungen zu finden ist, bleibt eine offene Frage.

Schlachtschweine

Das ruinöse Preisniveau zum Jahreswechsel 2021/2022 mit rund 1,20 €/kg SG wurde erst mit dem Kriegsbeginn im Februar/März verlassen. Mit steigenden Produktionskosten setzte in atemberaubendem Tempo ein Preisanstieg von 75 ct/kg ein, der auf die Ungewissheit und steigenden Rohstoffpreisen basierte. In nur sieben Wochen wurde die Marke von 1,90 €/kg erreicht. Aber schon zu Beginn des Monats Mai wurde der Anstieg unterbrochen. Preisabschläge mussten gegenüber dem Lebensmittelhandel eingeräumt werden, gepaart mit dem Versuch, mit mehr Sonderangeboten inländische Käufer bei Laune zu halten und die Kaufzurückhaltung zu überwinden. Die Bekenntnisse führender Discounter, sich für Produkte in höhrem Preisbereich auszusprechen, waren damit gescheitert.
Mit 2,10 € im September und der anschließenden Abwärtsbewegung ab Oktober wurde in diesem Kalenderjahr zu keinem Zeitpunkt ein Preisniveau erreicht, nach Vollkosten eine Produktion vom Ferkel bis zum ausgemästeten Schlachtschwein zu tragen. Entsprechend reagierten die landwirtschaftlichen Produzenten, stellten in einigen Regionen die Produktion ein oder reduzierten die Bestände.
Im 1. Halbjahr 2022 ging die Schlachtung um 8 % zurück, der Schweinebestand sank um rund 10 % (Ergebnisse der Maizählung). Aus der aktuellen Betrachtung heraus wird immer auffälliger, dass exportorientierte Großschlachtereien am stärksten unter den Gegebenheiten leiden. Lukrative Exportaufträge aus Asien fehlen, die Energiepreise treiben die Kosten für die Gefrierhäuser in die Höhe und Mehrmengen werden im europäischen Umfeld nur über den Preis abgesetzt.

Ferkel

Die Grundnotierungen der Ferkel konnten sich im Jahresverlauf mehr als verdoppeln und damit vom Preisanstieg der Schlachtschweine profitieren. Die Ertragsseite der Ferkelproduzenten stellte sich aber zu Jahresbeginn als ruinös dar und trieb den Strukturwandel deutlich voran. Fehlende Perspektive auf ein angemessenes Notierungsniveau und Kostensteigerungen in nicht vorher gekannter Höhe machten die Produktion unrentabel. Das verknappte Angebot verbunden mit der Nachfrage nach 5xD bietet den Produzenten jedoch Perspektiven.
Ähnlich ist die Situation bei unseren exportorientierten Nachbarstaaten. Während die Dänen, die hauptsächlich Ferkel exportieren, die Gesamtmenge exportierter Schweine (Schlachttiere und Ferkel) um 5 % zurückgefahren haben, sind Importe aus den Niederlanden um 19 % zurückgegangen, bedingt durch die niedrige Schlachtschweinenotierung und der Möglichkeit, nach Asien zu exportieren.

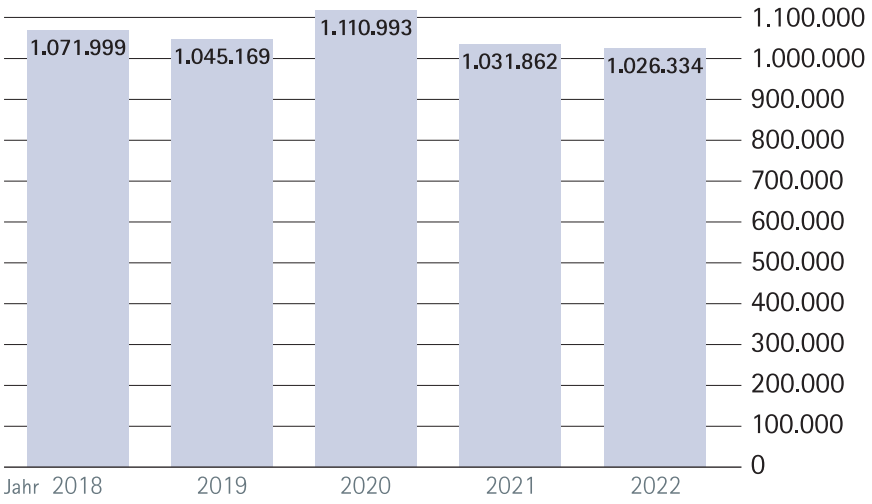
Rinder

Die globale Rindfleischproduktion, die in den vergangenen 20 Jahren um 15 % gesteigert wurde, scheint sich auf dem erreichten Niveau zu festigen. Nach einer kleinen Abwärtsbewegung in 2021 wird für dieses Jahr wieder ein Niveau von 2020 prognostiziert. Dies spiegelt sich auch in der geringen Spannbreite im diesjährigen Notierungsverlauf wider, gerade mal 30 ct/kg liegt die erste Notierung 2022 unter der von Anfang November. Die Versuche, die Preise wegen der Kostensteigerung in die Höhe zu ziehen, wurden in der zweiten Maihälfte schon wieder zunichtegemacht. Eine leichte Preisabsenkung in den Sommermonaten musste aufgrund der hohen Temperaturen in Kauf genommen werden.
Der Rinderbestand sinkt in diesem Jahr voraussichtlich in Deutschland um 1,8 %. Dies betrifft in erster Linie die Milchkühe und deren Nachzucht, während der Bestand der männlichen Tiere um 4 % zulegen kann. Konstante Zahlen zeigen sich auch beim Verzehr und europaweit werden unveränderte Mengen prognostiziert.

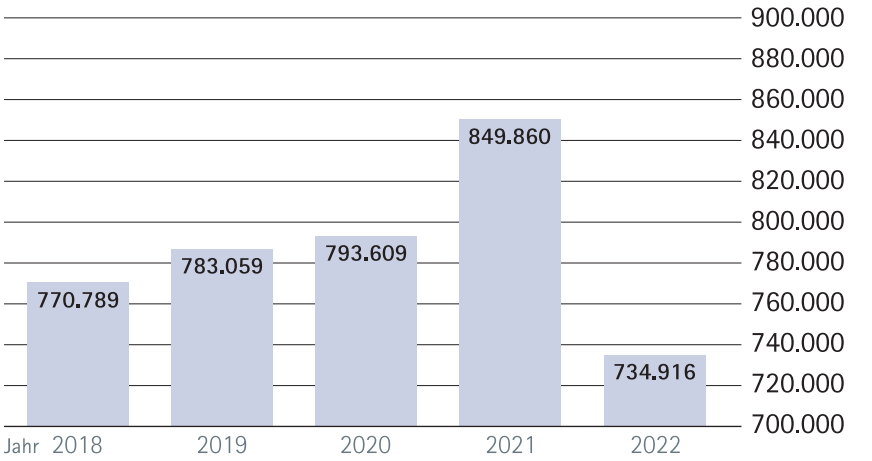
Ausblick

Die Schlachtviehmärkte bewegen sich weiterhin in einem schwierigen Umfeld. Die Erlöse reichen nicht, um die eingeschlagenen Wege hin zu höheren Standards und großzügigeren Haltungsbedingungen zu finanzieren und die explosionsartig gestiegenen Kosten zu tragen. Viele offene Fragen wie die Finanzierung des Umbaus der Nutztierhaltung oder die weitere Umsetzung der Initiative Tierwohl mit einer nicht vorhandenen Marketingstrategie für deutsches Schweinefleisch sind in den Hintergrund getreten. Die finanzielle Lage der landwirtschaftlichen Produzenten, aber auch der Verbraucher steht im Vordergrund. Die positiv besetzte Nachfrage nach Fleisch mit gesichertem Herkunftsnachweis und höheren Produktionsstandards ist der Angebotsware auf der günstigen Stufe gewichen. Der Biomarkt tut sich in der kompletten Angebotsbreite sehr schwer.
Die VzF Vermarktungssparte bleibt auf den eingeschlagenen Wegen. Im Handel gibt es ebenfalls keine Abkehr von den formulierten Zielen. Die Kostenführerschaft in der Produktion von Schweinefleisch (Primärproduktion/Schlachtung/Zerlegung) werden wir in Deutschland bei den politischen Vorgaben und der gesellschaftlichen Diskussion jedoch nicht wieder erlangen. Die Segmentierung wird mit all den damit verbundenen Erschwernissen in Disposition und Logistik weiter voranschreiten. Wir vom VzF sind mit unseren Kundenbetrieben darauf vorbereitet, Mehrwert auch bei einer bundesweit zurückgesetzten Bedarfsmenge zu erzielen.

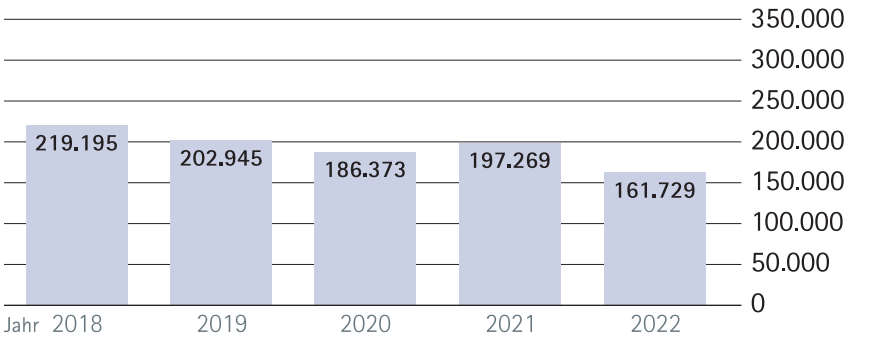
Schlachtschweinevermarktung



Ferkelvermarktung 28 kg



Absatzferkelvermarktung



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

BEW - 480.000 Schlachtschweine / BFEG - 290.000 Ferkel

Ergebnisse aus den BZAs 2021/2022

⊛ = netto

Ferkelerzeugung

	Sauen/Betrieb	Remontierung %	Würfe/S. u. J.	abges. Ferkel/S. u. J.	Ferkel kg	Ferkel €/Stück	Futter dt/Sau	Futter Sauenfutter €/Sau	Futter Ferkelfutter €/Sau	Aufwand €/Sau	Aufwand €/Ferkel	DkfL €/Sau
Btyp 1	266	36,4	2,33	31,4	30,2	48,30	13,4	407	540	1.386	45,00	175
Btyp 2	288	41,3	2,31	30,1	6,9	27,00	13,2	408	35	825	27,00	49
						⊛		⊛	⊛	⊛	⊛	⊛

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
7,0	31,2	28,82	49,65	2,3	459	0,80	1,74	0,72	-0,33
		⊛	⊛					⊛	⊛

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	2.954	124,8	1,13	30,8	51,32	2,6	2,87	864	2,48	0,74	12,89
Btyp 20	2.455	123,5	1,08	8,5	28,97	5,2	2,69	724	2,69	0,86	1,91
			⊛		⊛					⊛	⊛

Rindermast

	Ø Best. Stück	Ø Gewicht bei Mastbeginn kg	Ø Gewicht bei Mastende kg SG	tgl. Zunahme g	Verluste/vorzeitig verkaufte Tiere %	Zukaufspreis €/Stück	Erlös €/kg SG	Gesamtfutterkosten €/PE	Summe direkte Kosten €/PE	DkfL €/PE	DkfL €/Platz
alle Betriebe	268	144	427	1.192	4,45	653	5,19	950	1.717	449	325
ab Kalb	290	72	434	1.193	4,67	415	5,13	1.133	1.694	466	294
ab Fresser	258	193	425	1.188	4,29	798	5,17	849	1.742	415	329

Flexibilität beweisen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der VzF GmbH permanent.
Die Umstellungen in der Produktion auf andere Haltungssysteme bzw. auf ITW wird stichtagsbezogen umgesetzt. Anforderungen an Transporte, an Vermarktungswegen und Lieferanten müssen permanent kommuniziert werden und angepasst. Wenige Branchen durchleben solch einen starken Wechsel in so kurzer Zeit und fordern somit alle Marktbeteiligten extrem heraus. Nicht nur die Vermarkter in unserem Hause, auch die Beraterinnen und Berater und vor allem der Innendienst müssen in kürzester Zeit und ständig offen für alle Veränderungen sein.
Im Außendienst erreichten in den letzten zwölf Monaten einige Mitarbeiter die Altersgrenzen, sie genießen den wohlverdienten Ruhestand. Junge neue Kolleginnen und Kollegen bringen frischen Wind in unsere Reihen und neue Ideen zu unseren Kunden und Mitgliedern.
Weniger Kunden führen leider auch zu weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Außendienst. Dieses bedeutet auch manche Veränderung, die so nicht geplant war, aber notwendig wurde. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nutzen das Angebot der Elternzeit und stellen die Kolleginnen/Kollegen und Kunden auch das ein oder andere Mal vor Herausforderungen, aber auch diese werden wegen der freudigen Ereignisse gemeinsam gemeistert.

Im Innendienst gibt es einige personelle Veränderungen, die eine neue Leitung des Rechnungswesens bedeutet. Somit wurde auch hier das Team wieder komplettiert.

Die Herausforderungen, dass Unternehmen enger zusammenwachsen und teilweise von einem Standort organisiert werden, ist die Aufgabe der nächsten Jahre. Homeoffice bzw. flexibles Arbeiten sind die positiven Errungenschaften der Coronazeit. Dieses wurde im VzF über die Beraterinnen und Berater schon immer gelebt und die Erfahrungen wurden teilweise im Innendienst umgesetzt. Allerdings sind persönliche Gespräche, Emotionen und Gesten nicht durch E-Mails und Videokonferenzen zu ersetzen und so lebt die VzF GmbH diese Kombination von Homeoffice und Präsenz.

Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sei an dieser Stelle herzlich gedankt für ihren unermüdlichen Einsatz und die eingeforderte Flexibilität sowie das Austesten von Grenzen.
Die Bereitschaft, alle Aufgaben sowohl im Innendienst als auch im Außendienst in dieser herausfordernden Zeit zu meistern, ist ein „Dankeschön" wert.
Wir hoffen, auch die Herausforderungen der Zukunft gemeinsam in den Interessen der Mitglieder und Kunden meistern zu können.



Jubiläen

45 Jahre

Herr **Jürgen Wolff** ist unser dienstältester Berater. Er begann am 01.08.1977 seine Arbeit mit den Landwirten im damaligen Mastkontrollring Zeven e.V. 1981 kam der Ring dann mit den Betrieben und den Beratern zum VzF. Die Geschäftsführung übertrug Herrn Wolff 1987 die Leitung der Regionalgruppe Zeven und ab 1997 übernahm er dann die Leitung des Teams Nord.

35 Jahre

Herr **Friedhelm Hartmann** wurde am 01.01.1987 Berater im jetzigen Team West. Er arbeitete hauptsächlich im Raum Celle/Hermannsburg und betreute außerdem Betriebe bei der Vorbereitung von QS Audits. In diesem Jahr wurde er in den Ruhestand verabschiedet.

Seit dem 30.03.1987 betreut Herr **Dieter Staack** Betriebe im östlichen Niedersachsen und Schleswig-Holstein. Zusätzlich hat er viele Jahre lang den VzF-Jahresbericht redaktionell betreut und in Projekten wie „Landwirtschaft entdecken und erleben" den VzF in der Öffentlichkeit dargestellt. Hinzu kam die Mitarbeit in internationalen Projekten (China) und Projekten, die sich mit dem Sensor-Einsatz im Stall beschäftigen. Viele Jahre lang hat er die Kolleginnen und Kollegen im Betriebsrat vertreten.

Nach seiner Zeit als Ausbilder auf Haus Düsse kam Herr **Uwe Trillmann** am 01.04.1987 zum VzF. Er betreute damals Vermehrungsbetriebe im Raum Nienburg. Am 01.01.1993 wurde er zum Geschäftsführer der Ferkelerzeugergemeinschaft Hannover w.V. (FEH) berufen. Mit dem Zusammenschluss der FEH, der SFA und der QFEG Braunschweig wurde er am 01.01.2002 Geschäftsführer der Bauernsiegelferkel-Erzeugergemeinschaft. Nach der Gründung der VzF GmbH mit der Übernahme der Geschäftstätigkeit für alle Erzeugergemeinschaften ging Herr Trillmann als Produktmanager zurück in die Zucht und betreut außerdem internationale Projekte (China).

Frau **Tina Labatz** begann ihre Arbeit im VzF am 01.08.1987 als Auszubildende in der Verwaltung. Ihre heutigen Aufgabengebiete umfassen die Mitgliederansprache, die Mitglieder- und Adressverwaltung und den QM-Änderungsdienst.

30 Jahre

Herr **Heinz Thesing** und Herr **Johannes Borchers** arbeiteten ab 01.04.1992 als Zuchttechniker bei der SPH. Seit vielen Jahren arbeiten sie nun im Vertrieb für Zuchttiere in Niedersachsen und in den südlichen Bundesländern.

Herr **Lambert Grosse** ist unser Spezialist für die Bullenmast. Er trat seine Stelle am 21.04.1992 an. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Betreuung von Betrieben rund um QS und Cross Compliance.

Herr **Karl Baethge** kam am 01.10.1992 als Geschäftsführer der Qualitäts-Ferkel-EG Braunschweig zu uns. Er arbeitete später in der Ferkelvermarktung und in der Qualitätssicherung.

20 Jahre

Frau **Birgit Stelter** arbeitet seit dem 01.02.2002 in der Verwaltung und ist u. a. für die Gestaltung von Texten und Präsentationen verantwortlich.

Herr **Reiner Knoop** arbeitet seit dem 01.08.2002 als Zuchttechniker und bearbeitet Aufgaben im Kundenservice und bei Reklamationen.

15 Jahre

Herr **Daniel Stegen** koordiniert im Zuchttierbereich den Vertrieb und betreut Kunden im Ausland.

10 Jahre

Vor 10 Jahren kamen Herr **Kai Heitmann** (Fahrer Uelzen), Frau **Hariet Schade** (Vermarktung, Disposition Pretzsch), Frau **Samantha-Joyce Propp** (Verwaltung Uelzen) und Herr **Patrick Reinhardt** (Fahrer Transport & Logistik) als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur VzF GmbH.

Am 1. Juli 1962, also vor 60 Jahren, trat die Satzung des „Vereins zur Förderung der bäuerlichen Veredelungswirtschaft im Regierungsbezirk Lüneburg e.V." in Kraft. Der Verein war der Nachfolger des am 5. Januar 1957 gegründeten „Schweinekontrollrings für den Regierungsbezirk Lüneburg". Dies war die erste Gründung eines Ringes in Niedersachsen und die zweite in der Bundesrepublik.

Der VzF als Verein und später als GmbH hat mehrere Generationen von Landwirtinnen und Landwirten durch die Hochs und Tiefs des Marktes und der Politik begleitet und viele Entwicklungen angestoßen, um das Familieneinkommen in den Betrieben zu sichern.
Die Ereignisse der letzten zwei Jahre - Covid, ASP, Ukraine-Krieg, Inflation und zusätzlich die Forderung nach der Halbierung der landwirtschaftlichen Nutztierhaltung (und nicht der Haltung von Tieren als Sozialpartnern) aus ökologischen Gründen üben auf die Betriebe einen enormen wirtschaftlichen und moralischen Druck aus. Das Verhalten der Beteiligten in der Nahrungsmittelkette vom Verbraucher über Lebensmittelhandel bis zum Fleischzentrum zeigt, dass die Bemühungen um Tierwohl und Regionalität in der Landwirtschaft als Forderung zwar aufrechterhalten werden, aber natürlich nicht bezahlt werden (können?). Viele Familien sehen sich gezwungen, die Schweinehaltung aufzugeben.
Die Verantwortungsträger in der Politik finden den Bestandsabbau, der ja „nichts" kostet, wahrscheinlich gut, produzieren Scheinlösungen wie die Haltungskennzeichnung und kümmern sich um Warnwesten für Hühner.

Die Entwicklungen in den letzten 60 Jahren zeigen, dass die Betriebe, das Ehren- und das Hauptamt und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit neuen Lösungen für eine wirtschaftliche landwirtschaftliche Tierhaltung gearbeitet haben. Dies wird auch in der Zukunft so bleiben.

1962

Die gemeinsame europäische Agrarpolitik wird in Kraft gesetzt. Sie wird als Partnerschaft zwischen der Landwirtschaft und der Gesellschaft angesehen. Ziele sind u. a. die Verbesserung der Produktivität, um die Versorgungssicherheit mit bezahlbaren Nahrungsmitteln zu gewährleisten und den Landwirten ein angemessenes Einkommen zu ermöglichen.

VzF e.V.: *„1962 wurde neben der Schweine- und Rindermastkontrolle eine spezielle Beratung für Ferkelerzeugerbetriebe angeboten. Ohne Vorbild aus Deutschland oder Ausland musste ein völlig neues System der laufenden Kontrolle und Beratung entwickelt werden."*

1972

Der Mansholt-Plan wird in abgeschwächter Form umgesetzt. Angesichts von Getreide- und Butterbergen sollen in der europäischen Landwirtschaft die Anzahl der Beschäftigten halbiert, kleine Betriebe abgeschafft werden und durch eine höhere Produktivität die Preise für die Verbraucher tendenziell sinken.

VzF e.V.: *„Da der Einsatz bester Fleischeber alleine nicht ausreicht, Qualitätsferkel zu erzeugen, muss die in der Vergangenheit vernachlässigte Sauenselektion stärker in den Mittelpunkt treten ... Nach wie vor stehen bei der Zuchtsau neben Merkmalen der Schlacht- und Mastleistung die Robustheit, die Vitalität und die Fruchtbarkeit im Vordergrund. Die letzte Fleischfülle der Mastprodukte und die vom Markt gewünschten und bezahlten extremen Schinken muss der Eber vererben."*

1982

Die Rezession führt beim Verbrauch von Nahrungsmitteln zu einer Stagnation. Gute Ernten verschärfen noch das Ungleichgewicht zwischen Produktion und Nachfrage. Die EU wird immer mehr zum Exporteur von Agrarprodukten und gerät zunehmend in Konflikt mit anderen Ländern mit Exportinteressen. Gleichzeitig sinken die Einkommen der Landwirte.

VzF e.V.: *Nach Tiefstpreisen im Vorjahr war das aktuelle Wirtschaftsjahr außergewöhnlich gut. Dies führte jedoch zu keiner Aufstockung der Bestände, weil die gesamtwirtschaftliche Lage in den Betrieben schwierig war. Gleichzeitig führten die Überkapazitäten bei den Schlachtunternehmen zu einer stärkeren Konkurrenz bei der Rohstoffsicherung.*

1992

Um die Überproduktion kontrollieren zu können, markierte die Agrarreform von 1992 einen politischen Wendepunkt. Die Stützungspreise für Getreide und Rindfleisch wurden schrittweise gekürzt und Ackerflächen verpflichtend stillgelegt. Als Ausgleich wurden die Direktzahlungen eingeführt.

Am 1. Januar 1992 trat die Tierschutz-Nutztierhaltungsverordnung von 1988 in Kraft. Später sorgten besonders Diskussionen und Gerichtsurteile zur Breite der Kastenstände für Wirbel.

VzF e.V.: *Die Folgen des seuchenhaften Spätaborts (PRRS) mit den Sekundärinfektionen sorgten für sinkende biologische Leistungen in der Ferkelerzeugung und Mast. Die fehlenden Tiere sorgten für hohe Preise und ein insgesamt gutes wirtschaftliches Ergebnis. Mit der Einführung des ITBS, der Spezialisierten Ferkelaufzucht und der Förderung des Rein-Raus-Prinzips in Aufzucht und Mast wird versucht, die Probleme mit der Tiergesundheit zu lösen.*

2002

BSE-Krise, der Nitrofen-Skandal und der subventionierte Roggenexport nach Vietnam als Fischfutter führen zum Schlagwort „Klasse statt Masse" in der Agrarpolitik. Der Tierschutz als Staatsziel wird Bestandteil des Grundgesetzes.

Mit der Verschiebung der Förderung vom Produkt auf die Honorierung gesellschaftlich erwünschter Leistungen kommen Düngeregeln und Cross Compliance mit einer möglichen Sanktionierung in landwirtschaftliche Bereiche wie die Schweinehaltung, die nicht gefördert werden, ins Spiel.

VzF e.V.: *Durch den Einbruch der Preise Anfang 2002 haben sich die Erlöse für ein Mastschwein im ganzen Wirtschaftsjahr um insgesamt 18,40 € vermindert. Zur Kostensenkung wurde der Einsatz von Roggen empfohlen, jedoch vor der Mykotoxin-Belastung gewarnt.*

Der Begriff „Direktkostenfreie Leistung" wurde auf Empfehlung der DLG in der Betriebszweigabrechnung umgesetzt.

2012

„Es gibt im gegenwärtigen Marktumfeld enorme Möglichkeiten für Bauern, so etwas haben wir in hundert Jahren fallender Preise noch nicht erlebt.", so ein Vertreter der OECD. Aber Mitte der 80er-Jahre hätten die Lebensmittelpreise durch die hohe Subventionierung 70 % über dem Weltmarkt gelegen, 2012 liegen sie nur noch 7 % darüber, dies sei eine gewaltige Entlastung für die Verbraucher. Gleichzeitig sei der Einkommenstransfer aus Brüssel für die Landwirtschaft halbiert worden.

VzF GmbH: *Das hohe Niveau der Agrarpreise mit deutlich höheren Futterkosten kommt nur verhalten bei den Fleischnotierungen an. Bei einer leicht rückläufigen Produktion in Europa und trotz eines leichten Rückgangs im Verzehr verliert Europa weltweit Marktanteile. Trotzdem kann die deutsche Produktion die Exportmenge um 8 % bis August erhöhen. Unter anderem erhöht der WTO-Beitritt Russlands wieder die Nachfrage und führt in der zweiten Jahreshälfte zu einem schnellen Anstieg bei den Notie-rungen für Schlachtschweine und Ferkel.*

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	
Thieße, 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/Steimke	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 · 929 12 20
Team West	Koch, Eckhard (Vorstandsvors.)	Jarlingen	Teamsprecher	0 51 61 · 4 72 65
	Langreder, Jürgen	Laderholz	stellv. Teamsprecher	0 50 74 · 15 22
	Rothschild, Hanns-Martin	Asendorf		01 72 · 851 54 79
	Willenbrock, Arne	Kirchlinteln		0 42 30 · 2 65
	Detjen, Hergen	Stuhr	beratend	01 71 · 860 55 88
	Felber, Patrick	Stemwede	beratend	0 57 73 · 91 13 13
Team Mitte	Flasche, Hinrich	Suhlendorf	Teamsprecher	0 58 20 · 3 04
	Schulz, Henning (stellv. Vors.)	Melzingen	stellv. Teamsprecher	05 81 · 7 88 44
	Cordes jun., Jürgen	Mechtersen		0 41 78 · 3 75
	Porth, Bettina	Natendorf	beratend	0 58 22 · 18 43
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	Ahrenswohlde		0 41 66 · 2 16
	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 · 2 81
	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 · 332 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 · 2 81
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 · 3 75
Lütjens, Heinrich	Walsrode		0 51 68 · 2 47
Lütjens, Philipp	Walsrode · Steimke		0 51 68 · 2 47
Meyer, Jan-Hendrik	Diekholzen		0 51 21 · 26 23 21
Schirber, Wolfgang	Oberstreu		0 97 76 · 59 19
Schneider, Klaus	Zeil a. Main		0 95 24 · 99 89
Volquardsen, Sönke	Nordhastedt		0 48 04 · 9 77
Welp, Dr. Stephan	Rosien		05 81 · 9 04 00

Vorstand Bauernsiegelferkel-Erzeugergemeinschaft w.V. (BFEG)

Lütjens, Heinrich	Walsrode	Vorsitzender	0 51 68 · 2 47
Meier, Dirk	Eicklingen	stellv. Vorsitzender	0 51 44 · 43 28
Cordes jun., Jürgen	Mechtersen	stellv. Vorsitzender	0 41 78 · 3 75
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)

Thieße, 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 · 3 04
Lülfs, Christoph	Neuenkirchen		0 51 95 · 97 22 47
Porth, Bettina	Natendorf		0 58 22 · 18 43
Stöver, Georg	Holvede		0 41 69 · 15 82

Integriertes Tierärztliches Betreuungssystem (ITBS)

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

Stand: 15.11.2022

VzF GmbH - Geschäftsführung

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

Berater	Beratungsregion	Telefon
Team Nord	nördliches Niedersachsen und angrenzende Regionen	
Wolff, Jürgen - Teamleiter		01 71 · 733 03 23
Behnken, Jan		01 51 · 65 07 52 46
Fricke, Jörg		01 71 · 683 20 34
Jonas, Wolfgang		01 72 · 179 66 42
Team Süd / Mitte	südliches und östliches Niedersachsen und angrenzende Regionen	
Eßer, Konrad - Teamleiter		01 72 · 413 53 03
Bellmer, Bernhard		01 72 · 458 86 23
Krumpt, Johanna (Elternzeit)		01 72 · 458 86 29
Lohmeier, Dr. Reikja		01 72 · 458 51 38
Staack, Dieter		01 72 · 429 64 44
Wennemer, Jochen		01 72 · 457 48 92
Team West	mittleres und westliches Niedersachsen und angrenzende Regionen	
Meyer, Henning - Teamleiter		01 71 · 673 26 81
Bohnenkamp, Dr. Anna-Lena		01 72 · 458 51 49
Schulte-Rosier, Max		01 72 · 450 77 68
True, Hermann		01 72 · 458 86 27
Team Ost	Neue Bundesländer	
Ohlhoff, Hans-Jürgen - Teamleiter		01 72 · 549 01 02
Hameister, Birgitt		01 72 · 458 86 35
Müller, Martin		01 72 · 458 86 22
Schwechel, Axel		01 71 · 300 14 02
Till, Thomas		01 72 · 450 88 35

Rindermast

Grosse, Lambert		01 62 · 785 91 09

Projektentwicklung

Bohnenkamp, Dr. Anna-Lena	Projektleitung	01 72 · 458 51 49
Meyer, Henning	Projektleitung	01 71 · 673 26 81
Staack, Dieter	Projektleitung	01 72 · 429 64 44
Trillmann, Uwe	Projektleitung	05 81 · 90 40-2 03

Team Zucht

Welp, Dr. Stephan	Leitung	05 81 · 90 40-0
Berning-Depenbrock, Lena	Vertrieb Süd, Selektion	01 72 · 457 48 95
Borchers, Johannes	Vertrieb	01 72 · 400 11 09
Große Röcke, Friedrich	Vertrieb West	01 72 · 806 09 14
Kastens, Yvonne	Scannerdienst	01 51 · 54 13 64 27
Knoop, Reiner	Selektion, Service	01 72 · 457 48 86
Müller, Martin	Selektion, Vertrieb Ost	01 72 · 458 86 22
Stegen, Daniel	Vertrieb	01 72 · 449 58 41
Thesing, Heinz	Vertrieb	01 72 · 541 05 13
Tischer, Andreas	Vertrieb Süd	01 51 · 64 09 38 72
Trillmann, Uwe	Produktion, Eigenremontierung	05 81 · 90 40-2 03
Weiß, Anna	Vertrieb Süd	01 72 · 152 60 17

Dienstleistungen (QS, CC, ITW)

Ohlhoff, Hans-Jürgen	Leitung	01 72 · 549 01 02
Aschenbeck, Jan-Dieter	Betreuung	0 59 62 · 93 46-25
Grosse, Lambert	Betreuung	01 62 · 785 91 09
Pern, Melanie	Verwaltung, Datenbanken etc.	05 81 · 90 40-1 18
Rohwedder, Hilke	Betreuung	0 43 26 · 288 26-11

Regionalbüros

Regionalbüro Schleswig-Holstein, Stolpe

Neumann, Andreas	Leitung	
Asmuss, Hinrich	Teamleitung, Vermarktung Ferkel und Mast	0 43 26 · 288 26-13
Dallmeyer, Marlies	Vermarktung Ferkel	0 43 26 · 288 26-10
Lange, Katharina	Vermarktung Mast	0 43 26 · 288 26-15
Rohwedder, Hilke	QS, Datenbankverwaltung	0 43 26 · 288 26-11
Witt, Inken	Logistik	0 43 26 · 288 26-12

Regionalbüro Weser-Ems, Herzlake

Plate, Heiko	Leitung	
Deermann, Ansgar	Teamleitung	0 59 62 · 93 46-12
Aschenbeck, Jan-Dieter	QS, Disposition	0 59 62 · 93 46-25
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

Regionalbüro Ost, Pretzsch

Plate, Heiko	Leitung	
Schade, Hariet	Vermarktung Ferkel und Mast	03 49 26 · 5 81 85
Schwechel, Axel	Vermarktung Ferkel und Mast	01 71 · 300 14 02
Till, Thomas	Vermarktung Ferkel und Mast	01 72 · 450 88 35

Regionalbüro Süd

Plate, Heiko	Leitung	
Kößler, Christian	Vermarktung Ferkel und Mast	01 62 · 921 82 90
Stahl, Andreas	Vermarktung Großvieh	01 71 · 220 38 29
Zwanziger, Reinhard	Vermarktung Großvieh	01 51 · 40 79 56 27

Verwaltung

Labatz, Tina	Mitgliederansprache, -verwaltung, QM-Änderungsdienst	05 81 · 90 40-1 01
Stelter, Birgit	Textverarbeitung, Verwaltung	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 (Elternzeit)	Buchhaltung	05 81 · 90 40-1 34
Baybas, Sonja	Fakturierung	05 81 · 90 40-1 16
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
Pern, Melanie	QS, mais-Datenbank	05 81 · 90 40-1 18
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	Jungsauen, Ferkel Vertrieb, Logistik	05 81 · 90 40-2 68
Sander, Karl-Heinz	Jungbullenvermarktung, Ferkelvertrieb	01 62 · 104 14 54
Voß, Henning	Schlachtschweinelogistik BEW, Mastschweine-, Ferkelvermarktung	05 81 · 90 40-1 24
Wittenberg, Kai	Logistik, Jungsauen Vertrieb, Schlachtschweinelogistik BEW	05 81 · 90 40-2 07

EDV

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

Auszubildende

Gogolin, Viktoria	Auszubildende
Hasan, Midia	Auszubildende

Fahrer

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

Veterinärgesellschaft im BHZP, Uelzen		05 81 · 90 40-5 50
Döhring, Dr. Anke	Leitung	01 62 · 104 14 67
Alvermann, Marie-Anne	Zucht	01 62 · 104 14 69
Habeck, Dr. Oliver	Zucht, KB	01 62 · 104 14 63
Holosna, Polina	Zucht	01 62 · 104 14 44
Müller, Maren	Zucht + Apotheke	01 72 · 154 22 53
Noack, Dorthe	Büro	01 62 · 859 27 13
Rosengart, Dr. Stephan	Zucht + Beratung	01 62 · 107 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 (Elternzeit)	Fahrer LKW	

VzF Transport & Logistik GmbH		
Neumann, Andreas	Leitung	0 43 26 · 288 26-0
Asmuss, Hinrich	Leitung	0 43 26 · 288 26-13
Jürgensen, Niels	Fahrer	
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: D. Staack

Texte: H. Plate, Dr. S. Welp
E. Koch
Prof. Dr. S. Hoy (Uni Gießen)
Dr. H. Nienhoff (LUFA Nord-West, SGD)
Dr. B. Voß (BHZP GmbH)
Dr. Knut Weigelt (mais)
Dr. C. Welp
Dr. A.-L. Bohnenkamp, L. Grosse, B. Hameister, H. Meyer,
A. Neumann, H.-J. Ohlhoff, D. Staack

Textverarbeitung: B. Stelter

Auswertungen: B. Bellmer, B. Hameister

Fotos: Dr. A.-L. Bohnenkamp,
D. Staack
Dr. H. Nienhoff (LUFA Nord-West, SGD)
BHZP GmbH

Grafik/Satz: m2werbeagentur, Alfeld (Leine)
(www.m2werbeagentur.de)

Druck: Leinebergland Druck, Alfeld (Leine)

Januar

52	1 Neujahr	So
01	2	Mo
	3	Di
	4	Mi
	5	Do
	6 Heilige Drei Könige	Fr
	7	Sa
	8	So
02	9	Mo
	10	Di
	11	Mi
	12	Do
	13	Fr
	14	Sa
	15	So
03	16	Mo
	17	Di
	18	Mi
	19	Do
	20	Fr
	21	Sa
	22	So
04	23	Mo
	24	Di
	25	Mi
	26	Do
	27	Fr
	28	Sa
	29	So
05	30	Mo
	31	Di

Februar

	1	Mi
	2	Do
	3	Fr
	4	Sa
	5	So
06	6	Mo
	7	Di
	8	Mi
	9	Do
	10	Fr
	11	Sa
	12	So
07	13	Mo
	14	Di
	15	Mi
	16	Do
	17	Fr
	18	Sa
	19	So
08	20	Mo
	21	Di
	22	Mi
	23	Do
	24	Fr
	25	Sa
	26	So
09	27	Mo
	28	Di

März

	1	Mi
	2	Do
	3	Fr
	4	Sa
	5	So
10	6	Mo
	7	Di
	8	Mi
	9	Do
	10	Fr
	11	Sa
	12	So
11	13	Mo
	14	Di
	15	Mi
	16	Do
	17	Fr
	18	Sa
	19	So
12	20	Mo
	21	Di
	22	Mi
	23	Do
	24	Fr
	25	Sa
	26	So
13	27	Mo
	28	Di
	29	Mi
	30	Do
	31	Fr

Wichtige Termine für Schweinehalter

Januar

01.01.2023	HIT-Datenbank Stichtagsmeldung
03.01.2023	Bestandsmeldung TSK
10.01.2023	ITW Quartalsmeldung
14.01.2023	Antibiotikameldung 2. Hj. 2022
16.01.2023	Aufhebung Sperrfrist für Festmist
15.01.2023	Abgabe ELER-Tierwohlförderung
15.01.2023	Mindestbodenbedeckung
31.01.2023	Maßnahmenplan AB Kennzahl 2

Februar

01.02.2023	Aufhebung Sperrfrist für N-Düngemittel

März

31.03.2023	Meldung Düngebedarfsermittlung über ENNI
31.03.2023	Gesamtbetrieblichen Nährstoffeinsatz erstellen

Ausstellungen/Messen

20. - 29.01.2023
Grüne Woche, Berlin

28.02.2023 - 02.03.2023
RegioAgrar Bayern, Augsburg

Nährstoffverbringung: Für Lieferungen ab dem 1. Juli 2017. Ist spätestens 1 Monat nach Lieferung zu melden.
Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Termine!



April

	1	Sa
	2	So
14	3	Mo
	4	Di
	5	Mi
	6	Do
	7 Karfreitag	Fr
	8	Sa
	9 Ostersonntag	So
15	10 Ostermontag	Mo
	11	Di
	12	Mi
	13	Do
	14	Fr
	15	Sa
	16	So
16	17	Mo
	18	Di
	19	Mi
	20	Do
	21	Fr
	22	Sa
	23	So
17	24	Mo
	25	Di
	26	Mi
	27	Do
	28	Fr
	29	Sa
	30	So

Mai

18	1 Tag der Arbeit	Mo
	2	Di
	3	Mi
	4	Do
	5	Fr
	6	Sa
	7	So
19	8	Mo
	9	Di
	10	Mi
	11	Do
	12	Fr
	13	Sa
	14	So
20	15	Mo
	16	Di
	17	Mi
	18 Christi Himmelfahrt	Do
	19	Fr
	20	Sa
	21	So
21	22	Mo
	23	Di
	24	Mi
	25	Do
	26	Fr
	27	Sa
	28 Pfingstsonntag	So
22	29 Pfingstmontag	Mo
	30	Di
	31	Mi

Juni

	1	Do
	2	Fr
	3	Sa
	4	So
23	5	Mo
	6	Di
	7	Mi
	8 Fronleichnam	Do
	9	Fr
	10	Sa
	11	So
24	12	Mo
	13	Di
	14	Mi
	15	Do
	16	Fr
	17	Sa
	18	So
25	19	Mo
	20	Di
	21	Mi
	22	Do
	23	Fr
	24	Sa
	25	So
26	26	Mo
	27	Di
	28	Mi
	29	Do
	30	Fr

Wichtige Termine für Schweinehalter

April

10.04.2023 ITW Quartalsmeldung

Mai

15.05.2023 Antrag Flächenprämie bzw. Agrarumwelt-/Klimamaßnahmen (AUKM), Tierwohlförderung

31.05.2023 Antibiotikadatenbank: Selbsteinschätzung

Juni

30.06.2023 Stichtagsdatenerfassung Buchführung, Tiere, Bestände

30.06.2023 Bewertung der Stoffstrombilanz (N) für Kalenderjahr

Ausstellungen/Messen

14.06.2023
VzF Bauerntag

Nährstoffverbringung: Für Lieferungen ab dem 1. Juli 2017. Ist spätestens 1 Monat nach Lieferung zu melden.
Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Termine!



Juli

	1	Sa
	2	So
27	3	Mo
	4	Di
	5	Mi
	6	Do
	7	Fr
	8	Sa
	9	So
28	10	Mo
	11	Di
	12	Mi
	13	Do
	14	Fr
	15	Sa
	16	So
29	17	Mo
	18	Di
	19	Mi
	20	Do
	21	Fr
	22	Sa
	23	So
30	24	Mo
	25	Di
	26	Mi
	27	Do
	28	Fr
	29	Sa
	30	So
31	31	Mo

August

	1	Di
	2	Mi
	3	Do
	4	Fr
	5	Sa
	6	So
32	7	Mo
	8	Di
	9	Mi
	10	Do
	11	Fr
	12	Sa
	13	So
33	14	Mo
	15 Mariä Himmelfahrt	Di
	16	Mi
	17	Do
	18	Fr
	19	Sa
	20	So
34	21	Mo
	22	Di
	23	Mi
	24	Do
	25	Fr
	26	Sa
	27	So
35	28	Mo
	29	Di
	30	Mi
	31	Do

September

	1	Fr
	2	Sa
	3	So
36	4	Mo
	5	Di
	6	Mi
	7	Do
	8	Fr
	9	Sa
	10	So
37	11	Mo
	12	Di
	13	Mi
	14	Do
	15	Fr
	16	Sa
	17	So
38	18	Mo
	19	Di
	20	Mi
	21	Do
	22	Fr
	23	Sa
	24	So
39	25	Mo
	26	Di
	27	Mi
	28	Do
	29	Fr
	30	Sa

Wichtige Termine für Schweinehalter

Juli

01.07.2023	Abgabe Tierhalter-Erklärung Kupierverzicht
10.07.2023	ITW Quartalsmeldung
14.07.2023	Antibiotikameldung 1. Hj. 2023
31.07.2023	Maßnahmenplan AB Kennzahl 2

September

30.09.2023	Anträge Steuererstattung: Agrardiesel, Energieverbrauch

Ausstellungen/Messen

07. - 10.07.2023
Tarmstedter Ausstellung

31.08.2023 - 05.09.2023
Karpfhamer Fest

31.08.2023 - 03.09.2023
Norla, Rendsburg

14. - 17.09.2023
MeLa, Mühlengeez

Nährstoffverbringung: Für Lieferungen ab dem 1. Juli 2017. Ist spätestens 1 Monat nach Lieferung zu melden.
Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Termine!



Oktober

	1	So
40	2	Mo
	3 Tag der Deutschen Einheit	Di
	4	Mi
	5	Do
	6	Fr
	7	Sa
	8	So
41	9	Mo
	10	Di
	11	Mi
	12	Do
	13	Fr
	14	Sa
	15	So
42	16	Mo
	17	Di
	18	Mi
	19	Do
	20	Fr
	21	Sa
	22	So
43	23	Mo
	24	Di
	25	Mi
	26	Do
	27	Fr
	28	Sa
	29	So
44	30	Mo
	31 Reformationstag	Di

November

	1 Allerheiligen	Mi
	2	Do
	3	Fr
	4	Sa
	5	So
45	6	Mo
	7	Di
	8	Mi
	9	Do
	10	Fr
	11	Sa
	12	So
46	13	Mo
	14	Di
	15	Mi
	16	Do
	17	Fr
	18	Sa
	19	So
47	20	Mo
	21	Di
	22 Buß- und Bettag	Mi
	23	Do
	24	Fr
	25	Sa
	26	So
48	27	Mo
	28	Di
	29	Mi
	30	Do

Dezember

	1		Fr
	2		Sa
	3		So
49	4		Mo
	5		Di
	6		Mi
	7		Do
	8		Fr
	9		Sa
	10		So
50	11		Mo
	12		Di
	13		Mi
	14		Do
	15		Fr
	16		Sa
	17		So
51	18		Mo
	19		Di
	20		Mi
	21		Do
	22		Fr
	23		Sa
	24		So
52	25	1. Weihnachtsfeiertag	Mo
	26	2. Weihnachtsfeiertag	Di
	27		Mi
	28		Do
	29		Fr
	30		Sa
	31		So

Wichtige Termine für Schweinehalter

Oktober

01.10.2023	Beginn Düngungsbeschränkung (max. 60 kg Gesamt-N)
01.10.2023	Beginn Sperrfrist für N-Düngemittel Ackerland
10.10.2023	ITW Quartalsmeldung

November

01.11.2023	Beginn Sperrfrist für N-Düngemittel Dauergrünland
30.11.2023	Antibiotikadatenbank: Selbsteinschätzung
01.12.2023	Beginn Sperrfrist für Festmist
01.12.2023	Mindestbodenbedeckung

Dezember

31.12.2023	Dokumentation Ackerbau
31.12.2023	Bewertung der Stoffstrombilanz (N) für Wirtschaftsjahr

Ausstellungen/Messen

07. - 12.10.2023
Muswiese, Musdorf
Montag Ruhetag 09.10.2023)

28. - 31.10.2023
Brockumer Großmarkt

19. - 28.01.2024
Grüne Woche, Berlin

Nährstoffverbringung: Für Lieferungen ab dem 1. Juli 2017. Ist spätestens 1 Monat nach Lieferung zu melden.
Wir übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Termine!





Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie, detaillierte
bibliografische Daten sind im Internet über:
https://portal.dnb.de
abrufbar.

DAS kann SO nur BHZP

Eigene Basiszucht-betriebe
für volle Zucht- kontrolle

VzF-Professional
alle Daten im Blick für Ihren Betriebserfolg

VzF-Beratung
Haltung, Umwelt, Fütterung, Fruchtbarkeit, Tierschutz

Transport in eigenen Highend-Aufliegern
mit höchsten Tierschutz- und Hygienestandards

Forschung & Entwicklung
eigene F&E-Abteilung und in Zusammenarbeit mit Universitäten



Ihr Lösungs-Anbieter

db.Planer, db.Plus, VzF Mast-planer
unsere marktführende Software erleichtert Ihnen die Arbeit

BHZP Veterinär-gesellschaft
sichert höchste Tiergesundheit und 1A-Produktqualität

BHZP Leistungs-prüfungs-station
größtes Nachkommenprüfprogramm in Deutschland

6 Besamungs-stationen
mit eigener Genetik

Genetik für alle Haltungs-formen
Made in Germany

Ihr Lösungsanbieter für verantwortungsvolle Schweineproduktion.
bhzp.de

BHZP
Bundes Hybrid Zucht Programm

Sau solide.





Erfolg mit Schwein

VzF GmbH
Veerßer Str. 65
29525 Uelzen

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

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

Schutzgebühr: 7,- €