

Welche Genetik braucht der Markt?

Thomas Schulze Temming

Landwirt

Billerbeck / NRW



*Impulse für
den Fortschritt*

Betriebsdaten

- Veredlungsbetrieb in Billerbeck / Münsterland
- 4.500 Mastplätze inkl. Zupacht
- 200 ha Ackerbau
- 2 Betriebsleiter, 1 Mitarbeiter
- gruppenweises Rein-Raus-Verfahren
(6 Altersgruppen mit 400 – 1500 Tieren)

Anforderungen des Mästers an die Ferkel

- hoher Gesundheitsstatus
- große einheitliche Gruppen
- hohe Tageszunahmen und gute Futterverwertung

Leistungen der unterschiedlichen Genetiken im eigenen Betrieb

	n	TZ (g)	Umtriebe	MFA (%)	Erlösdifferenz um Basispreis (ct/kg SG)	Dkfl/MS*	Dkfl/MP
Süddeutsche	12000	650-700	2,48	57,2	1-5 (Ø 3)	34,08	85,52
Westhybrid	10000	700-750	2,66	56,0	5-7 (Ø 6)	30,92	82,25
Dänemark	16000	800-900	2,93	54,9	6-10 (Ø 8)	28,82	84,44

* 1,40/kg SG; 95 kg SG; inkl. Mwst.; 110 € Direktkosten/MS

Leistungen der unterschiedlichen Genetiken im eigenen Betrieb

- Ökonomische Leistungen je Mastplatz und Jahr sind bei den eingesetzten Genetiken vergleichbar
- Kaufentscheidung wird nach eigenen Erfahrungen mit dem Tiermaterial getroffen

Trends auf dem deutschen Markt

- Konzentration in Schlachtbranche geht weiter → Standardtschwein wird verlangt
- In wachsenden Beständen müssen aus Kostengründen mehr Tiere je AK betreut werden können → pflegeleichte Tiere sind erforderlich
- In 2006 Import von 2 Mill. Ferkeln aus NL
+ 3 Mill. Ferkeln aus DK
→ Tendenz steigend

Schlussfolgerungen

- Unterschiedliche Genetiken variieren in ökonomischer Leistung kaum
- Ferkelerzeuger und Mäster in Deutschland stehen in Wettbewerb zu Nachbarländern
→ eigene Produktionskosten im Griff haben → große und gesunde Ferkelpartien anbieten
- Deutsche Landwirtschaft hat Vorteile durch Marktnähe zum Verbraucher und starke Konkurrenz in der Schlachtbranche
→ höheres Preisniveau

**Jeder Betrieb muss die zu ihm passende
Genetik einsetzen und einen geeigneten
Vermarktungsweg finden!**