



---

## Arbeitskreis 1:

### Perspektiven für den Fleischmarkt

#### Chancen und Risiken für wettbewerbsfähige Veredelungsbetriebe

*Moderation: Dr. Friedhelm Adam, Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen, Münster*

**Dr. Ruud Huirne, Prof. für Betriebswirtschaft an der Universität in Wageningen**, sieht überwiegend Chancen für die Veredelungsbetriebe, sofern diese sich den wachsenden Forderungen des Marktes stellen und entsprechende Anpassungsschritte strategisch planen und konsequent umsetzen. Patentrezepte dazu gibt es nicht, vielmehr muss jeder Unternehmer betriebsindividuell Stärken und Schwächen sowie die Chancen und Risiken erkennen und daraus die weitere Entwicklung ableiten.

Eine Rindfleischerzeugung in der bisherigen Form gibt es nach Aussage von Prof. Huirne in den Niederlanden nicht mehr. Vielmehr hat sich ein eigener Teilmarkt für die Rosé-Rindfleisch aufgebaut. Rindfleischerzeugung wird es in Holland darüber hinaus nur noch unter der besonderen Bedingung der Mutterkuhhaltung und in Naturschutzregionen geben. Aufgrund der Entkoppelung der Prämien im Rahmen der Agrarreform wird für die bundesdeutsche Rindfleischerzeugung ein Rückgang um etwa 30 % erwartet. Zumindest stabile oder sogar steigende Erlöse müssten die Folge sein. Die Geflügelfleischerzeugung hat nach Aussage von Prof. Huirne günstige Zukunftsaussichten und wird sich in Holland eng an die Getreide produzierenden Ackerbaubetriebe angliedern. Ob dadurch Produktionskapazitäten in anderen als den bisherigen Standorten geschaffen werden, scheint zumindest fraglich, da bisherige Erfahrungen zeigen, dass in den Veredelungszentren weiteres Wachstum erfolgt und in den Regionen ohne Veredelung nur schwer neue angesiedelt werden kann. Gründe dafür sind im Bereich der Infrastruktur der Zuliefer- und Abnehmerseite sowie im fehlenden know how zu sehen.

Die Schweinefleisch- und Geflügelfleischerzeuger haben grundsätzlich positive Perspektiven. Der Druck auf die Betriebe wird aber zunehmen, in erster Linie aufgrund der steigenden Umwelt- und Tierschutzaufgaben: Die Folgen der Agrarpolitik spielen in diesem Sektor eine eher untergeordnete Rolle. Strukturwandel wird dringend notwendig, die Anzahl der Betriebe wird sich drastisch reduzieren. In Holland sind seit 2000 ca. 50 % der Betriebe aus der Schweinemast ausgestiegen, während der Bestand nur um 25 % zurückging, folglich wachsen die Betriebe zunehmend. Nach Aussage von Philip Freiherr von dem Bussche sind je Betrieb etwa 400 Sauen und 5000 Mastplätze zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit erforderlich. Die Entwicklung dorthin kann aber nicht in einem großen Schritt und muss zunehmend durch den Einsatz von Fremdkapital erfolgen. Der Marktdruck auf die Produzenten wird zunehmen. Die meisten Veredelungsbetriebe müssen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit zu Weltmarktbedingungen produzieren. Die größten Wettbewerber sind in Übersee (Brasilien) zu sehen, wo die Produktionskosten bei unter 1 €/kg Schlachtgewicht bei den Schweinen liegen. Die Qualitätsstandards in der Erzeugung und Verarbeitung können sich an europäischem Niveau messen, so dass ein deutlich wachsender Marktzugang zu erwarten ist. Für die ökologische Produktion werden aufgrund der höheren Kosten und unbefriedigenden Erlöse insgesamt nicht die von der Politik prognostizierten Marktchancen eintreten.

**Andreas Bank, Mitgeschäftsführer der ländlichen Betriebsgründungs- und Beratungsgesellschaft in Göttingen** sieht ebenfalls gute Perspektiven für Unternehmer in größeren Betriebseinheiten. Erfolgreiche Betriebe können etwa 80 % des Erfolgs auf die Betriebsgröße und die Managementfähigkeiten zurückführen. Allein durch geschicktes Management im Ein- und Verkauf ist etwa ein Drittel des überdurchschnittlichen Erfolges zu erklären. Dabei werden selbstverständlich gute biologische Leistungen im Stall vorausgesetzt. Unter europäischen Verhältnissen sieht er in der Notwendigkeit weiterer Kostensenkung zusätzliches Entwicklungspotenzial. Das setzt allerdings voraus, dass der Betrieb im Detail die wirtschaftlichen und biologischen Kenndaten der eigenen Produktion ermittelt. Nur wer seine Stärken und Schwächen kennt, kann daraus die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen. Sofern einzelbetriebliches Wachstum erschwert oder unmöglich ist, sind sinnvolle Kooperationen zu suchen. Neben Kosteneffekten sind dadurch Spezialisierungseffekte nutzbar.

**Dieter Förster, praktischer Schweinemäster aus Ergersheim bei Würzburg** kann auf ein besonders geschicktes Vermarktungsmanagement mit seinen in einer losen Verkaufsgemeinschaft zusammenarbeitenden Berufskollegen verweisen. Neben einer Nische für absortierte fleischbetonte „Metzgerschweine“ gelingt es diesen Landwirten bei mittleren bis guten biologischen Leistung sehr gute wirtschaftliche Erfolge in der Schweinemast zu erzielen. Schlachtschweine mit weniger als 60 % Muskelfleischanteil werden durch das geschulte Auge eines Mitarbeiters selektiert und an verschiedene Schlachtbetriebe geliefert. Dabei wird versucht, die Anlieferung den verschiedenen Abrechnungsmasken konform zu gestalten. Marktbeobachtung und kooperatives Denken der Partner sind dabei ebenso wichtig wie das Einhalten der Liefervereinbarungen. Die Berufskollegen müssen in diesen Fragen zueinander passen. Als Vision kündigt Herr Förster an, den Schlachtschweinen zukünftig eine Art elektronische Tierakte zum Abnehmer mitzugeben. Damit sollen die Forderungen nach Rückverfolgbarkeit und Dokumentation erfüllt werden.

**Gerd Lentföhr, Referent für Schweineproduktion und langjähriger Geschäftsführer der Schweinespezialberatung in Schleswig Holstein** bestätigt den wachsenden Druck in Richtung immer größer werdender Betriebe. Er erwartet, dass die Zahl der Schweinehalter in den nächsten Jahren in Schleswig-Holstein von ehemals 2500 auf etwa 1000 zurückgehen wird. Kostensenkung und Leistungssteigerung werden als Erfolgsfaktoren genannt, wobei mind. 800 g tägliche Zunahmen und 25 abgesetzte Ferkel je Sau und Jahr als Ziele zu formulieren sind. Schwierigkeiten und Risiken werden im Ferkelbezug gesehen. Wachsende Mastbetriebe verlangen nach angepassten Bestandsgrößen in der Sauenhaltung. Die Praxis sieht aber anders aus: Sowohl in der Betriebsgröße als auch im Ferkelangebot insgesamt gibt es bundesweit erhebliche Defizite. Für integrierte Modelle werden überwiegend Vorteile herausgestellt. Die betrifft die Möglichkeiten, die Qualitätsaspekte nachhaltig umzusetzen und die geforderte Transparenz in den Verfahren zu gewährleisten. Die Diskussion zeigt, dass die Integration oder auch die vertraglich geregelte Erzeugung in Ketten nicht ungeteilte Zustimmung findet. Der Verlust der unternehmerischen Freiheiten und der ständige Streit um die Verteilung der Kettengewinne stößt nach wie vor in der deutschen Landwirtschaft auf ein geteiltes Echo. Insgesamt gibt es keine allgemeingültige Bewertung dieser Frage, vielmehr kommt es auf die Ausgestaltung der Verträge an. Nicht nur innerhalb von Ketten gewinnt die Informationsweiter- / rücklieferung als neuer Produktionsfaktor eine besondere Stellung. Nur dadurch kann der Landwirt in die Lage versetzt werden, Schwachstellen zu erkennen und vorbeugend zu beseitigen. Dazu zählen z.B. die Schlachtkörperbefunddaten und die zum Teil umfangreichen Einzeldaten aus der Schlachtkörperklassifizierung. Darüber hinaus kann damit die Abrechnung kontrolliert werden.