

## **Artikelserie: Motivation in der Krise der Ferkelerzeugung (Folge 5)**

### **Gemeinsame Ferkelaufzucht stärkt Marktposition**

**Hansjörg Schrade, LSZ Boxberg**  
**Rudolf Wiedmann, LSZ Boxberg**

Die Krise in der Ferkelerzeugung hat die Ferkelerzeuger in Europa hart getroffen. Jeder denkt über seine Situation intensivst nach. Rudolf Wiedmann und Hansjörg Schrade vom Bildungs- und Wissenszentrum Boxberg möchten anhand von beispielhaften Betrieben die Diskussion für die weitere Entwicklung anregen. Diese Betriebsbeispiele zeigen Möglichkeiten und Wege auf, geben Orientierung und bieten Entscheidungsperspektiven. Dazu berichten Ferkelerzeuger von ihren betrieblichen Entwicklungen und bewerten diese in der heutigen Situation.

In dieser Folge 5 der Serie „Motivation in der Krise der Ferkelerzeugung“ werden 2 Betriebe vorgestellt, die durch Kooperation in der Ferkelaufzucht Partiegößen von bis zu 500 Ferkeln anbieten können. Durch 3 bis 4 € Zuschläge je Ferkel, die günstigeren Stallbaukosten für den gemeinsamen Aufzuchtstall und die Vorteile in der Arbeitserledigung kommen sie unbeschadet durch diese schwierigen Zeiten.

#### **Bereits 2001 auf die gemeinsame Ferkelaufzucht gesetzt**

Weil die Schere zwischen steigenden Kosten und fallenden Preisen immer größer wurde haben 2 Hohenloher Ferkelerzeuger aus der Not eine Tugend gemacht: Mit einem gemeinsamen Aufzuchtstall können sie die am Markt geforderten Ferkelpartien bis zu 500 Tieren liefern. Bereits 2001 haben sich Linus Braun und sein Sohn Jochen aus Seidelklingen und Volker Rieger aus Weldingsfelden entschlossen, ihre Ferkelerzeugung in der Vermarktung zusammenzulegen. Sie schlossen einen Gesellschaftsvertrag, in dem alle wichtigen Punkte, wie zum Beispiel die Höhe des eingesetzten Kapitals, die Entlohnung der Arbeit und die Aufteilung des Gewinnes unter den beteiligten Betrieben geregelt ist. Im Rahmen der RBS-Ferkel-GbR können mit den 420 Sauen, die im 3-wöchigen Absatzrhythmus gefahren werden, jede 3. Woche ca. 600 Ferkel in eines der 4 Aufzuchtteile eingestallt werden. Der Stall hat zwei gleich große Absatzabteile mit je 6 Buchten à 100 Plätzen. Bei der Einstallung belegt jeder Sauenhalter zunächst 3 Buchten. Nach 3 Wochen werden die größten Ferkel in das Verkaufsabteil umgestallt. Zusätzlich steht ein 4. Abteil für die Nachzügler zur Verfügung.

Doch wie ist es zu diesem in Baden-Württemberg doch sehr seltenen Beispiel gekommen? Warum wurde auf den Expertenrat gehört? Darauf Linus Braun: „Es ist ganz einfach: Den Mästern sind 300 bis 500 Ferkel aus einem Stall lieber als die gleiche Menge von 4 bis 5 Ställen. Das spart dem Mäster eine Menge Ärger und Arbeit; abgesehen von dem niedrigeren Medikamentenaufwand!“ Es war schon damals klar, dass die Bestandsgrößen in der Mast denen in der Ferkelerzeugung davon laufen. Da die meisten Ferkelerzeuger in Hohenlohe nur etwa 150-iger-Partien anbieten können - manche gar nur 50 Stück - entstand Handlungsbedarf, um den Anschluss nicht zu verlieren. In dieser Hinsicht steht heute Baden-Württemberg vor einer Entwicklung, die in Holland und Dänemark bereits in den letzten 10 Jahren erfolgreich abgeschlossen worden ist.

#### **Gemeinsame Ferkelaufzucht: Ein Existenzsicherungsprogramm**

Selbstverständlich konnte auch die Ferkelerzeugergemeinschaft in den vergangenen eineinhalb Jahren kein Geld auf die Seite bringen. Trotz günstigerer Betriebsmitteleinkäufe schlagen die höheren Futter- und Energiekosten auch bei ihnen durch. „Doch wir halten uns über Wasser, was in diesen schwierigen Zeiten schon eine gute Nachricht ist!“ so der frisch gebackene Landwirtschaftsmeister Jochen Braun. „Ohne die großen Ferkelpartien, für die wir je Ferkel 4,50€ plus 1,50€ für die Mykoplasmenimpfung mehr Erlösen, als wenn jeder einzeln vermarkten würde, hätten wir bestimmt massive Finanzprobleme!“ erläutert Volker Rieger, der den Betriebs- und Futtermitelein Kauf organisiert, die Ferkelabrechnungen durchführt und für die Bankgeschäfte zuständig ist.

### Arbeitsteilung spart Zeit

Andererseits sind Linus Braun und sein Sohn Jochen für technische Störungen und deren Mängelbeseitigung einschließlich der Reparaturen zuständig. „Die Arbeiten erledigen sich durch diese Aufteilung sehr zügig und wenn Not am Mann ist, kann immer ein Partner einspringen!“ sind sich alle 3 sicher. Für die täglichen Routinearbeiten sind alle 3 zuständig, und zwar morgens und mittags durch Linus oder Jochen Braun und abends durch Volker Rieger. Der dadurch höhere Arbeitsaufwand der Familie Braun wird abgegolten. Am Sonntag übernimmt nur einer die Kontrolle. Bei den Sonderarbeiten wie Reinigen, Ein- und Ausstellen arbeiten alle drei zusammen. Insgesamt beläuft sich der Arbeitsaufwand auf ca. 0,5 Akh je Ferkelaufzuchtplatz und Jahr (siehe Tabelle).

Arbeitsaufwand im gemeinsamen Aufzuchtstall		
	Akh	Akh insgesamt
Routinearbeiten	0,5 (3x täglich)	550
Einstallen	3 (17x/Jahr)	51
Umstellen	4 (17x/Jahr)	68
Ausstellen	100	100
Reinigen	8 (17x/Jahr)	136
Güllebehandlung	50	50
Arbeitsaufwand insgesamt		955
Arbeitsaufwand je Platz (: 1.800)		0,53

### Die Stärken der Kooperation

- Der allergrößte Vorteil ist die schlagkräftige Vermarktung, durch die im Vergleich zu getrennter Vermarktung von den beiden 200-er Sauenbeständen ca. 3 bis 4€ je Ferkel mehr Erlös werden. Dadurch kann jeder Betrieb ca. 13.000 bis 18.000 € pro Jahr mehr durch den Ferkelverkauf einnehmen.
- Finanzielle Vorteile bietet durch gewährte Mengenrabatte auch der Betriebsmitteleinkauf, insbesondere bei den Futtermitteln.
- Auch die Baukosten sind durch den relativ großen Stall mit 2.400 Aufzuchtplätzen in vernünftigem Rahmen geblieben: Durch die Kostendegression konnte 2001 der Aufzuchtplatz einschließlich 1.100 m<sup>3</sup> Güllelager und der Spotmix-Fütterungsanlage für nur 180 €/Platz gebaut werden.
- Schließlich bietet die gemeinsame Aufzucht nicht nur eine Einsparung bei der Arbeitszeit sondern mehr soziale Spielräume und betriebliche Sicherheit, insbesondere im Krankheitsfall.
- Außer im Bereich der gemeinsamen Ferkelaufzucht arbeitet man auch noch in Form einer Ackerbaukooperation zusammen.
- Da die Köpfe dieser Betriebsgemeinschaft gut zusammenpassen bietet der Erfahrungsaustausch im Team beste Voraussetzungen dafür, dass vor jeder Entscheidung immer 3 kompetente Gesprächspartner ihre Ideen einbringen.

### Risiken der Kooperation

- Die RBS-Ferkel-GbR bestand anfänglich aus 3 Gesellschaftern, wobei der 3. Partner aufgrund gesundheitlicher Probleme in seinem Sauenbestand wieder ausgeschieden ist. Die Zusammenarbeit besteht aber weiter in der Ackerbaukooperation. Für solche Unwägbarkeiten ist es wichtig, vorher im Gesellschaftsvertrag alle Eventualitäten geklärt zu haben.
- Je weniger Herkünfte eingestellt werden, um so leichter funktioniert die Aufzucht. Mehr als 2 Herkünfte sollten es deshalb nicht sein. Trotz weitest gehender Synchronisation der Ferkelerzeugung in beiden beteiligten Betrieben (gleiche Jungsauherkunft, gleicher Prästarter, gleiches Impfprogramm, usw.)

reagieren die Ferkel beim Zusammenkommen unterschiedlich, so dass immer wieder nach Lösungen gesucht werden muss.

- Schließlich darf nicht vergessen werden, dass die gemeinsame Ferkelaufzucht neben der Sauenhaltung auch hohe Anforderungen an die Persönlichkeit und die Kompromiss- sowie Kooperationsfähigkeit der Partner stellt. Der Lohn für dieses Engagement bleibt deshalb nicht aus: Denn was die beiden Betriebsleiterfamilien erreicht haben, hätte eine für sich nie schaffen können.

#### **Was bleibt festzuhalten**

Bei der in Baden-Württemberg vorherrschenden Bestandsgröße von ca. 100 bis 200 Sauen ist es nicht möglich, mit einem sicher beherrschbaren Absetzrhythmus - wie dem 3-Wochenrhythmus - Partiegößen bis zu 500 Ferkeln anzubieten. Da der Druck auf die Sauenhalter, immer größere Partien auf den Markt zu bringen, weiter steigen wird, ist die gemeinsame Aufzucht eine geeignete Lösung, darauf zu reagieren. Mit der am Markt verlangten Partiegöße können entsprechende Preiszuschläge erzielt werden, Baukosten gesenkt und Vorteile in der Arbeitserledigung erreicht werden.



Ein gutes Team: Jochen Braun, Volker Rieger und Linus Braun (v. l.)



Martina und Hubert Henle mit ihren Söhnen Leonas und Lorenz