

## **Artikelserie: Motivation in der Krise der Ferkelerzeugung (Folge 4)** **Erst Spezialisierung, dann 28kg- Ferkelerzeugung**

**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 der heutigen Folge stellen Martina und Hubert Henle aus Westerflach im Kreis Biberach ihre Betriebsentwicklung der letzten 10 Jahre vor. Bei der Neuausrichtung der Betriebszweige spielte die arbeitsteilige Erzeugung als Einstieg in die Ferkelerzeugung eine wichtige Rolle. Schrittweise wurden verschiedene Bauabschnitte realisiert, so dass nun 150 Sauen zur Erzeugung von 28kg-Ferkeln auf dem Betrieb stehen.

### **Wichtige betriebliche Weichenstellungen in der Schweinehaltung**

- „Bereits mit 22 Jahren habe ich 1998 den elterlichen Betrieb gepachtet. Im Stall standen 30 Milchkühe mit Nachzucht und 35 DL-Sauen. Mit den Sauen haben wir trüchtige Jungsauen für kleinere Sauenhalter erzeugt. Dieser Kundenstamm ist im Laufe der Jahre immer kleiner geworden. Wir mussten uns also etwas über die weitere betriebliche Entwicklung überlegen.
- Es gab für uns 3 grundsätzliche Alternativen: Entweder einen Boxenlaufstall für Milchvieh bauen oder auf Sauenhaltung spezialisieren oder mit der Landwirtschaft aufhören! Meine Eltern haben mir die komplette Entscheidungsbefugnis überlassen. Da wir uns für die Schweinehaltung entschieden wurde nichts mehr in der Milchviehhaltung investiert.
- 2002 habe ich den Sauenstall komplett saniert. Obwohl vom Gebäude nur noch die Außenmauern und das Dach übrig blieben, waren die Investitionskosten für die 40 Abferkelplätze aufgrund der sehr hohen Eigenleistungen ziemlich günstig. Der Einstieg in die spezialisierte Abferkelung ist voll gelungen, was wir zu einem großen Teil der Viehzentrale (VZ) verdanken. Ohne die ständige Begleitung der Produktion durch die VZ und die fachliche Unterstützung der Berufskollegen im System, hätten wir es schwer gehabt. So fanden regelmäßig Informationstreffen statt, um produktionstechnische und gesundheitsbegleitende Maßnahmen zu besprechen und abzustimmen.
- Zu diesem Zeitpunkt stand das langfristige betriebliche Konzept bereits fest: Ausbau der Schweinehaltung bis zum 28kg-Ferkel und danach das geschlossene System in Eigenregie oder mit einem Partner für die Mast.
- 2003 haben meine Frau und ich den Hof übernommen. Nach Aufgabe der Milchviehhaltung bauten wir den Kuhstall zunächst zu einem Wartestall um.
- Im folgenden Schritt richteten wir auf einem Teil der Wartplätze den Besamungsbereich ein.
- Vor dem weiteren Ausbau der Ferkelerzeugung bis zum 28kg-Ferkel haben wir 2007 den gesamten Schweinebestand geräumt, die Ställe intensiv gereinigt und desinfiziert. Bevor die neuen Jungsauen auf den Betrieb kamen, standen die Stallungen 3 Monate leer.
- 2008 konnten wir in 500 m Entfernung vom Hof einen neuen Ferkelaufzuchtstall bauen. Er besteht aus einem Komfortabteil und 2 größeren Aufzuchtteilen mit 750 Plätzen. Die 28kg-Ferkel verkaufen wir voraussichtlich aufgrund der guten Geschäftsbeziehungen an die VZ!“

### **Unsere persönlichen und betrieblichen Stärken**

- „Wir haben uns schon sehr früh konkrete Vorstellungen über die Entwicklung unseres Betriebes gemacht. So war uns beizeiten klar, welches Ziel wir für die Umgestaltung des Betriebes hatten.
- So denken wir auch, dass betriebliche Größe und Wachstum allein wenig ausrichten kann. Es ist doch ein offenes Geheimnis, dass sich solide finanzierte Betriebe mit 100 Sauen plus Mast besser stellen als mancher Großbetrieb, der mit hoher Fremdkapitalbelastung und Fremdarbeitskräften vielleicht zu schnell gewachsen ist. Solange ich noch 150-er Ferkelpartien gut verkaufen kann, stocke ich meine 150 Sauen nicht auf.
- Meine Frau und ich sind in alle Produktionsabläufe integriert, wobei wir die meisten Arbeiten gemeinsam erledigen. Bei diesem starken Engagement in der Landwirtschaft - insbesondere während der Bauphasen - sind wir sehr froh, dass die beiden Söhne bei ihren Großeltern gut aufgehoben sind.
- Wir vermarkten nur Ferkel, die wir auch gerne selbst mästen würden. Da ca. 5% der Ferkel nicht 100%-ig masttauglich sind, werden diese entweder als Spanferkel vermarktet oder in einem Ausweichstall gemästet. Für überzählige Saugferkel setzen wir Ammensauen in 4 Ausweichbuchten ein.
- Bis jetzt konnten wir unseren Sauenbestand von PRRS frei halten. Wir haben den gleichen Tierarzt wie der Vermehrerbetrieb.“

### **Was steht in der Zukunft an**

- „Besonders schätzen wir den Rat des Landwirtschaftsamtes durch Herrn Eble und den der Landsiedlung durch Herrn Kottek. Sie haben uns von der Vorstellung, neben dem Ferkelaufzuchtstall gleich noch in einen Maststall zu investieren, abgeraten, wofür wir im Nachhinein dankbar sind! Diesen Schritt haben wir auf später verschoben. Wir ziehen auch die Bildung einer Kooperation mit einem Mäster, was ohne weiteren Flächen-, Kapital- und Arbeitsbedarf abgewickelt werden könnte, in unsere Überlegungen ein.
- Seit der Umstellung auf Gruppenhaltung haben wir verstärkt mit Fundamentproblemen bei den Sauen zu kämpfen. Wir stellen deutliche Schleimbeutelbildungen an den Hinterbeinen und steifen Gang fest. Wir wollen nun Grundfutter in den Einzelfressständen anbieten, zusätzlich eine Grundfutterraufe einrichten, den Spaltenboden trockener halten und lädierte Sauen rechtzeitig aus der Gruppe nehmen.
- Dazu richten wir für kranke Sauen auf Tiefstreu Krankenbuchten ein.“

### **Wir orientieren uns nach vorne**

„Starkes Gewicht legen wir auf die berufliche Fortbildung und den Kontakt zu Berufskollegen, unserem Tierarzt, Spezialisten, Vermarktern und Behörden. Mit Praxisaufenthalten wollen wir tiefere Einblicke in andere Betriebe bekommen. Wir erkennen so leichter Fehler in unserem Betrieb und beugen der Betriebsblindheit vor.

Wir Bauern müssen uns miteinander nach vorne orientieren. Das Gejammer schadet den Betrieben, weil es ein Energiefresser ist und nichts nützt. Natürlich ist nicht immer alles so einfach wie es klingt, aber gerade deshalb brauchen wir die Zusammenarbeit mit den richtigen Menschen.“



Martina und Hubert Henle mit ihren Söhnen Leonas und Lorenz