

BBZ-Gespräch mit Hansjörg Schrade

Mit Hansjörg Schrade sprach Marion Vogt

BBZ: In einer zehnteiligen Artikelserie, deren erste Folge die BBZ in dieser Ausgabe veröffentlicht, befasst sich das Bildungs- und Wissenszentrum Boxberg mit dem Thema Ferkelerzeugung. Was war der Anlass für diese Serie?

Schrade: Die Wettbewerbssituation hat die Ferkelerzeuger in eine tiefe Krise gestürzt. Der Verdrängungswettbewerb um die Absatzmärkte für Ferkel ist nach wie vor vorherrschend, auch wenn die Ferkelpreise der letzten Wochen ein freundlicheres Niveau gefunden haben. Ferkelerzeuger und anderen Akteure am Ferkelmarkt haben uns die Situation als hoffnungslos und ruinös beschrieben. Dies hat uns veranlasst mit Praktikern über ihre betriebliche und persönliche Situation zu reden, die in einer weniger negativen Stimmung waren.

BBZ: Was möchte Boxberg mit dieser Serie bewirken?

Schrade: Wir möchten jeden dazu motivieren, intensiv über seine betriebliche Stellung und Perspektive nachzudenken, sich an den Beispielen zu orientieren und in eine Diskussion mit uns und anderen einzutreten. Wir sind der Meinung, dass es keine Patentrezepte gibt, sondern Entwicklungswege, in denen der einzelne Betrieb mit seinen Personen und Voraussetzungen im Vordergrund steht. Viele reden vom Geschlossenen System als die Lösung. Wir sind eher der Meinung, dass der Erfolg im Besonderen auf die Qualifikation, die Motivation und das Engagement der Betriebsleitung zurückzuführen ist.

BBZ: Wohin geht aus Ihrer Sicht die Entwicklung in der Ferkelerzeugung (hinsichtlich Produktionstechnik und Vermarktung)?

Schrade: Die Wettbewerbssituation in Europa gibt die Entwicklung vor. Dabei ist Leistungsorientierung und Kostenbewusstsein der Gradmesser. Im Vordergrund steht die Größe und Qualität der Ferkelpartie. Insbesondere für die überregionalen Absatzmärkte liegen die Standards bei Partien über 500 Tieren aus einem Betrieb, mit einheitlicher Genetik, hohem Gesundheitsstatus und zumeist gleichem Geschlecht. Unsere Betriebe müssen sich dabei mit Beständen von 500 bis 1000 Sauen und darüber hinaus messen. Biologische Leistungen liegen bei 25 und mehr verkauften Ferkeln pro Sau und Jahr. Diese Ferkel werde zudem kostengünstig erzeugt und haben damit Preisvorteile. Baden-Württemberg hat ebenfalls Ferkelerzeuger in dieser Größe und der Leistungsstärke - allerdings ist die Zahl dieser Betriebe in der Relation zu anderen europäischen oder ostdeutschen Wettbewerbern sehr bescheiden.

BBZ: Wie beurteilen Sie die Situation der Ferkelerzeuger im Land? Was sind deren Stärken und wo besteht noch Nachholbedarf?

Schrade:

Für die heimischen Ferkelerzeuger sind die Direktbeziehungen zu den Mästern von enormer Bedeutung. Hier treten die strukturellen Defizite in den Hintergrund, da die Strukturen in der Mast zu denen der Ferkelerzeuger passen. So können Partiegröße und Qualitätsstandards aufeinander abgestimmt werden. Positiv zu sehen sind die geringeren Festkostenbelastungen für Dungausingflächen, Arbeitskräfteentlohnung und Fremdkapitalkosten. Nachholbedarf in der Breite der Betriebe ist eindeutig im Größenwachstum, der Leistungsoptimierung und im Management zu sehen. Über die einzelbetrieblichen biologischen und ökonomischen Auswertungen des Schweinereports bekommen Betrieb und Beratung die notwendigen Stärken und Schwächen aufgezeigt. Im Vergleich mit anderen Betrieben wird die Stellung im Wettbewerb und die Optimierungspotenziale ersichtlich. Überdurchschnittliche Betriebe in Baden-Württemberg brauchen den Wettbewerb nicht zu fürchten.