

# Wem bieten Bio-Schweine Chancen?

Schweine aktuell: Tagung zu Umstellung und Marktlage

Die Nachfrage nach Bio-Schweinen ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen, während der Markt für konventionelle Schweine seit längerem in einer tiefen Krise steckt. Im Format einer Online-Mitmach-Tagung sollte Ende Februar von Bioverbänden, Handel, Verarbeitung und Beratung untersucht werden, welche Chancen eine Umstellung auf ökologische Schweinehaltung bietet, welche Schwierigkeiten auf die Betriebe zukommen und wie aktuell die Marktlage einzuschätzen ist. Zu Wort kamen auch Landwirte aus Schleswig-Holstein.

Zu Beginn berichteten zunächst Landwirte von ihren Erfahrungen bei der Umstellung ihres Betriebes. Wilhelm Schulte-Remmert aus dem westfälischen Lippstadt stellte seinen Betrieb 2014 um. Der zunächst bestehende Plan, eine Erweiterung der konventionellen Erzeugung vorzunehmen, wurde zugunsten der ökologischen Bewirtschaftung verworfen. „Die Entscheidung wurde letztlich von der ganzen Familie getroffen“, erklärte Schulte-Remmert, denn auch sein Sohn Sebastian ist nach dem Besuch der Ökofachschule in Kleve mittlerweile in den Betrieb eingestiegen. Für die 180 Sauen wurde komplett neu gebaut, während für die Ferkelaufzucht Altgebäude umgenutzt werden konnten.

Dag Brodersen aus Reußenköge (Kreis Nordfriesland, Schleswig-Holstein) hatte vor der Umstellung mehr als 2.500 Mastplätze. Aufgrund des deutlich höheren Platzbedarfs von Bio-Schweinen werden heute noch knapp 1.200 Mastschweine gehalten. Die Hoffnung, mit Bio-Schweinen mehr Geld verdienen zu können, hat sich erfüllt. „Wir können auf sechs gute Bio-Schweinejahre zurückschauen“, freute sich Brodersen. Es besteht das Ziel, das Futter komplett selbst zu erzeugen, wofür rund 500 ha Fläche zur Verfügung stehen.

Im Landkreis Oldenburg (Niedersachsen) bewirtschaftet Johannes Sassen-Stolle einen Naturland-Betrieb mit 180 Sauen und 440 Mastplätzen sowie eine Biogasanlage. Vor der Umstellung wurden 270 Sauen im geschlossenen System gehalten. „Mit 270 ha Fläche für die eigene Futtererzeugung passen wir sehr gut in die Öko-Schie-

ne“, betonte Sassen-Stolle. Bei der Abferkelbucht entschied man sich für die Welconbucht, weil sie von ihren Abmessungen her gut in die vorhandenen Gebäude passte. Als Tipp für die Umstellung wies Sassen-Stolle darauf hin, die Bauzeit und die lange Genehmigungspra-

xis nicht zu unterschätzen.

Georg Schulze Nahrup bewirtschaftet im Münsterland einen Bioland-Betrieb und begann 2012 mit der Umstellung. Nach umfangreichen Um- und Neubauten konnte er 2014 mit dem Verkauf der ersten Bio-Ferkel beginnen. Der Bestand wurde aufgrund des größeren Platzbedarfs der Tiere auf 110 Sauen reduziert. Später folgte der Einstieg in die Mast mit rund 500 Mastplätzen. Für Umsteller hatte Georg Schulze Nahrup einige Ratschläge parat. „Wir haben während des Umbaus den Betrieb weiterlaufen lassen. Dadurch waren wir sehr eingespannt, sodass uns gelegentlich die Zeit für das Tagesgeschäft

fehlte“, berichtete Schulze Nahrup. Man müsse auch nicht jeden Quadratmeter Platz ausschöpfen, weil es mit weniger Tieren manchmal leichter ist, Buchten sinnvoll zu strukturieren. Die Vermarktung der Bio-Ferkel und Bio-Mastschweine erfolgt über einen regionalen Erzeugerzusammenschluss.

## Fütterung der Bio-Schweine

Tipps zur Bio-Fütterung gaben Achim Tijkorte von der Firma Reudink Bio-Futter und Ernst-Friedemann von Münchhausen von Gut Rosenkrantz, Neumünster. Tijkorte betonte, dass man nicht nur Bio-Futter verkaufen wolle, sondern ab Beginn der Umstellung den Hof in allen Bereichen begleiten wolle. Wichtig ist laut Tijkorte ein sparsamer Umgang mit den Ressourcen: „Nebenkomponenten aus der Lebensmittelverarbeitung und die Fermentation sind hier zwei Ansatzpunkte“.

Ernst-Friedemann von Münchhausen berichtete von deutlichen Preissteigerungen für Bio-Futtermittel. Die niedrigen Getreidepreise gerade für Umstellungsware nach der Ernte 2020 verhinderten die Umstellung und Erweiterung zusätzlicher Flächen. Auch bei ökologischer Erzeugung werden viele Futtermittel aus dem Ausland importiert. Die hohen Frachtkosten führen teilweise dazu, dass es wirtschaftlicher ist Bio-Ware regional konventionell zu vermarkten. Auch niedrige Erträge bei Körnerleguminosen in den baltischen Staaten wirkten sich aus. Daher empfiehlt von Münchhausen den Betrieben, möglichst auch selbst Eiweißfuttermittel anzubauen.

Die Marktgesellschaft der Naturlandbauern ist Deutschlands größter Erzeugerzusammenschluss im Biobereich und ist komplett in bäuerlicher Hand, wie Tomás Sonntag, Ressortleiter für tierische Produkte, erklärte. „Die intensive Vernetzung mit den Landwirten verfolgt auch das Ziel, Stabilität zu gewährleisten“, sagte Sonntag, wobei das Naturlandzeichen als Qualitätssie-



Bio-Fleisch wird im Lebensmitteleinzelhandel fast ausschließlich in der SB-Theke angeboten.



Auch im Naturkostfachhandel bietet nur ein Teil der Märkte Bio-Fleisch in der Bedientheke an. Fotos: Christian Wucherpennig



Familie Schulte-Remmert in Lippstadt (NRW) baute 2014 im Zuge der Umstellung neue Stallungen für 180 Bio-Sauen.



Für die ökologische Ferkelaufzucht ließen sich Altgebäude gut nutzen. Ein großzügiger Auslauf wurde an das Stallgebäude angefügt.

gel in allen Bio-Absatzschienen wahrgenommen werde. Die Erzeugerpreise liegen je nach Absatzweg zwischen 4,10 und 4,30 €/kg Schlachtgewicht bei 56 % Muskelfleischanteil. Der Bio-Ferkelpreis ist mit dem Preis für Mastschweine gekoppelt und liegt aktuell bei 164 € für ein 28 kg-Ferkel.

### Unternehmen aus der Bio-Fleischbranche

De Groene Weg, ein niederländisches Schlachtunternehmen, verfügt über mehr als 40 Jahre Erfah-

runge mit der Verarbeitung von Bio-Fleisch. Dabei betonte auch Allard Bakker, dass man nur das produzieren könne, was auch vermarktet werden kann. „Die enge Zusammenarbeit mit den Landwirten ist uns wichtig“, hob Bakker hervor.

Marian Mohrmann stellte das Unternehmen Friland Deutschland GmbH vor, dem europaweit größten Anbieter von Bio-Fleisch. Neben Bioland- und Naturlandware wird auch EU-Bio-Fleisch vermarktet. „Der starke Kostenanstieg der letzten Monate ist einerseits ein Hindernis, aber man wird nie den

besten Zeitpunkt für die Umstellung finden“, so Mohrmann.

Bei Tönnies kommt gegenwärtig nur ein Drittel des verarbeiteten Bio-Schweinefleisches aus Deutschland. Thomas Dosch, Geschäftsführer von Tönnies Bio, legt großen Wert auf deutsche Herkunft, die erforderlichen Mengen seien „in Deutschland aber derzeit nicht zusammenzubekommen“. Bio-Ferkel kommen aus den Niederlanden und vor allem aus Dänemark. „Das hat nichts mit dem Preis zu tun, sondern es liegt nur an der geringen Verfügbarkeit von Bio-Schwei-

nefleisch in Deutschland“, erklärte Dosch.

Christoph Dahlmann, Geschäftsführer des seit 2001 bestehenden Erzeugerzusammenschluss Biofleisch NRW, sieht sich als „Direktvermarkter“ der Landwirte. „Unter regional verstehe ich Nordrhein-Westfalen“, hob Dahlmann hervor. Der Pioniergeist, der in der Anfangszeit erforderlich war, wird nach seiner Ansicht auch heute noch gebraucht. Der als Genossenschaft organisierte Erzeugerzusammenschluss verarbeitet ausschließlich Verbandsware. →

## Umstellung auf Bio-Schweinehaltung durch gestiegene Kosten kein Selbstläufer

Zuletzt sind die Preise für Bio-Schweinefleisch beachtlich gestiegen. E-Schweine erzielten im Januar nach Angaben der AMI 4,15 € und Bio-Ferkel lagen bei über 160 €. Das entspricht einem Preisanstieg von etwa 10 % innerhalb eines Jahres. Dennoch ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht die Umstellung kein Selbstläufer, weil auch die Kosten überproportional gestiegen sind. Kurz nach der Ernte waren sich die meisten Futtermühlen sicher, die Umstellung auf eine 100%ige Biofütterung ab 35 kg Lebendgewicht bei den Bio-Schweinen ab Januar 2022 stemmen zu können. Seit dem Spätsommer sind jedoch die Futtermehle über beinahe alle Komponenten hinweg drastisch gestiegen. Die Gründe sind aber nur zum Teil auf die 100%ige Biofütterung zurückzuführen, sondern

liegen vor allem an den enormen Transportkosten und hohen Preisen für konventionelles Futter. Der Krieg in der Ukraine hat zur Folge, dass der dort vor allem erzeugte Bio-Sonnenblumenkuchen nicht zugekauft werden kann. Demzufolge sind die Futtermehle je dt bei Biofutter um etwa 10 € gestiegen, nachdem die Preise über einen längeren Zeitraum stabil blieben. Eine möglichst umfangreiche eigene Futtergrundlage kann hier stabilisierend wirken. Dabei nur das Getreide selbst anzubauen, bedeutet zwar, zwei Drittel der Futtermenge selbst zu erzeugen, aber das zugekaufte (Eiweiß-)Drittel verursacht im Normalfall die Hälfte der Kosten. Insofern wird künftig mehr denn je auch der eigene Anbau von Körnerleguminosen bis hin zu Sojabohnen Teil einer nachhaltigen Strategie sein müssen.

Enorm wirken sich auch die Baukosten aus, da je Bio-Schwein durch die größeren Platzansprüche und den Außenauslauf deutlich mehr Baumaterial benötigt wird. 2.000 € netto je Mastplatz erschienen noch vor einiger Zeit undenkbar. Erschwerend kommt hinzu, dass konventionelle Schweinehalter gegenwärtig kein Geld verdienen und ihnen somit zunehmend die Liquidität für die Umstellung fehlt. Die mangelnde Eigenkapitalbildung kann auch die Inanspruchnahme von Mitteln aus der Agrarinvestitionsförderung erschweren beziehungsweise verhindern. Rechnet man ausschließlich mit Preisen für Zukauffuttermittel (55 bis 60 €/dt), unterstellt die Notwendigkeit eines Neubaus für die Schweine und möchte die Mitarbeitenden angemessen

entlohnen (25 € Kosten/geleistete Arbeitsstunde), bedarf es Ferkelpreisen von 180 € bei 25 kg und mehr als 4,60 € je kg Schlachtgewicht. Inwieweit die Kosten auf dem Niveau bleiben oder sich durch die aktuellen politischen Entwicklungen sogar noch erhöhen, ist nicht absehbar. Grundsätzlich ist die Bereitschaft des Handels, Bio-Schweine angemessen zu bezahlen, vorhanden. Voraussetzung ist jedoch, dass es bei einem Nachfragemarkt bleibt. Nicht umsonst waren sich alle Teilnehmenden der Mitmachtagung einig, dass es fatal sein würde, wenn zu viele Betriebe umstellen, ohne zuvor die Vermarktung geklärt zu haben. Aufgrund des hohen Aufwands der Umstellung ist dieses Risiko mittlerweile aber auch nicht mehr so hoch.

Auch der Thönes Naturverbund mit Firmensitzen im niederrheinischen Wachtendonk und in der Nähe von Berlin vermarktet regional und hat daher seine Hauptabsatzschienen in der Rhein-Ruhr-Region und im Berliner Raum. „Bei den Mengen ist noch viel Luft nach oben. Die Ernährungstrends nehmen Genussfreude und Klimaschutz auf und das festigt die Strukturen“, schaut Geschäftsführer Bruno Jöbkes optimistisch in die Zukunft.

Marcus Wewer, Referent für ökologischen Landbau bei der Rewe Group, legt Wert darauf, nicht nur Bio zu vermarkten, sondern mehr als gesetzlich gefordert zu tun. „Rewe

Bio ist die am stärksten wachsende Eigenmarke“, freute sich Wewer. Er begrüßte das Ziel der Politik, nicht nur 30 % in der Fläche, sondern auch im Handel anzustreben. Bei Rewe laufen erste Projekte, Bio-Fleisch auch in der Theke anzubieten, denn „abgepackte Ware ist nicht so ansprechend“.

Volker Lathwesen ist Vertriebsleiter Gemeinschaftsverpflegung für den Berliner Raum bei der Transgourmet Deutschland GmbH & Co. KG. Er lenkte den Blick auf die „Tellermitte“, denn es sei vor allem das Bio-Fleisch, das den Preis in Kantinen erhöhe. „Wir reagieren, indem wir die Fleischportionen verkleinern und zunächst auf Bio-Rind-

fleisch setzen, weil hier die Preisabstände geringer sind“, erklärte Lathwesen.

Das Unternehmen GF Brand Qualitätsfleisch hat sich breit aufgestellt, mit 15.000 wöchentlich geschlachteten Schweinen ist man in der Schlachtbranche aber eher klein, wie Harm Böckmann, zuständig für Verkauf und Kommunikation, erklärte. „Wir wollen nicht mehr in der Größe wachsen, sondern das zurzeit auch noch verarbeitete konventionelle Fleisch durch höhere Haltungsformen ersetzen. Dabei ist Bio das Ende der Reise.“

Christian Wucherpennig  
Landwirtschaftskammer NRW

**Fazit**

Die Onlinetagung konnte umstellungsinteressierten Schweinehaltern viele Perspektiven aufzeigen. Man hat die Auswahl zwischen bundesweit und regional auftretenden Unternehmen, und es kann rein nach EU-Bio-Verordnung oder nach den strengeren Vorschriften der Anbauverbände gearbeitet werden. Auch besteht die Möglichkeit, zunächst Stallungen mit Stroh und Auslauf zu errichten und die Umstellung als nächsten Schritt anzugehen.

# Den Ausstieg planen

## Fragen bei einer Betriebseinstellung, Teil 1

Die Gründe für den Entschluss, einen landwirtschaftlichen Betrieb einzustellen, sind vielfältig. Häufig fehlt ein Hofnachfolger oder eine Hofnachfolgerin. Daneben gibt es Betriebsaufgaben, die durch finanzielle oder gesundheitliche Probleme verursacht werden. Oft fällt der Entschluss zum Ausstieg aus der aktiven Landwirtschaft den Beteiligten schwer und benötigt Zeit.

Je nach finanzieller Lage und persönlichen Zielvorstellungen sind bei der Gestaltung des Ausstieges verschiedene Wege möglich. Rechtzeitige Weichenstellungen bieten Chancen für eine langfristig stabile Einkommens- und Vermögenssicherung. Sobald feststeht, dass der Betrieb auslaufen wird, sollte mit der Planung begonnen werden. Je frühzeitiger man mit der Planung beginnt, um so gezielter kann die Umsetzung erfolgen. Die Spannweite der Möglichkeiten wird durch die betriebswirtschaftliche und gesundheitliche Ausgangssituation eingegrenzt. Gibt es hier keine Einschränkungen, sind alle Ausstiegsstrategien zu prüfen. Wichtig ist nur, auf arbeits- und betriebswirtschaftlich stabile Lösungen zu setzen.

Der Rückzug aus der Landwirtschaft kann auf verschiedenen Wegen erfolgen:

- Fortführung des landwirtschaftlichen Betriebes bis zum Ruhestandsbeginn mit Einstellung einzelner Betriebszweige und Vergabe von Arbeitsaufträgen

- Aufgabe des Hauptbetriebszweiges und Aufnahme einer außerbetrieblichen Teilzeitbeschäftigung (Nebenerwerb)
- kurzfristige Betriebseinstellung und Aufnahme einer hauptberuflichen Tätigkeit
- kurzfristige Betriebseinstellung und Beantragung einer Erwerbsminderungsrente.

Auf welchem Weg das Einkommen und das Vermögen am besten gesichert werden können, ist von der betrieblichen und persönlichen Ausgangssituation abhängig. Bei guten betriebswirtschaftlichen Ergebnissen kann der Rückzug auch über einen längeren Zeitraum gestaltet werden. Um spürbare Arbeitsentlastungen zu erreichen, ist aber eine Aufgabe von Betriebszweigen und die Vergabe von Arbeitsaufträgen notwendig. Ohne Hofnachfolge ist das in der Regel hohe Arbeitspensum nicht bis zum Rentenbeginn durchzuhalten.

Unzureichende betriebswirtschaftliche Ergebnisse fordern



Soll der Betrieb eingestellt werden, dann müssen gute Verwertungsmöglichkeiten, wie die zurzeit hohen Landpreise, bei hoher Verschuldung konsequent zum Fremdkapitalabbau genutzt werden. Foto: Isa-Maria Kuhn

### Übersicht 1: Formen der Betriebseinstellung

	Wohngebäude	Wirtschaftsgebäude	Flächen
I	Rückbehalt	Rückbehalt	Verpachtung
II	Rückbehalt	Vermietung	Verpachtung
III	Rückbehalt	Rückbehalt	Verkauf
IV	Vermietung	Vermietung	Verpachtung
V	Verkauf	Verkauf	Verpachtung
VI	Verkauf	Verkauf	Verkauf

kurzfristige Anpassungsmaßnahmen. Besonders in Verbindung mit einer hohen Fremdkapitalbelastung ist der Spielraum für einen längerfristigen Rückzug häufig nicht gegeben. Oberstes Ziel muss sein, die Verbindlichkeiten bei einer Betriebseinstellung weitestgehend abzulösen. Gute Verwertungsmöglichkeiten wie die zurzeit hohen Landpreise sollten bei hoher Verschuldung konsequent

zum Fremdkapitalabbau genutzt werden. Auch für Landwirte bestehen aktuell gute Chancen, eine Stelle auf dem Arbeitsmarkt zu erhalten.

Sind bis zum Erreichen des Ruhestands noch Gebäude- oder Maschineninvestitionen in größerem Umfang notwendig, spricht dies ebenfalls eher für eine kurzfristige Ausstiegsstrategie. Besonders Gebäudeinvestitionen rechnen sich