

Jubiläum: Die ZNVG lud zur zehnten Wintertagung

Deutlich über eine Million Tiere vermarktet

Im Dezember lud die Vermarktungsgemeinschaft für Zucht- und Nutzvieh eG (ZNVG) zu ihrer traditionellen Wintertagung ein und begrüßte auch in diesem Jahr mehr als 150 Gäste im Holsteinischen Haus. Dr. Achim Münster, Vorstand der ZNVG, eröffnete die Veranstaltung mit einem Rückblick auf die Highlights der vergangenen neun Wintertagungen und berichtete von aktuellen Entwicklungen der Genossenschaft. Das Verkaufsvolumen im Jahr 2018 wird erneut deutlich über eine Million Tiere liegen, wobei alleine mehr als 700.000 Mastschweine vermarktet werden konnten.

Eine wichtige Vermarktungsschiene ist dabei das Gutfleisch-Programm zusammen mit der Fleischwerk Edeka Nord GmbH, wofür die ZNVG vor drei Jahren die Qualität und Sicherheit (QS)- und Initiative Tierwohl (ITW)-Bündelung aufgenommen hat. Hinsichtlich des Zuchtvertriebes haben sich 2018 einige Umstrukturierungen ergeben. Die Unternehmen Dan Bred International, Seges Svineproduktion und Danish Agro gründeten per 1. Dezember 2017 „DanBred P/S“ als neue Vermarktungsorganisation für dänische Originalgenetik. Die ZNVG spielt für den Vertrieb im deutschen Raum weiterhin eine sehr wichtige Rolle. Münster stellte außerdem die neuen Mitarbeiter Greta Kruse, Vermarktung Mastschweine, und Ralf Tiedge, Außendienst nördliches Niedersachsen, vor.

Neben den namhaften Referenten konnte Dr. Münster als Ehrengast den Moderator vieler Wintertagungen Prof. Wolfgang Bransch, den ehemaligen Direktor an der Bundesanstalt für Fleischforschung in Kulmbach begrüßen.

Als Moderator führte Prof. Joachim Krieter, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, durch das abwechslungsreiche Programm.

Was hält der Markt für 2019 bereit?

Dr. Albert Hortmann-Scholten, Landwirtschaftskammer Niedersachsen, beschäftigte sich in seinem Vortrag mit der Frage, was die Schweinehalter für das Jahr 2019 erwarten dürfen und be-

gannt mit einem Rückblick auf den Schweinemarkt der vergangenen Jahre. Er stellte fest, dass die Ferkel- und Futterpreise schon immer nicht parallel gelaufen sind, so wie es auch 2018 der Fall war. Die Schlachtschweinezahlen in Deutschland sind tendenziell leicht rückläufig, für dieses Jahr rechnet man mit 57,1 Mio. Schlachtungen (-2,3 %). Gründe dafür seien unter anderem die Düngeverordnung in den Intensivgebieten und die Verschlechterung der Ebermaske, wodurch weniger Schweine aus den Niederlanden und aus Dänemark in Deutschland geschlachtet worden sind. Das Weihnachtsgeschäft

schöpfungsprozess der Schweinefleischherzeugung zu sichern. Eine entscheidende Rolle für die Zukunft werde außerdem der Verlauf der Afrikanischen Schweinepest spielen. Falls es in Deutschland zu einem Ausbruch käme, müsse man mit unmittelbaren Handelssperren in Südkorea, China, Taiwan, Weißrussland, Mexiko, Philippinen, Südafrika, Japan und Singapur rechnen. Des Weiteren würden zukünftig Tierwohl-, Emissions- und Klimaschutzziele die Produktionsstandards bestimmen. Ein weiterer Faktor sei beispielsweise auch die Zukunft der Ferkelkastration mit ihren Alternativen. Hort-

rea und Philippinen. Probleme werde die schwache Binnennachfrage und der Verlust von Marktanteilen in wichtigen EU-Ländern (Italien, Niederlande und Großbritannien) darstellen. Außerdem führen die Kosten, die mit dem erhöhten Tierschutz und Tierwohl einhergehen, zu Wettbewerbsverzerrungen in der EU.

Wege und Wandel im Medienschwung

Das die sozialen Medien auch in der Landwirtschaft immer präsenter werden, ist schon lange bekannt. Der Verein Land.Schafft.Werte. von Christoph Hüsing nutzt diese neue Art der Öffentlichkeitsarbeit, um die Allgemeinheit aufzuklären, und präsentiert die Nutztierhaltung von heute pressetauglich der breiten Masse.

Das Team von Land.Schafft.Werte. bildet die gesamte Wertschöpfungskette Fleisch ab. Dabei wird die aktuelle Situation in der Branche gezeigt, ohne zu beschönigen oder zu skandalisieren. Durch die Mitglieder des Vereins, die alle mit der Wertschöpfungskette Fleisch verbunden sind, sind direkte Einblicke vor Ort möglich, die über die sozialen Netzwerke geteilt werden. Die Intention des Vereins ist, dass jeder das Recht hat zu erfahren, auf welche Art und Weise das wertvolle Lebensmittel Fleisch hergestellt wird. Vielen ist dieses jedoch nicht möglich, da sie den direkten Bezug zur Landwirtschaft und Lebensmittelproduktion verloren haben. Die Medien von heute ermöglichen zielgruppenspezifische Werbung, so schafft es der Verein, genau die Leute zu erreichen, die wirklich erreicht werden sollen. Hüsing ermutigt die Landwirte, transparent zu sein, um Nähe zu schaffen, um die Aufklärung voranzutreiben, gerne auch durch die Nutzung der Neuen Medien. Nur so kann man den Zugang zu den Konsumenten finden und die notwendigen Brücken schlagen.

Die Zukunft aktiv gestalten

Clemens Große Macke, selbst Landwirt, Kommunalpolitiker und ehemaliges Mitglied des niedersächsischen Landtags, sorgte für



Das Verkaufsvolumen der ZNVG lag 2018 deutlich über eine Million Tiere.

sei zudem kurz vor dem Abschluss und die Schlachtindustrie vermeide aufgrund der Angst vor der Afrikanischen Schweinepest (ASP) große Mengen einzufrieren, um einem Wertverlust der Lagerbestände vorzubeugen.

Hortmann-Scholten stellte anschließend Thesen für die Zukunft der deutschen Schweinehaltung auf. Zum einen werden Schweinehalter in Westeuropa/Deutschland die Kostenführerschaft aus der Hand geben und überwiegend Premiummärkte bedienen müssen. Der Export würde dabei aber eine wichtige Zusatzwertschöpfung bringen. Zum anderen werde der globale Mehrbedarf nicht mehr von Westeuropa, sondern von Asien, Nord- und Südamerika produziert. Neue Vermarktungswege müssen aufgebaut werden, um eine Teilhabe am nationalen Wert-

mann-Scholten ist der Meinung, dass die Grenzen des quantitativen Wachstums in der deutschen Tierhaltung überschritten sei. Die Bauaktivität im Veredelungsbereich sei bedingt durch die steigenden Kosten gleich Null. Schwierigkeiten bereite auch der Tier-/Umwelt- und Verbraucherschutz, die massive Kostentreiber seien.

Chancen sehe er in der Einführung der Haltungskennzeichen. Diese Kennzeichnung könne zu einer wirksamen Abgrenzung von „Billiganbietern“ führen und die Voraussetzung für dauerhaft notwendige Preissteigerungen darstellen. Für 2019 prognostiziere er eine stabile bis steigende globale Nachfrage nach Schweinefleisch, bei weiter abnehmenden Schweinebeständen in Deutschland. Eine große Hoffnung liege in den Märkten der Länder Japan, Ko-

seinem erfrischenden und motivierenden Vortrag für den einen oder anderen Lacher im Publikum. Für die Branche sei es immens wichtig, alte Verhaltensmuster über Bord zu werfen. Die allgemeine Situation in der Landwirtschaft habe sich im Gegensatz zu der Situation vor 30 Jahren geändert. Schwierigkeiten bereite vor allem die Unkenntnis in der Bevölkerung und die teilweise schlechte Berichterstattung. Hier müsse dringend etwas unternommen werden, anstatt nur darüber zu reden oder sich zu beschweren. Große Macke rief dazu auf, zu kämpfen und mutig zu sein. Es gäbe drei Arten von Unternehmern:

- Unternehmer, die sich Sorgen machen und ängstlich seien
- Unternehmer, die sich beispielsweise durch Vergleiche mit den Nachbarn extrem unter Druck setzen ließen und
- die Unternehmer, die auf ein Wunder warten würden.

Was jedoch bei allen gleich sei wäre, dass die psychosoziale Belastung zunehme. Gründe dafür seien die geringere Wertschätzung von der Allgemeinheit, extrem lange Arbeitstage und wenig Freizeit (24/7-Arbeit) und wirtschaftliche Krisen. Es gäbe sicherlich genug Leute, die einen in dem Gefühl bestärken, dass man es zukünftig in der Branche nicht mehr schaffe. Es gäbe aber auch genug Personen, die einen motivieren, weiterzumachen und am Ball zu bleiben.



Clemens Große Macke sorgte für den unterhaltsamsten Vortrag des Tages, der viele Landwirte motivierte.

Große Macke gab den Landwirten im Publikum die folgenden Fragestellungen, Anregungen und Tipps, um mit viel Freude am Ball bleiben zu können:

- Wie agieren die Besten unter den Landwirten?
- Fragen Sie sich doch einmal, warum lohnt sich die Arbeit als Landwirt?
- Sprechen Sie positiv über die Landwirtschaft.
- Verlieren Sie nicht das Leuchten in den Augen, insbesondere wenn

Sie mit branchenfremden Personen über Landwirtschaft reden.

- Bauen Sie sich ein Image auf.
- Werden Sie kommunalpolitisch aktiv und entwickeln Sie eine Marketingstrategie im Ort.
- Formulieren Sie Forderungen und richten Sie diese an die Politik.
- Seien Sie kreativ und innovativ, ändern Sie Ihre Verhaltensmuster.
- Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter.
- Das erreichen Sie nur, indem Sie diese wertschätzen, respektieren, teambildende Maßnahmen durchführen und vor allem kommunizieren.
- Scheuen Sie die Zukunft nicht.
- Und das Wichtigste, so Clemens Große Macke, lachen Sie mehr als andere. Tun Sie, was Sie können und seien Sie mutig.

Wandel im Handel mit Auswirkungen

Beeinflusst der Handel entlang der Wertschöpfungskette auch die Landwirtschaft? Dieser Frage stellte sich Stephan Weber, Geschäftsführer der Fleischwerk Edeka Nord GmbH und damit langjähriger Partner der ZNVG beim Gutfleisch-Programm. Weber begann mit einer Vorstellung von Edeka Nord und

betonte, dass es sich bei den Edeka-Märkten um selbstständige Kaufleute handele. Das Fleischwerk Sorge dabei für ein differenziertes Sortiment und die Fleisch- und Wurstabteilung im Markt garantiere transparente und gesicherte Prozesse auf allen Stufen.

In den vergangenen Jahren konnte Stephan Weber beobachten, dass die Thekenumsätze zurückgehen, während die SB-Sortimente, speziell die Wurstwaren, deutlich gewinnen, obwohl die Gesellschaft eigentlich immer mehr auf die notwendige Plastikreduktion aufmerksam gemacht werde. Außerdem, so Weber, habe das Schweinefleisch an Attraktivität verloren, der Absatz sei zwar immer noch am größten, aber der Rückgang sei sehr deutlich zu erkennen. Hingegen Rindfleisch, insbesondere die hochpreisigen Produkte, würden immer wichtiger für den Handel werden, auch der Geflügelfleischabsatz entwickle sich durchweg positiv. Der Einzelhandel werde natürlich stark von den Verbrauchererwartungen und Konsumentenentwicklungen beeinflusst. Verbraucher bevorzugen, wenn sie die Wahl haben, laut Befragungen beim Einkauf Fleisch, das aus Tierwohlprogrammen komme, eine transparente Herkunft aufweise und regional sowie nachhaltig erzeugt wurde. All diese Kriterien erfülle das Gutfleisch-Programm aus der Region Nord und gehe daher stark auf die Verbraucherwünsche ein. Umso spannender sei demnach ein Blick in die Zukunft. Wie ist Deutschland 2030? Weber berichtete von einer Studie, die ergab, dass zukünftig mehr verarbeitete Lebensmittel konsumiert werden würden, auch Lieferdienste würden wichtiger werden. Das Einkaufsverhalten werde sich verändern. Die Grundversorgung werde überwiegend online gekauft, nur frische Lebensmittel würden die Verbraucher noch in die Läden locken. Umso wichtiger sei daher ein spezialisierter Einzelhandel, der inspiriere und für Genuss Sorge. Vorstellbar seien ebenso In-vitro-Fleisch und alternative Proteinquellen wie Algen und Insekten. Der Absatz der Fleischersatzstoffe für Vegetarier und Veganer sei in den vergangenen Jahren jedoch deutlich zurückgegangen. Auch das reine Mengenwachstum für Fleisch und Wurst sei vorbei, es werde jedoch anders gegessen. Diesen Wandel müsse auch der Handel mitmachen und sich durch die Bedienungsabteilung in den Märkten und die Beratungskompetenz ein-

Neuer Lehrgang für Schweinehalter in Futterkamp

Eigenbestandsbesamung in der Sauenhaltung

Die Abgabe von Ebersperma durch eine Besamungsstation an Tierhalter sowie die Verwendung dessen durch die Tierhalter darf nur erfolgen, wenn diese an einem Lehrgang über künstliche Besamung in einer anerkannten Ausbildungsstätte eine Prüfung bestanden haben. Grundlage dieser Regelung sind das Tierzuchtgesetz und die Verordnung über Lehrgänge nach dem Tierzuchtgesetz. Die Verordnung bietet die Möglichkeit, Kurzlehrgänge durchzuführen, die mindestens 25 Unterrichtsstunden umfassen und nur eine Art landwirtschaftlicher Nutztiere behandeln. Im Lehr- und Versuchszentrum Futterkamp wird diese Möglichkeit seit einiger Zeit in dem Aufbaukurs Schweinehaltung für Lehrlinge in einem Wochenkurs verwirklicht.

Um nun auch Landwirten und Mitarbeitern auf sauenhaltenden Betrieben die Möglichkeit zu ge-

ben, die Erlaubnis für die Eigenbestandsbesamung in der Sauenhaltung zu erlangen, findet von



Der Stimulationseber ist für die erfolgreiche künstliche Besamung von Sauen durch nichts zu ersetzen.

Foto: Dr. Onno Burfeind

Montag, 21. Januar, bis Mittwoch, 23. Januar, ein Kurzlehrgang im Lehr- und Versuchszentrum

Futterkamp (LVZ) statt. Falls individuelle Fragen dazu auftauchen, sollten sich Interessenten vorab bei Dr. Onno Burfeind (Tel.: 0 43 81-90 09-20, oburfeind@lksh.de) melden. Die Teilnahmegebühren für den Kurs betragen je Seminarteilnehmer 350 € inklusive Unterkunft und Verpflegung im LVZ Futterkamp.

Teilnehmer aus Betrieben, die Beiträge zum Qualifizierungsfonds entrichten, können eine zusätzliche Förderung vom Qualifizierungsfonds erhalten. Der Antrag hierfür ist unbedingt vor der Veranstaltung direkt an den Qualifizierungsfonds zu richten: Tel.: 0 43 31-12 77 26.

Anmeldungen für den Besamungslehrgang beim Lehr- und Versuchszentrum Futterkamp per Fax: 0 43 81-90 09-8 oder E-Mail: lvz-fuka@lksh.de

**Dr. Onno Burfeind
Landwirtschaftskammer**



Das abwechslungsreiche Programm lockte erneut 150 Gäste zur Wintertagung nach Nortorf.
Fotos: Liza-Marie Haufe

zigartig platzieren und sich differenzieren. Außerdem müssen Antworten auf gesellschaftliche Fragen geliefert werden und der Fokus müsse auf Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz von Produkten liegen. Der Endkunde solle seinem Wunsch, ohne großen Zeitaufwand Lebensmittel zu einem perfekten Essen zu arrangieren oder einfach zwischendurch genießen zu können, nachkommen können. Daher müsse auch der Handel immer flexibler und anpassungsfähiger werden und beispielsweise Trendprodukte wie Pulled Pork vermarkten. Werbung müsse modern sein und passend platziert werden. In diesem Zuge stellte Stephan Weber die neue Marketingkampagne

vom Fleischwerk Edeka Nord „Ein gutes Stück Norddeutschland“ vor, die durch Slogan, die Verbraucher zum Schmunzeln bringen und appetitanregende Bilder, die Konsumenten für Gutfleisch begeistern sollen. Edeka Nord und die Landwirtschaft werden auch weiterhin zukunftsorientiert zusammenarbeiten und dadurch eine bessere Wertschöpfung auf beiden Seiten entstehen lassen sowie die Wertigkeit von Schweinefleisch verbessern.

DanBred – etablierte Zuchtarbeit

Aus DanBred International, Danish Agriculture & Food Council sowie Danish Agro wurde Ende 2017

DanBred P/S gegründet. Geschäftsführer Thomas Muurmann Henriksen und Claus Holmgaard, Sales Director, stellten im letzten Vortrag des Tages das Modell vor und präsentierten die neue Vermarktungsstruktur auf Basis etablierter Zuchtarbeit. DanBred P/S, das internationale führende Schweinezuchtunternehmen, hat sich zum Ziel gesetzt, der bevorzugte Lieferant von genetischen Produkten und Servicelösungen für kommerzielle Schweineproduzenten weltweit zu sein. Um dies zu erreichen, investiert DanBred stark in die Forschung und Entwicklung. Die wissenschaftlichen Aufgaben haben unter anderem den Schwerpunkt Genforschung und Entwicklung, Ernährung und Fortpflanzung und Gesundheitskontrollen von SPF-Beständen. Die Forschung wird vom Seges Pig Research Centre durchgeführt. Das Ziel sei, in der Zukunft eine klare Linie zu erhalten, um dem Kunden erstklassige Leistungen mit der DanBred Genetik zu sichern. Holmgaard stellte außerdem das Rangierungssystem von DanBred vor. Dieses System sei offen zugänglich und daher sehr transparent. Es ordnet die Zucht- und Vermehrungsbetriebe nach ihrem durchschnittlichen Zuchtindex ein.

Die Zuchtarbeit habe in den letzten drei Jahren zu einem dau-

erhaften jährlichen Fortschritt von 2,17 € pro Schwein geführt, so Holmgaard. Grund für den außerordentlichen Zuchtfortschritt sei die maximale Ausnutzung der genomischen Selektion, dadurch erhalten die Züchter in Form von Zuchtwerten mit einer hohen Sicherheit eine bessere Grundlage für die Auswahl der Zuchttiere, die sich genetisch gesehen am besten für die mit dem Zuchtziel angestrebten Charakteristika eignen. Damit erhöhe sich die Wahrscheinlichkeit, die besten Zuchtkandidaten herauszustellen, was letztendlich zu einem besseren Zuchtfortschritt führe. Für das Jahr 2025 prognostiziere DanBred 19,1 lebende Ferkel pro Wurf und Tageszunahmen von 1.105 g pro Tag bei einer Futtermittelverwertung von 2,35. Zur richtigen Handhabung von Jungsauen der DanBred-Genetik hat das Unternehmen nun eine App herausgebracht, die Tipps zur Gesundheit und zum Stallklima gibt und sämtliche Phasen einer Jungsau, vom Quarantäneabteil bis zur Abferkelbucht, durchleuchtet.

Liza-Marie Haufe
Vermarktungsgemeinschaft für Zucht- und Nutzvieh ZNVG
Tel.: 0 43 21-99 36 27
haufe@znavg.de

Schäfer können sich optimal vorbereiten

Wie kommt das Lamm richtig zur Welt?

Die Bockzeit ist fast abgeschlossen und somit steht die nächste Lammzeit bevor und stellt jedes Jahr wieder Herausforderungen bereit. Einer der zentralsten Punkte ist es, dass die Lämmer lebend geboren werden und einen guten Start ins Leben bekommen. Des Weiteren muss das Mutterschaf adäquat versorgt werden, damit es die Lämmer groß ziehen kann und fähig ist, im nächsten Jahr wieder zur Reproduktion beizutragen.

Darum veranstaltete der Beratungsring für Schafhalter 2018 ein Geburtshilfeseminar mit Dr. Henrik Wagner, Fachtierarzt für kleine Wiederkäuer, an der Universität Gießen. Themenschwerpunkte des Lehrgangs waren die Reproduktion beim Schaf, Aborte und Abortursachen, die Erstversorgung von Lamm und Mutterschaf nach der

Geburt, Erkrankungen rund um die Trächtigkeit und Geburt sowie die praktische Geburtshilfe mit Übungen am Phantom.



Dr. Henrik Wagner demonstriert die Anwendung von Geburtshelferketten.

Die Geburtshilfe fängt nicht mit der Lammzeit an, sondern beginnt mit der Planung der Deckzeit. Ein striktes Management der Bockzeit

sowie deren Vorbereitung ist nötig, um später zu den richtigen Zeitpunkten Impfmaßnahmen, Trächtigtkeitsuntersuchungen oder eine leistungsgerechte Fütterung umzusetzen.

Hygienische Ablammbucht einrichten

Befinden sich die Schafe im letzten Trächtigtkeitsdrittel sollten Vorbereitungen für die Lammzeit getroffen werden, dazu zählen unter anderem ein strukturierter Aufbau der Ablammbuchten und die Kontrolle der Stallapotheke. Ablammbuchten sollten so gestaltet werden, dass eine einfache Versorgung des Mutterschafes mit Futter, Wasser und frischer Einstreu möglich ist. Des Weiteren muss die Box leicht zugänglich und einzusehen sein, um eine gute Gesundheits-