

ProAgrar



AUSGABE 47 NORD | MÄRZ 2020

STANDPUNKT

Balance zwischen öffentlichem Gut und Markt

Seit einigen Jahren fordert unsere Branche von der Politik Leitlinien für die Zukunft der Nutztierhaltung in Deutschland. Doch in Berlin passierte lange Zeit nichts. Die Folgen waren sichtbar: Verunsicherung machte sich breit. Investitionen kamen zum Erliegen. Vor allem junge Bauern organisierten bundesweite Proteste und zogen aus Sorge um ihre Zukunft mit Traktoren bis vor das Brandenburger Tor.

Mit den Empfehlungen des Kompetenznetzwerks unter Leitung von Ex-Landwirtschaftsminister Jochen Borchert für einen grundlegenden Umbau der Nutztierhaltung liegen nun endlich erstmals Vorschläge auf dem Tisch. Das Konzept soll die gesellschaftlichen Erwartungen mit den wirtschaftlichen Perspektiven der Landwirte in Einklang bringen. Zur Finanzierung schlägt die Borchert-Kommission eine mengenbezogene „Tierwohlabgabe“ auf tierische Produkte vor. Hintergrund der Empfehlungen sind die Erkenntnisse, dass die deutschen Erzeuger im internationalen Kostenwettbewerb nicht bestehen können.



Der Milliarden Euro teure Umbau der Schweine-, Rinder- und Geflügelhaltung wird aber nach Meinung des Kompetenznetzwerks nicht vollständig über den Markt zu erlösen sein. „Tierwohl ist ein öffentliches Gut“, erklärt Borchert, „und die Politik muss sagen: Wir wollen diesen Umbau der Tierhaltung und wir wollen ihn finanzieren.“

Es bleibt abzuwarten, welche Rolle der Markt in der zukünftigen Strategie spielen soll. Wie soll der Bürger seine Wertschätzung für die Mittel zum Leben steigern, wenn er ständig mit Sonderangeboten gelockt wird? Das konterkariert jeden Mehraufwand der Landwirte und der nachfolgenden Stufen Schlachtung und Verarbeitung. Der Verbraucher trägt auch eine Verantwortung. Wertschätzung heißt übersetzt: Wir brauchen eine Balance zwischen öffentlichem Gut und Markt.

Wie Franz-Josef Holzenkamp die Zukunft der Tierhaltung in Deutschland sieht

Dr. Heinz Schweer

Dr. Heinz Schweer
Direktor Landwirtschaft (Deutschland)

Fotos: Oliver Krato



GOOD FARMING BALANCE ist genau das Programm, auf das Peter Fangmann gewartet hat. Der Ferkelerzeuger und Mäster aus Dinklage in Niedersachsen ist frühzeitig auf das neue Programm von Vion eingestiegen, „weil es mir Sicherheit bietet und ich nicht mehr jede Woche rumfeilschen muss“. Vion-Manager Stefan Frerichs (links) lobt Fangmanns geschlossenes Produktionssystem. (siehe Porträt Seite 6 + 7)

VION STARTET BIOMARKE

BIOFLEISCHMARKT. Der Marktanteil von Biofleisch in Deutschland steigt kontinuierlich auf aktuell 31.284 Tonnen im Jahr 2019. Auf diesen Verbrauchertrend reagiert Vion und hat auf der Biofach in Nürnberg, der Weltleitmesse für Biolebensmittel, die neue Produktlinie „Der Grüne Weg“ vorgestellt.

Ab sofort werden Rindfleisch und Schweinefleisch in Bioqualität unter diesem Label bundesweit vertrieben. Die Marke ist angelehnt an Vions niederländische Biomarke „De Groene Weg“, die führend in Europa ist.

Vion startet das Programm „Der Grüne Weg“ mit einem umfangreichen Produktsortiment: Vom Biorind kommen Ribeye-Steak, Filetsteak und Rumpsteak; die auf der Anuga 2019 vorgestellte Quinoa-Rindfleischpfanne der Geschmacksrichtungen Bacon und Curry gibt es jetzt auch in Bioqualität, genauso wie Burgerpatties und Hackfleisch.

Panierte Schnitzel, Minutensteaks natur und mariniert sowie Filet sind die Produkte vom Bioschwein, die in Nürnberg präsentiert wurden. Die Produktlinie unterscheidet sich von anderen Anbietern durch eine geschlossene und nachfrageorientierte Lieferkette im Bereich Schweinefleisch.

Vion liefert seine Produkte in neu entwickelten, nachhaltigen Verpackungen, die bes-

tens zu den Bioprodukten passen. Entweder bestehen sie aus Flat-Board-Verpackungen mit 60 Prozent weniger Kunststoff, die ganz leicht voneinander getrennt und entsprechend sortenrein recycelt werden können, oder aus Karton. Der Unterschied zur herkömmlichen Fleischschale ist gravierend: Vion verwendet 80 Prozent weniger Plastik, die Umhüllung ist vollständig recycelbar.

Mit diesen innovativen Verpackungskonzepten unterstreicht Vion deutlich seinen hohen Anspruch, nachhaltig zu produzieren, und nimmt damit eine Vorreiterrolle in der Branche ein. *khs*



INTERVIEW S. 2 + 3

Wie Franz-Josef Holzenkamp die Zukunft der Tierhaltung in Deutschland sieht

REPORT S. 4 + 5

Wie Vion sich auf einen heißen Sommer vorbereitet und den Tierschutz in den Mittelpunkt stellt





NUTZTIERHALTUNG. Wer zu **Franz-Josef Holzenkamp** fährt, muss zunächst eine rot-weiße Straßenbarriere überwinden. Das hat aber nichts mit seinem neuen Heim auf dem Emsteker Land zu tun, sondern mit Straßenbauarbeiten in der Nachbarschaft. Vor einigen Monaten hat der frühere langjährige CDU-Bundestagsabgeordnete des Wahlkreises Cloppenburg-Vechta und heutige Präsident des Deutschen Raiffeisenverbandes seinen Hof verlassen, den Schweinemastbetrieb führt jetzt sein 32-jähriger Sohn. „Vier Generationen unter einem Dach, das stellt selbst den stärksten Familienverbund vor Herausforderungen“, schmunzelt der umtriebige Agrarier, wie er sich selbst nennt. Jetzt wohnt er mit seiner Frau in einem Bungalow. Von hier aus startet er – meist mit dem Zug – zu seinem Schreibtisch beim Deutschen Raiffeisenverband am Pariser Platz in Berlin. Reichstag und Kanzleramt sind fußläufig erreichbar. Über die Zukunft der Nutztierhaltung in Deutschland spricht der 60-Jährige im Interview mit ProAgrar in Emstek.

„POLITIK MUSS DEN WEG WEISEN“

Herr Holzenkamp, was sagen Sie Ihrem Sohn und seinen jungen Kollegen, wenn sie sich bei Ihnen Rat holen, ob sie noch in die Nutztierhaltung in Deutschland investieren sollen? Sehen Sie eine Zukunft?

Ja. Allerdings müssen wesentliche Stellschrauben neu justiert werden. Wir brauchen wieder eine Verlässlichkeit für Investitionen. Wer heute neue Ställe nach allen geforderten Kriterien und vor allem nach Anforderungen für mehr Tierschutz baut, der muss sicher sein, dass er in den nächsten 20 bis 25 Jahren dort auch seine Nutztierproduktion durchführen kann. Da ist die Politik gefordert, sich heute mit allen Marktteilnehmern aus Landwirtschaft, Handel und Fleischwirtschaft auf Rahmenbedingungen zu einigen.

Sie sehen also eine Zukunft für die Tierhalter?

Wenn man es schafft, die Bauern abzuholen, vor allem die jüngeren, und einen Weg einschlägt, den sie nachvollziehen können. Wir müssen uns in Deutschland klarmachen, dass wir bei den Anforderungen aus Gesellschaft und Politik und unter dem Gesichtspunkt Kosten den

Wettbewerb mit der europäischen Konkurrenz z. B. aus Spanien nicht gewinnen können. Auf dem Weltmarkt mit den kostengünstigen Produktionen aus Nord- und Südamerika können wir ohnehin nur schwer mithalten.

Was muss getan werden?

Wir müssen unseren eigenen Weg

FÜR MEHR TIERWOHL – SO MARKTKONFORM WIE MÖGLICH

Landwirtschaft



+ 40 Euro je 

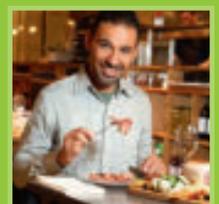
Schlachthof



Vermarktung



Verbraucher



+ 40 Cent pro Kilo



suchen über eine Nutztierstrategie, die kein reiner Massenmarkt ist. Die Initiative Tierwohl hat gezeigt, wie es geht. Sie ist ein Einstieg in eine zukunfts- und tierwohlorientierte Tierhaltung. Sie weiterzuentwickeln, kostet viel, viel Geld. Wir sprechen dabei nicht von Millionen, wir sprechen dabei von Milliarden. Und wir dürfen nicht nur den Lebensmitteleinzelhandel einbeziehen, sondern müssen alle Distributionswege berücksichtigen. Sonst funktioniert das nicht.

Glauben Sie, dass die Vorschläge der von der Bundesregierung berufenen Zukunftskommission Kompetenznetzwerk u. a. mit einer Fleischabgabe umgesetzt werden?

Die Vorschläge liegen jetzt auf dem Tisch. Dass darüber diskutiert werden muss, ist doch ganz klar. Ich bin mit Jochen Borchert, dem Vorsitzenden der Kommission, in gutem Kontakt, aber ich glaube, wir sind noch nicht durch mit dem Thema. Es muss gelingen, den Marktpreis plus x zu realisieren, wenn der Bauer auf mehr Tierwohl umstellt. 40 Cent pro Kilo bzw. 40 Euro pro Schwein ist eine machbare Größe, die der Markt hergeben sollte. Dafür ist es aber notwendig, dass wir in der Breite eine andere Bezahlung bekommen und nicht nur auf die Edelteile schauen.

Woher soll das Geld kommen?

Das kann nur mit einem System wie der ITW funktionieren. Außerdem brau-

chen wir einen Gesellschaftsvertrag für eine zukunftsfähige Agrarwirtschaft. Die Politik ist gefordert und muss für das Umsteuern nun eine verbindliche Finanzierung gewährleisten. Der zusätzliche Betrag, ob man es nun Abgabe oder Verbrauchssteuer nennt, muss in einen Topf. Das geht nur über den Point of Sale.

Wieso am Point of Sale?

Das wäre das fairste System. Wir brauchen unbedingt einen Weg, der so marktkonform wie nur eben möglich ist. Die Tierhalter haben die Nase voll von der Alimentierung durch den Staat. Jede Bedingung, jedes Kriterium für mehr Tierwohl muss ein Preisschild ha-



ben. Nur so werden die Bauern wieder investieren, weil sie dann Sicherheit für ihre Produktionskapazitäten haben.

Und wie wollen Sie das organisieren?

Die Politik muss den Weg weisen und der Staat die Rahmenbedingungen für ein Branchenmodell schaffen. Die Bundesregierung muss nun Farbe bekennen. Wenn nicht, müssen wir als Branche unseren Forderungen Nachdruck verleihen. Dazu braucht es eine gemeinsame Kommunikationsstrategie, die dann auch kraftvoll umgesetzt wird. Ähnlich wie wir das mit der CMA schon hatten.

Damit hätten Sie dann ein System installiert, das allerdings ausschließlich für den Heimatmarkt bestimmt wäre. Wie wollen Sie die Produktion für die internationalen Märkte da herauslösen?

Indem sich die Branche allgemein zu einem Mehr an Tierwohl hin entwickelt, steigt natürlich der allgemeine Standard. Durch eine Abgabe am Point of Sale wird der Export nicht belastet. Im Übrigen steht „Made in Germany“ für Qualität.

Welche Dinge würden Sie außerdem unbedingt geregelt wissen wollen?

Wir müssen uns auf Leitkriterien verständigen und die Zielkonflikte Ökonomie und Ökologie auflösen. Dafür bedarf es ehrlicher Diskussionen, die eine Anpassung von Bau-, Umwelt- und Emissionsrecht beinhalten. Dazu gehört natürlich auch die Abwägung zwischen Tierwohl und Emissionen bei der Forderung nach Außenbereichen im Stallbau. Wir müssen ehrlich sein: Das wird zu höheren Belastungen der Luft führen.

Wie schnell gibt es eine Verständigung für einen neuen Weg in der Tierhaltung?

Wir sind an einem Scheideweg. Wenn wir das Thema jetzt nicht lösen, dann wird es in Deutschland auf Dauer keine Nutztierhaltung mehr geben, die etwas mit Wirtschaft zu tun hat.

Das Interview führten Dr. Heinz Schweer und Karl-Heinz Steinkühler



NACHTFAHRTEN IM HOCHSOMMER

TIERTRANSPORTE. Die wenigen Tage in diesem Winter, als es im Oldenburger Münsterland kalt war, nutzten Dr. Stephan Kruse und Stefan Frerichs, um ihre Köpfe zusammenzustecken. Die Vion-Manager zogen sich in ein kleines Büro am Standort Emstek zurück und schauten auf Tabellen und Grafiken mit Anlieferzeiten und Stallkapazitäten. Daneben lag immer die Klimatabelle 2019, besonders ausgewiesen waren die Monate Juli, August und September. Kruse und Frerichs, verantwortlich für den Einkauf der Schlachtschweine, entwarfen in der kalten Jahreszeit ein Konzept für die heißen Monate des Jahres. Parallel dazu diskutierte auch Paul Daum, verantwortlich bei Vion für den strategischen Lebendvieheinkauf Rind, mit einem kleinen Team im südlichen Buchloe über mögliche Maßnahmen für Rindertransporte bei anhaltend hohen Temperaturen. Das Ziel muss sein, darin sind sich die Manager einig, Maßnahmen zu treffen, um die Tiere vor möglichem Hitzestress zu schützen.

Wir können die Klimaveränderung nicht ausblenden“, sagt Stephan Kruse. „Das vergangene Jahr hat uns gezeigt, dass wir für die Sommerzeit einen klaren Plan benötigen, der mit unseren Lieferanten frühzeitig abgestimmt wird.“ Einzelne Bundesländer, so Paul Daum, sind ebenfalls in der Diskussion. Er befürchtet, dass es in den Bundesländern zu unterschiedlichen Temperatur- und Transportanforderungen kommen könnte, die die Transporte zusätzlich erschweren würden. So weit soll es 2020 nicht kommen, deshalb bereitet Vion ein Maßnahmenpaket vor.

Beispiel Emstek in Niedersachsen: Vions größter Schweineschlachtbetrieb

in Deutschland mit einer Genehmigung für mehr als 10.000 verarbeitete Tiere

„Das ganze System muss darauf abgestimmt werden, nicht nur bei Vion, sondern auch bei den Landwirten und den Viehfahrern.“

Stefan Frerichs

am Tag verfügt über eine Stallkapazität von 1.500 Tieren. „Das reicht für zwei Stunden“, sagt Frerichs. „Damit können wir aber eine Tagesproduktion

an unserem wichtigsten Standort nicht aufrechterhalten.“

Was also tun? Die Vion Zucht- und Nutztvieh sowie Erzeugergemeinschaften und Viehhändler als wichtigste Lieferanten für Rinder und Schweine werden frühzeitig in die Planung einbezogen. Nach dem Plan von Kruse, Frerichs und Daum könnte es – je nach Temperaturlage – im Hochsommer notwendig werden, die Tiere in den kühleren Nachtstunden zu fahren und anzuliefern. Frerichs: „Das ganze System muss darauf abgestimmt werden, nicht nur bei Vion, sondern auch bei den Landwirten und den Viehfahrern. Das bedeutet, dass unsere Bauern dann schon in den späten Abendstunden



Fotos: Oliver Krato



Paul Daum in Buchloe sowie Stefan Frerichs und Stephan Kruse (von links) in Emstek planen die Anlieferung von Rindern und Schweinen an den Schlachthöfen im Hochsommer.



und mitten in der Nacht laden müssen.“ Für sie ist das wichtig, um die Futterrationen für die Tiere entsprechend anzupassen. Die Tiere sollen nüchtern angeliefert und schon einen halben Tag vor der Anlieferung von den Bauern auf Diät gesetzt werden.

Beispiel Waldkraiburg in Bayern: Vions größter Rinderschlachtbetrieb mit einer Kapazität von 5.000 Tieren in der Woche bereitet sich wie alle anderen Standorte auf die heiße Jahreszeit besonders vor. Auch dieser Betrieb, so Paul Daum, verfügt über eine Stallkapazität von zwei Stunden. Im Stall sorgt eine Lüftungsanlage bereits heute an heißen Tagen für eine frische Brise zur Entlastung der Tiere. Auch bei

Rind werden bereits unterschiedliche Szenarien vorbereitet, u. a. auch, die Anlieferungen bei länger anhaltenden hohen Temperaturen z. B. in die kühleren Tages- und Nachtzeiten zu verlegen. Dies bedeutet dann eine Umstellung vieler externer sowie interner Prozesse. „Wir denken intensiv über angepasste Betriebsabläufe nach“, so Daum, „falls das Thermometer längerfristig in die Höhe steigt.“

Vion will alle Beteiligten informieren, damit sie vorbereitet sind. „Wir sind mit den Erzeugergemeinschaften und dem Viehhandel eng verzahnt“, so Kruse und Daum. Der Deutsche Wetterdienst liefert vorausschauend die Daten. Die Strategen bei Vion verlassen

sich auf die Prognosen der Meteorologen, die mindestens mit einer Woche

„Das vergangene Jahr hat uns gezeigt, dass wir für die Sommerzeit einen klaren Plan benötigen, der mit unseren Lieferanten frühzeitig abgestimmt wird.“

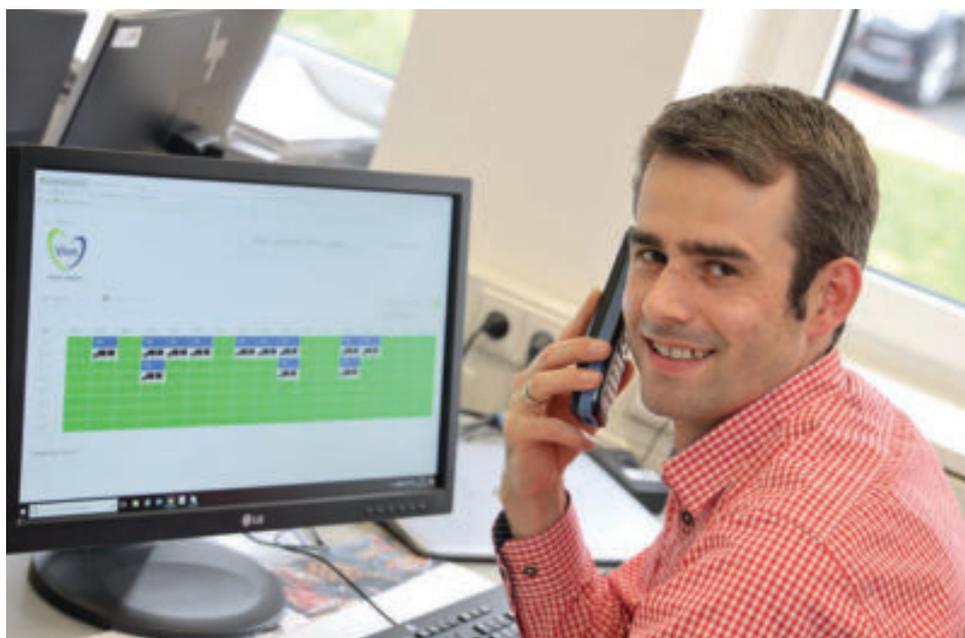
Dr. Stephan Kruse

Vorlauf schon absehen können, wie hoch die Temperatur klettert.

Kruse hat vor einigen Jahren ein Slot-system für die Anlieferung bei Vion in Emstek entwickelt, das inzwischen von vielen anderen Standorten übernommen wurde. „Wir wollen die Anlieferung der Tiere so organisieren, dass die Transporter ohne große Wartezeiten entladen werden können. Das gilt für alle Standorte von Vion“, so die Manager.

Stefan Frerichs, Geschäftsführer bei der Vion Zucht- und Nutzvieh, betont, dass die Maßnahmen im vergangenen Jahr schon gegriffen hätten. Die Planung für 2020 sollte einiges noch verbessern. Die Routen werden mit weniger Lade-stellen geplant, „wir versuchen, dann größere Partien an einem Ort einzusammeln“, sagt Frerichs.

Karl-Heinz Steinkühler



Dr. Stephan Kruse kann mithilfe dieses digitalen Prozesses im Sommer bei zu hohen Temperaturen die Tiertransporte leicht in die Nacht und die frühen Morgenstunden verlagern.

NICHT MEHR RUMSPEKULIEREN

Fotos: Oliver Krato

GOOD FARMING BALANCE. Wer sich mit **Peter Fangmann** im niedersächsischen Dinklage verabredet, begegnet ihm nicht etwa in seinem Wohnhaus oder im Sauenstall. Ehefrau Daniela weist den Weg zum Büro. „Mein Tag beginnt zunächst hier vor dem Computer, das gehört heute in der Landwirtschaft dazu“, klärt der Veredelungsfachmann am mit Keksen und frischem Kaffee eingedeckten Konferenztisch seine Besucher auf. Um dann aber schnell darauf hinzuweisen, wie alles begann: „Mein Vater hatte vor 60 Jahren zwei Sauen im Stall.“ Der stand noch jeden Tag mit Gummistiefeln im Mist. Als Sohn Peter vor 27 Jahren den Betrieb übernahm, zählte man 2.700 Sauen in den Boxen.

Stiefel und grüne Schutzkleidung muss jeder überstreifen, der Peter Fangmann zu seiner Sauenhaltung im Stammbetrieb begleiten möchte. Auf Hygiene wird hier besonders geachtet. Das sieht man dem gesamten Betrieb an. Blitzblank und gepflegt wirkt nicht nur das bäuerliche Anwesen, auch die heute 1.000 Sauen und die kleinen, wenige Tage alten Saugferkel wachsen nach höchsten Tierwohlkriterien auf. Peter Fangmann hat kräftig investiert und die modernsten Techniken einbauen lassen, um tierschonend zu produzieren.

So liegen seine Sauen auf einer pneumatisch betriebenen Hebebühne, die immer dann etwa 30 Zentimeter hochfährt, wenn sich das Muttertier erhebt. Vorteil: Die kleinen Ferkelchen können nicht unter den Leib der 300 Kilogramm schweren Tiere laufen. „Wir haben unsere Verluste mithilfe dieser Technik gravierend reduziert, weil die Sau ihre

Kleinen nicht mehr erdrücken kann“, sagt Fangmann.

„Wenn wir investieren, müssen wir die Sicherheit für die nächsten 20 bis 25 Jahre haben, dass es bei den Vereinbarungen zur Tierhaltung bleibt.“

Die in der Diskussion stehende Gruppenhaltung ist für den erfahrenen Ferkelzüchter „alles andere als Tierwohl“. Die Verluste seien höher, „die Sau drückt die Ferkel mit ihrem Gewicht tot, sie pinkelt auf ihre Tiere. Was hat das mit Tiererschutz zu tun, das ist mehr Tierleid“, erregt sich

Fangmann. Auch in der aktuellen Diskussion über die Ferkelkastration äußert er eine klare Meinung: Die Impfung mit Improvac sieht er extrem problematisch, da die Eber sechs Wochen vor der Fahrt zum Schlachthof noch mal gespritzt

werden müssten, und dann an einer bestimmten Stelle, „sonst wirkt das ja nicht“. Er möchte seine Mitarbeiter nicht in die Buchten der fast ausgewachsenen, kräftigen Eber schicken. „Ungefährlich ist das nicht!“ Ebenso skeptisch betrachtet er das zweite zugelassene Verfahren der Betäubung mit Isofluran. „Meine Mitarbeiter bekommen dann die Gase ab, das will ich nicht.“

In neun Monaten muss eine Lösung her. Noch weiß er nicht, wie und was er machen will. Wie Peter Fangmann hoffen weiterhin viele Ferkelerzeuger auf die Zulassung eines Verfahrens zur Lokalanästhesie, doch die Zeit wird knapp. Von seinen 36.000 Ferkeln im Jahr mästet er die Hälfte selbst, in drei weiteren Betriebsstätten wachsen die dann 25 Kilogramm schweren Ferkel auf 6.500 Plätzen bis zur Schlachtreife heran. Die anderen 18.000 Ferkel gehen an feste Abnehmer in der Region.

„Peter Fangmann ist mit seiner Ferkelerzeugung und der anschließenden eigenen Mast ein idealer Partner für unser System Good Farming Balance“, betont Stefan Frerichs, Geschäftsführer bei der Vion Zucht- und Nutzvieh. Insgesamt sammelt Frerichs mit der ZuN inzwischen 300.000 Schweine für das Ketensystem Good Farming Balance ein. Und jeden Tag werden es mehr. Der Dinklager Landwirt vermarktet 100 Prozent seiner schlachtreifen Schweine seit gut einem Jahr über Good Farming Balance, das ihm einen guten und stabilen Preis gewährleistet. „Das kommt mir sehr entgegen“, sagt Fangmann, „ich brauche da nicht mehr rumzuspekulieren.“ Jede Woche liefert er zwischen



Peter Fangmann setzt auf Digitalisierung im Sauenstall. So kennt er immer genau die notwendige Futterration für jedes einzelne Tier.



300 und 400 Tiere zu festen Zeiten am Schlachthof in Emstek ab. Donnerstagmorgens um 9 Uhr fährt er mit dem eigenen Viehtransporter vor. „Die Anlieferung ist einfach und der Vorteil ist, dass ich gleich ganze Buchten räumen kann, denn das System erlaubt ja einen deutlich breiteren Gewichtskorridor. Das wirkt sich auf den Betriebsablauf positiv aus, ich kann dann schneller wieder einstellen und optimiere meinen Deckungsbeitrag.“

Peter Fangmann ist immer dabei, seine Betriebe auf dem neuesten Stand zu halten und zu optimieren. Mit neun Beschäftigten steuert er die Schweineproduktion und investiert jedes Jahr kräftig in seine Stallungen zur Verbesserung von Tierwohl und Leistung. Allerdings sieht er skeptisch in die Zukunft, weil die Politik den Bauern keine sichere Zukunft gewährleiste. „Wir wissen ja nicht, was wird. Wenn wir investieren, müssen wir die Sicherheit für die nächsten 20 bis 25 Jahre haben, dass es bei den Verein-

barungen zur Tierhaltung auch bleibt.“ Schnell sind bei Fangmann mal ein paar Hunderttausend Euro verbaut, wie bei der digitalen Überwachung und Steuerung der Futterrationen. Er kann für jede seiner Sauen sogar die Mischung ändern, wenn es der Datenansatz anzeigt. „Ich weiß genau, wie schnell eine Sau ihren Trog leer frisst.“

Gibt es denn keine Probleme? Gülle vielleicht? Auch da nicht. „Ich habe kein Gülleproblem.“ Die bewirtschafteten 140 Hektar Ackerfläche, auf denen Mais für die Silage und die eigene Biogasanlage reift, reichen zwar nicht aus. Aber in der Umgebung gibt es genügend Flächen von Berufskollegen, wo er seine Gülle loswird.

Und was macht der Großbauer, wenn er mal nicht hinter dem Computer sitzt oder seine Tiere beobachtet? Dann gönnt er sich

tatsächlich Familienleben. Zusammen mit seiner Frau und den vier Jungs im Alter zwischen acht und 15 Jahren fährt er leidenschaftlich Ski. „Das gönnt ich mir, ich muss nicht mehr wie mein Vater jeden Tag im Stall sein.“ Aber er weiß sehr genau, was dort passiert.

Karl-Heinz Steinkühler



Wenn die Sau sich erhebt, sind die Ferkel sicher. Sie können nicht unter den Leib der schweren Mutter laufen und ihr Leben riskieren, weil dann eine Hebebühne hochfährt.



Ihr Ansprechpartner bei Vion:

Dr. Heinz Schweer
Direktor Landwirtschaft
Vion Deutschland



Schreiben Sie uns!
proagr@vionfood.com

Oder rufen Sie uns an
04192 503-313

ProAgrar
DIGITAL



LAND + LEUTE

VION HAT NEUEN GENETIKPARTNER

Seit dem 1. Januar 2020 ist die TOPIGS SNW GmbH (Topigs Norsvin) der neue Genetikpartner von Vion. Das Unternehmen will damit in den Bereichen Jungsau- en, Endstufeneber, Eigenremon- tierungskonzepte und Sperma eine Genetik anbieten, die den Ansprüchen an eine moderne Schweinehaltung gerecht wird.



Topigs Norsvin

PROGRESS IN PIGS

Topigs Norsvin ist im Markt gut aufgestellt und steht für seine innovativen Ansätze, neue Technologien einzuführen und seinen Fokus kontinuierlich auf eine kosteneffiziente Schweineproduktion zu legen. Forschung, Innovation und Verbreitung des genetischen Fortschritts sind die Eckpfeiler des internationalen Unternehmens mit starker nordwesteuropäischer Basis. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Produkte sorgt dafür, dass die Landwirte immer bessere Ergebnisse erzielen. Die Eckpfeiler bilden folgende Punkte:

- ausgeprägte Phänotypen
- groß angelegte Computer- Tomografie bei Ebern
- globale Nukleuszucht
- einzigartige Datenerfassung
- genomische Selektion

In der Summe profitiert davon die gesamte Schweinefleischproduktion. „Vion sieht es als seine Aufgabe an, dafür zu sorgen, dass jeder Business-Partner ein optimales Ertragsziel erreichen kann. Der Fortbestand der Schweinehaltung und die Position der Schweineproduzenten stehen dabei im Mittelpunkt. Ein wesentlicher Bestandteil davon ist die Genetik“, sagt Johann Meyenburg, Verkaufsleitung Genetikvertrieb der Vion Zucht- und Nutzvieh. Sein Expertenteam operiert vom Vion Zucht- und Nutzvieh Standort Einbeck aus.



Foto: DLG

Nach seinem Referat diskutierte Lotgerink mit Fachleuten die Zukunft der Nutztierhaltung und der Fleischproduktion.

„ENGERE KETTEN AUFBAUEN“

DLG-WINTERTAGUNG. Im Herzen des Erzeugerlands Westfalen nahm Vions CEO **Ronald Lotgerink** mehr als 800 aufmerksame Zuhörer mit auf die Reise in die Zukunft der Nutztierhaltung und Fleischproduktion.

Wenn alles normal läuft, ist der Chinasboom in drei Jahren vorbei. Wir müssen für die Zeit danach mit der Landwirtschaft und dem Handel neue Konzepte entwickeln und engere Ketten aufbauen“, sagte Lotgerink in seinem Impulsreferat in der Halle Münsterland in Münster. Bei einem Rückgang des Fleischkonsums um etwa drei Prozent im Jahr müsse sich die Branche darauf einstellen, dass in zehn Jahren in West- und Nordeuropa ein Drittel weniger konsumiert werde. „Wir brauchen also nicht mehr die Menge wie bisher, wir brauchen Qualität. Und dafür ist es wichtig, schon heute Ketten aufzubauen, in denen wir genau die Fleischteile bekommen, die gewünscht werden“, mahnte Lotgerink.

Dazu seien andere Rassen, mehr Nachhaltigkeit, eine andere Fütterung und andere Gene notwendig. „Wir haben bereits eine Produktionskette gebildet, die neben dem Tierschutz auch den Klimaaspekt in der Fleischproduktion berücksichtigt. Das weisen wir auf den Verpackungen in der Fleischtheke aus.“ Lotgerink möchte diese Qualitätsketten mit seinen Kunden auf der Erzeuger- und Vermarktungsseite etablieren. Das sei die Zukunft mit höherem

Ertrag bei weniger Volumen. Die Anforderungen der Kunden in den Heimatmärkten verlangten von Vion eine Spezialisierung. Daher wolle er bessere Produkte anbieten.

Insgesamt wird es nach seiner Meinung eine Segmentierung des Marktes geben. Beispielfähig nannte Lotgerink das niederländische Tierwohlprogramm „Beter Leven“, die Schinkenproduktion Robusto und die Biolinie „De Groene Weg“. „Für diese Programme haben wir bei Vion mit den Landwirten langfristige Lieferverträge abgeschlossen.“

In den Niederlanden sammle Vion Erfahrung mit Konzepten, die – angepasst an die lokalen Bedürfnisse – auch in Deutschland und ganz Nordeuropa umgesetzt werden können. In Asien und Afrika steigt bis auf Weiteres die Nachfrage nach Fleisch. Diese Weltmärkte werde Vion weiterhin auf traditionelle Weise bedienen. „Unsere Heimatmärkte erfordern jedoch eine Spezialisierung. Wir müssen bessere Produkte anbieten. Unser Ziel ist es, bereits in der Lieferkette zwischen verschiedenen Märkten differenzieren zu können“, erläuterte Lotgerink den Landwirten im DLG-Plenum. *khs*

IMPRESSUM

Gesamtverantwortung
Dr. Heinz Schweer (V.i.S.d.P.)

Redaktion
Karl-Heinz Steinkühler

Produktion
BEST CONTENT communications

Druck und Vertrieb
Druckstudio GmbH

Auflage 33.100
Redaktionsschluss 10. März 2020

Vion GmbH, www.vionfoodgroup.com
Rudolf-Diesel-Straße 10, 86807 Buchloe