

## Die Geiz-ist-Geil-Mentalität ist out

Durch die Geiz-ist-Geil-Mentalität waren für Walmart Deutschland im Lebensmittelbereich keine Gewinne mehr zu erwirtschaften und wurde deshalb an die Metrogruppe verkauft. „Die Geiz-ist-Geil-Mentalität gehört der Vergangenheit an“, sagte **Dr. Jörg Bauer**, Vorsitzender der Jungen Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Edertal in Nordhessen, anlässlich der diesjährigen Schweinefachtagung mit dem Thema „Schweineproduktion 2020“. Veranstalter waren die Ringgemeinschaft Bayern e.V., das LKV und die Züchtervereinigung für Zucht und Hybridzuchtschweine EGZH.



*Die Referenten der Schweinefachtagung – von links, sitzend:  
Fachgebietsleiter vom TGD Dr. Hermann Niemeyer, Vorsitzender der  
Jungen Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft Dr. Jörg Bauer,  
Volkmar Hedwig von Bayer CropScience Deutschland.*

*Stehend zweiter von links: Betriebsleiter Schlachthof Landshut Gerhard  
Pfeffer, Zuchtleiter Thomas Nibler vom Institut für Tierzucht, LfL,  
Sachgebietsleiter Jens Reimer vom Amt für Landwirtschaft in Landshut  
und Josef Weiß, Institut für Agrarökonomie, LfL. Ganz links der  
Veranstalter Josef Heißenhuber, Vorsitzender der Ringgemeinschaft  
Bayern e.V. und stellvertretender Vorsitzender des LKV München.  
Ganz rechts: Dr. Erwin Zierer, LKV-Geschäftsführer.*

### Druck durch Großkonzerne

In den USA gibt es sieben Farmer, die jeweils mehr als 100.000 Zuchtsauen halten. Die zehn größten Sauenhalter in Deutschland halten mit insgesamt 60.000 Zuchtsauen einen Marktanteil von 2,2 Prozent an der deutschen Schweineproduktion, in den USA mit 1,89 Millionen Zuchtsauen 30,3 Prozent. Smithfield Foods, mit 808.000 Zuchtsauen der größte Sauenhalter des „Clubs der 100.000er“, möchte in Polen seinen Sauenbestand auf 120.000 Tiere verdoppeln.

## **Zukunftschancen durch Betriebskooperationen**

Dr. Jörg Bauer ist selbst Schweinehalter. Er bewirtschaftet seinen Betrieb aber nicht als klassischen Familienbetrieb. Er ist Mitglied in mehreren Kooperationen. Im Schweinebereich arbeitet er mit 24 anderen Landwirten, zusammen. In dieser Kooperation, der ISPN (Integrierte Schweineproduktion Nordhessen), sind Ferkelerzeuger, Ferkelaufzuchtbetriebe und Schweinemäster zusammengeschlossen. Die ISPN hält insgesamt 3.500 Zuchtsauen und vermarktet jährlich ca. 84.000 Mastschweine.

„Wir können jetzt noch selbst unsere Kooperationspartner aussuchen. In einigen Jahren werden wir nicht mehr selbst entscheiden können. Dann diktieren womöglich Futtermittelfirmen und/oder Schlachtkonzerne, mit welchen Vertragspartnern wir zusammenarbeiten müssen. In den USA ist dies bereits gängige Praxis. Dort sind die Farmer im Prinzip nur noch Lohnunternehmer auf der eigenen Scholle“, sagte Jörg Bauer.

„Nur durch ausreichend große Angebotsmengen werden wir interessant für die vor- und nachgelagerte Industrie“, so Jörg Bauer. „Künftig werden wir kettenübergreifende Verträge vom Zuchtunternehmen bis zum Lebensmitteleinzelhandel schließen müssen.“

## **Durch Kostenminimierung wettbewerbsfähig bleiben**

„Nur Betriebsleiter, die in der Lage sind, durch unternehmerisches Handeln die Kosten möglichst gering zu halten, haben Zukunftschancen“, meinte Jörg Bauer. Hierzu müsse jeder Betriebsleiter über betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen und seine Kosten genau kennen. Für Jörg Bauer war die Betriebskooperation **DIE** Möglichkeit, an der Kostenschraube zu drehen.

**P. Rosenthal: „Das Ideal eines Unternehmers ist der Mann, der genau weiß, was er nicht kann, sich dafür aber die richtigen Leute sucht.“**

Seine Partner hat sich Jörg Bauer nach deren besonderen persönlichen Fähigkeiten und Neigungen ausgesucht. Wichtig sei, dass sich die einzelnen Partner in ihren Fähigkeiten ergänzen nach dem Motto: „Was ich nicht machen kann und möchte, sollte mein Partner mit Engagement und Fachkompetenz erledigen“.

Das Wohl und Wehe einer Betriebskooperation hängt von klaren Konzepten, wasserdichten Verträgen, möglichst gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen, klar geregelter Kompetenzen und einem Konzept zur gerechten Verteilung der Kosten und Erlöse ab. Zudem sollte im Vertragswerk auch ein mögliches Scheitern der Betriebskooperation verankert sein.

### **Auch ein Ausstieg aus der Schweinehaltung kann rentabel sein, ...**

... wenn dieser rechtzeitig geplant und gut vorbereitet wird. „Ein Ausstieg aus der Landwirtschaft darf nicht als persönliche Niederlage angesehen werden, sondern sollte eine Entscheidung auf der Grundlage betriebswirtschaftlicher Daten und betrieblicher Perspektiven sein“, sagte Jörg Bauer.