

Wem bieten Bio-Schweine Chancen?

Die Nachfrage nach Bio-Schweinen ist in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Im Format einer Online-Mitmach-Tagung sollte untersucht werden, welche Chancen eine Umstellung auf ökologische Schweinehaltung bietet, welche Schwierigkeiten auf die Betriebe zukommen und wie aktuell die Marktlage einzuschätzen ist. Christian Wucherpfennig, Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen, weiß mehr.

Familie Schulte-Remmert baute im Jahr 2014 im Zuge der Umstellung neue Stallungen für 180 Bio-Sauen.

Zu Beginn der Tagung berichteten zunächst Landwirte von ihren Erfahrungen bei der Umstellung ihres Betriebs. 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.

► Einstreu neu gedacht

Dag Brodersen aus Reußenköge in 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-Schweinejare zurückschauen“, freute sich Brodersen. Der Umbau der Vollspaltenställe wurde geschickt gelöst. In der Mitte der Buchten wurde jeweils eine

planbefestigte Liegefläche eingerichtet. Die Einstreu erfolgt mit Heu, sodass die Kanäle nicht verstopfen. Die Ausläufe sind komplett unüberdacht und werden mit Klee gras eingestreut. „Die Schweine haben so immer eine Schicht auf der Haut und erleiden so auch im Sommer keinen Sonnenbrand“, erklärte Brodersen. Dabei besteht das Ziel, das Futter komplett selbst zu erzeugen, wofür rund 500 ha Fläche zur Verfügung stehen. „Wir wollen auch die biologischen Leistungsdaten, wie beispielsweise die Futterverwertung, immer weiter verbessern, um ressourcenschonend arbeiten zu können“, betonte Brodersen.

► Biogas wärmt Ferkel

Im Landkreis Oldenburg, Niedersachsen, bewirtschaftet Johannes Sassen-Stolle einen Naturland-Betrieb mit 180 Sauen und 440 Mastplätzen sowie einer 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-Schiene“, betonte Sassen-Stolle. Bei der Abferkelbuchung entschied man sich für das System Welcon-Bucht, weil sie von ihren Abmessungen her gut in die vorhandenen Gebäude passte. „Für die Bucht spricht für mich auch der gute Blick der Sau auf das Ferkelnest“, berichtete Sassen-Stolle weiter. Als vorteilhaft erweist sich die Biogasanlage, denn deren Abwärme kann bei der Ferkelaufzucht und bei den Abferkelbuchungen für Fußbodenheizungen genutzt werden. Als Tipp für die Umstellung wies Sassen-Stolle darauf hin, die Bauzeit und die lange Genehmigungspraxis nicht zu unterschätzen.

► Arbeitsaufwand im Blick

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 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. Auch den Arbeitsaufwand sollte man nicht unterschätzen. „Wir kommen mit 30 Stunden je Sau im Jahr nicht hin“, betonte Schulze Nahrup, was natürlich auch der Altbauten-situation geschuldet sei. Die Vermarktung der Bio-Ferkel und Bio-Mastschweine erfolgt über einen regionalen Erzeugerzusammenchluss.

► Eiweiß vom eigenen Acker

Tipps zur Bio-Fütterung gaben Achim Tijkorte von der Firma Reudink Bio-Futter und Ernst-Friedemann von Münchenhausen von Gut Rosenkrantz. Tijkorte betonte, dass man nicht nur Bio-Futter verkaufen wolle, sondern ab Beginn der Umstellung den Hof in allen Bereichen begleiten wolle. Reudink ist seit über 20 Jahren im Bio-Bereich für den deutschen, niederländischen und belgischen Markt aktiv. Wichtig ist Tijkorte ein sparsamer Umgang mit den Ressourcen: „Nebenkomponenten aus der Lebensmittelverarbeitung und die Fermentation sind hier zwei Ansatzpunkte.“ Damit könne der Getreide- und Sojaanteil verringert werden und in der Mast sei eine Futterverwertung auch

Für die ökologische Ferkelaufzucht ließen sich Altgebäude auf dem Betrieb Schulte-Remmert gut nutzen. Ein großzügiger Auslauf wurde an das Stallgebäude angefügt.

Fotos: Christian Wucherpfennig





bei Bio-Erzeugung von deutlich besser als 1 : 3 möglich.

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. „Das zahlt man jetzt drauf“, betonte von Münchhausen. 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. „Bio-Schweinehaltung hat auch viel mit Ackerbau zu tun“, schloss er daher auch sein Statement.

► Vermarkten – aber richtig

„Die Vermarktung ist bei Bio-Schweinen entscheidend“, erklärte Conrad Thimm, freiberuflicher Organisationsberater und Ausrichter der Tagung, und betonte, dass es sich beim Bio-Schweinemarkt immer noch um einen sehr kleinen Markt handle. Hemmend wirken dabei auch die fehlenden Schlacht- und Vermarktungsmöglichkeiten in vielen Bundesländern. Im Folgenden gaben verschiedene Vermarkter einen Einblick in die Vermarktung von Bio-Schweinen.

Die Marktgesellschaft der Naturland-Bauern ist Deutschlands größter Erzeugerzusammenschluss im Bio-Bereich und ist komplett in bäuerlicher Hand, wie Tomás Sonntag, Ressortleiter für tierische Produkte, erklärte. „Die intensive Vernetzung mit den Landwirten

Trotz guter Preise: Umstellung auf Bio-Schweine durch gestiegene Kosten kein Selbstläufer!

Zuletzt sind die Preise für Bio-Schweinefleisch beachtlich gestiegen. E-Schweine erzielten im Januar nach Angaben der Agrarmarkt Informations-Gesellschaft (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-prozentige Bio-Fütterung ab 35 kg Lebendgewicht bei den Bio-Schweinen ab Januar 2022 stemmen zu können. Seit dem Spätsommer sind jedoch die Futterpreise über beinahe alle Komponenten hinweg drastisch gestiegen. Die Gründe sind aber nur zum Teil auf die 100-prozentige Bio-Fütterung zurückzuführen, sondern liegen vor allem an den enormen Transportkosten und hohen Preisen für konventionelles Futter, sodass manches ansonsten importierte Bio-Futtermittel momentan konventionell vermarktet wird.

Der Krieg in der Ukraine hat zur Folge, dass der dort vor allem erzeugte Bio-Sonnenblumenkuchen nicht zugekauft werden kann. Demzufolge sind die Futterpreise je dt bei Bio-Futter um etwa 10 € gestiegen, nachdem die Preise über einen längeren Zeitraum stabil blieben. Eine möglichst umfangreiche eigene Futtergrundlage kann hier stabilisierend wirken. 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 im Schnitt von 55 bis 60 €/dt, unterstellt die Notwendigkeit eines Neubaus für die Schweine und möchte die Mitarbeitenden angemessen mit 25 € je geleisteter Arbeitsstunde entlohnen, 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 zu vieler Betriebe mittlerweile aber auch nicht mehr so hoch.

verfolgt auch das Ziel, Stabilität zu gewährleisten“, sagte Sonntag, wobei das Naturlandzeichen als Qualitätssiegel in allen Bio-Absatzschienen wahrgenommen werde. Die Erzeugerpreise liegen je nach Absatzweg zwischen 4,10 und 4,30 € je 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. Mit diesem System wird gewährleistet, dass Ferkelerzeuger und Mäster die gleiche Stundenverwertung erzielen.



De Groene Weg, ein niederländisches Schlachtunternehmen, verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung 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 und legte den Fokus bei Erzeugung und Vermarktung auf Optimierung und nicht Maximierung.

Marian Mohrmann stellte das Unternehmen Friland Deutschland GmbH vor, den europaweit größten Anbieter von Bio-Fleisch. Neben Bioland- und Naturland-Ware 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. Für die Zukunft sei es auch wichtig, das Image des Bio-Schweinefleisches zu verbessern.

► Regional ist Trumpf

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-Schweinefleisch in Deutschland“, erklärte Dosch. Mittlerweile haben rund 300 Betriebe Offentfrontställe für die Vermarktung über Tönnies errichtet, viele dabei auch für die Bio-Erzeugung.

Christoph Dahlmann, Geschäftsführer des seit 2001 bestehenden Erzeugerzusammenschlusses Biofleisch NRW,

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



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

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.

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. Seine Botschaft an die Landwirte: „Es reichen 56 % Muskelfleischanteil, es müssen nicht mehr 60 % sein.“

► Klasse statt Masse

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, Vertriebsleiter Gemeinschaftsverpflegung für den Berliner Raum bei der Transgourmet Deutschland GmbH & Co. KG, 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-Rindfleisch setzen, weil hier die Preisabstände geringer sind“, erklärte Lathwesen. Es folgen Bio-Schweine- und Bio-Geflügelfleisch.

Schröder's Biofleisch- und Wurstwaren hat sich auf die Verarbeitung und Vermarktung von Verbandsware spezialisiert. Ralf Stützer sieht in der Zukunft klar die Maxime „Klasse statt Masse“ und sucht für die Zukunft weitere Landwirte als verlässliche Partner.

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“, so Böckmann, was auch für die Betriebe gelte, denn manche fingen zunächst mit einem Offentstall an, wollten dann die Sauenhaltung einbeziehen und später auf Bio umstellen.

► Fazit

Die Online-Tagung 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. Durch die langfristigen Partnerschaften mit langjährigen Lieferverträgen können erforderliche Investitionen abgesichert werden. ◀