
Abschlussbericht

an das bayerische Staatsministerium für Ernährung Landwirtschaft, Forsten und Tourismus

28. Februar 2026

„Heimatversprechen“

Projektantrag:

Heimatversprechen

–

Aufbau eines Netzwerks in der bayerischen Schweinebranche
für eine nachhaltige heimische Schweinefleischerzeugung zur
Versorgung der Bevölkerung mit hochwertigen Lebensmitteln
auch in Krisenzeiten

Projektleiter: Martin Heudecker
Antragsteller: Ringgemeinschaft Bayern e.V.
Projektdauer: Dezember 2022 – November 2025

Inhalt

Vorwort der Projektleitung	4
Einleitung:.....	6
Ergebnisse und Meilensteine	7
Kommunikation	9
Aufbau der Markenidentität und interne Vernetzung	9
Interne Kommunikation vor breiter Öffentlichkeit – Strategische Priorisierung.....	10
Basisarbeit und Mitgliederbindung	10
Regionale und überregionale Strahlkraft – Vernetzung und Relevanzgewinn	11
Gesellschaftsworkshop – Dialog mit der Gesellschaft und Neuausrichtung.....	12
Wissenstransfer durch Freitagsvorträge	13
Zusammenfassende Bewertung der Innen- und Außenkommunikation	15
Markt	17
Marktplattform.....	17
Marktentwicklung und Pilotprojekte: Das Beispiel Tegut	19
Schlachthofstruktur und Schlachthofentwicklung in Bayern	20
Abgeleiteter Ferkelpreis Bayern:.....	23
Vermarktungsanalyse – Kaufbereitschaft ausgewertet	25
Produktion	28
Fütterungsversuch - Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft	28
Einzeltierkennzeichnung	33
Heimatversprechen-Schwein	37
Daten	40
Prognosetool Mast	42
Übergeordneter Datenfluss - Grundideen	47
Fazit und Ausblick:.....	50
Erreichtes unter Druck	50
Vom Qualitätsversprechen zum Effizienzhebel.....	50
Mit „Pulled Pork“ zur bedarfsorientierten Steuerung	50

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Übergabe des Förderbescheids im StMELF.....	6
Abbildung 2 Heimatversprechen Look and Feel.....	9
Abbildung 3 Kompetenztag Schwein in der Steiermark.....	11
Abbildung 4: Vortrag über Carnivore Ernährung	13
Abbildung 5: Projektvorstellung KI REIF	15
Abbildung 6 Branchenversammlung zur Initiative Tierwohl am 27.09.2024	18
Abbildung 7 Abstimmungstreffen in der Schweiz mit Tegut	19
Abbildung 8 Hütthaler im Februar 2025	20
Abbildung 9 Ferkelpreismodell	24
Abbildung 10 Abgeleiteter Ferkelpreis Zeitmodell.....	24
Abbildung 11: Struktur Datenfluss und Freigabe CO2, HEF und DIAAS	31
Abbildung 12 Schlachtdaten eingespielt im Sauenplaner.....	35
Abbildung 13 Dokumentation der Zielgröße Optimumprodukt aus Branchentreffen	38
Abbildung 14 Vergleich der Schlachtergebnisse zwischen GQ und QS; Quelle Qualifood	39
Abbildung 15 Überblick Struktur ALM mit integriertem Prognosetool aus Heimatversprechen	41
Abbildung 16 Plot Mastbetrieb tagesgenau mit Historie und Prognose in Zukunft	43
Abbildung 17 Plot vier Mastbetriebe auf Kalenderwoche mit Historie und Prognose.....	43
Abbildung 18 Unterteilung Ferkelpgnose in zwei Abschnitte.....	44
Abbildung 19 Plot Ferkelerzeuger Mastferkel 30kg	45
Abbildung 20 Plot Prognose Mast mit Info aus Ferkelerzeugung	45

Vorwort der Projektleitung

Als wir im Jahr 2022 den Grundstein für das Projekt „Heimatversprechen“ legen konnten, befand sich die bayerische Schweinehaltung und insbesondere die Ferkelerzeugung in einem ihrer schwierigsten Jahre. Wir standen vor einer paradoxen Situation: Während unsere familiengeführten Betriebe weltweit für höchste Qualität stehen, kämpften sie gleichzeitig mit ruinösen Erlösen, schwindender gesellschaftlicher Akzeptanz und immer komplexeren regulatorischen Anforderungen.

„Heimatversprechen“ war von Anfang an mehr als nur ein Name – es war eine Verpflichtung gegenüber unseren Landwirten mit dem Versuch das Blatt durch die Kraft der Gemeinschaft zu drehen. Ich möchte jedoch offen zurückblicken:

Die Konsensfindung innerhalb der Branche war eine außerordentliche Herausforderung.

Es bedurfte großer Ausdauer und intensiver Dialoge, um die vielschichtigen Akteure der Wertschöpfungskette – von der Zucht über die Beratung bis zur Vermarktung – an einen Tisch zu bringen. Es verging geraume Zeit, bis wir die traditionellen Standpunktgrenzen überwandten und ein tiefgreifendes gegenseitiges Verständnis für die Bedürfnisse des jeweils anderen entwickelten. Doch genau dieser mühsame Prozess der Annäherung bildete das Fundament für unsere heutige Schlagkraft – mit dem Wissen auf wen man bauen kann und wo es noch Überzeugungsarbeit braucht oder auch wo Grenzen zu akzeptieren sind.

Nach drei Jahren intensiver Zusammenarbeit blicken wir nun auf Ergebnisse, die über die bloße Erfüllung von Arbeitspaketen hinausgehen. Wir konnten präzise identifizieren, welche strategischen Stellschrauben notwendig sind, um die Branche nachhaltig krisenfest aufzustellen. Das Projekt hat uns die Skizze für eine resiliente, heimische Erzeugung geliefert, die auch in instabilen Zeiten die Versorgungssicherheit gewährleisten kann.

Ein entscheidender Meilenstein für die Weiterführung dieser Arbeit zeichnet sich bereits deutlich ab: Das geplante Folgeprojekt „Pulled Pork“.

Dieses Vorhaben stellt den zentralen Hebel dar, um die qualitativen Vorzüge der bayerischen Produktion im gesamten deutschsprachigen Raum als Alleinstellungsmerkmal zu etablieren. „Pulled Pork“ ist für uns die logische und nahezu unausweichliche Konsequenz aus den Erkenntnissen von „Heimatversprechen“, um die Veredelung und Marktdurchdringung bayerischer Ware auf ein neues Level zu heben und um die Standortnachteile in Vorteile umzumünzen.

Mein besonderer Dank gilt allen mutigen Partnern, die bereit waren, diesen anspruchsvollen Weg der Vernetzung mit uns zu gehen. Wir haben gemeinsam bewiesen, dass die bayerische Schweinebranche die Souveränität besitzt, sich aus eigener Kraft zukunftsfähig zu transformieren.

Wir wissen aber auch: Diese Transformation ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Wir sind noch lange nicht am Ziel – der Weg zu einer wirklich souveränen, krisenfesten und wirtschaftlich tragfähigen bayerischen Schweineproduktion bleibt ein stetiger, gemeinsamer Prozess, der weiterhin Mut, Ausdauer und Offenheit verlangt. Genau darauf freuen wir uns – und genau dafür sind wir bereit.

Martin Heudecker Projektleiter, Ringgemeinschaft Bayern e.V.

Einleitung:



Abbildung 1v.l.n.r. Martin Schöffel (MdL),
Martin 1v.l.n.r. Martin Schöffel (MdL),
Martin Heudecker, Stephan Neher, Hubert
Bittlmayr (Amtschef) bei der Übergabe des
Förderbescheids im StMELF

Das Projekt „Heimatversprechen“ erhielt am 23. November 2022 den vorzeitigen Maßnahmenbeginn; der offizielle Start erfolgte am 21. Dezember 2022. Getragen wurde es von der Ringgemeinschaft Bayern e.V. ohne Gewinnerzielungsabsicht.

Das Vorhaben war in Aufbau, Entwicklung und Ergebniserzielung hochkomplex und vielschichtig. Ziel war es, grundlegende Probleme der bayerischen Schweinebranche – von Produktionskostensteigerung über Absatzsicherheit und Marktpreisvolatilität bis hin zu Klimaschutz, Tierwohl, Versorgungs- und Planungssicherheit – für möglichst viele Schweinehalter zu lösen. Grundlage der gesamten Arbeit bildete das Siegel „Geprüfte Qualität – Bayern“ (GQB).

Diese ambitionierten Ziele konnten nur erreicht werden, weil sich die beteiligten bäuerlichen Organisationen und Institutionen bereit erklärten, gemeinsam an einem Strang zu ziehen und die Komplexität in zielgerichtete Teilstränge aufzuteilen. Die Größe dieser Herausforderung wird durch einen Kommentar von Albert Hortmann-Scholten in den DLG-Mitteilungen vom 21. November 2025 („Integration. Eine neue Dynamik“) deutlich: Drei Jahre nach Projektstart mehrten sich erst die Stimmen, die die aktuelle Lage der deutschen Schweineerzeugung hinterfragen und intensivere Zusammenarbeit sowie Integration fordern. **„Heimatversprechen“ war** damit über vier Jahre **seiner Zeit voraus** – und genau diese Vorreiterrolle machte die Übertragung der neuartigen Herangehensweise in die Praxis so anspruchsvoll. Umso beeindruckender ist der erreichte Erfolg, der sich in drei klaren Projektphasen entwickelte:

Erstes Drittel: Vernetzung und Grundlagen schaffen

Die im Antrag beschriebenen übergeordneten Ziele ließen sich nur realisieren, wenn zunächst Bereitschaft, Verbindlichkeit und die notwendigen Werkzeuge entstanden. Dieser Vernetzungsfokus stand im Vordergrund.

Zweites Drittel: Implementierung im Hintergrund

Neue Ansätze wurden definiert und schrittweise entwickelt, um sie später für einen Proof of Concept nutzbar zu machen – alles fernab des Rampenlichts des Marktes.

Drittes Drittel: Erfolge sichern und Marktreife vorbereiten

Hier ging es um greifbare Vorteile für Landwirte, Organisationen, Handel, Gesellschaft und Umwelt. Das Nadelöhr blieb die Vermarktung über Erzeugergemeinschaften in enger Abstimmung mit Schlachthöfen, um die implementierten Werkzeuge für möglichst viele Betriebe verfügbar zu machen. Negative Marktentwicklungen (Preiskampf im LEH, wirtschaftliche Stagnation in Deutschland, personelle Wechsel) erschwerten diesen Schritt zusätzlich.

Zentrales Projektziel war neben mehr gegenseitigem Verständnis vor allem die wirtschaftliche Stärkung – sei es durch effizientere Kettenzusammenarbeit oder bessere Marktpositionierung. Beides hing vom selben Engpass ab: der Bündelung der Ware mit einem soliden Informationsfundament aus der Erzeugungskette. Erste Lösungen wurden erarbeitet und stehen nun in der Warteschleife. Mit Projektabschluss liegen vielfältige Werkzeuge bereit für die Markteinführung. Den finalen Schliff und die operative Umsetzung müssen die Organisationen nun selbst leisten – die Tools stehen aber grundsätzlich allen Interessierten offen.

Ergebnisse und Meilensteine

Das Projekt „Heimatversprechen“ war von Anfang an geprägt von intensiver Planung im Hintergrund, organisatorischer Koordination, enger Vernetzung und konzentrierter Entwicklungsarbeit innerhalb der Akteure. Die größte Herausforderung bestand darin, die ambitionierten Projektfortschritte mit einer überraschend volatilen und widrigen Marktentwicklung in Einklang zu bringen – ein Spagat, der unter den realen Bedingungen der Branche enorm anspruchsvoll war.

Besonders im letzten Drittel des Projektes bremsen externe Unsicherheiten die Umsetzung spürbar aus. Hier spielten mehrere strukturelle Faktoren eine entscheidende Rolle, die weit über einzelne Standorte hinausgingen und die gesamte bayerische und süddeutsche Schweinebranche betrafen:

- Die anhaltende Preissituation im Lebensmitteleinzelhandel (LEH): Der massive Preiskampf unter den Discountern und Ketten – mit spürbaren Senkungen bei Schweinefleischprodukten (z. B. Hackfleisch, Wurst, Gyros) seit Jahresbeginn 2026 – drückte die Erzeugerpreise auf ruinöse Niveaus (VEZG-Notierung zeitweise bei 1,45 €/kg SG). Dies führte zu tiefen Zahlen bei den Mästern und Ferkelerzeugern aber auch zu geringerer Bereitschaft zu Investitionen in neue Werkzeuge auf Seiten der Abnehmenden Hand. Der Preiskampf des Handels überlagerte alle qualitäts- und effizienzgetriebenen Ansätze und machte operative Umsetzungen in einer Phase hoher Unsicherheit fast unmöglich.
- Die anhaltende Unsicherheit um zentrale Schlachtkapazitäten: Der Beschluss der Erzeugergemeinschaft Südbayern im November 2025, den Schlachtstandort Landshut – einen wichtigen, im Eigentum der EG befindlichen Betrieb – aufzugeben, warf lange Schatten voraus. Obwohl die Entscheidung erst mit dem Ende der Projektlaufzeit getroffen wurde, warf die Planung und die offene Kommunikation über die Fortführung des Standorts lange Zeit seine Schatten voraus. Dies führte zu verständlicher Vorsicht bei den Partnern.
- Parallel dazu die langwierige und unklare Nachfolgeregelung bei Vion: Der angekündigte Rückzug von Vion aus Deutschland (Standorte u. a. in Buchloe, Waldkraiburg, Crailsheim) führte zu monatelangem Poker um Übernahmen. Das Bundeskartellamt untersagte im Juni 2025 die geplante Übernahme durch die Premium Food Group (ehem. Tönnies), was zu Verzögerungen, offenen Briefen und wechselnden Interessenten (u. a. Westfleisch) führte. Bis heute blieb die Situation in der Schwebe, was die gesamte süddeutsche Schlachtinfrastruktur verunsicherte und direkte Auswirkungen die Projektarbeit hatte.

Diese Faktoren zusammen – der extreme Preiskampf im LEH, die Schwierigkeiten in Landshut und die ungelöste Vion-Nachfolge – schufen ein Umfeld extremer Unsicherheit. Hätte es diese kumulierten Turbulenzen nicht gegeben, wären bereits zum Projektende deutlich sichtbarere operative Erfolge, breitere Tests und erste Markteinführungen möglich gewesen. Dennoch: Die Kernwerkzeuge, Grundvorstellungen und Prozesse stehen heute fertig und einsatzbereit da. Sie warten nur noch auf eine stabilere Marktlage und den finalen Mut zur Umsetzung durch die Organisationen.

Der mit Abstand größte und nachhaltigste Erfolg von „Heimatversprechen“ liegt jedoch jenseits einzelner Tools: Es ist der fundamentale Wandel im Denken der gesamten vorgelagerten Branche. Nach Jahrzehnten fragmentierter Sichtweisen – jede Stufe blickte primär auf die eigene Kosten- und Erlössituation – hat das Projekt ein echtes „vom Kunden her denken“ etabliert. Dieses kunden- und marktorientierte Bewusstsein durchzieht alle erreichten Meilensteine: Es zeigt sich in der Bereitschaft zur vertikalen Vernetzung, in der gemeinsamen Entwicklung datenbasierter Lösungen

und in der Erkenntnis, dass nur eine integrierte, resiliente Kette langfristig wettbewerbsfähig bleibt – ohne die bäuerliche Struktur zu opfern.

Genau diese neue Perspektive bildet die Grundlage für die vier zentralen Handlungsfelder, in denen das Projekt konkrete Fortschritte erzielt hat. Im Folgenden werden sie detailliert dargestellt:

- Kommunikation
- Markt
- Produktion
- Daten

Jeder dieser Bereiche trägt dazu bei, die Branche resilienter, effizienter und zukunftsfähiger zu machen – und genau das ist der bleibende Wert von „Heimatversprechen“. Die erarbeiteten Werkzeuge und Erkenntnisse stehen nun bereit für den nächsten Schritt: die operative Validierung und Umsetzung in einem praxisnahen, digitalen Beispiel. So kann der Praxistransfer schrittweise und risikobewusst erfolgen, sobald die Marktlage es zulässt.

Kommunikation

Aufbau der Markenidentität und interne Vernetzung

Bevor technologische Meilensteine umgesetzt werden konnten, musste eine stabile Basis aus Kommunikation, Vertrauen und gemeinsamer Identität geschaffen werden. Das erste Projektdrittel stand daher ganz im Zeichen der Professionalisierung der Außendarstellung und der brancheninternen Vertrauensbildung – ein essenzieller Grundstein, ohne den die spätere Vernetzung entlang der Kette nicht möglich gewesen wäre.



Corporate Design und digitale Präsenz

In enger Zusammenarbeit mit der Agentur CUBE entstand eine eigenständige, moderne und authentische Bild- und Formsprache, die „Heimatversprechen“ in der gesamten Branche sofort erkennbar und glaubwürdig macht. Sie verkörpert die Kernwerte des Projekts – Gemeinschaft, Zukunft und Sicherheit – und stellt die bayerische Schweinehaltung realistisch, leistungsstark und zukunftsorientiert dar, ohne in Klischees oder romantisierende Verklärung abzugleiten. Der Prozess begann mit einem intensiven Strategieworkshop im Januar 2023, in dem die Kommunikationsmatrix, die zentralen Zielgruppen und die Kernbotschaften präzise festgelegt wurden. Auf dieser Basis wurde das Logo entwickelt, ein vollständiges Corporate Design (Farben, Typografie, Bildwelt, Icons und Layout-Raster) erstellt sowie eine vollwertige Homepage www.heimatversprechen.bayern, die seither als zentrale Informations- und Vernetzungsplattform dient.

Diese visuelle Identität durchzieht seither alle Projektmaterialien: von Präsentationen über Newsletter und Verbandsberichte bis hin zu den Auftritten auf Branchenveranstaltungen. Sie schafft hohe Wiedererkennung und unterstreicht Professionalität – ein klares Zeichen, dass „Heimatversprechen“ kein kurzfristiges Vorhaben ist, sondern eine langfristige, gemeinsame Initiative der bayerischen Schweinebranche.



Abbildung 2 Heimatversprechen Farben, Typografie, Bildwelt, Icons und Layout-Raster- Beispiel

Dieser bewusste Aufbau einer starken, authentischen Markenidentität war weit mehr als reine Optik: Er schuf das notwendige Fundament für Vertrauen und Vernetzung – ohne das die technischen, organisatorischen und kooperativen Meilensteine später nicht hätten greifen können.

Interne Kommunikation vor breiter Öffentlichkeit – Strategische Priorisierung

Zu Projektbeginn stand das Ziel im Vordergrund, die Landwirte möglichst breit und frühzeitig einzubinden. Angesichts der dramatischen Lage vieler Ferkelerzeuger – die kaum noch wirtschaftliche Perspektiven sahen – wollte die Branche einen drohenden, noch stärkeren Strukturbruch abfedern. Deshalb wurde bewusst früh informiert und erste Schritte in Richtung Sozialer Medien vorbereitet, um Hoffnung und Orientierung zu geben.

Nach etwa einem Drittel der Projektlaufzeit musste jedoch eine klare strategische Entscheidung getroffen werden: Den Schwerpunkt vorerst auf die intensive brancheninterne Kommunikation zu legen. Es wurde allen Beteiligten deutlich, dass kurzfristige, greifbare Lösungen unter den realen Marktbedingungen nicht realistisch umsetzbar waren. Dieser bewusste Schwenk war bedauerlich, aber unvermeidbar – Fundament vor Fassade.

Die interne Kommunikation wurde gezielt und systematisch ausgebaut:

- Gezielte, regelmäßige Information: Durch Newsletter, kontinuierliche Berichterstattung in der Verbandszeitschrift „ringINTERN“ sowie punktuelle, aber wirkungsvolle Artikel im Bayerischen Landwirtschaftlichen Wochenblatt (BLW) wurde sichergestellt, dass jeder relevante Akteur das Projekt kennt, versteht und mitträgt. Die BLW-Berichte hielten die Bekanntheit in der gesamten Branche hoch und erzeugten eine gesunde Erwartungshaltung – auch um den notwendigen Umsetzungsdruck aufrechtzuerhalten.
- Vernetzung statt Verwirrung: Eine breite öffentliche Kampagne wurde bewusst zurückgestellt. Das Ziel war klar: Erst mit weit gediehenen, möglichst praxisreifen Ergebnissen überzeugen – statt durch vorzeitige Marketingversprechen falsche Hoffnungen zu wecken oder Ängste zu schüren. Im Nachhinein hat die massive Verschärfung der Marktlage (extremer Preiskampf im LEH, anhaltende Unsicherheiten bei Schlachtstandorten) diese Vorsicht vollauf gerechtfertigt – auch wenn sie zu Projektbeginn nicht vorhersehbar war.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für die hohe Akzeptanz innerhalb der bäuerlichen Organisationen war die kontinuierliche, aktive Präsenz auf relevanten Branchenplattformen. „Heimatversprechen“ wurde nie im stillen Kämmerlein entwickelt, sondern bewusst in den offenen Dialog mit Entscheidern, Erzeugern und Partnern eingebracht.

Basisarbeit und Mitgliederbindung

Um Landwirte und ihre Organisationen wirklich „mitzunehmen“ und die gesamte Wertschöpfungskette einzubinden, wurde das Projekt gezielt auf den internen Entscheidungsebenen verankert – ein bewusster Spagat zwischen öffentlicher Relevanz und sensibler, interner Test- und Entwicklungsphase:

- Ringversammlungen & Erzeugergemeinschaften: „Heimatversprechen“ war fester, regelmäßiger Bestandteil der Mitgliederversammlungen und sicherte so die direkte Rückkopplung aus der Praxis. Die unmittelbare Nähe zu den Betroffenen ermöglichte echtes Feedback und baute Vertrauen auf.
- Zucht und Besamung: Durch gezielte Präsentationen auf Fachveranstaltungen der Zuchtverbände und Besamungsstationen wurde die gesamte Kette – von der Genetik über die Ferkelerzeugung bis hin zum Endprodukt – aktiv eingebunden und sensibilisiert.

Diese strategische Priorisierung – intensive interne Vernetzung und Vertrauensaufbau vor breiter Öffentlichkeitsarbeit – hat sich als richtig erwiesen. Sie schuf das stabile Fundament, auf dem die technischen Werkzeuge und die kooperative Zusammenarbeit später greifen konnten. Gleichzeitig blieb die Tür für eine spätere, faktenbasierte und wirkungsvolle externe Kommunikation offen – sobald die Ergebnisse marktreif und die äußeren Rahmenbedingungen stabiler werden.

Regionale und überregionale Strahlkraft – Vernetzung und Relevanzgewinn

Das Projektteam hat bewusst versucht „Heimatversprechen“ auf hochkarätigen Plattformen zu platzieren, um die bayerische Vision einer krisenfesten, vernetzten und zukunftsfähigen Schweinehaltung breit sichtbar zu machen. Der Fokus lag dabei auf einem aktiven, grenzüberschreitenden und branchenübergreifenden Dialog – nicht nur innerhalb Bayerns, sondern auch darüber hinaus. Dadurch entstand Strahlkraft, die das Projekt als ernstzunehmenden Player positionierte und neue Türen öffnete.

Austausch über Bayern hinaus

Besondere Highlights waren Vorträge bei der bundesweiten Regionalfenstertagung sowie vor über 250 Teilnehmern in Hatzendorf (nahe Graz, Österreich). Die feste Verankerung in den regelmäßigen bayerisch-österreichischen Austauschtreffen schuf einen massiven Boost für grenzüberschreitenden Wissenstransfer. Diese Präsenz zeigte: Die bayerischen Ansätze zu Integration, Kreisläufen und Resilienz sind nicht nur lokal relevant, sondern tragen auch überregional bei.



Abbildung 3 Kompetenztag Schwein in der Steiermark; Foto: Organisationsteam Kompetenztag Schwein

Fachspezifische Foren und branchenübergreifende Relevanz

Vorträge bei Bauernverbänden, Erzeugerringen, Erzeugergemeinschaften oder dem Verband ökologischer Lebensmittelhersteller (AÖL) unterstrichen, dass die erarbeiteten Themen – wie Kreislaufkonzepte, vertikale Integration oder effiziente Ressourcennutzung – in ganz unterschiedlichen Segmenten Anklang finden. Besonders im Austausch mit der Biobranche wurden zentrale Gemeinsamkeiten klar: Nationale Alleingänge in Deutschland verzerren den Wettbewerb, steigende gesetzliche Standards werden vom Markt nicht mehr honoriert, und konventionelle sowie Bio-Produktion driften in die gleiche Mittelsegment-Falle ohne klare Differenzierung für den Verbraucher. Beide Segmente verlieren gegenüber dem europäischen Wettbewerb – eine gemeinsame Lösungsfindung für eine bessere Positionierung regionaler Ware ist daher dringend geboten. Die laufende Abwägung „Ist dieser Strang jetzt relevant genug?“ war herausfordernd: Gemeinsame Probleme verbinden die Segmente, doch in der Projektlaufzeit konkrete Ergebnisse zu erwarten, hätte zu hohe Opportunitätskosten verursacht.

Durch die gewonnene Sichtbarkeit und den professionellen Auftritt von „Heimatversprechen“ konnte die Ringgemeinschaft Bayern erfolgreich die Mitgliedschaft in der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft (VBW) erlangen – seit Juli 2024 ist sie dort gelistet. Dies eröffnet Zugang zu großen Unternehmen und einem breiten wirtschaftlichen Netzwerk – ein entscheidender Schritt, um die Belange der tierischen Veredelungswirtschaft in Bayern auf höchster Ebene zu vertreten und die Stimme der Branche zu stärken.

Ein besonderer Erfolg der Vernetzungsarbeit lag darin, dass „Heimatversprechen“ immens darum bemüht war, auch Nicht-Mitglieder der Ringgemeinschaft aktiv ins Boot zu holen und historische Gräben zu überbrücken. Hier sind zwei Beispiele besonders hervorzuheben:

- Die VVG Bayern zeigte von Anfang an großes Interesse und war stets neugierig auf unsere Fortschritte. Gleichzeitig blieb sie skeptisch, ob es wirklich gelingen könne, so viele unterschiedliche Akteure an einen Tisch zu bringen. Diese Zurückhaltung hatte auch mit

historischen Auseinandersetzungen und früheren Schwierigkeiten zwischen den Organisationen zu tun. Trotzdem haben wir den Dialog nie abreißen lassen – und genau diese kontinuierliche, offene Kommunikation hat das gegenseitige Verständnis schrittweise wachsen lassen.

- Bei der UEG hingegen gelang der Durchbruch: Die intensive Einbindung und die Ergebnisse der Arbeit haben sie derart überzeugt, dass sie sich entschieden hat, unmittelbar Mitglied der Ringgemeinschaft Bayern werden zu wollen. Aus einer anfänglichen Beobachterrolle wurde eine volle Partnerschaft – ein starkes Zeichen dafür, dass „Heimatversprechen“ nicht nur neue Inhalte, sondern auch neues Vertrauen schafft und historische Barrieren überwinden kann.

Diese regionale und überregionale Präsenz – von fachspezifischen Foren über grenzüberschreitende Treffen bis hin zu wirtschaftspolitischen Netzwerken wie der VBW – hat „Heimatversprechen“ als Brückenbauer etabliert. Sie schuf nicht nur Akzeptanz und Relevanz in der Kernbranche, sondern baute bewusst Brücken zu angrenzenden Segmenten (Bio, Wirtschaft) und darüber hinaus – auch zu Organisationen, die bisher auf Distanz gingen. Das Ergebnis: Ein gestärktes, breiteres Netzwerk, das die bayerische Schweinehaltung langfristig resilienter und einflussreicher machen soll.

Gesellschaftsworkshop – Dialog mit der Gesellschaft und Neuausrichtung

Um die bayerische Schweinehaltung langfristig zukunftsfähig und akzeptiert zu machen, suchten wir bewusst Impulse und Perspektiven außerhalb der eigenen Branche. Im Sommer 2023 (21. Juni) organisierten wir daher einen Gesellschaftsworkshop mit dem Titel „Anforderungen an die bayerische Schweinehaltung unter dem Aspekt der nachhaltigen und realisierbaren Umsetzbarkeit für Landwirtschaft, Gesellschaft und Handel“. Teilnehmer waren Vertreter von Verbraucherverbänden, Tierschutzorganisationen und Umweltorganisationen. Das Format war bewusst offen und dialogorientiert angelegt: Wir wollten nicht nur präsentieren, sondern aktiv zuhören und gemeinsame Schnittmengen erkunden.

Ergebnisse und unmittelbare Wirkung

- Aus Projektsicht stellten wir mögliche Beteiligungsformen und unsere Erwartungen dar.
- Die Organisationen trugen ihre zentralen Wünsche und Anforderungen zusammen – zu Themen wie Tierhaltung, Produktionsstandards, Datenstruktur, Fütterung, Nämlichkeit (Transparenz und Rückverfolgbarkeit) sowie Kommunikation.

Diese Erkenntnisse flossen direkt als Grundlage in das Branchentreffen im Juni 2023 ein (insbesondere in die Arbeitsgruppe Produktion) und sollten den weiteren Prozess bereichern. Ein Folgeworkshop war für Januar 2024 geplant, um erste Ergebnisse vorzustellen und konkrete gemeinsame Ansätze zu erarbeiten.

Wachrüttelnde Erkenntnis und strategische Neuausrichtung

Letztlich mussten wir uns jedoch von dem ehrenwerten, aber illusorischen Gedanken verabschieden, dass ein breiter, kooperativer Dialog mit den schärfsten Kritikern der Nutztierhaltung kurzfristig zu tragfähigen Partnerschaften führen könnte. In einem sehr offenen Moment – quasi „aus dem Nähkästchen geplaudert“ – fiel der O-Ton einer Teilnehmerin: „Ich finde es klasse, was Sie hier machen, aber ich kann Ihnen ein wenig die Hoffnung nehmen, dass wir sehr kooperativ zusammenarbeiten werden. Das eigentliche Ziel unserer Organisation ist die Nutztierhaltung zu beenden – und da können Sie machen, was Sie wollen.“ Diese klare, ehrliche Aussage hat uns wacherüttelt und zu einer grundlegenden Neuausrichtung geführt: Statt weiterhin Energie in die Suche nach gemeinsamen Erklärungen mit fundamental kritischen Organisationen zu stecken,

konzentrierten wir uns auf die tatsächlichen Megatrends der öffentlichen Kritik an Schweinefleisch. Daraus entstanden konkrete Projektentscheidungen:

- Den Fokus auf Fütterung („vom Trog zum Teller“), Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft zu legen.
- Einen eigenen Fütterungsversuch durchzuführen, um handfeste, datenbasierte Argumente zu schaffen.
- Ein Werkzeug zu entwickeln, das marketingtechnisch über den Vertragspartner LEH (Lebensmitteleinzelhandel) einen echten Mehrwert für die Landwirte generiert – statt symbolischer, öffentlichkeitswirksamer Gemeinsamkeiten mit Tierschutzgruppen.

Diese Neuausrichtung bedeutete wiederum: Keine kurzfristigen Lösungen, sondern eine zeitintensive Schleife aus Planung, Organisation, Durchführung, Auswertung und Kommunikation des Versuchs. Der Zeitaufwand war hoch – doch wie im Ergebnisteil (Produktion) nachzulesen ist, hat sich diese Arbeit als sehr erfolgreich und wertschöpfend erwiesen.

Positive Gegenperspektive: Impulse von wohlwollenden Stimmen

Interessanterweise führte genau diese klare Abgrenzung dazu, dass wir gezielt nach Gruppen und Persönlichkeiten suchten, die der Branche grundsätzlich positiv gegenüberstehen. Ein besonders bereicherndes Moment war die Einladung einer der bekanntesten deutschen Vertreterinnen der Carnivore-Bewegung (einer Ernährungsweise, die ausschließlich auf tierische Produkte setzt). Sie zeigte uns eine ganz andere Seite: Wie gesund, nährstoffreich und sinnstiftend hochwertiges Fleisch – gerade aus regionaler, bäuerlicher Produktion – für viele Menschen sein kann. Dieser Input tat den Akteuren im Projekt gut und erinnerte uns daran, dass es neben fundamentalen Kritikern auch starke, authentische Befürworter gibt, deren Stimme in der öffentlichen Debatte oft untergeht.



Abbildung 4: Vortrag über Carnivore Ernährung; Quelle Andrea Siemoneit

Zusammenfassung und bleibender Wert

Der Gesellschaftsworkshop war ein mutiger, aber lehrreicher Versuch, Brücken in eine skeptische Gesellschaft zu bauen. Er hat uns gezeigt, wo echte Kooperation möglich ist – und wo fundamentale Zielkonflikte eine enge Partnerschaft ausschließen. Diese Klarheit war schmerzhaft, aber befreiend: Sie lenkte unsere Energie in pragmatische, wirkungsvolle Maßnahmen, die der Branche konkret nutzen. Gleichzeitig öffnete sie den Blick für positive Allianzen jenseits der üblichen Fronten. So trug der Workshop indirekt dazu bei, dass „Heimatversprechen“ heute nicht nur technisch, sondern auch kommunikativ und strategisch robuster dasteht.

Wissenstransfer durch Freitagsvorträge

Neben den Präsenzterminen und der physischen Vernetzung hat „Heimatversprechen“ ein gezieltes Format für fachlichen Austausch und kontinuierliches Lernen geschaffen: die Freitagsvorträge. Ursprünglich als breitere digitale Plattform gedacht, haben wir das Format bewusst auf ein exklusives Informations- und Diskussionsangebot für die Verantwortungsträger der Heimatversprechen-Gruppe (Geschäftsführer, Vorstände und Schlüsselpersonen aus Erzeugergemeinschaften, Zuchtverbänden, Besamungsstationen und Organisationen) zugeschnitten.

Strategische Entscheidung: Geschlossener Kreis

Wir haben bewusst darauf verzichtet, die Vorträge für alle Landwirte zu öffnen. Ziel war eine vertrauensvolle, offene Diskussionsatmosphäre unter den Entscheidern – ohne dass sensible Themen vorzeitig breit gestreut wurden. Gleichzeitig sollte das Format als Impulsgeber dienen: Wenn ein Vortrag bei den Teilnehmern auf großes Interesse stieß, konnten sie den Referenten direkt für ihre eigenen Verbands- oder Regionalveranstaltungen anfragen und das Wissen so schrittweise in die Breite tragen. Diese Multiplikatorenwirkung hat sich als praktisch und wirksam erwiesen.

Inhalte und Ziele

Die Freitagsvorträge konzentrierten sich auf aktuelle Innovationen, praxisnahe Forschung und zukunftsweisende Projekte.

Beispiele für Themen waren:

- DigiSchwein – Digitale Lösungen für mehr Tierwohl, Effizienz und Transparenz in der Schweinehaltung
- KI-REIF – Künstliche Intelligenz zur Reifebestimmung und Optimierung von Produktionsprozessen
- KI in der Analyse von Schweineverhalten – Einsatz von KI zur Früherkennung von Gesundheitsproblemen und Verhaltensänderungen
- Das 1000-Betriebe-Projekt des KTBL – Großangelegte Datenerhebung und Benchmarking für praxisnahe Verbesserungen
- ProcessPig – Digitale Prozessoptimierung und Automatisierung in der Schweineproduktion
- Leergutprognose von SpiceTech mit Predecy – Präzise Vorhersagemodelle für Leerstände, Logistik und Kapazitätsplanung
- Zukunftswerkstatt Schwein in Triesdorf – Visionäre und praxisnahe Ansätze zur Weiterentwicklung der bayerischen Schweinehaltung
- EIP-WertSchwein – Europäisches Innovationspartnerschaftsprojekt zur Steigerung von Wertschöpfung und Tierwohl in der Schweinehaltung
- Südschwein4Klima – Regionale Strategien für Klimaschutz, Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft in Südbayern
- VBW-Vorstellung – Präsentation der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft und ihrer Bedeutung für die tierische Veredelungswirtschaft

Ziel war es, erfolgreiche Ansätze anderer Projekte schnell aufzunehmen, Fehlerquellen früh zu erkennen und die Partner auf dem Laufenden zu halten – ohne dass jede Organisation eigene Recherche betreiben musste.

Synergieeffekte und konkrete Erfolge

Diese Veranstaltungen haben nicht nur fachlichen Input geliefert, sondern auch konkrete Kooperationen angestoßen. Ein gutes Beispiel ist die Zusammenarbeit mit der Technischen Hochschule Augsburg: Sie entstand allein dadurch, dass wir das Projekt KI-REIF entdeckt, eingeladen und vorstellen ließen. Daraus entwickelte sich eine intensive Partnerschaft, aus der später das Schweine-Prognose-Tool hervorging. Diese Kooperation läuft bis heute und könnte – falls „Pulled Pork“ umgesetzt wird – sogar in eine weitere dreijährige Zusammenarbeit münden.

Die Freitagsvorträge waren ein wichtiger Baustein für den Wissensaustausch und die Vernetzung. Sie haben geholfen, das Netzwerk fachlich fit zu halten, Synergien zu schaffen und Innovationen schneller in die Praxis zu bringen. Indem wir den Kreis bewusst klein gehalten haben, entstand eine gute Diskussionsqualität und eine natürliche Multiplikatorenwirkung – ein pragmatischer Ansatz, der der Branche in unsicheren Zeiten wirklich geholfen hat.



Abbildung 5: Projektvorstellung KI REIF führte bei Heimatversprechen zu intensiver Zusammenarbeit; Quelle www.ki-reif.de

Zusammenfassende Bewertung der Innen- und Außenkommunikation

Die Kommunikationsstrategie von „Heimatversprechen“ – zuerst eine professionelle, authentische Markenarchitektur (Corporate Design durch CUBE, Homepage, realistische Bildsprache) aufzubauen und diese dann gezielt in internen Gremien, Fachforen und ausgewählten überregionalen Plattformen einzusetzen – hat sich als absolut richtig erwiesen. Sie schuf von Beginn an Glaubwürdigkeit, Wiedererkennung und ein hohes Maß an Professionalität, ohne das Projekt in vorzeitige Überkommunikation oder unrealistische Erwartungen zu treiben.

Diese bewusste Dosierung – intensive interne Vernetzung und Vertrauensaufbau vor breiter Öffentlichkeitsarbeit – war in einer krisengeplagten Branche essenziell. Sie ermöglichte offene Diskussionen unter, baute historische Gräben ab und schuf Brücken in angrenzende Bereiche. Gleichzeitig blieb die breite Öffentlichkeit bewusst zurückgestellt: Erst mit praxisreifen Ergebnissen wollten wir überzeugen, statt durch frühe Versprechen Ängste oder falsche Hoffnungen zu wecken – eine Entscheidung, die der massive Preiskampf und die Schlachthofunsicherheiten im Nachhinein vollauf bestätigt haben.

Herausforderungen gab es dennoch: Externe Erwartungen konnten nicht immer sofort erfüllt werden, interne sensible Daten (Testphasen, Prognosemodelle) mussten geschützt bleiben. Besonders bei der elektronischen Ohrmarke zeigte sich die Gratwanderung: Frühe breite Kommunikation hätte sofort zu „Noch mehr Arbeit, gläserner Betrieb!“ geführt. So waren wir zeitweise Gefangene unserer eigenen Vorsicht – doch genau diese Zurückhaltung hat Akzeptanz und Vertrauen langfristig gesichert.

Der Gesellschaftsworkshop war ein mutiger, aber lehrreicher Versuch, mit Kritikern in Dialog zu treten. Die klare Aussage einer Teilnehmerin hat uns wachgerüttelt und die Energie in pragmatische, datenbasierte Maßnahmen gelenkt – statt in symbolische Gemeinsamkeiten. Gleichzeitig haben wir bewusst positive Stimmen gesucht, um uns an wohlwollende Perspektiven zu erinnern.

Am Ende steht fest: „Heimatversprechen“ ist zum echten Synonym für Zusammenarbeit, kundenorientiertes Denken und pragmatisches Brückenbauen geworden. Die Ringgemeinschaft und

alle Partner nutzen den Namen selbstbewusst, um zu zeigen: Eine Gruppe ist stärker als der Einzelne – und nur gemeinsam halten wir in dieser harten Marktumgebung stand.

Aus rein kommunikativer Sicht dürfen wir stolz sein: Unter widrigen Bedingungen haben wir nicht nur ein professionelles Erscheinungsbild geschaffen, sondern vor allem ein stabiles, breiteres Netzwerk aufgebaut, Barrieren überwunden und die bayerische Schweinebranche als lernenden, einflussreichen Player positioniert. Das Fundament ist gelegt – für eine spätere, faktenbasierte, selbstbewusste externe Kampagne, sobald die Werkzeuge greifen und die Rahmenbedingungen es zulassen. Bis dahin gilt weiter: Weniger Lärm, mehr Substanz – und genau das war in diesen Zeiten der größte kommunikative Gewinn.

Markt

Der Bereich Markt war ein zentraler Schwerpunkt der Projektarbeit, da die wirtschaftliche Stabilisierung und Stärkung der bayerischen Schweinebranche – durch verlässlichere Absatzsicherheit, effizientere Marktabstimmung und neue Vermarktungsmöglichkeiten – der eigentliche Kern des Vorhabens war. Angesichts des anhaltenden Preiskampfs im LEH, stark schwankender Erzeugerpreise und der strukturellen Unsicherheiten bei den Schlachtkapazitäten (Vion-Nachfolge, Schließungsdrohung Landshut) hat das Projekt konkrete Instrumente und Strategien entwickelt, die den Übergang von einem reinen Push-Markt hin zu einer bedarfs- und planungsorientierten Wertschöpfungskette vorbereiten. Im Fokus standen die Konzeption und Stärkung einer Marktplattform (MPF) im Rahmen des VEF (Vereinigung der Erzeugerorganisationen im Bereich der Fleischerzeugung in Bayern e.V.), die Entwicklung eines Prognosetools, die Ableitung eines bayerischen Ferkelpreises, die Erschließung neuer Kunden sowie die kritische Analyse und Weiterentwicklung der bayerischen Schlachthofstruktur. Unter den extrem schwierigen Bedingungen des letzten Projektdrittels konnten hier bemerkenswerte Fortschritte erzielt werden, die nun eine solide Grundlage bieten – für eine resilientere, planbarere und wettbewerbsfähigere bayerische Schweinefleischerzeugung.

Marktplattform

Die Marktplattform (MPF) ist mittlerweile in der Satzung des VEF (Vereinigung der Erzeugerorganisationen im Bereich der Fleischerzeugung in Bayern e.V.) fest verankert und verfügt über eine gemeinsame Geschäftsordnung. Der VEF ist die nach dem Agrarstrukturgesetz anerkannte Preisbildungsorganisation der bäuerlichen Erzeugergemeinschaften in Bayern und fungiert als eine Art Schwesterorganisation der Ringgemeinschaft Bayern. Über die MPF haben die Erzeugergemeinschaften (EGn) die Möglichkeit, gemeinsam auf Großabnehmer zuzugehen und bessere Konditionen auszuhandeln. Die Bündelung der Branche trägt hier bereits erste Früchte.

Während der Projektlaufzeit stand das Siegel „Geprüfte Qualität – Bayern“ (GQ) aufgrund der Entwicklungen bei Initiative Tierwohl (ITW) und dem Tierhaltungskennzeichnungsgesetz (THKG) massiv unter Druck. Durch die enge Zusammenarbeit im Projekt „Heimatversprechen“ konnten die Akteure Vertrauen zueinander aufbauen, gemeinsam Lösungen erarbeiten und nach außen einheitlich über die Ringgemeinschaft als Träger auftreten – mit deutlich mehr Schlagkraft. Die in Bearbeitung stehenden Werkzeuge (Prognosetool, HEF-Werte, CO₂-Bilanz) wurden genutzt, um eine GQ+-Variante (Kombination aus GQ und ITW) zu stützen. Ein Warenbezug der Großabnehmer ohne GQ stand und steht nach wie vor im Raum. Durch die geschlossene Haltung der Heimatversprechen-Gruppe und das Einbeziehen weiterer relevanter Akteure konnte GQ 2024 erfolgreich gehalten werden.

Diese Problematik steht nun erneut an – bedingt durch die Veränderung der Nämlichkeit bei ITW auf Ferkel-Ebene. Eine geschlossene Meinung der Branche ist dringend gefragt und sehr wahrscheinlich erfolgreich, da neben der Einigkeit auch konkrete Werkzeuge angeboten werden können, die mittel- bis langfristig große Unterstützung für Erzeuger und Abnehmer darstellen. Weitere wichtige Ergebnisse der Marktplattform-Arbeit sind:

Die Branche betonte im Branchentreffen Januar 2024 ihre Entschlossenheit, Veränderungen anzugehen, und erarbeitete einen ersten Entwurf für einen 10-Jahresplan, der Wirtschaftlichkeit, Tierwohl und Nachhaltigkeit gleichberechtigt in den Mittelpunkt stellt. Ein besonderes Ziel ist die Abgabe eines gemeinsamen „Heimatversprechens“, das die Vielfalt der bayerischen Landwirtschaft

und die Wertschätzung des Lebens betont. Hierfür wurde eine gemeinsame Präambel erarbeitet und online gestellt, in die u. a. die Wertschätzung des Lebens explizit aufgenommen wurde.

Prognosetoolentwicklung

Ein Werkzeug zur Prognostizierung von anzuliefernden Mastschweinen zum Schlachthof wird von den Erzeugergemeinschaften dringend benötigt und wurde in der MPF angestoßen. Vor allem in kleinen Qualitätsprogrammen spielt die Liefersicherheit gegenüber dem Abnehmer eine entscheidende Rolle – aufgrund der natürlichen Volatilität der Anlieferungen durch die Landwirte. Die gemeinsame Abstimmung in der Entwicklung des Prognosetools war sehr erfreulich und konstruktiv. Die detaillierten Ergebnisse und die technische Umsetzung werden im Punkt „Anlieferungsmanagement/Prognosetool“ (Abschnitt Daten) näher beschrieben.

Marktabstimmung auf Erzeugerseite

Der Markt für deutsches Schweinefleisch ist in den letzten Monaten noch herausfordernder geworden. Politische Unsicherheiten, die schwierige Vermarktungssituation für bayerische GQ-Ware im Spannungsfeld zwischen deutscher Tierwohlware und rückläufigen Erzeugerzahlen sowie der höhere Bezugspreis für GQ-Produkte stellen die Branche vor massive Belastungen. Die gemeinsame Abstimmung über Marktentwicklungen in der Marktplattform (MPF) im VEF hat sich hier als enorm wichtige Informations- und Koordinationsplattform erwiesen. In der MPF werden die aktuellen Entwicklungen bei den relevanten LEHs (Edeka Südbayern, Edeka Südwest, Rewe) und deren weitere strategische Ziele offen und vertrauensvoll ausgetauscht. Dieser transparente Austausch ermöglicht eine solide Vorbereitung, einen ruhigeren und professionelleren Umgang mit den Handelspartnern und ein sehr hohes gegenseitiges Vertrauen zwischen den beteiligten Erzeugergemeinschaften. Beispielhaft wurde diskutiert, wie der LEH aktuell mit Haltungsformen, GQ und den neuen gesetzlichen Anforderungen umgeht. Auf dieser Basis können spezifische Verhandlungen mit einer großen Menge an GQ-Tieren im Hintergrund geführt werden – was die Wahrscheinlichkeit einer positiven Anpassung oder zumindest einer Stabilisierung erhöht, auch wenn es weiterhin sehr schwierig bleibt.

Die im Projekt „Heimatversprechen“ entwickelten Werkzeuge (Prognosetool, HEF-Werte, CO2-Bilanz) können ein großer Verhandlungsvorteil werden, der ohne die gemeinsame Arbeit nicht entstanden wäre. GQ stand und steht massiv unter Druck – eine Auslistung durch den LEH hätte fatale Konsequenzen für das gesamte Siegel gehabt, wie die Sorge im Rindfleischmarkt und im Umgang mit GQ bereits zeigt.



Abbildung 6 Branchenversammlung zur Initiative Tierwohl am 27.09.2024

Aktuell steht die Branche vor einer neuen, entscheidenden Herausforderung: Die Änderung der Nämlichkeit bei ITW auf Ferkel-Ebene sowie die Umstellung der Fonds-Lösung auf die Marktlösung gefährdet die Erzeugung in Bayern und somit GQB erneut. Um das Siegel nicht zu verlieren, braucht es eine

geschlossene Einigkeit der gesamten bayerischen Schweinebranche – eine klare, einheitliche Haltung und ein gemeinsames Auftreten gegenüber den Entscheidern. Genau hier zeigt sich der bleibende Wert von „Heimatversprechen“: Die Gruppe hat erneut einen Termin für ein entscheidendes Branchentreffen initiiert und organisiert, um diese geschlossene Meinung herzustellen. Das Treffen ist bereits vor Ostern terminiert und wird von der Heimatversprechen-Gruppe aktiv vorangetrieben. Diese geschlossene Front – ermöglicht durch das über Jahre aufgebaute Vertrauen und die gemeinsame Arbeit – ist derzeit die beste Chance, GQB zu halten und die bayerische Erzeugung langfristig zu stärken. Ohne „Heimatversprechen“ wäre eine derart koordinierte, schnelle und einheitliche Reaktion der Branche kaum denkbar gewesen.

Marktentwicklung und Pilotprojekte: Das Beispiel Tegut

Ein zentraler Erfolg der Netzwerkarbeit war der Nachweis, dass die bayerische Schweinebranche durch die geschaffenen Strukturen in der Lage ist, auch hochspezialisierte Marktsegmente bedarfsgerecht zu bedienen. Das Fallbeispiel Tegut verdeutlicht hierbei die neu gewonnene Agilität des Verbunds.

Gebündelte Kompetenz als strategische Option

Obwohl die Platzierung im Hochpreissegment nicht das primäre Kernziel des Gesamtprojekts war, bot sich hier die Chance, die vertikale Integration an einem anspruchsvollen Pilotprojekt zu testen. Das Ziel war es, eine Option für ein exklusives Teilsegment zu schaffen, die bei Erfolg als Blaupause für größere Warenströme hätte dienen können.

Erstmals traten die Zucht Bayerns und die Vermarktungsorganisationen als geschlossene Heimatversprechen-Gruppe auf, um ein gemeinsames, exakt abgestimmtes Angebot zu formulieren.

Akquise durch Transparenz und Qualität

Um Tegut als potenziellen Partner für bayerische GQ-Ware zu gewinnen, wurde ein intensiver Abstimmungsprozess initiiert:

- Vorbereitung durch viele Abstimmungen, Videobesprechungen und ein Vor-Ort-Termin in Fulda in der Tegut-Zentrale
- Entscheider-Event in der Schweiz: Drei Hauptverantwortliche von Tegut wurden zu einer zweitägigen Vorstellung der Umsetzungsidee eingeladen.
- Wissenschaft trifft Kulinarik: Durch die Kombination aus harten Fakten (Fleischqualität, ALM, HEF-Werte) und einer professionellen Verköstigung wurde die Überlegenheit der bayerischen Prozessqualität greifbar gemacht.
- Ergebnis: Die Resonanz war durchweg positiv. Das Netzwerk bewies, dass es die Sprache des modernen Handels spricht und komplexe Anforderungen – von der Genetik bis zum Teller – innerhalb kürzester Zeit in ein marktfähiges Konzept übersetzen kann.



Abbildung 7 Abstimmungstreffen in der Schweiz mit Tegut und Heimatversprechen im März 2025

Erkenntnisse aus dem Pilotversuch

Auch wenn die finale Umsetzung letztlich durch externe, konzerninterne Umstrukturierungen bei Tegut (vorgegeben durch die Mutter Migros) verhindert wurde, bleibt der strategische Wert dieses Prozesses bestehen: „Heimatversprechen“ hat den „Proof of Concept“ erbracht. Wir haben gezeigt, dass wir als Gruppe in der Lage sind, Top-Entscheider zu begeistern und maßgeschneiderte Programme für spezialisierte Marktsegmente zu entwickeln. Diese Flexibilität ist ein entscheidender Baustein für die zukünftige Marktsystematik, da sie die Basis für eine schrittweise Skalierung erfolgreicher Nischenkonzepte in den breiten Markt bietet.

Schlachthofstruktur und Schlachthofentwicklung in Bayern

Das Projekt „Heimatversprechen“ betrachtet die gesamte Wertschöpfungskette – von Zucht und Besamung über Mast und Schlachtung bis hin zur Vermarktung der Schlachttiere. Der Prozess der Betäubung und Tötung wird dabei nicht ausgeklammert, sondern als integraler Bestandteil verstanden. Glücklicherweise konnte durch die Übernahme der ehemaligen Vion-Standorte Landshut und Vilshofen durch die Erzeugergemeinschaft Südbayern (2023 /2024) eine ganz andere Ausgangslage entstehen. Gleichzeitig war allen Beteiligten bewusst, wie fragil die gesamte Branche ist, sollte der größte Schlachtstandort Bayerns plötzlich wegbrechen. Deshalb haben wir den Standort Landshut nicht nur als Infrastrukturproblem behandelt, sondern aktiv begleitet – sowohl politisch und gesellschaftlich als auch fachlich, um ihn als elementaren Pfeiler der bayerischen Schweinefleischerzeugung zu erhalten.

Die Exkursion nach Schwanenstadt: Ein Schlüsselerlebnis für das Branchenverständnis

Um ein gemeinsames, realistisches Zukunftsbild für moderne Schlachtkonzepte zu entwickeln, organisierte „Heimatversprechen“ im Februar 2025 eine richtungsweisende, branchenübergreifende Exkursion zum Familienbetrieb Hütthaler in Schwanenstadt (Oberösterreich). Eingeladen war die gesamte Wertschöpfungskette – von Erzeugern über Organisationen bis hin zu Vertretern des Bayerischen Landwirtschaftsministeriums (StMLFT).



Abbildung 8 Einblick in den Wartestall mit der Besuchergruppe bei Hütthaler im Februar 2025

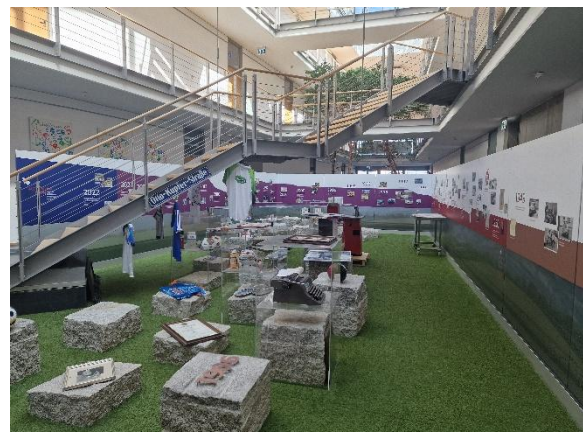
Der Besuch bei Hütthaler fungierte als echtes Schlüsselerlebnis. Hütthaler hat als einer der modernsten Schlachthöfe Europas ein weitgehend integriertes System aufgebaut: Von der Ferkelerzeugung über die Mast bis hin zur Schlachtung, eigenen Zerlegung, Verarbeitung und direkter Produktplatzierung im Lebensmitteleinzelhandel. Dieses Modell schafft eine hohe Krisenresistenz, echte Nicht-Austauschbarkeit und eine starke Positionierung gegenüber dem Handel – genau das, was wir in Bayern (mit unseren Stärken in Zucht, Besamung, Beratung und Tiergesundheit, aber geringeren Möglichkeiten in Verarbeitung und Produktsortiment) als erstrebenswerte Zielgröße mitgenommen haben.

Die Exkursion hat das Verständnis innerhalb der bayerischen Branche nachhaltig geschärft. Sie zeigte konkret, wie eine enge, vertrauensvolle Kooperation zwischen Landwirten und Schlachthof am Markt langfristig erfolgreich bestehen kann – und zwar ohne Kompromisse bei Tierwohl, Qualität und Wirtschaftlichkeit. Für viele Teilnehmer war das ein Augenöffner: Hütthaler ist kein „gläserner Tierwohlschlachthof“, der in Standards enteilt – Landshut kann hier fachlich durchaus mithalten, insbesondere bei der CO₂-Betäubung und den kurzen Wegen. Diese Botschaft haben wir mit nach Bayern genommen und sie hat geholfen, die Debatte um den Erhalt des Standorts Landshut zu versachlichen und den Willen zur Weiterentwicklung regionaler Infrastruktur zu festigen.

Die Impulswirkung war enorm: Selbst Skeptiker erhielten ein klares Bild vor Augen – eine gedankliche Blaupause, die zeigt, dass vertikale Integration und enge Partnerschaften machbar sind. Natürlich gab es weiterhin Stimmen, die sagten „das ist viel kleiner, nicht vergleichbar“ – solche Zweifler wird man nie vollständig einfangen. Unterm Strich war die Exkursion jedoch hoch sinnvoll: Sie hat nicht nur das Verständnis in der Heimatversprechen-Gruppe vertieft, sondern auch gezeigt, dass moderne Tierwohlstandards in der Praxis funktionieren und dass Bayern mit seinen Stärken (kurze Wege, hohe Qualitätskontrolle) hier durchaus wettbewerbsfähig ist. Der Besuch hat den Willen zum Erhalt und zur Modernisierung regionaler Schlachtstandorte wie Landshut nachhaltig gestärkt und einen wichtigen Beitrag zur Motivation geleistet, die Branche gemeinsam voranzubringen.

Positive Signale von Fleischverarbeitern

Parallel zu diesen Bemühungen haben wir aktiv den Dialog mit wichtigen bayerischen Fleischverarbeitern gesucht. Besuche beim Geschäftsführer von Kupfer und Sohn sowie Termine mit dem Einkaufsleiter bei Ponnath waren sehr positiv. Beide Unternehmen zeigten echtes Interesse an einer Zusammenarbeit. Die Problematik stellt sich dort so dar, dass einzelne große deutsche Schlachter mittlerweile sehr große Verarbeitungskapazitäten aufgebaut haben. Dadurch ist die bayerische Verarbeitungsindustrie oft Kunde von Schlachtern, die selbst Verarbeiter sind – was die Warenverfügbarkeit und Preissituation extrem beeinflusst. Beide Firmen signalisierten Offenheit für eine Kooperation, die bis heute nicht vom Tisch ist. Einer der Partner befindet sich derzeit in Gesprächen mit einem bayerischen Schlachthof, um direkt beteiligt zu werden – und „Heimatversprechen“ ist ein entscheidender Grund, warum er sich das gut vorstellen kann. Wie schnell es gehen kann, zeigen Beispiele wie „Wolf“ Fleischverarbeiter: Ein bayerisches Unternehmen, das nicht mehr familiengeführt, sondern von einem chinesischen Eigentümer übernommen wurde. Das unterstreicht, wie fragil und schnell veränderbar die Strukturen sind – und wie wichtig es ist, regionale Partnerschaften zu stärken.



Strategische Begleitung und Infrastruktursicherung:

Ein wesentlicher Teil der Netzwerk- und Marktarbeit im letzten Projektdrittel bestand darin, den gefährdeten Schlachthofstandort Landshut als zentralen Knotenpunkt der bayerischen Schweinefleischerzeugung zu stabilisieren und fachlich zu untermauern. Die Bedeutung dieses Standorts kann nicht überschätzt werden: Ein plötzlicher Wegfall hätte die gesamte Branche – von den bäuerlichen Strukturen über die Lieferketten bis hin zur regionalen Wertschöpfung – mit einem Schlag in Mark und Bein getroffen. „Heimatversprechen“ versuchte hier als neutrale, verbindende Kraft zu agieren: Wir wollten den Erhalt dieser lebensnotwendigen Infrastruktur nicht nur politisch und gesellschaftlich absichern, sondern auch durch sachliche Argumente und transparente Dialoge untermauern – ohne dabei die hohen Ansprüche an Tierwohl und moderne Prozesse aus den Augen zu verlieren.

Um die Akzeptanz für den Standort zu erhöhen und die Bedeutung regionaler Schlachtung klarzumachen, setzten wir auf offenen Dialog mit allen gesellschaftlichen Kräften. Wir begleiteten Vor-Ort-Termine, beispielsweise mit Vertretern der Grünen-Politik direkt im Schlachthof Landshut. Ziel war es, die Modernität der Abläufe, die hohen bayerischen Standards und die unschätzbaren Vorteile kurzer Transportwege für das Tierwohl direkt erlebbar zu machen. Gleichzeitig arbeiteten wir eng mit Herrn Zimmermann vom Max-Rubner-Institut (MRI) in Kulmbach zusammen, um die Diskussion um Tierschutzstandards auf ein sachliches Fundament zu stellen. Durch seine fachlich fundierte Expertise konnte die hohe Qualität der CO₂-Betäubung in Landshut objektiv nachgewiesen werden – ein entscheidender Beitrag zur Versachlichung der Debatte. Landshut wurde dadurch von vielen Besuchern plötzlich mit anderen Augen gesehen: als einer der modernsten Schlachthöfe Bayerns, der in Sachen Tierwohl und Prozessqualität absolut mithalten kann.

Trotz dieser intensiven Bemühungen, den Standort als Ideengeber und unverzichtbaren Partner zu positionieren, wurde die operative Umsetzung der „Heimatversprechen“-Werkzeuge (werden im weiteren Detail noch erläutert) im letzten Projektdrittel massiv erschwert. Ein herber Rückschlag war die unerwartete Trennung der EG Südbayern vom langjährigen Geschäftsführer der Schlachthöfe Landshut und Vilshofen. Dieser Schlüsselakteur war über die gesamte Projektlaufzeit der entscheidende „Motor“ und Visionär auf der Schlacht- und Vermarktungsseite – seine Impulse hatten viele Entwicklungen erst möglich gemacht und die enge Verzahnung zwischen Erzeugern und Schlachtebene vorangetrieben. Das Projekt „Heimatversprechen“ war nie darauf ausgelegt, bestehenden Organisationen Kompetenzen streitig zu machen – im Gegenteil: Ziel war es, ihnen die notwendigen Werkzeuge an die Hand zu geben, um am Markt als starke, verlässliche Partner aufzutreten. Die Entbindung von den Aufgaben kurz vor Projektende – ohne eine direkte, belastbare Nachfolgeregelung – hinterließ jedoch ein operatives Vakuum. Parallel dazu geriet der Standort Landshut in eine existenzielle Krise: Wirtschaftlicher Druck, Schließungsdiskussionen und der Kampf um den Erhalt banden alle Kapazitäten der EG Südbayern. Statt die neuen Innovationen von „Heimatversprechen“ zur Marktpositionierung und Effizienzsteigerung nutzen zu können, war die Organisation gezwungen, sich auf reines Krisenmanagement und die reine Standortfrage zu konzentrieren. Der Fokus verschob sich zwangsläufig – die „Durchgängigkeit“ der Strategie vom Erzeuger bis zum Schlachthaken war damit unmittelbar unterbrochen.

Der Kampf um den Erhalt regionaler Schlachtstrukturen in Niederbayern zeigt einmal mehr, wie fragil das Fundament ist, auf dem die gesamte bayerische Schweinehaltung ruht. Wenn zentrale Kapazitäten wegbrechen, verlieren auch digitale Werkzeuge und nachhaltige Nachweise kurzfristig ihre Hebelwirkung am Point of Sale. Das Projekt hat dennoch geliefert: Die Argumente für den Erhalt sind fachlich fundiert, politisch sensibilisiert und branchenintern vernetzt. Einige Entwicklungen sind geprüft und einsatzbereit – ihre finale Nutzung hängt nun an der künftigen strukturellen Ausrichtung der Schlachtebene. Für die Zukunft bleibt festzuhalten: Die Lösungen von „Heimatversprechen“ sind

wichtiger denn je. Sie bieten genau das Rüstzeug, um verbleibende Standorte wie Vilshofen oder potenzielle neue Betreibermodelle in Landshut durch maximale interne Effizienz, nachweisbare Herkunftsvorteile und hohe Tierwohlstandards wettbewerbsfähig zu halten. Wir haben die fachliche Vorarbeit geleistet – nun gilt es, die operativen Partner nach Abschluss der Umstrukturierung wieder an den Tisch zu bringen und die Werkzeuge im Sinne der Landwirte einzusetzen.

Abgeleiteter Ferkelpreis Bayern:

Die aktuellen Marktentwicklungen auf dem Schweinemarkt spiegeln nur die oberflächliche Dynamik wider – entscheidend für eine wirklich zukunftsfähige Branche ist jedoch die tiefgreifende Verzahnung aller Erzeugungstufen. Ein besonderer Fokus von „Heimatversprechen“ lag deshalb auf den bayerischen Ferkelerzeugern. Damit diese langfristig am Standort bestehen können, brauchen sie klare Perspektiven, faire Beteiligung am Marktprozess und eine Preisbildung, die nicht nur reagiert, sondern aktiv stabilisiert und ausgleicht.

Vor diesem Hintergrund wurde der Ansatz verfolgt, einen Abgeleiteten Ferkelpreis Bayern (AFP) zu entwickeln. Diese Neuausrichtung entstand in enger wissenschaftlicher Kooperation zwischen der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf (HSWT), der Bayerischen Landesanstalt für Landwirtschaft (LfL) und dem Projektteam. Es wurde eine Masterthesis verfasst.

Der AFP sollte die bundesweite VEZG-Ferkelnotierung animieren und durch ein Modell ersetzen, das sowohl markt- als auch kostengerecht agiert – und damit die Ferkelerzeuger aus der Rolle des „fünften Rads am Wagen“ herausholt.

Methodik und Zielsetzung: Effizienz durch unmittelbare Kopplung

Der bayerische AFP bricht bewusst mit der traditionellen, oft zeitverzögerten Preisfindung. Ziel ist es, für jede VEZG-Mastschweinenotierung (als deutsche Leitnotierung) unmittelbar einen korrespondierenden AFP zu veröffentlichen. Das Besondere: Der Preis bleibt zwar an die Dynamik des Schlachtschweinemarktes gekoppelt, wird jedoch durch Futter- und Energieäquivalente an die realen Produktionskosten angeglichen. Durch diese automatische Anpassung an Marktpreisänderungen werden zeitliche Verzögerungen konsequent ausgeschaltet. Die Ferkelerzeuger werden so zu einem integralen Bestandteil des Marktgeschehens – anstatt lediglich die negativen Ausschläge der Wertschöpfungskette abzufangen. Ein einseitiges „Durchdrücken“ von Preisen würde verhindert, während notwendige Marktschwankungen weiterhin flexibel über die Preisverhandlungen der Erzeugergemeinschaften (EGn) ausgeglichen werden können.

Die zentralen Ziele des AFP Bayern lassen sich so zusammenfassen:

- Eliminierung der zeitlichen Verschiebung bei Preisänderungen
- Reduktion von Spekulationen zur nachhaltigen Beruhigung des Marktes
- Psychologische Stabilisierung der Erzeuger durch transparente und faire Preisfindung
- Optimierung der Wertschöpfung: Historische Daten zeigen, dass die Mast oft überproportional von unterjährigen Preisschwankungen profitierte; der AFP strebt hier einen fairen Ausgleich an
- Grundlage für durchgängige Abrechnungssysteme: Durch die Kopplung von Regionalität und Haltungsstufen (z. B. ITW) wird die „Nämlichkeit“ in den Programmen gestärkt. Dies festigt das Siegel „Geprüfte Qualität – Bayern“ (GQB) und schafft Mehrwerte durch höhere Effizienz und eine verbesserte Marktpositionierung.

Wissenschaftliche Fundierung durch Produktionskostenäquivalente

Um eine saubere Grundlage und maximale Transparenz zu gewährleisten, wurden im Rahmen einer Masterarbeit verschiedene Berechnungsmethoden evaluiert. Die Ergebnisse unterstreichen, dass eine faire Risikoallokation nur gelingen kann, wenn der Ferkelpreis direkt an die ökonomische Realität gekoppelt wird. Anstatt den Ferkelpreis isoliert zu betrachten, teilt der AFP den Gesamtumsatz eines Mastschweins auf Basis von Vollkostenanteilen automatisch zwischen Ferkelerzeuger und Mäster auf. Da insbesondere die Futter- und Energiekosten die Rentabilität massiv beeinflussen, reagiert das Modell dynamisch auf diese Faktoren. Besonders die untersuchte „Variante 4“ (Stallkosten nach ALB Hessen und Eigenmischung) erwies sich als präzises Abbild der bayerischen

Betriebsstrukturen und bietet eine solide, nachvollziehbare Basis. So weit die Aussage aus der Masterthesis in der Theorie.

Abbildung 9 Ferkelpreismodell Basis lineare Regressionsformel im Vergleich zu den historischen Ringferkelpreisen; Quelle Masterthesis



Operative Forderung: Synchronisation der Geltungsdauer

Ein entscheidender Hebel für den Erfolg des AFP ist die zeitliche Komponente. Die aktuelle Problematik besteht darin, dass der Ferkelpreis erst am Freitag – und damit gefühlt entkoppelt von der Mastschweinenotierung am Mittwoch – kommuniziert wird. Während beim Mastschweinepreis seit der Einführung der Mittwoch-Notierung für die gesamte Woche (Mo.–So.) Ruhe eingekehrt ist, bleibt der Ferkelmarkt ein Feld für Unsicherheit und Spekulation. Die strategische Forderung lautet

daher: Der AFP muss schematisch direkt (z.B. eine Stunde) nach der VEZG-Mastschweinenotierung veröffentlicht werden und dieselbe Geltungsdauer beanspruchen. Nur so kann die psychologische Belastung der Erzeuger spürbar reduziert und spekulativer Spielraum effektiv eingengt werden.

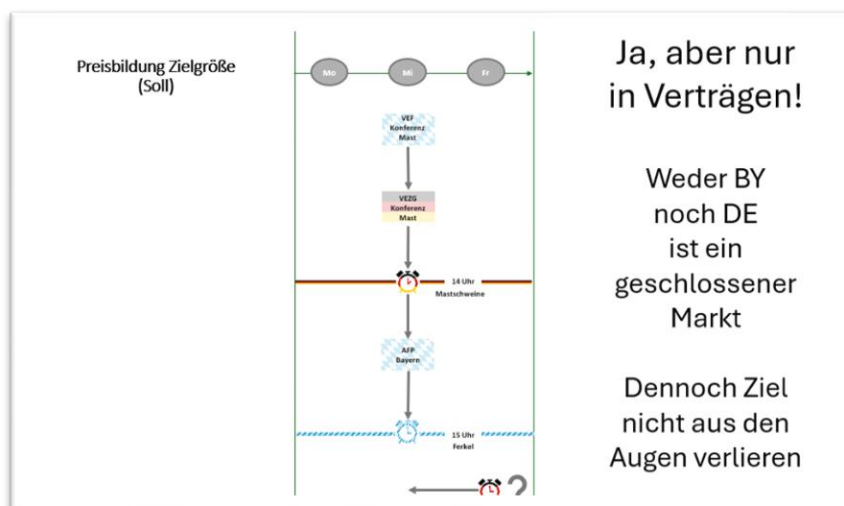


Abbildung 10 Darstellung aus Abschlusspräsentation

Fazit: Ein bayerischer Impuls für den bundesweiten Markt

Es ist festzuhalten, dass Bayern dieses System aufgrund der freien Marktwirtschaft nicht vollständig isoliert umsetzen kann. Dennoch muss die zeitliche Preisfestlegung und die Kopplung an Kostenäquivalente als bundesweites Ziel definiert werden – für das die bayerischen Akteure als Pioniere kämpfen sollten. Gerade im Kontext der ITW-Ferkel und der Forderung nach lückenloser Nämlichkeit bietet der AFP die ideale ökonomische Architektur. Er sollte daher prioritär in neue Vermarktungsprogramme einfließen. Bayern schafft damit die fachliche Brücke, um seine Erzeuger aus der Austauschbarkeit des Rohstoffmarktes zu lösen und sie in ein stabiles, wertorientiertes und datenbasiertes Vertragssystem zu integrieren. Der abgeleitete Ferkelpreis ist mehr als ein Preismodell – er ist ein echter Beitrag zur Resilienz und Fairness in der gesamten bayerischen Schweinebranche.

Vermarktungsanalyse – Kaufbereitschaft ausgewertet

Verbraucherstudie zu Zusatzinformationen für bayerisches Schweinefleisch

Im Rahmen des Projekts „Heimatversprechen“ wurde eine umfassende Verbraucherstudie durchgeführt, um die bestehende Informationsmenge in der bayerischen Schweinehaltung (z. B. zu Zucht, Fütterung, Haltung) auf ihren tatsächlichen Marktwert zu prüfen. Die Untersuchung verfolgte das Ziel, herauszufinden, welche Zusatzinformationen Verbraucher interessieren, wie diese am besten dargestellt werden sollten und wie viel sie bereit sind dafür zu bezahlen.

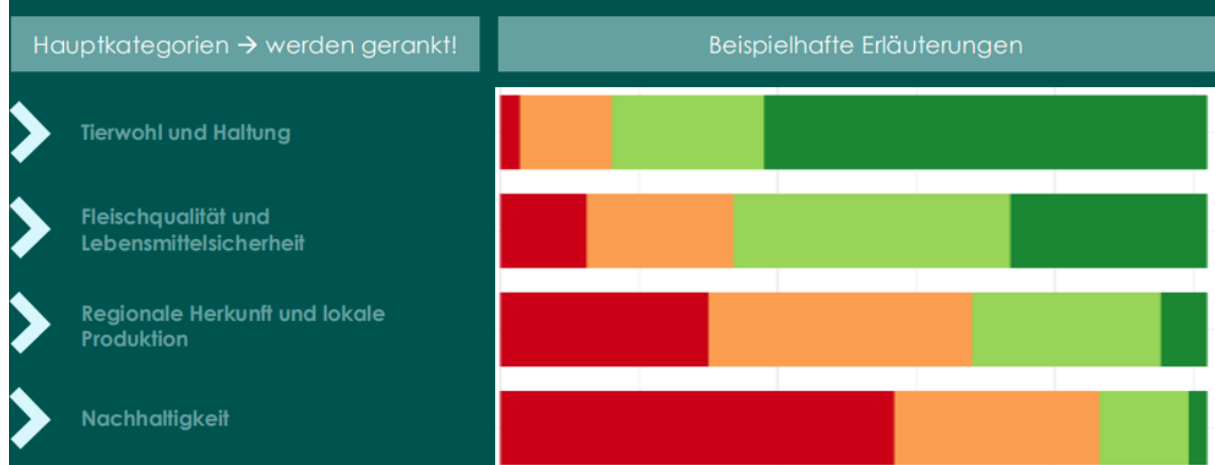
Die Studie war zweigeteilt: Ein erster explorativer Teil identifizierte relevante Themen und Darstellungsformen, während der zweite Teil eine Conjoint-Analyse nutzte, um die Zahlungsbereitschaft zu quantifizieren. Die Datenerhebung und Auswertung erstreckte sich von Januar bis Oktober 2026 und berücksichtigte explizit die begrenzte Aufnahmefähigkeit der Verbraucher, um die Analyse handhabbar und valide zu halten.

Schritt 1: Explorative Studie zu Verbraucherinteresse und Informationszugang

Der erste Teil der Studie zielte darauf ab, zu ermitteln, welche Informationen Konsumenten am Point of Sale (PoS) oder zu Hause tatsächlich nutzen würden und wie diese präsentiert werden sollten. Hierfür wurde eine Ranking-Methode angewendet, um die Relevanz der Kategorien zu bestimmen. Die Verbraucher stufen die Zusatzinformationen in folgende Hierarchie ein:

- Tierwohl und Haltung: Höchste Priorität, mit Fokus auf verständliche Indizes und konkrete Haltungsformen (z. B. Stallgröße, Auslauf, Tierwohlstandards).
- Fleischqualität und Lebensmittelsicherheit: Starkes Interesse an objektiven Daten wie Stresswerten, Schlachtdatum oder Frischeindikatoren.
- Regionale Herkunft: Informationen über Art und Größe der bayerischen Erzeuger- und Verarbeitungsbetriebe, um Transparenz und Nähe zu schaffen.
- Nachhaltigkeit: Niedrigste Relevanz in dieser Rangfolge, mit Daten zum CO₂-Fußabdruck und Zertifizierungen, die zwar wahrgenommen, aber weniger priorisiert wurden.

Zusatzinformationen



Bezüglich der Nutzung von QR-Codes als Informationszugang wurden diese als nutzerfreundlich wahrgenommen, erfordern jedoch einen klaren Call-to-Action (z. B. „Prüfen Sie unseren Qualitätsbeweis“). Nutzungsbarrieren ergaben sich aus langen Wartezeiten am PoS, die eine spontane Nutzung begünstigen, während die tiefere Informationsverarbeitung überwiegend zu Hause stattfindet. Die Darstellungsform sollte schnell, mobil optimiert und visuell klar strukturiert sein – interaktive Elemente sind optional, um kognitive Überlastung zu vermeiden. Die Studie betonte, dass Verbraucher eine präzise, nicht überfrachtete Präsentation bevorzugen, die Vertrauen schafft, ohne zu verwirren.

Schritt 2: Conjoint-Analyse zur Zahlungsbereitschaft

Um die Studie für die Teilnehmer handhabbar zu halten und die Komplexität zu reduzieren, wurde das Thema Nachhaltigkeit in der Conjoint-Analyse bewusst ausgeschlossen – es hatte in der explorativen Phase die niedrigste Relevanz gezeigt, und eine Analyse mit vier Attributen wäre kaum valide umsetzbar gewesen. Als Basis für die Ermittlung der Preis-Absatz-Funktion diente ein Referenzprodukt: Schweinenackensteaks (ca. 600 g) von der Frischetheke, mit einem Preiskorridor von 6,99 € bis 7,99 €.

Die Modellrechnung ergab eine sehr gute Preis-Absatz-Funktion:

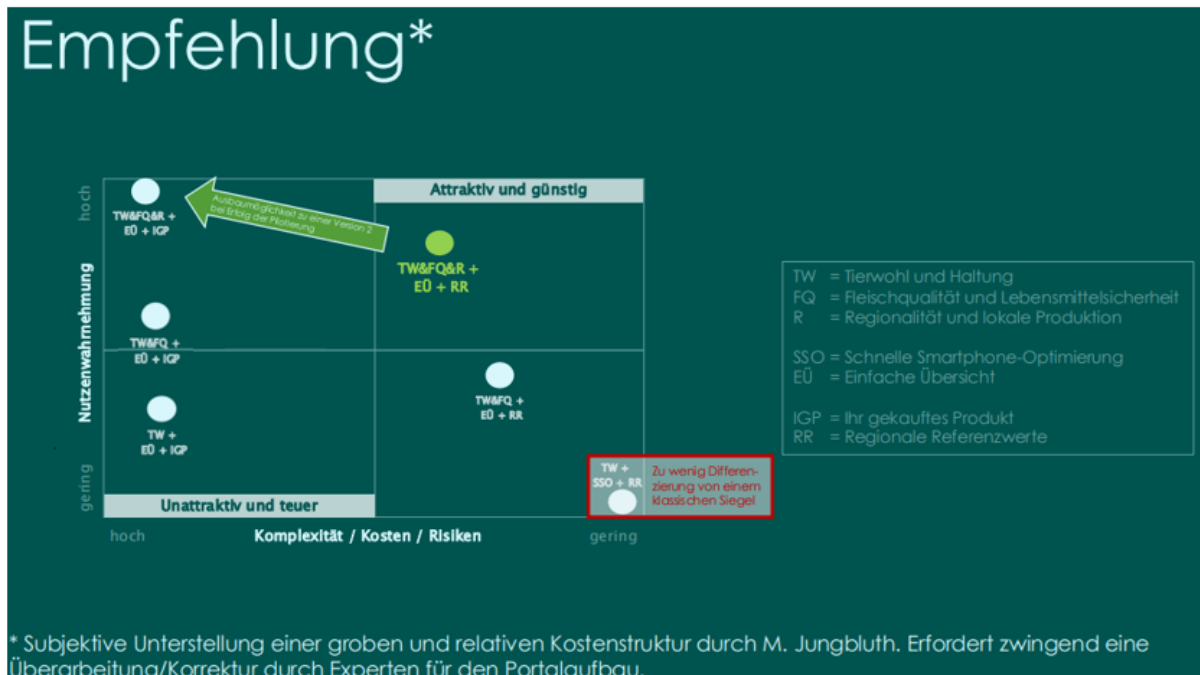
- Mittlere Zahlungsbereitschaft: Die Bereitstellung geprüfter Zusatzinformationen löst einen Preisaufschlag von 29 Cent (pessimistisch) bis 79 Cent (optimistisch) aus.
- Relativer Aufschlag: Dies entspricht einer Wertsteigerung von 4 % bis 11 % bezogen auf die Preisuntergrenze.
- Grenznutzen: Eine Steigerung des Nutzens um eine Einheit im Modell entspricht ca. 1,2 Cent Zahlungsbereitschaft.
- Struktur-Bonus: Allein für die Genauigkeit und Übersichtlichkeit der Datenpräsentation sind Verbraucher bereit, 9 bis 12 Cent mehr zu bezahlen.

Das Zielsegment für solche Zusatzinformationen sind besonders QR-Code-erfahrene, größere Haushalte mit weiblichen Einkaufsverantwortlichen, die eine höhere Sensibilität für Qualität und Transparenz zeigen.

Strategische Empfehlungen

Die Studie schließt mit einer klaren Positionierung in einer Nutzwert-Kosten-Matrix ab. Die empfohlene „Winning Combination“ bietet den höchsten Nutzwert bei vertretbarer Komplexität: Tierwohl (TW), Fleischqualität (FQ) und Regionale Herkunft (R), ergänzt um eine einfache Übersicht (EÜ) und regionale Referenzwerte (RR). Warnung vor Unterdifferenzierung: Die reine Information

über Tierwohl (TW) in Kombination mit Smartphone-Optimierung (SSO) bietet zu wenig Abgrenzung zu bestehenden Siegeln und wird als wenig attraktiv eingestuft. Die Studie empfiehlt, Inhalte präzise, visuell ansprechend und mobil zugänglich zu gestalten, um die Akzeptanz zu maximieren.



Fazit und Ausblick

Diese Ergebnisse belegen schwarz auf weiß: Der Markt honoriert die Datenarbeit von „Heimatversprechen“ mit bis zu 11 % Mehrerlös. Die Studie liefert handfeste, repräsentative Ergebnisse speziell zu bayerischem Schweinefleisch – basierend auf einer zweigeteilten Untersuchung, die explorativ relevante Themen identifizierte und in einer Conjoint-Analyse die Zahlungsbereitschaft quantifizierte.

Die vorliegende Studie ist nun der ökonomische „Proof of Concept“, der das Folgeprojekt „Pulled Pork“ legitimiert, um diese theoretischen 11 % Mehrwert in reale Erlöse für die bayerischen Landwirte zu verwandeln. Sie unterstreicht, dass Zusatzinformationen nicht nur Transparenz schaffen, sondern auch wirtschaftlichen Wert generieren können – vorausgesetzt, sie sind auf Verbraucherbedürfnisse abgestimmt und praxisnah umgesetzt. Die Akteure der Heimatversprechen-Kette müssen diese Ergebnisse nun in den Markt bringen: Durch gemeinsame Kampagnen und Integration in bestehende Systeme (z. B. QR-Codes am PoS) kann die bayerische Erzeugung ihre einzigartige Datenvielfalt und -dichte nutzen – ein Vorteil, den andere Regionen in Deutschland in dieser Form bei Weitem nicht bieten können. Diese Dichte an regionalen, betriebsindividuellen Daten zu Herkunft, Tierwohl und Qualität schafft ein echtes Alleinstellungsmerkmal, das es gilt zu heben, sobald die Marktlage es hergibt – etwa durch stabilere Preise oder weniger Unsicherheiten bei Schlachtkapazitäten. Bis dahin bieten die Studienergebnisse eine solide Grundlage, um strategisch vorzubereiten und die Branche resilienter zu machen. Die genannten 4 % Mehrerlös wurden bei den preissensiblen Käufern gemessen, was ein absoluter Erfolg ist und den Handel ins Überlegen bringen sollte.

Produktion

Der Bereich Produktion bildete einen weiteren zentralen Pfeiler der Projektarbeit, da die operative Optimierung der Erzeugung – von der Fütterung über die Ressourcennutzung bis hin zur Transparenz entlang der Kette – entscheidend für die wirtschaftliche und nachhaltige Stärkung der bayerischen Schweinebranche ist. Angesichts der anhaltenden Marktdruck (Preiskampf, steigende Kosten für Futter und Energie) und regulatorischer Anforderungen (z. B. Tierwohlstandards, Klimaschutzvorgaben) hat das Projekt konkrete Ansätze und Werkzeuge entwickelt, die die Produktion effizienter, ressourcenschonender und marktgerechter machen können. Im Fokus standen der Fütterungsversuch zur Steigerung von Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft sowie die Einzeltierkennzeichnung für bessere Nachverfolgbarkeit, Planung und Effizienzsteigerung. Unter den schwierigen Bedingungen des letzten Projektdrittels (Unsicherheiten bei Schlachtkapazitäten, wirtschaftliche Stagnation) konnten hier gute, praxisnahe Fortschritte erzielt werden, die nicht nur interne Kosten senken, sondern auch die Branche als Ganzes resilienter machen – eine solide Grundlage für die Umsetzung in einem bedarfsorientierten Pull-System und die Weiterführung in Projekten wie „Pulled Pork“.

Fütterungsversuch - Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft

Das Schwein als hocheffizienter Kreislauf-Veredler

Der Fütterungsversuch am Standort Schwarzenau der Bayerischen Staatsgüter (BaySG) markiert einen der zentralen Meilensteine des Projekts „Heimatversprechen“. Er liefert eine wissenschaftlich fundierte Antwort auf die drängende „Trog-Teller-Diskussion“ – also die gesellschaftliche und marktrelevante Debatte, ob die Schweinehaltung Ressourcen „verschlingt“ oder im Gegenteil einen unverzichtbaren Beitrag zur Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft leistet. Unter der Leitung von Dr. Preissinger von der Bayerischen Landesanstalt für Landwirtschaft (LfL) und in enger Kooperation mit Dr. Puntigam von der Hochschule Soest, Dr. Hörtenhuber von der Universität für Bodenkultur Wien (BOKU) sowie der Firma Garant wurde bewiesen, dass das bayerische Schwein kein bloßer Ressourcenverbraucher ist, sondern ein hoch effizienter „Upcycling-Experte“: Es verwandelt Abfallströme der Lebensmittelindustrie in hochwertige, nährstoffreiche Produkte für den Menschen. Dieser Versuch entstand nicht im Vakuum, sondern als direkte Reaktion auf Megatrends wie steigende Futterkosten, gesellschaftliche Kritik an Nahrungsmittelkonkurrenz und die Notwendigkeit, die Branche unter widrigen Marktbedingungen (Preiskampf, wirtschaftliche Stagnation) resilienter zu machen – genau wie im Gesellschaftsworkshop identifiziert.

Die strategische Leitmaxime: „1 + 1 = 3“ – Synergien durch Kreisläufe

Der Versuch bricht bewusst mit der simplen Logik der reinen Kalorienumwandlung und zeigt stattdessen, dass die bayerische Schweinehaltung durch intelligente Kombination einen echten Mehrwert schafft, der die Summe der Einzelteile bei Weitem übersteigt. Zunächst geht es um Ressourcenschonung: Das Schwein nutzt Stoffe, die für den Menschen nicht essbar sind, wie Kleien, Pülpfen, Schlemphen und Reststoffe aus der Müllerei oder Lebensmittelverarbeitung – Materialien, die sonst oft als Abfall enden würden. Zweitens trägt es zum Klimaschutz bei: Durch regionale Kreisläufe und den gezielten Ersatz importierter Futtermittel (z. B. Soja) wird der CO₂-Fußabdruck drastisch gesenkt, was nahtlos an die CO₂-Bilanzierung aus dem Markt-Bereich anknüpft. Drittens erfolgt eine hochwertige Protein-Veredelung: Das Schwein wandelt pflanzliche Proteine mit niedriger biologischer Verfügbarkeit in tierisches Protein um, das für den Menschen optimal nutzbar ist. Diese „1 + 1 = 3“-Logik ist kein abstraktes Konzept, sondern wurde im Versuch empirisch belegt – und

bietet unter den aktuellen Widrigkeiten (steigende Energiekosten, volatile Weltmarktpreise) einen pragmatischen Weg, die Erzeugung wirtschaftlich tragfähig und gesellschaftlich akzeptabel zu halten.

Einzeltierfütterungsversuch am Staatsgut Schwarzenau

- 4 Versuchsgruppen, 2 Buchten mit Abrufstationen/Versuchsgruppe
- 96 Mastläufer Pi x (DL x DE), 12 Tiere/Abrufstation
- 2 Fütterungsphasen: 30 bis 75 kg, 75 bis 120 kg LM
- Futterverbrauch täglich für das Einzeltier über Abrufstationen
- LM-Bestimmung wöchentlich am Einzeltier
- Schlachtparameter nach Vorgaben der Stationsprüfung (BRS, 2019)
- Nährstoffgehalte der Futtermittel nach VDLUFA-Methoden (VDLUFA, 2012)
- N-/P-Saldierung nach DLG, 2014 mit kalkulierten N-/P-Gehalten
- CO₂-Fußabdruck der Futtermittel bzw. Rationen mittels Agri-footprint Datensätzen

Projektbesprechung – Schweinemastversuch – Heimatversprechen: 19. Oktober 2025- Puntigam et al., online

Detaillierte Analyse der HEF-Reduktion (Human Edible Fraction)

Zentraler Maßstab des Versuchs war die Human Edible Fraction (HEF) – ein Kennwert, der die Nahrungsmittelkonkurrenz quantifiziert, also den Anteil an Futtermitteln misst, der theoretisch direkt für die menschliche Ernährung geeignet wäre. Der Versuch hat diese Metrik nicht nur messbar gemacht, sondern auch steuerbar – und damit eine der drängendsten Kritikpunkte an der Nutztierhaltung adressiert. In der Referenzgruppe (Gruppe 1) mit einer typischen bayerischen Standardration (basierend auf Getreide und Soja) lag die direkte Nahrungsmittelkonkurrenz bei etwa 80 % – ein Wert, der die gesellschaftliche Debatte über „Verschwendung“ von essbaren Ressourcen durch Tiere anheizt. In den Innovationsgruppen (Gruppen 2–4) wurde Getreide und Soja sukzessive durch Koppelprodukte ersetzt – also Nebenprodukte aus der Lebensmittelproduktion, die für den Menschen ungenießbar oder wirtschaftlich unattraktiv sind. Das Ergebnis war beeindruckend: In der Spitze konnte der HEF-Wert auf 40 % halbiert werden. Das bayerische Schwein fungiert hier als „biologisches Müllabfuhr-System“ der Lebensmittelindustrie: Es upcycelt Abfallströme zu hochwertigem Fleisch, reduziert Importabhängigkeiten (z. B. von Soja aus Übersee) und entlastet damit den globalen Nahrungsmittelmarkt. Unter den widrigen Bedingungen des Projekts (steigende Futtermittelpreise durch geopolitische Verwerfungen) zeigt dieser Ansatz, wie Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit Hand in Hand gehen können – und bietet den Landwirten einen echten Hebel, um Kosten zu senken, ohne auf Leistung zu verzichten.

Kalkulierte **Treibhausgasemissionen, heFCE** und (mittels **DIAAs-Score**) Proteinqualitäts-korrigierte heFCE der Futtermittel bzw. Rationen

CO ₂ eq, kg	Anfangsmast (30-75 kg LM)				Endmast (75-120 kg LM)			
	A	B	C	D	A	B	C	D
Alleinfutter, kg CO ₂ eq je kg	0,929	0,620	0,573	0,569	0,713	0,589	0,490	0,478
Gesamt, Summe kg CO ₂ eq	A 193	B 135		C 123		D 117		
Gesamt, rel., %	100	70 (-30)		64 (-36)		61 (-39)		
hef	Anfangsmast (30-75 kg LM)				Endmast (75-120 kg LM)			
	A	B	C	D	A	B	C	D
Alleinfutter, hef-Anteil, %	68,7	57,2	45,6	37,8	69,1	64,4	46,2	34,6
heFCE	0,411	0,455		0,625		0,784		
heFCE Proteinqualitäts-korrigiert (mit DIAAs-Score)	0,878	1,600		2,053		2,231		

Projektbesprechung – Schweinemastversuch – Heimatversprechen: 19. Oktober 2025- Puntigam et al., online

Die DIAAS-Transformation: Proteinwertigkeit neu gedacht

Ein weiterer Kernaspekt der Auswertung war der Digestible Indispensable Amino Acid Score (DIAAS) – ein moderner Kennwert, der die biologische Wertigkeit von Proteinen misst, also wie gut das Aminosäureprofil eines Lebensmittels den menschlichen Bedarf deckt. Während pflanzliche Proteine wie aus Getreide (z. B. Weizen) oft nur eine Verfügbarkeit von etwa 40 % für den Menschen erreichen, erzielt Schweinefleisch einen DIAAS-Wert von 114 % – es ist also nicht nur quantitativ, sondern qualitativ überlegen. Der Versuch hat diese Veredelung quantifiziert: Durch die Verfütterung von nicht-essbaren Pflanzenanteilen (bei HEF 40 %) erzeugt das Schwein ein Lebensmittel, das fast dreimal so wertvoll für die menschliche Proteinvorsorgung ist wie das ursprüngliche Futtergetreide. Das ist der wissenschaftliche Gegenbeweis zur oft geäußerten These der „Verschwendung“ von Kalorien durch Nutztiere. Stattdessen wird klar: Das Schwein optimiert den globalen Nahrungskreislauf, indem es ungenutzte Ressourcen in hochwertige, bioverfügbare Proteine umwandelt – ein Ansatz, der besonders in Zeiten knapper Ressourcen und steigender Weltbevölkerung an Relevanz gewinnt. Die Kooperation mit den Partnern (LfL, HSWT, BOKU) hat hier eine robuste Methodik geschaffen, die nahtlos in digitale Systeme integriert werden kann und die bayerische Produktion als Vorreiter positioniert.

Ökonomische und biologische Validierung – Praxisnah und marktgerecht

Der Versuch gab sich nicht mit theoretischen Werten zufrieden, sondern testete die Praxistauglichkeit unter realen Mastbedingungen. Tägliche Zunahmen, Futtermittelverwertung und Schlachtkörpermerkmale wurden exakt erfasst. Trotz der ballaststoffreicheren Rationen mit Koppelprodukten blieb die Mastleistung auf einem wirtschaftlich tragfähigen Niveau – ein entscheidender Beweis, dass Nachhaltigkeit nicht auf Kosten der Rentabilität gehen muss. Die Auswertung der Erlöse über Futterkosten (IOFC) berücksichtigte die realen Kosten der Rationen im Verhältnis zum Erlös. Hier wurde klar: Bei entsprechender Honorierung durch den Markt (z. B. über Premium-Programme wie GQ+) ist nachhaltige Fütterung konkurrenzfähig. Der Versuch hat somit nicht nur ökologische, sondern auch ökonomische Vorteile quantifiziert – und das unter den herausfordernden Bedingungen des Projekts, wie steigenden Energie- und Futterpreisen durch geopolitische Krisen.

Internationaler Aufruhr und bleibender Impact

Die Ergebnisse aus Schwarzenau haben in der europäischen Fütterungs- und Agrarforschung massiven Wirbel verursacht. Dass eine Halbierung der Nahrungsmittelkonkurrenz bei gleichbleibender Leistung in bestehenden Ställen möglich ist, stellt bisherige Dogmen infrage und positioniert Bayern als globalen Taktgeber für eine ethisch vertretbare, ressourcenschonende Nutztierhaltung.

Ergebnisse der Schlachtleistung

Parameter	Futtergruppe				p-Wert FG
	A	B	C	D	
Schlachtkörpergewicht, kg	98,7 ^a	96,0 ^{bc}	97,6 ^{ab}	94,4 ^c	0,0015
Ausschlachtung, %	81,27 ^a	81,16 ^a	80,27 ^b	79,95 ^b	0,0042
Muskelfleischanteil, %	59,48	59,53	60,39	60,27	0,2859
Fleischmaß, mm	68,26	65,74	68,10	66,41	0,4317
Speckmaß, mm	14,82	14,29	13,74	13,56	0,1837
Fettfläche, cm ²	17,97 ^a	16,96 ^a	16,66 ^{ab}	15,37 ^b	0,0305
Fleischfläche, cm ²	59,88	60,22	60,75	60,77	0,9140
Fleisch : Fett-Verhältnis, 1 : ...	30,24 ^a	28,55 ^{ab}	27,57 ^{bc}	25,54 ^c	0,0077
Leitfähigkeit, Kotelett, 24 h	3,99	4,81	4,62	4,23	0,0506
Leitfähigkeit, Schinken, 24 h	2,26	2,40	2,50	2,36	0,1053
pH Wert, 45 min., Kotelett	6,53 ^a	6,39 ^b	6,45 ^{ab}	6,48 ^a	0,0221
pH Wert, 24 h, Kotelett	5,35	5,32	5,34	5,32	0,3989
pH Wert, 24 h, Schinken	5,49	5,44	5,48	5,51	0,1464

Projektbesprechung – Schweinemastversuch – Heimatversprechen: 19. Oktober 2025- Puntigam et al., online

Ausblick: Ferkel-Versuch und Vermarktungs-Potenzial

Es wurde bereits an einem Anschlussversuch mit Ferkeln gearbeitet, was jedoch aktuell unterbrochen werden musste. Ziel ist es, den „Heimatversprechen-Standard“ (niedriger HEF, hoher DIAAS, regionaler CO₂-Wert) von der Geburt bis zur Schlachtung zu garantieren und damit eine durchgängige, nachweisbare Nachhaltigkeitskette zu schaffen. Es wird angenommen, dass Mastschweine, die bereits als Ferkel mit schwieriger verdaulichen Koppelprodukten gefüttert wurden, auch als Mastschwein besser damit umgehen können. Somit wäre dieser Beweis zu erbringen und in ein Gesamtkonzept aufzunehmen. Das Vermarktungspotenzial ist in „normalen Zeiten“ enorm: Derartige Daten können entscheidend für Vertragsgespräche mit dem modernen LEH sein. Ein Händler, der dieses Fleisch listet, verkauft nicht mehr nur „regional“, sondern er vermarktet garantierte Kreislaufwirtschaft (Nachweis durch Koppelprodukte), echte Nachhaltigkeit (halbierte Nahrungsmittelkonkurrenz) und höchste Ernährungsqualität (veredeltes Protein). In einem Markt, der von Preiskampf und gesellschaftlichem Druck geprägt ist, bietet das eine klare Differenzierung – und für die Landwirte einen echten Mehrwert durch stabile, faire Konditionen. Der Versuch in Schwarzenau hat somit nicht nur wissenschaftlich überzeugt, sondern auch den Weg für eine marktorientierte, resilientere bayerische Schweinehaltung geebnet. Ob sich der Markt wieder darauf einlässt, bleibt derzeit noch abzuwarten. Die Ergebnisse stehen jedoch für sich und bereit.

Einzel-tierkennzeichnung

Die Einzel-tierkennzeichnung (eOM – elektronische Ohrmarke) war von Beginn an ein strategisch wichtiges Teilprojekt innerhalb des Bereichs Produktion. Sie entstand aus den wiederkehrenden Diskussionen in den Branchentreffen bis 2024: Die Branche war sich einig, dass die Wissenslücke zwischen Masttieren und ihrer Herkunft (zurück zu den Ferkeln) geschlossen werden muss, um Transparenz, Rückverfolgbarkeit und eine echte Verzahnung der Kette zu erreichen. Erste Überlegungen gingen in Richtung einer elektronischen Betriebsohrmarke, doch schnell kristallisierte sich heraus, dass eine echte Einzel-tierkennzeichnung vom Ferkelerzeuger bis zum Schlachthof getestet werden muss – sowohl aus fachlichen als auch aus politischen Gründen.

Die EU diskutiert seit Jahren eine mögliche Verpflichtung zur elektronischen Ohrmarke (eOM) für Schweine, allerdings ist eine solche Regelung derzeit weder absehbar noch steht sie unmittelbar bevor. Die Diskussion findet vor allem hinter verschlossenen Türen statt und ist in der Öffentlichkeit oder in der breiten Branche kaum präsent. Dennoch hat die plötzliche Einführung einer flächendeckenden eOM bei Schafen und Ziegen gezeigt, dass regulatorische Beschleunigungen in der EU überraschend und ohne viel Vorlauf kommen können. „Heimatversprechen“ wollte genau hier vorausschauend und proaktiv handeln – ohne die laufende EU-Debatte unnötig an die Oberfläche zu holen und damit eine vorzeitige Beschleunigung oder politische Verhärtung zu riskieren. Einerseits ging es darum, die kleinstrukturierten bayerischen Betriebe – mit ihrer typischen Heterogenität aus kleinen und mittleren Familienbetrieben – vor einer potenziellen „Lawine“ zu schützen. Sollte die Technologie weit von der Praxistauglichkeit entfernt sein, hätte ein negatives Versuchsergebnis ein starkes, datenbasiertes Argument geliefert: Eine flächendeckende Pflicht würde die bayerischen Strukturen massiv gefährden, den Strukturwandel forcieren und viele Betriebe in eine existenzielle Krise stürzen. Andererseits, falls die Ergebnisse positiv ausfallen, wollte man frühzeitig eigene Lösungen erarbeiten, die speziell auf bayerische Gegebenheiten zugeschnitten sind – also kostengünstig, einfach zu handhaben und ohne übermäßigen bürokratischen oder technischen Aufwand. So sollte verhindert werden, dass Bayern durch Kleinstrukturiertheit wieder in Nachteil gerät und auf fertige, nicht passgenaue EU- oder Fremdlösungen angewiesen ist. Zudem sollte der Versuch klären, welche konkreten Vorteile eine durchgängige eOM für die gesamte Kette bringen kann – vom Schließen der Informationslücke zwischen Ferkelerzeugung und Mast über die Zusammenführung von Gesundheitsdaten (z. B. aus Tierwohlmonitoring, Zucht und Besamung) bis hin zu neuen Vermarktungschancen (bessere Vertragskonditionen, Nachweisbarkeit, Premium-Positionierung). Der Versuch war somit doppelt strategisch angelegt: Schutz vor einer unvorbereiteten, plötzlich beschleunigten EU-Pflicht und gleichzeitig Aufbau von Wissen und Optionen, um im Fall einer Einführung aktiv mitzugestalten – statt nur zu reagieren. Genau diese vorausschauende, leise Vorbereitung hat „Heimatversprechen“ zu einem echten Pionierprojekt gemacht, das nicht nur auf aktuelle Herausforderungen, sondern auch auf mögliche regulatorische Risiken und Chancen vorbereitet war – ohne die Diskussion öffentlich anzuheizen.

Nach intensiven Abstimmungen im ersten Projektdrittel (u. a. Überlegungen zu einer eigenen Software, um nicht an bestehende Lösungen gebunden zu sein) laufen nun zwei Systeme parallel auf jeweils einem Projektbetrieb: „LeeO“ (vertrieben durch MSD Deutschland) und „SPonWeb“ (Intelicon aus Österreich). Der LKV hat sich bewusst gegen Investitionen in den Sauenplaner entschieden, um eine Einzel-tierkennzeichnung zu schaffen – verständliche Gründe waren die bestehenden Verträge mit dem Softwareanbieter FarmFacts (während der Projektlaufzeit von der Fendt/AGCO-Gruppe übernommen) und der hohe programmiertechnische Aufwand ohne absehbare breite Nutzung. „Heimatversprechen“ agierte hier wieder als Schnittstelle in der Kette und ermöglichte technische Weiterentwicklungen, während der LKV über beide Systeme auf dem Laufenden gehalten wird – was mittelfristig auch eine Veränderung der LKV-Softwarestrategie auslösen könnte. Nach aktuellem

Stand wird das LKV nach der Unterzeichnung der Absichtserklärung der Zusammenarbeit mit Intelicon auf ihrer Mitgliederversammlung den vom Projekt Heimatversprechen bearbeiteten Sauenplaner im Jahr 2027 einführen.

LeeO

Das System LeeO wird in den Niederlanden erfolgreich zur Nachverfolgung von Lebensläufen im Programm „Beter Leven“ eingesetzt. MSD vertreibt es in Deutschland und unterstützte den Versuch konstruktiv durch Software-Hilfestellung und Personal am Schlachthof zur Identifikation der Tiere. Das System funktioniert grundsätzlich und die App auf dem Handy ist gut nutzbar, allerdings teilweise umständlich – es war zu dem Zeitpunkt primär auf die Verfolgung von Schweinen mittels eOM ausgelegt, weniger auf umfassendes Betriebsmanagement. Der Testbetrieb Roßmanith wurde mit der erforderlichen Technik ausgestattet. Da auf dem Betrieb zeitgleich ein LfL-Versuch (Dr. Eisenreich) lief, konnten Kosten geteilt und zwei sich ergänzende Projekte durchgeführt werden – ein gutes Beispiel für die kooperative Vernetzung, die „Heimatversprechen“ ermöglicht hat. Das MSD-Personal war bemüht und engagiert, allerdings noch nicht vollständig eingearbeitet (auch durch Personalwechsel), und bei der Ausgabe der Wiegedaten waren weitere Programmieranpassungen notwendig, die MSD kostenmäßig übernahm. In der Praxis zeigte sich jedoch, dass LeeO für die typischen bayerischen Betriebsstrukturen (viele kleine und mittlere Betriebe mit heterogenen Abläufen) nicht optimal ausgelegt ist. Das größte und entscheidende Problem war ein Materialfehler bei den eingesetzten Ohrmarken: Während des Aufwuchses der Schweine lösten sich auf dem Testbetrieb mit einer Quote von etwa 40 % die Marken am Ohr auf. Dadurch waren diese Tiere nicht mehr identifizierbar, was die Verfolgung und den gesamten Versuchserfolg massiv beeinträchtigte. Ob es sich um eine fehlerhafte Charge handelte oder um ein grundsätzlicheres Materialproblem, konnte nicht abschließend geklärt werden – es mag durchaus Pech mit einer einzelnen Charge gewesen sein. Dennoch war dieser Punkt der entscheidende Faktor, der die Entscheidung beeinflusste. Wir mussten, um Projektergebnisse liefern zu können, uns für eine Systematik entscheiden. Somit ging man den Weg einer intensiveren Testung und Weiterentwicklung des anderen Systems (SPonWeb von Intelicon), das sich in den praktischen Abläufen besser an die bayerischen Gegebenheiten anzupassen scheint. Das ist keine abschließende Bewertung von LeeO – das System hat Stärken, insbesondere in der bewährten Nachverfolgung von Lebensläufen –, doch der Materialfehler und die etwas geringere Ausrichtung auf betriebsnahes Management für kleine Betriebe haben gezeigt, dass eine reine Übernahme ohne Anpassungen für Bayern nicht ausreicht. Genau das war ein zentraler Erkenntnisgewinn des Versuchs: Nicht jede bewährte Lösung aus anderen Regionen passt 1:1 auf unsere Strukturen – und genau deshalb lohnt es sich, frühzeitig zu testen und eigene Wege zu gehen.

SPonWeb (Intelicon)

Der Sauenplaner „SPonWeb“ von Intelicon ist eine österreichische Managementsoftware, die speziell für Ferkelerzeuger und Mäster konzipiert ist. In Österreich ist das System bereits Standard und wird breit eingesetzt, während es in Deutschland bisher nur in kleinem Umfang läuft – etwa in Bayern (z.B. EGZH) und Baden-Württemberg. Die Vereinzelung von Tieren und der Einsatz elektronischer Ohrmarken waren hier bereits etabliert, doch für den Versuch mussten zahlreiche Anpassungen programmiert und umgesetzt werden. Die Zusammenarbeit zwischen „Heimatversprechen“, Intelicon und dem Testbetrieb war ausgezeichnet und hochgradig konstruktiv: Während der Projektlaufzeit wurden über 80 Updates in die Sauenplaner-App eingespielt, was die enge, iterative Partnerschaft unterstreicht. Der Testbetrieb ist mittlerweile sehr zufrieden mit der Systematik, die sich nahtlos in den Alltag integrieren lässt und echte Effizienzvorteile bringt.

Da auch der erste Testbetrieb (ursprünglich für LeeO) auf Intelicon umgestellt wurde, um die Erkenntnisse zu bündeln, hatten wir das Glück, zwei völlig unterschiedliche Ansätze zu testen. Der eine Betrieb nutzt die eOM pragmatisch, um bessere Managemententscheidungen bei der Auswahl der Elterntiere zu treffen – ein klarer Fortschritt, da wir es geschafft haben, die Daten aus der Schlachtung in Landshut über Qualifood zu exportieren und in den Intelicon-Sauenplaner zu importieren. Dadurch entsteht eine geschlossene Schleife, die Zucht- und Schlachtdaten verknüpft und fundiertere Entscheidungen ermöglicht.

Der zweite Betrieb verfolgt einen umfassenderen Ansatz: Er will alles digital erfassen und jegliche Dokumentation im Stall abschließen. Dieser Weg wurde intensiv begleitet, und es wurde erreicht, dass der Betrieb keinen Stift mehr für Dokumentation benötigt – alle Daten fließen automatisch in das System, was Zeit spart, Fehler minimiert und die Praxistauglichkeit unter Beweis stellt. Die Weiterentwicklung geht so weit, dass mit der Firma Kathrein Solutions GmbH Durchgangstore entwickelt wurden, die eine unkomplizierte Nutzung zum Lesen von Tiergruppen beim Umstallen ermöglichen. Das war nicht sofort ein voller Erfolg – Schnittstellen wurden programmiert, aber die praktische Lesung der Tiere muss noch weiter optimiert werden. Dennoch ist das Handlesegerät (das gleichzeitig eOM liest und die Software anzeigt – im Gegensatz zu LeeO kein zweites Gerät nötig) ein starker Baustein.

The screenshot shows the 'Jungtierliste' (Young Animal List) in the Intelicon software. The interface includes a header with navigation tabs like 'Jungtierliste', 'Verkaufstiere', 'OM-Fehlerprotokoll', 'Umstaltung', and 'Wfinge-Protokoll'. Below the header is a search and filter area with fields for 'SauNr', 'WurfNr', 'MMärkte von', 'Alter von', 'bis', 'TatNr', 'Selektion von', 'bis', 'Stall Nr.', and 'Buchtrc.'. The main area is a table with columns: 'OM TI', 'GebDat TI', 'Alter TI', 'Stall Nr. TI', 'Buchtrc. TI', 'Mutter TI', 'Vater TI', 'Schl Datum TI', 'MFA TI', 'FM TI', 'SM TI', 'Beanst. TI', 'HK TI', 'Schl Gew TI', 'Wk-Alter TI', 'Abg.Dat. TI', 'S-PNr TI', 'TzG TI', 'Datum TI', 'S'. The table contains multiple rows of data for different animals, including their IDs, birth dates, ages, and various performance metrics.

Abbildung 12 Schlachtdaten eingespielt im Sauenplaner

Schlachthof

Am Schlachthof Landshut läuft die eOM-Lesung mittlerweile vollständig automatisiert – nicht mehr manuell mit Personal und Reader/Antenne. Die Installation einer automatisierten Lesestation direkt am Schlachtband (nach Brühung und Enthaarung) ist erfolgreich umgesetzt. Das Gerät liest die eOM während des Prozesses und ordnet sie zu 100 % dem korrekten Tier am Schlachthaken zu. Die Datenübertragung erfolgt direkt in Zusammenarbeit mit dem Fleischprüfing (FPR) in Qualifood (Qualiline) – eine entscheidende Testphase, die den echten Nutzen einer eOM für den Markt, die Landwirte und weitere Verbesserungen in der Kette (z. B. Befunddaten, Tiergesundheit) erst möglich macht. Die aktuelle Leseratte liegt bei etwa 75 %. Die verbleibende Problematik liegt darin, dass die Tiere nach der Enthaarungs- und Kratzmaschine gelesen werden, um die eindeutige Zuordnung zum korrekten Tier mit Schlachthaken sicherzustellen. Sollte die eOM in Zukunft weitere Kreise ziehen, können hier bereits als machbar eingestufte Verbesserungen eingebaut werden – beispielsweise eine zusätzliche Lesung vor der genannten Maschine, um fehlende Ohrmarken frühzeitig zu erfassen und die Leseratte weiter zu steigern.



Ergebnis und Ausblick

Die Ringgemeinschaft hat eine Bachelorarbeit an der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf (HSWT) vergeben, um den realen Zeitaufwand für den Landwirten detailliert zu untersuchen. Die Arbeit wurde durchgeführt und lieferte wertvolle Erkenntnisse, erreichte aber nicht ganz die erhofften einschneidenden, quantitativen Ergebniserwartungen – insbesondere, weil der Zeitaufwand für das Einziehen der eOM sich in Grenzen hält und die eigentliche Herausforderung für die Betriebe in der kompletten organisatorischen Umstellung der Betriebsabläufe auf die eOM liegt. Die Kosten der eOM liegen netto bei ca. 60 Cent pro Stück – ein Betrag, der bei entsprechender Skalierung und Honorierung durch den Markt durchaus tragbar ist.

Zum Ende der Projektlaufzeit haben die Landwirtschaftlichen Lehranstalten Triesdorf (LLT) die Intelicon-Systematik vollständig aufgenommen und jetzt in ihrem Betriebsablauf zu 100 % implementiert. Am 21. November und 12. Dezember 2025 fanden an den LLT zwei Einführungstermine statt. Eingeladen waren ausgewählte Betriebe sowie Vertreter der Branche, bei denen ein besonderes Interesse und hohes Synergiepotenzial für die Nutzung digitaler Lösungen in der Tierhaltung besteht. Ziel der Veranstaltungen war ausdrücklich nicht eine flächendeckende Einführung der eOM in allen Betrieben, sondern die Optimierung und Weiterentwicklung der Systematik für jene Betriebe, die diese bewusst einsetzen möchten. Die LLT haben sich entschieden, die im Projekt „Heimatversprechen“ entwickelte eOM-Systematik vollständig im eigenen Betrieb einzusetzen. Ziel ist es, betriebliche Abläufe zu vereinfachen, die Effizienz zu steigern und den Dokumentationsaufwand im Stall deutlich zu reduzieren. Die Systematik basiert auf UHF-Ohrmarken zur schnellen, präzisen Tieridentifikation, einem Android-Lesegerät, das sowohl Ohrmarken ausliest als auch direkt mit dem Sauenplaner verbunden ist, sowie einer Bluetooth-Waage, die Gewichte automatisch an das Gerät übermittelt. Damit ersetzt das System die handschriftliche Dokumentation vollständig – alle relevanten Daten stehen jederzeit digital im Stall zur Verfügung. Die Vorteile reichen von einer effizienteren Tiererfassung über Auswertungen zu Behandlungen und Versuchen bis hin zur Integration von Schlachtleistungsdaten (z. B. bei Anlieferung an den Schlachthof

Landshut). Auch für die Zuchtarbeit bietet die Systematik deutliche Mehrwerte, etwa durch sichere Datenerfassung, Vitalitätsbewertungen und die strukturierte Dokumentation von Anomalien. Während der Veranstaltungen standen Franz Baierl und seine Auszubildende für praktische Fragen zur Verfügung. Martin Heudecker erläuterte die Entstehung, Entwicklung sowie die zukünftigen Einsatzmöglichkeiten des Systems. Die Resonanz der Teilnehmenden war durchweg positiv. Die LLT möchten das geweckte Interesse nutzen, um die eOM-Systematik künftig gezielt in weiteren geeigneten und interessierten Betrieben zu optimieren und weiterzuentwickeln – als praxisnahen Beitrag zu einer digitalen und effizienteren Tierhaltung. Sogar eine erste Reise von Landwirten dorthin hat bereits stattgefunden, um die Praxistauglichkeit vor Ort zu erleben. Vorschläge für die Weiterentwicklung umfassen eine Schnittstelle für Besamungsstationen, bei der der Betrieb über den Sauenplaner Sperma von gewünschten Ebern bestellen kann und die Besamungsstation den elektronischen Lieferschein direkt in den Sauenplaner überträgt. Hardware-Entwicklungen im Stall (Verladegate mit App-Verbindung; Anbindung an KI-gestützte Tierzählungen) und am Schlachthof (Verbesserung Leserate trotz Verlusten durch Einbau Lesegerät nach Stich, Lesestation am SH Schwarzenau für Forschung) werden weiterverfolgt.

Die eOM ist derzeit noch aufwändig und erfordert eine organisatorische Umstellung der Betriebe, die den eigentlichen Aufwand darstellt – der reine Zeitaufwand für das Einziehen der Marken hält sich jedoch in Grenzen. Die Kosten von ca. 60 Cent netto pro eOM sind bei entsprechender Skalierung und Markthonorierung durchaus tragbar. Doch die Möglichkeiten für die Branche, wenn die eOM auf mehreren Betrieben eingesetzt würde, sind groß: bessere Marketingchancen, verbesserte Vertragskonditionen, Zusammenführen von Gesundheitsdaten aus Tierwohlmonitoring mit Zucht und Besamung, sowie eine deutlich individualisiertere Beratung für den Landwirt auf Basis größerer Datenmengen. Aktuell arbeiten wir an einer Skizze für ein Folgeprojekt, da eine Einbettung dieses Vorhabens in die laufende Projektlaufzeit die Kapazitäten und die Zielrichtung von „Heimatversprechen“ gesprengt hätte. Dennoch: Die eOM bleibt ein strategisches Zukunftsthema. Sie kann die Ferkel-Mäster-Lücke schließen, die Kette nach innen zusammenführen und neue Vermarktungsvorteile schaffen – vorausgesetzt, sie wird praxisnah, kostengünstig und auf bayerische Strukturen zugeschnitten weiterentwickelt. Der Versuch hat gezeigt: Es lohnt sich, frühzeitig zu testen und eigene Wege zu gehen – genau das ist der bleibende Wert dieses Teilprojekts.

Heimatversprechen-Schwein

Im Rahmen des Projekts „Heimatversprechen“ wurde gemeinsam mit allen Akteuren der Wertschöpfungskette intensiv daran gearbeitet, wie sich die Fleischqualität und die wirtschaftlichen Ergebnisse der bayerischen Schweineproduktion nachhaltig verbessern und stabilisieren lassen. Die Herausforderungen sind bekannt und drücken sich in der Praxis aus: zu leichte oder zu schwere Schlachtkörper, zu niedriger Magerfleischanteil, zu wenig wertvolle Teilstücke, hohe Streuung innerhalb der Mastgruppen und damit verbundene massive Abschläge. Gleichzeitig steht die Schlachtbranche unter Druck – wie aktuell am Standort Landshut sichtbar wird –, was die gesamte Kette zusätzlich belastet.

Die zentrale Erkenntnis aus den Branchentreffen, Arbeitsgruppen und Praxisanalysen lautet: Qualität ist entscheidend – und die gesamte Branche sitzt in einem Boot. Genetik ist dabei der stärkste Hebel, der nicht nur einzelne Betriebe, sondern die gesamte Kette nachhaltig stärken kann. Management, Fütterung und Haltung sind wichtige Ergänzungen – die Veranlagung kommt jedoch aus der Zucht. Gemeinsame Erkenntnisse aus der Projektarbeit

Durch die enge Zusammenarbeit von Züchtern, Besamungsstationen, Erzeugergemeinschaften, Schlachthöfen und dem Projektteam konnte nachgewiesen werden, dass die gezielte Auswahl geeigneter Eberlinien die Klassifizierungs- und Vermarktungsergebnisse spürbar verbessert. Besonders erfolgreich erweist sich die bayerische Piétrain-Linie Turbo mit folgenden Eigenschaften:

- hohe und gleichmäßige Zunahmen
- sehr gute Futterverwertung
- robuste Tiere mit verläSSLicher Fleischqualität und hohem Fleischanteil

Das Turbo-Label sorgt dafür, dass deutlich mehr Schweine sicher in die Schlachtmaske passen, die Streuung sinkt und wirtschaftliche Risiken reduziert werden. Für noch höhere Fleischfülle kann Turbo mit dem Label Goliath kombiniert werden, was zusätzlich ausgeprägte Rücken- und Schinkenpartien sowie eine hohe Fleischigkeit bei guter Schlachtkörperperform bringt – ideal für Märkte und Programme mit strengen Qualitätsvorgaben. Mehrwert für alle Stufen der Kette

Die aktuelle Marktsituation – insbesondere die Verunsicherung rund um Schlachtstandorte wie Landshut – hat gezeigt: Die Branche kann es sich nicht leisten, Qualitätsprobleme weiter mitzuschleppen. Gute Genetik ist daher nicht nur ein betriebswirtschaftlicher Vorteil für Einzelbetriebe – sie ist ein Beitrag zur Stabilität der gesamten Wertschöpfungskette. Durch die gemeinsame Arbeit und ein einheitliches Verständnis im Projekt „Heimatversprechen“ wurde klar: Marktkonforme Schlachtkörper entlasten und stärken alle Beteiligten. Die Branche geht nun gemeinsam in eine Kampagne voran – nicht um einzelne Organisationen zu unterstützen, sondern weil alle davon profitieren:

- Die Zucht profitiert, weil sie gezielt marktkonforme Tiere züchten kann.
- Die Besamung profitiert, weil sie die marktentsprechenden Tiere vorrätig hat.
- Die Erzeugergemeinschaften profitieren, weil sie die richtigen Tiere vermarkten können.
- Die Schlachthöfe profitieren, weil sie marktkonforme Schlachtkörperausprägungen erhalten.
- Das Siegel QQB profitiert, weil die Schlachtkörper für eine besondere Qualität stehen und dadurch für Nachfragemärkte wie Südtirol einen hohen Stellenwert behalten können.
- Die Landwirte profitieren davon, weil sie im Optimum produzieren, einen Markt sichern und Standortnachteile über Zuschläge am Markt ausgleichen können.

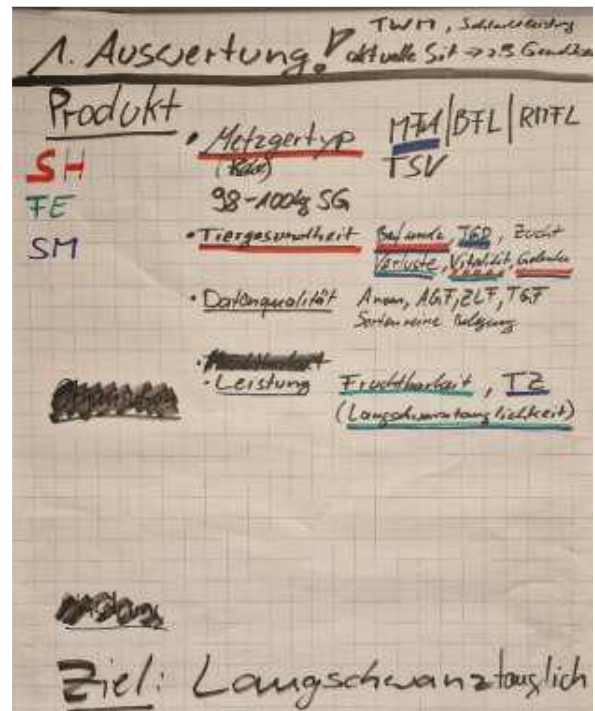


Abbildung 13 Dokumentation der Zielgröße Optimumprodukt aus Branchentreffen



Abbildung 14 Vergleich der Schlachtergebnisse zwischen GQ und QS; Quelle Qualifood

Die Ergebnisse des Projekts haben gezeigt: Durch gemeinsame Arbeit und einheitliches Verständnis entlang der Kette können wir marktkonforme Tiere züchten, vorrätig halten, vermarkten und schlachten – und damit die gesamte bayerische Schweinefleischerzeugung stabiler und wettbewerbsfähiger machen. In Zeiten unsicherer Schlachtstrukturen ist das ein entscheidender Beitrag zur Resilienz und zur Sicherung der regionalen Wertschöpfung. Die richtige Genetik zahlt sich aus – für jeden Betrieb und für Bayern.

Daten

Der Bereich Daten war ein entscheidender Baustein des Projekts „Heimatversprechen“, da die Schaffung einer durchgängigen, datenbasierten Vernetzung entlang der Wertschöpfungskette die Grundlage für Effizienzsteigerung, Planungssicherheit und Resilienz bildet.

Die gegenseitige Befruchtung der beiden getrennten Projekte Heimatversprechen (Ringgemeinschaft Bayern e.V.) und **Anliefermanagement (Fleischprüfing Bayern e.V.)** war wie in der Projektplanung geplant ein voller Erfolg. Das ALM ist ein digitales Modul innerhalb der webbasierten Informationsplattform Qualifood, das speziell für die Fleischwirtschaft in Bayern entwickelt wurde. Es lief als paralleler, separater Strang zum Projekt „Heimatversprechen“, ergänzte dieses jedoch perfekt und wurde durch gegenseitige befruchtende Impulse bereichert – z. B. durch inhaltliche Begleitung, Branchentreffen und Koordination, die die Systeme und jeweiligen Projektentwicklungen aufeinander abgestimmt haben. Während „Heimatversprechen“ den Fokus auf Vernetzung, Innovationen und strategische Weiterentwicklung legte, konzentrierte sich ALM auf die operative Optimierung der Lieferprozesse von Schlachttieren an Schlachthöfe.

Kernfunktionen des Anliefermanagements

ALM schafft ein brancheninternes Datennetz, das alle Akteure der operativen Lieferkette – von Mast und Transport bis Anlieferung bis hin Schlachtung und teilweise bis zu Verarbeitung und Vermarktung – verbindet. Durchgängige Transparenz und Effizienz werden gefördert, indem Daten zu Tiergesundheit, Hygiene, Rückverfolgbarkeit und Qualitätsstandards erfasst, verarbeitet und selektiv ausgetauscht werden können. Wichtige Funktionen umfassen:

- **Tourenplanung und Anliefererfassung:** Spediteure und Transportunternehmen können Touren vorab planen, was die Erfassung vereinfacht. Es ermöglicht eine onlinegestützte Dokumentation aller Belege, wie Hygienedeklarationen, Gesundheitsdaten und Nachweise zu Arzneimittel-Rückstandszeiten – in Einhaltung rechtlicher Vorgaben wie der EU-Verordnung (EG) Nr. 853/2004 zur Lebensmittelhygiene.
- **Datenintegration und -austausch:** Multidirektionale Flüsse zwischen Stakeholdern (Landwirte, Erzeugergemeinschaften, Viehhändler, Transporter, Schlachthöfe, Tierärzte, Behörden). Es erfasst Quellen wie Herkunftsangaben, Salmonella-Monitoring, Veterinärbefunde und Audit-Ergebnisse über Schnittstellen in eine zentrale Datenbank.
- **Risikomanagement und Prävention:** Risikoorientierte Fleischkontrollen, vorbeugende Maßnahmen und Benchmarking durch Zeitreihenanalysen. Warnungen per E-Mail bei Risikoschwellen (z. B. Salmonella-Prävalenz) helfen, Abweichungen früh zu erkennen und Prozesse zu optimieren.
- **Rückmeldung und Analyse:** Beteiligte erhalten Rückmeldungen zu Schlacht- und Qualitätsdaten, was zu besseren Ergebnissen führt – wie höherem Muskelfleischanteil, geringeren Befunden und reduzierter Salmonella-Prävalenz. Intensive Nutzer (z. B. große Betriebe mit über 1.000 Plätzen) erzielen messbare Vorteile, darunter wirtschaftliche Verbesserungen durch schnelle Anpassungen in Fütterung und Vermarktung.

Technische Grundlage und Vorteile

Das System basiert auf einer modularen Struktur, die bestehende IT-Systeme einbindet und Silolösungen vermeidet. Es gewährleistet Datenschutz durch rollenbasierten Zugriff und ermöglicht orts- und zeitunabhängigen Zugang für autorisierte Nutzer. Obwohl primär auf Bayern ausgerichtet, ist es bundesweit nutzbar und unterstützt Programme wie GQB, QS und ITW. Die Vorteile sind umfassend: gesteigerte Effizienz, Kosteneinsparungen durch optimierte Logistik, reduzierte

Reklamationsraten und verbesserter Verbraucherschutz durch lückenlose Rückverfolgbarkeit. Der Fleischprüfing Bayern e.V., gegründet 1991, agiert als neutraler Koordinator und stellt sicher, dass die Datenverarbeitung unabhängig und objektiv erfolgt.

Ergänzung durch „Heimatversprechen“

Das ALM hat beeindruckende Fortschritte gemacht und steht nun kurz vor voller Marktreife. Die gegenseitige Befruchtung mit „Heimatversprechen“ – z. B. durch Integration von eOM-Daten und Prognosen – macht das System zu einem Meilenstein für die bayerische Branche. Es bereitet den Boden für bedarfsorientierte Modelle wie „Pulled Pork“ und zeigt, wie separate, aber ergänzende Stränge zu einem stärkeren Ganzen werden können.

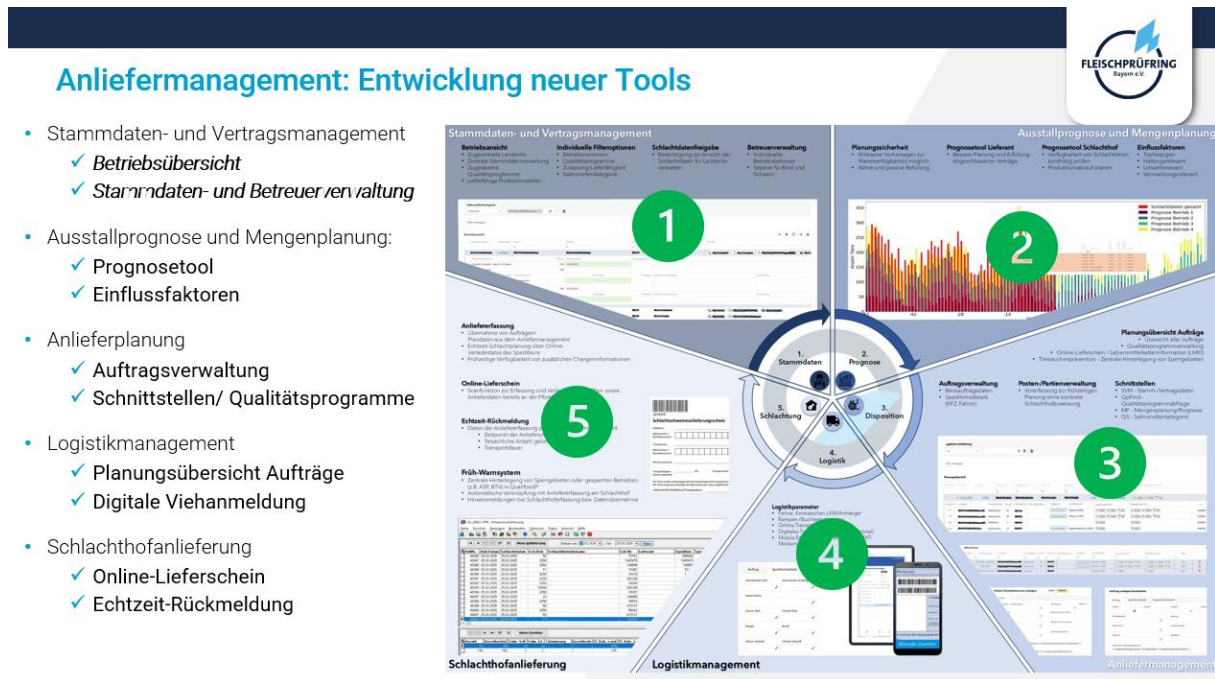


Abbildung 15 Überblick Struktur ALM mit integriertem Prognosetool aus Heimatversprechen

Das Anlieferungsmanagement (ALM) des Fleischprüfings Bayern e.V. ist in fünf klar definierte Bereiche gegliedert (vgl. Abbildung 15), die gemeinsam eine durchgängige, digitale Steuerung der Lieferkette von der Mast bis zum Schlachthof ermöglichen. Diese Struktur und die kontinuierliche Weiterentwicklung des ALM wurden maßgeblich durch die Branchentreffen und Arbeitsgruppen von „Heimatversprechen“ befruchtet. Von Beginn an konnte der Fleischprüfing (FPR) direkte, branchenweite Rückmeldungen aus den Diskussionen in der Arbeitsgruppe Daten ziehen – ein echter Mehrwert durch die enge Vernetzung beider Initiativen.

Bereits sehr früh im Projekt wurde in den Treffen deutlich, dass eine verlässliche Prognosemöglichkeit für die bei Erzeugergemeinschaften und Schlachthöfen auflaufenden Masttiere essenziell ist. Diese Erkenntnis floss unmittelbar in die Weiterentwicklung des ALM ein. Das Prognosetool wurde über den FPR in die Plattform Qualifood integriert und so konzipiert, dass es nahtlos auf bestehende Systeme aufbaut und die gesamte Kette in einem Guss ergänzt. Der FPR leistete hervorragende Arbeit in der Projektkoordination, der schnellen Umsetzung von Ergebnissen und der agilen Einbindung von Lösungen aus „Heimatversprechen“ – ein Paradebeispiel ist der Prognosealgorithmus, der in Kooperation mit der Technischen Hochschule Augsburg (THA) entstand und direkt in Qualifood eingeflossen ist und nun Punkt 2 in der Abbildung 15 darstellt.

Diese gegenseitige Befruchtung hat aus zwei parallelen Strängen ein kohärentes, praxisnahes Gesamtsystem gemacht: „Heimatversprechen“ lieferte fachliche Impulse, strategische Ausrichtung

und branchenweite Rückmeldungen, während der FPR die technische Umsetzung, Integration und operative Verfügbarkeit sicherte.

Prognosetool Mast

Das Prognosetool war eines der entscheidendsten Werkzeuge, das im Rahmen von „Heimatversprechen“ entwickelt wurde – und es entstand direkt aus einem konkreten, branchenweiten Schmerzpunkt, der in der Projektarbeit immer wieder benannt wurde. Im Frühjahr 2024 hatten wir die Gelegenheit, unsere Ziele und Ansätze in zwei aufeinanderfolgenden Besprechungsterminen vorzustellen: Zunächst mit REWE, direkt im Anschluss mit EDEKA Südbayern – beide Male gemeinsam mit dem Agrarausschuss der CSU im Bayerischen Landtag. Die Händler zeigten sich beeindruckt von den Vorstellungen, den Zielen und dem integrativen Ansatz der Heimatversprechen-Gruppe. Gleichzeitig machten sie jedoch sehr deutlich, dass zusätzliche Informationen zu Tierwohl, Nachhaltigkeit oder Herkunft allein die gravierendsten Herausforderungen nicht lösen können. Das zentrale Problem, das sie schilderten, war die fehlende Warensicherheit – also die Unfähigkeit, verlässlich zu wissen, wie viele Schweine eines speziellen Programms in der kommenden Woche und den folgenden Wochen tatsächlich auflaufen würden.

Die Erklärung aus der Branche – dass Landwirte als freie Unternehmer handeln, kein systematischer Informationsaustausch stattfindet und es immer wieder vorkommt, dass ein Betrieb ein Jahr vor Produktionsende noch Sauen besamt und dann plötzlich mitteilt, dass die nächste Lieferung die letzte sei – wurde von den Händlern als Katastrophe wahrgenommen. Diese Lücke zwischen Ferkelerzeugung und Mast (die wir bereits im Teilprojekt Einzeltierkennzeichnung als systemisches Problem identifiziert hatten) wurde hier zum unmittelbaren Auslöser für das Prognosetool Mast.

Wir nahmen diese Rückmeldung zum Anlass, exakt dafür eine Lösung zu schaffen. Zunächst überlegten wir, welche Datenquellen bereits existieren und wie diese – unter Beachtung der DSGVO und der Bereitschaft der Beteiligten – erlaubterweise genutzt werden können. Gleichzeitig wollten wir möglichst viele Organisationen einbinden, um die Kraft der Heimatversprechen-Gruppe zu bündeln. Leider zeigte sich erst spät, dass ein zu integratives System aufgrund der bereits genannten heterogenen Meinungen zum Datenschutz und Datenaustausch nicht vorankam. Wir waren gezwungen, einen pragmatischeren Weg zu gehen und uns auf die Informationen zu stützen, die der Lieferant selbst hat: die eigenen Lieferungen von Ferkeln an Mäster.

Hier kam die Kooperation mit der Technischen Hochschule Augsburg (THA) ins Spiel, die wir bereits über den Vortrag zum Projekt KI-REIF in den Freitagsvorträgen kennengelernt hatten. Gemeinsam entwickelten wir einen Algorithmus, der aus den vergangenen Lieferungen von Ferkeln in den Betrieb und den vergangenen Lieferungen von Mastschweinen an den Schlachthof den individuellen durchschnittlichen Zuwachs pro Betrieb errechnet.

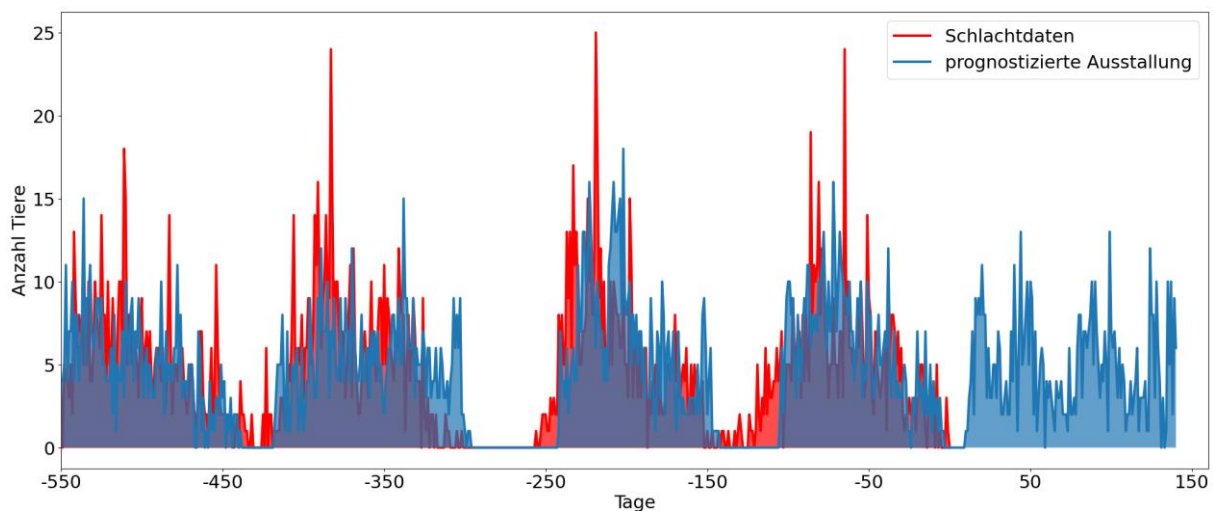


Abbildung 16 Plot Mastbetrieb tagesgenau mit Historie und Prognose in Zukunft

Dadurch konnte die Mastperiode so weit in die Zukunft projiziert werden, dass eine verlässliche Prognose über vier Monate möglich wurde.

Das System wird über die historischen Daten mit den Schlachtdaten von Qualifood betriebsindividuell angelern. Somit sind tägliche Zunahmen und betriebspezifische Angaben für die derzeitige Genauigkeit der Auswertung nicht nötig. In die Zukunft gesehen werden weitere Daten, wie zum Beispiel Gesundheitsdaten oder Wetter, wichtige Parameter, um genauere Werte zu prognostizieren.

Die Prognose wurde in Kalenderwochen gebündelt und so in Qualifood als Mockup integriert, dass sie mit Selektions- und Auswahlmöglichkeiten dargestellt werden kann. Das Tool ist intuitiv bedienbar, praxisnah und nutzt nur Daten, die der Lieferant ohnehin hat – genau das machte es akzeptabel und umsetzbar. Abbildung 16 zeigt den Lernprozess aus den Lieferdaten an den Mastbetrieb und dem Abgleich mit den Schlachtdaten aus Qualifood. Verknüpft man diese betriebsindividuellen Werte mit den laufenden Mastlieferungen, kann eine tagesgenaue Prognose erstellt werden und in die Zukunft prognostiziert werden.

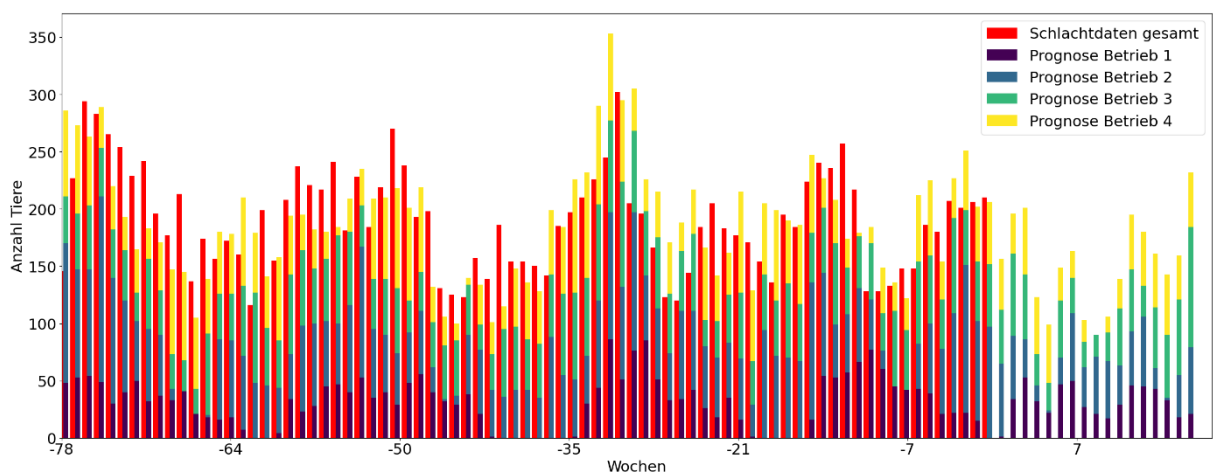


Abbildung 17 Plot vier Mastbetriebe auf Kalenderwoche mit Historie und Prognose

Da die Prognosen nicht exakt sind und im Tagesgeschäft mit Tageslieferungen gearbeitet wird, wurde die Darstellung in Kalenderwochen gepresst. Somit lässt sich sehr gut abschätzen, wann ein Betrieb voraussichtlich lieferfähig ist und wann Lieferpausen zu erwarten sind. Besonders anschaulich wird das Tool, wenn mehrere Betriebe übereinandergelegt werden (Abbildung 17). Hier wird deutlich,

dass in den kommenden Kalenderwochen vier bis elf Mastschweine eher knapp sein werden und sehr exakt ausgestallt werden muss, während Schweine aus den Wochen zwei und drei etwas geschoben und aus den Wochen 12 und folgende im besten Fall vorgezogen werden sollten. Mit dieser beschriebenen Prognose kann maximal die Mastdauer von 30 kg bis 125 kg Lebendgewicht – also etwa vier Monate – prognostiziert werden. Dies ist ein enormer Schritt, um die Lieferfähigkeit vor allem in kleinen Programmen oder in großen Programmen mit Liefergarantien aufrechtzuerhalten. Im Speziellen kann gezielt auf Mastbetriebe zugegangen werden, um den Warenfluss zu verschieben und anzugleichen.

Zum Projektende stand es kurz vor der Marktrealisierung: Alles ist fertig umgesetzt, außer automatisierter Schnittstellen und Echtzeit-Übertragung. Die operative Implementierung ist noch nicht vollständig ausgerollt. Es ist zu erwarten, dass das Tool im Frühjahr 2026 vollständig bereit und einsetzbar sein wird – ein echter Meilenstein für die Branche.

Ferkelprognosetool

Architektur fertig, Umsetzung noch offen

Parallel zur Mastprognose wurde auch die Architektur eines Ferkelprognosetools entwickelt, das die Prognose noch weiter nach vorne verlängern und eine echte 11-Monats-Sicht (von der Besamung bis zur Schlachtung) ermöglichen sollte. Das Ziel war klar: Wenn man schon weiß, wie viele Mastschweine in den nächsten vier Monaten auflaufen, wäre es ein enormer Sprung, wenn man zusätzlich die Ferkelphase (Besamung, Trächtigkeit, Säugezeit, Absetzzahlen) einbeziehen könnte – und damit eine fast einjährige Planungssicherheit schafft. Die Grundstruktur ist fertig: Der Algorithmus teilt die Prognose in zwei Abschnitte – einen fixen Zeitraum (Besamung → Trächtigkeit → Säugezeit mit 143 Tagen) und einen variablen Mastabschnitt, der mit dem Masttool verknüpft wird.

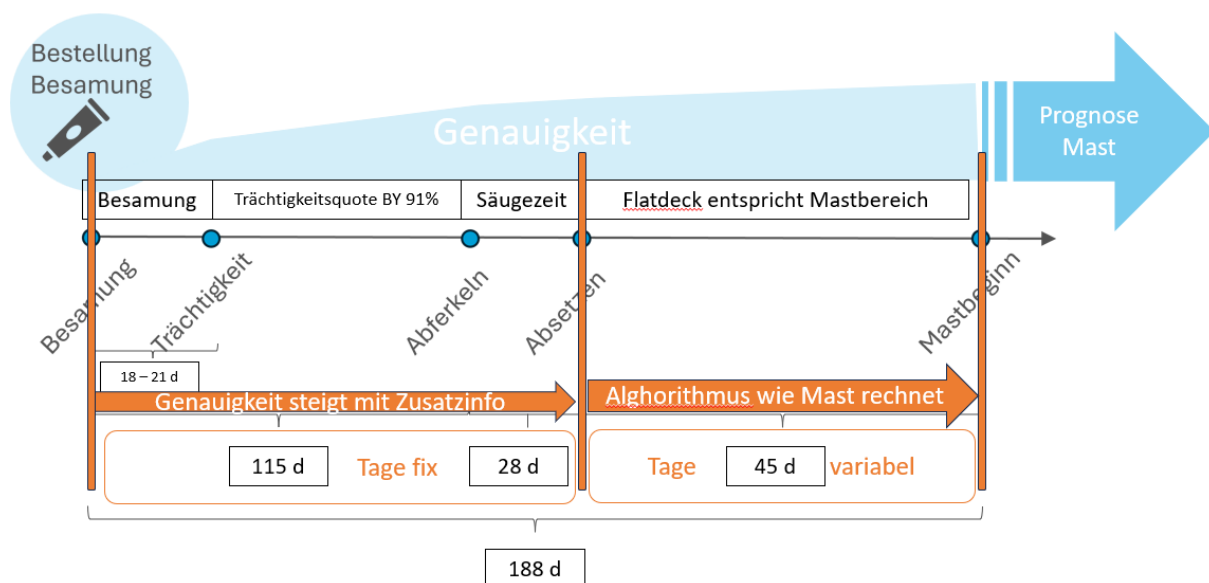


Abbildung 18 Unterteilung Ferkelprognose in zwei Abschnitte

Startgewicht und Wachstumskurve basieren auf realistischen Verteilungen (z. B. aus Schwarzenau), sodass auch früheres Absetzen oder Abweichungen berücksichtigt werden können. Die Umsetzung konnte jedoch innerhalb der Projektlaufzeit nicht mehr realisiert werden – das größte Hindernis war der Mangel an verfügbaren, freigegebenen Daten aus der Praxis (Betriebsdaten über Besamungsdaten, Abferkelungen, Absetzzahlen aus Sauenplanern). Zudem zeigte sich, dass eine

solche Prognose nur dann wirklich belastbar wird, wenn sie vertraglich in den Vermarktungsverträgen verankert ist – ähnlich wie im Geflügelbereich, wo sehr strenge Integrationen und Verpflichtungen Standard sind. Ohne diese vertragliche Basis und breite Datenfreigabe bleibt das Ferkeltool in der Architekturphase stecken. Ein Plot ohne Validierung konnte entwickelt werden.

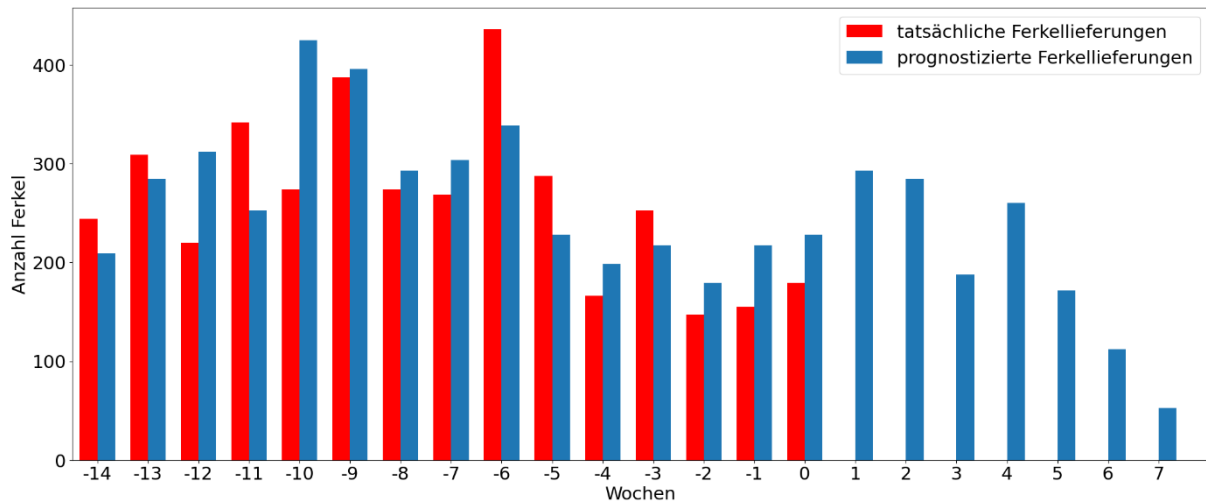


Abbildung 19 Plot Ferkelerzeuger Mastferkel 30kg auf Kalenderwoche mit Historie und Prognose

Dennoch ist die Vision klar: Mit mehr Datenquellen und vertraglicher Verankerung könnte eine fast einjährige, durchgängige Prognose entstehen – ein Werkzeug, das Bündler in die Lage versetzt, Mengen weit im Voraus abzustimmen, Über- oder Unterdeckungen frühzeitig zu erkennen und mit Abnehmern Jahresabnahmen auf Kalenderwochenbasis realistisch zu verhandeln. Das wäre eine absolute Neuerung und ein grandioser Mehrwert für die gesamte Kette. Die Grundlage wurde dafür im Projekt geschaffen!

Die Verknüpfung der Daten aus den Mastbetrieben mit den vorgelagerten Ferkelerzeugerbetrieben ist in folgender Abbildung exemplarisch dargestellt. Hier werden sowohl die gesamte Historie als auch die Prognose der Mastphase mit den Informationen aus der Ferkelphase verlängert. Dadurch wird eine Prognose möglich, die bis zu 43 Wochen in die Zukunft reicht. Das Ergebnis zeigt sehr anschaulich, dass um Woche 28 herum Mastschweine eher knapp werden, während gegen Ende des Prognosehorizonts wieder ausreichend Tiere zur Verfügung stehen würden.

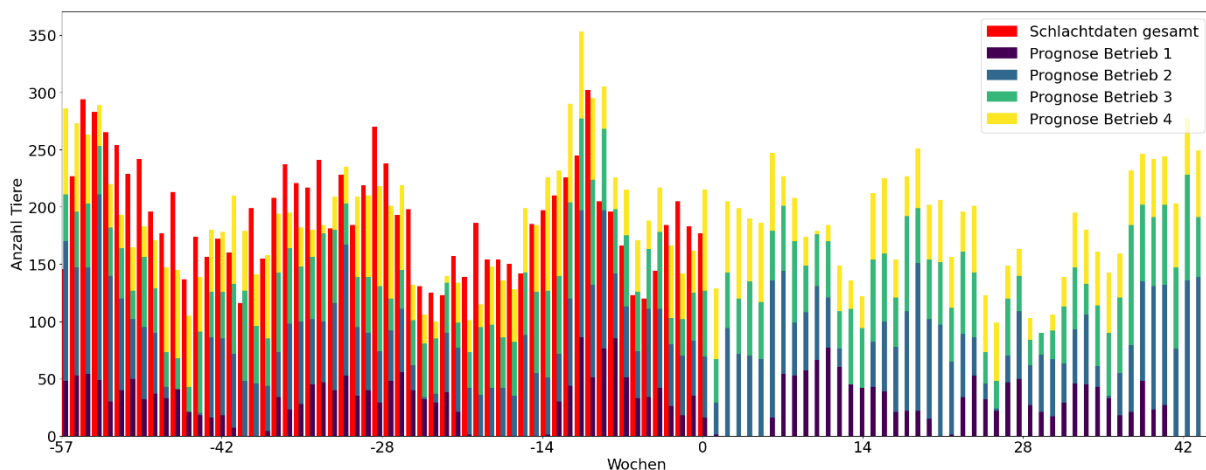


Abbildung 20 Plot Prognose Mast mit Info aus Ferkelerzeugung mit Historie und Zukunft: Elf-Monatsprognose ab Besamung

Eine derartige, fast einjährige Prognose wäre eine absolute Neuerung und ein grandioses Werkzeug für die Bündler und Erzeugergemeinschaften. Der Vorteil würde sich unmittelbar an die Landwirte weitergeben lassen – über einen sinkenden Erfassungsaufwand, bessere Vermarktungskonditionen und vor allem ein deutlich präziseres Treffen der Schweine in die gewünschten Schlachtmasken. Die Landwirte könnten besser getaktet werden, wodurch Verluste durch Über- und Untergewichte spürbar reduziert würden. Gleichzeitig könnten Vermarkter bereits weit im Voraus mit den Abnehmern realistische Mengen abstimmen. Sollten Übermengen absehbar sein, bestünde mit großem zeitlichem Vorlauf die Möglichkeit, alternative Absatzkanäle zu organisieren oder gezielte Anpassungen vorzunehmen – ein echter Schritt hin zu mehr Planbarkeit, weniger Verschwendung und einer stabileren Kette. Der Vorteil für die gesamte Branche liegt auf der Hand: Eine solche Prognose würde nicht nur kurzfristige Engpässe und Überhänge abfedern, sondern langfristig Verhandlungsspielräume schaffen – gegenüber dem LEH, in der Vermarktung und bei der Absicherung regionaler Standorte. Sie würde die bayerische Schweinefleischerzeugung aus der reinen Push-Logik herausführen und den Weg in ein echtes Pull-System ebnen, wie es im Folgeprojekt „Pulled Pork“ angestrebt wird. Genau darin liegt der bleibende Wert dieses Ansatzes: Er schafft nicht nur Daten, sondern echte Handlungsoptionen für alle Akteure – von der Ferkelerzeugung bis zum Schlachthof.

Vorteile des Prognosetools in der Praxis

Das Prognosetool Mast liefert weit über die reine Vorhersage von Anlieferzahlen hinaus handfeste Vorteile für alle Akteure der Wertschöpfungskette. Es schafft eine neue Qualität an Planbarkeit und Steuerung, die in einem klassischen Push-Markt bisher fehlte. Die wichtigsten Effekte im Detail:

Planungssicherheit für Erzeuger und Mastbetriebe

- Weniger Leerstände und bessere Auslastung: Durch die vier-Monats-Prognose wissen Erzeugergemeinschaften und Mastbetriebe deutlich früher, wann Kapazitäten frei werden oder wann Engpässe drohen. Das ermöglicht eine vorausschauende Belegung von Ställen und eine gezielte Anpassung der Einstellungen – Leerstände sinken spürbar, die Auslastung steigt.
- Reduktion von Preisschwankungen: Verlässliche Prognosen geben den Erzeugergemeinschaften mehr Verhandlungssicherheit bei der Vermarktung. Statt kurzfristig auf schwankende Spotpreise reagieren zu müssen, können sie ihre Tiere gezielt in stabile Verträge oder Programme einbringen. Das reduziert das Risiko, in schwachen Marktphasen zu verkaufen.
- Bessere Entscheidungsgrundlage: Betriebe und Erzeugergemeinschaften können frühzeitig entscheiden, ob sie Tiere vorziehen, schieben oder in andere Kanäle lenken – das minimiert wirtschaftliche Verluste durch Über- oder Untergewichte und stärkt die eigene Position gegenüber Abnehmern.

Effizienz für Schlachthöfe

- Präzise Anlieferprognosen minimieren Über- und Unterkapazitäten: Schlachthöfe erhalten eine realistische Einschätzung der kommenden Anlieferungen – Woche für Woche. Das ermöglicht eine bessere Personaleinsatzplanung, eine optimierte Bandbelegung und eine Reduktion von Standzeiten oder Überstunden.
- Optimierte Schlachtplanung: Mit einer klaren Sicht auf die erwarteten Mengen können Schlachtpläne vorausschauend angepasst werden.
- Stabile Betriebsabläufe: Engpässe oder plötzliche Überhänge werden früh erkannt – das schafft Ruhe in der operativen Steuerung und entlastet das Krisenmanagement.

Markt- und Handel-Vorteile

- Warenverfügbarkeit: Statt fertige Mastschweine einfach „auf den Markt zu werfen“, kann die Erzeugung gezielt an die tatsächliche Nachfrage des Handels angepasst werden. Für den Einzelhandel ist das allerwichtigste Kriterium: Die Theke darf niemals leer sein. Das Prognosetool Mast ermöglicht es, Wochen und Monate im Voraus präzise abzuschätzen, wie viele Schweine eines bestimmten Programms (z. B. GQ, ITW) wann verfügbar sein werden. Dadurch wird die Warensicherheit massiv gesteigert – der Handel erhält Planbarkeit und kann seine Regale zuverlässig bestücken.
- Stärkung der Verhandlungsposition gegenüber dem LEH: Wenn Erzeugergemeinschaften und Schlachthöfe verlässlich liefern können, gewinnen sie an Verhandlungsmacht. Der LEH profitiert von planbarer Warenverfügbarkeit und konstanter Qualität – das öffnet Türen für Premium-Programme, höhere Konditionen und langfristige Partnerschaften.
- Gesamte Kette profitiert: Weniger kurzfristige Krisen, geringere Preisschwankungen und eine bessere Abstimmung zwischen Angebot und Nachfrage führen zu einer stabileren und faireren Wertschöpfung – ein echter Schritt weg vom reinen Push-Markt hin zu einem ausbalancierten, datenbasierten System.

Das Prognosetool Mast ist damit mehr als eine Prognose – es ist ein strategisches Instrument, das die Branche aus der reaktiven Haltung herausführt und in eine proaktive, planbare Zukunft bringt. Die Grundlage ist gelegt; sobald die letzten Feinschliffe abgeschlossen sind, kann es die bayerische Schweinefleischerzeugung spürbar resilienter und wettbewerbsfähiger machen.

Durch die Integration mit anderen Projektwerkzeugen (z. B. eOM für Einzeltierdaten, HEF für Nachhaltigkeitsnachweise) entsteht ein ganzheitliches System, das die Kette transparent und datenbasiert macht. Die parallele Entwicklung mit dem FPR und die begleitende Rolle von „Heimatversprechen“ haben gezeigt: Gemeinsame Arbeit schafft Synergien, die allein nicht möglich wären – und bereitet den Boden für „Pulled Pork“, wo die operative Umsetzung priorisiert wird.

Übergeordneter Datenfluss - Grundideen

Synergien durch vernetzte Brancheninformationen

Ein Kernaspekt von ‚Heimatversprechen‘ war die Konzeption eines verschlüsselten Datenaustauschs auf Branchenebene über die Plattform Qualifood. Ziel dieser Ebene ist es, anonymisierte Datenströme zwischen Zuchtorganisationen (Bayern Genetik / BVN) und den Erzeugergemeinschaften (Franken-Schwaben / Südbayern) zu bündeln. Durch diese gemeinschaftliche Datenbasis können Trends frühzeitig erkannt, Bedarfsprognosen für den Eberankauf präzisiert und eine fundierte Wissensgrundlage für Verhandlungen mit dem Handel geschaffen werden.

Obwohl die theoretischen Schnittstellen und die logische Vernetzung im Projektverlauf vollständig ausgearbeitet wurden, muss im Sinne der Projektheuristik festgehalten werden: **Die operative Implementierung dieses Branchen-Netzwerks steht noch aus.** Die Konzepte sind ‚ready-to-use‘, doch die technische Umsetzung der Verschlüsselung und der finale Roll-out sind die zentralen Aufgaben, die wir nun mit voller Energie in das Folgeprojekt übernehmen.“

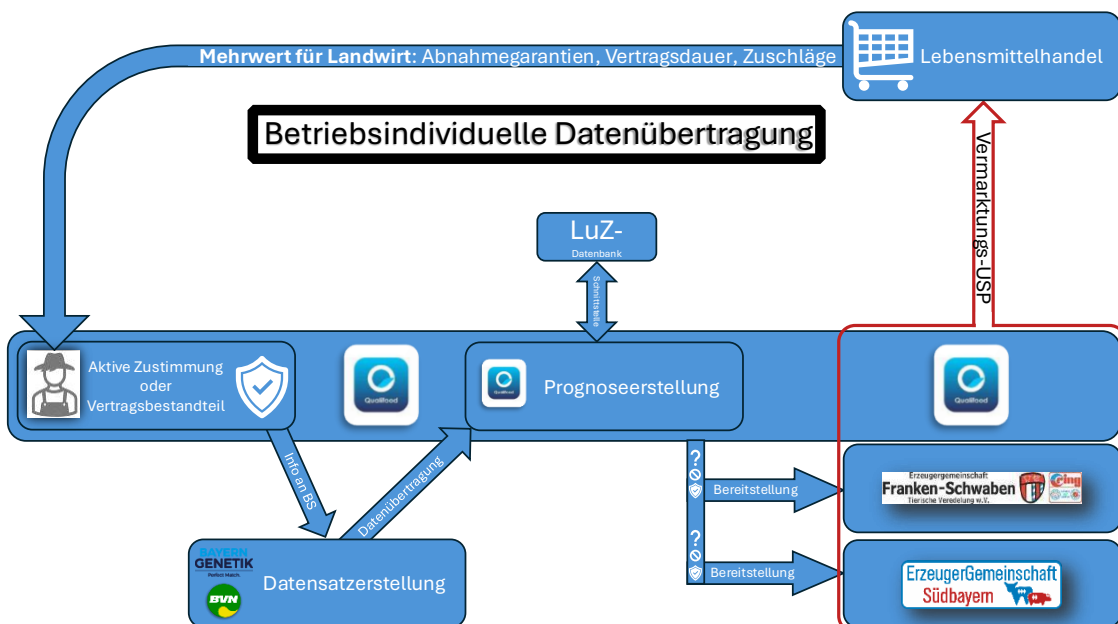
Datenaustausch auf Branchenebene



Digitale Souveränität für den Landwirt

Parallel zur Branchenebene haben wir die Architektur für eine **betriebsindividuelle Datenübertragung** entwickelt. Hierbei steht der Landwirt im Zentrum: Er generiert durch aktive Zustimmung den Datenfluss zwischen der Datensatzerstellung (Genetik) und den Prognose-Tools (ALM/Anlieferungsmanagement). Diese vertikale Integration ist das Herzstück unseres ‚Versprechens 2.0‘, da sie dem Erzeuger durch präzise Prognosen handfeste Mehrwerte wie Abnahmegarantien und bessere Vertragslaufzeiten im LEH sichert.

Wir haben die Blaupause für diesen digitalen Kreislauf – inklusive der Anbindung an die LuZ-Datenbank – gedanklich und strukturell finalisiert. Dennoch konnte die vollständige systemische Umsetzung und der Proof-of-Concept auf den Betrieben innerhalb der Projektlaufzeit von ‚Heimatversprechen‘ aufgrund der komplexen Schnittstellen-Thematik noch nicht abgeschlossen werden. Diese vorbereitete Infrastruktur bildet nun die Startrampe für das Projekt ‚Pulled Pork‘, in dem die operative Vernetzung oberste Priorität hat.“



Zusammenfassung Daten

Der Bereich Daten war ein zentraler Baustein von „Heimatversprechen“. Die Schaffung einer durchgängigen, datenbasierten Vernetzung entlang der Kette war das Ziel – als Grundlage für mehr Effizienz, Planungssicherheit und Resilienz in einer volatilen Branche.

Die enge Abstimmung mit dem parallelen Anlieferungsmanagement des Fleischprüfrings (ALM) hat sich als voller Erfolg erwiesen: Beide Projekte haben sich gegenseitig befruchtet und ergänzt – durch fachliche Impulse, Branchentreffen und Koordination. Während „Heimatversprechen“ strategische Vernetzung, Innovationen und die Schließung der Ferkel-Mast-Lücke vorantrieb, lieferte ALM die operative Umsetzung und Integration in Qualifood.

Herausforderungen durch heterogene Einschätzungen zu DSGVO und Datenaustausch haben den Fortschritt gebremst, obwohl 17 Betriebe Daten freigegeben hatten. Dennoch konnten wichtige Meilensteine erreicht werden: das Prognosetool Mast (4-Monats-Prognose aus Liefer- und Schlachtdaten), die Architektur des Ferkelprognosetools (für eine 11-Monats-Sicht) und die Grundlage für eine digitale „Datenautobahn“.

Die Ergebnisse – von der betriebsindividuellen Anlernung über Kalenderwochen-Darstellung bis hin zu Visualisierungen mehrerer Betriebe – stehen bereit und zeigen enormes Potenzial. Sobald die letzten Feinschliffe (Skalierung, Bugfixes, breitere Datenfreigabe) abgeschlossen sind, wird das System im Frühjahr 2026 voll einsatzfähig sein.

Kurz gesagt: „Heimatversprechen“ hat die Blaupause für ein datenbasiertes, durchgängiges System geschaffen – trotz Widerständen und Hürden ein echter Fortschritt. Es bereitet den Boden für „Pulled Pork“ und zeigt: Nur gemeinsam und mit klarer Strategie kann die bayerische Schweinebranche die Datenlücke schließen und in eine planbare, resiliente Zukunft gehen.

Fazit und Ausblick:

Erreichtes unter Druck

Ein ehrlicher Abschlussbericht zum Projekt „Heimatversprechen“ muss die radikale Veränderung der Rahmenbedingungen seit November 2022 offen benennen. Damals dominierten Tierwohl und ökologische Fußabdrücke den LEH. Heute, 2025/2026, regiert nach geopolitischen Erschütterungen und wirtschaftlicher Stagnation primär der niedrigste Preis. Unter diesen widrigen Umständen hat das Projekt eine enorme Leistung vollbracht: Es brachte eine Vielzahl heterogener, unterschiedlich denkender Akteure entlang der gesamten Kette zusammen – ein Kraftakt, der keineswegs selbstverständlich war. Diese Kooperation ist ein entscheidender Meilenstein, um die bayerische Schweinebranche als Bollwerk gegen Marktwillkür und zunehmende Konzentration in Schlachtung und Verarbeitung zu stärken.

Vom Qualitätsversprechen zum Effizienzhebel

Die Projektergebnisse taugen unter Kostendruck nicht mehr nur als Premium-Add-on. Sie werden zu Hebeln interner Effizienz: Grenzkostensenkung durch optimierte Logistik, die HEF-Reduktion wird vom Nachhaltigkeits- zum alternativen Ökonomie-Argument. „Heimatversprechen“ hat bewiesen, dass Souveränität durch vertikale Integration und smarte Vernetzung entsteht. Das geschaffene Datennetzwerk – von elektronischer Ohrmarke über Sauenplaner bis Qualifood – kann Reibungsverluste beseitigen und echtes gegenseitiges Verständnis schaffen. Besonders stolz sind wir auf den gemeinschaftlichen Schutz des Siegels „Geprüfte Qualität Bayern“ (GQB), das wir 2024 erfolgreich verteidigt haben und das auch 2026 wieder eine zentrale Rolle spielen wird.

Mit „Pulled Pork“ zur bedarfsorientierten Steuerung

Die im Projekt erarbeitete Vorstellung und Zielgröße einer bedarfsorientierten Steuerung bildet nun das Fundament für ein bayerisches Alleinstellungsmerkmal. Mit Stolz und großer Vorfreude blicken wir daher auf das Folgeprojekt „Pulled Pork“. Es ist die logische und unausweichliche Konsequenz aus unseren bisherigen Erkenntnissen.

Während „Heimatversprechen“ das Verständnis und die Zusammenhänge lieferte, wird „Pulled Pork“ die operative Umsetzung eines echten „Pull-Marktes“ vorbereiten. Unser Ziel ist eine Marktsystematik nach dem Vorbild moderner Industriezweige: Eine Produktion, die direkt vom Bedarf gesteuert wird, um Verschwendung zu eliminieren und die bäuerlichen Strukturen durch planbare Absatzwege vor dem wirtschaftlichen Ruin zu bewahren. Wir wollen aufhören, bloße Getriebene des Marktes zu sein, und beginnen, die Wertschöpfungskette proaktiv, datenbasiert und als verlässlicher Partner des Handels zu gestalten.