

Die Branche bündelt sich - Heimatversprechen

Die Zahl der Betriebsaufgaben in der Schweinehaltung gleicht einem Dammbbruch. Um deren Zukunft in Bayern zu sichern, haben Vertreter der Branche das Projekt „Heimatversprechen“ ins Leben gerufen. Dabei soll die bayerische Landwirtschaft noch mehr in den Vordergrund gerückt werden. Das bayerische Landwirtschaftsministerium fördert das Projekt finanziell. Ziel ist es, weit über 5 x D hinauszugehen und die komplette bayerische Produktion von der Zucht, Besamung, Mast, Beratung, Landwirtschaft, Vermarktung und über die Schlachthöfe gemeinsam abzubilden. So kann Mehrwert geschaffen werden, der Win-Win-Situationen gegenüber der Gesellschaft, der Politik, dem Kunden und auch in der Landwirtschaft schaffen soll: Eine integrative Vertragsproduktion mit dem Landwirt im Mittelpunkt ist laut Ringgemeinschaft Bayern richtungsweisend für die zukünftige Schweineproduktion in Bayern.

Bei einem Workshop des Projektes „Heimatversprechen“ Mitte Januar in Fürholzen erarbeiteten die Vertreter der heimischen Organisationen in den drei Arbeitsgruppen Produktion, Daten und Vertrag das weitere Vorgehen. Sehr offen sprachen sie dabei darüber, wie Effizienz durch bessere Vernetzung der Organisationen und Landwirte geschaffen werden kann, wie die Produkte aufgewertet und besser vermarktet werden können. Die drei Fachgruppen beschäftigten sich damit, Möglichkeiten für mehr Wertschöpfung, mehr Wertschätzung und mehr Sicherheit zu entwickeln – dabei immer im Fokus der Landwirt selbst. Die Arbeitsgruppe Daten hat die Ziele, Daten zu organisieren und Bilaterales zu vernetzen. Nur bei einem durchgängigen System kann man etwas nachweisen bzw. vernetzen. Die Arbeitsgruppe Produktion hat die Ziele, Win-Win-Situationen wie z. B. Synergiegewinne zu finden und Vorteile für die Landwirte auszuarbeiten. Die Arbeitsgruppe Vertrag soll den Organisationsgrad stärken und Organisationen vernetzen.

„Jetzt geht die Arbeit los“, sagte Stephan Neher, Vorstandsvorsitzender der Ringgemeinschaft Bayern bei der Abschlussbesprechung, und weiter: „Die Frage ist, wie wir jeden einzelnen mitnehmen.“ Martin Heudecker freute sich darüber, dass er nun weiß, wohin er planen kann. Der Projektleiter hatte für das Vorgehen ein bildliches Beispiel: „Für mich ist Heimatversprechen eine Art Puzzle: da sucht man zuerst die Ecken, dann den Rahmen und dann bestimmte Farben.“ Ziel des Projektes ist es, eine gesamte geschlossene Lieferkette nachweisen zu können – ein Aspekt, der für den LEH und Verbraucher enorm interessant sein dürfte. Ein weiteres Ziel über die kommende Zeit ist es, Trendsetter für zukünftige Anforderungen der Verbraucher an die bayerische Landwirtschaft zu sein.

Argumente des Projektes Heimatversprechen für den LEH hat Heudecker bereits. Denn mit Heimatversprechen hat der LEH gegenüber seinen Kunden Vorteile bezüglich Regionalität und Qualität. So wäre beispielsweise die Untersuchung des Futters auf Mykotoxine ein Beitrag zu mehr Tiergesundheit und Tierwohl. Die Vorteile in den Bereichen Nachhaltigkeit und Klimaneutralität, welche die bayerische Landwirtschaft bietet, müssen ausgebaut und am Markt besser dargestellt werden. Sie gehen schließlich weit über kurze Transportwege hinaus. Das Siegel GQ Bayern ist die Grundlage für das Konzept Heimatversprechen. GQ ist nicht nur das einzige Siegel, das eine lizenzierte durchgängige Herkunftskennzeichnung garantiert, sondern es dient auch der Sicherung der regionalen Lebensmittelproduktion und somit der bayerischen Versorgungssicherheit. Mit einem Anpaarungsprogramm kann man ein Produkt planen, das genau dem entspricht, was der Markt verlangt. Man kann sämtliche Parameter wie beispielsweise Schlachtkörperbeschaffenheit, Tiergesundheitsmerkmale oder Fleischqualität direkt mit einem einfachen Werkzeug beeinflussen. Dadurch kann man vom LEH gewünschte Eigenschaften schnell und einfach umsetzen. So kann ein unmittelbarer Vorteil für den Kunden, die Verarbeiter und Vermarkter entstehen. Auch die Landwirte können von dieser beispielhaften kleinen Maßnahme stark profitieren, da sie hierdurch gezielter produzieren und sich in den einzelnen Erzeugungstufen (Ferkelerzeugung und Mast) gegenseitig

ergänzen. Der Mäster erhält ein Tier, das den Anforderungen seines Kunden entspricht und der Ferkelerzeuger kann durch die Gemeinsamkeit ein noch wichtigerer Faktor in der Erzeugung werden als er bereits ohnehin ist.

Künftig will man sich drei- bis viermal jährlich in einer großen Branchenzusammenkunft treffen, um sich über den aktuellen Stand auszutauschen und um das weitere Vorgehen auszuarbeiten. Denn bei den Teilprojekten Vernetzung der Erzeugung, Wissenstransfer und Schulungen gibt es noch viel zu tun. Es muss die Lieferfähigkeit von GQB gesichert sein und Gesellschaftstrends eingefangen werden sowie eine Umsetzung verschiedener Maßnahmen in die Praxis geschafft werden. Der verstärkte regionale Verkauf soll zu stabileren Preisen führen. Lösungsansätze zur Stabilisierung der Preise könnten sein, den Ferkelpreis in Abhängigkeit vom Mastschweinepreis festzulegen. Weitere Vorteile für die Landwirte sind Effizienzsteigerung, Sicherheitsentwicklung, Vernetzung, Arbeitsaufwandssenkung und eine Preisgestaltungsoption.

Mit der großangelegten Vernetzung der Branche wird jeder Einzelne von einer starken Gemeinschaft profitieren können. Die Zeit ist reif für eine gangbare Veränderung aus der Branche heraus. „Das Projekt ist am Zahn der Zeit und aktueller denn je“, so Stephan Neher.

„Es ist eine großartige Chance für die bayerische Schweinehaltung: alle Stufen der Erzeugung ziehen in die gleiche Richtung und sind bereit zusammen zu arbeiten. Wann hat es das zuletzt gegeben? Alle wollen gemeinsam eine Zukunft für die bayerischen Schweinehalter gestalten. Die Organisationen arbeiten für die Landwirte. Wir benötigen das Vertrauen in den Vorteil der Gemeinschaft. Heimatversprechen ist ein starkes Angebot“, so Martin Heudecker im Gespräch mit der Redaktion.

Interview

Das Wochenblatt sprach mit Projektleiter Martin Heudecker und Stephan Neher, Vorstandsvorsitzendem der Ringgemeinschaft Bayern e.V.

1) Was ist Heimatversprechen in drei Worten bzw. Sätzen?

Heudecker: Gemeinschaft, Zukunft, Sicherheit.

Neher: Die bayerische Schweineproduktion ist genau das, was sich die Verbraucher wünschen: Familienbetriebe, eigenes Futter, Tiergesundheit, unabhängige Beratung, Nachhaltigkeit. Das kann man über die Kette darstellen und zum Mehrwert bringen

2) Mit welchen Argumenten wollen Sie Ferkelerzeuger und Schweinemäster begeistern?

Neher: Wir wollen alle Stufen der Produktion fair zusammenbringen. Jeder soll sich als Teil der Kette sehen und sich im Mehrwert wiederfinden.

Heudecker: Ich sehe die Produktoptimierung als echtes Versprechen. Dadurch kommt es für alle zu einem Mehrwert. Der Kunde hat genau was er will, sei es Fleischqualität, Tiergesundheit oder Tierwohl. Wenn wir wissen, was der Kunde will, können wir das auf den Punkt liefern. Denn die Organisatoren und Landwirte werden ihre Daten besser vernetzen. Dadurch wird es einen Dominoeffekt über die gesamte Kette geben, nicht nur in der eigenen Produktionsstufe, sondern von der Besamung bis zum Schlachthaken.

Neher: Am Ende des Tages haben alle mehr davon. Wir Bauern: Mehr Wertschöpfung, mehr Wertschätzung und mehr Sicherheit. Damit werden wir begeistern.

- 3) Wie wollen Sie alle unter einen Hut bringen? Es heißt ja wenn Du drei Bauern unter einen Hut bringen willst musst Du zwei erschlagen.

Heudecker: Wir nehmen ja niemandem etwas weg, sondern bringen einen Mehrwert. Jeder, der mitmacht, ist wertvoll und kann den anderen zu einem Mehrwert verhelfen. Setzt zum Beispiel ein Ferkelerzeuger einen hochwertigen Eber ein werden die Ferkel etwas teurer. Der Mäster kann das aber bezahlen, weil er ja einen Mehrwert hat, je nachdem in welchem Punkt der Eber höhere Zuchtwerte hat, zum Beispiel in der Futtermittelverwertung oder im Magerfleischanteil. Ein anderes Beispiel ist die proteinreiche Fütterung in der Ferkelaufzucht. Die wird meistens nicht gemacht, weil sie mehr kostet. Dabei würden die Tiere gerade in dieser Zeit das Potenzial für guten Fleischansatz entwickeln. Bisher profitieren davon aber nur die Mäster, künftig sollen Mäster und Aufzüchter am Gewinn beteiligt sein.

Neher: Bei Heimatversprechen profitiert jeder in der Kette. Wir verteilen den Mehrerlös ja weiter. Wir wollen ein besseres Konzept als es jetzt gibt. Wir wollen speziell den Ferkelerzeugern Sicherheit bieten. Ferkel sind der Schlüssel für die Gesamtproduktion.

Heudecker: Heimatversprechen ist etwas völlig anderes als Lohnproduktion. Wir wollen die Landwirte nicht zwingen. Jeder Landwirt hat die absolute Freiheit alles zu tun, was er für richtig hält. Entscheidungen werden natürlich notwendig sein, die treffen unsere Bauern aber auch schon heute zu genüge. Wir werden uns entwickeln und die Entscheidungen versuchen möglichst einfach zu machen.

Neher: In der organisierten Erzeugung haben wir ja bereits Leute, die auf den Hof kommen vom Zuchtberater bis zum Ringberater. In den Beratungen wollen wir den Aspekt für den vor- und nachgelagerten Bereich schärfen. Wir wollen das gemeinsame Profil schärfen und künftig mehr das Ganze sehen. Es handelt sich aber um ein agiles System.

Heudecker: Genau, und um alle Beteiligten auf dem Laufenden zu halten gehen wir im Wochenblatt Zug um Zug an die Öffentlichkeit und veröffentlichen hier die wichtigsten Dinge. Natürlich werden wir auch in den sozialen Medien aktiv sein – aber auch hier in Zusammenarbeit mit dem Wochenblatt. Wir werden gegenseitig auf uns verweisen und haben dann wieder eine Win-Win-Situation – wie im Heimatversprechen.

Andrea Tölle

Beitrag aus dem Bayerischen Landwirtschaftlichen Wochenblatt

Umfrage HSWT zur Zukunft der Schweinehalter in Bayern

285 Landwirte beantworteten in den ersten beiden Dezemberwochen online entsprechende Fragen. Die meisten Antworten kamen aus Landshut mit 10,2 % und Passau mit 9,41 %. Die anderen Teilnehmer waren über ganz Bayern verteilt. 68 % der Betriebe sind in Haltungsform 1 und 26 % in Haltungsform 2 eingestuft. Eine stärkere Zusammenarbeit mit anderen Betrieben können sich 40 % vorstellen, mehr regionale Vermarktungsstrukturen durch Erzeugergemeinschaften wünschen sich 75 %. Auf die Frage, ob eine stärkere Aufklärung Verbraucher dazu anregen würde, mehr regionale Produkte zu beziehen antworteten 63 % mit Ja. Ihre Bereitschaft solche Initiativen mit Interviews, Dokureihen o. ä. zu unterstützen erklärten 77 %. Dass ein Ferkelpreis in Abhängigkeit vom

Mastschweinepreis sinnvoll ist, meinen 60 % der Befragten. Auf die Frage, wie die Bereitschaft ist, sich vertraglich für den Aufbau einer starken Gemeinschaft zu binden antworteten 8,75 % „sehr hoch“, 51,67 % „hoch“, 33,75 % „gering“ und 5,83 % „gar nicht“.

Thematik Vermarktung

Wünschen Sie sich mehr regionale Vermarktungsstrukturen durch Erzeugergemeinschaften?

n= 241

