

Interview  
JOHANNES WEBER  
VERMARKTER



# OHNE FERKEL KEIN MASTSCHWEIN

Der Bio-Schweinemarkt sucht Ferkelerzeuger. Vermarkter Johannes Weber glaubt langfristig sogar an eine Verdoppelung der Produktion.

..... von Roman GOLDBERGER und Katharina ENGLER, LANDWIRT Redakteure

## **Seit Jahren steigt die Nachfrage nach Bio-Schweinen. Wie geht es Ihnen da als Vermarkter?**

So wie all den anderen Vermarktern von Bio-Schweinen. Wir können bei Weitem nicht die Mengen liefern, die unsere Abnehmer möchten.

## **Ist das ein Ergebnis der Corona-Krise und der Besinnung der Konsumenten auf gesundes Essen?**

Nicht nur. Die Nachfrage nach Bio-Schweinen steigt seit mehreren Jahren spürbar. Corona hat diese Entwicklung nochmals verstärkt. Das Problem ist aber, dass die Produktion nicht mit dieser Entwicklung mithält.

## **Sehen Sie die Gefahr, dass das Pendel auch wieder mal in die andere Richtung ausschlägt?**

Dieses Risiko ist gering. Bio-Schweinefleisch hat einen Marktanteil rund um 1%. Langfristig wäre eine Verdoppelung am Schweinemarkt durchaus unterzubringen. Das wären alleine in Österreich zusätzlich 4.000 Zuchtsauen. Bei einem Investitionsvolumen von ca. 40 Mio. Euro kann man sich vorstellen, dass das nicht von heute auf morgen passieren wird.

## **Sie glauben also, dass doppelt so viel Bio-Schweinefleisch am Markt unterzubringen wäre?**

Langfristig ja. Wir haben, je nach Abnehmer, jährliche Steigerungsraten von 10 bis 20 Prozent. Zudem kommen neue Abnehmer hinzu. Sehen Sie sich an, wie gering das Sortiment an Bio-Schweinefleisch bei manchen Lebensmittelketten noch ist. Da ist viel Luft nach oben.

## **Die Gastronomie hatte über viele Wochen und Monate geschlossen. War das am Bio-Schweinemarkt nicht erkennbar?**

Nicht wirklich. Die Hauptabsatzschiene ist der Lebensmittelhandel.

## **Das heißt, der Bio-Schweinemarkt ist offen für Neueinsteiger unter den Bauern?**

Ja, das ist er auf jeden Fall. Mit den Abnehmern vereinbaren wir Bio-Vermarkter meist langfristige Projekte, weil wir auch die Produktion anheben müssen. Von der Idee bis zu den ersten Bio-Ferkeln können mehrere Jahre vergehen. Daher ist auch der langfristige Blickwinkel interessanter als das Hier und Jetzt. Der Markt zeigt langfristiges Potenzial für Neueinsteiger.

## **Für Neueinsteiger in die Bio-Ferkelerzeugung oder -mast?**

Der Bedarf an Bio-Ferkelerzeugern ist derzeit größer, denn ohne Bio-Ferkel >>

*„Wir sollten versuchen, uns speziell bei der Fleischqualität noch stärker abzuheben.“*





↓  
 „Als Praktiker weiß ich, wie leicht es ist, 20 Ferkel in eine Excel-Tabelle zu schreiben, und wie schwer, 20 Ferkel langfristig zu produzieren.“

» gibt es kein Bio-Mastschwein. Leider haben wir relativ viele Interessenten an der Bio-Schweinemast und weniger Betriebe, die sich die Bio-Ferkelerzeugung vorstellen können.

#### Woher kommt das?

Zum einen wahrscheinlich von den hohen Investitionskosten. Wir sprechen hier von ca. 10.000 Euro pro Zuchtsau. Mit Erschließungskosten und den Kosten für die Futterlagerung sind die Investitionskosten meist noch höher. Zum anderen schreckt auch der relativ hohe Arbeitsaufwand in der Bio-Ferkelproduktion ab. Man spricht hier bei gutem Management von ca. 30 Stunden pro Zuchtsau und Jahr – die Streubreite ist aber enorm.

#### Liegt es auch an der Wirtschaftlichkeit?

Das denke ich nicht – zumindest nicht, wenn die Leistung passt. Wenn zum Beispiel 18 Ferkel pro Zuchtsau und Jahr verkauft werden, dann ist ein jährlicher Deckungsbeitrag von 1.500 Euro pro Zuchtsau möglich. Bei 20 Ferkeln wären es sogar 1.800 Euro.

Als Praktiker weiß ich aber, wie leicht es ist, 20 Ferkel in eine Excel-Tabelle zu schreiben, und wie schwer, 20 Ferkel langfristig zu produzieren.

#### Kommt die starke Nachfrage preislich beim Bauern an?

Das denke ich schon. Zu Jahreswechsel hat die gesamte Branche die Preise angehoben. In den letzten Jahren hat es ohnehin nur eine Tendenz gegeben, nämlich nach oben. Im Gegensatz zum konventionellen Schweinemarkt haben wir aber keine schwankenden Wochenpreise, sondern im Regelfall wird das einmal im Jahr mit den Abnehmern verhandelt.

#### Woran liegt es, dass der Bio-Schweineanteil im Vergleich zur Bio-Milch im Handel so gering ist?

Das liegt wohl in erster Linie am Preisunterschied zwischen konventionellem und Bio-Schweinefleisch. Während konventionelles Schweinefleisch oft in Aktion verkauft wird, sind die Produktionskosten für Bio-Schweinefleisch durch die hohen In-



vestitions- und Arbeitskosten bemerkenswert höher. Insofern gibt es hier – im Gegensatz zur Milch – weniger Kunden, die zufällig zu Bio greifen. Zudem fehlt noch die flächendeckende Listung im Lebensmitteleinzelhandel.

**Was der Lebensmitteleinzelhandel vermehrt listet, sind Tierwohl-Produkte. In Österreich wird die Investition in konventionelle Tierwohl-Schweinställe stärker gefördert. Eine Gefahr für die Bio-Schweinebauern?**

Jedes Schwein, das nicht auf Vollspalten stehen muss, ist ein Gewinn. Für Bio ist es eine Herausforderung, sich weiterzuentwickeln. Wir müssen unsere Vorteile noch stärker hervorheben.

#### Wie?

Gegenüber konventionellen Tierwohl-Ställen unterscheidet sich die Bio-Schweinehaltung noch immer enorm. Trotzdem sollten wir aus meiner Sicht versuchen, uns speziell bei der Fleischqualität noch stärker abzuheben. Viele Bio-Betriebe – vor allem Direktvermarkter – arbeiten mit anderen Rassen, die einen höheren Anteil an intramuskulärem Fett haben. Der Geschmacks- und Genusswert steigt damit. Am Bio-Fleischmarkt werden aber magere Schweine besser honoriert. Es braucht daher einen Schulterchluss zwischen den Bio-Bauern, der Verarbeitung und dem Handel. Mit speziellen Vermarktungsprojekten könnte da sicher ein Mehrwert und ein neues Unterscheidungsmerkmal erzielt werden. 🌿

*Johannes Weber* leitet mit Pannonia BIOS einen Bio-Schweinehandel im integrierten System. Gemeinsam mit zwei Partnerbetrieben produziert und vermarktet Weber 300 Bio-Ferkel pro Woche an insgesamt 20 Mastbetriebe. Die gleiche Menge an Mastschweinen vermarktet Pannonia BIOS an Schlachtbetriebe und deckt somit knapp 20 % der Bio-Schweinevermarktung in Österreich. Der Großteil der Betriebe befindet sich in den östlichen Bundesländern.



„Langfristig wäre eine Verdoppelung der Produktion am Markt unterzubringen.“

## LANDWIRT Info

### BIO-SCHWEINEMARKT IN DEUTSCHLAND

Ähnlich wie in Österreich ist auch der deutsche Bio-Schweinemarkt von einer steigenden Nachfrage geprägt, die nicht zur Gänze gedeckt werden kann. Allerdings zeigt sich diese Entwicklung erst seit einem Jahr so richtig. Zuvor, im Jahr 2019, berichteten Vermarkter oft von ausgeglichenen Marktverhältnissen. Nach zwei Jahren mit wenig Umstellung – zuletzt hatten sich 2018 die Bio-Schweinebestände in nennenswertem Maße erhöht – berichtet die AMI\* nun wieder von vermehrtem Interesse konventioneller Landwirte an einer Bio-Umstellung. Ein Grund dafür liegt wohl am darniederliegenden Schweinemarkt. Viele dürften die Schweinehaltung aufgeben, berichtet die AMI. Andere würden sich nun nach Alternativen in artgerechterer Haltung mit Tierschutzlabeln der verschiedenen Kategorien oder eben mit Bio-Haltung umschauen. Dabei würden Bio-Vermarkter in erster Linie neue Ferkelerzeuger suchen. Wie viele Betriebe dann tatsächlich umstellen, bleibe abzuwarten. Ein Unsicherheitsfaktor ist in Deutschland die Afrikanische Schweinepest. Bis Ende Januar seien laut AMI 544 Fälle gemeldet worden: Bis auf 17 im Landkreis Görlitz (Sachsen) finden sich diese alle in Brandenburg. Auch wenn sich die Funde bislang nicht aus den Grenzgebieten zu Polen über weitere Teile Deutschlands verbreitet haben, bleibe die Befürchtung einer weiteren Ausbreitung. Die Bio-Branche setzt sich laut AMI für einzelbetriebliche Lösungen im Falle eines Ausbruchs ein. Dazu gehört, dass nur in den Puffer- und Restriktionszonen und nicht in ganzen Landkreisen oder gar Bundesländern die Bio-Tiere in den Stall müssen.

\*Agrarmarkt Informations-Gesellschaft