



△ Das optimale Schlachtgewicht wird nicht allein von den Abrechnungsmasken der Schlachthöfe bestimmt.

Punktlandung beim Schlachtgewicht

Stefan Wöste bestimmt das optimale Verkaufsgewicht seiner Schweine anhand der höchstmöglichen Direktkostenfreien Leistung. Die Zahlen dafür liefert ihm ein spezielles Auswertungstool.

Viele Schweinemäster schauen bei der Vermarktung ihrer Schweine vor allem auf die optimale Ausreitung der Indexpunkte je kg Schlachtgewicht (SG). Dabei geht es in puncto Erlös um viel mehr. Stefan Wöste hat das erkannt und geht einen anderen Weg. Der Mäster bestimmt das optimale Verkaufsgewicht anhand der Direktkostenfreie Leistung (DKfL). Dafür lässt er seine vier Standorte mithilfe des Programms „Pigonomic“ von Meier-Brakenberg individuell auswerten.

JEDER STANDORT IST ANDERS

Der 35-Jährige führt einen Betrieb mit insgesamt 5.500 Mastplätzen im niedersächsischen Landkreis Osnabrück.

Die Ferkel stammen von vier verschiedenen Erzeugerbetrieben. Außerdem hat er an allen Standorten eine unterschiedliche Fütterungstechnik verbaut. „Wenn ich optimal vermarkten will, kann ich nicht alle Betriebszahlen über einen Kamm scheren“, weiß der Landwirt. Hinzu kommt, dass er auch im Lohn mästen lässt. „Dabei ist ein besonderes Fingerspitzengefühl bei der Vermarktung gefragt“, erklärt er.

Weil er sich aber nicht selbst mit einer detaillierten betriebswirtschaftlichen Auswertung beschäftigen will, nutzt er seit knapp zwei Jahren das Angebot von Meier-Brakenberg. Hier reicht der Landwirt lediglich seine Daten ein und die eigentliche Auswer-

tung übernimmt Vermarktungs-Expertin Christa Niemann. „Das spart mir Zeit und schützt gleichzeitig vor Betriebsblindheit“, ist Wöste überzeugt.

ZIEL: HÖCHSTMÖGLICHE DKfL

Das Programm nutzt dabei die höchstmögliche DKfL je Schlachtschwein bzw. je Mastplatz als Zielwert für das optimale Schlachtgewicht. So sollen Mäster ihre vorhandenen Stallkapazitäten besser ausnutzen können.

Zum Einstieg in den Auswertungsservice musste Stefan Wöste einen Anmeldebogen mit allen wichtigen Betriebsdaten ausfüllen. Dazu gehören u.a. die Ferkel- und Futterkosten, das Fütterungssystem sowie die sonstigen

Kosten und die zugehörigen Abrechnungsmodalitäten.

Als Grundlage für die regelmäßige Auswertung dienen die Schlachtdaten, die Meier-Brakenberg Mitarbeiterin Christa Niemann in der Regel aus dem Portal von IQ Agrar entnimmt. Die Erlöse der Tiere berechnet das Programm anhand der jeweiligen Abrechnungsmaske sowie den Zuschlägen, Bonuszahlungen, Vorkosten und Abzügen. Dabei berücksichtigt sie auch die höheren Platzvorgaben, denn Wöste nimmt an der Initiative Tierwohl teil. „Nur wenn alle Daten laufend aktualisiert werden, kann ich die DKfL korrekt berechnen“, erklärt Niemann. Deshalb fragt sie mögliche Änderungen der Betriebsdaten, z.B. den Wechsel der Ferkelherkunft oder der Fütterung, vor jeder Auswertung bei den Landwirten ab.

VERKAUF NACH IXP ODER MFA?

Sind alle Daten erfasst, vergleicht das Programm die DKfL beim Verkauf der Schweine nach Indexpunkten (IXP) und nach Magerfleischanteil (MFA). Dazu gehört eine Grafik, die den optimalen Bereich des Verkaufsgewichts in beiden Abrechnungssystemen zeigt (siehe Übersicht 1, Seite S 6). Zusätzlich erhält der Landwirt die genauen Zahlen zu Erlösen und Kosten als Tabelle. Der Landwirt erhält alle Auswertungen als PDF per E-Mail.

So wurde im direkten Vergleich deutlich, dass die ökonomische Auslastung



△ Stefan Wöste,
Schweinemäster

der Mastplätze bei Vermarktung nach MFA im Betrieb Wöste besser ausfällt. „Häufig wird bei der Vermarktung nach Indexpunkten zwar ein hoher Erlös je kg SG erreicht. Allerdings fallen die Schlachtgewichte meist verhältnismäßig niedrig aus“, lautet Christa Niemanns Erfahrung. Auch ein Vergleich verschiedener Schlachthöfe ist möglich, z.B. anhand der Masken und Konditionen. So können Mäster entscheiden, ob ein Wechsel des Vermarktungspartners sinnvoll wäre. Einmal pro Jahr erhält Wöste darüber hinaus eine Auswertung, in welchem Wochenrhythmus er neue Ferkel einstellen sollte, um seine Mastplätze optimal auszulasten (Übersicht 2, S. S 6).

Basis für die Berechnungen sind Versuche, die Meier-Brakenberg in Abstimmung mit Haus Düsse (Landwirtschaftskammer NRW) im eigenen Mastbetrieb durchführte. Dabei wurde die Futterverwertung am Ende der

Mast untersucht. „Dadurch wissen wir, wie sich der vergleichsweise teure Futtereinsatz in der Endmast auf die DKfL auswirkt und können den Einsatz ökonomisch bewerten“, erklärt Christa Niemann.

INTENSIVE BERATUNG

Im Schnitt schafft Wöste jährlich 2,8 bis 3 Durchgänge pro Standort. Die Auswertung lässt er etwa drei Mal pro Jahr durchführen. „Sobald ich das Futter ändere oder mein Verkaufsturnus sich verschiebt, will ich wissen, wie sich das auswirkt“, erklärt er.

Fester Bestandteil jeder Auswertung ist auch eine telefonische Beratung. Da-

SCHNELL GELESEN

Mit dem Programm Pigonomic können Schweinemäster ihre Leistungen betriebsindividuell auswerten lassen.

Zielwert ist dabei die höchstmögliche Direktkostenfreie Leistung – und nicht wie sonst häufig der Erlös je kg SG.

Die Auswertung zeigt dabei das optimale Schlachtgewicht und den gewinnbringendsten Einstallturnus der Ferkel.

Um das beste Gewicht zu treffen, nimmt sich Stefan Wöste mehr Zeit zum Anzeichnen und Wiegen der Schweine.

DIE ZEITEN WERDEN ROBUSTER.

WIR AUCH.



Zeit umzudenken!

TN TEMPO

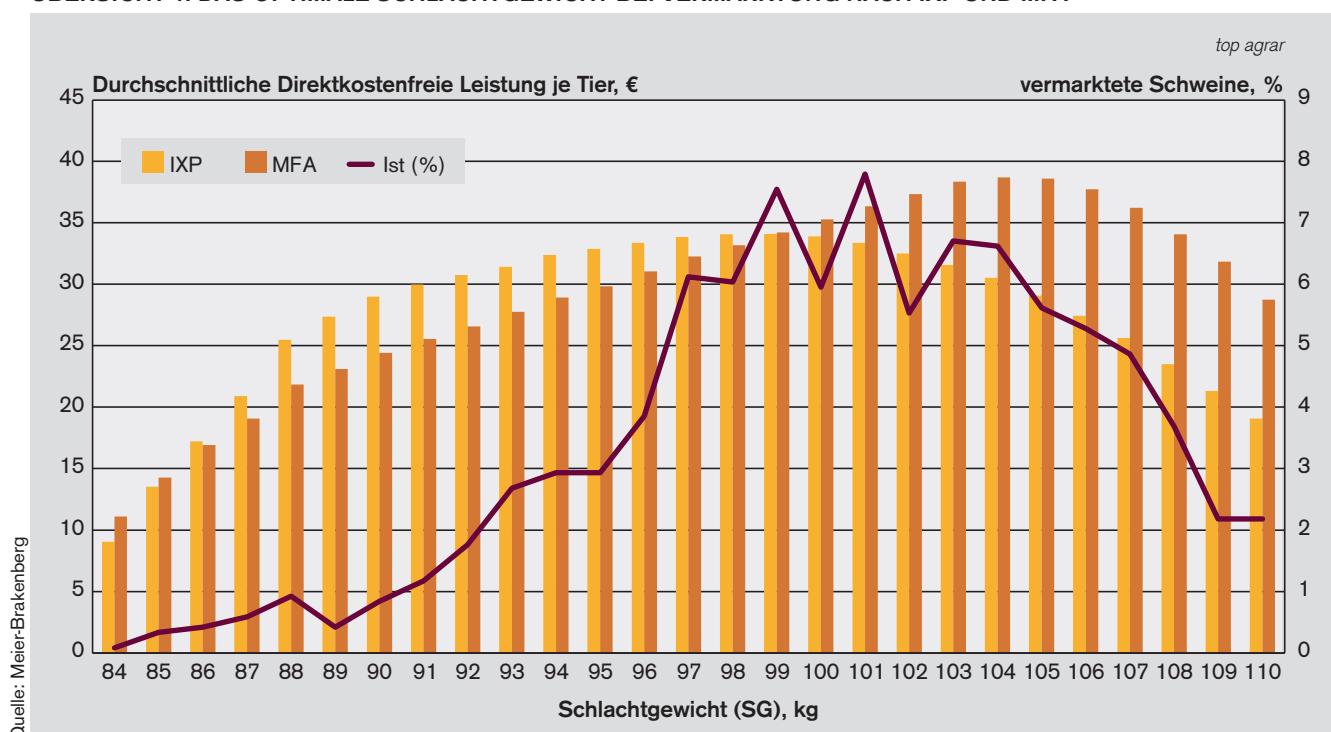
Konkurrenzlos robustere und vitalere Nachkommen.
Mit Ruhe im Stall und optimalen Ergebnissen pro Mastplatz sorgt er für entspanntes Arbeiten – und das nachhaltig!



Topigs Norsvin

PROGRESS IN PIGS

ÜBERSICHT 1: DAS OPTIMALE SCHLACHTGEWICHT BEI VERMARKTUNG NACH IXP UND MFA



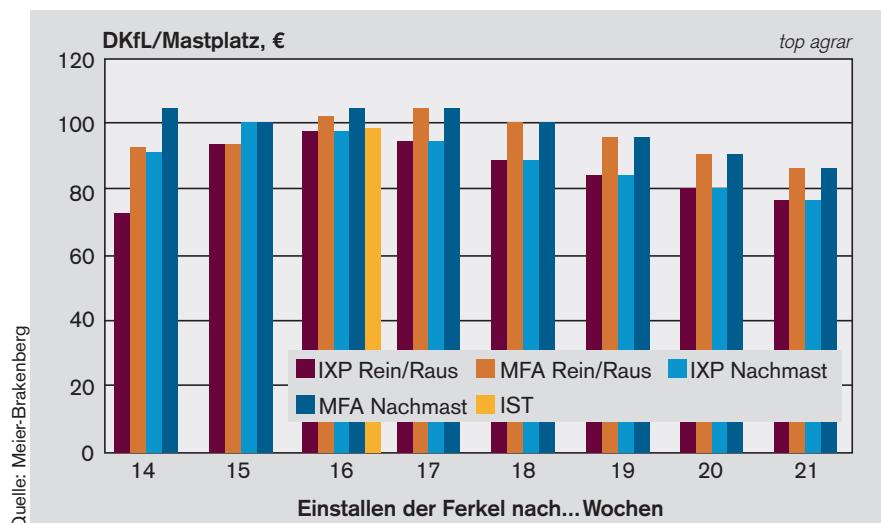
△ Die Übersicht zeigt Wöste, wie hoch seine DKfL je Tier bei unterschiedlichen Schlachtgewichten und der Vermarktung nach IXP bzw. MFA ist. Außerdem sieht er, welchen Anteil der Schweine er zuletzt wie verkauft hat.

bei erklärt Niemann dem Landwirt ausführlich, was er z.B. bei der Fütterung verbessern kann oder welche Auswirkungen ein Genetikwechsel hatte. „Nur wenn die Landwirte die Zahlen auch nutzen und ihre Produktion bzw. Vermarktung anpassen, trägt die Auswertung Früchte“, ist sie überzeugt.

Wichtige Informationen, z.B. zu Mas-
kenänderungen, verschickt die Expertin
zwischendurch per E-Mail. Einmal im
Jahr findet außerdem ein Online-Meeting
mit anderen Mästern mit vergleich-
baren Betrieben statt, bei dem sich die
Teilnehmer über ihre Strategien austau-
schen können.

Die Kosten für die Nutzung staffeln
sich nach Umfang der Beratungsleis-
tung. Stefan Wöste zahlt aktuell 200 €/
Monat für seine erste VVVO-Nummer
und für jede weitere 100 €/Monat. „Die
Mehrkosten für mehrere VVVO-Num-
mern lohnen sich, denn die Auswertung
pro Standort ist in meinen Augen uner-
lässlich“, ist er überzeugt.

ÜBERSICHT 2: NACH WIE VIELEN WOCHEN NEUE FERKEL EINSTALLEN?



△ Im Unterschied zur Variante Rein/Raus werden in der Nachmast in einem Abteil noch die letzten Schweine gemästet, während in den anderen bereits neue Ferkel einziehen.

VERMARKTUNG OPTIMIEREN

Im Schnitt verkauft Wöste etwa 300 Schlachtschweine pro Woche über zwei verschiedene Viehhändler. Seitdem er das Programm nutzt, achtet er viel stärker auf einen optimalen Verkaufszeitpunkt. „In Konsequenz verhandle ich heute härter mit meinem Viehhändler über Lieferzeitpunkt und -menge“, sagt der Landwirt.

Außerdem nimmt er sich mehr Zeit für das Wiegen und Anzeichnen der Schweine. „Weil ich die Tiere aber einige Tage vorher zum Verkauf anmelden muss, ist das Treffen des Zielgewichts weiterhin eine große Herausforderung“, bedauert er. Dennoch schätzt er, dass er seine DKfL durch die intensive Auswertung im Schnitt um 10 bis 15 € pro Mastplatz steigern konnte.

Ihr Kontakt zur Redaktion:
anna.huettenschmidt@topagrar.com