

Langer Atem führt durch die Krise

Schweinehaltung Wie ist die aktuelle wirtschaftliche Situation der Schweinehalter? Niedrige Erlöse drücken mächtig auf die Stimmung – und der Tiefpunkt scheint noch nicht erreicht. Wir holten Berater, Bankfachleute und Schweinehalter aus dem Emsland und der Grafschaft Bentheim an einen Tisch, um mit ihnen die Lage zu diskutieren.



Gerold Warrink, BR Grafschaft Bentheim: „Was die Landwirte müde macht, sind die vielen Kontrollen und die öffentliche Kritik. Die momentan schlechten Preise bringen das Fass zum Überlaufen.“

Gerold Warrink ist seit fast 30 Jahren Ringberater in der Grafschaft Bentheim und betreut hauptsächlich Sauenhalter. Die Ferkelerzeugung ist in der Region ein wesentlicher betrieblicher Schwerpunkt. Warrink bringt das, was er momentan unterwegs erlebt, auf den Punkt: „Die vielen Kontrollen, die vielen Auflagen einerseits und die beständige öffentliche Kritik an der intensiven Tierhaltung andererseits machen die Betriebsleiter und ihre Familien müde. Jetzt kommen noch die schlechten Erlöse obendrauf. Wer keinen Betriebsnachfolger oder einen kleineren Betrieb hat, wird jetzt aufgeben“, weiß er aus vielen Gesprächen.

Viel Frust auf den Betrieben

Zu den Betrieben, die er betreut, gehört auch der von Jan und Lukas Weerd. Die Familie bewirtschaftet in Uelsen einen Betrieb mit 250 Sauen im geschlossenen System. Jan Weerd ergänzt: „Wir müssen immer mehr strampeln und strampeln, müssen Tiergesundheit und Tierwohl verbessern, tun viel in dieser Richtung und immer noch machen wir es in den Augen der Öffentlichkeit nicht richtig“. Er ist sicher, dass der Frust bei vielen Berufskollegen tief sitzt. Honoriert werde der Mehraufwand eben nicht bei den Preisen. Besonders frustriert sind nach seiner Einschätzung aktuell die Schweinehalter, die sich bei der „Initiative Tierwohl“ angemeldet hatten, aber nicht dabei sind.

„Diese Betriebe haben investiert, zum Teil nicht wenig, und gehen leer aus“, sagt er. Hochs und Tiefs habe es immer gegeben am Schweinemarkt, derzeit gehe es aber ins Bodenlose, befürchtet er. Als Familienbetrieb mit geschlossenem System und ohne Fremdarbeitskräfte sieht er sich noch relativ gut gestellt, aber seine variablen Kosten werden zurzeit auch nicht mehr gedeckt. „In der Ferkelerzeugung fehlen derzeit mindestens elf Euro pro Ferkel am Deckungsbeitrag, bei 250 Sauen und 28 abgesetzten Ferkeln sind das 75.000 Euro“, rechnet Berater Warrink vor. Zusätzlich fehlen in der Schweinemast derzeit auch zehn Euro pro Schwein. Deutlich macht Warrink aber auch, dass der zu niedrige Ferkelpreis nur ein Faktor von vielen ist: „Die klassischen Faktoren, auf welche die landwirtschaftliche Erzeugung fußt, nämlich Arbeit, Boden und Kapital, müssen in immer stärkerem Maße eingekauft werden. Damit wächst auch das Risiko.“

Die aktuellen Pachtpreise bewegen sich in der Region etwa bei 1.000 Euro oder mehr, zahlbar inzwischen teilweise monatlich. Die Güllekosten liegen zurzeit bei sechs bis neun Euro, Tendenz steigend. „Nebenan in Holland zahlen Landwirte inzwischen bis 25 Euro“, weiß Jan Weerd. Auf der anderen Seite werden zum Beispiel die Auszahlungstermine bei den Kartoffeln im-



Jan Weerd hält 250 Sauen und mästet die Ferkel: „Es wird viel geredet vom globalen Markt, aber auch anderswo entstehen riesige Ställe, ich frage mich, ob wir wirklich auf den Export setzen sollen.“



Christa Diekmann-Lenartz, Redakteurin der LAND & Forst, moderierte die Gesprächsrunde in Meppen.

mer weiter gestreckt. Kartoffeln spielen im Ackerbau vor Ort bekanntlich eine wichtige Rolle. Dass auch der Faktor „Arbeit“ inzwischen teuer erkaufte werden muss, weiß Thomas Bröker aus eigener Erfahrung. Er erzeugt mit 500 Sauen in seinem Betrieb nahe Meppen Ferkel. „Über 30 abgesetzte Ferkel je Sau und Jahr schafft man nicht mit ‚Billigarbeitskräften‘, im Gegenteil, ich muss schon sehen, dass ich einen attraktiven Arbeitsplatz biete“, betont er. Gerade in seiner Heimatregion müsse er nicht nur mit Berufskollegen, sondern zudem mit vielen interessanten Arbeitgebern aus Industrie und Gewerbe konkurrieren. Da er selbst noch im Unternehmen seiner Frau mit tätig ist, braucht er zwischen 2,5 und drei Fremdarbeitskräfte für seine Sauenhaltung.

Faktor Arbeit ist auch teuer

Eine Liquiditätsplanung ist für ihn als Unternehmer mit Angestellten unverzichtbar, sagt er. Natürlich machen ihm Preistiefs wie zurzeit auf den ersten Blick mehr zu schaffen als dem klassischen Familienbetrieb. Das bestätigt Stefan Gügelmeier. Er betreut bei der Sparkasse Emsland den Agrarbereich: „Einen bezahlten Maststall, in dem ich selbst arbeite, kann ich zum Beispiel eine Zeit lang leerstehen lassen, das ist jetzt hier und da schon mal der Fall“, weiß der Sparkassenbetriebswirt aus seinem Umfeld. Dennoch ist für ihn wie für Bröker der Familienbetrieb ohne Fremd-AK nicht die Zukunft. Er rechnet mit einem deutlichen weiteren Strukturwandel zulasten der



Hofnachfolger Lukas Weerd: „In wirtschaftlich sehr schwierigen Zeiten fällt die Entscheidung, den Betrieb weiterzuführen, nicht leichter.“

kleineren Betriebe. Noch eine andere „Systemfrage“ stellt sich angesichts der aktuellen schlechten wirtschaftlichen Situation Jan Weerd: „Es wird so viel geredet über den globalen Markt. Aber auch in Polen, Russland oder China werden riesige Schweineställe gebaut. Der Export von Schweinefleisch wird schwieriger, alles muss noch billiger werden. Wäre für uns nicht ein radikaler Schnitt besser, wenn wir deutlich weniger Mengen erzeugen und die zu besseren Preisen in Europa oder sogar im Inland vermarkten könnten?“ fragt er sich.

Dass diese besseren Preise aber derzeit nicht da und nicht in Sicht sind, belastet die Bankkonten der Schweinehalter. Gerade wer in den vergangenen Jahren gebaut hat, hat hohe Verbindlichkeiten zu bedienen. Nach Einschätzung Gügelmeyers hat es viele Komplettfinanzierungen gegeben, zum Teil inkl. Umlaufkapital. Uwe Bintz sieht in diesem Zusammenhang kritisch, dass viele Betriebsleiter dazu tendieren, ihre Schulden möglichst schnell „loswerden“ zu wollen, sprich, hohe



Stefan Gügelmeyer, Sparkasse Emsland: „Aktuelle Preissituationen sind nicht der entscheidende Faktor bei der Bewertung von Betrieben.“

Tilgungsraten zu vereinbaren: „Das geht zu Lasten der Liquidität, was zurzeit sichtbar wird.“ Er plädiert denn auch für langfristige Finanzierungen, in die man ggf. die Möglichkeit von Sondertilgungen einbauen könne.

Frühzeitig zur Bank gehen

Was aber aktuell tun, wenn das laufende Konto ins Minus rutscht? Bintz und Gügelmeyer haben dazu eine klare Ansage: „Es nutzt niemandem, den Kopf in den Sand zu stecken“, so Bintz. „Frühzeitig zur Bank gehen und alles offenlegen“, mahnt er größtmögliche Transparenz an. Und Gügelmeyer ergänzt: „Wenn wir einen Kunden wegen Schieflage auf seinem Konto ansprechen müssen, ist das schon grundsätzlich verkehrt, es muss andersherum sein.“ Sehr kritisch sei, das laufende Konto über das vereinbarte Limit hinweg zu überziehen: „Das ist schnell ein K.O.-Kriterium für ein gutes Rating“, sagt Gügelmeyer. Seiner Einschätzung nach sei das vielen Kunden nicht bewusst, ganz abgesehen von den erheblichen Zusatzkosten, die es verursache.

Deutlich sagt der Bankberater aber auch, dass eine Durststrecke bei den Erlösen allein nicht dazu führt, dass Betriebe „fallengelassen“ werden: „Wir beziehen ein „worst-case“-Szenarium, sprich den „schlimmsten“ Fall, mit in unsere Kalkulationen ein.“ Und es gebe eine Reihe von Maßnahmen, die bei vorübergehenden Engpässen zum Einsatz kommen können: Zusammenfassen von Krediten, damit andere ‚Gläubiger‘ wie etwa Lieferanten außen vor sind, Aussetzen von Tilgungen, Überbrückungskredite etc.

Einen wichtigen Punkt zum Thema Liquidität führen Gerold Warrink und Thomas Bröker noch an: nicht nur Schweinehalter, auch Vermarkter/Händler können in Zeiten schlechter Erlöse mit ihren Zahlungen in Rückstand geraten. Insofern sehen sie verlässliche Marktpartner als wichtiges Instrument der Absicherung.

Einig sind sich die Gesprächsteilnehmer, dass Liquiditätsplanungen für jeden Betrieb selbstverständlich werden müssen, dass es angesichts der doch großen Schwankungen der Erlöse und angesichts der großen Geldvolumen, die inzwischen auch im Familienbetrieb bewegt werden, nicht mehr anders geht. Bintz sieht Weiterbildung hierzu denn auch als wichtige Aufgabe seines Hauses: „Jeder Landwirt sollte seine Grenzkosten kennen. Hieraus lässt sich eine monatliche Liquiditätsplanung erstellen, aus der der Kontoverlauf hervorgeht. So sei für alle ersichtlich, wie hoch das Defizit in den einzelnen Zeiträumen werden kann“, sagt er. Gügelmeyer betont, dass die Liquiditätsplanung ein dauerhafter Prozess sein sollte und, wo es sinnvoll ist, auch getrennt nach Betriebszweigen. Für die Bank sollte sie außerdem auch langfristiger als nur einige Monate



Uwe Bintz, LWK: „Das Thema Liquiditätsplanung und -controlling wird sehr viel wichtiger werden für jeden landwirtschaftlichen Betrieb.“

im Voraus angelegt sein, betont er. Dann hätten Betriebe auch den nötigen Atem, den es für längere Durststrecken brauche.

Nachfolge intensiver planen

Gut findet er, dass bei Bankgesprächen zur Weiterentwicklung eines Betriebes die Hofnachfolger mit dabei sind: „Es ist heute eine andere Entscheidung als vor 20 Jahren, einen landwirtschaftlichen Betrieb zu übernehmen“. Dem stimmt Lukas Weerd zu. Er selbst wollte „schon immer“ Landwirt werden, daran ändert sich durch die aktuelle Preismisere nichts, sagt er. Aber auch er sieht, dass dieser Schritt heute genauer überlegt und geplant werden muss: „Es ist ein intensiverer Entscheidungsprozess und vielleicht ist es nicht das Verkehrteste, wenn er in Krisenzeiten fällt“, findet er. Das macht für ihn die Entscheidung noch sicherer.

Christa Diekmann-Lenartz



Thomas Bröker hält 500 Sauen: „Die Zeit der Billigarbeitsplätze in der Schweinehaltung ist vorbei, da kann und darf man kein Geld mehr sparen.“