

PigPost

Newsletter
November
2011

Marcel **Roth** GmbH



Partner für die
professionelle
Schweinezucht

Marcel Roth, Geschäftsführer



Mit Weitsicht produzieren

Veränderungen bringen immer auch Chancen mit sich. Wollen wir diese nutzen, müssen wir bereit sein, uns zu bewegen und uns den Herausforderungen zu stellen. Auch in der Schweinezucht:

Die Schweineproduktion in der Schweiz steht vor der vielleicht grössten Herausforderung, die sie je zu bewältigen hatte. Innerhalb der letzten zehn Jahre verbesserte sich die Produktivität um 16%, allein in den letzten drei Jahren wurde eine Steigerung von 8% erreicht. Wie sich zeigt, vermag unser Binnenmarkt die Mehrproduktion nicht aufzunehmen. Die Folgen sind klar und schmerzhaft, die Preise so tief wie noch nie!

Was ist zu tun? Sicher wäre es falsch, das genetische Potenzial in der Zucht nicht zu nutzen. Mehr Ferkel pro Sau und Jahr bedeuten für die Züchter mehr Wertschöpfung – aber nur, wenn gleichzeitig durchschnittlich gute Preise realisiert werden können.

Die Schweizer Schweinezüchter sind gefordert, in Zukunft mit Weitsicht zu produzieren. Es braucht eine Produktionsplanung. Das ist einfacher gesagt als getan. Ferkel produziert man nicht am Fließband, Natur und Biologie spielen eine wichtige Rolle. Eine Produktionsplanung muss über die Anzahl produzierender Sauen gesteuert werden, durch eine Bestandesreduktion oder durch saisonale Einflussnahme. So sollten in den Herbst- und Wintermonaten vermehrt Sauen ausgemerzt, und verzögert mit Jungsaunen ersetzt werden...

> Seite 3



Aufs Herz zielen

In seinem Gastbeitrag für Pig-Post erklärt der Präsident von Suisseporcs, Ulrico Feitknecht, wie man mit landwirtschaftlichen Produkten eine höhere Wertschöpfung erzielen könnte. > Seite 2



JETZT agieren!

In den Monaten Oktober bis Februar stellen die Schweinezüchter die Weichen für die Produktion im Frühling. Um den Markt im Lot zu halten, sollten nun vermehrt Mohren ausgemerzt werden. > Seite 3



Partnerschaft die Mehrwert schafft

Telefon 041 480 2472, Telefax 041 480 2411
m.roth@marcel-roth.ch, www.marcel-roth.ch

Gast-Artikel: **Aufs Herz zielen und das Portemonnaie treffen.**



Ulrico Feitknecht, Präsident von Suisseporcs.

Es ist für mich immer eine besondere Freude und gleichzeitig auch eine Herausforderung, wenn ich Leuten unseren Hof zeigen darf. Ich stelle dabei meistens fest: Die Landwirtschaft darf immer noch auf sehr viel Goodwill zählen.

Ich hatte kürzlich ein interessantes Gespräch mit einem Finanzmann. Er gestand mir, dass er eigentlich gerne mit mir den Job tauschen möchte, worauf ich aber schleunigst absagte. Oft kommt es vor, dass Gäste stolz über ihre Vorfahren sprechen, die auch noch Bauern waren, sicher hat ja jeder irgendwo von seinen Ahnen noch ein Schuss Bauernblut mit-

bekommen. Andere Gäste berichten – fast gleich wie von der ersten Liebe – über ihre Erlebnisse im Landdienst. Es scheint mir, die urbanen Menschen suchen irgendwie ihre Wurzeln und dabei sind wir als Bauern die ideale Projektionsfläche für viele ihrer Erwartungen. Klar, die Landwirtschaft erscheint als heile Welt – wenn dann beim Einkauf die Nahrungsmittel billiger werden, umso besser.

Genau da hake ich ein: Ist es möglich, die Nahrungsmittel und die mit der Landwirtschaft verbundenen Leistungen immer billiger zu haben? Warum geben wir für Versicherungen bald doppelt so viel aus wie für die Nahrung?

Wir Bauern produzieren landwirtschaftliche Rohstoffe, sollten aber vermehrt Emotionen verkaufen. Versuchen Sie Ihrem Freund eine Flasche Wein ohne Etikette zu schenken, dann wird er sicher denken: «Wieder so ein billiger Fusel!» Wenn Sie ihm aber erzählen, die Flasche stamme von einem kleinen Winzer aus dem Tessin, der nur Freunde beliefere, und die Flasche sei im

Handel nicht erhältlich, so wird er, ohne die Flasche zu öffnen, Sie auch in Zukunft wieder einladen.

Abgesehen vom Wein und Alpkäse, sind sehr wenige Produkte aus der Landwirtschaft nicht banalisiert. Was nichts anderes heisst als austauschbar: Sobald sie ersetzt werden können, spielt eigentlich nur noch der Preis eine Rolle.

Wenn wir uns als unternehmerische Landwirte richtig verhalten wollen, so müssen wir zunehmend genau diese Kunden in unsere Überlegungen einbeziehen. Falls wir es unterlassen, wird mindestens einer unserer Partner in der Wertschöpfungskette eben diese Kundennähe pflegen. Zwar hängen dann unsere Köpfe überall an den Wänden der Supermärkte, aber der Rubel rollt anderswo in die Kasse. Klar, wir dürfen nicht gerade mit dem «Hammer» dreinschlagen; Slogans wie «Das glückliche Schwein vom Land für die arme Sau in der Stadt» ist eigentlich schon zu viel des Guten. Aber mir hat er oftmals zu einem interessanten Gespräch geholfen!

Wir Bauern produzieren landwirtschaftliche Rohstoffe, sollten aber vermehrt Emotionen verkaufen.

Ulrico Feitknecht



Erfolgreich mit unserem Zuchtprogramm!

Seit zehn Jahren arbeiten wir erfolgreich mit unserem Zuchtprogramm. Wir haben in diesen Jahren kontinuierlich die Reproduktions-, wie auch die Produktionszahlen gesteigert. Dank der konsequenten Durchführung und der kompromisslosen Einhaltung unserer Vorgaben ist unser Programm für Züchter wie auch für Mäster ein Erfolgsgarant.

Reproleistungen AFP-Produktion 2010:

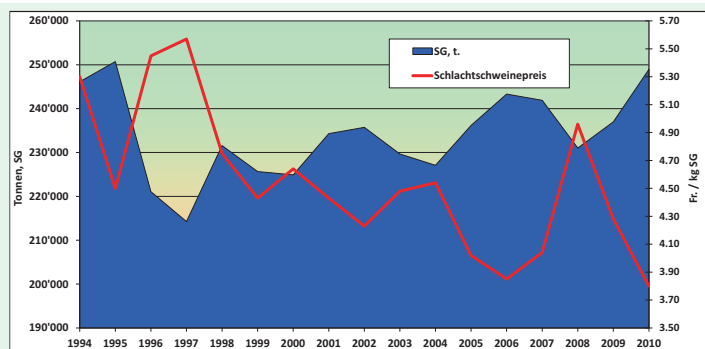
Lebend geborene Ferkel/Sau/Jahr:	28.0
Abgesetzte Ferkel/Sau/Jahr:	24.3

Auswertung Schlachthofresultate eines Mastbetriebes:

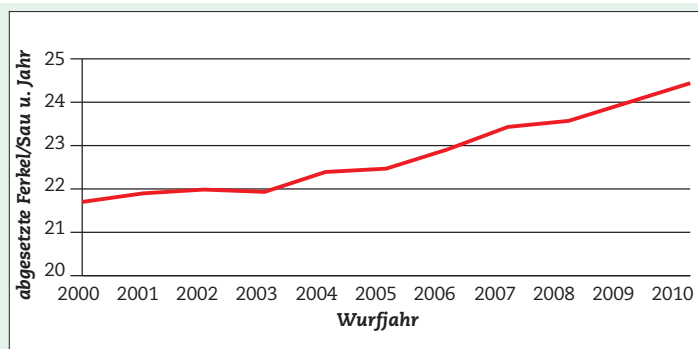
Auswertungsperiode:	11.01.2011 – 26.09.2011
Schlachthof:	Bell AG, 1033 Cheseaux-Sur-Lausanne
Preismaske:	Proviande
Anzahl Schlachtschweine:	3675 Stück
Schlachtgewicht pro Tier:	84.10 kg
MFA Ø von 3675 Schlachtschweine:	58.05 %
Qualitätszuschlag total:	Fr. 17 466.00
Qualitätszuschlag pro Schlachtschwein:	Fr. 4.75
Qualitätszuschlag pro kg Schlachtgewicht:	Rp. 5.70



Marcel Roth: Mit Weitsicht produzieren!



Inlandproduktion (Grafik: Suisseporcs)



Trends nach Wurfjahr (Grafik: Suisag)

Seit sechs Monaten steckt unsere Schweineproduktion in der wohl grössten Krise. Schon letztes Jahr waren die Preise auf tiefem Niveau und dieses Jahr werden die Preise im Jahresschnitt noch tiefer liegen. Die Branche ist gefordert!

Die Produktion ist in den letzten drei Jahren um knapp 8% gestiegen, die Preise in dieser Periode um rund 24% gesunken (siehe Grafik «Inlandproduktion» oben links).

Die Anzahl der Muttersauen hat in diesen drei Jahren nicht oder nur marginal zugenommen. Die grösste Produktionssteigerung wurde durch die genetische Entwicklung der lebend geborenen Ferkel erzielt. Im Durchschnitt der letzten zehn Jahre stieg die Anzahl Ferkel pro Sau und Jahr um 0.2 bis 0.3, was in diesen zehn Jahren eine Zunahme von rund 400'000 Ferkel ergibt. Dies entspricht einer Zu-

nahme von 16% (siehe Grafik «Trends nach Wurfjahr» oben rechts).

Diese Entwicklung ist aus Züchtersicht sehr erfreulich. Nur darf dabei nicht vergessen werden, dass wir in einem geschlossenen Markt produzieren, der schnell einmal an seine Grenzen stösst. Dadurch entsteht Druck auf die Preise, was zur Folge hat, dass die gewonnene Wertschöpfung durch die schlechteren Preise mehrfach verloren geht. Die besten Preise der letzten zehn Jahren wurden in den Jahren erzielt, in denen der Inlandanteil 90 bis 92.9% erreichte (siehe Tabelle unten).

Weniger ist mehr!

Die Schweineproduzenten in der Schweiz müssen lernen, diese Entwicklung in ihren Produktionsprozessen zu berücksichtigen. Um eine gute Wertschöpfung zu erzielen, darf die Produktionsmenge eine

vernünftige Grösse nicht überschreiten. Die wichtigste Rolle in der Produktionskette spielen die Züchter. Sie haben es in der Hand, die Produktion zu steuern. Ähnliche Erfahrungen haben andere Branchen auch schon gemacht. Die Weinproduzenten haben gelernt, mit einer Mengensteuerung bessere Preise zu realisieren.

Alle in unserer Branche sind gefordert!

Alle an der Schweineproduktion Beteiligten sollten ihren Beitrag zur Verbesserung der Situation leisten. Damit meine ich, dass auch die bäuerlichen Organisationen, Vermarkter und Futtermittelhersteller gefordert sind. Gute Geschäftspartner sind nur solche, die mit Produzenten zusammenarbeiten, welche eine gesunde Existenz und eine Zukunft haben.

Der beste Weg, die Zukunft vorauszusagen, ist, sie selbst zu gestalten!

	Schlachtungen ¹ (Tiere)	Schlachtgewicht ² (Tonnen SG)	Verkaufsgewicht ² (Tonnen VG)	Inlandanteil am Konsum (%)	Preis der Schlachtschweine im Jahresschnitt	Preis der Mastjäger im Jahresschnitt
2001	2'764'190	234'298	179'238	95.7	4.44	6.18
2002	2'747'507	235'736	180'338	95.0	4.23	5.95
2003	2'662'031	229'658	175'689	92.9	4.48	6.90
2004	2'624'428	227'085	173'720	92.7	4.54	7.72
2005	2'728'917	236'165	180'666	94.3	4.02	6.04
2006	2'818'614	243'321	186'141	94.8	3.85	4.82
2007	2'797'846	241'902	185'055	94.5	4.04	5.73
2008	2'659'128	231'013	176'725	90.0	4.96	7.45
2009	2'724'100	237'884	181'981	93.7	4.28	6.46
2010	2'858'516	249'470	190'845	94.5	3.80	5.21

¹ Inländische Schlachtungen geniessbar und ungeniessbar inkl. Hausschlachtungen und Tiere aus Liechtenstein

² Von inländischen Schlachtungen geniessbar inkl. Hausschlachtungen und Tiere aus Liechtenstein

Tabelle: Inlandproduktion Schweinefleisch 2001 bis 2010. (Quelle: BVET)

Jetzt unbedingt agieren!

In den Monaten Oktober bis Februar stellen die Schweinezüchter jeweils wichtige Weichen. In diesen Monaten sollten vermehrt Moren ausgemerzt werden, damit die Produktion ab Frühling nicht zu hoch ist und der Markt mit einem zu grossen Jägerangebot belastet wird.

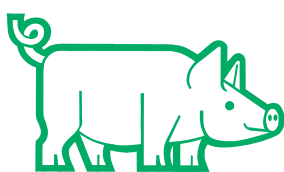


Pig's Blick nach Saudi-Arabien



Die grünen Lastwagen sind viel unterwegs und kommen weit herum. Allerdings nicht ganz bis nach Saudi-Arabien, wo dieses Bild entstand. Es wurde von einem Reisenden «gepigselt», der seinen Augen nicht traute, als er dem ausrangierten, umfunktionierten Schweinetransporter am Wüstenrand begegnete... [Bild zVg]

Marcel **Roth** GmbH



Partner für die
professionelle
Schweinezucht



Marcel Roth
Geschäftsführer
079 426 48 64



Walter Roth
Aussendienst/
Beratung
079 261 83 60



Josef Müller
Aussendienst/
Beratung
079 271 98 14

Besuchen Sie uns an der Suisse Tier! Halle 3 am Stand A 301

Vom 18. bis 20. November 2011 findet die
7. Suisse Tier statt.

170 Aussteller präsentieren ihre Produkte und Dienstleistungen für die moderne Tierhaltung. Verschiedene Fachvorträge und Informationsveranstaltungen finden an allen drei Ausstellungstagen statt.

Wir sind zusammen mit der Schweizerischen Schweineverwertungs AG ebenfalls wieder an dieser bedeutenden Ausstellung dabei. Wir freuen uns, wenn Sie uns in der **Halle 3 am Stand A 301** besuchen. Ein gute Gelegenheit, interessante Gespräche zu führen und in ungezwungener Atmosphäre Berufskollegen zu treffen.

Zudem besteht die Möglichkeit, eine Speckdegustation der Firma Felder, Metzgerei, Schwyz zu geniessen.

Nehmen Sie sich die Zeit, wir freuen uns!

Öffnungszeiten

Freitag bis Sonntag jeweils 9.00 bis 17.00 Uhr

Marcel **Roth** GmbH

Partnerschaft die Mehrwert schafft

Telefon 041 480 24 72, Telefax 041 480 24 11
m.roth@marcel-roth.ch, www.marcel-roth.ch