

## Neue Dynamik im Ferkelexport

Die Weichen für die niederländische Ferkelwirtschaft sind gestellt. Ab sofort können alle Sauenhalter des Landes Ferkel ohne Einschränkungen exportieren. Das wird dem Auslandsgeschäft zusätzliche Impulse verleihen.

Die niederländische Ferkelwirtschaft blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2008 zurück. Insgesamt exportierten die Sauenhalter des Landes im vergangenen Jahr rund fünf Millionen Ferkel. Deutsche Schweinemäster sind mit

Abstand die bedeutendsten Abnehmer. Sie bezogen 2,4 Millionen Tiere von 160 holländischen Ferkelerzeugern. Für die Branche ein ausgesprochen erfreuliches Ergebnis.

In diesem Jahr wird der niederländische Ferkelexport eine neue Dynamik erfahren, denn seit Januar dürfen alle 3.300 Sauenhalter unseres Nachbarlands ohne Einschränkungen auch in Länder liefern, die frei sind von der Aujeszky-schen Krankheit. „Dass unsere Ferkelwirtschaft jetzt den Artikel 10-Status

hat, ist ein bedeutender Schritt“, so Piet Thijsse, Vorsitzender des Niederländischen Verbandes der Viehhändler. Die Branche rechnet für die kommenden Jahre mit einer deutlichen Zunahme der Ferkelexporte. Fachleute prognostizieren bis zum Jahr 2010 einen Anstieg der holländischen Ausfuhren nach Europa auf 5,8 Millionen Tiere. Im Jahr 2015 sollen sieben Millionen Ferkel „das Land verlassen“.



Auch in Zukunft ein Exportschlager: Experten rechnen in den kommenden Jahren mit einem dynamischen Anstieg der niederländischen Ferkelexporte.

### Export Niederländischer Ferkel an europäische Mastbetriebe

	2007	2008	Entwicklung
<b>Gesamt</b>	5.060.033	4.942.592	-2,3%
<b>Deutschland</b>	2.405.727	2.426.465	+1%
<b>Belgien/Lux.</b>	473.292	636.307	+34%
<b>Polen</b>	269.288	508.500	+89%
<b>Spanien</b>	977.433	449.365	-54%
<b>Italien</b>	354.188	262.190	-26%
<b>Rumänien</b>	101.191	235.127	+132%
<b>Kroatien</b>	153.087	147.231	-4%
<b>Ungarn</b>	185.245	116.793	-37%
<b>Tschech. Rep.</b>	12.640	46.973	+372%
<b>Frankreich</b>	51.591	46.346	-10%
<b>Slowakei</b>	45.929	35.481	-23%
<b>Bulgarien</b>	9.430	6.962	-26%
<b>Moldawien</b>	0	5.541	-
<b>Bosnien</b>	4.398	5.262	+20%
<b>Griechenland</b>	9.114	4.730	-48%
<b>Andere</b>	7.480	9.319	+25%

(Quelle: BNVE)

## Termin

### MESSEN

10.02. - 13.02.2009 AGRAR Unternehmertage Münster: Halle Nord, Stand 142

Vom 10. bis 13. Februar 2009 dreht sich in der Halle Münsterland in Münster alles um landwirtschaftliche Produktion, Handel und Management. Die AGRAR Unternehmertage sind ein internationaler Treffpunkt und ein Forum für Experten der Branche. Auch das Niederländische Büro für Vieh-Export (BNVE) präsentiert sich dort: Im Rahmen der Vortragsreihe gibt BNVE unter dem Titel „Aktuelle Entwicklungen des deutschen und des holländischen Schweinesektors“ einen Einblick in aktuelle Trends aus der Schweinewirtschaft.

**Mittwoch, 11.02.2009, 13.30 Uhr, BNVE-Vortrag im Forum Große Halle**  
„Aktuelle Entwicklungen des deutschen und des holländischen Schweinesektors“

www.agrarunternehmertage.de

### Kontakt

## Herausgeber

Niederländisches Büro für Vieh-Export  
Louis Braillelaan 80  
2700 AE Zoetermeer  
Niederlande  
Telefon: +31 (0)79 368 7503  
E-Mail: bnve@pve.agro.nl

## Das Infobüro

Wenn Sie unsere bignews auch per Mail erhalten möchten, senden Sie uns bitte eine E-Mail an: niederlaendische.ferkelwirtschaft@seidl-agentur.com

Ihr Ansprechpartner:

Informationsbüro  
Niederländische Ferkelwirtschaft  
c/o Seidl PR & Marketing GmbH  
Daniela Seidl  
Ruhrtalstraße 52  
45239 Essen  
Telefon: +49 (0)201 8945889-0

### Reportage

**Kontinuität ist der Schlüssel zum Erfolg:** Hennie Kortens Betrieb steht stellvertretend für die hohe Qualität holländischer Ferkel. **Seite 2**

### Daten & Zahlen

**Neue Dynamik im Ferkelexport:** Experten prognostizieren der niederländischen Ferkelwirtschaft eine deutliche Zunahme im Export. **Seite 3**

### Termin

**BNVE auf den AGRAR Unternehmertagen:** Präsentation aktueller Entwicklungen auf dem Branchentreff in Münster. **Seite 4**

### Interview

## „Niederländische Ferkelerzeuger sind zuverlässige Handelspartner“



Johannes Finger arbeitet seit 15 Jahren mit niederländischen Ferkelerzeugern zusammen und glaubt an eine vielversprechende Zukunft. Sein Handelsbetrieb ist nach dem Programm „Verantwortlicher Tiertransport“ (Dierwaardig vervoer) der holländischen Ferkelwirtschaft zertifiziert (DV-11367).

Ferkelhändler Johannes Finger aus dem westfälischen Bad Wünnenberg arbeitet bereits seit 15 Jahren mit niederländischen Lieferanten zusammen. Hier berichtet er über seine Erfahrungen.

Was zeichnet Ihre niederländischen Handelspartner aus?

Wir handeln wöchentlich rund 5.000 Ferkel. Jeweils ein Drittel der Tiere stammt von Betrieben aus Deutschland, den Niederlanden und Dänemark. In Holland arbeite ich mit acht Ferkelerzeugern zusammen, zu denen ich sehr

gute Lieferbeziehungen unterhalte. Meine Handelspartner dort sind zuverlässig und halten die Absprachen stets ein. Das gilt nicht nur für die Züchter, sondern auch für die holländischen Händler. Beindruckt bin ich von der Professionalität der Fahrer. Sie sind sehr gut geschult und gewährleisten beim Transport ein Maximum an Tierwohlsein.

Welche Anforderungen stellen Sie an die Qualität der gelieferten Ferkel?

Ich benötige stets einheitliche Partien von 600 bis 800 Tieren. Diese Menge

ist auch erforderlich, um meine Transporte vernünftig auslasten zu können. Die niederländischen Lieferanten haben keinerlei Probleme, die entsprechenden Mengen in der erforderlichen Qualität bereitzustellen. Qualität heißt in diesem Zusammenhang: ein einheitliches Gewicht von etwa 23 Kilogramm und ein guter Gesundheitszustand der Ferkel. Außerdem müssen die Tiere entsprechend unserer Standards geimpft sein.

Welche Potenziale sehen Sie im deutschen Markt für holländische Ferkel?

Den niederländischen Ferkelerzeugern bieten sich hier vielversprechende Perspektiven und ich glaube, dass sie in Zukunft ihre Marktanteile ausbauen werden. Der Artikel 10-Status kam zum richtigen Zeitpunkt. Will heißen: Wir haben in Deutschland im Augenblick kein Überangebot und die Tiere aus den Niederlanden belasten den heimischen Markt nicht.

Werden Sie in Zukunft verstärkt mit niederländischen Lieferanten zusammenarbeiten?

Aufgrund meiner bisherigen Beziehungen mit den Holländern kann ich mir vorstellen, noch intensiver mit unseren Nachbarn zusammenzuarbeiten und dank meiner Erfahrung vielleicht auch zu Entwicklungen im Bereich der Genetik beizutragen. Deshalb freue ich mich auf die AGRAR Unternehmertage in Münster. Dort hoffe ich auf einen regen Erfahrungsaustausch und neue Kontakte zu niederländischen Kollegen.

# Kontinuität ist der Schlüssel zum Erfolg

Die Ferkel von Hennie Korten sind im Münsterland gefragt. Der niederländische Landwirt punktet bei seinen deutschen Abnehmern mit gesunden Ferkeln und sehr guter Qualität. Die Geschäfte laufen so gut, dass der Niederländer seinen Sauenbestand im vergangenen Jahr kräftig aufgestockt hat.



Hennie Korten produziert seit 2004 Ferkel für den deutschen Markt. Mit Erfolg: Dank der hohen Qualität und der konstruktiven Zusammenarbeit mit den deutschen Mästern wird er in diesem Jahr 27.000 Ferkel in das Nachbarland exportieren.

Es gibt sie noch, die erfolgreichen Unternehmer, die in der allgegenwärtigen Finanzkrise kräftig investieren. Hennie Korten ist einer von ihnen. Der 37-jährige Ferkelerzeuger aus der niederländischen Ortschaft Heibloem in der Nähe von Venlo hat seinen Betrieb im vergangenen Jahr erheblich ausgebaut – mit beeindruckendem Resultat.

„Wir haben einen neuen Stall gebaut und damit die Kapazität von 500 Sauen auf 1.000 Tiere erhöht“, berichtet der Landwirt. Das Fundament für diese Expansion wurde bereits 2003 gelegt. „Ich wollte Ferkel nach Deutschland exportieren

und habe diesen Markt im Vorfeld genau ausgelotet. Wichtig war es mir vor allem, herauszufinden, welche Anforderungen die deutschen Schweinemäster an die Eigenschaften der Ferkel und den liefernden Betrieb stellen“, so Korten. Nach eingehender Analyse waren die Eckpfeiler für den Aufbau eines zukunftsreichen Exportgeschäfts definiert. Ein hoher Gesundheitsstatus der Tiere und eine gute Qualität, die sich letztlich in hohen Tageszunahmen sowie Fleischanteilen widerspiegelt, sind wichtige Erfolgsfaktoren. Und diesbezüglich haben die Ferkel von Hennie Korten einiges zu bieten.

„Wir wollen unsere Betriebe voranbringen“

Im Jahr 2004 war es schließlich soweit. Der niederländische Ferkelerzeuger exportierte die ersten Ferkel der Herkunft Topigs 20 x Pietrain nach Deutschland. Die Abnehmer: Frank und Christina Schulze-Föcking aus dem Münsterland. Über die Jahre hat sich zwischen Hennie Korten und dem Mäster-Ehepaar eine sehr enge und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung entwickelt. „Wir treffen uns im Schnitt alle drei Monate zu einem regen Erfahrungsaustausch. Mögliche Probleme werden dabei in konstruktiven Gesprächen immer mit dem Ziel erörtert, unsere Betriebe voranzubringen“, erklärt der Niederländer. Kurzum: Die Geschäftspartner setzen auf Kontinuität. Und hierzu gehören auch der regelmäßige Austausch und die gemeinsame Auswertung aller relevanten Betriebsdaten. „Dabei gehen wir ausgesprochen detailliert vor“, berichtet Christina Schulze-Föcking. „Wir haben eine super Partnerschaft, mittlerweile sogar ein freundschaftliches Verhältnis. Deshalb können wir die verschiedensten Themen ohne Probleme diskutieren.“

Was die Leistungen der Tiere angeht, die ausnahmslos vom Betrieb des Niederländers stammen, gibt es für die Landwirtin keinen Grund zur Klage. Die durchschnittlichen Tageszunahmen betragen 780 Gramm, die Verluste liegen bei zwei Prozent und bei einem durchschnittlichen Schlachtgewicht von 96 kg erzielt man nach AutoFOM 0,99 Indexpunkte je kg Schlachtgewicht.

## 27.000 holländische Ferkel für den deutschen Markt

Die erfolgreiche deutsch-niederländische Zusammenarbeit sprach sich im Münsterland wohl schnell herum. Bereits kurze Zeit nach Aufnahme der Exportaktivitäten konnte Hennie Korten jedenfall einen weiteren Mäster als Kunden ge-

winnen. In 2008 kamen nochmals zwei Betriebe hinzu. Der Ausbau der Produktionskapazitäten war also eine wirtschaftliche Notwendigkeit. Mit 1.000 Sauen wird der Landwirt, der gemäß den Auflagen des niederländischen Qualitätssicherungssystems Integrierte Kettenüberwachung (IKB) und des deutschen QS-Systems produziert, in diesem Jahr etwa 27.000 Ferkel erzeugen und nach Deutschland exportieren.

## Für den Transport der Ferkel bedarf es einer vorausschauenden Planung

Die Abstimmung und Kommunikation zwischen den Züchtern, den holländischen und deutschen Händlern sowie den Mästern ist eine besonders wichtige Herausforderung für den reibungslosen Export: „Um unsere Kunden stets zufrieden zu stellen, bedarf es natürlich einer vernünftigen Planung“, macht Korten deutlich. „Zwei bis drei Monate vor jeder Lieferung wird daher per Telefon, E-Mail oder Fax die gewünschte Ferkelanzahl festgelegt.“ Der Transport ins Münsterland erfolgt schließlich durch ein spezialisiertes Exportunternehmen, das übrigens alle administrativen und abrechnungstechnischen Angelegenheiten übernimmt. Der Transporteur übergibt den Abnehmern zudem alle relevanten Daten der Ferkel. Hierzu gehören Informationen über die erfolgten Impfungen und den Medikamenteneinsatz sowie die Ergebnisse der bei den Tieren durchgeführten Blutuntersuchungen.

## Gute Tageszunahmen und geringe Ausfälle dank bester Gesundheit

Zur Mast aufgestallt beweisen die Ferkel von Hennie Korten, was in ihnen steckt. „Aus den Rückmeldungen meiner Kunden weiß ich, dass nicht nur die Ausfälle dank des guten Gesundheitsstatus gering sind, die Tiere haben auch gute Tageszunahmen.“

Stichwort Fleischausbeute. An dieser Schraube möchte der Sauenhalter noch ein wenig drehen. „Wenn ich es schaffe, aus den Tieren einen Index-Punkt herauszuholen und den Bauchfettanteil etwas zu reduzieren, dann sind die Ergebnisse absolut top.“ Erreichen will Hennie Korten dies durch den Einsatz der optimalen Genetik.



Dank einer erstklassigen Genetik weisen Hennie Kortens Ferkel nicht nur sehr gute Tageszunahmen und eine hohe Fleischqualität auf, sondern bestechen aufgrund von Impfungen und modernsten Haltungsmethoden auch durch eine geringe Ausfallquote.

## Betriebsspiegel

### KENNDATEN DES ZUCHTBETRIEBES VON HENNIE KORTEN

Ferkelerzeugung mit 1.000 Sauen  
20 ha landwirtschaftliche Nutzfläche (verpachtet)  
2 Fremdarbeitskräfte

13,5 lebend geborene Ferkel je Wurf  
28 abgesetzte Ferkel je Sau und Jahr

Fruchtbarkeitsrate: 91 %  
Gewichtszunahme der Ferkel nach dem Absetzen ca. 500 g  
Durchschnittliches Gewicht der Ferkel bei Auslieferung: 25 kg