



Eine gewinnbringende Vermarktung von Ferkeln und Mastschweinen macht schlagkräftige Tierpartien und damit Betriebsgrößen erforderlich. Welche das in Zukunft sein könnten, wurde auf einer Tagung diskutiert. Fotos: Schlag

## „Es zählen die Vollkosten“

**Fachtagung über Entwicklungsstrategien in der Schweinehaltung**

**Spezialisieren oder geschlossenes System, Neubau oder Zukauf, einer oder mehrere Standorte – ganz gleich mit welcher Strategie ein Schweinehalter seinen Betrieb weiter entwickelt, deutlich wurde auf der ALB-Tagung auf dem Eichhof „zukunftsfähige Strukturen in der Schweineproduktion“: Jede Lage und jede Region bietet ihre Chancen. Eins bedeutet Entwicklung in der Schweinehaltung aber immer: Wachstum der Tierzahlen. Rationelle Produktion und Vermarktung gelingen erst, wenn eine kritische Größe der Vermarktungseinheiten überschritten ist. Der Agrarjournalist Michael Schlag berichtet.**

„Hohe Aufschläge realisieren wir nur, wenn wir große Parteien anbieten können“, sagt Ruth Beverborg vom Fachbereich Betriebswirtschaft der Landwirtschaftskammer (LWK) Niedersachsen in Oldenburg. Eine große Partie heißt zum Beispiel: 300 Ferkel gleicher Qualität mit uniformer Genetik. Betriebe über 350 Sauen erzielen dann einen acht Prozent höheren Ferkelpreis als kleinere Betriebe mit einem Bestand unter 150 Sauen, so die Betriebszweigauswertung 2008/09 der LWK für die Kreise Cloppenburg, Oldenburg und Vechta. Zum Vermarktungseffekt kommt der biologische Effekt: „Die großen Betriebe haben auch die besseren Leistungen“, sagt Beverborg, sie erzielen durchschnittlich zwei Ferkel mehr pro Sau und Jahr. In den letzten zehn Jahren stieg die Zahl der abgesetzten Ferkel im Arbeitskreis Ferkelproduktion Vechta um über drei auf 24,1 Ferkel pro Sau. Biologische Leistung ist aber nicht alles: „Hohe Ferkelzahlen können teuer erkauft sein“, sagt die Beraterin aus Oldenburg.

Die Betriebe mit der höchsten Aufzuchtleistung sind nämlich – wegen hoher direkter Kosten – nicht unbedingt diejenigen mit der höchsten direktkostenfreien Leistung pro Sau. Bereits heute gebe es „Grenzbereiche, wo wir zu hohen Aufwand fahren“ und wo keine positive Beziehung mehr bestehe zwischen Ökonomie und Biologie. Die Frage: „Lohnt es sich noch, das letzte Ferkel herauszuholen“ ist für sie aktuell „ein neues Feld für die Beratung“.

### **Verkaufserlöse sind der große Unterschied beim Betriebserfolg**

Vergleichbares berichtete Ruth Beverborg aus der Schweinemast. Die erheblichen Differenzen im Betriebserfolg entstehen keinesfalls durch die biologische Leistung der Tiere, hier ausgedrückt als Tageszunahmen. Die Hauptunterschiede entstehen durch unterschiedliche Verkaufserlöse: „Das Ein- und Verkaufsverhalten ist das A und O in der Schweinehaltung“, sagt die Expertin der LWK Niedersachsen,

und findet es „sehr schade, wenn man Top-Biologie sieht, aber der Verkaufszeitpunkt ist falsch.“ Die Markterlöse überdecken die Produktionsunterschiede bei Weitem. Selbst wenn die Tageszunahmen bis zu 50 Prozent höher liegen – 950 gegenüber 650 Gramm – kann die direktkostenfreie Leistung mit 80 Euro pro Mastplatz dieselbe sein. Auch hier gebe es teilweise „keine Korrelation zwischen Tageszunahmen und wirtschaftlicher Leistung.“ Bisweilen sei es gar erschreckend, zu sehen: „Ferkel zu teuer, Verkaufszeitpunkt falsch“.

### **Wie Gewerblichkeit vermeiden?**

Die Schweineproduktion in Deutschland ist seit Jahren im Aufwind, doch für wachsende Betriebe stellt sich die drängende Frage: Wie groß darf er werden, damit er die landwirtschaftlichen Privilegien nicht verliert? Wird der Betrieb vom Finanzamt nämlich als gewerblich eingestuft, sind viele der positiven Effekte gewachsener Größe wieder dahin. Im Zentrum steht dabei die andere Umsatzbesteuerung des Gewerbebetriebes. Ruth Beverborg machte dazu ein einfaches Beispiel auf: Die direktkostenfreie Leistung nimmt sie bei landwirtschaftlicher Pauschalierung mit 79 Euro pro Mastplatz an. Diese sinkt bei gewerblicher Regelbesteuerung auf nur noch 62 Euro, das ist ein Einnahmeverlust von 17 Euro pro Mastplatz, in erster Linie wegen der niedrigeren Verkaufserlöse nach Steuern. Abgemildert wird der Verlust durch die höhere Absetzbarkeit der Gebäudekosten im Gewerbebetrieb und alles gegeneinander verrechnet bringt die Gewerblichkeit am Ende ein Minus von 10 Euro pro Mastplatz. „Deshalb machen wir uns so viele Gedanken, ob man noch in der Pauschalierung bleiben soll.“

Wie lässt sich bei betrieblichem Wachstum die Gewerblichkeit vermeiden? Das auf den ersten Blick Nächstliegende: Mit den Tieren werden auch die Flächen des Betriebes aufgestockt, doch deren Effekt verliert mit zunehmender Betriebsgröße an Wirkung. So darf ein landwirtschaftlicher Kleinbetrieb mit 20 Hektar laut Bewertungsgesetz 10 Vieheinheiten (VE) pro Hektar halten, das entspricht 600 Mastplätzen für den Betrieb. Will er größer werden – und dabei landwirtschaftlich bleiben – wird für jedes zusätzliche Schwein aber immer mehr Fläche verlangt. Ab 50 ha Betriebsgröße erlaubt jeder weitere Hektar nur noch 3 VE, ab 100 ha nur noch 1,5 VE. Diese Degression ruft geradezu nach Betriebsteilung: So sind auf 150 Hektar nur insgesamt

1 800 Mastplätze möglich, würde man die Fläche auf drei Betriebe mit je 50 ha aufteilen, würden auf derselben Fläche 3 600 Mastplätze, also die doppelte Anzahl, noch als landwirtschaftlich anerkannt. Allerdings: „Man muss alles sehr genau machen“, die Betriebsaufteilung muss tatsächlich und überprüfbar sein, im Prinzip wie unter Fremden – bis hin zu getrennten Konten, eigenen Stromzählern und schriftlichen Verträgen. Außerdem steigen unter Umständen Buchführungsgebühren und Sozialversicherungen, wenn mitarbeitende Familienangehörige jetzt selbstständige Betriebsleiter werden.



**Wann ein Betrieb bei Wachstums-schritten weiter zur Landwirtschaft oder zum Gewerbe zählt, erläuterte Ruth Beverborg von der LWK Niedersachsen.**

Eine andere Möglichkeit zur Vermeidung der Gewerbsmäßigkeit ist die Gründung einer 51a-Kooperation. Das ist eine Gesellschaft gemäß Paragraph 51a („Gemeinschaftliche Tierhaltung“) des Bewertungsgesetzes, in die Landwirte ihre im eigenen Betrieb nicht ausgenutzten Vieheinheiten („freie VE“) auf eine Gesellschaft übertragen. Diese Gesellschaft kann landwirtschaftlich betrieben werden, obwohl sie selbst keine Flächen bewirtschaftet. Die 51a-Gesellschaft stellt enge Regeln vor die Anerkennung: Alle Beteiligten müssen hauptberuflich Landwirte sein „und auch bleiben, sonst bekommt man Stress“. Sämtliche Beteiligten sind verpflichtet, Vieheinheiten auf die neue Gesellschaft zu übertragen (der Betreiber selbst mindestens eine), und keiner der beteiligten Betriebe darf weiter als 40 Kilometer vom neuen Maststall (Kooperationsstandort) entfernt liegen. In der Summe darf die Gesellschaft nicht mehr Vieheinheiten halten, als ein einzelner landwirtschaftlicher Betrieb mit derselben Flächenausstattung auch allein halten könnte.

**Fallbeispiele zur Gewerblichkeit**

Ruth Beverborg präsentierte zur Erläuterung verschiedene Fallbeispiele auf Basis eines angenommenen Betriebes mit 170 Sauen und 80 ha Fläche, der seine Tierzahl aufstocken will. Plan 1: Er verdoppelt auf 340 Sauen. Der Vorteil: „Geht er in die Bestandsverdopplung, kann er in einer Partie 300 Ferkel verkaufen“, damit einen höheren Zuschlag realisieren und Beverborg rechnet ihm bei der biologischen Leistung

ein Ferkel mehr pro Sau und Jahr zu. Für die Bewertung gilt: „Alles passt, er kann landwirtschaftlich bleiben“. Plan 2: Der Bestand wird auf 680 Sauen vervierfacht. Jetzt kommt er nicht mehr mit seinen 80 ha aus, laut Bewertungsgesetz bräuchte er nämlich 343 Hektar, um landwirtschaftlich zu bleiben. Er muss dennoch nicht komplett gewerblich werden, wenn er aufgeteilt wird: Die Sauenhaltung bleibt Landwirtschaft, nur die Ferkelaufzucht wird zum Gewerbe erklärt. Plan 3 schließlich unterstellt einen Betriebsleiter, der ernüchtert von den schlechten Phasen der Ferkelerzeugung heute sagt: „Hör mir auf mit Bestandsverdopplung, ich gehe ins geschlossene System.“ Der Sauenbestand bleibt bei dieser Variante unverändert, investiert wird in 1 400 Mastplätze, womit die zulässige Tierzahl weit

überschritten ist. Damit nicht der ganze Betrieb aus der Landwirtschaft fällt, wird jetzt ein zweiter – gewerblicher – Betrieb für die Ferkelaufzucht gegründet, der rechtlich zwischen Sauenhaltung und Mast geschaltet ist: Er kauft die Babyferkel aus der landwirtschaftlichen Sauenhaltung, und verkauft diese mit 30 kg zurück an die (wiederum landwirtschaftliche) Mast.

**Krisen bei Wachstumsinvestitionen einplanen**

Auch nach gelungener steuerlicher Konstruktion bleiben die Fragen von Wirtschaftlichkeit, Risiko und vor allem der Liquidität, dem „überlebenswichtigen Faktor“, ausgedrückt im Cashflow III. Er charakterisiert, wie viel finanzieller Puffer dem Unternehmen nach Tilgung und Entnahmen noch bleibt. Anders gesagt: Wie knapp ist das ganze Modell kalkuliert, wie weit darf der Preis absinken, damit der Betrieb seine aktuellen Rechnungen immer bezahlen kann? Die Verdopplung auf 340 Sauen (Plan 1) lässt eine Liquiditätsreserve von 4,90 Euro je Ferkel übrig – was im Extremjahr 2007/08 eine „Liquiditätslücke“ von 70 000 Euro bedeutet hätte. Bei Vervielfachung auf 680 Sauen (Plan 2) schrumpft die Liquiditätsreserve auf 2,70 Euro je Ferkel – das hätte 2007/08 ein Loch von fast 170 000 Euro gerissen. Mehr Sicherheit gibt das geschlossene System (Plan 3), hier behält der Betrieb eine Liquiditätsreserve von 8,60 Euro (pro Mastschwein) und wäre nur mit 11 000 Euro in die roten Zahlen geraten.

**„Mindestens 2 000 Mastschweine“**

„Man braucht mindestens 2 000 Mastschweine, um alle zwei Wochen einen LKW vollmachen zu können“, sagt Peter Seeger aus Otzberg-Niederklingen (Landkreis Darmstadt-Dieburg). 1980 bereits hatte sich der Betrieb auf Schweinehaltung spezialisiert. Zwischen 1998 und 2009 dann gab es bei der Betriebsentwicklung von Jahr zu Jahr fast keine Atempause: Übernahme eines Maststalls mit 1 400 Plätzen, Aufstockung des bestehenden Sauenstalls auf 220 Plätze, Pacht eines Maststalls mit 1 400 Plätzen, Bau eines Aufzucht- und Maststalls, Aufstockung des Sauenstalls auf 420 Plätze, Kauf eines Sauenbetriebes mit 550 Plätzen.

**Lage der Schweinehaltung im Rhein-Main-Gebiet hat mehr Vor- als Nachteile**

Die Lage am Rand des Rhein-Main-Gebietes klingt ungewöhnlich für eine so große Schweinehaltung, doch dem Betrieb bietet sie deutlich mehr Vor- als Nachteile: Wegen der Nähe zu den Rhein-Main-Binnenhäfen ist das Getreide günstig, „einen halben Euro weniger“ könne das pro Dezitonne ausmachen. Auch beim Absatz profitiert man von EU-Handelswegen: „Bei uns fahren viele leere Vieh-LKW vorbei.“ Zwar ist die Region dicht besiedelt – allerdings nicht mit Schweinen: Für die Stallbaugenehmigung ist es eine Gegend mit geringer Luft-Vorbelastung, es entstehen keine Zusatzkosten für Gülleverwertung oder Abluftwäscher und man finde Standorte, denn es gibt wenig Bebauung im Außenbereich. Gerade bei Angeboten von Ställen zum Kauf oder zur Pacht „hat man den Vorteil, dass nicht viele in der Schweinehaltung aktiv sind.“ Vom Sauenstall mit 550 Plätzen, den er im Jahr 2009 kaufte, meint er: „In Weser-Ems wäre der weg gewesen.“ Die geringe Dichte von Vieh haltenden Betrieben hat jedoch auch Nachteile: Seeger beklagt „fehlendes Know-how in der Region und mangelnde Infrastruktur“. Es fehlen Schlachthöfe, Beratung und Dienstleistung sind weit weg und „der Tierarzt reist anderthalb Stunden an“. Vor Jahren hätte er wohl kaum gedacht, dass der Betrieb eine solche Entwicklung nehmen werde und „was wir hier machen ist sicher nicht der Weg für jeden“, aber es zeige deutlich: „Es gibt in Hessen Chancen – wir dürfen nur keine Angst haben vor den Schritten“.



**„Es gibt in Hessen Chancen für Schweinehalter – wir dürfen nur keine Angst haben vor den Schritten“, sagte Peter Seeger.**

Schlag

## „Das Geldverdienen selbst in der Hand“

„Mit Schweinen hat man selbst in der Hand, ob man Geld verdient oder nicht,“ meint Jens Ludwig-Morell aus Hofgeismar-Carlsdorf (Landkreis Kassel). Nach der Betriebsübernahme ging er 1997/98 zügig an den Ausbau, zunächst mit dem Neubau eines zusätzlichen Maststalles im Außenbereich mit 90 Zuchtsauen und 600 Mastplätzen – und er landete, als die Tiere schlachtreif waren, ausgerechnet in einem Preistief. „Die ersten Schweine wurden für 80 Euro verkauft, da stellt man sich schon die Frage, ob es richtig war“, sagt Ludwig-Morell und fügt gleich an: „Aber dann kamen auch bessere Jahre.“ So folgte 2003 der nächste Schritt: die Erweiterung des Maststalls auf 1 000 Plätze. Die im Dorf verbliebene Sauenhaltung konnte aber nicht im selben Takt erweitert werden, der Betrieb musste jetzt Ferkel zukaufen und „damit begannen gesundheitliche Probleme,“ die Verlustrate in der Mast stieg auf drei Prozent an. Auch hatte der Betrieb mit dem Zukauf kein gleichmäßiges Tiermaterial mehr: „Anfangs hatten sie alle das gleiche Gewicht, aber in den folgenden Wochen entwickelten sie sich auseinander“. Der nächste Entwicklungsschritt ging 2009/10 konsequent das Ferkelproblem an: Neubau der Ferkelerzeugung in Außenlage mit 170 Zuchtsauen und 1 000 Ferkelaufzuchtplätzen und Aufbau eines geschlossenen Systems. Dessen Nachteil: „Man muss in allen drei Bereichen wachsen“ und das geschlossene System verlangt mehr Kapital als die Spezialisierung. Doch für Ludwig-Morell überwiegen die Vorteile: Er hat jetzt durchgehenden Einfluss auf das Tiermaterial und die Würfe werden mit Ohrmarken in unterschiedlichen Farben markiert „damit wir wissen, welches Ferkel von welchem Eber stammt.“ Mit dieser Kontrolle und Kontinuität in der Genetik kann er 70 Prozent seiner Mastschweine an regionale Metzger vermarkten. Der neu gebaute Ferkelstall wird beheizt mit der Abwärme aus einer benachbarten Biogasanlage, für die Wärmelieferung wurde mittelfristig ein Festpreis vereinbart, für ihn eine zusätzliche Sicherheit, denn „die Energiekosten laufen mir in den nächsten Jahren nicht weg.“ Schlag



In Ferkelerzeugung, Ferkelaufzucht und Schweinemast investierte Jens Ludwig-Morell.

In jedem Fall müsse man bei Wachstumsinvestitionen solche Krisen einplanen und mit der Bank die entsprechende Kreditlinie verhandeln, damit der Betrieb auch in der Durststrecke liquide bleibt. Alle Kalkulationen beziehen sich

immer auf Vollkosten. Die Zeiten seien vorbei, wo man sich habe leisten können, nicht alle Faktoren zu entlohnen. Zwar heiße es „Familienbetriebe überleben mit Lohnverzicht“, doch mit angestellten Arbeitnehmern und aufgenommenem Fremdkapital „zählen wirklich die Vollkosten“, mahnte Ruth Beverborg. Am Wachstum gehe kein Weg vorbei: „Wenn Sie nicht wachsen, nehmen Sie in Kauf, dass Sie ein auslaufender Betrieb werden.“ Welche Lösung die Richtige ist, kann sich auf jedem Betrieb anders entscheiden: „Es kommt darauf an, wie Ihr Puzzle einzelbetrieblich zusammenpasst“.

### Fünf Betriebsleiter berichteten über ihre Wachstumskonzepte

Fünf Betriebsleiter stellten dem Publikum in der überfüllten Halle der Baulehrschau auf dem Eichhof dann ihre in Hessen realisierten Wachstumskonzepte der Schweinehaltung und ihr jeweiliges „Betriebspuzzle“ vor (siehe auch in den grünen Kästen). „Das Problem des Mästers ist, dass er sich mit Ferkelerzeugung nicht auskennt“, sagt Thomas Otto aus Wabern (Schwalm-Eder-Kreis). Otto war Schweinemäster mit mehreren Ställen, behielt aber immer die eigene Ferkelproduktion im Blick, die er durch Kooperation mit einem Sauenhalter und Gründung einer gemeinsamen GbR realisierte. Sie hat heute 700 Zuchtsauen und 3 800 Ferkelaufzuchtplätze. Der erste große Schritt wurde 1999 getan: Bau eines Zuchtsauenstalls (350 Sauen) und gleichzeitig eines Ferkelaufzuchtstalles (2 500 Plätze). „Macht erst mal die Hälfte, dann wird es nur halb so schlimm“, habe die Bank ihn zunächst wissen lassen, realisiert wurden beide Ställe trotzdem, und schon fünf Jahre später erweitert. Nicht wirklich geplant war der Kauf eines weiteren Sauenstalls mit 300 Plätzen in diesem Jahr, doch die Partner griffen zu, als sich die Gelegenheit bot. Heute umfassen GbR und Ottos Mastbetrieb drei Standorte im Raum Wabern, plus einen für Zuchtsauen 15 km nördlich davon in Dissen (Gudensberg). Zum Betrieb gehören 160 ha Ackerfläche, zur GbR noch einmal 250 ha. Der Betriebsleiter ist überzeugt: „Flächenausstattung ist für einen Schweinehalter immer eine wichtige Sache“. Erst die Fläche für die Vieheinheiten ermögliche dem

Veredlungsbetrieb die Wachstumsschritte. Als wirtschaftliches Minimalziel definiert er: „Deckung der Vollkosten“ – und ein stetiges betriebliches Wachstum, das nach seiner Vorstellung bei drei bis fünf Prozent pro Jahr liegen sollte, in jedem Fall aber über der Teuerungsrate. Bei der Finanzierung rät Otto: „Die Bank will sehen, dass man Profi ist“, dazu gehöre auch die Einschätzung: „Was passiert im Krisenfall, welchen Plan hat man dafür?“ Als Liquiditätsvorsorge („die wichtigste Größe“) solle man „mit den Banken Sonderregelungen vereinbaren“. Rückblickend auf die umfangreichen Investitionen und neu aufgestellten Gesellschaften meint Otto: „Es hat – wie eigentlich alles in den letzten Jahren – gut geklappt.“

„Mein Ziel sind hochwertige Ferkel, mit denen der Mäster Geld verdient und davon kann er mir einen Teil abgeben“, sagt Jörg Schäfer aus Breitenbach-Hatterode (Landkreis Hersfeld-Rotenburg). Schäfer war Ringberater beim Landeskontrollverband HVL, als ein Landwirt ihn fragte, ob er nicht jemanden kenne, der Interesse hätte an einer Kooperation mit seinem Abferkelbetrieb. Er selber hielt, neben der Berater-Arbeit, 200 Mastplätze und 90 Sauen in der Ortslage – und wurde im Jahr 2000 selber der gesuchte Partner zum Neubau eines Deck- und Wartestalles sowie Ferkelaufzuchtstalles. Beiden war klar: „Wir brauchen eine Größenordnung, die marktfähig ist.“ Das hieß: 580 produktive Sauen, „damit kann ich 300er Partien liefern und das hat zu den Mästern gepasst, die wir uns gesucht haben.“ Die EU-Konkurrenz fürchtet Schäfer nicht: „Die Dänen und Holländer kochen auch nur mit Wasser,“ er aber hat seinen Abnehmern wesentliche Vorteile zu bieten: Die maximale Lieferentfernung beträgt 60 Kilometer, er betreibt aktive



Thomas Otto aus Wabern definiert als wirtschaftliches Minimalziel: „Deckung der Vollkosten“ – und ein stetiges betriebliches Wachstum, das nach seiner Vorstellung bei drei bis fünf Prozent pro Jahr liegen sollte, in jedem Fall aber über der Teuerungsrate.

Kontaktpflege, regelmäßig treffen sich Mäster, Ferkelerzeuger und Tierarzt. Abgerechnet wird nicht nach Tagespreis sondern nach „Gleitpreis“, berechnet als Sechswochendurchschnitt aus dem Hessenpreis und dem Hohenlohepreis. Auf die lange Sicht komme natürlich dasselbe heraus, aber die Marktschwankungen sind gebrochen und „das Schieben und Ziehen um den Preis wird verhindert.“ Liefertreue und Abnahmetreue prägen das Geschäft. Selbst bei den hohen Getreidepreisen 2008 sei kein Mäster ausgeschert. Das gilt auch

umgekehrt: Als ein Abnehmer die Mast ausbaute und mehr Ferkel brauchte, standen Jörg Schäfer und sein Partner vor der Frage: „Sagen wir einem ab oder präsentieren wir uns als zuverlässiger Partner?“ Sie entschieden sich zum Umbau des vorhandenen Maststalls und dem Abschied vom eigenen geschlossenen System, um die größere Nachfrage nach Ferkeln zu decken. Seine Erfahrung bei der Finanzierung der Bauvorhaben: Als Einzelperson hätte man das nötige Geld wohl nicht ohne Weiteres von der Bank bekommen, doch „zu zweit hat sich das ganz anders dargestellt.“

„Wir produzieren jetzt im Dreieck, man muss ein Stück fahren, aber es funktioniert“, sagt Ralf Hellmuth aus Edermünde-Besse im Schwalm-Eder-Kreis. Er stand vor der Frage: Wie soll



**In Kooperation mit einem zweiten Betrieb wirtschaftet Jörg Schäfer. Seine Erfahrung bei der Finanzierung der Bauvorhaben: Als Einzelperson hätte man das nötige Geld wohl nicht ohne Weiteres von der Bank bekommen, doch „zu zweit hat sich das ganz anders dargestellt.“**

ein Betrieb seinen Standort sichern, wenn die Gemeinde sich gegen neue Ställe und Stallausbauten sperrt? Wachstum und Entwicklung sind dennoch möglich, durch Pacht und Zukauf vorhandener Ställe. Nach dem Einstieg in den elterlichen Schweinemastbetrieb 2001 kam die erste Erweiterung 2004 mit Zupacht eines Betriebes für die Ferkelaufzucht, 2009 folgt der Zukauf eines Sauenstalls. Als Vorteil beim Stallzukauf nennt Hellmuth den „schnellen Start“, denn es gibt keine lange Bau- und Genehmigungsphase wie für einen Neubau. „Zukauf ist die sicherste schnelle Erweiterung“, allerdings mit hohem Kapitalbedarf. Der Nachteil: Man hat nicht die freie Standortwahl und muss unter Umständen größere Entfernungen akzeptieren, im Fall des zugekauften Sauenstalls sind es 50 Kilometer. Überlegungen zu Personal und Entfernung spielen bei der Ent-

scheidung sogar die größere Rolle gegenüber der reinen Investition. In jedem Fall: „Von Ruinen sollte man die Finger lassen,“ der Stall müsse leer und keimfrei sein, „dann kann man wieder mit hohen Leistungen darin starten.“

### **Mit Stallzupacht rasch Produktion steigern und flexibel bleiben**

Die zweite Variante, die Pacht eines Stalls, kann ein kostengünstiger Weg sein, die Produktion schnell zu steigern und man bleibt flexibel: wegen des geringen Kapitalbedarfs und der Möglichkeit, mit Pachtende aus dem Betriebszweig wieder auszusteigen. „Wenn die Preisleistung stimmt, kann Zupacht kein Fehler sein“, sagt Ralf Hellmuth. Allerdings ist die Laufzeit und damit der Planungshorizont zeitlich begrenzt. Geklärt sein sollte auch die Frage: Ist der Verpächter wirtschaftlich gesund, wird er das Gebäude über die Zeit in Schuss halten? Für den Pächter gilt: „Zum Pachtende wird nicht mehr modernisiert, nur noch repariert,“ wogegen man bei Eigentum schneller sagen würde: „Es kommt etwas Neues rein.“ ■