**Kein Schwein gehabt – farm-to-fork neu gedacht**

Statt den Schweinen gehts den Schweinehaltern derzeit an den Kragen. Der aktuelle Schweinestau hat bekanntlich zwei Ursachen: ASP läßt den Export einbrechen. Corona-Infektion in den Schlachthöfen die Schlachtzahlen. Eine ad-hoc-Lösung scheint nicht in Sicht. Die Reduzierung der Importe von Schlachtschweinen und Ferkeln ist nur eine mittelfristige Lösung. Aber gerade wenn es wehtut, sollte man Strategien überdenken, damit es künftig nicht mehr so weh tut.

Viele Betriebskonzepte, viele Finanzierungen, viele Betriebsentwicklungspläne basieren auf dem Prinzip „Es geht immer weiter so, es geht immer aufwärts“. Risiko Betrachtungen? Was wäre wenn? Mangelware.

Eine Störung der internationalen Lieferketten? Plausibel.

Eine weltweite Pandemie? Undenkbar. Das RKI hatte bereits Im März 2017 den zweiten, überarbeiteten Pandemieplan, eine weltweite Influenza-Pandemie unterstellend, vorgelegt. Hat jemals ein Landwirtschaftsministerium, ein Bauernverband, ein Landwirt nach den möglichen Auswirkungen gefragt?

Gerade jetzt sollte man als Unternehmer die strategischen Fehler erkennen und Lehren daraus ziehen

Erster Ansatz: EinProduktUnternehmen sind Hochrisikoträger. Sie maximieren sowohl Gewinne als auch Verluste. Risikoausgleich ohne staatliche Hilfe: Man bildet einen drei- bis fünfjährigen Durchschnittspreis für seine Produkte. Alle Erlöse über dem Durchschnittspreis werden, wenn auch versteuert, in echte Rücklagen eingestellt. In der Phase der Erlöse, die unter dem Durchschnittspreis liegen, werden die Rücklagen (sie sind ja schon versteuert) bis zur Höhe der Durchschnittserlöse aufgelöst. Das ist die Strategie der Erlösglättung nach dem Motto „Spare in der Zeit, dann hast du in der Not“. Dafür muß man nicht nach dem Staat rufen.

Zweiter Ansatz: Umdenken vom Abliefern zum Vermarkten. Nach wie vor ist der Landwirt das schwächste Glied in der Kette. Zum einen, weil Landwirte in ihrer Marktmacht atomisiert sind. Zum andern, weil sie als Ablieferer weit vom Endverbraucher entfernt sind. Ihre Produkte, jetzt Schweinefleisch, sind ein anonymes, industrieähnliches Produkt ohne Bezug zu einem Landwirt vor Ort oder in der weiteren Umgebung.

Wir befinden uns in einer Phase der Regionalsierung. Weltweite Lieferketten werden auf das notwendige Maß zurückgefahren. Jumbounternehmen werden durch Zerlegung wieder Beine gemacht. So professionell und leistungsfähig, aber auch risikoanfällig die großen Schlacht – und Zerlegebetriebe sind – sie müssen nicht alternativlos bleiben. Hier liegen Chancen der Schweinehalter, regionale Schlacht – und Zerlegeverbünde mit direktem Weg zum Endverbraucher entwickeln. Und die Verbünde können sowohl – um beim Fleisch zu bleiben – als auch Rinder und anderes Getier einbeziehen. Das ist ökologisch, das ist regional, das ist beim Konsumenten vertrauensbildend. Sicherlich wird man nicht sofort die komplette Vermarktung umstellen können, aber sie kann zunächst ein zweites, risikoausgleichendes Bein werden.

Dritter Ansatz: Diversifizierung. Warum können Schweinebetriebe nicht in die Verwertung von Schlachtabfällen einsteigen? Warum nicht auch in die regionale Abfallverwertung?

Ansätze der Erzeugung alternativer Energien – Solarstrom, Biogas, Windkraft - nicht zu einem integrierten Mix weiterentwickeln, um eine regionale Stromversorgung zu bieten?

Gerade die so gescholtenen branchenfremden Unternehmer können mit ihren unternehmerischen Fähigkeiten zu Treibern neuer Strategien der Verbrauchernähe und damit auch stabileren Erlösen werden und letztlich die tradierte Strukturen vom Ablieferer bis zum Verbraucher revolutionieren. Dann erst hätte farm-to-fork einen Sinn.