

Vertreterversammlung der Rinderzucht Schleswig-Holstein am 10. März

Gemeinsam Herausforderungen in unsicheren Zeiten meistern

Die Vertreter der Rinderzucht Schleswig-Holstein (RSH) waren am 10. März in die Holstenhallen nach Neumünster zur Vertreterversammlung des Jahres 2020 geladen worden, um sich über den Verlauf des abgeschlossenen Geschäftsjahres (GJ) 2018/2019 und die Perspektiven der RSH für das kommende Jahr zu informieren. Zudem standen turnusgemäße Wahlen in Vorstand und Aufsichtsrat an.

Pünktlich um 10 Uhr begrüßte der Vorsitzende des Aufsichtsrates, Claus Solterbeck, die erschienenen 79 von insgesamt 108 Vertretern sowie zahlreiche Gäste aus Politik, Wissenschaft, Verbänden, befreundeten Organisationen und ehemalige Wegbegleiter der RSH. Die Mitgliedsbetriebe, aber auch die RSH selber blickten auf politisch turbulente zwölf Monate zurück.

Dem Jahrhundertssommer folgte auch 2019 ein weiteres sehr trockenes und warmes Jahr, sodass die Dürreschäden weiterhin nicht kompensiert werden konnten. Im März 2019 standen abermals die Transporte von Zuchtvieh im Fokus von Politik und Öffentlichkeit und die Diskussion auf rechtlichem Gebiet wurde durch eine teilweise unsachliche Außendarstellung durch die Medien unnötig emotionalisiert. Dies führte nicht nur bei der RSH, sondern auch bei den Mitgliedsbetrieben zu großer Unsicherheit. Der Milchpreis hatte sich im vergangenen Geschäftsjahr zwar weiterhin stabilisiert, doch die wirtschaftliche Lage vieler Betriebe bleibt, auch durch die weiterhin fehlende politische Planungssicherheit und die drohenden Verschärfungen vieler Auflagen, für die Landwirte angespannt.

RSH strahlt gedämpften Optimismus aus

Den Auftakt der Redner gab Olaf Weick, Abteilungsleiter Finanz- und Rechnungswesen der RSH, und informierte die anwesenden Delegierten über die Zahlen des Geschäftsjahres (GJ) 2018/2019. Die Zahl der Mitglieder war weiterhin rückläufig, im besprochenen GJ sank sie von 4.760 auf 4.627. Es schieden 245 Betriebe

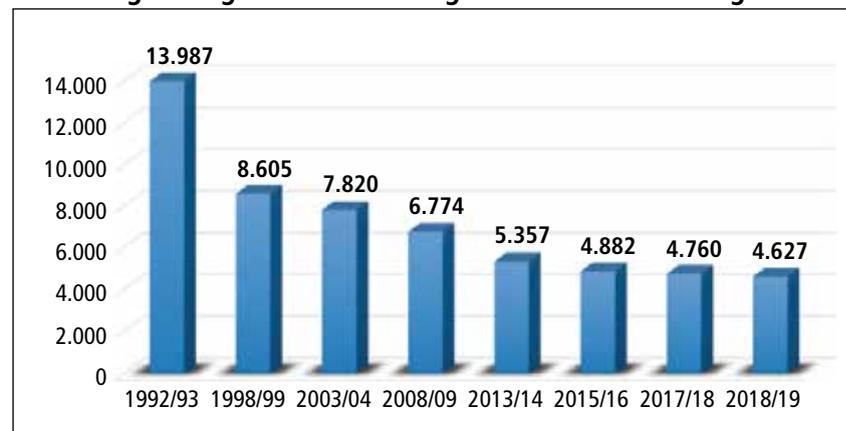


Die kleine weiße Marke im Ohre verrät es – genomisch typisiert ist auch die „Red Winger“-Tochter „Miss Piggy“. Fotos (4): Alex Arkink

aus der Genossenschaft aus, während 112 Betriebe neue Geschäftsanteile zeichneten. Dies setzt relativ konstant die Entwicklung der vorangegangenen Jahre fort. Die Bilanzsumme der RSH hat im Vergleich zum Vorjahr von 18,5 Mio. € auf 18,9 Mio. € leicht zugenommen.

Die Umsatzerlöse der Genossenschaft hingegen sanken im Vergleich zum Vorjahr von 26,6 Mio. € auf 25,8 Mio. €. Der positive Jahresabschluss ist damit letzten Endes doch unter den Erwartungen zu Beginn des Geschäftsjahres geblieben.

Abbildung 1: Mitgliederentwicklung Rinderzucht Schleswig-Holstein



Quelle: RSH, 2020

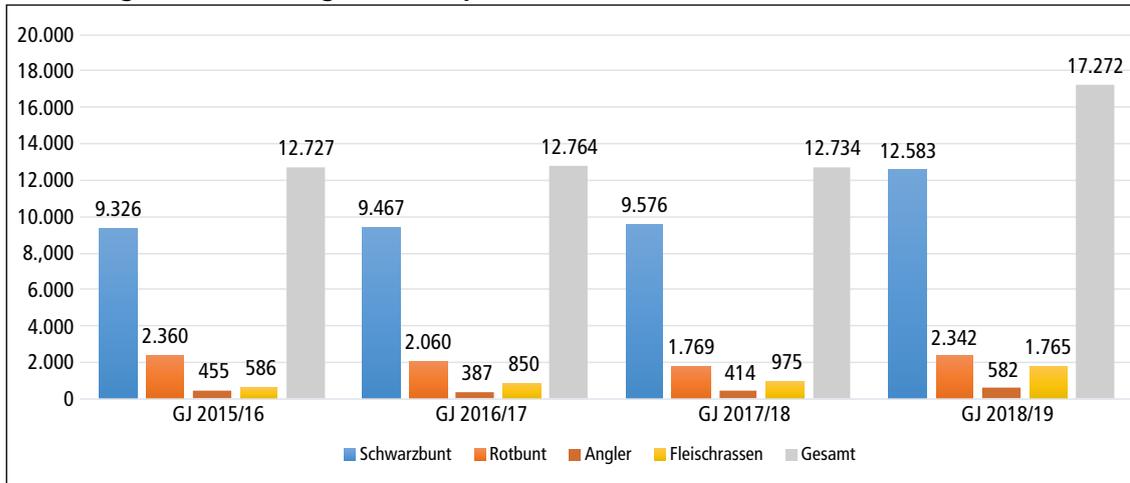
Hierbei sind auf dem Sektor der Besamungsdienstleistungen und Spermaverkäufe Umsatzsteigerungen von rund 150.000 € zu verzeichnen, was vor allem durch den Anstieg des durchschnittlichen Portionspreises von 15,03 € auf 15,39 € erreicht werden konnte. Auch der Handel von Sperma mit anderen Stationen im In- und Ausland befindet sich weiterhin in einem erfreulichen Aufwind. Die Zahl der Erstbesamungen (EB) in Schleswig-Holstein konnte das Niveau des Vorjahres fast erreichen und verlor lediglich 0,1 %, also 236 EB. Hierbei ist weiterhin gut erkennbar, dass der Rückgang der Besamungen bei den Holsteinrassen komplett durch die Besamungen mit Fleischrindersperma kompensiert wird.

Einbruch beim Zuchtviehexport

Verantwortlich für das Absinken der Umsatzerlöse war vor allem der gravierende Einbruch der Erlöse des Zuchtviehexportes. War er im vergangenen Jahr noch ein großer Antriebsmotor für das positive Geschäftsergebnis, verursachten die lange Zeit der rechtlich unklaren Lage und die nicht immer sachliche öffentliche Diskussion große Verluste. Es konnten rund 8.000 Tiere abgesetzt werden, was einem Absatzrückgang von 3,6 % entspricht. Von den über die RSH vermarkteten Tieren gingen 481 über die Zuchtviehauktionen in Neumünster, 3.581 Tiere wurden ab Hof (Zucht- und Nutztvieh) gehandelt, und 3.986 Tiere gingen in den internationalen Export.

Trotz Erweiterung des Kälberhandels (Nutztier ab Hof) führte dies zu einem Umsatzrückgang von 1,4 Mio. € im Bereich der Zuchtviehvermarktung. Es ist durchaus zu bedauern, dass durch die nicht klar formulierte rechtliche Lage bezüglich des Viehtransports die große Nachfrage nach begehrtem deutschem Zuchtvieh im Ausland nicht abgedeckt werden kann und so wichtige Absatzmärkte immer wieder nur eingeschränkt bedient werden.

Abbildung 2: Einsatz von gesextem Sperma 2015 bis 2019



Quelle: RSH, 2020

Die Umsätze in der Handelsware konnten im abgeschlossenen Geschäftsjahr ebenfalls um 253.000 € auf 1,8 Mio. € gesteigert werden. Dies ist nach wie vor der exzellenten Nachfrage nach den Brunsterkennungssystemen Heatime und SenseHub zuzuschreiben. Die Erstattungen für fremde Dienstleistungen wie Futtergeld und Spermaproduktion für Bullen anderer Verbände sowie die Herdbuchgebühren und Ernteerträge befanden sich auf einem weiterhin konstanten Niveau.

Ein auf der Vertreterversammlung im März 2019 prognostiziertes positives Jahresergebnis konnte vor allem aufgrund der Verluste im Bereich des Zuchtviehexportes nicht ganz erreicht werden. Dennoch hat sich die positive Gesamttendenz bewahrt. Nach Steuern ergibt sich für die RSH ein Jahresüberschuss von rund 399.000 €, was nochmals eine Verbesserung im Vergleich zum Vorjahresergebnis von rund 275.000 € bedeutet. Unter den bestehenden Rahmenbedingungen ist dieses Ergebnis als gut zu bewerten.

„Die aktuellen politischen Entwicklungen in vielen Themengebieten bleiben für die Mitgliedsbetriebe und somit auch für die RSH eine große Herausforderung, die mit wachem Auge beobachtet werden müssen und zielgerichtete Lösungsansätze von uns fordern“, schloss Olaf Weick seine Erläuterungen zum Jahresabschluss 2018/2019.

Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat

Nach Erläuterung der positiven Umsatzentwicklung und Verlesung des zusammengefassten

Prüfberichtes mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk durch Katharina Bindernagel vom Genossenschaftsverband in Hannover wurde der Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat über die Verwendung des Jahresgewinnes von den anwesenden Vertretern in den Tagesordnungspunkten 3 bis 5 einstimmig beschlossen. Aus dem Jahresüberschuss von 399.000 € zusammen mit dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr von 179.000 € werden 119.000 € zur Auszahlung ein-

nisse im laufenden Geschäftsjahr 2019/2020.

Der Fokus liegt auf der Tiergesundheit

Aufgrund des weiter schwächelnden Milchpreises und der unklaren politischen Rahmenbedingungen mit der Diskussion über Düngeverordnung oder Tiertransporte hat sich die wirtschaftliche Situation in den Betrieben weiter zugespitzt. Viele Betriebe ha-



Knud Detlef Andresen gab einen Ausblick auf die Entwicklungen, die im kommenden Jahr auf die RSH zukommen werden. Foto: Melanie Gockel

ber Dividende an die Anteilseigner verwendet und 300.000 € in andere Ergebnismittel eingestellt. So bleibt ein Gewinnvortrag auf das kommende GJ 2019/2020 von 159.000 €.

Vorstand und Aufsichtsrat der RSH wurden danach einstimmig entlastet. Knud Detlef Andresen, Vorstandsvorsitzender der RSH, und Geschäftsführer Matthias Leisen gaben den Zuhörern einen Ausblick auf die kommenden Weiterentwicklungen und Ereig-

nisse im laufenden Geschäftsjahr 2019/2020. Der Fokus liegt auf der Tiergesundheit. Aufgrund des weiter schwächelnden Milchpreises und der unklaren politischen Rahmenbedingungen mit der Diskussion über Düngeverordnung oder Tiertransporte hat sich die wirtschaftliche Situation in den Betrieben weiter zugespitzt. Viele Betriebe ha-

gesextes Holsteinsperma zur Sicherung der Remontierung eingesetzt.

Spermamarkt unterliegt Strukturwandel

Der weltweite Markt für Rindersperma unterliegt einem Strukturwandel und die Potenziale in Deutschland und Schleswig-Holstein sind stark umworben. Die weltweiten Zusammenschlüsse leistungsfähiger Zuchtprogramme sorgen für ein breites Angebot hochwertiger Spermien für einen großen Zuchtfortschritt auf dem Weltmarkt und damit einhergehend auch für großen Konkurrenzdruck. Umso wichtiger ist es auch für die RSH, die gemeinsamen Zuchtprogramme mit der Nord-Ost-Genetik (NOG) bei Schwarzbunt und Viking-Genetics mit der genomischen Zuchtwertschätzung für die Angler auszubauen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Die Red Holsteins profitieren von der strengen Selektion der schwarzbunten Bullen innerhalb der NOG, da mögliche Rotbunt- oder Rotfaktortiere hier der Rasse automatisch zugutekommen. Die Konzentration der Bullenhaltung und Reduktion der Bullenzahl ist in Zukunft unerlässlich, will man auch in Zukunft konkurrenzfähig bleiben. Der Spermaverkauf außerhalb von Schleswig-Holstein über die German Genetics International-Spermex GmbH und die nationalen Partner läuft zu Beginn des neuen Geschäftsjahres erfreulich an und liegt mit bis jetzt 121.600 Portionen über dem Niveau des Vorjahres.

Fleischrindermarkt und Tiergesundheit

Ein erhöhtes Investitionsvolumen gab es aufgrund der Entwicklungen im Vorjahr im Fleischrinderbereich. Ein Besamungsanteil von mittlerweile fast 25 %, der dabei zu 70 % auf dem Einsatz von Weiß-Blauen Belgiern beruht, brachte die RSH zu der Entscheidung, von dieser Rasse eigene Bullen zur Spermaproduktion anzukaufen. Aufgrund dieses hohen Anteils in der Besamung ist es notwendig, für den Bereich der Kreuzungsbesamung Zuchtwerte für Geburtsverläufe und Fleischqualitäten zu entwickeln, um auch hier konkurrenzfähig zu bleiben. In diesen Projekten pflegt die RSH eine enge und fruchtbare Zusammenarbeit mit der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.

Als echter Volltreffer haben sich die neuen Gesundheitszuchtwer-

te aus dem Projekt KuhVision herausgestellt. Sie zeigen, dass der Fokus der modernen Rinderzucht sich immer mehr auf die langlebige, gesunde und unauffällige Produktionskuh richtet. Damit einher geht auch der Trend zur Typisierung der gesamten weiblichen Herde, die nach Erfüllen der Quote der Betriebe für KuhVision bei der RSH unter dem Namen GenomScan weiterhin angeboten wird. Die logische Weiterentwicklung dieses Trends zu gesunden und rentablen Produktionskühen war die Entwicklung des deutschlandweit ersten ökonomischen Index „Economic Fitness Efficiency“. Dieser Index zeigt jedem Landwirt, welche Verbesserungspotenziale in seiner Herde durch gezielte Anpaarung noch möglich sind. Dieser hohe Stellenwert der Tiergesundheit wird der Rinderzucht zukünftig in der Diskussion zum Tierwohl zugutekommen.

Rechtssicherheit für Exporte schaffen

Die Zahl der vermarkteten Tiere, die im Vorjahr bedingt durch die Tiertransportproblematik leicht rückläufig war, konnte sich wieder stabilisieren. Über die RSH wurden 4.137 Tiere bis Ende Januar 2020 vermarktet, was ein leichtes Plus von 232 Tieren im Vergleich zum Vorjahr bedeutet. Die Preise bewegen sich dabei weiterhin auf Vorjahresniveau. Hierbei liegen die Steigerungen vor allem im Geschäft ab Hof, während der Export trotz aller weiterhin bestehenden Probleme konstant gehalten werden kann. Ab Hof wurden 271 Tiere mehr abgesetzt, vornehmlich Färse und Kühe.

Der Export wird dauerhaft das wichtigste Standbein der Zuchtviehvermarktung in der Region bleiben und hat aktuell ein Volumen von rund 50 % der insgesamt vermarkteten Tiere. Die Diskussionen um die Transporte, Transportbescheinigungen und Vorlaufzeit werden auch im laufenden Geschäftsjahr ständige Wegbegleiter sein. Dabei legt die RSH größten Wert darauf, dass die vermarkteten Tiere fachgerecht, tierschonend und unter der Wahrung aller gesetzlichen Vorschriften und Auflagen so komfortabel wie möglich an den Bestimmungsort transportiert werden. Der Verkauf von Zuchtrindern leistet einen wichtigen Beitrag zum Aufbau der Milchrinderzucht und Milchwirtschaft in den entspre-



Der Bulle „Slate RF“ steht für eine mittlere Milchleistung gesunder, unkomplizierter Kühe.

Tabelle: Selektionswerte im Vergleich

	Match P	Slate RF
gRZG	154	149
€conomic Gesamt	483 €	501 €
€conomic Produktion	350 €	265 €
€conomic Funktionalität	134 €	236 €

Quelle: RSH eG, 2019



„Match P“ ist ein sehr produktionsbetonter Bulle.

Foto: KeLeKi

chenden Exportländern. Die RSH ist dabei gerne bereit, sich in die sachliche Diskussion und den Verbesserungsprozess einzubringen, um diesen wichtigen Geschäftsbereich im Sinne der Mitglieder der RSH weiterhin optimal zu gestalten.

Im Namen der RSH warb Knud Detlef Andresen dafür, im Einklang mit allen Betroffenen, Landwirten, Exporteuren, Transporteuren, der RSH sowie den Verwaltungen belastbare juristische Lösungen zu etablieren. Die Veterinärverwaltung wiederum sei gefordert, si-

chere Vermarktungsabkommen mit Drittstaaten zu treffen, um die bestehende gute Nachfrage nicht durch interne Diskussionen in der Bundesrepublik so zu lenken, dass Zuchtvieh- und Spermanachfragen an andere internationale Anbieter verloren werden.

€conomics-Zuchtwert in barer Münze

Neben den Gesundheitszuchtwerten, die sich seit April 2019 bereits bundesweit etabliert haben, kann die RSH seit Dezember 2019

mit einem neuen Index aufwarten, der die große Flut der Zuchtwerte für den Landwirt stark vereinfachen kann. Der „Economic Fitness Efficiency“-Index wurde 2019 in Schleswig-Holstein entwickelt in Zusammenarbeit der Vereinigten Informationssysteme Tierhaltung (VIT) in Verden, des Landeskontrollverbandes Schleswig-Holstein, der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein und der RSH. Er nutzt für seine Berechnung die tierbezogenen Daten aus dem Projekt KuhVision von 47 Betrieben (14.707 Kühe). Diese umfassen die Phänotypen, Milchleistungsprüfungsdaten, Besamungsdaten, Diagnosedaten und genomischen Zuchtwerte der Tiere. Diese Zahlen wurden erstmals mit „handfesten“ ökonomischen Daten der gleichen Betriebe in Relation gesetzt, und zwar mit den Betriebszweigsbewertungen und Tierarztrechnungen, die die Betriebe vollumfänglich für das Projekt zur Verfügung stellten. Zielsetzung war ein Index, ausgedrückt in einem Eurowert, der die Ökonomie der Produktion und Funktionalität des entsprechenden Rindes für den Landwirt vereinfacht ausdrücken sollte. Dabei ist es bei für diese ökonomische Bewertung der Genetik egal, ob das Tier ein Bulle oder eine Kuh ist, wichtig ist nur, dass es genomisch typisiert ist und somit Zuchtwerte vorliegen. „Economic Fitness Efficiency“ übersetzt für den Landwirt die Zuchtwertprofile in Euro und zeigt damit die monetäre Überlegenheit der Tiere im Vergleich zum Durchschnitt der Population.

Drei Werte zur Selektion relevant

Um die Selektionsentscheidungen mit dem „Economic“ einfacher zu gestalten, werden neben dem Gesamtwert auch Teilwerte für Produktion und Funktionalität ausgewiesen. Durch die Veröffentlichung dieser Teilwerte kann unterschieden werden, worauf genau sich der ökonomische Nutzen eines Tieres individuell begründet. So kann jeder Landwirt entscheiden, welche Tiere am besten in sein System passen und so sein ökonomisches Ergebnis maximieren.

Die Selektion des richtigen Besamungsbullen mit Economic-Werten lässt sich am besten anhand eines Praxisbeispiels verdeutlichen: Betrachtet man exemplarisch die beiden Rotfaktorträger „Slate RF“ und „Match P“, so entdeckt man

beim genomischen Gesamtzuchtwert (gRZG) von 149 beziehungsweise 154 und auch beim €cownomic-Gesamtwert mit 18 € nur eine geringfügige Differenz. Was die Gegenüberstellung dieser beiden Bullen aber interessant macht, ist die Zusammensetzung ihres €cownomic. „Match P“ ist mit 350 € ein sehr produktionsbetonter Bulle, während die Verhältnisse von „Slate RF“ ausgeglichener sind und er besonders im Bereich Funktionalität mit 236 € glänzen kann. Die Unterschiede in den beiden €cownomic-Blöcken werden für die Selektionsentscheidungen mit diesen beiden Bullen deutlich. Wer zum Beispiel viel Wert auf Milchpower legt, entsprechendes Grundfutter anbaut und in seinem Betrieb erfolgreich Kühe mit hohen Laktationsleistungen managen kann, ist mit dem Bullen „Match P“ sehr gut beraten.

Wer mit seinem Betrieb allerdings in einer klassischen Weideregion liegt und als Zuchtziel die mittlere Milchleistung einer gesunden, unkomplizierten Kuh hat, sollte sich für „Slate RF“ entscheiden. Der Produktionswert „€cownomic Fitness Efficiency“ bietet den Züchtern in Schleswig-Holstein die Möglichkeit, wirtschaftlich bessere Selektionsentscheidungen auf männlicher sowie weiblicher Seite zu treffen, die betriebsindividuell angepasst werden können und auf tatsächlichen Betriebsdaten anstatt auf „gefühlter Temperatur“ basieren. So wird sich eine Herde besser an die individuellen betrieblichen Gegebenheiten anpassen lassen und die Wirt-



„Bazaar“-Tochter „Ubis“ von Michael Ohle aus Worth

schaftlichkeit des Bestandes wird maximiert. „Wir sind mit Recht stolz auf die Entwicklung dieses Index und unsere Vorreiterrolle und danken allen teilnehmenden Betrieben für ihr Vertrauen, uns ihre ökonomischen Zahlen so bereitwillig offenzulegen“, beendete Matthias Leisen seine Ausführungen zu den züchterischen Neuerungen.

Perspektiven und Ergebnisausblick

Um den zukünftigen Anforderungen der Mitglieder in diesen turbulenten Zeiten gerecht zu werden, ist es notwendig, im-

mer wieder über weitere Verbesserungspotenziale im Unternehmen nachzudenken. Der Service des Reproteams zur Untersuchung von Trächtigkeit per Ultraschall wird sehr gut angenommen und weiter ausgebaut und auch der Optipro-Betriebsberatungsservice wurde erfolgreich etabliert, mittlerweile haben rund 190 Betriebe an dem Programm teilgenommen. Auf Basis einer Stärken- und Schwächenanalyse wird hier den Betriebsleitern Hilfestellung geboten, Probleme abzustellen und noch schlummernde Potenzialreserven ihrer Milchkuhhaltung besser zu nutzen. Durch die Förderung des Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (Eler) ist dieser Service für die Mitglieder der RSH weiterhin kostenlos.

Das Serviceangebot von Spermaverkauf und Anpaarungsberatung der Spermavertrieb Nord GmbH (SVN) als vollständiger Tochter der RSH wird weiter ausgebaut, um die Frequenz der Kundenbetreuung zu erhöhen und damit die Beratungsintensität und Qualität zu verbessern. Es wird in Zukunft immer mehr von entscheidender Bedeutung sein, durch enge Zusammenarbeit mit den Partnerorganisationen der RSH die Qualität der angekauften Bullen zu verbessern und dabei die Kosten der Zuchtprogramme zu optimieren, um ein optimal abgestimmtes Vererberangebot genomisch bewerteter und töchtergeprüfter Bullen zu weiterhin absolut konkurrenzfähigen

Preisen bereitzustellen. Daher wird es zukünftig im Bereich der Zuchtprogramme notwendig sein, aber auch in der Zucht- und Nutzviehvermarktung, neue Wege und Möglichkeiten zu finden, die nachhaltig den Anforderungen unserer Mitgliedsbetriebe gerecht werden und zudem die Wettbewerbsfähigkeit der RSH sicherstellen.

Debatte sollte versachlicht werden

Im Vermarktungsbereich wird es das Ziel der RSH sein, das Niveau des Vorjahres halten zu können. Die Hoffnung liegt dabei auf einer guten Exportnachfrage, damit die Preise sich weiter stabilisieren. Dafür sind klare politische Rahmenbedingungen das oberste Gebot.

„Die durch eine rechtliche Unklarheit ausgelöste Diskussion über Tiertransporte, die auch den Zuchtviehexport zum kurzfristigen Erliegen brachte, war für Landwirte und die RSH emotional und finanziell belastend. Daher ist die Politik auch in Zukunft zur sachlichen Diskussion aufgefordert, um Rechtsunsicherheiten verbindlich zu regeln und diese nicht als ein Instrument zum Stimmenfang zu missbrauchen“, schloss Knud Detlef Andresen seine Ausführungen.

Wahlen in Vorstand und Aufsichtsrat

Turnusgemäß standen Wahlen in Vorstand und Aufsichtsrat auf der Tagesordnung. Aus dem Vorstand schied als Vorsitzender Knud Detlef Andresen, Haurup, Volker Kaack, Mözen, und Heiko Wendell-Andresen, Beringstedt, aus, die alle für eine neue Amtszeit bereitstanden. Sowohl Knud Detlef Andresen als auch Volker Kaack und Heiko Wendell-Andresen wurden von der Vertreterversammlung einstimmig wiedergewählt und bedankten sich für das Vertrauen in ihre Arbeit im Vorstand der RSH. Im Aufsichtsrat schied turnusgemäß Knut-Ludwig Ahsbabs-Diercks, Sommerland, Michael Frädrich, Wyk auf Föhr, Edmund Freitag, Neukirchen, Christian Hollmann, Osterdeichstrich, und Martin Horstmann, Agethorst, aus. Sie alle stellten sich nach einer kurzen Vorstellungsrunde der Wiederwahl und wurden ebenfalls einstimmig in ihren Ämtern bestätigt.

Melanie Gockel
Rinderzucht Schleswig-Holstein
Tel.: 0 43 21-905-357
m.gockel@rsheg.de



„Button RDC“-Tochter „Utrecht“ von Volker Wehde aus Bünsdorf wirft einen Blick in die Ferne – der hat für die Landwirtschaft sicherlich bewegte Zeiten im Gepäck.