

info für Landwirte



Westfleisch und Töchter auf gutem Kurs

In Hamm-Uentrop baut Coldstore ein neues Kühlhaus, im Fleischcenter Hamm wurden 12 Mio. Euro investiert / Oer-Erkenschwick als Veredelungszentrum vorangebracht / Westfleisch-Gremien machten sich im Rahmen der diesjährigen Info-Fahrt ein Bild vor Ort



Bei Coldstore in Hamm wird die Kapazität durch den aktuellen 8 Mio. Euro Anbau nahezu verdoppelt, in die Fleischcenter-Technik in Hamm wurden in 2010 weitere 12 Mio. Euro investiert.

Die Coldstore Hamm GmbH, an der Westfleisch 25 % der Anteile hält, ist für Westfleisch ein wichtiger Partner, wenn es ums Exportgeschäft geht. Hier werden Produkte aus dem benachbarten Schlachthof Hamm, aus Coesfeld oder Paderborn schockgefrostet, gelagert und für den Export aufbereitet. Dazu gehört auch die Zollabwicklung, sämtliche veterinärrechtlichen Aufgaben, die Abfertigung in Drittländer, die Beladung der Container. Von hier aus starten LKW mit Tiefkühlgut Richtung Russland und die Container für China.

Plattenfroster und Spiralfroster

Das erste Coldstore-Tiefkühlhaus wurde 2003 gebaut. Darin können auf kleiner Grundfläche dank Verschieberegaltechnik auf 12.000 Palettenstellplätzen 7.000 Tonnen Ware gelagert werden.

Coldstore erweitert durch den Anbau eines zusätzlichen Kühlhauses mit einem Investitionsvolumen von 8 Mio. Euro die Kapazitäten. Zum 1. Januar 2011 soll der Neubau in Betrieb gehen. Dann können auf insgesamt 17.000 Palettenstellplätzen rund 10.000 Tonnen Ware gelagert und von hier aus auf die Reise geschickt

werden. Auch die Zahl der Mitarbeiter, die im Lager im Drei-Schicht-Betrieb und im Büro in zwei Schichten arbeiten, wird sich auf gut 100 mehr als verdoppeln.

Diversifizierung als Erfolgsgarant

Am Westfleisch-Standort Hamm werden sowohl Schweine als auch Rinder und Kälber geschlachtet werden. 1,4 Mio. Schweine, 130.000 Großtiere und 50.000 Kälber sind es etwa im Jahr. Hier sind in den letzten zwei Jahren rund 12 Mio. Euro in die Modernisierung und Erweiterung von Zerlegung und Verpackung sowie in Hochregallager investiert worden. Gut angelegtes Geld, befand Dirk Niederstucke, Vorstand der Westfleisch eG und der Finanz AG, zum Abschluss der Informationsfahrt.

Heute wird fast nur noch zerlegte und verpackte Ware nachgefragt. Entsprechend liegt der Zerlegeanteil in Hamm bei 95 (Rinder) bis 98 % (Schweine). Die Mitarbeiter am Band sind allesamt Experten: Jeder ist spezialisiert auf einen bestimmten Schnitt, so dass die Schlachtkörper mit hoher Präzision zerlegt werden. Unter strengsten hygienischen

Bedingungen wird zerlegt, vakuumiert, etikettiert und entsprechend der Kundenbestellung verpackt.

Westfleisch-Töchter wachsen und gedeihen

Hatten sich die Aufsichtsräte und Vorstände zuvor im Schlachthof Hamm ein Bild von Schlachtung und Zerlegung gemacht, konnten sie sich im Anschluss die Entwicklung bei Gustoland und IceHouse am Standort Oer-Erkenschwick ansehen.

Der Schwerpunkt liegt in der Produktion von hochwertigen Fleisch- und Wurstwaren, überdies werden in Oer-Erkenschwick weiterhin Schweine geschlachtet: 2010 wird die Marke bei etwa 1,5 Mio. Tieren landen, für 2011 sind 1,6 Mio. anvisiert. Westfleisch hat seit der Übernahme des Standortes Oer-Erkenschwick auch hier zunehmend mehr Landwirte zur festen Kooperation gewinnen können: Der Anteil der Einsender mit Vermarktungsvertrag liegt derzeit bei 50 %, Tendenz weiter steigend.

So strikt die Trennung von Schlachten und Zerlegen sowie Wurstproduktion, so strikt ist auch die Trennung von

Herstellung und Verpackung, um die hohen Hygieneansprüche zu erfüllen. Bei Gustoland werden Rohwurst, Brühwurst, Kochwurst und Salami- und Schinkenspezialitäten für den Inlandsverbrauch (Discounter, LEH, Großverbraucher) sowie für den Export (vor allem nach Frankreich) produziert. Dabei geht der Trend eindeutig in Richtung immer hochwertigerer Wurstwaren und immer mehr Veredelung durch aufwendige Verpackungen.

Konsolidierung

Bei Gustoland sieht in diesem Jahr alles nach „schwarzen Zahlen“ aus. Und das hat mehrere gute Gründe:

- ▶ Kontinuierliche Produktanalyse: Das Sortiment wird permanent auf „Renner“ und „Penner“, also auf Abverkäufe und Marktchancen, geprüft.



Das Label „Ein Herz für Erzeuger“ läuft nach wie vor sehr gut, auch wenn es nicht mehr extra beworben wird. Vom Gustoland Kochschinken aus diesem Sortiment – eines von fünf Produkten des Programms – werden im Schnitt rund 10 bis 15 Tonnen pro Woche verkauft mit einem Aufschlag von 10 Cent je Packung direkt für die Erzeugerstufe. So konnten in einem Jahr bis Ende Mai 2010 Bonuszahlungen in Höhe von 420.000 Euro an die Landwirte fließen.

- ▶ Systematisches Kostenmanagement von 5 Mio. Euro pro Jahr: Dieses Ziel wurde in den beiden letzten Jahren fast und in diesem Jahr voll erreicht. Gustoland hat umfangreich in eine

neue Kühlung, in die Sanierung der Kläranlage, in Luftwäscher und Hygiene-schleusen sowie in Verpackungsräume und Verpackungsanlagen investiert. Das vermindert die laufenden Kosten bei Energie, Wasser und bei dem Verbrauch an Verpackungsmaterial.

- ▶ Effektive Raumnutzung: So gibt es Schwester- und Partnerunternehmen wie z. B. Coldstore und IceHouse, die Miete zahlen. Ein Mieter ist in Räumen und an Anlagen zur Wurstproduktion nach dem Brand im eigenen Fleischwerk zeitweise tätig, um in einer separaten Schicht mit eigenen Leuten eigene Waren zu fertigen.
- ▶ Qualifiziertes, spezialisiertes Personal: Gustoland hat sukzessive Personal abgebaut, die Zahl der Auszubildenden aber deutlich erhöht, um den eigenen Nachwuchs passgerecht auszubilden.
- ▶ Innovative Produktentwicklung: Die ersten Versuche, Produkte unter einem „Clean Label“ marktreif zu machen und Interessenten dafür zu finden, sind sehr erfolgreich verlaufen. Die Rezepturen dieser Fleisch- und Wurstwaren kommen ohne Aromen, künstliche Zusatzstoffe und Geschmacksverstärker oder Konservierungsstoffe aus.

Die Ziele für die nächsten Jahre sind hoch gesteckt. Kooperationen mit Schwesterunternehmen sollen ausgebaut, weitere „passende“, externe Unternehmen, die Räumlichkeiten nutzen, gewonnen und



Hans Jansen (links), Geschäftsführer der Coldstore B.V., erläutert den interessierten Aufsichtsräten das Konzept der Erweiterung am Standort Hamm-Uentrop. Mit einem Investitionsvolumen von rund 8 Mio. Euro wird die Kapazität auf 17.000 Palettenplätze und 10.000 Tonnen Lagerware fast verdoppelt.

Verkaufsmengen aus eigenem Wachstum ausgedehnt werden.

IceHouse kalt durchgestartet

Seit Ende Juni gibt es ein neues Pflänzchen in der Unternehmensgruppe: Die IceHouse Convenience GmbH, eine 100-%ige Tochter von Westfalenland, produziert und vermarktet tiefgefrorene Convenience-Produkte. Die ersten gefrosteten Spezialitäten aus dem Hause Westfalenland sind auf sehr gute Resonanz gestoßen. IceHouse hat mit einem TK-Rindfleischburger begonnen, der völlig ohne Zusatzstoffe hergestellt wird und jetzt bei einem großen Discounter in ausgewählten Filialen angeboten wird. Derzeit wird am Ausbau von Produktionsanlagen und Tiefkühlagerung, an Vertrieb und Logistik, an der Akquise von neuen Kunden sowie an der Entwicklung von neuen Produkten gearbeitet. IceHouse kommen dabei die guten Kontakte zur Lebensmittelbranche, die hervorragende Qualität der Waren sowie das Renommee und die Erfahrung von Westfalenland zugute. ■

Westfleisch fit für Zukunft

In einer Vorstandsklausur und Sitzungen der Aufsichtsräte von Genossenschaft und Westfleisch Finanz AG sowie im Rahmen einer Führungskräfte-tagung im Herbst 2010 hat sich die Unternehmensgruppe mit dem „Kompass 2015 – Westfleisch fit für Zukunft“ eine höchst anspruchsvolle Aufgabe gestellt. Das Fazit der Marschrichtung lautet:

„Nur ein vertikal integrierter Fleisch-vermarkter Westfleisch mit vertraglicher Bindung an die regionale Herkunft kann die für die gesamte Wertschöpfungskette heute notwendige Produktphilosophie zu Fleisch und Wurst voll entfalten und im Qualitätsprofil („Qualitätspartnerschaft Westfleisch“) und bei zwingender Preiswürdigkeit der Trendsetter der Branche sein.“ ■

Kompass 2015



Neue Klassifizierung ab Mitte 2011?

Endgültige Schätzformel für Muskelfleischanteil nach FOM liegt vor / Formeln für AutoFOM fehlen noch

Nach einer zunächst als vorläufig bekannt gegebenen Formel für die Berechnung des Muskelfleischanteils für Schlachtschweine mittels FOM-Gerät wurde nunmehr vom Max-Rubner-Institut, Kulmbach, die endgültige Schätzformel veröffentlicht, sie lautet:

Schätzformel FOM

$$60,98501 + 0,16449 \times FM - 0,85831 \times SM$$

(FM = Fleischmaß, SM = Speckmaß)



AutoFOM-Messbügel: Die neue Formel zur Handelswertbestimmung nach AutoFOM dürfte voraussichtlich erst Mitte 2011 zugelassen werden.

Während die Konstante gegenüber der heutigen Formel höher ist, wird das Fleischmaß nicht mehr so stark und das Speckmaß stärker gewichtet als mit der zurzeit gültigen Schätzformel.

In Abhängigkeit von der jeweiligen Charge dürften sich die Muskelfleischanteile im Mittel um 0,7 % verbessern. Die Veränderungen fallen unterschiedlich hoch aus, je nach Schlachtgewicht, Speckmaß und Fleischmaß. So werden Schweine unter 90 kg überdurchschnittlich besser abschneiden, während schwerere Schweine sich unterdurchschnittlich verbessern. Bei unveränderter Maske werden Schweine unterhalb des Basiswertes billiger, während hochprozentige Schweine noch teurer werden. Diese ersten Auswertungen zeigen, dass mit hoher Wahrscheinlichkeit eine „Maskenänderung“ für die Abrechnung nach FOM notwendig wird.

Erst EU-Zulassung, dann deutsche

Zum Leidwesen aller Beteiligten lag bis zum Redaktionsschluss die Schätzformel

für Teilstückschätzungen nach AUTOFOM-I bzw. nach dem neuen AUTOFOM-III noch nicht vor.

Das EU-Zulassungsverfahren sieht im weiteren Verlauf vor, dass die Formeln voraussichtlich im Oktober 2010 bei der EU-Kommission eingereicht und nachfolgend im Einheitlichen Verwaltungsausschuss beraten werden. Entsprechend kann es bis März/April 2011 dauern, bis eine EU-Zulassungsmitteilung vorliegt.

Vor dem Einsatz der neuen Formeln in Deutschland ist dann noch die Anpassung der nationalen Verordnung erforderlich. Gegenwärtig kann von einem Einsatz der neuen Formeln nicht vor Mitte des Jahres 2011 ausgegangen werden.

Kurz vor Redaktionsschluss wurde bekannt, dass von einigen namhaften Schlachtbetrieben noch vor Einführung der neuen amtlichen Schätzformeln in 2011 jetzt die bestehenden Abrechnungsmasken angepasst werden; dabei wird das bestehende Westfleisch-AutoFOM-Abrechnungsmodell übernommen. Das spricht für die nachhaltig marktgerechtere Ausrichtung unseres Westfleisch-Systems!

Westfleisch wird beim AutoFOM-Handelswertmodell vor Einführung von AutoFOM-III in 2011 nichts ändern.

Doch gleichzeitig: Bei der Abrechnung nach FOM in Oer-Erkenschwick wird ab dem 1. November 2010 das Schlingengewicht als Handelswertkriterium in das Abrechnungssystem mit aufgenommen und gleichzeitig werden die Gewichtsgrenzen anderen bestehenden „Masken“ angeglichen. Diese Änderungen gelten nicht für die bei Westfleisch in Oer-Erkenschwick vertraglich gebundenen Lieferungen. Für BestSchwein-Vertragspartner gilt für mindestens sechs Monate ein verlässlicher Bestandsschutz! ■

KURZ INFORMiert

Umsatz im ersten Halbjahr gestiegen – gute Zahlen für das 1. Halbjahr 2010

„Insgesamt sind wir mit der Entwicklung nicht unzufrieden“, zeigte sich Westfleisch-Vorstand Dr. Bernd Cordes bei der Fahrt der Westfleisch-Gremien am 7. September des Jahres optimistisch. Er informierte die ehrenamtlichen Funktionäre über die Zahlen im ersten Halbjahr 2010: Danach ist der Umsatz im Konzern in den ersten sechs Monaten auf 950 Mio. Euro gestiegen (+ 2,4 %). Die Gesamttonnage an Fleisch konnte um 7,5 % auf 412.000 Tonnen gesteigert werden. Bei den Großviehschlachtungen liegt Westfleisch leicht über Landes- und Bundestrend, bei Kälbern (+ 7,8 %) doppelt so hoch wie der Bundestrend und bei Schweinen (+ 6,2 %) zeichnet sich ein überproportionales Wachstum gegenüber den Schlachtungen in Deutschland ab. Auch beim Nutztivgeschäft mit Kälbern, Fressern und Ferkeln wurden stückzahlmäßig Steigerungen bis zu 13 % erzielt.

Entwicklung 1. Halbjahr 2010 gegenüber 1. Halbjahr 2009

Umsatz	+ 2,4 %	→
Absatz Fleischwaren (t)	+ 7,7 %	↗
Absatz Nutztiv (St.)	+ 8,5 %	↗
Schlachtungen		
Schwein	+ 6,2 %	↗
Rind	- 0,9 %	→
Kalb	+ 7,8 %	↗
Zerlegung		
Sauen	+ 11,3 %	↗

Guter Geschäftsverlauf erlaubt zusätzliche Investitionen

7 Mio. Euro mehr an Investitionen sind im Westfleisch-Nachtragshaushalt vorgesehen, den der Aufsichtsrat der Genossenschaft Anfang September billigte. Das auf Grund des erfreulichen Geschäftsverlaufs als noch Ende 2009 zu erwarten war geplante Zusatzbudget steht den vier Westfleisch-Schlachtcentern sowie Westfalenland und Gustoland zur Verfügung. Das gesamte Investitionsvolumen liegt damit wieder auf Vorjahresniveau, die Krise scheint gemeistert.

Chinesen mögen Westfleisch

Die ersten Container mit Schweinefleisch von Westfleisch sind im Direktexport nach China gegangen / Völlig andere Verzehrsgewohnheiten eröffnen Marktchancen / Exportleiter Egbert Klokkers erläutert die Zusammenhänge

Dass Westfleisch unbeschadet durch die Wirtschaftskrise gekommen ist, ist auch dem boomenden Export zu verdanken. Dabei gewinnen neben Russland, das sich von der Finanzkrise schnell erholt hat, die Länder in Fernost an Bedeutung, allen voran China.

Das Geschäft mit China ist für Westfleisch nicht nur deshalb interessant, weil Teile des Schweineschlachtkörpers verkauft werden können, die hierzulande wenig Absatz finden oder die als Nebenprodukte gehandelt werden. Dazu gehören zum Beispiel Mägen und Pfoten, Ohren, Schnauzen, Schwänze, Röhrenknochen, Rippen und das Schulterblatt. Sondern auch, weil sich die Chinesen zunehmend für Fleischartikel, Bäuche, Schwarten, Schulterteile etc. interessieren. Fette Bäuche können in Europa fast gar nicht mehr verkauft werden, sondern gehen fast komplett auf den Weg nach China. Aber wer glaubt, der chinesische Markt diene nur dazu aufzunehmen, was hier keine Käufer findet, irrt gewaltig. Die Ansprüche sind keineswegs niedrig. Westfleisch nutzt lediglich, dass es in China andere Konsumgewohnheiten gibt.

Jetzt herrscht Klarheit

In die Beziehung mit China ist Bewegung gekommen. Gab es schon seit Jahren Handelsbeziehungen, die zum größten Teil über den Warenumschlag in Hongkong liefen, ist dieser Umweg jetzt nicht mehr notwendig. Neuerdings können zertifizierte Unternehmen auch direkt liefern. Über vier Jahre haben sich Verhandlungen auf Regierungsebene hingezogen, bevor kürzlich eine Übereinkunft zu den veterinärrechtlichen Bedingungen zur Einfuhr von deutschem Schweine-

nefleisch nach China erzielt wurde. Auch Westfleisch hat sich in einer längeren Prozedur 2009 einem ausführlichen Betriebsaudit der Chinesen unterzogen, bevor der Standort Coesfeld in diesem Jahr die Zulassung erhielt und im Juli zum ersten Mal Container auf den direkten Weg nach China schicken konnte.

Westfleisch liefert mittlerweile etwa 30 bis 40 % der deutschen Direktexporte nach China. Ohne das Partnerunternehmen HanWei mit Sitz in Shanghai, an dem Westfleisch 50 % der Anteile hält, wären diese Erfolge kaum möglich gewesen.

Die Anforderungen

Grundsätzlich kann man sagen, dass im Exportgeschäft dieselben hohen Anforderungen gelten wie im Inlandsgeschäft. Ohne Lebensmittelketteninformationen kann man in den Zielländern nicht bestehen. Ein wesentlicher Bestandteil der Qualitätsprüfung ist das QS-System, ohne das im Markt keiner mehr auskommt. Und auch für das Geschäft mit China gilt: Das Image wandelt sich und der Trend geht weg vom Billigangebot. Auch wenn in China nach wie vor die meisten Schweine in Hinterhöfen geschlachtet und nur 40 % einer kommerziellen Schlachtung zugeführt werden, ist das Land technologisch auf einem sehr hohen Niveau. Das Know-how ist da, die



Freuen sich über die jetzt möglichen Direktexporte nach China: (v.l.) Egbert Klokkers, Exportleiter Westfleisch; Holger Schäfer, Geschäftsführer der Coldstore Hamm GmbH und Dr. Thomas Mütter, verantwortlicher Standortveterinär im Westfleisch-Center Hamm.

Technik ist da, die Hygiene- und Qualitätsansprüche sind außerordentlich hoch. Der Lebensmittelsicherheit wird eine deutlich wachsende Bedeutung zugemessen.

Bereits im letzten Jahr hat Westfleisch bei der Betriebsüberprüfung sehen können, wie hoch die Messlatte der Chinesen liegt. Alles, aber auch wirklich alles beim Produktionsprozess, bis hin zu Wasserqualität und Filteranlagen, wurde bis ins Kleinste geprüft, dokumentiert, fotografiert und schließlich für gut befunden. Eine Grundvoraussetzung für die Zulassung des Fleischcenters Coesfeld war, dass die Schlachtstätte ausschließlich Monobetrieb für Schweineschlachtungen ist.

„Made in Germany“ ist ein Qualitätskriterium: Die Chinesen schreiben auch vor, dass die Schweine für den Export in

Westfleisch-Exporte laufen gut

Um rund 6 % ist der Westfleisch-Export im ersten Halbjahr 2010 gewachsen. Dabei zeigt sich für Schweinefleisch die Exportquote von etwa 50 % stabil. Wesentliche Absatzmärkte sind nach wie vor die Benelux-Nachbarn und Skandinavien. Die für Westfleisch wichtigen Boom-Märkte sind derzeit Russland, China und die Ukraine. ■

Qualitätspartnerschaft kommt auch international an

Für Westfleisch zahlen sich die langfristigen Unternehmensstrategien an den Märkten aus. Davon ist Exportchef Egbert Klokkers überzeugt: „Auch die Abnehmer im internationalen Geschäft würdigen zunehmend unsere Bemühungen um „Partnership for Quality“ und Nachhaltigkeit.“

Beide Komponenten seien richtungsweisend und in Verhandlungen essenzieller Bestandteil der Gespräche. Der Aspekt Nachhaltigkeit sei zwar derzeit noch Kür, werde aber auch für die Exportmärkte immer wichtiger. ■

Deutschland geboren, aufgezogen, gemästet und geschlachtet (4 x D) wurden. Schlachtschweine, die als Ferkel importiert und in Deutschland gemästet wurden, haben keine Chance.

Mehr und gutes Fleisch gefragt

250 Millionen (!) chinesische Wanderarbeiter arbeiten auf Baustellen im Speckgürtel des Landes an der Ostküste. Jede Lohnerhöhung wird in direkten Konsum umgesetzt, wobei auch von Verbraucherseite die Ansprüche steigen. Zwar gibt es auch in China eine Wohlstandsschere, aber der Absatz steigt insgesamt. Chinas Fleischimport sorgt jetzt dafür, dass sich auch niedrigere Einkommensgruppen einen Fleischkonsum leisten können. Alles geht hin zu einem einerseits steigenden und andererseits hochwertigeren Inlandsverbrauch. Auch unter diesem Aspekt ist die Volksrepublik ein Partner auf Augenhöhe.

China selbst wird die eigene Produktion zwar in rasantem Tempo ausweiten. Dennoch ist in den kommenden Jahren nicht damit zu rechnen, dass der eigene Bedarf gedeckt werden kann. Die Nachfrage steigt deutlich schneller als das Angebot; für Exporte bleibt also Raum. 2010 wird der Chinaexport von Westfleisch aller Voraussicht nach um 30 % nach oben schnellen. Bis 2012/13 ist – ausgehend von den Zahlen 2009 – eine Verdopplung der Ausfuhren möglich.



Der Stand von HanWei/Westfleisch war auf der diesjährigen CIMIE in Peking – eine der größten Messen für Lebensmittel in Asien – ein gesuchter Anlaufpunkt.

Westfalens Landwirte profitieren

Was heißt das für die hiesige Landwirtschaft? Rund 6 Kilogramm pro Schwein gehen derzeit in den Export nach China oder Hongkong. Überschlüssig würden 3 bis 4 Euro Deckungsbeitrag am Schwein fehlen, wenn Westfleisch die Möglichkeit zum Chinaexport nicht hätte. Die Vermarktung des so genannten „fünften Viertels“ hat durch den Absatz in China eine deutliche Wertsteigerung erfahren. Die Preise für Teile, die hier als Nebenprodukt oder nicht vermarktbar gelten und bestenfalls in die Tiernahrung gehen, liegen dort dabei zum Teil höher als für wertvolle Teilstücke in Deutschland.

Auch andere Produkte, die nicht für den menschlichen Verzehr gebraucht werden, finden in China am Ende einen Markt. Pharmazie oder Hersteller von Industriefetten, Schmierstoffen oder Gelatine oder auch die Autoindustrie, die aktuell verstärkt wertvolle Häute nachfragt, interessieren sich für sie. Beispielsweise ist China – jedes zweite auf der Welt lebende Schwein ist in China aufgestellt – weltweit der größte Hersteller und Anbieter von Heparin, das aus Darmschleim von Schweinen gewonnen wird. So wird fast alles vom Schwein einer sinnvollen Verwertung zugeführt und die Erträge insgesamt optimiert.

Fazit

Westfleisch hat die Zeichen der Zeit früh erkannt und bereits 2008 ein Joint Venture in China auf den Weg gebracht und mit HanWei Frozen Foods in Shanghai ein Büro eröffnet. Westfleisch legt viel Wert auf zuverlässige Kooperationspartner. Das macht die Vermarktung stabil. 2009 konnte der Standort Coesfeld ein chinesisches Betriebsaudit bestehen. 2010 kam die Zulassung für Direktlieferungen nach China. Westfleisch hat das Potenzial, solche Märkte zu bedienen. 30 bis 40 Container á 20–25 Tonnen könnten pro Woche auf den Weg nach China geschickt werden. Für die Landwirte in Westfalen heißt das, dass dieser Vermarktungsweg ihre Wertschöpfung sichert und die Risikostreuung verbessert. ■



KURZ INFORMiert

Genussrechtskapital plaziert

Noch vor Ablauf der Zeichnungsfrist am 31. Oktober 2010 war die Tranche von fünf Millionen Euro an Genussrechtskapital, die Westfleisch Mitgliedern, Aktionären und Mitarbeitern angeboten hat, gezeichnet. Bei einer Laufzeit von fünf Jahren und einer Verzinsung von jährlich 6 % ist das ja auch eine lukrative Rendite, die Westfleisch als vertrauenswürdige Unternehmen verspricht. Vielen Dank allen Investoren! ■



Bei TranspaRind-Bullen keine Änderungen

In der Juli-Ausgabe der Westfleisch-Info für Landwirte war angekündigt, zum 1. Januar 2011 solle es zu Änderungen bei der Abrechnung von TranspaRind-Bullen kommen, wobei unter anderem Preiskürzungen um 2–4 Cent je Kilogramm Schlachtgewicht für überschwere Bullen vorgesehen waren. Aus Sicht der Fleischvermarktung stellen zwar Schlachtgewichte von mindestens 360 und höchstens 440 kg das Optimum dar, doch Änderungen der Abrechnungsmaske haben sich inzwischen als überflüssig erwiesen. Ursächlich dafür:

- ▶ 1. Bereits die damalige Ankündigung im Sommer hatte zur Folge, dass der Anteil an überschweren Bullen deutlich zurückgegangen ist.
- ▶ 2. Die allgemeine konjunkturelle Erholung hat auch dazu geführt, dass Westfleisch sowohl für Rinder-Edelteile als auch für Verarbeitungsware vom Rind bessere Vermarktungschancen sieht, sodass jetzt alle Vertragsbullen nach Anmeldung zügig vermarktet werden können; TranspaRind-Mäster wissen es schließlich zu schätzen, dass ihnen neben einem marktüblichen Preis der vertraglich zugesicherte Bonus je nach Jahreserzeugung zwischen 4 und 20 Euro je Tier sicher und ein Sonderbonus nahezu üblich geworden ist. ■

Fleischuntersuchung EU-weit weiterentwickeln

Rundgespräch von drei Berufsverbänden in Brüssel

Die drei europäischen Berufsverbände FVE/COPA-COGECA-UECBV, die repräsentativ stehen für Tierhalter, Schlachthöfe und Veterinäre – hatten zu einem Seminar zum Thema „Rund um die Fleischbeschau“ nach Brüssel eingeladen. In diesem Round-Table-Gespräch ging es zum einen um die Umsetzung des im Jahr 2000 veröffentlichten neuen „Hygienepakets“, aber auch um dessen Weiterentwicklung.



Die visuelle Fleischuntersuchung wird bei Westfleisch in Paderborn und Hamm bereits praktiziert, die Anträge für Lübbecke, Coesfeld und Oer-Erkenschwick sind gestellt.

Noch große Unterschiede

Nach der aktuellen EU-Gesetzgebung muss die Fleischuntersuchung heute „risikoorientiert“ durchgeführt werden, das heißt unter Berücksichtigung aller zur Verfügung stehenden Informationen, auch jenen aus der vorgelagerten Erzeugerstufe. Das heißt: Der Erzeuger

ist mitverantwortlich für die Lebensmittelsicherheit.

Die sogenannte „Lebensmittelketteninformation“, die seit zwei Jahren verpflichtend zu jeder Schlachtviehlieferung gehört, dient der Informationsweitergabe. Während in den Haupterzeugerländern (NL, DK, D) dieser Informationsfluss gut läuft, besteht in anderen europäischen Ländern noch erheblicher Nachholbedarf.

Zur möglichen Sondermethode einer nur „visuellen Fleischuntersuchung“ gibt es Pilotprojekte in den Niederlanden, Dänemark und Deutschland.

Unsicherheiten bestehen zurzeit noch in der konkreten Risikobewertung der zur Verfügung stehenden Informationen. So fehlen z.B. eindeutige Vorgaben, welche mikrobiologischen Untersuchungen – die sicherlich länderspezifisch sein müssen – wirklich von Bedeutung sind. Die EFSA, das Europäische Amt für Lebensmittelsicherheit, wird bis Mitte 2011 im Auftrag der Kommission hierzu ein Gutachten erstellen.

Westfleisch auf gutem Weg

Durchgängig kam in allen Vorträgen zum Ausdruck, dass die Fleischuntersuchung nicht nur den Bereich der Lebensmittelsicherheit umfasst, sondern gleichzeitig und gleichrangig auch Aspekte der Tiergesundheit (Schlaktkörperbefunde) und des Tierschutzes (Animal Welfare) mit zu berücksichtigen hat. Westfleisch ist mit Einführung einer visuellen, risikoorientierten Fleischunter-



Diese drei Berufsverbände vertreten Tierhalter, Schlachthöfe bzw. Veterinäre auf europäischer Ebene.

suchung somit im europäischen Sinn auf dem richtigen Weg. Auch die Schlaktkörperbefunde und Tierschutzaspekte werden erfasst und jedem Erzeuger mit den Wiegelisten bekannt gegeben. ■

KURZ INFOrmiert

Clean Label kommt

Mit dem Thema „Nachhaltigkeit“ ist Westfleisch auf dem richtigen Weg. Das zeigte sich Mitte September auch auf dem „Frische-Trio“, wie die drei Inter-Messen InterCool (Tiefkühlkost), Inter-Meat (Fleisch und Wurst) und InterMopro (Molkereiprodukte) in Düsseldorf auch genannt werden, wie die Lebensmittelzeitung berichtete. Fast alle Nahrungsmittelhersteller kümmern sich intensiv um Nachhaltigkeit, aber auch um regionale Produktion sowie das Thema „Clean Label“. Dabei geht es um möglichst reduzierte Rezepturen unter Weglassen von künstlichen Zusatzstoffen, Geschmacksverstärkern und Aromen. Produkte unter dem „Clean Label“ werden in Oer-Erkenschwick bei Gustoland entwickelt und stoßen bei den Einkäufern des Lebensmittelhandels auf großes Interesse. Die Wurst besteht dann am Ende nur noch aus Fleisch, Speck, Salz, Pfeffer und evtl. Zucker. Im Programm sind bereits ein Schweinebraten und eine Mettwurst sowie ein Rindfleisch-Burger, den die Westfleisch-Tochter Ice-House vermarktet. ■

CLEAN LABEL

Behörden lassen sich Zeit

Fortschritt erwartet Westfleisch in Kürze bei der visuellen Fleischuntersuchung: Die rein messerlose, risikoorientierte Fleischuntersuchung ist für Schweine im Frühjahr in Paderborn gestartet. Auch in Hamm ist sie seit dem Sommer als Standardmethode für Kälber zugelassen. Für alle anderen Standorte hat Westfleisch die Genehmigungen ebenfalls beantragt.

Sie werden voraussichtlich noch 2010 erteilt werden. Die Erlaubnis gilt dann auch für Schlachtschweine aus niederländischen Mastbetrieben, die die IKB-Anforderungen (integrierte Qualitätssicherung) erfüllen und die die 12 Punkte der kontrollierten Haltungsbedingungen in einer Eigenerklärung bestätigen. ■

Was ist los am Schlachtsauenmarkt?

Wenn Altsauen teurer als Schlachtschweine gehandelt werden, läuft etwas schief / Wie Westfleisch im Preiskrieg der Schlachtunternehmen reagiert hat und welche Konsequenzen voraussichtlich auf alle zukommen

Das, was sich ab der 36. Kalenderwoche am Sauenmarkt abspielte, war bis dato einmalig: Während die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften für die Folgewochen einen Rückgang der Preise für Schlachtschweine um 6 Cent auf 1,37 Euro voraussagte, sollten die Erlöse für Schlachtsauen um 37 Cent von 1,13 auf 1,50 Euro je Kilogramm Schlachtgewicht steigen. Und an diesen Preisvorausschau orientieren sich viele Erzeuger und vermutlich auch die Vermarkter. Aber wie kam es eigentlich zu diesem „Kopfstand“ von Preisverhältnissen?

Preisabstand wurde kleiner

Ähnlich wie die Preise für Gold und Silber an den internationalen Börsen durchaus eigenen Gesetzen folgen, blieb Silber, der „kleine Bruder“ des Goldes, wie die Experten sagen, über die Jahrhunderte immer deutlich preiswerter als Gold. Ähnlich war es in den vergangenen Jahren auch mit den Preisen für Schlachtschweine bzw. Altsauen.

So meldete die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften im Kalenderjahr 2008 für Schlachtschweine im Mittel einen Preis von 1,57 Euro, für Schlachtsauen einen solchen von 1,17 Euro je Kilogramm Schlachtgewicht. Die Differenz von im Mittel 0,40 Euro vergrößerte sich im Jahresverlauf zwar bis zu 0,55 Euro und schrumpfte bis auf 0,19 Euro, doch die Rangfolge blieb stets unangetastet. In 2009 verringerte sich der Preisabstand für Sauen im Jahresmittel auf 0,33 Euro,

bei einer Bandbreite zwischen 0,22 und 0,40 Euro.

Daraus kann man folgern: Entweder hat die Wertschätzung oder der Wettbewerb um Schlachtsauen zugenommen. Doch was wurde für Schlachtsauen tatsächlich bezahlt?

Zuschläge ständig steigend

Das lässt sich anhand der amtlichen Notierung ermitteln, die das frühere Landesamt (heute: LANUV) anhand der Meldungen der Schlachtbetriebe zusammenstellt.

Danach lagen die Auszahlungspreise für Schlachtsauen in den Kalenderwochen des Jahres 2008 immer nur geringfügig höher als die Vorausschau der Erzeugergemeinschaften, dort bewegten sich die Differenzen lediglich zwischen 1 und 5 Cent pro Kilogramm Schlachtgewicht.

Im Lauf des Kalenderjahres 2009 aber wurde die Differenz zwischen den gemeldeten Preiserwartungen und den tatsächlich amtlich notierten Auszahlungspreisen ständig größer. Es begann mit 1 Cent und endete mit 18 Cent. Es wurden also auf die zur Orientierung gedachten Preismeldungen der Vereinigung erhebliche und größer werdende Zuschläge bezahlt.

In 2010 änderte sich daran einiges in der 14. Kalenderwoche. Die Erzeugerseite hatte sich mit Marktpartnern darauf ver-

ständig, die Basispreise zu erhöhen und die Zuschläge zu senken, was auch dazu führte, dass die von der Vereinigung gemeldeten Preise um 6 Cent stiegen und die Differenz zwischen vorausschauend gemeldeten Vereinigungspreisen und den amtlichen Notierungen von 18 auf rund 12 Cent je Kilogramm zurück gingen.

„Ab Stall“ oder „frei Schlachtstätte“

Um die immer noch existierende Differenz zu bewerten, muss man wissen, dass der Vereinigungspreis „ab Stall“ gilt, während die amtliche Notierung „frei Schlachtstätte“ immer galt und noch gilt. Aus dieser Differenz müssen Schlachtunternehmen und Viehhandel ihre Kosten für Erfassung, Transport und Handelsspanne decken.

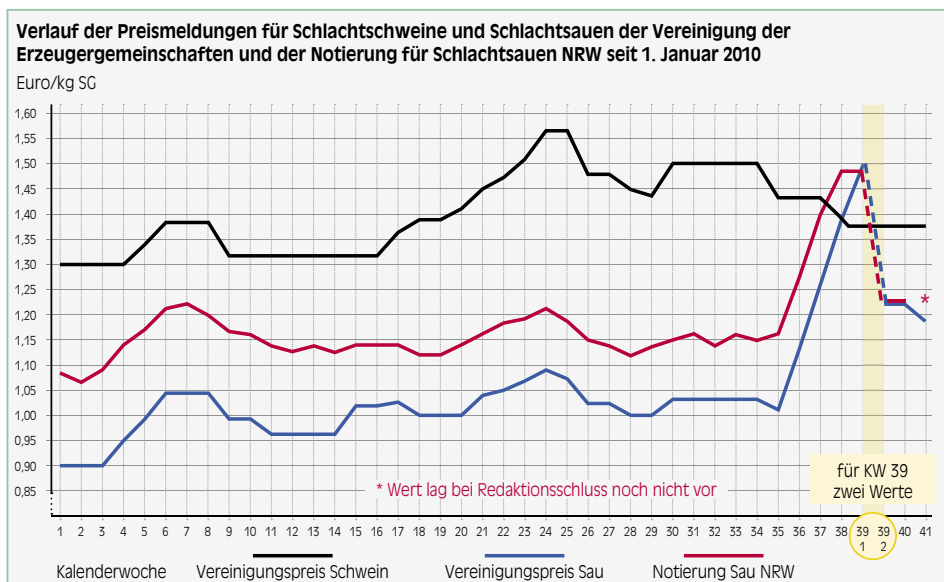
Und diese Beträge sind für Sauen, die entweder einzeln oder in kleinen Gruppen und nur ausnahmsweise mit kompletten LKW-Ladungen erfasst werden können, vergleichsweise hoch. Da kommen schnell Beträge von bis zu 20–30 Euro je Sau zusammen.

Tendenziell aber stiegen die Zuschläge gegenüber dem Vereinigungspreis schon bald wieder an, so dass die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften mit Beginn der 35. KW ihre Preisempfehlung für Schlachtsauen auf jene Basis umstellte, wie sie für die amtliche Notierung gilt: frei Eingang Schlachtstätte, definiert für eine Gruppe von 3–5 Sauen und Vorkosten von 20–30 Euro. Entsprechend stieg die Preisempfehlung der Vereinigung von 1,01 Euro in der 35. KW auf 1,13 Euro in der 36. KW.

Doch dann ging das Unwesen mit den Zuschlägen erst richtig los, wofür es laut top agrar nur eine Ursache gab: „Schlächter liefern sich Preiskampf“. Nur: Westfleisch war nicht dabei!

Raum für Spekulationen

So stiegen die Preismeldungen der Vereinigung von 1,13 über 1,26 und 1,39 Euro je Kilogramm Schlachtgewicht auf den Spitzenwert von 1,50 Euro in der 39. KW.



Und die amtlichen Notierungen kletterten mit auf 1,49 Euro in der Kalenderwoche 38.

Da nur Wenige die wahren Hintergründe kennen und diese Insider ihre wahren Motive nicht nennen, bleibt viel Raum für Spekulationen: Wollte ein „Hecht im Karpfenteich“ den ohnehin nur noch wenigen Wettbewerbern im Geschäft um Schlachtsauen die Lust an dieser Sparte ganz und gar verderben? Sollte die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften vorgeführt werden?

Tatsache jedenfalls scheint zu sein, dass auch neue Schlachtbänder für Sauen voll laufen konnten und dass Handelsunternehmen aus verschiedenen europäischen Ländern Chancen darin sahen, Vermarkter in Deutschland mit lebenden und geschlachteten Sauen dank der hohen Preise reichlich einzudecken. Doch was sagen die Abnehmer von Sauenfleisch, also vor allem die Fleischwarenindustrie?

Europaweit Platz 2

Antworten dazu kennen Heinrich Blick, Geschäftsstellenleiter, und Markus Dertwinkel, Einkaufsleiter am Westfleisch-Standort Schöppingen. Bei Westfleisch wurden die Chancen für dieses Spezialgeschäft 1997 erkannt und mit der Pacht von Räumlichkeiten auf dem Gelände der Firma Tummel genutzt. Seither wurde in Zerlegebänder und Räumlichkeiten investiert, sodass die Kapazitäten von Westfleisch europaweit in diesem Sektor Platz 2 sichern. Im ersten Halbjahr 2010 konnten im Westfleisch-Standort Lübbecke und bei Tummel im Lohn immerhin mehr als 95.000 Sauen geschlachtet werden. Zusammen mit den Zukäufen an Hälften aus Dänemark, Italien, Spanien, Großbritannien und Polen sowie von deutschen Schlachtunternehmen waren mehr als 186.000 Sauen zu zerlegen – ein Plus im zweistelligen Bereich.

ISN warnt vor Monopol

Bei dem grassierenden „Zuschlagsunwesen“ konnten sich die Westfleisch-Aufkäufer selbstverständlich nicht restlos ausklinken, doch mit der „vernünftigen“ Hälfte jener Zuschläge, die der „Preistreiber“ bot, konnte sich Westfleisch ausreichend Sauen sichern.

Geholfen hat bei dieser Strategie auch die ISN, die öffentlich davor warnte, bei Schlachtsauen drohe mehr oder weniger ein Monopol mit entsprechenden Nach-

teilen für Sauenhalter. Ferkelerzeuger sollten daher dazu beitragen, leistungsfähige Sauenschlächter im Markt zu stützen, um alternative Vermarktungswege zu erhalten.

Und WLW-Präsident Franz-Josef Möllers erklärte, die hohen Preise für Schlachtsauen seien aus Erzeugersicht und angesichts katastrophaler Ferkelpreise zwar zu begrüßen, doch sei zu bedenken, ob am Ende möglicherweise Vermarktungsalternativen auf der Strecke bleiben. „Auch unseren Sauenhaltern empfehle ich, diese Entwicklung bei ihrer Vermarktung zu berücksichtigen“, so Möllers zu top agrar.



Geschäftsstellenleiter Heinrich Blick (links) und Einkaufsleiter Markus Dertwinkel sind die Spezialisten für die Sauenfleischvermarktung am Standort Schöppingen.

So willkommen hohe Erlöse für Schlachtsauen für die gebeutelten Ferkelerzeuger auch sind – die Schöppinger Spezialisten kennen die Kehrseite: Wenn Sauenfleisch nicht deutlich preiswerter als Schweinefleisch ist, ändern die Fleischwarenhersteller ihre Rezepturen beispielsweise für Brüh- und Dauerwurst oder sie fahren die Produktion zurück. Preiserhöhungen sind bei diesen Kunden nur in geringem Umfang durchsetzbar. Die Vereinbarung, die unter Federführung von Bauernpräsident Möllers Ende der 38. KW zustande kam, hat nach Ansicht von Blick und Dertwinkel zu-

nächst einmal einen völligen Zusammenbruch des Marktes verhindert. Danach wurde die Preismeldung von 1,50 Euro für die Woche ab 24.9. zurückgenommen und durch 1,23 Euro ersetzt. Für den Zeitraum Freitag, 1.10., bis Donnerstag, 7.10. meldete die Vereinigung einen Sauenpreis von unverändert 1,23 Euro je Kilogramm Schlachtgewicht frei Eingang Schlachtstätte. Das entsprach – wie in der Woche zuvor – einem ab-Hof-Preis von 1,10 Euro je Kilogramm. Der Abwärtstrend ist in Gang gekommen ...

Für fairen Wettbewerb

Unabhängig davon sitzen die Sauen schlächter zunächst einmal auf vergleichsweise teuer eingekauften Mengen an Rohware, die bei der Fleischwarenindustrie zu vermutlich schwachen Preisen abgesetzt werden müssen. Das führt allemal zu schlechteren Deckungsbeiträgen in dieser Sparte.

Die Schöppinger Sauenfleischspezialisten sind jedenfalls davon überzeugt, dass der Kampf um Strukturveränderungen im Bereich der Schlachtsauenvermarktung weiter geht. „Westfleisch ist dazu gut aufgestellt“, sagen die beiden, „solange der Wettbewerb fair ausgetragen wird.“

Impressum

Westfleisch eG
Brockhoffstraße 11 · 48143 Münster
Tel. 02 51 / 4 93-0 · Fax 02 51 / 4 93-12 89
www.westfleisch.de
eMail: info@westfleisch.de

Redaktion: Dr. Bernhard Haas,
Luise Richard
Projektleitung: Meinhard Born

Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Helfried Giesen

Westfleisch-Tage 2011

jetzt vormerken!

Termine

Montag, 31. Januar	48342 Sendenhorst Gaststätte Waldmutter, Hardt 6
Dienstag, 1. Februar	48739 Legden Landhotel Hermannshöhe, Haulingort 30
Mittwoch, 2. Februar	32339 Espelkamp Restaurant Dreimädelhaus, Hauptstraße 28
Donnerstag, 3. Februar	33165 Lichtenau-Atteln Gaststätte Birkenhof, Zum Sauertal 35