

# info für Landwirte

November 2007



Glückwunsch von NRW-Minister Uhlenberg zum ANUGA-Auftritt 2007 ... (mehr auf Seite 2)

WESTFLEISCH eG · Brockhoffstraße 11 · 48143 Münster · Telefon (02 51) 4 93-0 · [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

## Neues Leitbild „Qualitätspartnerschaft WESTFLEISCH“

**Transparenz im Prozesssystem und in der Kommunikation / Garantie von Qualität, Herkunft und Sicherheit / Gleichrangigkeit von ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekten / 15 Bausteine beschreiben über den Gesetzen liegende Norm, lassen sich dokumentieren und sind auditierbar**

Das Thema „Gammelfleisch“ ist derzeit aus dem öffentlichen Bewusstsein weitgehend verschwunden, während der Vorwurf von „Sozialdumping“ an die Fleischwirtschaft nie völlig verstummt ist. Ein von Bauern getragenes genossenschaftliches Unternehmen wie Westfleisch muss Antworten darauf geben. Und noch wichtiger: Bei der Vermarktung von Fleisch und Fleischwaren ist Rücksicht auf den „Zeitgeist“ zu nehmen, damit Verbraucher aller Alters- und Einkommensgruppen Fleisch mit „gutem Gewissen“ genießen können.



**WEST FLEISCH**  
— PARTNERSHIP FOR QUALITY —

**Das neue Zeichen symbolisiert das erweiterte Unternehmensleitbild treffend: Der Mensch im Mittelpunkt trägt die Verantwortung für den Umgang mit Tier und Umwelt, Nachhaltigkeit und öko-soziale Aspekte gewinnen vor dem Hintergrund zunehmender Globalisierung an Bedeutung.**

Das heißt konkret: Bei Aufzucht, Haltung und Transport muss das Wohlbefinden der Tiere gewährleistet sein und die Umwelt darf keinen Schaden nehmen. Und schließlich ist die soziale Verantwortung gegenüber Mitarbeitern und künftigen Generationen zu berücksichtigen. Dass dabei Transparenz in der Prozesskette herrscht und Garantien für Qualität, Herkunft und Sicherheit übernommen werden müssen, versteht sich fast von selbst.

In der Konsequenz heißt dies: Ökonomische, ökologische und soziale Aspekte sind möglichst gleichrangig zu berücksichtigen.

Die Führungskräfte von Westfleisch in Ehren- und Hauptamt und die Fachleute auf allen Ebenen der Unternehmensgruppe haben sich in den zurückliegenden Monaten diesen z. T. durchaus widersprüchlich scheinenden Aufgaben gestellt und ein neues Leitbild entwickelt – die „Qualitätspartnerschaft WESTFLEISCH“. Vorgestellt wurde das Ergebnis erstmals bei der weltgrößten Fachmesse für Lebensmittel ANUGA, die vom 13. bis 17. Oktober 2007 in Köln stattfand. Die Präsentation mit dem überarbeiteten Logo

fand ausgesprochen starke Beachtung bei Fachleuten aus dem In- und Ausland, wobei selbst Wettbewerber zugeben mussten: Damit ist Westfleisch zum Trendsetter geworden.

Die neue Symbolik „Qualitätspartnerschaft WESTFLEISCH“ mit dem Menschen im Mittelpunkt, eingerahmt von den beiden wichtigsten Tierarten Rind und Schwein vor einer stilisierten Weltkugel, dokumentiert das neue Selbstverständnis nach außen.

Basis für den neuen Auftritt sind im Kern die Kooperationsverträge mit den Landwirten, die Ermittlung des Handelswertes

### *In dieser Ausgabe*

- **Das WESTFLEISCH-Prinzip**
- **Bonusstaffel folgt dem Strukturwandel**
- **Ab 1. Januar 2008 AutoFOM-Maske neu**
- **Neues beim Online-Schlachtdatenabruf**

mittels AutoFOM für Schwein und VBS 2000 für Rind, die Erzeugung und Vermarktung im Rahmen von auditierten QS-Standards, die Bezahlung nach Handelswert und zusätzlichem Bonus sowie einige weitere Punkte. Doch alles dies musste entsprechend den aktuellen Bedingungen modifiziert, um zusätzliche Punkte erweitert und so zu dem neuen Gesamtkonzept zusammengefügt werden. Im Ergebnis wurde keiner der beteiligten Partner schlechter gestellt, alle Aussagen sind nun belegbar und dokumentierbar, wobei die Anforderungen höher liegen als vom Gesetzgeber verlangt. Mit der so kontrollierten und dokumentierten Wertschöpfungskette, in der die Beziehungen zwischen Mensch und Tier, Erzeuger und Verarbeiter, Anteilseigner und Mitarbeiter und schließlich auch zur Umwelt geregelt sind, steht Westfleisch, die – national betrachtet – „Nummer Drei“ der Fleischbranche, unverwechselbar da: Das kann sonst keiner!

Auf den folgenden Seiten können Sie Einzelheiten nachlesen, was das neue Westfleisch-Prinzip beinhaltet und welche entscheidende Rolle dabei den Land-



**Hohe Anerkennung für die neue „Qualitätspartnerschaft Westfleisch“ bei der Präsentation auf der weltgrößten Fachmesse für Lebensmittel ANUGA vom 13. bis 17. Oktober 2007 in Köln (v.r.n.l.):**  
**Dr. Martin Michalzik, Leiter der Abteilung Verbraucherschutz im MUNLV; Herbert Marner, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH; Heinrich Westkämper, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Westfleisch eG; Eckard Uhlenberg, Minister für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes NRW; Dirk Niederstucke, Vorstandsvorsitzender der Westfleisch eG; Dr. Helfried Giesen, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Westfleisch eG**

wirten als Erzeuger von Lebensmitteln zukommt.

- Die Broschüre zur neuen „Qualitätspartnerschaft“ finden Sie übrigens auch zum Herunterladen im Internet unter

[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de), gern übersenden wir Ihnen auch ein gedrucktes Original-exemplar – eMail an [info@westfleisch.de](mailto:info@westfleisch.de) oder ein kurzer Anruf unter 02 51/4 93 - 0 genügt!

## Das WESTFLEISCH-Prinzip

Wie Westfleisch die Schlüsselbegriffe Qualität, Partnerschaft und Fairness realisieren und leben will

### 1. Qualitätskontrollen



Westfleisch stellt sich an allen Standorten regelmäßig neutralen und externen Audits:

- QS** Qualität und Sicherheit GmbH
- KDK** Kontrollgemeinschaft Deutsches Kalbfleisch
- IFS** International Food Standard

Die Zielquote für landwirtschaftliche Erzeugerbetriebe deckt den Inlandsfleischbedarf von ≥80% für Schlachtschweine, Ferkel und Altsauen, Kälber und Mastbullen. Für Kuhfleisch unterstützt Westfleisch QM-Audits und die Einbeziehung in QS-Betriebszweigaudits „Rinderhaltung“.

Gegenüber Lieferanten und nationalen Kunden wird die QS-Norm daher bei Westfleisch jetzt Standard!

Alle bäuerlichen Vertragspartner von Westfleisch erzeugen Schweine-, Rind- und Kalbfleisch im QS-Standard und werden routinemäßig alle drei Jahre aufs Neue von neutralen, externen Prüfern auditiert. Dies macht es möglich, ohne allzu großen Aufwand mittels Kombinationsaudits auch Sonderbedingungen für Markenfleischprogramme des deutschen oder des internationalen Lebensmittelhandels zu erfüllen. Bei den Schlachttier-Kategorien Kalb, Bulle und Schwein ist „Nicht-QS-Ware“ mittlerweile fast die Ausnahme, während bei Schlachtkühen noch Nachholbedarf besteht.



Umwelt entlasten, Betriebskosten senken – das ist das Ziel von Ökoprofit.

### 2. Nachhaltigkeit



Verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen, d. h. Nachhaltigkeit in der Unternehmenspolitik, beginnt mit einer Input/Output- und Energiebilanz unserer Westfleisch-Betriebe. Ökoprofit-Audits erfüllen Coesfeld (seit 2004), Münster (seit 2005) und Oer-Erkenschwick (seit 2006). Paderborn folgt 2007, Lübbecke und Hamm 2008, WestfalenLand 2008/2009.

Die Zeit ist absehbar, dass alle Westfleisch-Betriebe Ökoprofit-auditiert sind. Dann lässt sich von Jahr zu Jahr überall belegen und vergleichen, ob und wo beispielsweise sich noch Frisch- und Abwasser, Strom/Erdgas oder Schadstoff-



emissionen einsparen lassen. Schulung und Mitarbeiterförderung bei diesem betrieblichen Umweltschutz ist ein wichtiger Teilaspekt.

### 3. Umweltschutz



Die Landwirte pflegen die Nachhaltigkeit ihrer Betriebe vielfach über Generationen und belegen sie als „Gute Fachliche Praxis“ in ihrer pflanzlichen und tierischen Produktion über QS-Audits und, soweit erfolgt, eine Cross-Compliance-Prüfung durch die für sie zuständige Landwirtschaftskammer, z. B. von Stickstoff- und Phosphateintrag im Rahmen ihrer Nährstoffbilanzen.

Das Stichwort „Cross Compliance“ ist ein „rotes Tuch“ in der Landwirtschaft, manch einer reagiert dabei geradezu sauer: Die Betriebe werden von detailinteressierten Prüfern besucht, reduzierte oder gar völlig gestrichene Gelder aus Brüssel können die Folge sein.

Dennoch – eine Cross-Compliance-Prüfung ohne wesentliche Beanstandungen dokumentiert: Dieser Landwirt wirtschaftet nachhaltig, geht pfleglich mit Tieren, Boden und Umwelt um und hält sich an 19 EU-weit geltende gesetzliche Regelungen.

Damit Westfleisch im Interesse seiner bäuerlichen Partner mit diesem Pfund bei Lebensmittelhandel und Verbrauchern wuchern kann, sind im Rahmen der routinemäßigen QS-Auditierungen zukünftig drei Fragen freiwillig zu beantworten: 1.) Hat seit dem letzten QS-Audit eine Cross-Compliance-Prüfung stattgefunden? 2.) Hat es Beanstandungen oberhalb der Bagatellegrenze gegeben? Zu beantworten wäre dann noch die dritte Frage: Was waren die Gründe für Beanstandungen?

Unabhängig davon, wie die Antworten ausfallen – an der Bezahlung von Schlachttieren durch Westfleisch ändert das nichts. Das Fleisch von Schlachttieren aus solchen Betrieben, die schwerwiegende Beanstandungen hinnehmen mussten, scheidet dann allerdings als Programmware aus.

Alle an der Prozesskette Fleischerzeugung Beteiligten können so aus ohnehin staatlich angeordneten Checks Nutzen ziehen, ohne dafür zusätzlichen eigenen finanziellen Aufwand treiben zu müssen.

### 4. Tierschutz 5. Tierwohl 6. Animal Welfare



4. Landwirte setzen sich aus eigener Überzeugung, aber auch mit der durch Cross-Compliance/QS-Audit überprüften Einhaltung der Nutztierhaltungsverordnungen praxisnah für den Tierschutz ein. Westfleisch beachtet beim Tiertransport begrenzte Transportzeiten (in der Regel  $\leq 4$  Stunden), Ladedichte (vgl. Transportmatrix) und sinnvolle Ruhezeiten vor der Schlachtung.

5. Die Amtsveterinäre in unseren Fleischcentern und Westfleisch-eigene Tierschutzbeauftragte schulen unsere Mitarbeiter im tiergerechten Umgang und kontrollieren die Tierschutzanforderungen. Westfleisch hat begonnen, für stressarme Betäubung und Entblutung der Schlachttiere auf CO<sub>2</sub>-Backloader bzw. Bandrestrainer zur Betäubung und auf hängende bzw. liegende Entblutung bei Rind und Schwein umzurüsten.

6. Für die Nachfrage in Großbritannien/Skandinavien nach Animal Welfare-Status auditierten SGS/CBD und Integra niederländische und deutsche kombinierte Schweinehaltungsbetriebe (Ferkelerzeugung/Schweinemast) mit einem Westfleisch-Status auf Basis von Tesco-Anforderungen. Das Zielvolumen 2008 liegt bei > 250.000 Schlachtschweinen aus 50 Betrieben.

Gegenüber dem Tier – in Aufzucht und Mast bei den Landwirten und bei der Fleischgewinnung in den Westfleisch-Fleischcentern – bekommen Tierwohl und Tierschutz eine noch stärkere Bedeutung. Richtschnur dabei sollen nach britischem Vorbild die Einhaltung von vier „Freiheitsgraden“ sein:

- frei von Hunger und Durst,
- frei von anhaltendem Unwohlsein,
- frei von gewolltem Schmerz und un behandelter Verletzung,
- frei von bedingter Angst und von Leiden.

Obschon Landwirte seit jeher pfleglich mit ihren Haus- und Nutztieren umgingen, erwartet die Gesellschaft, dass wir dieser hohen Verantwortung noch mehr Aufmerksamkeit widmen. Westfleisch

wird Mitarbeiter, die Umgang mit Tieren haben, gezielt auswählen und fortbilden, Fahrzeuge nach neuesten Erkenntnissen anschaffen und ausstatten und Touren so planen, dass Transportzeiten minimiert und sinnvolle Ruhezeiten eingehalten werden können.

Da das Wissen und die technischen Möglichkeiten zur stressarmen Betäubung und Entblutung von Schlachttieren sich ständig verbessern, wird Westfleisch fortlaufend in die neuesten Techniken investieren und die eigenen Schlachtlinien speziellen Tierschutz-Audits unterziehen.

Für die „Champions-League“ hinsichtlich Tierwohl, dem englischen „Tesco-Standard“, ist das Fleischcenter Coesfeld bereits zugelassen. Um die Nachfrage des britischen Einzelhandelskonzerns Tesco nach Schweinefleisch mit sog. „Animal Welfare-Status“ decken zu können, werden Ergänzungsaudits in zunächst etwa 50 geschlossenen wirtschaftenden Schweineerzeugerbetrieben durchgeführt. Mit deren Produktion unternehmen wir den Einstieg in diesen lukrativen Markt und prüfen, ob sich das für Bauern und Westfleisch rechnet.

### 7. Regionalität



Westfleisch steht für die Regionalität der tierischen Erzeugung in landwirtschaftlichen Betrieben Nordwestdeutschlands und ist in der Lage, die Identität der Betriebe direkt und einzelvertraglich zu sichern, die Herkunft von Rind-, Schweine- und Kalbfleisch zu belegen und damit Rückverfolgung und Marketingkonzepte zu ermöglichen.

Mit diesen, bereits seit Jahren funktionierenden Voraussetzungen ist es Westfleisch möglich, verschiedensten Unternehmen Marketingkonzepte für Markenfleisch zu bieten. Von Fall zu Fall sind Zusatzaudits bei Bauern und bei Westfleisch notwendig, deren Zusatzaufwand aber erfahrungsgemäß überschaubar bleibt.

**8. Handelswert  
9. AutoFOM**



8. Westfleisch zielt auf den realen Handelswert der Schlachtkörper auf Basis vollautomatisch ermittelter Merkmale (AutoFOM/FOM, VBS2000 und Minolta-Farbe) mit neutraler Klassifizierung und Verwiegung gem. „Rahmenvereinbarung NRW“ (SGS) sowie zu Kontrollzwecken einer „Lebendgewichts“- und „Geschlechter“-Erfassung.

9. Nach fast 4 Jahren unveränderter Punktegewichtung wurde nach Marktanalysen und in Testzerlegungen die Basis geschaffen, den AutoFOM-Handelswert zu aktualisieren und zu enge Gewichtsvorgaben zu öffnen, gleichzeitig aber auch eine Maximalpunktzahl je kg Schlachtgewicht einzuführen (max. 1,04 Punkte/kg SG).

An der prinzipiellen Ermittlung des Handelswertes von Schlachtschweinen mittels AutoFOM und der neutralen Klassifizierung gibt es vorerst nichts zu verändern. Gesucht wird noch eine kostengünstige Lösung, am Schweine-Schlachtband für jedes Einzeltier sowohl die Ausschachtung als auch das Geschlecht zu ermitteln. Bei Kälbern und Schlachtrindern bleibt es Ziel, ein Bezahlungssystem nach Handelswert auf Basis der Videobildanalyse zu entwickeln. Nach fast vier Jahren wird jedoch marktbedingt eine Modifizierung der Abrechnungsmaske für Schlachtschweine ab 1. Januar 2008 notwendig. Einzelheiten dazu finden Sie im Beitrag „Ab 1. Januar 2008 AutoFOM-Maske neu“ auf Seite 6 dieser Ausgabe.



**10. Preisbildung**



Im Ein- und Verkauf von Vieh und Fleisch setzen wir auf Abbau von Preisschwankungen an den Märkten durch 4- bzw. 12-Wochenpreise und unterstützen daher die indexabgeleitete Preisbildung (z. B. ZMP, „AEX“) und entsprechende Kontrakte gegenüber Kunden. Angeregt wird ein mit der Ferkeleinrichtung vereinbarter „4-Monatspreis“ für Schlachtschweine zur Absicherung des Rohstoffniveaus unserer Tochtergesellschaften Gustoland / WestfalenLand.

Um das mehr oder weniger hektische Auf und Ab der Preise für Schlachtvieh zu glätten, hat Westfleisch für Vertragsbetriebe bereits vor Jahren den 4- bzw. 12-Wochenpreis angeboten. Hoffnungen in dieser Richtung an die Warenterminbörse haben sich bisher nicht erfüllt. Inzwischen drängen auch viele Kunden aus Lebensmittelhandel und der Fleischwarenindustrie auf längerfristige Preisabsprachen. Westfleisch will jetzt einen neuen Weg starten in Zusammenarbeit mit den Töchtern Gustoland und WestfalenLand. Dann soll Vertragsmästern gesagt werden können: Vier Monate nach Einnahme der Ferkel bezahlt Westfleisch den Preis „X“. Ab 2008 startet das Pilotprojekt durch.

**11. Bonusstaffel**



Die Bonusstaffel unserer BestSchwein-Verträge wird dem Strukturwandel zu größeren QS-gesicherten Produktionseinheiten angepasst (Durchschnitt > 2.000 Schlachtschweine p. a.). Einzeleinsender mit hoher Lieferstückzahl pro Jahr sollen künftig besser gestellt werden (max. 4 €/BestSchwein).

Damit Westfleisch auch für große und ganz große Mastbetriebe ein wettbe-

werbsfähiger Partner bleibt, gelten ab 1. Januar 2008 zusätzliche Bonusstaffeln. Mehr dazu unter „Bonusstaffel folgt dem Strukturwandel“.

**12. Sonderbonus**



Der Sonderbonus soll als grundsätzliche Option auch zukünftig beibehalten werden. Mögliche Staffelung des Sonderbonus auch nach Mengenvolumen oder Tierarten, z. B. Sonderbonus nur für Großvieh, Kälber und Ferkel. Der Sonderbonus wird als zusätzliches Instrument der Mitgliederförderung verstanden. Westfleisch wird damit zukünftig versuchen, sowohl stärker Eigenkapital zu bilden (Thesaurierung) als auch das aktuelle Auszahlungsniveau noch marktnäher zu gestalten.

Bereits seit Jahren hat Westfleisch, wenn ein Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen werden konnte, Mitglieder und Vertragslandwirte durch die Zahlung von Sonderboni am Erfolg teilhaben lassen. Dies bleibt Teil der Unternehmenspolitik, soll aber künftig je nach Marktlage und strategischen Zielen stärker variiert werden. Die Regelung, wonach ein Teil des Bonusbetrages ausbezahlt und ein anderer Teil der Aufstockung von Geschäftsguthabenkonten dient, hat sich bewährt und soll beibehalten bleiben.

**13. Frischegarantie**



Westfleisch zielt auf max. 10<sup>4</sup> mikrobielle Keime je cm<sup>2</sup> (für Frischfleisch) und garantiert eine mittlere Belastung von ≤ 10<sup>5</sup> je cm<sup>2</sup> (Ziel 10<sup>4</sup> je cm<sup>2</sup>) bei Auslieferung! Damit sichern wir mit über Lagertest bestätigter Mindesthaltbarkeitsdauer (MHD) die zwingend notwendige Frische gegenüber unseren Kunden! Ziel ist eine Transporttemperatur von < 4°C für nicht gefrostete Ware.

Die Antwort von Westfleisch auf die leidige Diskussion in der Öffentlich-



keit um „Gammelfleisch“: Konsequenterweise weiter arbeiten zur Reduzierung der Anfangskeimbelastung und zur Verbesserung der hygienischen Bedingungen beim Schlachten, Kühlen, Zerlegen und Transportieren. Ziel dabei sind Standards, die deutlich besser sind als es der Gesetzgeber verlangt.

#### 14. Mindestlohn 15. Mitarbeiterbeteiligung



14. Westfleisch leistet seinen Beitrag zur leistungsgerechten Entlohnung aller Mitarbeiter durch mit der NGG verhandelte hauseigene Tarifverträge für die WESTFLEISCH eG, Wenova GmbH und Wetralog GmbH, einen Flächentarifvertrag bei der Gustoland GmbH sowie durch eine Betriebsvereinbarung bei der WestfalenLand GmbH.

Auf die Dienstleister ist ein direkter Einfluss rechtlich nicht möglich, daher sollen die Dienstleister Selbstverpflichtungserklärungen zur Zahlung eines Mindestlohns (> 7,50 €/Std.) mit externer Überprüfungsmöglichkeit und Vertragsstrafen unterzeichnen bzw. müssen die Dienstleister überprüfbar bestätigen, dass ein anerkannter Tariflohn gezahlt wird.

15. Westfleisch will – auch um der politischen Willensbildung zu folgen – die Mitarbeiterbeteiligung durch begünstigte Aktien der Westfleisch Finanz AG auf interessierte Mitarbeiter ausweiten, um zum einen die Bindungswirkung und Identifizierung mit dem eigenen Unternehmen zu stärken und außerdem zusätzliches Kapital und Liquidität zu schöpfen.

Weil Unternehmen der Fleischwirtschaft, darunter auch Westfleisch, des öfteren in der öffentlichen Kritik wegen Vorwürfen zu „Sozialdumping“ standen, schafft die Mindestlohn-Selbstverpflichtung mit Baustein 14 bei Westfleisch dieses Problem ein für alle mal aus der Welt.

Und dass am Unternehmen auch finanziell beteiligte Mitarbeiter motivierter und leistungsbereiter als andere sind – zumal dann, wenn regelmäßig kapitalmarktübliche Dividenden ausgeschüttet werden, wie das die Finanz AG immer konnte – ist eine seit Jahrzehnten vielfach bestätigte Erfahrung.

## Partnerschaft leben!

Das „WESTFLEISCH-Prinzip“ rund um Qualität, Partnerschaft und Fairness meint kein Ziel, das an einem bestimmten Tag erreicht sein muss. Es geht vielmehr um einen permanenten Prozess und das ständige Streben aller Beteiligten – Landwirte, Mitarbeiter und Kunden – fair, offen und ehrlich miteinander umzugehen, aus Fehlern zu lernen, Verantwortung zu übernehmen, Regeln und Vereinbarungen einzuhalten und vertrauensvoll zu handeln.

Gerade einer von Bauern getragenen Genossenschaft stehen diese Zielbegriffe für das ganzheitliche Agieren des Unternehmens besonders gut zu Gesicht. Fairness umfasst die gesamte dem Verbraucher gegenüber verantwortliche Position als Lebensmittelunternehmer, sowohl als Landwirt wie auch als Fleischvermarkter. Sie gilt im Kern gegenüber Anteilseignern und Kunden der Westfleisch und natürlich gegenüber jedem engagierten Mitarbeiter im Unternehmen.

## Bonusstaffel folgt dem Strukturwandel

**Mehr Geld für Vertragsmäster mit hohen BestSchwein-Stückzahlen / Keine Schlechterstellung in bisherigen Bonusklassen**

Ähnlich wie in der Landwirtschaft allgemein schreitet der Strukturwandel auch bei jenen Bauern fort, die auf vertraglicher Basis BestSchweine für Westfleisch erzeugen. Die marktgetriebene Devise „wachsen oder weichen“ gilt immer noch. Entsprechend scheiden kleinere Mastbetriebe aus der Produktion aus, während mittlere oder bisher schon große weiter wachsen.

Bei den Westfleisch-Vertragsbetrieben sieht das so aus: Während im Jahr 2000 noch knapp 48 % der Betriebe der kleinsten Bonusstaffel mit bis zu 800 jährlich erzeugten Mastschweinen angehörten, die 17 % aller Schweine erzeugten, hatte sich deren Anteil bis 2006 mehr als halbiert auf 22 % und deren Erzeugungsanteil von 17 auf nur noch 5,5 % gedrittelt. Am oberen Ende der Bonusstaffel hingegen mit einer Jahreserzeugung von mehr als 3.200 Schweinen kam es im selben Zeitraum zu einer Versechsfachung im Anteil der Betriebe auf inzwischen 18 % und einem Zuwachs im Anteil erzeugter Vertragsschweine von 11 auf mehr als 32 %. Und in ähnlichem Tempo gewannen auch Betriebe mit mehr als 6.000 Schweinen jährlich von Anzahl und Erzeugungsmenge her an Bedeutung.

### Bis zu 4,00 € je BestSchwein

Diese Entwicklung macht eine Erweiterung der Bonusstaffel nach oben notwendig, damit Westfleisch auch für große und ganz große Mastbetriebe noch wettbewerbsfähiger Partner bleibt. Andererseits musste gewährleistet bleiben, dass

kein Vertragspartner in den bisherigen Bonusklassen schlechter gestellt wird. Ergebnis dieser Überlegungen ist die neue Bonusstaffel, die ab 1. Januar 2008 gilt.

Danach beträgt der Bonus für jährlich 3.200 bis 4.000 erzeugte Schweine 3,25 €; je 2.000 Schweine darüber hinaus steigt der Bonus um 0,25 € bis zu 4,00 € bei einer Jahreserzeugung von mehr als 8.000 BestSchweinen.

Um die Kernaussage noch einmal zu verdeutlichen: Vertragsmästern bis zu einer Jahreserzeugung von 4.000 Schweinen erhalten bewährte Boni, Mäster mit jährlich mehr als 4.000 Schweinen erhalten zusätzliches Geld.

Dieser Regelung hat der Beirat für Kooperationsfragen in seiner jüngsten Sitzung zugestimmt.

## Neue Bonusstaffel

für Bestschwein-Vertragsbetriebe, gültig ab 01. Januar 2008

bisher	bis 800	2,00 €
	800 – 1.599	2,35 €
	1.600 – 2.399	2,75 €
	2.400 – 3.199	3,00 €
	über 3.200	3,25 €

<b>NEU</b>	<b>bis 3.199</b>	<b>wie bisher</b>
	<b>3.200 – 4.000</b>	<b>3,25 €</b>
	<b>4.000 – 6.000</b>	<b>3,50 €</b>
	<b>6.000 – 8.000</b>	<b>3,75 €</b>
	<b>über 8.000</b>	<b>4,00 €</b>

# Ab 1. Januar 2008 AutoFOM-Maske neu

**Zerlegekalkulation bestätigt: Magere und leichte Schweine werden zu gut, schwere und fette zu schlecht bezahlt / Neues Abrechnungsmodell honoriert marktgängige Schweine und verhindert im Mittel Schlechterstellung**

Seit Januar 2000 bezahlt Westfleisch Schlachtschweine nach einem Handelswertmodell entsprechend der Klassifizierung durch das AutoFOM-Gerät und den so ermittelten Gewichten für die vier Teilstücke Lachs, Schinken schier, Schulter schier und Bauch. Entscheidend für die Einzelheiten ist die Wertigkeit dieser Teilstücke untereinander im Vergleich zum Handelswert des Rückenmuskels (Lachs). Gut vier Jahre später, am 13. Mai 2004, wurde diese „Abrechnungsmaske“, wie sie noch heute gilt, zuletzt modifiziert. Jetzt aber, wiederum fast vier Jahre später, war eine erneute Überarbeitung notwendig. Die Wertigkeit der Teilstücke untereinander beim Verkauf von Fleisch hat sich nämlich seither erheblich verändert. Das Teilstück Bauch – zumal wenn es mager und schwer genug ist – ist wertvoller geworden und beim Schinken zeigen sich die Märkte bei den Teilstück-Gewichten „offener“, während es bei Lachs und Schulter kaum Veränderungen gab.

## Nur einige Punkte modifiziert

Entsprechend dieser Marktvorgaben hat Westfleisch das Abrechnungsmodell in einigen Punkten modifiziert, so wie es Übersicht 1 zeigt und wie es ab 1. Januar 2008 gelten wird.

Bemerkenswert dabei vor allem: Bei Lachs und Schulter bleibt alles unverändert. Auch die Gewichtsuntergrenze von 75 kg bleibt. Beim Schinken aber liegt der Optimalbereich des Gewichts höher und untergewichtige Schinken werden schlechter, übergewichtige hingegen besser honoriert.

Das Teilstück Bauch erhält generell mehr Indexpunkte, vor allem, wenn es fleischreich ist. Neu ist überdies, dass Bauchgewichte unter 14 kg schwächer bewertet werden und die frühere Obergrenze von 16 kg weggefallen ist.

Ganz neu aber ist die Systemobergrenze von 1,04 Indexpunkten je kg Schlachtgewicht.

Nun ist die neue Abrechnungsmaske keineswegs „aus dem hohlen Bauch heraus“ entwickelt worden. Basis war vielmehr die detaillierte Zerlegung von rund 1.600 Schweinen in den Fleischcentern Coesfeld und Hamm und die Bewertung der ermittelten Teilstückgewichte mit aktuellen Marktpreisen. Was dabei herauskam, zeigt die Übersicht 2. Die sehr unterschiedlichen Schlachtqualitäten wurden in die Gewichtsklassen leicht (unter 90 kg), mittel (90 bis 100 kg) und schwer (über 100 kg) und in die drei Fleischigkeitsklassen mager, mittel und fett gruppiert.

**Übersicht 2: Kalkulation der Verkaufserlöse nach Zerlegung und Eingruppierung in drei Gewichts- und drei Fleischigkeitsklassen (Differenzen in Eurocent je kg Schlachtgewicht).**

Gewichts-kategorie	Fleischigkeit		
	mager	mittel	fett
leicht	- 6,77	- 5,49	- 3,68
mittel	- 0,68	0,92	1,09
schwer	4,61	4,56	3,79

**Übersicht 1: AutoFOM-Abrechnungsmodell, Indexpunkte je kg, gültig ab 1. Januar 2008**

Teilstück	Gewichtsbereich kg	Indexpunkte je kg	
		neu	alt
<b>Schinken</b> Optimalbereich	neu <b>16 – 20,0</b>	2,3	2,3
	alt 15 – 19,5	2,3	2,3
	16,0 – 15,5	2,2	2,3
	15,5 – 15,0	2,1	2,3
	15,0 – 14,5	1,9	2,2
	< 14,5	1,9	2,1
	19,5 – 20,0	2,3	2,2
	20,0 – 20,5	2,2	2,1
	20,5 – 21,0	2,1	1,8
	> 21,0	<b>1,9</b>	1,8
<b>Lachs (Rückenmuskel)</b> Optimalbereich	6,2 – 7,8	3,50	3,50
	unter 6,2	2,8	2,8
	über 7,8	3,25	3,25
<b>Schulter</b>		1,7	1,7
<b>Bauch</b>	ab <b>53 %</b> BFL	<b>1,2</b>	(> 51) 1,0
	52,99 – <b>47 %</b>	<b>0,9</b>	0,8
	unter <b>47 %</b>	<b>0,7</b>	(> 45) 0,5
	unter 14,0 kg	0,7	–
unter bis max.	<b>entfällt</b>		16 kg
Systemobergrenze		1,04 Pkt/kg	–
Gewichtsgrenzen	unter 75 kg	- 1 Pkt.	- 1 Pkt./kg

Danach blieben die Margen, also die Differenz aus Einkaufspreis und Verkaufserlös, für leichte Schweine – unabhängig davon, ob mager oder fett – weit unter dem Durchschnitt. Umgekehrt brachten schwere Schweine höhere Margen, und zwar umso stärker, je weniger stark die Fettausbildung war.

Das Fazit daraus: Magere und leichte Schweine sind zu teuer, schwere und fette können besser bewertet werden. Und das alles ist in die Gestaltung der neuen Abrechnungsmaske eingeflossen.

## Im Mittel leichte Besserstellung

Wie sich dieses neue Abrechnungsmodell in der Praxis auswirkt, wurde anhand der Mittelwerte aus der 21. und 35. Kalenderwoche aller vier Westfleisch-Schlachtstätten ermittelt. Danach verbesserten sich die Schinkenpunkte nach neuer Bewertung um 0,15 Punkte auf 40,4 Punkte, die Bauchpunkte um 0,45 Punkte auf 13,85 Punkte, während Lachs- und Schulterpunkte unverändert bei 23,6 bzw. 13,85 Punkte blieben.

Aber: Die Systemobergrenze von 1,04 Punkten je kg SG führte zu einer Reduzierung um 0,51 Punkte. Betroffen von dieser „Deckelung“ sind immerhin 23 % aller Schlachtkörper, wie Dr. Friedhelm Adam von der Landwirtschaftskammer anhand von Westfleisch-Daten ermittelt hat.

Bildet man den Saldo aus den zusätzlichen Punkten für Schinken und Bauch sowie der Kürzung durch die Systemobergrenze, verbleibt immerhin für die Schweine aus zwei Schlachtwochen ein leichtes Plus um 0,09 Indexpunkte durch die neue Abrechnungsmaske. Einzelbetrieblich kann es selbstverständlich vorü-

bergehend neben Gewinnern auch Verlierer geben. Damit ist gleichzeitig belegt, dass Westfleisch die Maskenänderung nicht dazu nutzen will, Schweine generell billiger einzukaufen. Ansonsten hätte der Beirat für Kooperationsfragen in seiner letzten Sitzung dem Abrechnungsmodell nicht zustimmen können.

Und wie können bzw. müssen Schweinemäster nun auf die modifizierte Abrechnungsmaske individuell reagieren?

### Deutliche Signale an Zucht und Mast

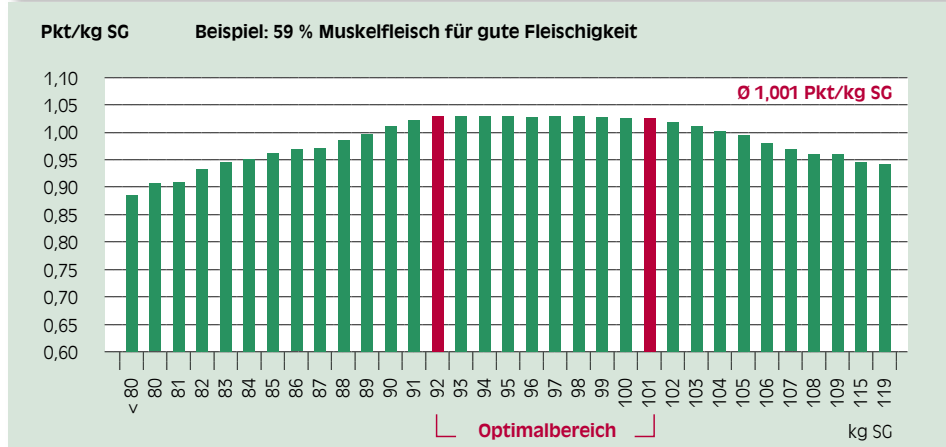
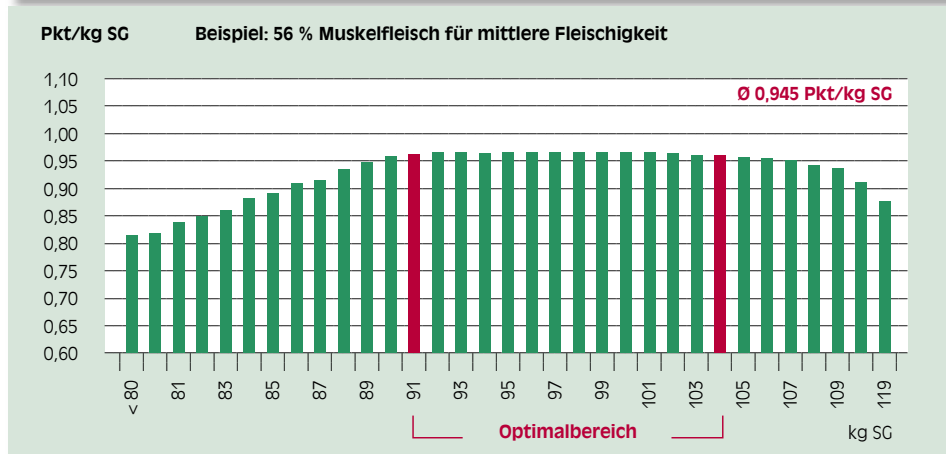
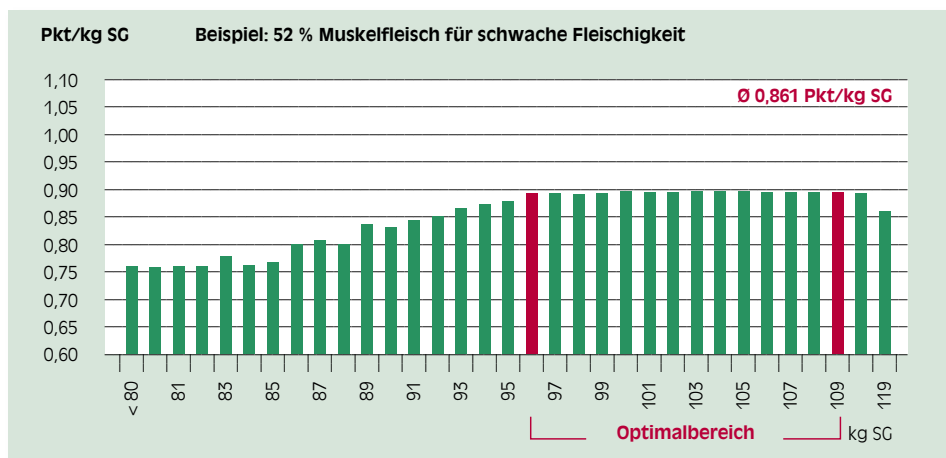
Das eigentliche Verkaufsgeschäft wird einfacher, denn der Gewichtsbereich, in dem unterschiedliche Schlachtschweine

mit maximal möglicher Indexpunktzahl vermarktet werden können, wird breiter. Dargestellt ist dies in Übersicht 3 anhand von drei Schweinetypern mit niedrigem, mittlerem und hohem Muskelfleischanteil. Die fleischarmen Schweine mit lediglich 52 % Muskelfleisch erreichen mit Schlachtgewichten zwischen 96 und 109 kg ihre maximale Indexpunktzahl, die Durchschnittsschweine mit 56 % Muskelfleisch schaffen dies mit Schlachtgewichten zwischen 91 und 104 kg, die ganz fleischreichen mit 59 % Muskelfleisch im Bereich zwischen 92 und 101 kg.

Gegenüber der alten Preisemaske hat sich der Bereich für das optimale Schlachtgewicht damit um 1 bis 3 kg vergrößert – das spart Sortierarbeit.

Insgesamt ist das neue Abrechnungsmodell ein deutliches Signal für die Mäster in Richtung höherer Schlachtgewichte und für die Schweinezucht für Tiere mit noch mehr Wuchs und damit besserer Futterverwertung.

**Übersicht 3: Indexpunkte je kg Schlachtgewicht bei niedrigem (oben), mittlerem (Mitte) und hohem (unten) Muskelfleischanteil je nach Schlachtgewicht.**



Bereits seit Januar 2000 nutzt Westfleisch AutoFOM zur Ermittlung des Handelswerts.

### Sonderkündigungsrecht

Die knapp 2.000 Landwirte, die auf vertraglicher Basis für Westfleisch BestSchweine erzeugen, haben selbstverständlich das Recht zur außerordentlichen Kündigung ihres Vertrages zu jedem Zeitpunkt, zu dem Westfleisch Änderungen an den Abrechnungsmodalitäten vornimmt. Das regeln §5 hinsichtlich der Abrechnungsmaske und §6 hinsichtlich der Bonusstaffel. Danach hat Westfleisch das Recht, die in Anlage II zum BestSchwein-Vermarktungsvertrag festgelegten Abrechnungsmodalitäten zum Ende eines Kalenderjahres den Marktgegebenheiten anzupassen. Dies bedarf einer schriftlichen Vorankündigung von vier Wochen. Da aber die ab 1. Januar 2008 geltende neue AutoFOM-Maske und die neue Bonusstaffel zu keiner Schlechterstellung einzelner Vertragspartner führt, erwartet Westfleisch keine nennenswerten Vertragskündigungen.



# Neues beim Online-Schlachtdatenabruf

Insgesamt sind im Westfleisch-Extranet ab sofort vier neue Übersichten bzw. Auswertungen abrufbar

Westfleisch-Mitglieder konnten auch bisher schon im Extranet kostenlos verschiedenste Daten abrufen und individuelle Auswertungen fahren.

## Vier Weiterentwicklungen

Insgesamt sind im Westfleisch-Extranet ab sofort vier neue Übersichten bzw. Auswertungen abrufbar. Die Auswertungen für Lieferungen bis zum 31.12.2007 basieren auf der alten Maske, ab 01.01.2008 ist das neue Abrechnungsmodell Grundlage.

1. Auf der Seite „Alles auf einen Blick“ werden alle wesentlichen Lieferparameter (Schlachtdaten) für einen ausgewählten Zeitraum aufgeführt. Das Beispiel zeigt die Daten von „Franz Mustermann“. Dargestellt sind neben den Vertragsdaten allgemeine Lieferinformationen, der Salmonellenstatus, die Schlachtkörperbefunde, die AutoFOM-Werte und entscheidende Erlösparameter. Neu ist insbesondere die Darstellung der Punktverluste.

2. Der Begriff „Punktverluste“ ist gleichzusetzen mit den Sortierverlusten bei anderen Auswertungen. In dieser Auswertung sind die Punktverluste für jedes einzelne Teilstück dargestellt. Ermittelt wird jeweils die Punktzahl, die sich bei entsprechenden Teilstückgewichten im Höchstfall ergeben hätte. Das Schinkengewicht beispielsweise wird immer mit 2,3 multipliziert (unabhängig vom tatsächlichen Gewicht und der dafür laut Maske vorgegebenen Bewertung). Diese Maximalpunktzahl, abgezogen von der Ist-Punktzahl, ergibt die Punktverluste oder den Maskenschlupf. Die Punktverluste werden auch für Lieferungen vor

dem 01.01.2008 mit der neuen Maske berechnet.

3. In vier Grafiken werden auch die Schlachtkörperbefunde (verworfen Lebern, Lungenentzündungen, Lungenverwachsungen, Herzbeutelentzündungen) grafisch jeweils in Vergleich gesetzt zum Westfleisch-Schlachthofmittelwert.

4. Die Streuung der Teilstückgewichte und die der weiteren Schlachtdaten



„Auf einen Blick“: Auf dieser Seite finden Sie ab 01.01.2008 die wichtigsten Parameter zu Ihren Schlachtviehlieferungen.

dem konnte in der Vergangenheit nur jeweils für eine Lieferung analysiert und dargestellt werden. Diese Daten und Darstellungen werden nunmehr für alle Lieferungen aus dem jeweils anzuwählenden Zeitraum ermittelt.

## WESTFLEISCH 2007: Bisher auf gutem Weg

Mit einem Wachstumsschub von +11,2 % in der Tonnage hat sich die Westfleisch-Gruppe in den ersten drei Quartalen 2007 gut geschlagen. Hintergrund ist eine Steigerung der Schlachtzahlen bei Schweinen von +11,6 % und bei Großvieh und Kälbern von +1,3 % gegenüber dem Vorjahr. Der Zerlegeanteil wurde auf 97,1 % bei Schweinefleisch und 80,4 % bei Rindfleisch ausgebaut.

Bei den Tochterunternehmen Gustoland und WestfalenLand weist der wertmäßige Umsatz (Euro) mit +15,9 % bzw. +9,8 % ebenfalls auf eine gute Entwicklung hin.

Die diesjährige Einwerbung von Genussrechtskapital bei Mitgliedern und Aktionären erreichte bereits drei Wochen vor Fristablauf (30.11.2007) das Zielvolumen von 5 Mio. Euro. **Herzlichen Dank dafür an alle, die sich beteiligt haben!**

Der Westfleisch-Vorstand wertet dieses zusätzlich gewährte Eigenkapital als Zeichen besonderen Vertrauens im westfälischen Agrarbereich in die Stabilität des Unternehmens. Neben vorzeitiger Ablösung von Bankverbindlichkeiten wird für 2008 ein ehrgeiziger Investitionsplan ins Auge gefasst.

## 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  
Projektleitung: Meinhard Born

Für den Inhalt verantwortlich:  
Dr. Helfried Giesen