

*Termine vormerken:***Generalversammlung
WESTFLEISCH eG:
Mittwoch, 20. Juni 2007****Hauptversammlung
WESTFLEISCH Finanz AG:
Freitag, 22. Juni 2007**

WESTFLEISCH hat Marktchancen genutzt

Mehr Mitglieder, mehr geschlachtet, mehr Fleisch vermarktet und Umsatz gesteigert / Schweinepest und Gammelfleisch-Diskussion hinterließen Spuren / Die genossenschaftliche Unternehmensgruppe schließt 2006 mit positiver Bilanz

Die Unternehmensgruppe Westfleisch hat das Jahr 2006 mit einer stabilen Position am Markt und mit weiter verstärkter Eigenkapital-Basis abgeschlossen und hat darüber hinaus so gewirtschaftet, dass sowohl Dividenden bezahlt als auch ein Sonderbonus ausgeschüttet werden können. So fasste der geschäftsführende Vorstand Dr. Helfried Giesen das Ergebnis des Jahres 2006 für die Unternehmensgruppe bei den Westfleisch-Tagen vom 12.–15. Februar zusammen. Geschätzte 500 Mitglieder waren der Einladung zu diesen vier Veranstaltungen gefolgt. So konnten sie Wichtiges und noch in Arbeit Befindliches aus erster Hand erfahren und mit den Verantwortlichen diskutieren.

Platz 3 und Platz 4 gehalten

Zur Westfleisch-Gruppe gehören im wesentlichen die Fleischcenter in Hamm, Paderborn, Coesfeld und Lübbecke sowie die Tochter WestfalenLand in Münster und Gustoland in Oer-Erkenschwick.

In dieser Ausgabe

- Mit Verträgen fahren beide Seiten gut
- Per Extranet schnell im Bild
- Kontrakte auch im Fleischverkauf?
- Salmonellen-Probleme richtig angehen
- Agrar-Unternehmer-Tage 2007



Insgesamt über 500 Mitglieder und Interessierte folgten der Einladung zu den Westfleisch-Tagen 2007 vom 12. bis 15 Februar. Besonders gut besucht war die Veranstaltung in Legden.

Eigentümer sind die 4.333 Anteilseigner, also die bäuerlichen Mitglieder der Genossenschaft. Im Vorjahr kamen immerhin 86 weitere Einzelmitglieder hinzu, darunter auch einige in den Niederlanden. Die Unternehmensgruppe, die fast 5.000 Arbeitsplätze zur Verfügung stellt, konnte den konsolidierten Umsatz um 4,2 % auf 1,67 Mrd. Euro steigern. Dazu trugen sowohl größere Mengen als auch höhere Preise bei.

Bei den Schlachtzahlen musste man – dem bundesweiten Trend folgend – bei den Rindern einen minimalen Rückgang um 310 Kopf oder 0,1 % hinnehmen. Bei Kälbern und Schweinen hingegen gelangen merkliche Steigerungen. Dabei muss man wissen: Die acht Ausbrüche von Schweinepest im Frühjahr in den Kreisen Recklinghausen und Borken führten zu einem absoluten „Stand still“ bis zu zehn Tagen und zu Behinderungen



Hermann Laurenz, seit November 2006 Vorsitzender des Beirats für Kooperationsfragen, erläuterte in Legden die Arbeit und die Ziele des Gremiums.

Kennzahlen der WESTFLEISCH-Gruppe 2005 und 2006 im Vergleich

Inkl. BARFUSS GmbH

	2006	2005	+/- ggü. Vj.
Mitglieder	4.333	4.247	+ 86
Schlachtungen Stück			
Rinder	273.630	273.940	- 0,1 %
Kälber	40.710	40.420	+ 0,7 %
Schweine (inkl. Sauen u. Lohnschl.)	5.374.850	5.324.100	+ 1,0 %
Zerlegung			
Rind in t	74.438	73.895	+ 0,7 %
Kalb in t	2.908	2.738	+ 6,2 %
Schwein in St.	5.083.400	5.249.670	- 3,2 %
Sauen in St.	347.160	305.400	+ 13,7 %
Fleischabsatz t (konsolidiert)	696.850	674.550	+ 3,3 %
davon Export	211.340	203.570	+ 3,8 %
Nutzviehabsatz Stück			
Fresser	12.940	12.700	+ 1,9 %
Kälber	31.040	35.320	- 12,1 %
Ferkel	1.632.300	1.719.840	- 5,1 %
Umsatz Mio. € (konsolidiert)	1.666,6	1.598,8	+ 4,2 %

über Monate. Um lieferfähig zu bleiben, waren Lohnschlachtungen im Ausland und erhebliche Zukäufe notwendig. Dennoch hält Westfleisch in Deutschland unangefochten Platz 3 unter den TOP 10 der Schweineschlachtbetriebe mit einem Marktanteil von 10,7 % und in der EU-25 Platz 4 mit einem Marktanteil von 2,6 %.

Mehr Fleisch vermarktet und mehr exportiert

Die insgesamt vermarktete Menge an Fleisch erhöhte sich um 3,3 % auf 696.850 t. Über 25 % davon fanden im Ausland Käufer. Dabei verfolgt Westfleisch seit Jahren das Ziel, „aus Ihrem Fleisch mehr zu machen“, so Dr. Giesen vor den Mitgliedern. Ergebnis

Der weiter steigende Zuschussbedarf an Ferkeln – im Jahr 2006 in den veredelungsstarken Regionen Nordwestdeutschlands immerhin mehr als 5 Mio. Tiere – war eines der Themen, das Dr. Helfried Giesen, Vorstandder Westfleisch eG, zur Sprache brachte.

**Zufriedenstellendes Jahresergebnis der Westfleisch-Gruppe**

Dr. Bernd Cordes zu den noch vorläufigen Zahlen des Geschäftsjahres 2006 / „Guter Schluss“ nach heftigen Branchenturbulenzen durch Schweinepest und hohe Auszahlungspreise

Die vorläufigen Zahlen des Jahresabschlusses der Westfleisch Gruppe für das Jahr 2006 liegen vor. Die Umsatzerlöse stiegen um rund 67 Mio. € (+ 4,2 %) auf 1,667 Mrd. €. Das Umsatzwachstum war vor schwierigen Rahmenbedingungen, insbesondere den wirtschaftlich einschneidenden Auswirkungen der Schweinepest und den damit verbundenen Restriktionen, weitgehend wertgetrieben. Eine gute durch Sommer und fußballweltmeisterliche Stimmung geprägte Nachfrage nach Fleisch- und Wurstwaren ermöglichten ein deutlich verbessertes Auszahlungsniveau für unsere landwirtschaftlichen Erzeugerbetriebe.

Das Rohergebnis 2006 beträgt rund 198 Mio. € und blieb in Folge des harten Wettbewerbs auf der Absatzseite hinter dem Umsatzwachstum zurück.

Auf der Aufwandsebene konnten die Personalkosten auf 79 Mio. € (- 4,75 %) und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen durch ein konsequentes Kostenmanagement gesenkt werden. Der Zinsaufwand stieg im Jahre 2006 auf 11,6 Mio. €, insbesondere infolge höherer Finanzierungskosten für das Eigenkapital und des deutlich gestiegenen Zinsniveaus im Jahresverlauf. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt rund 7,6 Mio. €, der Jahresüberschuss unter Verrechnung der Steuern beläuft sich auf 6 Mio. €.

Eigenkapital abermals gestärkt

Vorbehaltlich der Zustimmung der Gremien werden die Geschäftsguthaben der Westfleisch eG mit einer Brutto-dividende von 4,2 % verzinst, also zum gleichen Zinssatz wie die Einlagen bei

der Westfleisch Finanz AG. Im übrigen wird aus dem Jahresergebnis ein Sonderbonus an unsere Mitglieder in Höhe von rd. 2,6 Mio. € ausgeschüttet werden. Dieser fließt zu 75 % in die Geschäftsguthaben und soll damit zur Stärkung unseres Eigenkapitals verwendet werden.

Im Jahr 2006 wuchs das Eigenkapital auf 105,6 Mio. € und damit auf eine Eigenkapitalquote von fast 34,7 %, auch nach erneuter erfolgreicher Kapitalgewinnung von 3,2 Mio. € Genussrechtskapital aus dem Kreis unserer Gesellschafter, dem Ausbau des Kapitals der stillen Gesellschafter um weitere 15 Mio. € und den Geschäftsguthaben mit rund 14,6 Mio. € (nach 12,9 Mio. € im Jahre 2005).

Die Westfleisch Gruppe hat im Jahr 2006 operativ erfolgreich gearbeitet und auch die finanzwirtschaftlichen Ziele ordentlich umgesetzt.

davon sind „Added Value“-Produkte wie SB-Frischfleisch, Industriefleisch und Wurst, die nach Be- und Verarbeitung höhere Erlöse versprechen.

Im wesentlichen zuständig für diese Bereiche sind die Fachleute von WestfalenLand in Münster und Gustoland in Oer-Erkenschwick. Doch die leidigen Diskussionen um Gammelfleisch – die Westfleisch nicht zu verantworten hatte – und überdies der kurzfristig steile Anstieg der Schweinepreise bremsen den Höhenflug dieser Sparten merklich. Mit immer raffinierteren Produktentwicklungen bis hin zum frischen Fertigmü wird es jedoch gelingen, dem härter gewordenen Wettbewerb standzuhalten.

Eher durchwachsen verliefen die Geschäfte mit Nutztvieh. Bei den Stückzahlen gab es zwar noch ein deutliches Plus bei Fressern, während die Zahl vermarkteter Kälber – auch wegen rückläufiger Kuh-Zahlen – zurückging. Und das Minus von 5 % im Ferkelgeschäft war verursacht durch die Schweinepest. Wertmäßig stieg der Nutztvieh-Umsatz deutlich.

Solide Basis für weiteres Wachstum

Sorgen macht den Verantwortlichen bei Westfleisch auch der zunehmende Zuschussbedarf an Ferkeln, der bereits mehr als 5 Millionen pro Jahr in den veredlungsstarken Regionen Nordwestdeutschlands beträgt. Um wachstums-

willigen Ferkelerzeugern Mut zu machen, wären eigentlich noch höhere Zuschläge für große Partien nötig. Doch woher sollen die kommen?, fragt Dr. Giesen.

Insgesamt sieht sich Westfleisch für die kommenden Herausforderungen gut aufgestellt. Fast 3.500 Verträge für die Erzeugung von TRANSPARIND, BESTFERKEL, BESTSCHWEIN und BESTKALB sind eine solide Basis – auch für weiteres Wachstum, denn Vertragsbetriebe sind gewachsen und werden weiter wachsen. Auf der Basis dieses, nach QS-Bedingungen erzeugten Fleisches können Westfleisch-Kunden im In- und Ausland Eigenmarken etablieren. Dr. Giesen: „Fleisch von Westfleisch verdient einen Namen“.

Mit Verträgen fahren beide Seiten gut

Rund 10 Millionen Euro an Vertragsboni für 2006 ausgezahlt / 61 % der Schlachtschweine und 27 % der Schlachtrinder aus vertraglicher Erzeugung / Verträge mit aktuell 3.500 Landwirten sind Markenzeichen von Westfleisch

Als Westfleisch vor 18 Jahren damit begann, die Erzeugung von Schlachtschweinen per Vertrag mit Landwirten zu regeln, blieben Anfeindungen nicht aus. Hauptvorwurf der Kritiker: Alles Mögliche ist geregelt, nur Preise sind nicht genannt!

Westfleisch in Spitzengruppe

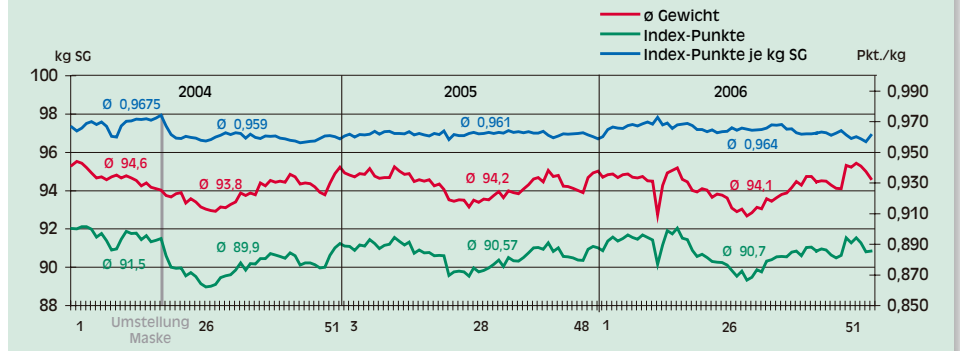
Preisgarantien kann Westfleisch den Vertragspartnern auch heute noch nicht geben, doch die Zahl der Vertragspartner nimmt weiter zu. Offenbar sind Bauern ebenso wie Westfleisch davon überzeugt, dass vertragliche Bindungen Vorteile für beide Seiten bringen. Westfleisch kann kontinuierlicher schlachten und spart Aufwand bei der Erfassung, Landwirte können sich darauf verlassen, dass von der Vermarktung bis hin zur pünktlichen Bezahlung alles korrekt zugeht. Dazu gehört auch der vertraglich zugesicherte Bonus und – sofern die Genossenschaft erfolgreich gewirtschaftet hat – die Ausschüttung eines Sonderbonus im folgenden Jahr. Wird dies alles beim Vergleich von Auszahlungspreisen berücksichtigt, besetzt Westfleisch berechtigt seinen Platz in der Spitzengruppe, wie einige bekannt gewordene „Preisvergleiche“ bestätigen.

Mehr als 10 Mio. Euro Vertragsboni

Aktuell sind bei Westfleisch folgende Verträge gültig:

Bei TRANSPARIND – nach Modifizierung der alten Verträge und Neustart zum 01.01.2006 – insgesamt 1.440 Verträge

Übersicht: Wie sich Schlachtgewicht, Indexpunkte und Indexpunkte je kg Schlachtgewicht im Jahresverlauf bei Westfleisch ändern



mit einer Jahreserzeugung von 76.700 Bullen und 11.000 Schlachtkühen.

Für die Erzeugung von BESTSCHWEINEN gelten 1.936 Verträge mit einem Jahres-Soll von 3,53 Mio. Schweinen inklusive der Verträge, für die die Tochter Barfuss verantwortlich zeichnet. Insgesamt 168 der Partner wirtschaften in den Niederlanden. BESTFERKEL werden im Rahmen von 271 Verträgen erzeugt, wobei ein Jahres-Soll von 526.000 Ferkeln und 13.600 Schlachtsauen erwartet wird.

Kürzlich hat Westfleisch die Beträge für die vertraglich zugesicherten Boni aus 2006 überwiesen. Insgesamt waren dies mehr als 10 Mio. Euro.

Weitere Bonusstaffel?

Den Löwenanteil erhielten 1.976 BESTSCHWEIN-Mäster für knapp 3,3 Mio. gelieferte Schweine. Davon waren 92,6 % bonusberechtig. Entsprechend der

geltenden Bonus-Staffel zwischen 2,00 € und 3,25 € errechnet sich ein Bonus-Betrag je Schwein von 2,78 € und von 3,00 € je Bonusschwein.

Aus der Praxis kommen inzwischen Anregungen, für noch größere Mäster eine zusätzliche Bonus-Staffel über 3,25 € einzuführen. Mehr als 28 % der Betriebe gehören in diese Kategorie, die 46 % der Schweine liefern. Die Befürworter einer zusätzlichen Staffel führen Ersparnisse bei der Erfassung ins Feld. Einkaufsleiter Josef Beuck dazu: „Wenn wir den Größeren mehr bezahlten, bliebe für die Kleineren zu wenig übrig.“ Die Meinungsbildung ist offensichtlich noch nicht abgeschlossen.

An die 1.365 Rinder-Betriebe, die knapp 64.000 Bullen und 9.350 Kühe bzw. Färsen als TRANSPARIND erzeugten, wurden mehr als 820.000 € Bonus überwiesen. Je Bulle waren dies knapp 11,00 €.

Auch bei den Rindfleisch-Erzeugern ist der anhaltende Strukturwandel zu beobachten: 15 % der Betriebe erzeugen jährlich mehr als 100 Bullen und damit 43 % aller TRANSPARIND-Bullen. Diese gute „Struktur“ der Vertragsbetriebe ist ein positives Ergebnis der neuen TRANSPARIND-Verträge. Hinsichtlich Rinder-Klassifizierung hat die Einführung des Videobild-Systems im September 2005 mit der Möglichkeit, die Schlachthälften nicht nur in die 5 Handelsklassen nach EUROP und die ergänzenden 5 Fettstufen einzureihen, sondern jeweils 3 Unterklassen zu vergeben, zu einer gerechteren und objektiveren Bewertung und damit auch Bezahlung geführt.

Preismaske bleibt unverändert

Bei der Bewertung von Schlachtschweinen hingegen setzt Westfleisch unverändert seit dem **Jahr 2000** auf AutoFOM, wobei die Abrechnungsmaske erstmalig und bisher einmalig im Mai 2004 verändert wurde. Während Wettbewerber bei FOM-Klassifizierung mit 120 und selbst bei AutoFOM-Klassifi-

Erneut Sonderboni

Zum sechsten Mal in Folge wird der Westfleisch-Vorstand der Generalversammlung am 20. Juni vorschlagen, die Vertragsbetriebe durch Zahlung von Sonderboni am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben zu lassen. Zur Verfügung stehen dafür 2,6 Mio Euro, von denen 75 % in die Geschäftsguthaben eingestellt und 25 % ausbezahlt werden sollen – sofern die Versammlung dem Vorschlag des Vor-

standes folgt. In Aussicht stehen 0,45 € je Bonusschwein, 8,00 € je TRANSPARIND, 2,50 € je Kalb bzw. je Fresser, 2,00 € je Schlachtsau und 0,10 € je Ferkel.

Doch auch nach sechs Wiederholungen der Sonderboni-Zahlungen lässt sich daraus für die Zukunft kein „Gewohnheitsrecht“ ableiten für den Fall, dass ein Geschäftsjahr einmal wirklich „verhageln“ sollte.

zierung mit 8 verschiedenen Abrechnungsmasken arbeiten, bleibt Westfleisch bei dem, was seit **Mai 2004** gilt. Das Schweinematerial indes verändert sich im Jahresverlauf auf fast typische Art, wie die Übersicht zeigt. Im Hochsommer gehen Schlachtgewicht und Indexpunkte erheblich zurück, um sich zum Herbst hin allmählich wieder zu erholen. Der Einbruch beider Merkmale in der 11. Kalen-

derwoche 2006 wurde durch die Wirren um die Schweinepest verursacht.

- Der für Vertragslandwirte kostenlose Online-Schlachtdatenabruf von Westfleisch macht es Ihnen sowohl bei Schlachtschweinen als auch bei Schlachtrindern möglich, gezielte Sonderauswertungen mit Betriebsvergleich durchzuführen. Mehr dazu lesen Sie im nachfolgenden Beitrag.

Per Extranet schnell im Bild

„Schlachtdatenabruf online“ ist für Westfleisch-Vertragslandwirte kostenlos / Informations- und Auswertungsportal von Schlachtvieh-Lieferanten rege genutzt

Im Oktober 2006 erhielten alle BESTSCHWEIN- und TRANSPARIND-Mäster die persönlichen Zugangsdaten für den kostenlosen Schlachtdatenabruf zugeschickt. Damit steht es jedem Landwirt, der einen PC mit Internet-Zugang hat, frei, den Schlachtdatenabruf zu nutzen – oder auch nicht. Einsendern von Schlachttieren ohne Vertrag steht dieser Service nicht zur Verfügung.

Zum Einstieg müssen Sie zunächst Ihre persönlichen Zugangsdaten – Geschäftspartner-Nummer und Passwort – eingeben. Dieses Passwort ist, wie die PIN-

Nummer einer Scheckkarte, nur Ihnen bekannt.

Für den Zugang zum Extranet stehen seit Oktober 2 LogIn-Möglichkeiten zur Verfügung: Entweder über www.westfleisch.de oder über www.agrarinfo.com. Alle Schlachtdaten liegen natürlich weiterhin auf einer Datenbank bei Westfleisch, auf die Dritte keinen Zugriff haben.

Eindeutige Hitliste

Viele Informationen und Auswertungsmöglichkeiten wurden im Laufe des Winters optisch überarbeitet, erweitert

und noch bedienerfreundlicher gestaltet. Erste Eindrücke dessen waren bei den Agar-Unternehmertagen vom 6. bis 9. Februar und bei den Westfleisch-Tagen 2007 vom 12. bis 15. Februar zu gewinnen.

Und dieses „aufgepeppte“ Angebot stößt auf reges Interesse, wie erste Auswertungen zeigen. Danach wurde das Extranet in der Zeit vom 6. Februar bis 8. März, also an insgesamt 31 Tagen, 8.755 mal aufgerufen. Das waren im Durchschnitt 282 Nutzer täglich mit einem Spitzenwert von weit über 400. Lediglich 23 % der Besucher

Abb. 1: Ø Schlachtgewicht in kg

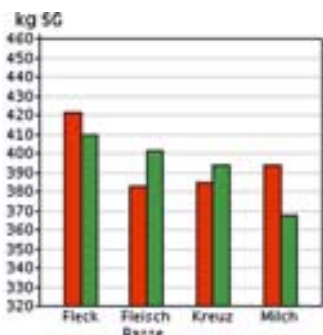


Abb. 2: Ø Schlachalter in Tagen

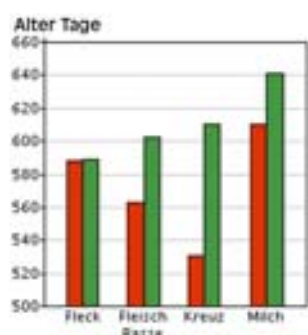


Abb. 3: Ø Zuwachs pro Tag

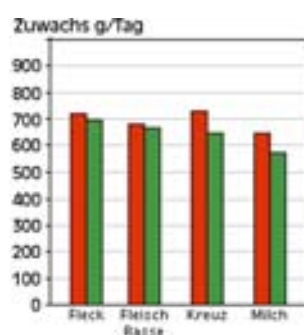
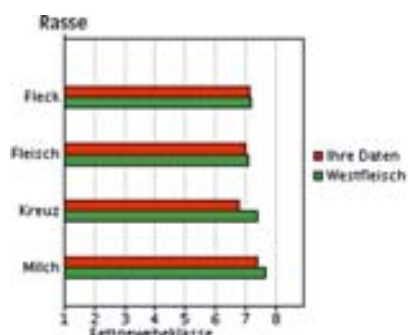


Abb. 4: Ø Fettgewebeklasse



nutzten dazu noch die bisherige Zugangsoption mit Smartcard, Kartenleser und PIN-Nummer, während 77 % mit GSP und Passwort Zugang fanden.

Und welche Informationen aus dem breiten Angebot sind besonders gefragt?

Die Hitliste ist eindeutig: Die Auswertungen „Aktuelle Schlachtdaten Schwein bzw. Großvieh“ belegen mit 13.600 Zugriffen eindeutig Platz 1. Es folgen mit Abstand auf Platz 2 und 4.500 Abfragen die „Betriebsauswertungen Schwein“ und schließlich mit 1.300 Abfragen auf Platz 3 die „Betriebsauswertungen Großvieh“. Schlusslicht der Auswertung mit lediglich 57 Besuchen war die Frage nach dem Aktienbestand bei der Schlachtfinanz AG – aber das muss man ja auch nicht täglich neu erfragen.

Bullenmäster Max Mustermann

Was die „Betriebsauswertung Großvieh“ des Bullenmästers Max Mustermann zeigt, ist auszugsweise mit den 4 Grafiken dargestellt. Der Betrieb existiert genau so, der Name ist natürlich frei erfunden: In allen Auswertungen werden für die 4 Rassenblöcke Fleckvieh, Fleischrassen, Kreuzungen und Milchvieh, Betriebsdurchschnittswerte (rote Säule)

und Westfleisch-Durchschnittswerte (grüne Säule) angezeigt.

Max Mustermann hat 2006 insgesamt 444 Bullen über Westfleisch vermarktet. Von der Genetik her war die Verteilung über die 4 Rassetypen sehr ungleichmäßig, denn rund 53 % gehörten zur Rasse Fleckvieh, 30 % waren Fleischrassen-Kreuzungen, 15 gehörten einer Milchrasse an und der bescheidene Rest von 2 % waren reinrassige Fleischrassen. Das ist zu bedenken, wenn es um signifikante Vergleiche zwischen den Rassetypen geht.

Beim Schlachtgewicht (**Abbildung 1**) zeigt sich, dass Mustermann die Fleckvieh- und die Milchrasse-Bullen deutlich schwerer gemästet hat, während Fleischrasse und Kreuzungen den Stall leichter verließen als im Westfleisch-Mittel.

Abbildung 2 zeigt auf Anhieb, dass die Bullen bei Max Mustermann ihr Schlachtalter früher als im Durchschnitt bei Westfleisch erreichen. Bei Fleckvieh ist der Unterschied unwesentlich, bei den 3 anderen Typen aber ausgeprägt.

Abbildung 3 zeigt deutlich, dass die Bullen bei Max Mustermann im Durchschnitt pro Tag einen höheren Zuwachs erzielten als im Mittel anderer Mäster bei Westfleisch. Zuwachs pro Tag heißt

Schlachtgewicht geteilt durch Lebens-tage. Und dies ist das Merkmal schlecht-hin für die Intensität der Mast.

Dazu eine Anmerkung am Rande: Wenn im Zuge der „Entrümpelung“ der Vieh- und Fleischgesetze der Rinderpass tatsächlich entfallen sollte, sind Auswertungen zu Schlachtalter und Zuwachs pro Tag so nicht mehr möglich.

Abbildung 4 schließlich zeigt, dass die Bullen von Max Mustermann im Mittel weniger verfettet waren als die aller seiner Berufskollegen.

Basis für Sonderauswertungen

Ein spezialisierter Berater kann anhand solcher Auswertungen selbstverständlich Details für eine noch rationellere Mast herausarbeiten. Auf Anhieb aber lässt sich festhalten: Die Bullen bei Max Mustermann erreichten in vergleichsweise jungem Alter ihre Schlachtreife, konnten Dank intensiver Fütterung hohe Zunahmen erreichen und fielen nicht durch eine besonders starke Verfettung auf. Möglicherweise wäre es – so wie auch für andere Bullenmäster – von Vorteil gewesen, die Tiere der Fleischrassen und der Fleischrassen-Kreuzungen etwas schwerer zu mästen.

Kontrakte auch im Fleischverkauf?

Hubert Kelliger, Vertriebsleiter bei Westfleisch, erläutert, wie sich die Unternehmensgruppe auf nationale und internationale Trends beim Fleischverkauf einstellt

Die Erzeuger von Schlachttieren haben ein Anrecht darauf, dass ihre Schweine und Rinder korrekt klassifiziert, verwogen und zu attraktiven Preisen pünktlich bezahlt werden. Die Auszahlung marktgerechter Erzeugerpreise indes ist einem Unternehmen wie West-



Je näher das vermarktete Produkt an den Verbraucher heranrückt, um so nachdrücklicher rufen Handelskunden nach längerfristiger Preisbindung.

fleisch nur dann möglich, wenn das Fleisch kundengerecht aufbereitet und – möglichst auch international – vermarktet wird. Bei diesem Geschehen sind zwei bemerkenswerte Trends auffallend:

- Wurden beispielsweise vor 25 Jahren noch vorwiegend Schweinehälften als Ganzes und später Teilstücke wie gewachsen mit Knochen vermarktet, ist inzwischen die Feinzerlegung, die Standardisierung von Industrieprodukten, die Herrichtung zu SB-verpacktem Frischfleisch bis hin zu Convenience-Produkten und Wurst Aufgabe von Spezialisten in der Westfleisch-Gruppe.
- Diesem Trend folgend ändern sich die Kundenstrukturen, wobei Fleischgroßhandel und Zerleger bei Westfleisch an Bedeutung verlieren, während Lebensmittel-einzelhandel und Fleischwaren-industrie umso wichtigere Kunden werden.

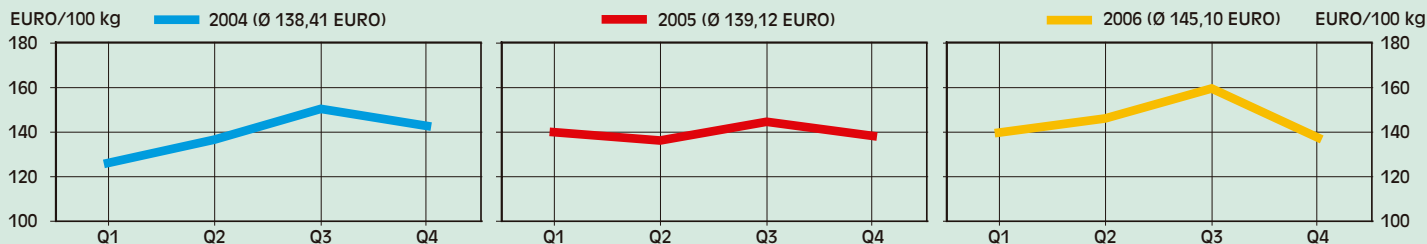
Ein dritter Trend ist nicht minder wichtig: Je näher das von Westfleisch vermarktete Produkt an den Verbraucher heranrückt, um so nachdrücklicher rufen Handelskunden nach längerfristigen Preisbindungen bis hin zu Saisonpreisen.

Doch wie soll das gehen, wenn sich die Schlachtschweinepreise wie im Vorjahr in mehr oder weniger hektischen Preissprüngen zwischen 1,20 und mehr als 1,76 € je kg Schlachtgewicht bewegten! Die von Westfleisch auf freiwilliger Basis offerierten 4-Wochen-Preise sollen



**Hubert Kelliger,
Vertriebsleiter Westfleisch**

Entwicklung der Schweinepreise in den Quartalen I/2004 bis IV/2006



helfen, die ganz kurzfristigen Preissprünge abzumildern. Wer nicht um Tagespreise pokern muss, kann Schlachttiere dann vermarkten, wenn sie die optimale Reife erreicht haben.

Mehr Kontinuität in Anlieferung und Qualität durch die Erzeuger würde den Vertriebsverantwortlichen bei Westfleisch jedenfalls das Geschäft vereinfachen.

Weltweite Exporte

Westfleisch ist bei 15 der 25 Größten im Lebensmittelhandel, die jährliche Umsätze zwischen 500 Millionen und über 32 Milliarden € erzielen, als Lieferant von Fleisch und Fleischprodukten gelistet. Etliche dieser Kunden haben – z. T. auf Basis von QS – eigene Marken, sogenannte Handelsmarken, aufgelegt. Und da solche Unternehmen europaweit und darüber hinaus operieren, kann Westfleisch mit diesen Kunden auch im Export wachsen. Dabei nehmen die ferneren Länder Europas mit Zuwachsraten um

mehr als 20 % gegenüber dem Jahr 2005 unverändert eine Spitzenstellung ein.

Aber auch die Absatzmärkte in direkter europäischer Nachbarschaft sind nicht minder von Interesse. Hätten Sie z.B. vermutet, dass jeder Bürger der Benelux-Staaten im vergangenen Jahr 1,6 kg Fleisch von Westfleisch gegessen hat?

Weit größere Zuwachsraten konnte Westfleisch allerdings im Export in die osteuropäischen Länder verbuchen, seit in Moskau ein Vertriebsbüro sowie in Ungarn, Rumänien und Polen eigene Niederlassungen arbeiten. Eine Folge dieser Internationalisierung: Bei WestfalenLand druckt man Produktetiketten in bis zu zehn verschiedenen Sprachen. Wer die Märkte auch noch fernerer Länder kennt, kann die unterschiedlichen Wertigkeiten von Teilstücken im Verkauf nutzen. Schweinepfoten z. B., hierzulande praktisch unverkäuflich, können mit passenden Marktpartnern in Ostasien gutes Geld bringen.

Deutschland ist keine Insel

Erfolge im Export haben allerdings auch eine Kehrseite: Größere Veränderungen auf den Fleischmärkten der Welt schlagen bis zu Westfleisch durch – wenn Brasilien beispielsweise Russland mit besonders preisgünstigem Schweinefleisch beliefert oder wenn ein Westfleisch-Kunde in Großbritannien seine Teilstücke für Kochschinken nach dem Höhenflug der Preise hierzulande von jetzt auf gleich um 1/3 billiger aus Chile bezieht. Schweinemäster, Vermarkter wie Westfleisch und auch die Fleischkäufer aus Handel und Industrie orientieren sich hinsichtlich ihrer Preisvorstellungen selbstverständlich an etablierten Branchenwerten im nationalen und internationalen Markt. Deutschland ist dabei nun einmal keine Insel einsamer Glückseligkeit. Der Trend der Märkte ist gerade in Europa die Internationalisierung.

Salmonellen-Probleme richtig angehen

Die bald in Kraft tretende Salmonellen-Verordnung bringt für QS-Betriebe wenig Neues / Bei Kategorie III ist Handeln unumgänglich / Westfleisch selbst tut eine Menge

Für Landwirte, die nach QS-Bedingungen BESTSCHWEINE mästen, ist es längst selbstverständlich, dass ihre Betriebe einem Salmonellen-Monitoring unterzogen werden. So läuft das bereits seit Januar 2002.

Dabei werden von jeder Schweinelieferung am Schlachtband Fleischsaftproben entnommen, und zwar maximal 60 pro Betrieb und Jahr, und auf Salmonellen-Antikörper untersucht. Ein positiver Befund besagt also nicht, das entsprechende Schweine hatte Salmonellen; Antikörper sind vielmehr Beweis dafür, dass das Tier irgendwann in seinem Leben Kontakt zu Salmonellen hatte und Antikörper gebildet hat.



Für die bakteriologische Untersuchung auf Salmonellen eignen sich direkt gewonnene Kotproben bei Ferkeln.

Foto: Dr. Hendrik Nienhoff

Monitoring bald für alle Mäster

Sobald Untersuchungsergebnisse über ein ganzes Jahr vorliegen, werden die Betriebe eingestuft in

- Kategorie I – bei weniger als 20 %
- Kategorie II – bei 20–40 % und
- Kategorie III – bei über 40 % positiver Proben.

Bei Westfleisch wurden in 2006 insgesamt 112.500 Proben gezogen, wobei die Einstufung im IV. Quartal zu folgendem Ergebnis führte: 87,4 % der Betriebe erreichten Kategorie I, 9,5 % erreichten Kategorie II und lediglich 3,1 % mussten in Kategorie III ausrangiert werden.

An dieser Stelle darf man also feststellen: BESTSCHWEIN-Betriebe von Westfleisch

sind mit bisher 4,4 % geringer mit Salmonellen belastet als bundesweite Ergebnisse.

Wenn die bundesweite Salmonellen-Verordnung demnächst in Kraft tritt, werden alle Schweinemastbetriebe einem solchen Monitoring unterzogen. Ziel des Ganzen ist es, das Risiko eines Eintrags von Salmonellen in die Nahrungskette des Menschen zu minimieren.

Deutschland hat auf diesem Sektor offenbar noch Nachholbedarf, denn im internationalen Vergleich gelten die Länder Schweden, Finnland und Norwegen als gering, Dänemark als durchschnittlich, Deutschland aber als stark belastet.

Noch führen Ergebnisse der Salmonellen-Einstufung nicht zu finanziellen Konsequenzen. In Kategorie III rangierende Betriebe müssen allerdings künftig innerhalb von 2 Wochen nach Bekanntgabe Mitteilung beim zuständigen Veterinäramt machen und zusammen mit Hoftierarzt und möglicherweise anderen Beratern einen Maßnahmenplan zur Verringerung der Salmonellenbelastung abarbeiten.

Das Ergebnis der Einstufung ist jedoch keineswegs statisch, wie die Zahlen von Westfleisch belegen: Von den 32 Betrieben, die im III. Quartal 2006 in

Kategorie III kamen, erreichten immerhin 6 Betriebe im IV. Quartal Besserung, während 15 neue Betriebe in Kategorie III herabgestuft werden mussten.

Was tut Westfleisch selbst

Bislang sehen weder die Regeln nach QS noch die Vorschriften der kommenden Salmonellenverordnung einen besonderen Umgang mit Fleisch aus Betrieben der Kategorie III vor. Notwendig und etabliert aber sind Maßnahmen, die unter dem Stichwort „Qualitätsmanage-



Norbert Rosker ist Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Salmonellenmonitoring, Tel. 02 51/4 93-1260

ment“ zusammengefasst sind. Im Hause Westfleisch zeichnet Jörg Bartel zentral von Münster aus für diesen Bereich verantwortlich: Unabhängig von jeder Salmonellen-Problematik sind rund 60 Einzelmaßnahmen entwickelt, durchgeführt und dokumentiert worden, die zur Reduzierung der Keimbelastung im Zuge der Fleischgewinnung und -verarbeitung führen. Angestrebt und erreicht werden damit Werte, die deutlich besser als die gesetzlichen Vorgaben sind.

Hinsichtlich von Kategorie-III-Betrieben gilt für alle 5 Schlachtbetriebe der Westfleisch-Gruppe: Die Schlachtschweine müssen getrennt angeliefert und in speziellen Wartebuchten ausruhen können, bevor sie am Ende des Schlachtages oder der Schlachtwoche geschlachtet werden. Bevor wieder unbelastete Schweine be- und verarbeitet werden, erfolgt ohnehin eine komplette Reinigung und Desinfektion.

Bei der weiteren Verarbeitung von Fleisch wird zusätzlicher Aufwand getrieben für Produkte, die mikrobiologisch als besonders sensibel gelten. Bestes Beispiel dafür ist Hackfleisch. Es gelten besondere Anforderungen an Personal, Maschinen und Geräte sowie deren Reinigung und Desinfektion. Die für die Produktion von Hackfleisch vor-

gesehenen Rohstoffe werden einem Schnelltest zum Salmonellen-Nachweis unterzogen. 24 Stunden nach Probenahme für diesen sogenannten „PCR-Schnelltest“ liegt den Westfleisch-Kunden das Ergebnis vor, womit sichergestellt ist, dass ausschließlich von Salmonellen freie Rohstoffe in die Hackfleisch-Produktion gelangen.

Erfolgskontrolle zwei Monate später

In Kategorie III eingestufte BESTSCHWEIN-Betriebe werden einzeln angeschrieben und über ihren Status informiert. Dem Schreiben beigefügt ist ein Maßnahmenplan, in welchem die möglichen Ursachen beschrieben und Vorschläge zur Verbesserung gemacht werden.

Dabei geht es um die Ermittlung der Eintragsquelle von Salmonellen, die Überprüfung von Reinigung und Desinfektion, die Beprobung der direkten und indirekten Umgebung der Tiere, den Tierbezug und die Schadnager-Bekämpfung, den Personen- und Fahrzeugverkehr und noch einiges mehr.

Landwirt und Betreuungstierarzt müssen gemeinsam eine „Zoonose-Monitoring-Checkliste“ ausfüllen und unterschrieben an Westfleisch zurücksenden. Darin ist auch anzugeben, welche Untersuchungen zur Aufklärung der Eintragsquellen vorgenommen wurden und welche Maßnahmen zur Reduzierung der Salmonellen-Belastung im Bestand ergriffen werden sollen.

Kein Patentrezept

Was können, was müssen Schweinemäster zusammen mit ihrem Hoftierarzt tun, um das Salmonellenproblem zu beseitigen?

Erfahrungen über Jahre in Dutzenden von Westfleisch-Vertragsbetrieben haben die beiden Tierärzte Dr. Georg Bruns und Dr. Heiner Enneking, die in Steinfeld bei Damme eine tierärztliche Gemeinschaftspraxis betreiben. Beide nehmen die Aufgabe sehr ernst, betonen aber, kein Patentrezept zu haben. Notwendig sei es vielmehr, bei allen Beteiligten zunächst das Problembewusstsein zu wecken, dann konsequent nach Lösungen zu suchen, aber keineswegs in blinden Aktionismus zu verfallen.

„Die Suche nach den Eintragsquellen darf man selbstverständlich nicht vergessen“, so Dr. Enneking, doch bringt sie leider selten ein handfestes Ergebnis. Und es ist auch nicht so, dass nur solche Betriebe Probleme haben, die es mit Hygiene eher nicht ganz so genau nehmen.

Jörg Bartel, 1966 in Bad Oeynhausen geboren, ist seit März 2001 in der Westfleisch-Gruppe für das zentrale Qualitätsmanagement zu-



ständig. Der gelernte Fleischermeister erwarb die Hochschulreife im Abendkursen und studierte anschließend Lebensmitteltechnologie an der Hochschule in Lemgo. Jörg Bartel ist verheiratet und hat eine Tochter.

Zu seinen Hauptaufgaben bei Westfleisch gehören:

- Strategische Entwicklung des integrierten Managementsystems (Qualitäts-, Umwelt-, und Arbeitsschutzmanagement)
- Planung des Risikomanagements in der Westfleisch-Gruppe
- Interne sowie externe Auditierungen, z. B. Zulassung von Lieferanten, Kühllhäusern, Animal Welfare

Dr. Bruns ergänzt: „Gewissenhafte Reinigung und Desinfektion und eine Stallbelegung im Rein-Raus-Verfahren bringen nicht unbedingt die Lösung des Problems, sind aber Voraussetzung für Erfolge“.

Grob vermahlen und angesäuert

Dr. Bruns, der auch homöopathisch arbeitet und von daher zu ganzheitlicher Betrachtung neigt, hält die Salmonellenprobleme geradezu für eine Faktorenkrankheit: „Wer helfen will, muss alles beseitigen, was das biologische Gleichgewicht stört.“

Beide Tierärzte haben gute Erfahrungen mit der Verabreichung von Diätfutter gemacht, das eher grob vermahlen ist, höhere Gerstenanteile enthält und

Checkliste für die Sanierung

- ✓ Ferkelherkunft regeln
- ✓ Striktes Rein-Raus praktizieren
- ✓ Reinigung und Desinfektion
 - Ställe reinigen, desinfizieren, Gülle ablassen
 - Nebenräume (Futterküche, Gänge, Verladerampe usw.) nicht vergessen
 - Wirkstoff des Desinfektionsmittels von Zeit zu Zeit wechseln
 - Krankenstall leer fahren, reinigen und desinfizieren
- ✓ Futterhygiene
 - vor dem erneuten Befüllen Silos komplett leeren, bei Bedarf ausgasen
 - Futterrohre, -leitungen und -wagen reinigen
 - Flüssigfütterung: Anmischbottich und Leitungen reinigen
- ✓ Wasserhygiene
 - Wasserverbrauch kontrollieren (Wasseruhr zwischenschalten)
 - Wasserqualität untersuchen lassen
- ✓ Konsequente Ratten- und Mäusebekämpfung
- ✓ Grunderkrankungen nachhaltig behandeln
 - Schwerpunkt auf Pro- bzw. Metaphylaxe
 - wenn Antibiotika erforderlich, dann gezielt einsetzen
- ✓ Diätfutter verabreichen
 - Futter mit grobem Vermahlungsgrad
 - Schwergetreide reduzieren. Verstärkt Gerste einsetzen
 - Futter ansäuern (bei Flüssigfutter bis pH 4,5)
 - geschützte Säuren oder Kaliumdiformat einsetzen (eventuell nur in Stressphasen)
- ✓ Salmonellen-Impfung
 - keine Markerimpfstoffe vorhanden
 - zurzeit keine allgemeine Empfehlung

Quelle: Dr. Schulte-Wülwer, top-agrar 3/07



Dr. Georg Bruns (links) und Dr. Heiner Enneking führen eine tierärztliche Gemeinschaftspraxis in Steinfeld bei Damme.

durch CCM oder organische Säuren angesäuert ist. Der Einsatz von Medikamenten hingegen sei zu beschränken auf wirkliche klinische Fälle von Salmonellosen, was eher selten der Fall sei.

Insgesamt halten die beiden Fachtierärzte das, was Dr. Josef

Schulte-Wülwer in der März-Ausgabe von top agrar empfiehlt, für richtig und zielführend. Die Quintessenz daraus ist in der nebenstehenden „Checkliste für die Sanierung“ zusammengefasst.

Und obwohl mancher Zusammenhang mit dem Salmonellen-Geschehen noch nicht geklärt oder noch nicht verstanden ist, stellen Bruns und Enneking übereinstimmend fest: „Alle Betriebe, die bislang unseren Empfehlungen gefolgt sind, haben Erfolge erzielt“.

Agrar-Unternehmer-Tage 2007



Johannes Röring aus Vreden (1. v. r.), Bundestagsabgeordneter für das Münsterland und Westfleisch-Vetragsmäster, auf dem Messestand im Gespräch mit dem Westfleisch-Einkaufsleiter Josef Beuck (1. v. l.) und dem Vorstandsvorsitzenden der Genossenschaft, Dirk Niederstucke (2. v. l.). Mit dabei: Patrik Siemann, Auszubildender auf dem Hof Niederstucke. Mehr als 28.000 Besucher lockte die Fachmesse vom 6. bis 9. Februar 2007 in die Halle Münsterland.

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