

## WESTFLEISCH meistert ein schwieriges Jahr

Dirk Niederstucke, Landwirt aus Hille und ehrenamtlicher Vorstandsvorsitzender der Westfleisch eG, über Besonderes im bald verflossenen Jahr 2006, wie Westfleisch sich geschlagen hat und was ein Blick in die Zukunft verrät

Die Erlöse der Fleisch erzeugenden Landwirte sind in 2006 das dritte Jahr in Folge gestiegen. Dies war aber auch bitter nötig, haben wir Landwirte doch unumgängliche Investitionen lange vor uns her geschoben. Verbesserte Rahmenbedingungen und mittelfristig gute Aussichten haben die Situation bei den Veredlern spürbar verbessert. Viele Landwirte blicken optimistisch in die Zukunft: Es wird wieder investiert.

Deutschland könnte, wenn nicht in diesem, dann spätestens im nächsten Jahr Nettoexporteur von Schweinefleisch werden. Die Schallmauer von 50 Mio. geschlachteten Schweinen würde dann durchbrochen. Dies ist auch ein Ergebnis des intensiven Wettbewerbs der Schlachtunternehmen untereinander. Insolvenzen und Übernahmen in der Branche sind Folgen auch davon.

Und wie hat sich Westfleisch bis dato geschlagen?

### In dieser Ausgabe

- Eigenkapital gestärkt
- „Westfleisch ist autark“
- Schlachtdatenabruf-online jetzt gratis
- Bullen dank VBS gezielter mästen
- CMA und ZMP unverzichtbar
- Marktchancen in den neuen EU-Ländern genutzt
- Aktuelles bei QS
- „Grillfackeln“ wieder ein Hit

### 136 neue Mitglieder

Die Zahlen für das erste Halbjahr 2006 im Vergleich zu 2005 zeigt die Übersicht auf Seite 2. Erfreulich dabei zunächst einmal: Die Zahl der Mitglieder bei Westfleisch hat sich um 63 erhöht, und bis 31. Oktober sind weitere hinzugekommen. Die Entwicklung der Schlachtzahlen: Bei den Rindern gehalten, bei Kälbern ein deutlicher und bei Schweinen ein spürbarer Rückgang.

Noch lässt sich zwar kein verlässliches Bild der Schlachtzahlen bis zum Jahresende hin zeichnen, doch ist Westfleisch im Spätsommer und Herbst eine erfolgreiche Aufholjagd gelungen. Sowohl bei den Großvieh- als auch bei den Kälberschlachtungen ergibt sich inzwischen ein Plus gegenüber dem Vorjahr. Doch obwohl in einigen Wochen geradezu Rekordleistungen mit 118.000 Schweineschlachtungen erreicht wurden, gelingt es kaum noch, die Sparte Schwein ins Plus zu drehen.

### Schweinepest hat viel verhagelt

Ursache dafür: Die Schweinepest von März bis Juni in Teilen des Münsterlandes. Teilweise unverständliche Restriktionen machten den Landwirten als auch der Westfleisch arg zu schaffen. Ein absolutes „Stand-still“ über 8 volle Tage stellte die ganze Unternehmensgruppe vor große logistische Herausforderungen, musste doch die Belieferung der Frische-Kunden gewährleistet bleiben.

Die von Westfleisch mit dem Ministerium und dem WLW abgestimmte Herauskaufaktion nach dem „Belgischen Modell“ brachte vielen Landwirten eine deutliche



**Dirk Niederstucke,**  
Landwirt aus  
Hille-Rothenuffeln,  
Vorstandsvorsitzender der  
Westfleisch eG

Erleichterung bei der Vermarktung ihrer überschweren Schweine. Mit großem Einsatz aller Beteiligten und gegenseitigem Verständnis konnten wir diese schwierige Seuchensituation meistern. Dafür vielen Dank!

Die Schweinepest hinterließ auch im Ferkelgeschäft ihre Spuren; ob bis Jahresende ein Plus erreichbar ist, scheint eher fraglich.

Und doch bleibt es Tatsache: Die Schweinepest hat uns Landwirte und unsere Westfleisch viel Geld gekostet. Dies unterstreicht die besondere Verantwortung eines jeden Einzelnen zur gewissenhaften Vorbeuge.

### Verträge sind Markenzeichen

Verträge waren und bleiben auch zukünftig ein Markenzeichen unserer Genossenschaft. Aktuell kommen über 3,7 Mio. Schweine – das sind 70 % der Gesamtschlachtung – von 1.925 vertraglich gebundenen Mästern. Mit den neu gestalteten Transparenz-Verträgen (1.434 Verträge mit rund 75.000 Bullen plus 11.500 Kühe) sind wir auf einem guten Weg.

Auch und gerade als Genossenschaft muss sich Westfleisch auch am Aus-

**Kennzahlen der WESTFLEISCH-Gruppe** erstes Halbjahr 2005 und 2006 im Vergleich

	2006	2005	+/- ggü. Vj.
<b>Mitglieder</b>	4.310	4.247	+ 63
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	125.920	125.910	+/- 0 %
Kälber	19.090	20.490	- 6,8 %
Schweine (inkl. Sauen)	2.528.610	2.586.590	- 2,2 %
<b>Zerlegung</b>			
Rind in t	33.550	33.810	- 0,8 %
Schwein in St.	2.502.550	2.548.110	- 1,8 %
Sauen in St.	163.050	149.070	+ 9,4 %
<b>Fleischabsatz t</b> (konsolidiert)	342.730	331.440	+ 3,4 %
<b>Nutzviehabsatz Stück</b>			
Fresser	6.360	6.110	+ 4,1 %
Kälber	16.450	18.760	- 12,3 %
Ferkel	812.630	833.140	- 2,5 %
<b>Umsatz Mio. €</b> (konsolidiert)	811.695	779.029	+ 4,2 %

zahlungspreis messen lassen. Unsere Position im obersten Drittel der Branche kann sich sehen lassen.

Vor allem bei Mastschweinen scheinen sich extreme Preissprünge, wodurch auch immer verursacht, zu häufen. Hier bietet Westfleisch neben dem bewährten 4-Wochen-Preis seit nunmehr 18 Monaten den gleitenden 12-Wochen-Preis an. Die gewonnenen Erfahrungen sind vielversprechend, werden doch die teilweise hohen Preissprünge so elegant geglättet. Das damit notwendig gewordene verlängerte Zahlungsziel wird durch einen zusätzlichen Auszahlungsent honoriert und ist eine lukrative Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Wer Schlachtschweine nicht mehr nach dem vermeintlich höchsten Marktpreis, sondern nach Vorgabe der Abrechnungsmodalitäten selektieren kann, erzielt zusätzlich einen monetären Vorteil.

**Abermals Wachstum bei Westfleisch**

Die Absatzmengen bei Fleisch konnten bereits im ersten Halbjahr gesteigert werden, bis Jahresende dürfte das Plus noch deutlicher ausfallen. Auch zeigt sich neuerlich: Exporte werden immer wichtiger. Die bereits vollzogene Osterweiterung und die noch zu erwartenden neuen Mitgliedsländer haben neue Märkte eröffnet. Mit Vertriebsbüros in Ungarn, Rumänien und Polen hat Westfleisch Chancen genutzt.

Das Mehr an Tonnage und die besseren Erlöse für Fleisch brachten zusammen ein deutliches Umsatzplus, das bis Jahresende noch steigen dürfte.

Nicht nur in der Landwirtschaft beschleunigt sich der Strukturwandel. Auch im vor- und nachgelagerten Bereich der Agrarbranche vollzieht sich ein immer schneller werdender Strukturwandel, der oftmals von länderübergreifenden Übernahmen gekennzeichnet ist.

Um so wichtiger ist jetzt und auch zukünftig die weitere Stärkung unserer Genossenschaft, ist Ihre Westfleisch doch das letzte große deutsche, von Landwirten verantwortete genossenschaftliche Schlacht- und Verarbeitungsunternehmen. Nur noch bei Westfleisch haben Landwirte Einfluss auf die Politik des Unternehmens.

**Verjüngung im Ehrenamt**

Schon im Sommer, auf den jeweiligen Versammlungen der Westfleisch eG und AG, hat sich unsere Gremienbesetzung verändert. Für die ausgeschiedenen Bernhard Kleickmann und Eckard Uhlenberg rückten Rainer Wentigmann aus Dülmen und Henning Seele aus Petershagen neu in den Aufsichtsrat der AG nach. Zum neuen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden der AG wurde Klaus Albersmeier aus Lippetal gewählt.

Unser Beirat für Kooperationsfragen hat auch wieder einen „echten“ Vorsitzenden. Am 8. November wurde einstimmig Hermann Laurenz aus Ochtrup gewählt. Allen Gewählten nochmals herzlichen Glückwunsch, ich freue mich auf eine gute Zusammenarbeit.

Unsere Landwirte haben unverändert Vertrauen zu ihrer Westfleisch, wurden doch bei der letzten Aktion deutlich über 3 Mio. EUR an Genussrechtskapital gezeichnet. Dieses Kapital stärkt unsere komfortable Eigenkapitalbasis auf über 30 % der Bilanzsumme. Und dieser Vertrauensbeweis – auch der rund 4.400 Mitglieder – verpflichtet uns und macht es verantwortbar, den eingeschlagenen Weg weiter zu gehen.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien ein geruhsames Weihnachtsfest und ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2007, Ihr Dirk Niederstucke

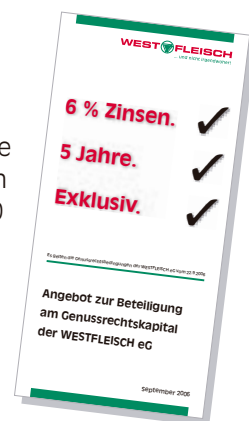
## Eigenkapital gestärkt

Erklärtes Ziel von Westfleisch ist es seit Jahren, durch steigende Eigenkapitalquoten weiteres Wachstum der Unternehmensgruppe abzusichern. Mit rund 57,6 Mio. Euro Eigenkapital Ende 2005 – das entspricht einer Quote von 28,9 % – war bereits ein beachtliches Niveau erreicht. Einen weiteren Schub sollte die Herausgabe von Genussrechtscheinen an Mitglieder der Westfleisch eG, an Aktionäre der Westfleisch Finanz AG und an Mitarbeiter der Unternehmensgruppe bringen, die bis 15. November 2006 gezeichnet werden

konnten. Genussrechte sind, ähnlich wie festverzinsliche Wertpapiere, Gläubigerrechte schuldrechtlicher Art und können unter bestimmten Voraussetzungen in der Bilanz als Eigenkapital ausgewiesen werden. Die jetzt angebotenen Anteilsscheine verzinsen sich mit 6 % p.a. bei einer Laufzeit von 5 Jahren und einer Mindestanlagesumme von 1.000 Euro.

Das Echo auf dieses Angebot war erfreulich groß: Bis Redaktionsschluss waren noch nicht alle der mehr als 200 Anträge bearbeitet. Bei einem durchschnittlichen Volumen von 15.000 Euro

und einer Bandbreite der Anleger zwischen 1.000 und 125.000 Euro ergibt sich daraus ein Betrag von deutlich mehr als 3 Mio. Euro. Und jeder der Anleger stärkt mit seiner Einzahlung nicht nur das Eigenkapital der Genossenschaft, jeder Zeichner erbringt zusätzlich einen weiteren Vertrauensbeweis gegenüber „seinem Unternehmen“.



# „WESTFLEISCH ist autark“

**Mit gegenwärtiger Struktur den Kurs unverändert fortsetzen / Gemeinsame Informationsfahrt der Westfleisch-Aufsichtsräte und Vorstände nach Paderborn**

Vor allem aus den Reihen der Bauern repräsentiert sich das Ehrenamt in Vorständen und Aufsichtsräten von Westfleisch eG und Westfleisch Finanz AG. In beiden Gremien ist es kontinuierlich gelungen, älter gewordene und verdiente Vertreter durch junge, qualifizierte Landwirte zu ersetzen.

Deutlich wurde dies bei der schon fast traditionellen Informationsfahrt, die die Gremien gemeinsam mit den hauptamtlichen Vorständen diesmal ins Fleischcenter nach Paderborn führte. Geschäftsstellenleiter Uwe Tost konnte dort einen Betrieb präsentieren, der durch fortlaufende Modernisierungen leistungs- und wettbewerbsfähig blieb.

## Mit Platz 3 bzw. 5 gut positioniert

Im Vordergrund allerdings stand der Gedankenaustausch zwischen Haupt- und Ehrenamt. Die beiden geschäftsführenden Vorstände Dr. Helfried Giesen und Dr. Bernd Cordes erläuterten dabei, wie sie Westfleisch aufgestellt sehen, wo



**Die gemeinsamen Informationsfahrten der Aufsichtsräte von Westfleisch eG und Westfleisch Finanz AG einmal im Jahr haben mittlerweile schon fast Tradition. Im Oktober führte die Fahrt der Ehrenamtlichen zusammen mit dem Vorstand ins Westfleisch Fleischcenter nach Paderborn.**

Risiken drohen und wo Chancen genutzt werden können.

Zukäufe und Übernahmen in der Fleischbranche haben zu einem enormen Strukturwandel geführt. Mit Platz 3 in Deutschland und Platz 5 in Europa ist Westfleisch gut positioniert. Die Entscheidungen der Vergangenheit hin zu

mehr Wertschöpfungstiefe waren alternativlos, auch wenn das zum Beispiel bei plötzlich steigenden Preisen für Schlachttiere zu Problemen auf der Ertragsseite führen kann.

Die Kapazitäten zum Schlachten und Veredeln des Fleisches reichen nach Ansicht der Manager voll und ganz. Risiken drohen hingegen zum Beispiel durch Schweinepest, denn alle fünf Schlachtbetriebe von Westfleisch liegen in NRW. Die Schweinepest im März und April diesen Jahres mit 8 Tagen absolutem „Stand-still“ hat von vielen bei Westfleisch Ungewöhnliches verlangt, dem mit Lohnschlachtungen und Zukäufen begegnet werden musste. Aber: Westfleisch ist lieferfähig geblieben, kein Kunde musste auch nur auf 1 Kilogramm Fleisch verzichten.

## Fleischcenter Paderborn

Das Westfleisch-Fleischcenter Paderborn ging 1978 – nach Lübbecke (1962) und Coesfeld (1972) und vor Hamm (1980) – in Betrieb. Unter der Leitung von Uwe Tost, der die Geschäftsstelle seit etwa zwei Jahren führt, haben in 2005 rund 580 Mitarbeiter mehr als 835.000 Schweine und weit über 70.000 Rinder geschlachtet. Dabei beträgt der Zerlegeanteil bei Schwein 85 % und bei Großvieh 65 %. Für das laufende Jahr werden mindestens ähnliche Schlachtzahlen erwartet.

Das Fleischcenter Paderborn hat sich innerhalb der Westfleisch-Gruppe mit zwei Spezialitäten eine Art Sonderstellung erarbeitet: 1. Industriestandards und 2. Kasseler.

Zu Industriestandards werden die dafür geeigneten Zuschnitte aus der Unternehmensgruppe verarbeitet, die von der Fleischwarenindustrie zu Brüh- und Kochwurst, zu Frikadellen und Hacksteaks und Fertigprodukten verarbeitet werden. Dabei sind von den Kunden vorgegebene Kriterien wie Fett- und Bindegewebegehalte sowie Ver-



mahlungsgrade strikt einzuhalten. Die verkaufte Menge konnte im Laufe von 10 Jahren stetig auf inzwischen mehr als 24.000 t pro Jahr gesteigert werden. Kasseler wird durch Pökeln und Räuchern des Kotelettmuskels vom Schwein hergestellt. War dies früher ein vorwiegend in den Herbst- und Wintermonaten gängiges Produkt, erfolgen Herstellung und Verkauf inzwischen weniger saisonal ausgeprägt. Kunden sind Lebensmittelhandel, Fleischwarenindustrie und selbstverständlich die Westfleisch-Tochter Westfalenland. Die Verkaufsmenge konnte im Vorjahr auf fast 4.000 t gesteigert werden.

## Führungsnachwuchs heranbilden

Die Tochter Westfalenland steht zwar in hartem Wettbewerb, doch als Kostenvorführer mit laufend neu entwickelten Produkten können sich die Spezialisten gut behaupten.

Auch die Tochter Gustoland in Oer-Erkenschwick verfügt über ausreichende Kapazitäten. Derzeit stehen weitere Investitionen in den neueren Teil der Gebäude an, während über die weitere Verwendung älterer Betriebsteile nachgedacht wird.

Mit der Gründung der Wenova-Personalservice GmbH und damit der Beschäftigung von Zeitarbeitnehmern ist es gelungen, die Probleme des Werkunternehmereinsatzes zu entschärfen. Wenova vermittelt und überlässt Ar-

beitnehmer, wobei die Gewerkschaft NGG Nahrung-Genuss-Gaststätten mit im Boot ist. Dennoch: Die Westfleisch-Gruppe muss gezielt und längerfristig geplant Mitarbeiter für Führungsaufgaben heranbilden.

**Weiteres Wachstum möglich**

Die Gruppe als Ganzes will – wie in der Vision „Westfleisch 2010“ manifestiert – im Durchschnitt der Jahre jedes Jahr um

5 % wachsen. Das dafür notwendige Kapital, so machte Dr. Cordes deutlich, stehe bereit bzw. könne beschafft werden. Die Zeichnung von Genussrechtskapital, vor allem durch Landwirte, seien Beweis für das Vertrauen. Braucht Westfleisch angesichts des stürmischen Strukturwandels der Branche in Deutschland und in Europa Minderheits- oder Mehrheitsgesellschafter? Der ehrenamtliche Vorstandsvorsitzende Dirk Nie-

derstücke dazu klar und eindeutig: „Westfleisch ist autark“. Ist die Regelung mit ehrenamtlichen Mitgliedern in Vorständen und Aufsichtsräten noch zeitgemäß? „In der gegenwärtigen Struktur mit Haupt- und Ehrenamt fühlen wir uns wohl“, so Dr. Giesen.

# Schlachtdatenabruf-online jetzt gratis

**Westfleisch-Vertragslandwirte können kostenlos aktuelle Informationen aus dem Extranet nutzen / Dank Kooperation mit raiffeisen.com gemeinsamer Portalzugang mit Agravis und anderen genossenschaftlichen Unternehmen / Bedienerfreundlichere Auswertungen in Arbeit**

Es war im November 2000, als Westfleisch als erstes Schlachtunternehmen bundesweit seinen bäuerlichen Partnerbetrieben die Möglichkeit eröffnete, Schlachtdaten zunächst für Schweine, später auch für Rinder per Internet abrufen zu können. Dieses Angebot wurde laufend erweitert und weiterentwickelt, nicht zuletzt Dank der vielen Anregungen von Nutzern aus der Praxis.

Damit ist es möglich, bereits wenige Stunden nach der Schlachtung die Ergebnisse von Klassifizierung und Verewiegung sowie der finanziellen Bewertung von Schweinen und Rindern online abzurufen und im eigenen Computer weiter zu verarbeiten.

**„Smart-Card“ läuft aus**

Wer diese Möglichkeiten nutzen wollte, brauchte neben einem PC mit Internet-Zugang bislang zusätzlich eine „Smart-Card“ mit PIN-Nummer, die ihn als Zugangsberechtigten ausweist, ein Kar-

tenlesegerät und ein entsprechendes Programm. Obwohl vielfach kostenpflichtige Anpassungen von Hard- und Software notwendig waren, machten bisher schon rund 500 Vertragspartner von Westfleisch von dem Angebot zur aktuellen Information Gebrauch.

Seit Oktober 2006 ist dies alles noch einfacher: Alle Bestschwein- und Transparind-Mäster erhielten – eine vorherige Zustimmung zur Datenweitergabe vorausgesetzt – die persönlichen Zugangsdaten für den kostenlosen Schlachtdatenabruf als Vertragspartner zugeschickt. Jedem Landwirt, der einen PC mit Internetzugang hat, steht es somit frei, den Schlachtdatenabruf zu nutzen – oder auch nicht. Für Einsender von Schlachttieren, die keinen Vertrag mit Westfleisch haben, steht dieser Dienst nicht zur Verfügung.

Um den Service nutzen zu können, müssen Sie zunächst Ihre persönlichen Zugangsdaten – Geschäftspartner-Nummer und Passwort – eingeben.

Dieses Passwort wird von raiffeisen.com vergeben und ist nur Ihnen, nicht aber Westfleisch oder anderen Diensteanbietern, die dieses Portal ebenfalls als Zugang nutzen, bekannt.

Für den Zugang zum Extranet stehen seit Oktober zwei Log-in-Möglichkeiten zur Verfügung: Entweder [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de) oder [www.agrar-info.com](http://www.agrar-info.com). Wichtig: Alle Schlachtdaten liegen natürlich weiterhin auf einer Westfleisch-Datenbank, auf die Dritte keinen Zugriff haben.

**Ein Portal für mehrere Zugänge**

Wählen Sie [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de) > Landwirtschaft > Extranet, sind Sie direkt auf der Westfleisch-Einstiegsseite zum Schlachtdatenabruf wie bisher. Von dort aus kommen Sie jedoch nicht direkt zu anderen Informationsanbietern weiter. Die Kooperation von Westfleisch mit raiffeisen.com macht es möglich, dass Sie über die Adresse [www.agrar-info.com](http://www.agrar-info.com) > Anmeldung und die anschließende Auswahl der entsprechenden Genos-



Neben den beiden Zugangsmöglichkeiten – mit Smart-Card und Kartenleser oder mit GSP und Passwort – über [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de) (links) können sich Westfleisch-Vertragsland-

wirte auch über [www.agrar-info.com](http://www.agrar-info.com) (rechts) für den Westfleisch-Slachtdatenabruf einloggen. Seit Oktober 2006 ist dieser Service für Westfleisch-Vertragsbetriebe kostenlos. Alle

interessanten Schlachtdaten liegen natürlich weiterhin auf einer geschützten Westfleisch-Datenbank, auf die Dritte keinen Zugriff haben.

senschaft auch Daten anderer Informationsanbieter einsehen und abrufen können. Ohne Neueinwahl oder nochmalige Eingabe eines Passworts haben Sie dann Zugang zu Ihren Westfleisch-, als auch zu anderen Informationen, z. B. Ihren persönlichen Agravis-Daten. Es wird daran gearbeitet, dass über das Portal [www.agrar-info.com](http://www.agrar-info.com) im Laufe der Zeit weitere genossenschaftliche Unternehmen wie Molkereien sowie Waren- und Viehverwertungs-genossenschaften zu erreichen sind.

Wer bisher mittels Smart-Card bei Westfleisch Schlachtdaten abgerufen hat, kann das für eine Übergangszeit unverändert weiter tun. Hilfe und Unterstützung über eine Hotline wird es allerdings nicht mehr geben.

Alle neu hinzu kommenden Westfleisch-Vertragspartner erhalten – die Zustimmung bei Vertragsabschluss vorausgesetzt – automatisch eine Anmeldung zum Online-Slachtdatenabruf.

### Das Angebot heute

Gegenwärtig sind bei Westfleisch folgende Informationen und Auswertungen abrufbar:

1. QS-Auditierungen und deren Ergebnisse
2. Abrechnungen für Schlachttiere
3. Wiegedaten und Klassifizierungsergebnisse von Großvieh und Schweinen der aktuellen Schlachtung
4. Ergebnis der aktuellen Salmonellenuntersuchung und Kategorisierung des Einzelbetriebes
5. Längerfristige Betriebszweigauswertungen für Schlachtrinder und -schweine
6. Wochen-Schlachtergebnisse von Schweinen bei Westfleisch
7. Westfleisch-Wochenpreise für Schweine und Großvieh
8. Führung des Geschäftsguthabens, Kontos und Einsicht in den Buchbestand an Aktien der Westfleisch Finanz AG.

### Westfleisch-Tage 2007

Alle Informationen und Auswertungsmöglichkeiten werden zur Zeit optisch überarbeitet, erweitert und noch bedienerfreundlicher gestaltet. Die Ergebnisse werden Ihnen im Rahmen der „Westfleisch-Tage 2007“, die vom 12. bis 15. Februar 2007 stattfinden, im einzelnen vorgestellt und erläutert (siehe dazu auch Seite 8 dieser Ausgabe).

Sollten bei Ihnen Fragen zum Schlachtdatenabruf und zu den Westfleisch-Informationen per Extranet offen geblieben sein oder sie ergeben sich bei der ersten Nutzung, erhalten Sie Hilfe bei Fragen

- inhaltlicher Art von Marcel Reiners, Westfleisch Münster, Telefon: 02 51 / 4 93-12 32
- technischer Art von Hendrik Ostrop, Agrar-info Münster, Telefon: 02 51 / 6 82-20 51

## Bullen dank VBS gezielter mästen

**Die Klassifizierung von Schlachtbullen mittels Videobild-System offenbart Zusammenhänge zwischen Zuwachslleistung, Fleischigkeit und Fettgewebeauflage / Gesucht: Für jede Rasse die optimale Fütterungsintensität**

Seit September 2005 werden Schlachtbullen im Westfleisch-Fleischcenter Hamm mit Unterstützung von VBS (Videobild-System) klassifiziert und seit Jahresanfang 2006 auch entsprechend bezahlt. Mit diesem Klassifizierungsverfahren ist es möglich, die Schlachthälften nicht nur in die fünf Handelsklassen nach EUROP und die ergänzenden fünf Fettstufen einzureihen. Jede Handelsklasse und jede Fettstufe wird nochmals in drei Unterklassen unterteilt, so dass statt der bei konventioneller Klassifizierung 25 nun 225 Einstufungsmöglichkeiten für einen Schlachtkörper verfügbar sind.

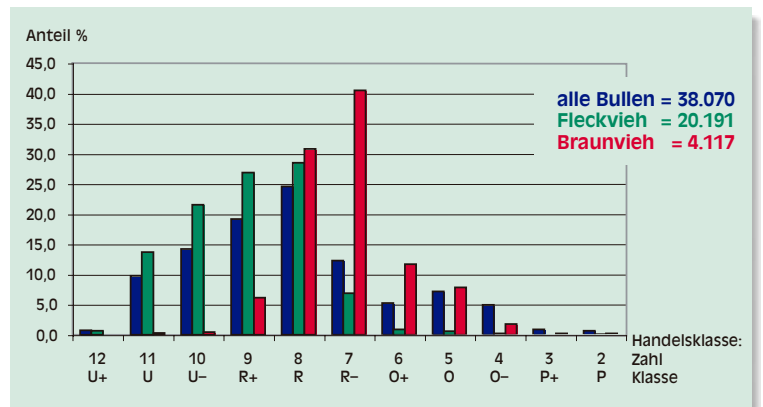
### Basis sind 38.000 Bullen

**Übersicht 1** zeigt das Ergebnis der Klassifizierung von allen, in den ersten drei Quartalen 2006 in Hamm geschlachteten Bullen, ferner die Einstufung von Bullen der Rassen Fleckvieh sowie Braunvieh.

Beim Ergebnis aller mehr als 38.000 Bullen fällt zunächst einmal auf: Sowohl die Klasse E bzw. die Zahlen 13, 14 und 15 sowie die Klasse P– mit der Ziffer 1 sind so gut wie nicht vertreten. Ansonsten folgen die Häufigkeiten nahezu der Kurve für eine Normalverteilung.

Bei den Bullen der Rasse Fleckvieh hingegen sind die Handelsklassen besser als R-Durchschnitt bzw. die Zahlen 8 und besser deutlich häufiger vertreten, während bei der Rasse Braunvieh der Schwerpunkt eindeutig bei R– bzw. der Ziffer 7 liegt.

Es bleibt wohl festzuhalten: Die Rasse Braunvieh hat in Sachen Fleischleistungen vermutlich etwas mehr aufzuweisen, als milchbetonte Rot- oder Schwarzbunte, reicht aber längst nicht an die Rasse Fleckvieh heran. Denn, während beim Fleckvieh keine 2 % der Bullen schlechter als Klasse R eingestuft wurden, waren dies beim Braunvieh fast 22 %, also mehr als jeder fünfte Bulle. Und oberhalb der Klasse R schafften es 0,7 % der Braunvieh- und 36 % der Fleckviehbullen.



**Übersicht 1: Einstufung von Schlachtbullen von Januar bis September 2006 in Hamm nach 15er System**

### Hohe Nettozunahmen sind Ziel

Rindermäster streben aus naheliegenden Gründen hohe Tageszunahmen und vergleichsweise hohe Endgewichte an, ohne dass die Tiere zu stark verfetten.

Bestes Maß für die Gewichtszunahme ist der Nettozuwachs, also Schlachtgewicht geteilt durch Lebensdauer. Und dieser Wert ist zwischen den Rassen und zwischen den Tieren innerhalb einer Rasse enorm unterschiedlich. So zeigte eine Sonderauswertung mit rund 22.300 Bullen, die in der Zeit von Januar bis Mai 2006 in Hamm geschlachtet wurden, zu-

nächst einmal dies: Im Mittel aller Herkünfte betrug der Nettozuwachs 672 Gramm, bei den mehr als 11.600 Bullen der Rasse Fleckvieh waren es 706 Gramm, bei fast 2.700 Braunviehbullen lediglich 653 Gramm. Bemerkenswert noch: Im Durchschnitt waren die Bullen 595 Tage alt, bei Fleckvieh waren es nur 575 Tage, bei Braunvieh über 600 Tage. Erwartungsgemäß gab es hinsichtlich Handelsklasseneinstufung und Fettstufen nach VBS und dem 15-er System große Unterschiede zwischen den Rassen. So erhielten die Bullen aller Rassen hinsichtlich Fleischigkeit die Bewertung 8,2, während Fleckvieh eine glatte 9,0 erreichte und Braunvieh mit 7,7 abgeschlagen bleibt. Weniger ausgeprägt waren die Unterschiede hinsichtlich Fettstufe mit 7,3 für alle, mit 7,0 für Fleckvieh und mit 7,7 für Braunvieh.

**Hohe Nettozunahmen lohnen doppelt**

Hinweise darauf, wie unterschiedlich die optimale Fütterungsintensität je nach Rasse bzw. Einzeltier sein kann, liefert die Darstellung in **Übersicht 2**.

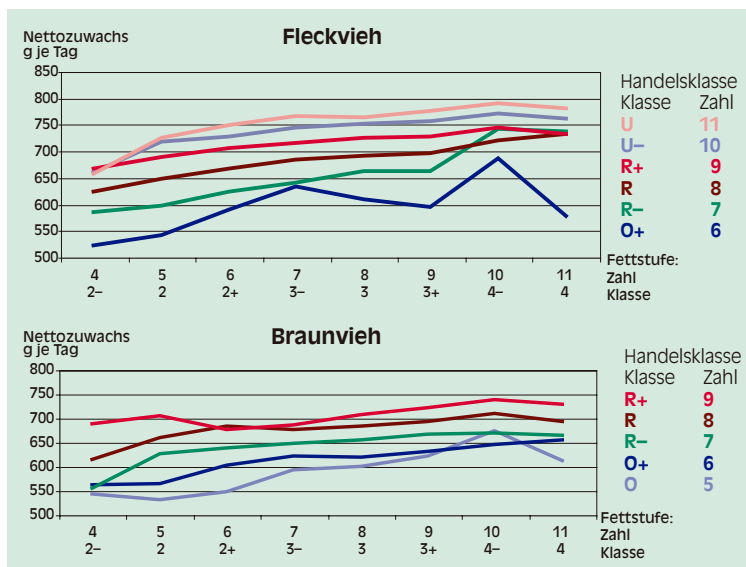
Dabei ist zunächst einmal auffallend: Die Nettozunahmen in Gramm je Tag betragen für beide Rassen mindestens 480 g, die Spitzenwerte für Fleckvieh aber erreichen 790 und für Braunvieh lediglich 740 g.

Für beide Rassen aber gilt zunächst einmal: Je besser die Handelsklasseneinstufung, um so höher die Nettozunahmen. Die fleischigeren und besser bemuskel-

ten Bullen werden also nicht nur besser bezahlt, sie sind auch wirtschaftlicher, weil sie schneller zunehmen. Noch eher überraschend ist der Zusammenhang, der sich zwischen Nettozuwachs und Fettstufe ergibt. Nahezu durchgängig innerhalb einer Handelsklasse wird der Nettozuwachs höher, je stärker die Fettgewebeauflage ausgeprägt ist. Das gilt mindestens bis zur Fettklasse 4- bzw. der Zahl 10. Eine noch stärkere Verfettung hingegen – vermutlich durch eine zu intensive Fütterung verursacht – führt zu einem niedrigeren Nettozuwachs.

**Das Optimum herausfinden**

Ohne dass aus diesen Zusammenhängen wissenschaftlich begründete Schlussfolgerungen abzuleiten wären, darf man annehmen: Fleischige, gut bemuskelte Bullen, die eine Einstufung in die besseren Handelsklassen erwarten lassen, sind dann besonders wirtschaftlich, wenn sie intensiv gefüttert werden.



**Übersicht 2: Nettozuwachs in g je Tier je nach Handelsklassen und Fettstufen**

Gewinnen Sie Ihren Spezialberater dafür, auf der Basis der VBS-Klassifizierungsergebnisse, die Sie per Westfleisch-Extranet als Vertragslandwirt kostenlos abrufen können, das für Ihre Fütterung und Ihr Tiermaterial mögliche Optimum herauszufinden!

**QS muss sein!**

**Im Fleischcenter Hamm der Westfleisch nimmt der Anteil von QS-Bullen stetig zu. Im September waren bereits 85 % erreicht. Noch deutlicher: Schlachtbullen ohne dieses Siegel sind ein Auslaufmodell – jedenfalls in Hamm.**

**Schlachtkühe wertvoller machen**

Herkunfts- und Qualitätssicherung nach den Bedingungen der „Qualität und Sicherheit GmbH“ sind für die mit Westfleisch zusammenarbeitenden Landwirte bei der Erzeugung von Rind- und Schweinefleisch inzwischen nahezu selbstverständlich. Auch bei der Fleischwarenindustrie und im Lebensmittelhandel ist das QS-Siegel fest etabliert. Sollte es da nicht möglich sein, die Erzeugungsregeln für Milch, wie sie die Molkereiwirtschaft in Absprache mit dem Milchindustrieverband entwickelt hat, um einige Punkte zu ergänzen und fortzuschreiben, sodass für abgehende Schlachtkühe die Anforderungen in Richtung QS erfüllt wären? Das würde doppelte Arbeit und zusätzliche Kosten sparen und die Marktchancen verbessern.

**HWQS**

Die Humana Milchunion eG aus Everswinkel und Westfleisch wollen diesen Versuch bis zum Jahresende 2006 starten. Beim Abgleich des Bewertungskataloges, der für die Erzeugung von Milch für Humana gilt, mit jenen Anforderungen, die Westfleisch-Partnerbetriebe für Vermarktungsverträge für TR-Kühe erfüllen müssen, zeigte sich: Milcherzeuger müssen kaum draufsatteln, damit sie die Bedingungen für ein an QS angelehntes System bei der Erzeugung von Färsen und Schlachtkühen erfüllen. Eine Checkliste, in der die Einzelheiten eines Bewertungskataloges für dieses „Humana-Westfleisch-Qualitätssystem“ (HWQS) genannte Vorhaben zusammengestellt sind, ist in-

zwischen erarbeitet und abgestimmt. In einem ersten Schritt sollen auf freiwilliger Basis Testbetriebe gewonnen werden, die aus Zweckmäßigkeitsgründen räumlich nahe bei den Schlachthöfen Lübbecke, Paderborn und Hamm liegen sollten. Während der Erprobung wird sich zeigen, wo noch Vereinfachungen, Verbesserungen oder Ergänzungen notwendig sind. Nach Abschluss der Testphase wird Westfleisch allen Milcherzeugern das freiwillige Mitmachen anbieten, wobei vertragliche Bindungen nicht vorgesehen sind, aber vieles an die Regelungen der jetzt laufenden QS-Kuhverträge angelehnt ist. Westfleisch sieht mit dem Vorhaben Chancen, Milcherzeugern bei der Vermarktung von Schlachtkühen und Färsen mehr Geld bezahlen zu können.

# CMA und ZMP unverzichtbar

**Westfleisch hat Widerspruch gegen die Beitragsbescheide zum Absatzfonds eingelegt /  
Warten auf Entscheidungen aus Karlsruhe und Brüssel**

Die Verantwortlichen bei Westfleisch sind sich einig mit dem bauerlichen Berufsstand und den anderen Gesellschaftern der CMA-GmbH: Die Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft (CMA) und die Zentrale Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft (ZMP) müssen bei ihrer Arbeit immer wieder justiert, aber ganz sicher erhalten werden.

Doch da droht Gefahr einerseits aus Karlsruhe, wo das Bundesverfassungsgericht prüfen soll, ob das Absatzfondsgesetz rechtmäßig ist, ferner aus Brüssel, wo die EU-Kommission die innergemeinschaftlichen Absatzförderungsmaßnahmen der CMA einschränken möchte.

## Zahlungen unter Vorbehalt

Zur Klarstellung: Laut Absatzfondsgesetz sind die sogenannten „Flaschenhalbetriebe“, zu denen gewerbliche Schlachtunternehmen wie Westfleisch gehören, verpflichtet, die Beiträge von den Erzeugern einzubehalten und an die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Er-



nährung abzuführen. Pro Rind sind dies 2,04 € und pro Schwein 0,51 €. Diese Gelder fließen dem Absatzfonds zu, der wiederum die CMA mit der Durchführung der Absatzförderung und die ZMP mit der Durchführung der Marktberichterstattung beauftragt.

Die Verantwortlichen bei Absatzfonds, CMA und ZMP sind zwar optimistisch hinsichtlich der im Laufe von zwei Jahren aus Karlsruhe zu erwartenden Entscheidung, doch vor Gericht und auf hoher See ...

Gedrängt von mehreren Einsendern wird Westfleisch gegen die Beitragsbescheide

Widerspruch eingelegt und nur noch unter Vorbehalt zahlen. Sollte Karlsruhe das Absatzfondsgesetz tatsächlich kippen, hätte der Fonds die unter Vorbehalt überwiesenen Gelder an Westfleisch zurück zu erstatten. Westfleisch wiederum würde diese Beträge jenen rücküberweisen, von denen sie einbehalten wurden – den Erzeugern von Schlachttieren.

Um den Kernpunkt zu wiederholen: Der Widerspruch von Westfleisch gegen die Beitragsbescheide zum Absatzfonds



richtet sich nicht gegen die Arbeit von CMA und ZMP! Die Arbeit der CMA hinsichtlich Exportmarketing und Förderung und Aufbau von Qualitätssicherungssystemen wie QS genießt hohe Wertschätzung. Mit einer geplanten, kurzfristigen „kleinen“

Novellierung durch den Bundestag sollen nun Anfang 2007 die Rechtsbedenken ausgeräumt werden. Wir sind guter Hoffnung!

# Marktchancen in neuen EU-Ländern genutzt

**Westfleisch ist mit Vertriebsbüros in Ungarn, Rumänien und seit kurzem auch in Polen präsent /  
Umsatzerlöse steigen schneller als Exportmengen**

Die Zeiten, als Exporte von Fleisch für Westfleisch bestenfalls ein Notnagel bei überfüllten europäischen Märkten waren, ist längst Vergangenheit. So wurden im Vorjahr bereits über 30 % der von Westfleisch vermarkteten Absatzmengen im Ausland verkauft, was knapp 35 % der Umsatzerlöse ausmachte. Gegenüber 2004 betrug das Plus in der Menge über 36 % und im Wert knapp 25 %.

Schon damals war Westfleisch in den neuen EU-Mitgliedsländern Polen, dem Baltikum, Tschechien, der Slowakei und Ungarn sowie den EU-Aspiranten auf dem Balkan ausgesprochen erfolgreich. Inzwischen sind die für weitere Erfolge notwendigen Vertriebsstrukturen komplettiert. So gibt es bereits seit April 2005 das

in Budapest ansässige Unternehmen „Westfleisch Ungarn“, im rumänischen Bukarest funktioniert das Westfleisch-Joint venture „ROMFLEISCH“, während „Westfleisch-Polska“ mit Sitz in Racibórz



im Herbst 2006 starten konnte. In allen diesen Vertriebsbüros sind muttersprachliche Fachleute mit besten Kontakten zu Lebensmittelhandel und Fleischwarenindustrie damit befasst, Kundenwünsche zuverlässig, pünktlich und in Top-Qualität zu erfüllen.

Bemerkenswert dabei: Es sind vor allem westeuropäische oder deutsche Supermarktketten, die auch in Osteuropa mit neuen Filialen Märkte erschließen und die auch dort auf Fleisch von Westfleisch setzen.

So gelang es, die verkauften Mengen in Osteuropa gegenüber den Ergebnissen des Vorjahres beträchtlich zu steigern, wobei vielfach die wertmäßigen Verbesserungen noch deutlich ausfielen. Die neuen Kunden finden offensichtlich Gefallen auch an hochpreisigeren Qualitäten.

## Aktuelles bei QS

Seit dem 1. September 2006 sind bei QS hinsichtlich Schweinehaltung einige Ergänzungen in Kraft, die sich aus der seit dem 4. August 2006 geltenden Tiererschutz-Nutztierhaltungsverordnung ergeben. Danach gelten unterschiedliche Anforderungen für Alt- bzw. Neubauten. Als Neubauten gelten Gebäude, deren Baugenehmigung nach dem 4. August 2006 erteilt wurde.

Wichtig: Für einige Anforderungen gibt es keine Übergangsfristen. Die Vorgaben müssen also ab sofort eingehalten werden. Die Anforderungen an Stallböden wurden in Bezug auf die Auftritt- und Spaltenweite angepasst.

Für jedes Schwein muss jederzeit gesundheitlich unbedenkliches Beschäftigungsmaterial zugänglich sein, das vom

Schwein untersucht, bewegt und verändert werden können muss. Die notwendige Lichtstärke im Tierbereich wurde von bisher 50 Lux auf 80 Lux bei einer Dauer von 8 Stunden täglich erhöht. Alle Schweine müssen jederzeit (ab der Geburt) Zugang zu Wasser haben. Für tragende Sauen schreibt die neue Haltungsverordnung die tägliche Versorgung mit mindestens 200 g Rohfaser bis eine Woche vor dem Abferkeln vor. Alternativ zulässig ist die Fütterung eines Alleinfutters mit einem auf 8 % in der Trockenmasse erhöhten Rohfasergehalt. Bei Neubauten sind Sauen und Jungsauen im Zeitraum von über 4 Wochen nach dem Decken bis 1 Woche vor dem



QS – Ihr Prüfsystem für Lebensmittel

voraussichtlichen Abferkeltermin in Gruppen zu halten. Die Anforderungen an das Flächenangebot in Abhängigkeit von der Gruppengröße wurden angepasst.

Und schließlich: Seit 1. November 2006 ist es untersagt, aufbereitete Speisereste an Schweine zu verfüttern. Verstöße gelten bei QS als „KO-Kriterium“.

Betroffen von dieser Vorschrift sind bundesweit etwa 450 registrierte landwirtschaftliche Betriebe.

Die überarbeiteten Regelungen, die seit 01. September bzw. 01. November 2006 gültig sind, finden Sie auf folgenden Internet-Seiten: [www.q-s.info](http://www.q-s.info) und dann „Handbücher Schwein“.

## „Grillfackeln“ wieder ein Hit

Die Westfleisch-Tochter Westfalenland, Spezialist für SB-verpacktes Frischfleisch und frische Convenience-Produkte, hatte frühzeitig vor Beginn der Grillsaison 2006 eine ganze Palette neuer Produkte entwickelt. Dazu gehören regionale und internationale Spezialitäten wie „Kräuter-Bärlauch-Steaks“ oder „Schlemmersteaks Toscana“, gewürzt mit Bärlauch, Petersilie und Schnittlauch. Die „Bifteki“ aus Schweinefleisch sind mit Original griechischem Fetakäse verfeinert. Die „Grill-Soft“-Serie umfasst 7 Geschmacksrichtungen, unter anderem den Typ „Asia“ mit Ingwer, Pfeffer und Curry. Vom Verbraucher hervorragend angenommen

wurden überdies asiatische „Satei-Spießchen“ mit Zitronengras und Curcuma. Absoluter Hit aber waren die „Grillfackeln“. Diese bestehen aus einem etwa 5 mm dünnen und etwa 20–30 cm langen Holzspieß, um den gewürztes Schweinefleisch, vorwiegend aus dem Bauch, in Handarbeit gewickelt wird. Vorteil der Grillfackel: Das nur wenige Millimeter dick geschnittene Fleisch ist in kürzester Zeit auf dem Holzkohlegrill gar und kann – anstatt mit Messer und Gabel – von der Seite beginnend mit den Zähnen abgerollt und so aus der Hand gegessen werden. In den Spitzenzeiten der Saison gingen knapp 2 Millionen Grillfackeln pro Woche,



**Renner der Grillsaison 2006: die Grillfackeln von Westfalenland. In Spitzenzeiten der Saison gingen knapp 2 Millionen Grillfackeln pro Woche an die Kunden im deutschen Lebensmittelhandel.**

von Hand gewickelt und im Gewicht egalisiert, an die Kunden im deutschen Lebensmittelhandel. Allein für dieses Produkt war das Bauchfleisch von weit mehr als 10.000 Schweinen pro Woche notwendig.

Die Produktentwickler bei Westfalenland haben selbstverständlich sorgfältig ausgewertet, welche Produkte während der letzten Grillsaison hervorragend liefen, bei welchen noch Weiterentwicklungen notwendig sind und mit welchen völlig neuen Produkten sich 2007 feste Kunden halten und neue hinzugewinnen lassen.

### WESTFLEISCH-Tage 2007

Statt zu Klönrunden im Frühjahr und Info-Tagen im Herbst lädt Westfleisch im kommenden Jahr erstmals zu den **Westfleisch-Tagen 2007** ein. Die vier Veranstaltungen finden vom 12. bis 15. Februar statt, **beginnen jeweils um 10.00 Uhr** und dauern – unterbrochen durch ein gemeinsames **Mittagessen** – voraussichtlich bis gegen 15.00 Uhr. Alle Vertragspartner werden frühzeitig per schriftlicher Einladung über Themen und zeitliche Abfolge informiert.

Hier die Termine und Orte, **Beginn jeweils um 10.00 Uhr:**

<u>Datum</u>	<u>Ort</u>
<b>Montag, 12. Februar</b>	Gaststätte Waldmutter, Hardt 6, <b>48342 Sendenhorst</b> , Tel.: (0 25 26) 93 27-0
<b>Dienstag, 13. Februar</b>	Landhotel Hermannshöhe, Haulingort 30, <b>48739 Legden</b> , Tel.: (0 25 66) 9 30 00
<b>Mittwoch, 14. Februar</b>	Gaststätte Kaiser Dorfkrug, Neue Schulstraße 10, <b>32339 Espelkamp-Isenstedt</b> , Tel.: (0 57 43) 13 20
<b>Donnerstag, 15. Februar</b>	Gaststätte Birkenhof, Zum Sauertal 36, <b>33165 Lichtenau-Atteln</b> , Tel.: (0 52 92) 5 70

### Impressum

Westfleisch eG  
Brockhoffstraße 11  
48143 Münster  
Tel. 02 51 / 4 93-0  
Fax 02 51 / 4 93-12 89  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)  
eMail: [info@westfleisch.de](mailto:info@westfleisch.de)  
Redaktion: Dr. Bernhard Haas  
Projektleitung: Meinhard Born  
Für den Inhalt verantwortlich:  
Dr. Helfried Giesen