

info für Landwirte

April 2006



Die Frühjahrs-Klönrrunden finden dieses Mal in Oer-Erkenschwick statt

Seite 8

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

WESTFLEISCH-Gruppe wieder zweistellig gewachsen

Mehr Schweine und weniger Rinder geschlachtet / Größere Mengen Fleisch nach stärkerer Veredlung zu besseren Preisen vermarktet / Für WESTFLEISCH wurden Exporte 2005 noch wichtiger

Noch niemals zuvor lag die Zahl der gewerblich geschlachteten Schweine in Deutschland mit 47,9 Mio. so hoch wie im vergangenen Jahr. Doch diese Zunahme um 4,3% wurde von der WESTFLEISCH-Gruppe mit einem Plus von 17 % auf 5,32 Mio. deutlich übertroffen. Die Übersicht zeigt die Einzelheiten. Während die Schweineschlachtung in den vier Fleischcentern der WESTFLEISCH eG mit einem Plus von 3,4 % knapp im Bundestrend mithalten konnte, kam der größte Brocken des Wachstums von der BARFUSS GmbH in Oer-Erkenschwick, die seit September 2004 zu WESTFLEISCH gehört.

Bei den Rinderschlachtungen geht es allenthalben rückwärts: In Deutschland ein Minus von 9,2 %, bei WESTFLEISCH eines von 8,6 % auf knapp 274.000 St. Prozentual doppelt so stark als im Bundestrend gingen die Kälberschlachtungen

bei WESTFLEISCH um 11,9 % auf nur noch gut 40.000 St. zurück; eine Folge der sich stärker in die Niederlande verlagernden Kalbfleisch-Struktur in Europa.

Die Zerlegeanteile konnten bei Rindfleisch um 1,5 % auf 84,3 % und bei Schweinefleisch um 1,6 % auf 97,8 % weiter gesteigert werden. Auch die Sauenzerlegung erzielte ein Plus von 3 %.

Genossenschaft und Töchter erfolgreich

Insgesamt konnte die WESTFLEISCH-Gruppe rund 675.000 t Fleisch und daraus hergestellte Produkte absetzen, was gegenüber dem Jahr zuvor ein Plus um 10,8 % ist. Weil ein abermals vergrößerter Anteil des Verkaufsvolumens nach stärkerer Veredlung als Wurst, SB-Fleisch, Kassler, Convenience, Bacon oder

Kennzahlen der WESTFLEISCH-Gruppe 2004 und 2005 im Vergleich

Ab 1. Sept. 2004 inkl. BARFUSS GmbH; 2004 und 2005 ohne FVZ WESTFOOD GmbH und WESTPARTNER GmbH

	2005	2004	+/- ggü. Vj.
Mitglieder	4.247	4.191	+ 56
Schlachtungen Stück			
Rinder	273.939	299.753	- 8,6 %
Kälber	40.420	45.898	- 11,9 %
Schweine (inkl. Sauen)	5.324.103	4.548.875	+ 17,0 %
Zerlegung			
Rind in t	73.895	75.830	- 2,6 %
Kalb in t	2.738	2.786	- 1,7 %
Schwein in St.	5.249.672	4.391.797	+ 19,5 %
Sauen in St.	305.395	293.907	+ 3,9 %
Fleischabsatz t (konsolidiert)			
davon Export	674.549	608.893	+ 10,8 %
	203.570	149.197	+ 36,4 %
Nutzviehabsatz Stück			
Fresser	12.698	13.107	- 3,1 %
Kälber	35.318	46.877	- 24,7 %
Ferkel	1.719.840	1.544.344	+ 11,4 %
Umsatz Mio. € (konsolidiert)	1.598,8	1.359,9	+ 17,6 %

In dieser Ausgabe

- Erneut Sonderboni in Aussicht
- Das Feinste aus Fleisch von GUSTOLAND
- Was sechs Jahre Auto-FOM zeigen
- Neue TRANSPARIND-Verträge gut angenommen
- Neue Kapitalstruktur für weiteres Wachstum
- Aktuelles bei QS
- Ferkel woher?

Richtigstellung

Die Interessengemeinschaft der Schweinehalter Deutschlands e.V., kurz ISN, wusste es bereits im Januar: Die genossenschaftlich organisierte WESTFLEISCH habe hinsichtlich Schweineschlachtungen im Jahr 2005 mit den anderen großen Unternehmen nicht mithalten können. Im Gegensatz zu den anderen 8 von insgesamt 10 namentlich aufgeführten Unternehmen seien die Schlachtzahlen bei WESTFLEISCH um 100.000 auf nur noch 5,2 Mio. gefallen

und der Marktanteil um 2 % auf lediglich 10,8 % eingebrochen.

Tatsächlich ergibt sich ein deutlich anderes Bild. Danach steigerte WESTFLEISCH in 2005 die Zahl der Schweineschlachtungen um 17 % auf über 5,3 Mio., was zu einer Steigerung des Marktanteils von 9,9 % in 2004 auf 11,1 % in 2005 führte.

Leider haben andere Fachzeitschriften diese falsche Zahlen gutgläubig übernommen.

Industriefleisch an Kunden in aller Welt ging, konnten Preissteigerungen von 3,1 % realisiert werden.

Umfang und Bedeutung der Exporte nahmen abermals zu. Plus 36,4 % auf 203.570 t waren es in der Menge, plus 25 % auf knapp 367 Mio. € wertmäßig. Damit verkauft die WESTFLEISCH-Gruppe inzwischen knapp 30 % ihrer Mengen jenseits deutscher Grenzen und erzielt damit rund 23 % der Verkaufserlöse im Ausland. Besonders ausgeprägt waren die Erfolge im Binnenmarkt des Europa der 25.

Das Nutztviehgeschäft verlief eher durchwachsen, wobei einem Plus um 11,4 % bei den Ferkeln auf knapp 1,72 Mio. St. ein Rückgang um 3,1 % bei den Fressern

und um 24,7 % bei den Kälbern gegenübersteht. Der anhaltende Bestandsabbau bei Milchkühen, Umstrukturierungen in der Kälbermast und die neue Prämienregelung für die Rindermast hinterlassen Spuren.

Weil sich aber die Preise im Laufe des Jahres 2005 allenthalben zufriedenstellend entwickelt hatten, konnte WESTFLEISCH insgesamt ein Plus im Umsatz um 17,6 % auf fast 1,6 Mrd. € erzielen. Zum Erfolg der WESTFLEISCH-Gruppe trägt die Tochter WestfalenLand mit einem Umsatzwachstum um 39% auf über 272 Mio. € erheblich bei. Mit neuen Produkten aus den Bereichen SB-Frischfleisch und Convenience konnten neue

Kunden gewonnen und Stammkunden gehalten werden.

Bei der Tochter BARFUSS GmbH in Oer-Erkenschwick gelang der Turnaround, so dass der vorjährige Millionenverlust in ein positives Geschäftsergebnis für 2005 gewandelt werden konnte.

Vorschlag: Dividende und Sonderbonus

Bilanzen und Jahresabschluss sind zwar noch in Arbeit und noch nicht abschließend geprüft, doch gehen die Verantwortlichen von einem positiven Ergebnis der WESTFLEISCH eG, aller Töchter und der Konzerngruppe insgesamt aus. Entsprechend schlägt der Vorstand der Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 4,2 % und abermals einen Sonderbonus für Schlacht- und Nutztvieh vor.

Offensichtlich spricht es sich herum, dass WESTFLEISCH erfolgreich im Markt auch im Sinne der Mitglieder arbeitet, denn deren Zahl nahm auch im vergangenen Jahr wiederum zu. 4.247 Mitglieder haben Vertrauen zu ihrer Genossenschaft, stellen Kapital zur Verfügung und gehen Verträge ein – eine Verpflichtung, der sich Führungsmannschaft und Mitarbeiter stellen.

Erneut Sonderboni in Aussicht

WESTFLEISCH hat für 2005 an bäuerliche Vertrags- und Kooperationspartner wiederum fast 10 Mio. € an Boni ausgeschüttet

Landwirte, die auf vertraglicher Basis **L**BESTFERKEL, BESTSCHWEIN- oder TRANSPARIND-Schlachttiere erzeugen und über WESTFLEISCH vermarkten, haben längst die vertraglich zugesicherten Bonus-Beträge auf ihrem Konto gutgeschrieben und die entsprechende Abrechnung erhalten. Insgesamt wurden für das Jahr 2005 über 9,6 Mio. € nachträglich ausbezahlt. Im einzelnen waren dies:

- An 229 BESTFERKEL-Erzeuger wurden für 25.542 erzeugte Ferkel bzw. Schlachtsauen oder bezogene Jungsaunen fast 133.000 € überwiesen.
- Im Rahmen von 2.132 Kooperations- bzw. BESTSCHWEIN-Verträgen wurden 3,245 Mio. Schweine über WESTFLEISCH vermarktet. Aus den BESTSCHWEIN-Verträgen waren 93 % der Schweine bonusberechtig, es wurde ein Bonus von 2,71 € je geliefertem bzw. 2,965 € je bonusberechtigtem

Schwein nachbezahlt. Bemerkenswert: Mehr als 60 % der gelieferten Schweine stammen aus Betrieben mit einer Jahreserzeugung von über 2.400 Schweinen. 40 % aller Vertragsbetriebe gehören zu dieser Größenklasse.

- Im Rahmen von TRANSPARIND-Verträgen wurden an 1.482 Betriebe knapp 725.000 € an Vertragsbonus ausgezahlt. Von den insgesamt gelieferten 74.086 Stück Großvieh waren 62.313 Bullen und 11.773 Kühe bzw. Färsen. Bei 53,5 % der erzeugten Bullen handelte es sich um Tiere der Rasse Fleckvieh, 17,6 % wurden über das Nutztviehzentrum Nienberge bezogen. Aus den Positionen Fleckvieh, Nutztviehzentrum und Erlösdifferenz errechnete sich insgesamt ein Zuschlag je Bulle von 8,99 €. 93,1 % der gelieferten weiblichen Tiere erhielten den Kuh-Bonus.



Unverändert erklärtes Ziel von WESTFLEISCH bleibt es, Mitglieder und Vertragsbetriebe am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben zu lassen. Und weil das Geschäftsjahr 2005 wirtschaftlich wiederum erfolgreich abgeschlossen werden konnte, schlägt der Vorstand der Generalversammlung, die am Mittwoch, 28. Juni 2006 stattfindet, wiederum die Zahlung von Sonderboni vor, und zwar in folgender Höhe:

0,10 € je Bestferkel, 2 € je Jung- und Schlachtsau, 0,50 € je BESTSCHWEIN (5 Cent mehr als im Vorjahr), sowie 7,50 € je TRANSPARIND. Davon sollen – sofern die Versammlung dem Vorschlag des Vorstandes folgt – wiederum 75 % in die Geschäftsguthaben eingestellt und 25 % ausbezahlt werden.

Das Feinste aus Fleisch von GUSTOLAND

Die neue WESTFLEISCH-Tochter GUSTOLAND GmbH in Oer-Erkenschwick ist als erstes Unternehmen mit einem QS-fähigen Sortiment hochwertiger Wurst- und Schinkenspezialitäten gestartet

Es ist zwar zunächst nur eine Äußerlichkeit, die im Laufe des Februar in Oer-Erkenschwick über die Bühne ging: Industriekletterer montierten den nachts beleuchteten Schriftzug „Barfuss“ vom Schornstein des Fleischverarbeiters ab, der seit 1. September 2004 100%ige Tochter der WESTFLEISCH eG ist. Doch nicht nur am Fabrikschornstein ist der Name Barfuss verschwunden, im Laufe der Zeit soll – in enger Absprache mit den Kunden – auch auf den Produkten in den Regalen des Lebensmittelhandels der Neubeginn erkennbar werden.

Kompletter Neustart

In Oer-Erkenschwick wurden nämlich im vergangenen Jahr mehr als 7 Mio. € in die Modernisierung von Hallen und Einrichtungen investiert, um energiesparender, rationeller und auf qualitativ höherem Niveau Fleisch be- und verarbeiten zu können. Zudem wurden das Produktionsprogramm überarbeitet, Rezepturen modifiziert und neue Produkte bis zur Marktreife entwickelt.

Damit dies alles von Beginn an zu einem Erfolg wird, haben sich die Verantwortlichen bei WESTFLEISCH zu einem kompletten Neustart entschlossen, wozu am 12. Dezember 2005 die Gustoland GmbH gegründet wurde. Als Geschäftsführer



„Fleisch ist das beste Gewürz“, ist Nikolaus Ehlen überzeugt. Der neue Produktionsleiter für Wurstwaren bei GUSTOLAND ist ein gestandener Branchenkenner mit feinem Gespür für Rezepturen und Qualität.

tragen Verantwortung Gustav Kronsbein (Technik) und Karl-Heinz Schlegel (Produktion), beide seit Jahren in Diensten von WESTFLEISCH. Neuer Mann im Team ist Michael Redding, gelernter Fleischermeister, bis Jahresende 2005 Vertriebsleiter eines Wettbewerbers im



Sauerland und jetzt Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei GUSTOLAND.

Und Redding hat von Beginn an zwei Fachleute mit ins Boot genommen:

Nikolaus Ehlen ist neuer Produktionsleiter,

Roland Verdev Vertriebsleiter. Alle drei sind gestandene Branchenkenner, die mit wertvollen Erfahrungen bei Wettbewerbern

und neuen Ideen die Marke GUSTOLAND entwickeln und nach vorne bringen wollen. GUSTOLAND ist nicht nur ein neuer Name:

Nach der Devise „Das Feinste aus Fleisch“ soll das Unternehmen zu einem führenden Anbieter feiner Wurst- und Schinkenspezialitäten im nationalen und europäischen Markt werden.

QS-zertifizierte Wurst

Die Voraussetzungen dafür sind hervorragend, denn die WESTFLEISCH-Gruppe mit ihren mehr als 4.000 vertraglich gebundenen bäuerlichen Erzeugern ist in der Lage, herkunftsgesichertes, QS-zertifiziertes Fleisch in großen Mengen zu liefern. Als erstes Unternehmen bundesweit kann GUSTOLAND damit ein komplettes Wurstsortiment mit QS-

Siegel anbieten. Redding ist überzeugt: „GUSTOLAND wird alle Vertriebswege beliefern, angefangen beim Discount über den Supermarkt mit Bedientheke und SB-Angebot bis hin zum hochpreisigen Fachmetzger.“

Versprechen für Handel und Verbraucher

Doch eine neue Marke bei den Kunden des Handels und schließlich auch den Verbrauchern bekannt zu machen und zu etablieren, ist eine lang-

wierige und aufwändige Angelegenheit. Die erste Anzeigenserie in den großen Fachblättern des Lebensmittelhandels ist erschienen und hat eine erfreulich starke



Kümmern sich bei GUSTOLAND um die Vermarktung der Wurstspezialitäten (v.l.n.r.): Roland Verdev, Vertriebsleiter; Julia Hoppe, Assistenz Vertriebs-Geschäftsleitung; Michael Redding, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

Resonanz ausgelöst. Jetzt kommt es darauf an, bei den Entscheidungsträgern des Lebensmittelhandels weiter Interesse zu wecken und Vertrauen zu gewinnen. Mit neuen Produkten, die höchsten Qualitätsansprüchen genügen und die einen hohen Wiedererkennungswert haben, sind die Chancen gut, dass GUSTOLAND von vielen großen und kleinen Handelshäusern gelistet und die Produkte auch von kritischen Verbrauchern nachgefragt werden. Redding jedenfalls ist voller Optimismus: „GUSTOLAND ist nicht nur ein neuer Name, sondern ein neues Versprechen für Handel und Verbraucher.“

Was sechs Jahre AutoFOM zeigen

Ein Artikel unter der Überschrift „Die MFA-Schätzformeln passen nicht mehr!“ in der Februarausgabe von top agrar hat viel Aufmerksamkeit gefunden und auch Verwunderung ausgelöst. Lesen Sie nachfolgend, wie WESTFLEISCH die Problematik sieht:

Die Kernaussagen des Artikels aus der Feder von Prof. Wolfgang Branscheid und Reinhard Höreth lassen sich in drei Punkten zusammenfassen:

1. Alle zugelassenen Klassifizierungsverfahren für Schweinehälften sollen deren Fleischanteil unterschätzen.
2. Auch die für die AutoFOM-Klassifizierung relevanten Teilstückgewichte würden deutlich unterschätzt.
3. Die Marktbeteiligten sollten sobald wie möglich umfangreichere Untersuchungen in Angriff nehmen, um zu passenderen Schätzformeln zu kommen (siehe dazu auch den Beitrag „Fleischanteil unterschätzt“ im Kasten).

Vorgeschriebene Schätzformeln

WESTFLEISCH ist in dieser Problematik selbstverständlich Marktbeteiligter, doch die Zuständigkeiten für die Lösung möglicherweise bestehender Probleme sind klar geregelt. So wurden die jetzt geltenden Schätzformeln zur Ermittlung des Muskelfleischanteils mit Hilfe z. B. des FOM-Gerätes bereits in den 80er Jahren maßgeblich von der damaligen „Bundesanstalt für Fleischforschung“ (BAFF) in Kulmbach unter Federführung von Prof. Branscheid entwickelt wie vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Wer Schweine klassifiziert und entsprechend des ermittelten Muskelfleischanteils in Handelsklassen einreicht, muss dies unter Zuhilfenahme dieser Schätzformel tun; andere Schätzformeln sind nicht statthaft.

Als es kurz vor der Jahrtausendwende um die Zulassung des AutoFOM-Gerätes ging, waren wiederum Prof. Branscheid und die BAFF federführend bei der Entwicklung entsprechender Schätzformeln, die schließlich vom Gesetzgeber im Verordnungswege umgesetzt wurden.

Damals wurden von der BAFF 152 Schlachtkörper der Herkunft BHZP-WESTHYBRID und Süddeutsche 2-Rassen-Kreuzung (Pi x DL) nach den Vorgaben der BAFF-Wissenschaftler zerlegt, deren Ergebnisse Basis für die AutoFOM-Muskelfleisch-Schätzformeln wurden.

Die vom Gesetzgeber vorgegebenen Schätzformeln für FOM und AutoFOM haben von Beginn an nie zu identischen Ergebnissen geführt. In der Praxis lagen die mittels AutoFOM ermittelten Muskelfleischanteile um mehr als 1 % über jenen

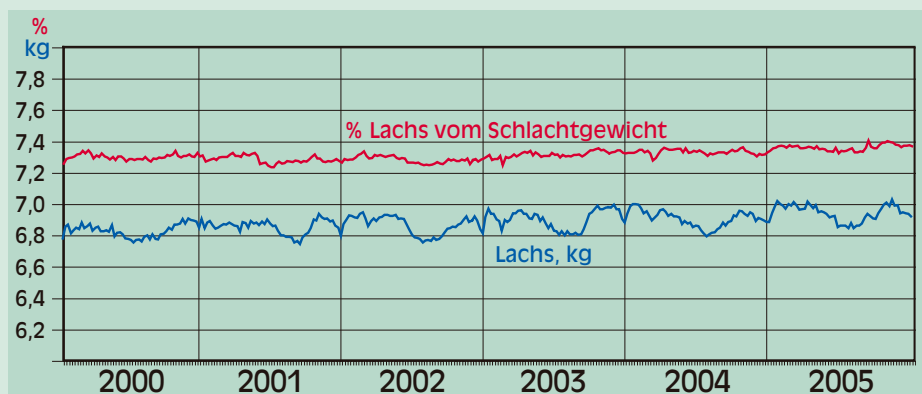
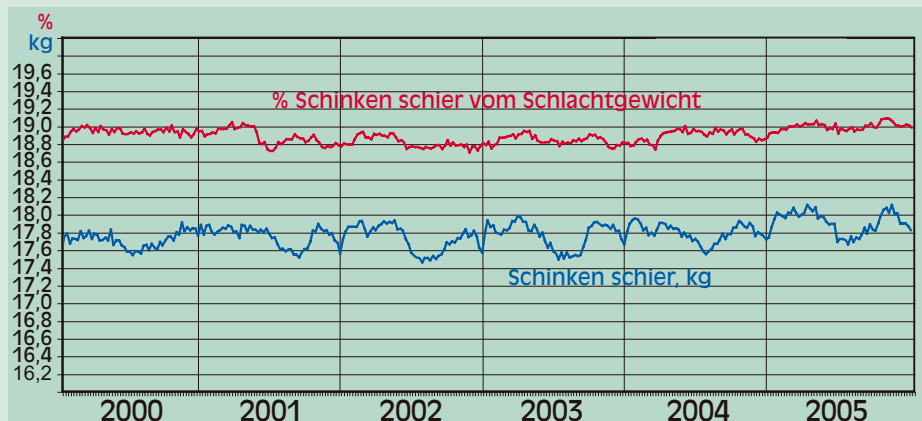
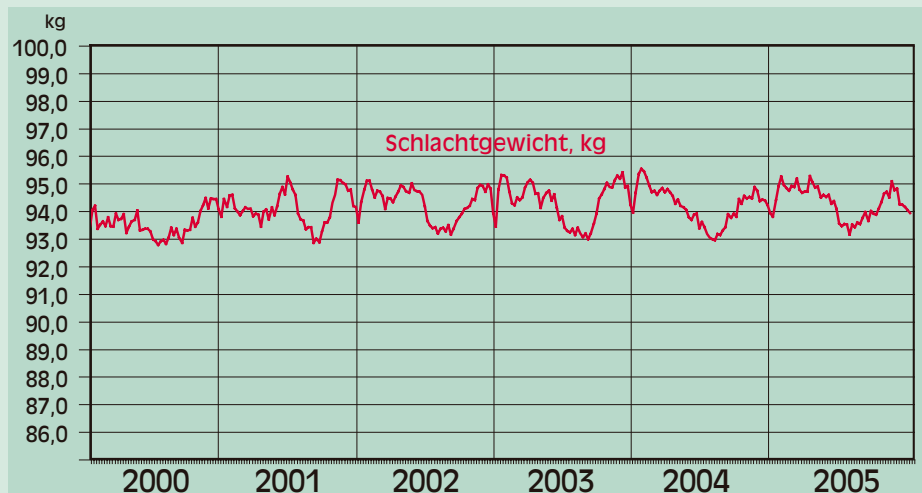
aus den Messungen mittels FOM-Gerät. Dabei lag und liegt die Differenz bei niedrigprozentigen Schweinen mehr als doppelt so hoch wie bei hochprozentigen. Etwa ab 60 % Muskelfleischanteil kehren sich die Verhältnisse um, so dass dabei

AutoFOM zu relativ niedrigeren Muskelanteilen führt.

Bezahlung nach Indexpunkten

Gesetzgeber und Wissenschaft sind gefordert, die vorgeschriebenen Schätzformeln

Wie sich die Schlachtgewichte und die Gewichte von Schinken schier und Lachs sowie die Prozentanteile von Schinken und Lachs vom Schlachtgewicht, dargestellt als Wochendurchschnitt der vier Fleischcenter, bei 21,9 Mio. Schweinen in sechs Jahren verändert haben.



weiter zu entwickeln, so dass sie zu zu treffenden und vergleichbaren Ergebnissen führen. Marktbeteiligte wie WESTFLEISCH haben darauf keinen Einfluss.

In den Fleischcentern von WESTFLEISCH in Coesfeld, Hamm, Paderborn und Lübbecke spielt der mittels AutoFOM-Gerät ermittelte Muskelfleischanteil für die Bezahlung keine Rolle. Entsprechend der Muskelfleischergebnisse werden die Schlachtkörper – nach den gesetzlichen Vorschriften – in die Handelsklassen nach EUROP eingereiht und für die Preismeldungen an das Landesamt für Ernährungswirtschaft und Jagd in Düsseldorf genutzt. Die Bezahlung aber erfolgt seit Beginn des „AutoFOM-Zeitalters“ im Jahr 2000 nach dem von WESTFLEISCH entwickelten Indexmodell. Weil dabei der ermittelte Muskelfleischanteil keine Rolle spielt und die Messwerte des AUTOFOM ohnehin nicht vergleichbar sind mit jenen von Sondengeräten wie dem FOM, hat WESTFLEISCH diese bislang nicht veröffentlicht.

Basis für das seit inzwischen mehr als sechs Jahren nahezu unveränderte Bezahlungssystem nach Indexpunkten sind bekanntlich die mittels AutoFOM ermittelten Gewichte der Teilstücke Schinken schier, Schulter schier, Lachs und Bauch, aus denen sich nach Bewertung mit Hilfe einer Preismaske die Indexpunkte pro Schwein ergeben. Aus Indexpunkte pro Schwein x Preisfaktor ergibt sich schließlich der Erlös pro Schwein.

Reichen 136 süddeutsche Schweine?

Bei der Ermittlung dieser wertbestimmenden Teilstücke arbeitet das AutoFOM-Gerät mit Schätzformeln, die seinerzeit von der Bundesanstalt für Fleischforschung unter Federführung von Prof. Branscheid entwickelt wurden. Basis für diese Arbeit waren jene 152 Schlachtkörper der Herkünfte BHZP, WESTHYBRID und Süddeutsche 2-Rassenkreuzung, die auch schon für die Schätzformel des Muskelfleischanteils herangezogen wurden. Dazu wurden diese Schlachtkörper entsprechend einer handelsüblichen Schnitfführung zerlegt und dabei die Gewichte der Teilstücke „wie gewachsen“, also einschließlich Schwarte, Fettauflage und Knochen, ermittelt, darüber hinaus aber auch die Gewichte der Teilstücke schier, also ohne Fettauflage und ohne Knochen. Diese schiereren Teilstücke bilden schließlich die Grundlage für das von WESTFLEISCH entwickelte Abrechnungsmodell nach Handelswert.

Fleischanteil unterschätzt

In der top agrar-Ausgabe 2/2006 erläutern Prof. Wolfgang Branscheid und Reinhard Höreth von der Bundesforschungsanstalt für Ernährung und Lebensmittel in Kulmbach, dass die gängigen Verfahren zur Klassifizierung von Schlachtschweinen den Muskelfleischanteil zum Teil deutlich unterschätzen. In die Auswertungen, die am Schlachthof Crailsheim durchgeführt wurden, gingen 136 Schweine aus süddeutschen Herkünften ein. Demnach fehlten beim Zweipunktverfahren 2,9 % Muskelfleisch. Bei der FOM-Klassifizierung unter Praxisbedingungen am Schlachthof dürften mindestens 2 % fehlen. Bei der AUTOFOM-Klassifizierung, wo die Bezahlung nach anderen Kriterien erfolgt, würde der Muskelfleischanteil um 1,3 % unterschätzt.

Laut Prof. Branscheid in top agrar aber würden diese Teilstückgewichte unterschätzt, weil sich die Schweine seit Entwicklung der Schätzformel genetisch fortentwickelt hätten.

21,9 Mio. Schweine in sechs Jahren

Lässt sich diese Aussage aus der Zerlegung von ausschließlich rein süddeutschen Herkünften treffen?

WESTFLEISCH hat die Ergebnisse von mehr als 21,9 Mio. Schweinen herangezogen, die vom Jahresbeginn 2000 bis zum Jahresende 2005 geschlachtet und mit AutoFOM klassifiziert wurden. In der Graphik ist dargestellt, wie sich die Schlachtgewichte, die Schinken-schier-Gewichte und die Lachsgewichte im Laufe dieser sechs Jahre entwickelt haben. Es handelt sich dabei um die Wochendurchschnitte aus allen vier WESTFLEISCH-Fleischcentern.

Danach hat sich das Schlachtgewicht von knapp 93,5 kg im Durchschnitt des Jahres 2000 auf 94,4 kg in 2005 um 0,9 kg erhöht. Im Laufe der einzelnen Jahre aber folgen die Schlachtgewichte einem nahezu klassischen Verlauf mit dem sich jährlich wiederholenden ausgeprägten „Sommerloch“.

Die Gewichte „Schinken schier“ im Durchschnitt des Einzeljahres blieben mit um die 17,7 kg nahezu unverändert. Ein Trend im Laufe der Jahre ist jedenfalls nicht erkennbar. Auch der Anteil von Normschinken im Gewicht zwischen 15 und 19,5 kg blieb nahezu unverändert im

Die Folgen daraus: Auch die Teilstücke, nach deren Gewicht bezahlt wird, würden zu schlecht bewertet. So würde der Schinken schier um 290 g, der Lachs um 150 g und die Schulter schier um 370 g zu schlecht bewertet. Der Bauch hingegen würde um 590 g überschätzt, der Muskelfleischanteil des Bauches hingegen um fast 4 % zu niedrig eingestuft. Die Autoren räumen zwar ein, dass die ausgewählten 136 Schweine als Basis für die Berechnung neuer Schätzformeln zur Ermittlung von Fleischanteil und Teilstückgewichten nicht ausreichen; dazu brauche man eine größere Stichprobe mit breiterer genetischer Streuung. Die fragwürdige Schlussfolgerung der Autoren wörtlich: „Die dafür notwendigen Untersuchungen sollten von den Marktbeteiligten sobald wie möglich geplant und in Angriff genommen werden.“

Verlauf der sechs Jahre bei knapp unter 70 %.

Kein Trend erkennbar

Anders hingegen die Schinkengewichte im Verlauf des Einzeljahres: Das Sommerloch bei den Schlachtgewichten brachte selbstverständlich auch einen Rückgang der Schinkengewichte.

Ebenfalls kein Trend im Laufe der sechs Jahre ist bei den Lachsgewichten erkennbar. Im Durchschnitt aller Jahre liegen sie um 6,8 kg. Ein Einfluss des Sommerlochs ist zwar erkennbar, doch nicht ganz so ausgeprägt wie bei den Schinken-Gewichten.

Noch mehr glätten sich die Kurvenverläufe, wenn man die Gewichte von Schinken schier und Lachs als Prozentanteil des Schlachtgewichtes darstellt, wie das in der Graphik ersichtlich ist. Das Sommerloch ist kaum noch vorhanden. Und: **Ein Trend, wonach sich die Zusammensetzung der Schlachtkörper im Laufe der sechs Jahre zielgerichtet verändert hätte, ist nicht erkennbar.**

Zieht man schließlich die Indexpunkte als Ergebnis der Gesamtbewertung des Schlachtkörpers heran, ist festzustellen: Die Indexpunkte pro kg Schlachtgewicht liegen um 0,964 Punkte und verändern sich nur bei der dritten Stelle hinter dem Komma. Die Indexpunkte pro Schwein liegen in allen sechs Jahren über 90 und erreichen lediglich im Jahr 2003 91 Punkte.

Kein Korrekturbedarf

- Nach Ansicht von WESTFLEISCH bestätigt diese Auswertung jedenfalls,

dass bei den im nordwestdeutschen Raum überwiegend geschlachteten Hybridherkünften die Schätzung der Teilstücke mittels AutoFOM auch nach sechs Jahren noch zutreffend genau ist. Regelmäßige, bei WESTFLEISCH intern durchgeführte Zerlegungen und

Vergleiche zu AutoFOM-Schätzergebnissen bestätigen das.

- Bei einzelbetrieblicher Betrachtung kann selbstverständlich ein anderes Bild entstehen. So gibt es Schweinemäster, die Dank verbesserter Genetik, angepassterer Fütterung und opti-

malerer Sortierung zu einem höheren Anteil von „Normschweinen“ und besserer Indexpunktebewertung gekommen sind. Ihnen gilt unsere besondere Anerkennung. Die Mühen haben sich gelohnt – dank AutoFOM.

Neue TRANSPARIND-Verträge gut angenommen

VBS klassifiziert Rinder bereits objektiver und erlaubt wertgerechtere Bezahlung / Neue Bonusstaffel honoriert Liefertreue / Ende Februar 2006 weit über 500 Verträge mit rund 30.000 Bullen neu unterschrieben

Seit Juni 2003 wird am WESTFLEISCH-Fleischcenter Hamm das Video-Beef-System VBS 2000 erprobt und weiter entwickelt. Die Technik hat inzwischen Praxisreife erreicht, ist vom Landesamt für Ernährungswirtschaft und Jagd geprüft und macht es möglich, die Schlachthälften von Rindern nicht nur in die 5 Handelsklassen nach EUROP und die dazugehörigen 5 Fettstufen einzureihen, sondern jede Handelsklasse und jede Fettstufe in 3 Unterklassen zu unterteilen. **Übersicht 1** zeigt die damit erreichbaren 225 Einstufungsmöglichkeiten. Dabei bedeutet

- plus (+) = mehr Fleisch und mehr Fett
- minus (-) = weniger Fleisch und weniger Fett

Preissprünge deutlich kleiner

Entsprechend einer EU-weiten Übereinkunft werden für die einzelnen Handelsklassen und Fettstufen jeweils die Zahlen 1–15 vergeben. Fachleute sind sich darin einig: Dieses VBS-System mit 15 Unterklassen erlaubt eine sehr viel wertgerechtere Rangierung und darauf aufbauend eine gerechtere Bezahlung der Schlachtkörper.

Übersicht 2 weist die Auszahlungspreise von WESTFLEISCH beim 15er System je nach Handelsklasse und Fettstufe bei Grundpreisen von 3 € für O3 und von 3,30 € für R3 je kg Schlachtgewicht aus.

Übersicht 3 zeigt das Klassifizierungsergebnis von Bullen nach dem 15er System in Hamm im Zeitraum Januar bis März 2006 beispielhaft.

Bevor dieses neue Klassifizierungs- und Bezahlungssystem eingeführt werden konnte, mussten alle 1.308 bestehenden TRANSPARIND-Verträge zum Jahresende 2005 gekündigt werden. Unverändert blieben lediglich TRANSPARIND-Verträge für die Vermarktung von Schlachtkühen und -färsen.

Übersicht 1: Die EUROP-Klassifizierung modifiziert zum 15er System

Konformation (Fleischigkeit)															
Klasse	P-	P	P+	O-	O	O+	R-	R	R+	U-	U	U+	E-	E	E+
Zahl	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Fettgewebeauflage															
Klasse	1-	1	1+	2-	2	2+	3-	3	3+	4-	4	4+	5-	5	5+
Zahl	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

Außer dem neuen Klassifizierungs- und Bezahlungssystem ändert sich bei den neuen Verträgen dies: Es entfallen der Notierungsabgleich am Jahresende, die Schwanzprämie von 10 € je Jungbulle für vom Nutztviehzentrum bezogene Fresser sowie der Fleckviehzuschlag von 10 € je Jungbulle, der statt dessen als Zuschlag von 2 Cent je kg Schlachtgewicht direkt ausbezahlt wird.

Vertragstreue gilt beidseitig

Eine neue Bonusstaffel nach tatsächlicher Jahresliefermenge sieht abgestufte Vertragsboni zwischen 4 und 20 € je Bulle vor, wobei Einkaufsleiter Josef Beuck betont: „Basis dafür sind nicht nur die als voraussichtliche Jahreserzeugung genannten Stückzahlen, sondern die gesamte Jahresproduktion, die ausschließlich und tatsächlich über WESTFLEISCH vermarktet wurde.“ Vertragstreue sollte schließlich für beide Partner gelten!

Übersicht 2: Auszahlungspreise beim 15er System je nach Handelsklasse und Fettstufe bei Grundpreisen von 3,00 € für O3 und von 3,30 € für R3 je kg Schlachtgewicht

Fettstufe HKI	2-	2	2+	3-	3	3+	4-	4	4+
U+	3,46	3,44	3,42	3,40	3,38	3,36	3,34	3,32	3,30
U	3,44	3,42	3,40	3,38	3,36	3,34	3,32	3,30	3,28
U-	3,42	3,40	3,38	3,36	3,34	3,32	3,30	3,28	3,26
R+	3,40	3,38	3,36	3,34	3,32	3,30	3,28	3,26	3,24
R	3,38	3,36	3,34	3,32	3,30	3,28	3,26	3,24	3,22
R-	3,32	3,30	3,28	3,26	3,24	3,22	3,20	3,18	3,16
O+	3,14	3,12	3,10	3,08	3,06	3,04	3,02	3,00	2,98
O	3,08	3,06	3,04	3,02	3,00	2,98	2,96	2,94	2,92
O-					2,94	2,92	2,90	2,88	2,86

Übersicht 3: Klassifizierung von Bullen in Hamm in der Zeit von Januar bis März 2006 nach dem 15er System (Anteile in % in den Handelsklassen O– bis U+)



Wer möchte, kann seine Schlachtbullen auch nach einem gemittelten 4-Wochen-Preis abrechnen lassen, was dabei hilft, das Auf und Ab der Preise abzumildern.

Wie angekündigt, hat WESTFLEISCH gekündigte Altverträge, die von Bullenmältern noch nicht mit neuen Abschlüssen fortgesetzt wurden, bis Anfang März 2006 noch so abgerechnet, als ob die alten Regelungen gelten würden. Das gilt auch für den Vertragsbonus am Jahresende 2006. Ab Ostern 2006 gelten Altverträge als beendet und nur noch Neuverträge als gültig und maßgebend. Die Rücklaufquote an neuen Verträgen war bisher überaus erfreulich. Weit über 550 Bullenmäster mit einer Jahreserzeugung von rund 33.000 Bullen hatten diesen Schritt bis Ende Februar 2006 bereits getan. Und mehr als 10 % von ihnen entschieden sich für den 4-Wochen-Preis. Josef Beuck registriert aber auch, dass WESTFLEISCH bei der Eigenerfassung be-

sonders erfolgreich ist, während einige Kommissionäre „noch etwas bummeln“.

Fast alle wieder im Boot

Ein positives Beispiel indes ist die VVG Selm-Ascheberg, wie deren Geschäftsführer Klaus Kortenbusch berichtet. „Bis auf zwei habe ich alle wieder im Boot“, so der Geschäftsführer. Und das sind immerhin 27 Vertragspartner mit einer Jahreserzeugung von rund 1.200 Bullen. Die Liefer- und Abnahmeverträge zwischen Landwirten und WESTFLEISCH machen es der VVG möglich, mit nur 7 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von gut 30 Mio. € zu erzielen und den 355 Mitgliedern jährlich eine Warenrückvergütung zwischen 0,3 und 0,5 % zu überweisen. Dennoch hat Kortenbusch zu den neuen TRANSPARIND-Verträgen auch Kritikpunkte:

1. Weshalb gibt es den Fleckviehzuschlag nicht auch für Kreuzungen aus

Fleischrassenbulle x Milchkuh? Die neue VBS-Klassifizierung erlaube ja schließlich eine bessere Ermittlung des wirklichen Schlachtkörperwertes.

2. Die Bonusstaffel mit dem Höchstbetrag von 20 € bei einer Jahreslieferungsmenge von mehr als 250 Bullen ist zu stark gespreizt.

Hinsichtlich Bonusstaffel räumt Kortenbusch allerdings ein, dass er unter seinen Mitgliedern kaum spezialisierte Bullenmäster mit großen Beständen habe, und die würden die Staffeln sicher anders bewerten.

Die Antwort der WESTFLEISCH: Der Fleckviehzuschlag wird unabhängig vom Klassifizierungsergebnis bezahlt, denn für Häute von reinen Fleckviehtieren lassen sich höhere Erlöse als für die aller anderen Rassen erzielen. Und genau dieser Mehrerlös wird ausbezahlt – nicht mehr und nicht weniger.



Klaus Kortenbusch, Geschäftsführer der VVG Selm-Ascheberg, hat fast alle TRANSPARIND-Vermarktungspartner mit neuen Verträgen wieder im Boot.

Neue Kapitalstruktur für weiteres Wachstum

WESTFLEISCH-Unternehmensgruppe mit mehr Eigenkapital und sicherem Fremdkapital

Nach der Übernahme der BARFUSS GmbH zum 1. September 2004 und dem beachtlichen Wachstum der Unternehmensgruppe in 2005 auf fast 1,6 Mrd. € Umsatz (+ 17,6 %) hat die WESTFLEISCH-Unternehmensgruppe ihre Kapitalstruktur neu geordnet.

In enger Zusammenarbeit mit der WGZ Bank wurde in einer umfangreichen Transaktion das Eigenkapital der WESTFLEISCH eG um 37 Mio. € zusätzlich gestärkt. Die eigenkapitalähnlichen Mittel („Mezzanines Kapital“) werden bereitgestellt durch die WGZ Initiativkapital GmbH sowie die Commerzbank Beteiligungsgesellschaft mit einem Volumen von 33 Mio. €. Darüber hinaus haben Mitglieder der WESTFLEISCH eG Genuss-

rechtskapital in Höhe von 4 Mio. € zur Verfügung gestellt.

Die Hauptversammlung 2005 der WESTFLEISCH Finanz AG hat zudem eine Kapitalerhöhung von bis zu 10 Mio. € beschlossen; 5 Mio. € wurden bereits an Einzelaktionäre und die WESTFLEISCH eG abgesetzt.

Zum 31. Dezember 2005 beträgt damit die Eigenkapitalquote an der Bilanzsumme rund 27,4 %, nach Abschluss aller Finanzierungsmaßnahmen in 2006 rd. 32 %. Damit verfügt das Unternehmen im Vergleich zu vielen Wettbewerbern in der Fleischbranche über eine gute Eigenkapitalquote und erhält von den Banken ein überdurchschnittliches Rating („Investment-Grade“).

In einer zweiten Transaktion wurden seitens der Banken dann die gesamten benötigten Fremdmittel von über 100 Mio. € über eine Laufzeit von 5 bis 6 Jahren fest zugesagt. Damit besitzt WESTFLEISCH auf der Fremdkapitalseite langfristige Finanzierungssicherheit. Die Fremdmittel werden von der WGZ Bank, der Commerzbank AG, der Landesbank Rheinland-Pfalz, der Volksbank Paderborn-Höxter eG, der Sparkasse Münsterland-Ost, der Volksbank-Raiffeisenbank Westmünsterland eG und der Volksbank Münster eG bereitgestellt.

Durch dieses neue Finanzkonzept wird das zukünftige Unternehmenswachstum der WESTFLEISCH-Gruppe zielführend begleitet.

Aktuelles bei QS

Seit dem 1. März 2006 sind bei QS einige Ergänzungen des Leitfadens in Anpassung an die Futtermittelhygieneverordnung VO(EG) Nr. 1831/2005 in Kraft. Alle diese Revisionen sind mit dem Hinweis „Anforderung aus der Futtermittelhygieneverordnung“ versehen. Die Erweiterungen sind bei Rind und Schwein identisch, mit einer Ausnahme: Der Hinweis zur „Guten Fachlichen Praxis“ bei der Weidehaltung ist nur im Rinderbereich eingefügt worden. Die Checkliste zur neutralen Kontrolle ist im Zusammenhang mit der Futtermittelhygieneverordnung um die Futtermittellagerung und Futter- und Wasserhygiene ergänzt worden.

Darüber hinaus sind Anregungen der Arbeitsgruppe „Praktiker in der Landwirtschaft“ eingearbeitet worden. So wurde z. B. die Gültigkeit eines Audits bei einem Bündlerwechsel auf 2 Monate bis zur Neuanschuldung beschränkt.

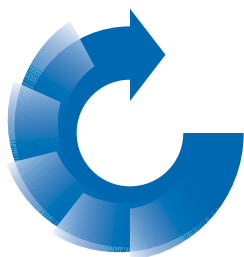
Auch aus der verstärkten Zusammenarbeit mit der Tierärzteschaft in Deutschland sind erste Vorschläge übernommen worden, z. B. für die Einhaltung des Betreuungsvertrags für Tierärzte.

In Angleichung an andere Produktbereiche im QS-System ist nunmehr die Dokumentation der Eigenkontrolle als K.O.-Kriterium bewertet.

Revisionspunkte, die speziell den Bereich Schwein betreffen:

- Ein Hinweis auf das seit 1.1.2006 geltende Verbot der Anbindehaltung wurde eingefügt.
- Das Kriterium Tiergesundheit/Arzneimittel ist in der Checkliste um die Punkte „Nachweis der Qualifikation des Tierarztes gemäß SchHaltHygVO“ sowie „Vertragliche Vereinbarungen eingehalten“ erweitert worden.

Die überarbeiteten Leitfäden, die ab 1. März 2006 gültig sind, finden Sie auf folgenden Internetseiten: www.q-s.info und dann > Handbücher > Rind bzw. > Schwein



**QS – Ihr Prüfsystem
für Lebensmittel**

Frühjahrs-Klönrunden 2006

Wie im Begleitschreiben zur letzten Bonusabrechnung angekündigt wollen wir die diesjährigen Frühjahrs-Klönrunden mit einem Besuch unseres Fleischcenters in Oer-Erkenschwick verbinden.

Die **Anzahl der Teilnehmer** ist wegen der Gruppengröße bei einer Betriebsführung **begrenzt**, eine Teilnahme ist deshalb **nur nach vorheriger Anmeldung** möglich.

Die Termine:

Dienstag, 4. April	ab Fleischcenter Hamm	Tel. 0 23 88 / 3 06-0
Mittwoch, 5. April	ab Fleischcenter Paderborn	Tel. 0 52 51 / 7 03-0
Dienstag, 11. April	ab Fleischcenter Lübbecke	Tel. 0 57 41 / 2 78-0
Mittwoch, 12. April	ab Fleischcenter Coesfeld	Tel. 0 25 41 / 8 07-0

Zur Anmeldung setzen Sie sich bitte mit dem Einkauf des Fleischcenters in Ihrer Nähe in Verbindung oder rufen Sie den für Sie zuständigen Außendienstmitarbeiter an.



Ferkel woher?

Schweinemäster hierzulande blicken, was die wirtschaftlichen Ergebnisse angeht, einigermaßen zufrieden auf die vergangenen drei Wirtschaftsjahre zurück. Überdies hat die Investitionsbereitschaft beträchtlich zugenommen, seit in Düsseldorf und Berlin keine „Grünen Bremserinnen“ mehr am Werk sind. So kommt es, dass vor allem Betriebe mit bereits jetzt größeren Schweinemastbeständen auf weiteres Wachstum setzen, sofern sich die Umweltprobleme meistern lassen.

Und die zusätzlich benötigten Mastferkel?

Noch sind offenbar nirgendwo Engpässe aufgetreten, denn Niederländer und Dänen haben ihre Chancen für Ferkelexporte nach Deutschland voll genutzt. Wie die Fachpresse meldet, stockten die Niederländer ihre Ferkelexporte nach Deutschland in 2005 gegenüber dem

Jahr zuvor um knapp 6 % auf 2 Mio. und die Dänen gar um 56 % auf 3 Mio. auf. Einiges spricht dafür, dass sich dieser Trend im laufenden Jahr fortsetzen könnte.

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