

info

für Landwirte

November 2005

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

Neue TRANSPARIND-Verträge noch attraktiver

WESTFLEISCH hat Verträge mit TRANSPARIND-Bullenmästern zum Jahresende gekündigt und bietet modifizierte Nachfolgeverträge an / Klassifizierung mittels Videobild-System und wertgerechtere Bezahlung / Gestaffelter Vertragsbonus honoriert Liefertreue

Unter den rund 1.300 Bullenmästern, die Ende September die Kündigung ihres mit der WESTFLEISCH abgeschlossenen TRANSPARIND-Vermarktungsvertrages erhielten, dürften sich einige schon ein wenig gewundert haben. Erste Aussagen, wie es weitergehen soll, konnten nur stichpunktartig gegeben werden.

Inzwischen aber sind die neuen Verträge mit allen Einzelheiten aus Sicht von WESTFLEISCH unterschriftsreif. Auch der Beirat für Kooperationsfragen, dem die Einzelheiten bei seiner Sitzung am 20. Oktober in Münster vorgestellt wurden, äußerte keine Bedenken.

Bei den fünf Herbst-Informationsveranstaltungen der WESTFLEISCH, die zwischen dem 28. November und dem 6. Dezember stattfinden, sollen Mitglieder und Interessierte ausführlich und

in allen Einzelheiten informiert werden. Wesentliche Kritik oder Änderungswünsche könnten dann noch berücksichtigt werden, bevor alte oder neue TRANSPARIND-Mäster den neuen Vertrag ab Anfang Dezember unterschreiben können. Starttermin ist der 1.1.2006.

Es waren im wesentlichen vier Gründe, die eine Weiterentwicklung der Verträge notwendig machten:

Änderungen notwendig weil ...

Beim Start des TRANSPARIND-Programmes zum Jahresanfang 2001, als der Schock des ersten BSE-Falles in Deutschland noch frisch wirkte, ahnten nur wenige, wie erfolgreich sich das Programm entwickeln würde. Mehr als 1.300 Vertragspartner mit dem Produktionszweig Bullenmast und rund die Hälfte aller Bullenschlachtungen bei WESTFLEISCH aus dem Programm sprechen für den Erfolg.

Doch in diesen, inzwischen 5 Jahren gab es die Agrar-Reform mit der Prämienentkoppelung, die zu neuen Betriebs-

Kennzahlen der WESTFLEISCH-Gruppe

I.-III. Quartal 2005 und 2004 im Vergleich

	I.-III. 2005	I.-III. 2004	+/- ggü. Vj.
Mitglieder	4.285	4.134	+ 151
Schlachtungen Stück			
Rinder	196.360	204.880	- 4,2 %
Kälber	30.150	33.020	- 8,7 %
Schweine (inkl. BARFUSS)	3.948.440	3.061.690	+ 28,7 %
Zerlegung			
Rind in t	52.630	50.840	+ 3,5 %
Kalb in t	1.960	1.940	+ 1,4 %
Schwein in St (inkl. BARFUSS)	3.895.000	2.941.000	+ 32,4 %
Sauen in St	223.980	205.550	+ 9,0 %
Fleischabsatz t (ohne BARFUSS)	453.190	426.390	+ 6,3 %
davon Export	124.300	93.910	+ 32,4 %
Nutzviehabsatz Stück			
Ferkel	1.273.900	1.112.940	+ 14,5 %
Umsatz Mio. € (ohne BARFUSS)	935,9	833,5	+ 12,3 %

In dieser Ausgabe

- VBS klassifiziert Rinder objektiver
- BARFUSS wird Veredlungszentrum
- Neues QS-Logo
- Die Marktstellung täglich neu erarbeiten
- Wie Roboter Schweine schlachten
- Kein Kavaliersdelikt!
- BESTFERKEL-Verträge modifiziert
- Termine für Info-Veranstaltungen

Übersicht 1: Auszahlungspreise beim 15er-System je nach Handelsklasse und Fettstufe bei Grundpreisen von 2,60 € für O3, von 2,90 € für R3 und von 2,96 € für U3 je kg Schlachtgewicht

Fettstufe HKI	2-	2	2+	3-	3	3+	4-	4	4+
U+	3,06	3,04	3,02	3,00	2,98	2,96	2,94	2,92	2,90
U	3,04	3,02	3,00	2,98	2,96	2,94	2,92	2,90	2,88
U-	3,02	3,00	2,98	2,96	2,94	2,92	2,90	2,88	2,86
R+	3,00	2,98	2,96	2,94	2,92	2,90	2,88	2,86	2,84
R	2,98	2,96	2,94	2,92	2,90	2,88	2,86	2,84	2,82
R-	2,92	2,90	2,88	2,86	2,84	2,82	2,80	2,78	2,76
O+				2,68	2,66	2,64	2,62	2,60	2,58
O				2,62	2,60	2,58	2,56	2,54	2,52
O-				2,56	2,54	2,52	2,50	2,48	2,46

strukturen und zu veränderten Wettbewerbsbedingungen geführt hat. Der in den alten Verträgen vorgesehene „Notierungsausgleich“ am Jahresende ist inzwischen ad absurdum geführt. Beim Start von TRANSPARIND mit nur wenigen Programm-Bullen konnte WESTFLEISCH noch einen deutlichen Vorsprung ausweisen. Doch heute, nachdem die Schlachtungen von WESTFLEISCH stückzahlmäßig 60 % der amtlichen NRW-Notierung ausmachen und die TRANSPARIND-Bullen bei WESTFLEISCH 50 % der Schlachtzahlen ergeben, hat sich der Vorsprung ins Gegenteil verkehrt.

Fortschritt Dank VBS

Mit ein wenig Unverständnis hat man auch bei WESTFLEISCH die offensichtlich abnehmende Liefertreue der Bullenmäster registriert. Dabei scheint es so zu sein, dass die Lücke zwischen Soll und Ist um so größer wird, um je mehr Bullen es im Einzelbetrieb geht. Der alles entscheidende Grund für eine Modifizierung der Verträge indes ist dieser: Die Erprobungsphase des VBS-Klassifizierungssystems ist abgeschlossen, seit September sind Ergebnisse auf den Wiegeprotokollen ausgedruckt. Dieses „neue“ Klassifizierungssystem macht es möglich, die Schlachthälften nicht nur in die fünf Handelsklassen nach EUROP und die ergänzenden fünf Fettstufen ein-

zureihen, sondern sehr viel differenzierter (Einzelheiten auf der nächsten Seite unter der Überschrift „VBS klassifiziert Rinder objektiver“).

Auszahlung näher am Handelswert

Die Bezahlung von TRANSPARIND-Bullen ist zukünftig so geregelt: Jeweils mittwochs wird ein Grundpreis für die Handelsklassen R3 und O3 bekannt gegeben. Dieser gilt von Donnerstag bis Mittwoch der Folgewoche. In **Übersicht 1** ist dargestellt, wie sich die Preise bei Grundpreisen von 2,60 € für O3, von 2,90 € für R3 und von 2,96 € für U3 je kg Schlachtgewicht innerhalb des 15-er Systems verändern. Dabei ist auffallend: Die Unterschiede von einer Unterklasse zur nächsten

Übersicht 2: Nach tatsächlicher Jahresliefermenge gestaffelter Vertragsbonus in Euro je Bulle

Jahresliefermenge (Stück)	Euro je Bulle
bis 24	4
25-99	8
100-174	12
175-249	16
über 250	20

Unterklasse sind durchschnittlich mit 2 Cent/kg erheblich geringer als früher. Die Fleischigkeitsklassen schlechter als R werden mit größeren Abschlägen (6 Cent) belegt. Im Ergebnis führt dies jedenfalls dazu, dass sich der Auszahlungspreis näher am Handelswert, also an dem Betrag, den WESTFLEISCH beim Verkauf erzielen kann, orientiert. Dies führt selbstverständlich nicht automatisch zu insgesamt höheren Auszahlungspreisen, aber zu deren gerechterer Verteilung.

Und: Vertragspartner, die dies möchten, können ihre Schlachtbullen auch nach einem gemittelten 4-Wochen-Preis abrechnen lassen. Dies soll helfen, das Auf und Ab der Preise abzumildern, so dass die Tiere frei von Preisspekulationen zum optimalen Zeitpunkt vermarktet werden können. Doch das ist, wie gesagt, freiwillig.

Vertragsbonus bis 20 € je Bulle

Wegfallen sollen bei den neuen Verträgen einige, früher am Jahresende erfolgte Zahlungen:

- Der Notierungsausgleich nach Saldo-bildung am Jahresende soll ersatzlos entfallen.
- Die Schwanzprämie von 10 € je Jung-bulle für solche Tiere, die als Kalb oder Fresser vom Nutztviehzentrum Nien-berge bezogen wurden, soll gestrichen werden.
- Der Fleckviehzuschlag von 10 € je Jung-bulle soll ersetzt werden durch einen Zuschlag von 2 Cent je kg Schlacht-gewicht, der direkt in die Abrechnung einbezogen und ausbezahlt wird.

Vertragspartner, die die Erzeugungsregeln und die vorgeschriebenen Pflichten einhalten sowie alle erzeugten Bullen an WESTFLEISCH vermarkten, erhalten zu Beginn des folgenden Kalenderjahres einen nach der Anzahl vermarkteter Bullen gestaffelten Vertragsbonus zwischen 4 und 20 € je Bulle, wie es **Übersicht 2** im einzelnen zeigt.

Sonderbonus wie bisher

Unabhängig davon bezahlt WESTFLEISCH – wie bisher schon – bei positivem Geschäftsergebnis einen Sonderbonus, der je nach Beschluss der Generalversammlung anteilig dem Geschäftsguthabenkonto zuzuschreiben ist. Angesichts stark gestiegener Treibstoffpreise und zusätzlicher Kosten für die LKW-Maut wurden die Vorkosten für Erfassung, Transport und Schadenshaftung geringfügig angepasst. Sie sind abhängig von der Größe der Lieferpartie.

VBS klassifiziert Rinder objektiver

Statt EUROP mit 5 Fettstufen jetzt jeweils 15 Fleischigkeits- und Verfettungsstufen / Computergestützte Videobildanalyse bringt Fortschritt

Im WESTFLEISCH-Fleischcenter Hamm wird seit Juni 2003 das Klassifizierungssystem VBS 2000 (Video-Beef-System) der Firma E+V Technology aus Oranienburg erprobt und weiterentwickelt. Gefördert wurde dieses Vorhaben von der CMA, die praxisorientiert-wissenschaftliche Betreuung liegt bei Dipl.-Ing. agr. Detert Brinkmann vom Institut für Tierwissenschaften in Bonn.

Statt 25 nun 225 Einstufungen möglich

Das System funktioniert etwa so: Nach dem Schlachten werden die Rinderhälften kurz fixiert, mit zwei normierten Lichtstrahlern angestrahlt und fotografiert. Bei der computergestützten Bildanalyse werden eine Vielzahl von Längen-, Flächen-, Volumen-, Winkel- und Fettmaßen ermittelt, von denen die wichtigsten Grundlage der eigentlichen Klassifizierung sind. Die dafür notwendigen Regressionsgleichungen wurden von der Bundesanstalt für Ernährung und Lebensmittel in Kulmbach (früher BAF) entwickelt.

Damit ist es möglich, die Schlachthälften nicht nur in die fünf Handelsklassen nach EUROP und die fünf Fettstufen einzureihen, jede Handelsklasse und jede

Fettstufe lässt sich vielmehr in drei Unterklassen ergänzen.

Heraus kommen damit statt der bei konventioneller Klassifizierung 25 nun 225 Einstufungsmöglichkeiten für einen Schlachtkörper. **Übersicht 3** zeigt die Einzelheiten. Dabei bedeutet

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

Entsprechend einer EU-weiten Übereinkunft werden für die einzelnen Handelsklassen und Fettstufen jeweils die Zahlen 1 bis 15 vergeben.

Die Ergebnisse der Einstufung mittels VBS wurden verglichen mit jenen der amtlichen Klassifizierung. Bei 26.500 Jungbullen kam dabei folgendes heraus:

- Hinsichtlich Fleischigkeit war die Übereinstimmung zwischen VBS und amtlicher Einstufung bei 80,3 % der Bullen vollkommen. Bei 12,4 % wich die Einstufung um eine Unterklasse, bei 5,5 % um zwei Unterklassen und bei 1,8 % um mehr als zwei Unterklassen ab.
- Hinsichtlich Fettgewebe-Klassen war die Einstufung von VBS in 75,2 % der Fälle perfekt. Bei 12,6 % variierte das Ergebnis um eine Unterklasse, bei

8,8 % um zwei Unterklassen und bei 3,5 % um mehr als zwei Unterklassen. Fachleute werten dieses Ergebnis so: Das System mit 15 statt bisher 5 Klassen erlaubt eine sehr viel wertgerechtere Rangierung der Schlachtkörper. Das Gerät hilft dem Klassifizierer dabei, die zutreffende Unterklasse zu ermitteln. Das VBS-System ist in Deutschland – im Gegensatz zu einigen anderen EU-Ländern – noch nicht amtlich zugelassen, doch wurde mit dem Landesamt für Ernährungswirtschaft und Jagd in Düsseldorf folgende Vorgehensweise vereinbart: Die Sachverständigen der neutralen Klassifizierungsunternehmen reihen zunächst jeden Schlachtkörper in Handelsklassen und Fettstufen ein. Sodann macht VBS seine Analyse und daraus einen Bewertungsvorschlag. Dem Klassifizierer obliegt es nun, die beiden Ergebnisse abzugleichen und bei Abweichungen gegebenenfalls zu korrigieren. Erst danach steht das amtliche, abrechnungsrelevante Ergebnis fest, wobei auch die unkorrigierten Vorschläge als Daten-Dokument erhalten bleiben.

Nach Handelswert bezahlen

An einem fernerem Ziel wird indes intensiv weiter gearbeitet: Lassen sich mit dem VBS-System die wertvollen Teilstücke von Rinderschlachtkörpern so exakt abschätzen, dass daraus ein Bezahlungssystem nach Handelswert entwickelt werden kann? An dieser Fragestellung arbeiten die Bonner Wissenschaftler zusammen mit WESTFLEISCH voller Optimismus. Damit könnte das, was bei der Vermarktung von Schlachtschweinen Dank AutoFOM bereits seit Jahren bewährte Praxis ist, auch für Schlachtrinder erreichbar werden. Erste Ergebnisse werden den Vertragsmästern in Kürze per Extranet zur Verfügung gestellt.

Übersicht 3: Das EUROP-System mit Unterklassen

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

Im Grunde unverändert bleiben die eigentlichen Erzeugungsregeln, wonach nur in Deutschland geborene Rinder nach den Kriterien der „Qualität und Sicherheit GmbH“ in Guter Fütterungspraxis, Guter landwirtschaftlicher Praxis und Guter Veterinärpraxis gemästet werden dürfen. Im Hinblick auf die zu erwartenden neuen EU-Vorschriften ist bereits aufgenommen: Auf einem „Begleitpapier“ werden rechtzeitig vor der Schlachtung die „Lebensmittelketten-

Informationen“ lt. EU-Hygiengesetz angezeigt und benannt. Die Einzelheiten dazu stehen allerdings noch nicht fest.

Etwas mehr Geld gerechter verteilt

Josef Beuck, Einkaufsleiter bei WESTFLEISCH, der die neuen Verträge und das neue Bezahlungssystem verantwortlich entwickelt hat, ist zuversichtlich: „Die neuen Regelungen werden im Durchschnitt zu einer etwas besseren Bezahlung

führen, es wird allerdings auch einzelne Parteien geben, die zunächst einmal geringe Einbußen hinnehmen müssen“. In jedem Fall führt das System zu einer deutlich wertgerechteren Bezahlung. Überraschungen muss in dem Zusammenhang allerdings niemand befürchten: Die Außendienstmitarbeiter von WESTFLEISCH sind in der Lage, die Ergebnisse vorher/nachher einzelbetrieblich zu erläutern.

BARFUSS wird Veredelungszentrum

Wie das Werk in Oer-Erkenschwick in systematischen Einzelschritten mit dem WESTFLEISCH-Gesamtkonzept zusammenwächst

Als die WESTFLEISCH eG im September 2004 das familiengeführte Unternehmen BARFUSS in Oer-Erkenschwick übernahm und seither als 100 %-ige Tochter als „BARFUSS GmbH“ weiterführt, war den Verantwortlichen klar: Es bedarf großer Anstrengungen und beträchtlicher Investitionen, bis das Unternehmen für die Zukunft flott gemacht und in die bestehenden WESTFLEISCH-Strukturen integriert sein wird. Inzwischen aber konnten bereits merkliche Erfolge auf dem Weg dorthin realisiert werden, wie der u. a. für Technik, Ablauforganisation und Investitionen zuständige Geschäftsführer Gustav Kronsbein erläutert:

Gleichrangige Ziele

Seit WESTFLEISCH in Oer-Erkenschwick über mehr als 13 ha überdachte Hallenfläche verfügen kann, wird vor jeder Investitionsentscheidung innerhalb der Unternehmensgruppe geprüft, ob nicht unter den vorhandenen Dächern bei BARFUSS eine kostensparende Lösung möglich ist. Bei allen Vorhaben werden nahezu gleichrangig die Ziele rationellere Gestaltung der Arbeitsabläufe, Verbesserung von Hygiene-Bedingungen und Produkt-Qualität sowie Einsparungen an Energie und Umweltbelastungen verfolgt. Ein wichtiges Etappenziel auf diesem Wege war, als Mitte diesen Jahres eine 7.000 m² große Fläche nach Einbau einer Zwischendecke und Installation neuer Kühlanlagen sowie der notwendigen technischen Einrichtungen in Betrieb gehen konnte. Platz darin finden



Einer der deutlichen Schritte der Entwicklung von BARFUSS zum Veredelungszentrum der WESTFLEISCH-Gruppe ist die Konzentration und der Ausbau der Bacon-Kapazitäten am Standort Oer-Erkenschwick.

1. die neu konzipierte Schweinegrob- und -feinzerlegung,
2. die Produktion von Bacon für den englischen Markt,
3. die Anlagen zur Gewinnung von Kopffleisch aus Schweineköpfen und
4. die komplette Frischwaren-Kommissionierung und -verladung

500 Schweine pro Stunde

Weil bei diesem Vorhaben ohnehin vieles demontiert und die Halle praktisch leergeräumt werden musste, konnten mit geringem Mehraufwand besser abschließende, automatische Türen eingebaut und die Sanierung von Fußböden und Wänden vorgenommen werden. Ein „dickerer Brocken“ war dann noch die Umrüstung der Kühlanlagen: Bis dato wurde darin als Kältemittel „Frigen“ verwendet, das nach neuesten Erkenntnissen die Ozonschicht der Erde angreift und dessen Erzeugung weltweit innerhalb der nächsten Jahre eingestellt wird. Statt dessen arbeiten die neuen Kühlanlagen mit dem umweltfreundlicheren Ammoniak als Kältemittel, was überdies zu größeren Kühlleistungen bei geringerem Energieaufwand führt. Erreicht wird damit, dass die Raumtemperatur in den Produktions- und Lagerräumen je nach den Vorschriften der Fleischhygiene absolut sicher eingehalten werden. Obendrein wurde eine Wärmerückgewinnungsanlage installiert, die den Betrieb mit preiswertem Warmwasser versorgt.

Der überwiegende Teil der neu konzipierten Halle ist mit der Schweinezerlegung ausgefüllt. In täglich 1 ½ bis 2 Schichten kommen dort wöchentlich 40.000 und mehr Schweinehälften unter Messer und Sägen. Rund 200 Mitarbeiter sind damit beschäftigt, aus den aus dem Kühlhaus kommenden Schlachtkörpern durch Grob-, Fein- und Feinstzerlegung das zurechtzuschneiden, was Kunden haben wollen. So werden

in der seit Mai laufenden Anlage Stundenleistungen von 500 Schweinen erreicht.

Bacon-Aktivitäten gebündelt

Die zunächst im Fleischcenter Coesfeld angesiedelte Produktion von Bacon für den englischen Markt läuft seit Anfang Juni ebenfalls in der frisch modernisierten Halle, jetzt sogar gleich mit zwei Produktionslinien. Und das ist einem ganz besonderen Umstand zu verdanken. Aus einer stabilen Kunden-/Lieferantenbeziehung mit dem niederländischen Familienbetrieb und Baconproduzenten Scholten entwickelte sich eine echte Partnerschaft: Die Produktion wurde in Oer-Erkenschwick zusammengeführt und die zweite Geschäftsführer-Generation, die Gebrüder Marcel und Caspar Scholten, konnten zur Mitarbeit gewonnen werden, so dass das Know-how und die Marktkenntnisse nunmehr unter dem Dach von BARFUSS gebündelt zur Verfügung stehen. So war es möglich, die Kapazität auf jetzt 250 t pro Woche zu steigern, mittelfristig sind 500 t pro Woche als Ziel angepeilt. Der englische Markt ist für diese Spezialität lukrativ und aufnahmefähig, wie Kronsbein zu berichten weiß. Doch auch dieses Geschäft will behutsam ausgeweitet werden, damit durch Zahlungsausfälle und andere Unannehmlichkeiten keine Rückschläge erwachsen.



Dipl.-Ing. Gustav Kronsbein (links) und Dipl.-Ing. Karl Heinz Schlegel führen die Geschäfte der BARFUSS GmbH.

Kopffleisch-Gewinnung aus Werther angegliedert

Seit Anfang September gibt es in einem abgetrennten Bereich der frisch modernisierten Halle in Oer-Erkenschwick einen neuen Mieter: Die „Bruns Fleischhandels- und Zerlege GmbH“, an

der WESTFLEISCH die Mehrheit hält und die bisher in Werther bei Bielefeld ansässig war, verlegte ihre Produktion, die Gewinnung von Verarbeitungsfleisch aus Schweineköpfen, ebenfalls nach Oer-Erkenschwick. Wenn die technischen Anlagen aus Werther und die von BARFUSS übernommenen Spezial-Maschinen überholt und modernisiert sind, werden 50 Mitarbeiter es schaffen, in zwei Schichten alle Köpfe der von der WESTFLEISCH-Gruppe geschlachteten Schweine – außer jenen des Fleischcenters Coesfeld, die dort gekocht werden – zu Rohstoffen für die Wurstwarenherstellung zu verarbeiten.

Coldstore bewirtschaftet Kühlhaus

Mieter bei BARFUSS seit dem 1. September 2005 ist ferner die Coldstore Hamm GmbH, an der WESTFLEISCH eine Minderheitsbeteiligung hält. Der professionelle Kühlhausbetreiber bewirtschaftet nun auch die Kühlflächen in Oer-Erkenschwick, die rund 6.000 Paletten à 1.000 kg Platz bieten. Noch müssen fehlende Regale eingebaut, Gabelstapler umgerüstet und vor allem das elektronische Lagerverwaltungssystem, das sich in Hamm bewährt hat, auch in Oer-Erkenschwick installiert werden. Schon in Kürze aber sollen die Zertifizierungen

nach IFS- und BRC Standard erfolgen und die Zulassung als Umpacker erteilt werden. Etwa $\frac{2}{3}$ der Lagerkapazitäten sollen von der WESTFLEISCH-Gruppe genutzt und der Rest mit Ware von Fremdkunden belegt werden.

Für Coldstore Hamm, wo die Kapazität von 12.000 Paletten im Gefrierhaus mit Start im Oktober 2003 unter Volllast belegt ist, erübrigt sich damit vorerst ein teurer Erweiterungsbau. Doch auch für die WESTFLEISCH-Unternehmensgruppe bringt der neue Mieter Vorteile, denn die Lagerkapazitäten in Oer-Erkenschwick waren einfach zu groß. Kronsbein ist sich darüber hinaus sicher: „Wenn wir jetzt für jede ein- und ausgelagerte Palette von Coldstore eine Rechnung bekommen, fördert dies das Kostenbewusstsein der Mitarbeiter“.

Und das bleibt vorerst eine Daueraufgabe, denn die jetzt vorgenommenen Umbauten in Oer-Erkenschwick haben sich im Laufe des Modernisierungsprozesses durch z. T. erhebliche Umfangserweiterungen auf rund 3,7 Mio. € summiert – deutlich mehr, als ursprünglich geplant, aber durch die erreichten Verbesserungen für Produktion und Warenqualität gut angelegtes und schnell zurückverdientes Kapital.

Neues QS-Logo



Seit Ende Oktober gibt es ein überarbeitetes QS-Zeichen. Alle Inhalte, Vorgaben, Prüfabläufe und Ziele bleiben unverändert. Nach einer Übergangsfrist bis zum 30. April 2006 soll nur noch das neue Logo in Erscheinung treten.



QS – Ihr Prüfsystem für Lebensmittel

Die Marktstellung täglich neu erarbeiten

Wie die WESTFLEISCH-Tochter WestfalenLand mit neuen Produktlinien bewährte Geschäftsbeziehungen festigt und neue Kunden hinzugewinnt

Die WestfalenLand-Fleischwaren GmbH, an der die WESTFLEISCH eG seit 1995 Anteile hält und die seit 2002 100 %-ige Tochter der Genossenschaft ist, schreibt auch 2005 die Erfolgsstory der vergangenen Jahre fort. Das belegt zunächst einmal der wöchentliche Absatz, der mehr als verdoppelt werden konnte.

Convenience-Artikel sind Umsatzbringer

Dabei ist schiereres Mengenwachstum weder Ziel noch erklärt es die Erfolge. Diese lassen sich eher erahnen, wenn man die Entwicklung einzelner Produktgruppen in den letzten Jahren verfolgt. So gingen die Verkaufsmengen von Hackfleisch seit 2003 relativ um 5 % zurück, die von schierem Fleisch gar um 12 %, während die Anteile an frischen

Convenience-Produkten sich auf inzwischen 30 % mehr als verdoppelten. Berthold Landau, stellvertretender Geschäftsführer und Vertriebsleiter bei WestfalenLand, bringt es auf den Punkt: „Durch Kühlung frisch gehaltene Convenience-Produkte, die nach kurzer Zubereitungszeit auch ungeübten Köchinnen und Köchen ein optimales Gelingen ohne Risiko garantieren, sind die Umsatzbringer“. Der Fachbegriff für diese neue Generation von Convenience lautet „Chilled Food“ (engl.: to chill = kühlen) und lässt sich zum besseren Verständnis mit „So-gut-wie-fertig“ übersetzen. Auf jeden Fall wollen Handel und Verbraucher dabei ständig mit neuen Ideen überrascht werden.

Ein professionelles Entwicklungsteam sorgt deshalb dafür, dass in kurzen Abständen immer neue Produkte auf



Neuheiten am laufenden Band: Handel und Verbraucher verlangen ständig neue Ideen, „trendige“ Produkte müssen in immer kürzeren Zeitabständen marktreif entwickelt werden.

qualitativ höchstem Niveau, die den Trend der Zeit treffen, Marktreife erlangen. Hinsichtlich Aufmachung und

Berthold Landau, stellvertretender Geschäftsführer und Vertriebsleiter bei WestfalenLand: „Die Pflichtübung ‚Kochen‘ wird reduziert, ohne als Kompromiss erkennbar zu sein.“



Gewicht der Einzelpackung sowie weiterer Details reden die Kunden – große Lebensmittelketten und Discounter – selbstverständlich mit. Häufig genannte Bedingung dabei: Es muss ein Verkaufspreis der Einzelpackung von X,99 € herauskommen. Im Erfolgsfall erwächst WestfalenLand daraus zum Beispiel die Aufgabe, das Produkt nahezu europaweit in den gewünschten Mengen zu liefern.

News in der Kühltruhe

Ganz neu im Programm hat WestfalenLand folgende Produkte:

In der Pfanne zubereiten lassen sich Bratwürste unterschiedlichster Größen und Geschmacksrichtungen, die mit einer essbaren Hülle (kein Darm!) in Form gehalten werden und die mit Beilagen von z. B. Gemüse eine schnelle, wohl-schmeckende Mahlzeit ergeben. Gleich-

falls für die Zubereitung mittels Mikrowelle geeignet sind frische Hackbällchen mit Saucen und diversen Beilagen in teilweise exotischen Geschmacksrichtungen, wie sie der Zeitgeist verlangt.

Für die Zubereitung im Backofen gibt es Steaks von Rind und Schwein verschiedenster Zuschnitte und Geschmacksrichtungen, beispielsweise mit Rahm- oder Tomatensauce und Beilagen von Gemüse. Panierte „Mini-Schnitzel“, nur 50–60 g schwer, lassen sich am besten in der Pfanne erhitzen und dann z. B. als Party-Snack genießen. Und bereits in Kürze werden ein Ragout-Fin und eine Hackfleischtorte die Angebotsvielfalt bereichern.

Wer ist Hase, wer Igel?

Hat ein Kunde des Lebensmittelhandels eine solche Neuentwicklung gelistet und in einzelnen Testmärkten oder gar national ins Angebot genommen, zeigt sich anhand der Nachfrage schon bald, ob es ein „Renner“ oder ein „Penner“ wird. Bei messbaren Markterfolgen indes ist es nur eine Frage von Tagen oder bestenfalls Wochen, bis Wettbewerber mit ähnlichen Produkten nachziehen. Für Außenstehende ist es dabei kaum mehr nachvollziehbar, wer „Hase“ und wer „Igel“ ist.



Zwei aktuelle Beispiele für Convenience der neuen Generation von WestfalenLand – hitverdächtige Produkte mit innovativer Ausstattung und Geling-Garantie: der „Missouri-Burger“ aus Rind- und Schweinefleisch mit lediglich 7 % Fettanteil und das „Tomato-al-gusto-Steak“ für das anspruchsvolle Abendessen.

Wie die Produktions- und Verkaufsmengenentwicklung zeigt, ist es dem Unternehmen WestfalenLand offensichtlich trotz des zunehmend härter werdenden Wettbewerbs gelungen, die Stellung auszubauen. Bei einzelnen Artikeln und zu bestimmten Zeiten führt das bereits dazu, dass man „an derzeitige Kapazitätsgrenzen stößt“, wie Landau sagt. Luft bringen dürften weitere Arbeitsteilungen und eine Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem Schwesterunternehmen BARFUSS in Oer-Erkenschwick.

Wie Roboter Schweine schlachten

Seit Mitte August arbeiten vier Industrie-Roboter routinemäßig im WESTFLEISCH-Fleischcenter Coesfeld

Selbst Karsten Turek, Betriebsleiter im WESTFLEISCH-Fleischcenter Coesfeld, erwartet oder befürchtet nicht, dass der menschenleere Schlachthof – ähnlich wie modernste Autofabriken in absehbarer Zeit Wirklichkeit wird. Und doch ist er mit der Arbeit, die vier Standard-Industrieroboter seit Mitte August am Schlachtband in Coesfeld verrichten, höchst zufrieden. Zwar sind bereits seit 15 Jahren speziell für den jeweiligen Einsatzzweck konzipierte Automaten auch in der Fleischbranche im Einsatz, doch sind diese, da in nur geringen Stückzahlen gebaut, vergleichsweise teuer, störanfällig und wartungsaufwändig.

Arbeit am laufenden Schlachtband

In Coesfeld hingegen sind nun „echte“ Industrie-Roboter im Einsatz, wie sie die Firma Kuka aus Augsburg seit 30 Jahren mit einer Jahresmenge von inzwischen 8.000 Stück produziert. Derart große

Stückzahlen führen zu ausgereiften, vergleichsweise preiswerten Maschinen, die erst nach 10.000 Betriebsstunden einer Wartung bedürfen.

Der eigentliche Roboter mit seinen sechs Achsen ist dem menschlichen Arm vergleichbar frei im Raum beweglich und kann, mit dem jeweils geeigneten Werkzeug ausgerüstet, praktisch all das verrichten, was auch der menschliche Arm kann – vorausgesetzt, eine Computersteuerung sagt ihm, was wann wie zu tun ist.

Die vier in Coesfeld eingesetzten Roboter erledigen die Arbeitsgänge

1. Vorderpfoten abkneifen,
2. Enddarm freischneiden,
3. Becken-Schloss öffnen und
4. Bauch und Brustraum aufschneiden.

Schwierig ist dieser Prozess vor allem deshalb, weil jedes Schwein anders



Viel Technik, viel Arbeit aber gut zufrieden mit dem Ergebnis: Betriebsleiter Karsten Turek hat die Einbindung der ersten vier Roboter in der Schweineschlachtlinie im Fleischcenter Coesfeld begleitet.

gewachsen ist und das Schlachtband kontinuierlich weiterläuft, und zwar mit 17 cm pro Sekunde. Schließlich sollen stündlich 600 Schweine diese Stationen durchlaufen.

Kein Kavaliersdelikt!

Wer Schlachttiere abgibt oder anliefern, denen vom Tierarzt verordnete, zugelassene antibiotikahaltige Medikamente verabreicht wurden, aber die gesetzlich vorgeschriebene Wartezeit nicht eingehalten hat, begeht mehr als ein Kavaliersdelikt. Dabei steht zunächst einmal die leichtfertige und fahrlässige Gefährdung der Verbrauchergesundheit im Vordergrund.

Geradezu zur Katastrophe aber kann es werden, wenn bei Warentests ein Produkt eines Fleischwarenherstellers wegen Antibiotikarückständen abqualifiziert und mit dem vernichtenden Urteil „ungenügend“ öffentlich an den Pranger gestellt wird. Das betroffene Unternehmen erleidet einen dramatischen Imageverlust, muss kostspielige Rückruf-Aktionen durchführen und unter dem Druck

des Lebensmittelhandels Umsatzrückgänge und Preiszugeständnisse hinnehmen.

WESTFLEISCH hat zur Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit unter Einbeziehung der vertraglich gebundenen, nach QS-Kriterien geprüften Landwirte ein umfangreiches Eigenkontrollsystem aufgebaut, das regelmäßig auf seine Wirksamkeit überprüft und laufend verbessert wird. Dass dieses System funktioniert, belegen die Ergebnisse der amtlichen Fleischuntersuchung. So wurden im Jahre 2004 von insgesamt 22.528 gezogenen Stichproben ganze 2 wegen Antibiotikarückständen gemäßigelt; das waren 0,009 %. Aber: Jeder Fall ist einer zuviel! Zur weiteren Verbesserung wird WESTFLEISCH zukünftig freiwillig zusätzliche Urin- oder Fleischsaftproben der angelie-

ferten Schlachtschweine auf antibiotische Rückstände untersuchen lassen und dokumentieren.

Impressum

WESTFLEISCH eG
Brockhoffstraße 11
48143 Münster
Tel. 0251/493-0
Fax 0251/493-1289
www.westfleisch.de
eMail: info@westfleisch.de
Redaktion: Dr. Bernhard Haas
Projektleitung: Meinhard Born
Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Helfried Giesen

BESTFERKEL-Verträge modifiziert

Seit Jahresbeginn 2003 bietet WESTFLEISCH für die Erzeugung von BESTFERKELN sogenannte „3-Punkte-Verträge“ an. Geregelt ist darin der Zukauf von Jungsauen, der Verkauf von Ferkeln bzw. Schlachtschweinen und der Verkauf von Schlachtsauen. Insgesamt 583 sauenhaltende Betriebe konnten als Vertragspartner gewonnen werden.

Inzwischen aber erledigen das Geschäft mit Jungsauen der Herkunft BHZP bzw. Westhybrid sowie Jungsauen der Deutschen PIC jeweils eigenständige Vertriebsgesellschaften. Dies machte eine Modifizierung der Verträge notwendig. Gegenüber den Verträgen, die von Beginn an gelten, hat sich im Grunde nur ein Punkt geändert: Alles, was den Bezug von Jungsauen angeht, konnte entfallen. Die Änderungen erfordern eine Kündigung der Verträge und – falls von Landwirten und WESTFLEISCH angestrebt – den Abschluss eines neuen Vertrages.

Dabei hat WESTFLEISCH selbstverständlich die vereinbarte Kündigungsfrist einzuhalten, wobei gilt: Der Vertrag kann in den nachfolgenden Kalenderjahren – mit einer Frist von 3 Monaten – zum Ende des Monats gekündigt werden, der dem Kalendermonat des Beitrittsjahres entspricht. Daraus ergibt sich ganz zwangsläufig eine nur ganz allmähliche Umstellung der Verträge.

Unverändert gegenüber dem alten Vertrag gewährt WESTFLEISCH auch in Zu-

kunft einen Vertragsbonus von 3,00 € je Schlachtschwein und von 0,10 € je Ferkel und stellt bei positivem Geschäftsverlauf darüber hinaus einen Sonderbonus in Aussicht.

Über Einzelheiten informieren Theo Staub (Tel. 02541/807-2140) und Heiner Strömer (Tel. 02388/306-4113) sowie Ihr zuständiger WESTFLEISCH-Außendienstmitarbeiter.

Termine und Veranstaltungsorte der WESTFLEISCH-Informationstage 2005

Datum	Uhrzeit	Ort
Für WESTFLEISCH-Vertragslandwirte:		
Montag, 28. November 2005	13.30 Uhr	Gaststätte Birkenhof Zum Sauertal 36 33165 Lichtenau-Atteln Tel: 05292/930077
Dienstag, 29. November 2005	13.30 Uhr	Gaststätte Kaiser Dorfkrug Neue Schulstraße 10 32339 Espelkamp-Isenstedt Tel.: 05743/1320
Mittwoch, 30. November 2005	13.30 Uhr	Gaststätte Waldmutter Hardt 6 48342 Sendenhorst Tel.: 02526/9327-0
Donnerstag, 1. Dezember 2005	13.30 Uhr	Gaststätte Landhaus Capellen Tungerloh-Capellen 102 48712 Gescher Tel.: 02542/5672
... und erstmals speziell für Bullenmastbetriebe:		
Dienstag, 6. Dezember 2005	13.30 Uhr	Gaststätte „Esders“ Lingener Straße 1 49740 Haselünne Tel.: 05961/276