

# info

## für Landwirte

April 2005

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

## WESTFLEISCH schaffte beim Wachstum Riesenschritt

**Deutlich mehr geschlachtet, mehr zerlegt und mehr Fleisch verkauft, nicht allein durch Zusammengehen mit BARFUSS/Mengen- und Erlössteigerungen brachten Umsatzplus von 25,8 %/Die WESTFLEISCH-Gruppe erwartet abermals zufriedenstellendes Ergebnis.**

In den vergangenen 18 Monaten hat sich in der Schlachtbranche ein Strukturwandel vollzogen, den bis dahin kaum jemand für möglich hielt. Selbst große Unternehmen wie die NFZ in Hamburg wurden übernommen, kleine schrumpften oder gaben ganz auf.

Bei diesen Umwälzungen konnte WESTFLEISCH sich behaupten und die Marktstellung sogar verbessern, wie die nebenstehende Übersicht zeigt. Die Zunahme bei den Schlachtungen um 18 % bei Rindern und über 10 % bei Schweinen wird noch bedeutsamer, wenn man bedenkt, dass in Deutschland in 2004 mit 4,1 Mio. Rindern und Kälbern 4,7 % und mit 46,5 Mio. Schweinen lediglich 3,5 % mehr als im Jahr zuvor geschlachtet wurden.

### Platz 3 bei Schweinen

Aber: Selbst mit 5,3 Mio. Schweineschlachtungen – unter ganzjähriger Einbeziehung von BARFUSS – belegt WESTFLEISCH

„nur“ Platz 3 unter den 10 größten Betrieben in Deutschland, die insgesamt einen Marktanteil von über 60 % haben. In Europa ist es Platz 4 für Rind & Schwein. Derartige Mengensteigerungen im zweistelligen Bereich konnten der WESTFLEISCH-Gruppe allerdings nur durch das Zusammengehen mit der BARFUSS GmbH

in Oer-Erkenschwick gelingen, was im September 2004 vollzogen wurde. Die vier Fleischcenter von WESTFLEISCH aber erzielten auch ohne BARFUSS bei Schweineschlachtungen ein Plus, und die Steigerungen bei Rind und Kalb sind ohnehin Ergebnis der „alten“ WESTFLEISCH-Gruppe, weil bei BARFUSS ausschließlich Schweine geschlachtet werden.

Aus den gesamten Schlachtungen ließen sich 662.000 t Fleisch gewinnen, wobei es sich um ganzjährig konsolidierte Mengen handelt, bei denen Verkäufe innerhalb der Unternehmensgruppe also herausgerechnet sind. Beim Fleischabsatz hat der Export mit einem Anteil von fast 23 % eine abermals wichtige Rolle eingenommen.

### WESTFLEISCH-Kennzahlen 2003 und 2004 im Vergleich (inkl. BARFUSS ab 1. September 2004)

	2004*	2003	2004 zu 2003
<b>Mitglieder</b>	4.191	3.902	+ 289
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	299.750	253.800	+ 18,1 %
Kälber	45.900	37.000	+ 24,0 %
Schweine	4.538.130	4.118.400	+ 10,2 %
<b>Zerlegung</b>			
Rind in t	75.830	67.923	+ 11,4 %
Kalb in t	2.786	2.331	+ 19,5 %
Schwein in St	4.391.800	3.928.500	+ 11,8 %
Sauen in St	293.900	286.200	+ 2,7 %
<b>Fleischabsatz t (konsolidiert)</b>			
davon Export	148.000	106.100	+ 39,5 %
<b>Nutzviehabsatz Stück</b>			
Kälber/Fresser	59.980	61.500	- 2,5 %
Ferkel	1.543.700	1.531.200	+ 0,8 %
<b>Umsatz Mio. € (konsolidiert)</b>	1.412	1.122	+ 25,8 %

\* z. T. vorläufig

### In dieser Ausgabe

- Sonderboni in Aussicht
- WESTPET Janke weiss, was Heimtiere mögen
- Schlachttiere schonend verladen
- Bei WESTFLEISCH auch Werkunternehmen
- Salmonellen-Monitoring
- Neues per Internet
- Markt- und Preistransparenz bleiben hohe Ziele
- Ärgerliche Tropfsaftverluste

Beim Nutztiergeschäft hingegen konnte bei Ferkeln lediglich ein leichtes Plus erzielt werden, während es bei Kälbern und Fressern sogar geringfügige Einbußen gab.

Bezug und Absatz von Nutz- und Schlachttieren waren zum Jahresende 2004 bei WESTFLEISCH durch über 4.200 Verträge mit Landwirten geregelt.

### Durchbruch bei QS gelungen

Dabei geht es im Rahmen von 3-Punkte-Verträgen um die Erzeugung von BESTFERKELn, um die Mast von BESTSCHWEINen und bei TRANSPARIND um die Mast von Bullen und Färsen sowie die Lieferung von Schlachtkühen. Für all diese Betriebe übernimmt WESTFLEISCH im Rahmen des Systems „QS – Qualität und Sicherheit“ die Funktion des Bündlers. Sowohl die landwirtschaftlichen Betriebe als auch WESTFLEISCH selbst wurden im vergangenen Jahr entsprechend der QS-Charta auditiert, so dass die Basis für ein umfassendes Qualitätssicherungssystem vom Stall über den Schlacht- und Zerlegebetrieb bis zur Verkaufstheke gewährleistet ist. Diese Vorleistungen, die Bauern und WESTFLEISCH im Rahmen von QS zunächst erbracht haben, zahlen sich inzwischen beim Verkauf von Fleisch und Fleischprodukten aus, seit QS auch im

Lebensmittelhandel zunächst bei Schweinefleisch der Durchbruch gelungen ist.

Voraussetzung für Verkaufserfolge ist allerdings unverändert, Kundenwünsche frühzeitig zu erkennen und zu wettbewerbsfähigen Konditionen erfüllen zu können. Mit dem weiteren Ausbau der Fein- und Feinstzerlegung, der gezielten Sortierung und Kommissionierung und Fortschritten zu noch mehr Wertschöpfungstiefe ist dies gelungen.

### Preiserholung bei Vieh und Fleisch

Die Märkte für Vieh und Fleisch brachten im vergangenen Jahr allerdings wieder Überraschungen in Fülle, und zwar positive wie negative. So kletterten die Erlöse für Schlachtschweine aus dem Tiefpunkt von 1,08 € je Kilogramm im Januar auf beachtliche 1,63 € in der Spitze im September. Gründe für diese enorme Erholung: Das Angebot an Schlachtschweinen fiel knapper aus als von vielen erwartet, und die neuen EU-Mitgliedsländer drückten nicht – wie von vielen befürchtet – mit großen Mengen preiswerter Qualitäten in den „alten“ Binnenmarkt, sie kauften vielmehr und preistreibend auch in Deutschland große Mengen Verarbeitungsware.

Rückläufige Rinderbestände und eine zunehmende Verbrauchernachfrage

machten auch eine erfreuliche Preisentwicklung für Rindfleisch möglich. Damit fällt es Rindermästern leichter, zukünftig ohne EU-Prämien auszukommen.

In der WESTFLEISCH-Gruppe hilft ein ganzes Bündel an Aktivitäten und Maßnahmen, aus dem anfallenden Fleisch mehr zu machen. So hat sich die Produktion von Kasseler als Convenience-Produkt im Fleischcenter Paderborn, die seit September 2003 läuft, hinsichtlich Menge und Ertrag weiter erfreulich entwickelt. Ähnlich optimistisch sind die Verantwortlichen hinsichtlich der Bacon-Produktion für den englischen Markt im Fleischcenter Coesfeld.

### Fortschritt bei Zusammenwachsen

WestfalenLand, der Spezialist für SB-verpacktes Frischfleisch, hat im vergangenen Jahr nicht nur abermals die Verarbeitungsmenge zweistellig steigern können, gelungen ist vielmehr auch der Durchbruch als Lieferant von frischen Convenience-Produkten. So konnten mit neuen Produkten alte Kundenbeziehungen gefestigt und neue geknüpft werden. Der Wettbewerb in diesem Spezialmarkt ist allerdings inzwischen so hart, wie das noch vor kurzer Zeit nur wenige erwartet haben.

Keineswegs ohne Risiko war das Zusammengehen mit dem Unternehmen

## Sonderboni in Aussicht

**WESTFLEISCH hat für 2004 an bäuerliche Vertrags- und Kooperationspartner fast 10 Mio. € an Boni ausgeschüttet.**

Jene Bauern, die auf vertraglicher Basis BESTFERKEL, BESTSCHWEIN- oder TRANSPARIND-Schlachttiere erzeugen und über WESTFLEISCH vermarkten, haben längst – wie es die Verträge vorsehen – die Abrechnungen über die gezahlten Bonus-Beträge erhalten:

- Im Rahmen von komplett erfüllten 3-Punkte-Verträgen wurden an 188 Betriebe mit 9.280 bezogenen Jungsau und 7.310 gelieferten Schlachtsauen 15,28 € je bezogener Jungsau und knapp 760 € je Betrieb vergütet.
- Für 2.168 BESTSCHWEIN- bzw. Betriebe mit Kooperationsverträgen, die 3,08 Mio. Schweine geliefert hatten, errechnet sich eine Bonussumme von rd. 8,5 Mio. €. Bei den Betrieben mit Kooperationsvertrag waren 81,1% der Schweine bonusberechtig, bei den BESTSCHWEIN-

Betrieben waren dies 92,8%. So errechnet sich für jedes der mehr als 100.000 im Rahmen von Kooperationsverträgen gelieferte Schwein ein Bonus von 2,03 € und für jedes der knapp 3 Mio. erzeugten BESTSCHWEINE ein Bonus von 2,68 €.

- Im Rahmen von TRANSPARIND-Verträgen gingen an 1.568 Partner-Betriebe 800.000 € an Bonusbeträgen. Angedient wurden rund 72.500 Bullen und 12.600 Kühe bzw. Färsen. Von den Bullen gehörten knapp die Hälfte zur Rasse Fleckvieh, für die im Mittel der Fleckviehzuschlag von 4,60 € je Bulle gezahlt wurde. Für die weit über 10.000 als Fresser vom Nutztierzentrum bezogenen Tiere gab es zusätzlich 1,50 € je Bulle an Bonus. Als Erlösdifferenz wurden im Mittel 1,15 € je Bulle vergütet. Bei den Kühen und



Färsen waren 93% bonusberechtig, und für diese wurden 3,5 Cent/kg Schlachtgewicht an Bonus ausgeschüttet.

Erklärtes Ziel von WESTFLEISCH ist es bereits seit Jahren, Mitglieder und Vertragsbetriebe am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben zu lassen. Deshalb schlägt der Vorstand der Generalversammlung, die am 28. Juni 2005 stattfindet, wiederum die Zahlung von **Sonderboni** vor, und zwar in folgender Höhe: **0,10 € je BESTFERKEL, 2,00 € je Jung- und Schlachtsau, 0,45 € je BESTSCHWEIN, und 7,50 € je TRANSPARIND.** Davon sollen **75 %** in die Geschäftsguthaben eingestellt werden.

BARFUSS in Oer-Erkenschwick, was im September 2004 vollzogen wurde. Inzwischen konnten dank besserer Kapitalausstattung die Zahlungsziele im Vieheinkauf den bei WESTFLEISCH üblichen Bedingungen angepasst werden. Landwirte und Viehhandel wissen es zu schätzen, dass Schlachtschweine nach nur einer FOM-Preismaske abgerechnet werden. Die Arbeiten zur Optimierung von Produktionsabläufen, zur Einsparung von Energie und Kosten insgesamt sowie die Verzahnung in Erfassung, Vertrieb und Verwaltung mit den Strukturen von WESTFLEISCH machen Fortschritte. Bereits im Jahr des Zusammengehens konnte die Verkaufsmenge vor allem an Wurst um über 7% gesteigert werden. Das Jahr 2004 war allerdings von der Ertragsseite her für alle Wursthersteller eines der schwierigsten seit langem, denn die deutlich gestiegenen Rohstoffpreise für Rind- und Schweinefleisch konnten nur mit erheblicher Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden.

### Verkaufserfolge auf vielen Märkten

Der Export von Fleisch und Fleischprodukten in nahe und auch ferne Länder ist für WESTFLEISCH längst keine „Notlösung“ mehr bei gesättigten Märkten hierzulande. So konnte die Gruppe mehr als 148.000 t oder 22,4% der insgesamt vermarkteten Fleischmengen jenseits deutscher Grenzen absetzen. Dominiert waren selbstverständlich die Länder des europäischen Binnenmarktes, wobei es besonders bemerkenswerte Erfolge in den Niederlanden, in Großbritannien und in Österreich gab. Erfreulich waren gleichfalls die Verkaufsergebnisse in den seit Mai zur EU gehörenden Ländern. Exporte in Drittländer, also außer-EU-Länder, wurden im vergangenen Jahr durch den ungünstigen Dollar-Kurs spürbar erschwert.

Noch deutlicher als die mengenmäßigen konnten die wertmäßigen Umsätze der WESTFLEISCH-Gruppe gesteigert werden, denn die Preise für Nutz- und Schlachttiere sowie für Fleisch erhöhten sich.

### Gute Ergebnisse erwartet

Erfahrungsgemäß sind Bauern selten mit der Bezahlung ihrer Leistungen zufrieden. Dass WESTFLEISCH im Sinne der Landwirte erfolgreich arbeitet dokumentiert der neuerliche Mitgliederzuwachs um 289 Betriebe, die im vergangenen Jahr hinzugewonnen werden konnten. Und weshalb sonst sollten über 4.000 Mitglieder dem Unternehmen Geld zur Verfügung stellen und vertraglich kooperieren!

Noch sind die Arbeiten an der Bilanz sowie an der Gewinn- und Verlustrechnung nicht abgeschlossen und deren Ergebnisse nicht geprüft. Der Vorstand erwartet jedenfalls auch für 2004 ähnlich erfreuliche Zahlen wie im Jahr zuvor. Da hatte die Genossenschaft einen Jahresüberschuss von rund 2,4 Mio. € und die Finanz AG von 1,3 Mio. € ausgewiesen.

## WESTPET Janke weiss, was Heimtiere mögen

Wie die „WESTPET Janke GmbH“ in Petershagen Nebenprodukte der Schlachtung zu hochwertigen Grundstoffen von Heimtiernahrung veredelt / Mehrheitsbeteiligung von WESTFLEISCH hat sich 2004 erfolgreich entwickelt

Die Hersteller von Heimtiernahrung, im Englischen „Petfood“ genannt, konnten sich in den vergangenen Jahrzehnten mit immer ausgefeilteren Rezepturen und Dank massiver Werbung zu einer wirtschaftlich bedeutsamen Sparte entwickeln, die Endverbraucherpreise durchsetzte, über die man zum Teil nur staunen kann. Doch



Die Geschäftsführung der WESTPET Janke GmbH, den Spezialisten für Heimtiernahrung in der WESTFLEISCH-Gruppe (v.l.n.r.): Ulrich Schowe, Sabine und Andreas Janke, sowie Christoph Clemens.

selbst die Hersteller etablierter Marken mussten in den letzten Jahren feststellen: Sowohl bei den zu verkaufenden Mengen als auch bei den zu erzielenden Preisen wuchsen die Bäume nicht in den Himmel – der Wettbewerb ist jetzt härter geworden.

Mittelbar von dieser Entwicklung profitiert auch WESTFLEISCH, denn beim Schlachten und Zerlegen von Kälbern, Rindern und Schweinen fallen – außer

den als Abfall zu entsorgenden Konfiskaten – auch solche Produkte an, die zwar für den menschlichen Verzehr geeignet wären, die aber doch mangels Nachfrage zu Futter für Katze, Hund und andere Heimtiere veredelt werden.

### Mehrheitsgesellschafter WESTFLEISCH

Dienstleister auf diesem Spezialgebiet ist die Firma „WESTPET Janke GmbH“ im ostwestfälischen Petershagen. Gesellschafterin mit 49% der Anteile ist Sabine

Janke, Geschäftsführerin, zuständig für Verwaltung und Qualitätssicherung. Ihr Ehemann, Andreas Janke, Prokurist, ist verantwortlich für Betriebsorganisation und Produktion. Mehrheitsgesellschafter mit 51% ist die WESTFLEISCH eG, die mit Ulrich Schowe und Christoph Clemens das weitere Management stellt. Das Unternehmen, seit 01. Januar 2004 im Geschäft, hat eine einzige Aufgabe: die Veredelung von Schlachtnebenprodukten als Rohstoff für die Heimtiernahrung. Die Rohware – es sind dies vor allem Lungen, Herzen, Lebern, Nieren, Luftschläuchen, Pansen, Blättermägen und Labmägen von Schwein und Rind – werden von WESTFLEISCH und anderen Schlachtunternehmen zugekauft und zweimal täglich frisch herantransportiert. Die Aufbereitung zu plattengefrosten Rohstoffen für die Produktion von Heimtiernahrung erfolgt gleichfalls frisch unter hygienisch einwandfreien Bedingungen.

### Arbeitsanfall stark schwankend

Dazwischen erfolgen, zum Beispiel bei Schweinelungen, folgende Arbeitsschritte: Von Hand werden pathologisch veränderte Lungen aussortiert und



So sehen die Endprodukte nach Aufbereitung und Veredelung aus: Plattengefrorenste Rohstoffe für die Herstellung von Heimtiermahrung.

mittels Metalldetektoren werden metallische und per Sichtkontrolle sonstige Fremdkörper aufgespürt. Die Lungen werden schließlich im Vakuum „entlüftet“, also verdichtet, und sodann mittels Plattenfroster zu etwa 10 cm dicken Platten eingefroren. Solche Platten, auf Paletten im Gewicht bis zu 1.000 kg gestapelt und transportsicher eingestreckt, sind das Verkaufsprodukt. Dass bei diesem Bearbeitungsprozess kritische Kontrollpunkte überwacht und dokumentiert werden müssen (HACCP-Konzept) und die Rückverfolgbarkeit der Warenströme gewährleistet werden kann, gilt inzwischen als selbstverständlich.

Weil die Rohware jeweils frisch verarbeitet werden muss, die Schlacht-

zahlen aber von Tag zu Tag und von Woche zu Woche sehr unterschiedlich sind, schwankt auch der Arbeitsanfall bei WESTPET Janke beträchtlich. In Spitzenzeiten führt dies dazu, dass an 7 Wochentagen in jeweils 3 Schichten die Arbeit läuft. Facharbeiter von Zeitarbeitsfirmen sind dafür die Lösung. So sichert WESTPET Janke insgesamt etwa 25 Arbeitsplätze.

### Bei Ein- und Verkauf Marktpreise

Bereits im ersten Jahr des Bestehens hat WESTPET Janke die Produktionsmengen fast kontinuierlich steigern können auf bis zu 400 t in Spitzenwochen, was einen Umsatz von knapp 5 Mio. € erbracht hat, wie Ulrich Schowe, für Ein- und Verkauf zuständiger Geschäftsführer sagt. Das nun vorliegende erste Jahresergebnis zeigt, dass sich WESTPET Janke im Markt gut behaupten kann.

Und wo bleibt die gefrorene Ware? Abnehmer sind ein rundes Dutzend kleinerer und größerer Kunden nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa. Das bis zu 1.200 t fassende Gefrier-Vorratslager macht es möglich, ganze LKW-Ladungen entsprechend der individuellen Kundenwünsche zusammenzustellen. Hinsichtlich Qualität und Pünktlichkeit genießt WESTPET Janke nach Aussagen der Manager zwar einen ausgezeichneten Ruf, doch muss man wissen: WESTPET Janke ist nur einer von etlichen Wettbewerbern, wobei der größte etwa die 10-fache Menge verarbeitet. Und darüber hinaus drücken Wettbewerber aus Ostasien und Südamerika, zusätzlich beflügelt durch den schwachen Dollar,

zunehmend auf den europäischen Markt. So muss es nicht wundern, dass die Verantwortlichen bei WESTPET Janke nicht gerne über gezahlte Preise und erzielte Erlöse reden. Immerhin gibt Christoph Clemens, der als Geschäftsführer bei WESTPET und für den WESTFLEISCH-Schlachthof in Lübbecke Verantwortung trägt, ein wenig Orientierungshilfe: „Für Rinderlungen zahlen wir Einkaufspreise zwischen 23 und 25 Cent je kg, während Edelprodukte wie Herz, Leber und Nieren teurer sind“. Jedenfalls sind die Geschäftsbeziehungen zwischen WESTPET Janke und den WESTFLEISCH-Fleischcentern ebenso wie jene zu anderen Schlachtunternehmen so geknüpft, dass sich Marktpreise bilden müssen.

### Frischware oder Compounds?

Kann das denn nun der Weisheit letzter Schluss sein, derart niedrigpreisige Ware wie Schlachtnebenprodukte mit hohem Energieaufwand einzufrieren, zu lagern, zu transportieren und schließlich während der Verarbeitung zu Heimtiermahrung wieder aufzutauen, zu erhitzen und teilweise auch zu trocknen?

Den bei WESTPET Janke Verantwortlichen ist diese Problematik durchaus bewusst, aus diesem Grunde wird in Zusammenarbeit mit einzelnen Kunden an neuen Produktionsstrategien gearbeitet: Alternative Ansätze sind beispielsweise eine durchgängige Be- und Verarbeitung von Frischware oder die Herstellung von Rohstoffmischungen, sog. Compounds, zur weiteren Verarbeitung in der Heimtiermahrungsindustrie.

## Schlachttiere schonend verladen

Wie eine Verladerampe für Schlachtschweine aussehen könnte und wie ein Treibgerät am Frontlader das Verladen von Bullen für Mensch und Tier vereinfacht

Wenn es darum geht, schlachtreife Schweine oder Bullen zu verladen, artet dies nur all zu leicht in Stress für Mensch und Tier aus. Die Fahrer haben es eilig, kommen vielfach noch im Dunkeln und müssen dann in fremder Umgebung diese Aufgabe mit den Mästern bewältigen. Dabei gibt es bewährte Hilfen, die allen Beteiligten den Ablauf des Verladens erleichtern und beschleunigen.

### Worauf es ankommt

Ein Beispiel dafür ist die Verladerampe für Schweine, die Peter Stork, Schweinemäster in Hoetmar, im Kreis Warendorf

selbst gebaut hat. Der Landwirt, 35 Jahre alt und Mitglied bei WESTFLEISCH, mästet die selbst erzeugten Ferkel in einem Kammstall mit 600 Mastplätzen. An diesen Stall, und zwar am Ende des seitlich verlaufenden Treibganges, ist die Rampe angeschleppt, wie es die Fotos zeigen. Dabei konnte weitgehend alles das realisiert werden, was Jürgen Scholle, Außendienstmitarbeiter von WESTFLEISCH aus Hamm, für wesentlich hält:

- Die Verlade-Einrichtung sollte Platz für mindestens 18 Schweine bieten und einen trittsicheren Boden aufweisen, was mit Betonspaltenboden gut gelingt.

- Die Rampe sollte so hoch sein, dass die LKW-Klappe waagrecht aufliegt.
- Eine Bedachung sowie ein seitlich angebrachter Windschutz machen das Verladen für Mensch und Tier auch bei schlechtem Wetter bequemer.
- Weil Schweine lieber ins Helle laufen, ist eine ausreichende Beleuchtung hilfreich. Damit Schlagstempel und Stempelkissen sowie Schreibzeug für notwendige Notizen griffbereit erreichbar sind, ist eine kleine Ablagefläche in Arbeitshöhe zweckmäßig.
- Vor allem aus hygienischen Gründen muss eine halbohohe Tür verhindern, dass Schweine von der Rampe zurück



**All das macht eine ideale Rampe zur Verladung von Schweinen aus: Bedachung, Windschutz, trittsicherer Boden und eine halbhohle Tür, die das Zurücklaufen verhindert.**

in den Treibgang können. Zwei an der Stalltür bzw. an der Stallwand angeschlagene Flügeltüren, die möglichst stufenlos höhenverstellbar sind, lassen sich seitlich an die Verladeklappe anschlagen bzw. darauf ablegen, so dass eine konisch zulaufende Treibfläche zum LKW hin entsteht.

- Ideal ist natürlich zusätzlich, wenn der LKW ohne langes Rangieren auf enger Fläche rückwärts an die Rampe herankommt.

Gerne steht Ihnen ein WESTFLEISCH-Berater bei Fragen zu Bau und Einrichtung einer möglichst optimalen Verloaderampe zur Verfügung. Fragen Sie den für Sie zuständigen Außendienstmitarbeiter!

### **Bullenverladung nicht ungefährlich**

Völlig anderer Art sind die Probleme bei der Verladung von schlachtreifen Bullen. Die schweren, vor Kraft strotzenden Tiere, sind nur ausnahmsweise an die Hand von Menschen gewöhnt. Entsprechend bleibt nur, sie freilaufend oder motiviert durch gutes Zureden mit mehr oder weniger Nachdruck zum freiwilligen Verlassen der Bucht und zum Begehen des LKW zu motivieren.

Wie aber schafft man es, einen einzelnen Bullen aus einer voll belegten Gruppenbucht über den Trog auf den Futtertisch zu bekommen? So mancher Mäster hat sich bei diesem Vorhaben Prellungen oder noch Schlimmeres eingefangen.

Wie es einfacher, für den Menschen ungefährlicher und das Tier weniger aufregend gelingt, zeigen Ludger und Markus Benning in Borken-Hoxfeld. Vater und Sohn Benning, die jährlich rund 180 von WESTFLEISCH bezogene Fleckvieh-



**Peter Stork zeigt, wie's funktioniert: Die Flügeltüren sind höhenverstellbar und können seitlich an die Verloaderampe angeschlagen werden. Bildmitte rechts: Schlagstempel, Stempelkissen und Schreibzeug finden griffgünstig auf einer kleinen Ablage Platz.**

Fresser schlachtreif mästen, haben nämlich in Technik investiert. Die Lösung: Ein Treibgerät, das sich an einen mit zwei Hydraulik-Anschlüssen ausgerüsteten Industrie-Frontlader am Schlepper anbauen lässt.

Aufmerksam geworden auf dieses Gerät sind die Mäster durch einen Beitrag in der Dezember-Ausgabe 2003 von top-agrar, in dem Ergebnisse eines Erfinderwettbewerbs vorgestellt wurden. Für das damals prämierte Treibgerät verantwortlich zeichnet Hans-Georg Sundermann, Bauernsohn aus Ladbergen und im



**Ist der einzelne Bulle parallel zur Buchtenwand zwischen Wand und Schild „eingefangen“, wird er durch den Teleskop-Mechanismus behutsam Richtung Futtertisch angezogen, das Tier steigt willig über die Trogkante auf den Futtergang.**

### **----- KURZ NOTIERT -----**

#### **Neue Gesichter im „Beirat für Kooperationsfragen“**

Josef Einck-Roskamp ist auf der letzten Winterversammlung der WESTFLEISCH-Vertragsbetriebe am 2. Dezember 2004 in Gescher nach über 8-jähriger Mitarbeit auf eigenen Wunsch als Beirats-Erster aus dem Einzugsgebiet Coesfeld aus dem Gremium ausgeschieden. Für seinen Einsatz danken wir im Namen aller Mitglieder herzlich. Nachfolger ist sein bisheriger Vertreter Franz Grösbrink. Als dessen Stellvertreter wurde Heinrich Willenborg-Plettenberg aus Bentheim gewählt.

Neuer Stellvertreter für Paul Wintermeyer aus dem Gebiet Paderborn ist Josef Hoppe aus Rimbeck, der die Nachfolge des ausgeschiedenen Franz Engemann übernimmt.

### **----- KURZ NOTIERT -----**

Hauptberuf im technischen Aufsichtsdienst der Berufsgenossenschaft in Münster tätig. Der Preis liegt auf Grund der bisher geringen Fertigungsstückzahlen bei rund 2.800 € was vermutlich verhindert hat, dass aus der Erfindung ein Renner wurde.

#### **„Teleskop-Räumschild“ für Frontlader**

Im eingefahrenen Zustand gleicht die Verladehilfe am Frontlader montiert einem Räumschild. Rechts und links sind höhenverstellbare Laufräder angebracht. So ausgerüstet fährt der Schlepper auf dem Futtertisch bis zu der Bucht vor, aus der Bullen verladen werden sollen. Mittels Hydraulik-Motoren und Zugketten lässt sich das Gerät dann wahlweise nach rechts oder links bis zu 4 m ausfahren. Dazu muss der untere Nackenriegel entfernt sein. Reicht die Breite zwischen Trogkante und oberem Nackenriegel nicht aus, kann das Gerät um 90 Grad gekippt und nachher wieder aufgestellt werden.

Der Schlepper-Fahrer muss nun ein wenig vor oder zurückfahren und das Treibgerät mehr oder weniger weit ausfahren, bis ein einzelner Bulle parallel zur Buchtenwand zwischen Wand und Schild „eingefangen“ ist. Wird jetzt der Teleskop-Mechanismus behutsam Richtung Futtertisch eingezogen, steigt das Tier ohne Unruhe über die Trogkante auf den Futtergang und von dort auf den

passgerecht hingestellten LKW.

Für die Borkener Mäster, die das Treibgerät zwar erst ein paar Monate einsetzen, ist dessen Beurteilung bereits eindeutig: So lassen sich mehr oder weniger gutmütige Bullen gefahrlos und schonend für Mensch und Tier schnell verladen. Die Treibhilfe ist stabil und solide gebaut und hat bisher ohne



Ludger (rechts) und Markus Benning aus Borken möchten auf die Verladehilfe bereits nach wenigen Monaten nicht mehr verzichten.

Störungen funktioniert. Verwenden lässt sie sich überdies dazu, in belegten Buchten Reparaturen an Tränke oder anderen Einrichtungen zu erledigen.

- Bei Interesse: Hans-Georg Sundermann, Lönsweg 10, 49549 Ladbergen, Tel. 01 70/5 64 47 36, hilft weiter.



Hans-Georg Sundermann aus Ladbergen hat das Treibgerät zur Bullenverladung bereits 2003 entwickelt.

## Bei WESTFLEISCH auch Werkunternehmen

### Was Mitglieder zu Vorwürfen wegen „illegaler Beschäftigung“ wissen sollten

WESTFLEISCH setzt in verschiedenen Bereichen des Unternehmens (Schlachtung, Zerlegung, Reinigung etc.) sogenannte Werkunternehmer ein. Die eingesetzten Firmen sind größtenteils deutsche Unternehmen. Zum Teil handelt es sich aber auch um Firmen aus den neu beigetretenen EU-Staaten. Mit den Verträgen zur EU-Ost-Erweiterung wurde den Werkunternehmern in den neuen Mitgliedstaaten die Möglichkeit eröffnet, ihre Dienste im gesamten EU-Raum anzubieten. In soweit dürfen Werkunternehmer aus den neuen EU-Ländern ganz legal und politisch gewollt am deutschen Dienstleistungsmarkt auftreten. Bereits in den Vorjahren gab es bilaterale Staatsverträge mit den neuen Mitgliedsstaaten, auf deren Grundlage Dienstleister aus diesen Ländern in Deutschland legal tätig waren. Rechtsrahmen für diese Entwicklung ist die sogenannte Dienstleistungsfreiheit innerhalb der EU.

WESTFLEISCH lässt – sowohl bei deutschen als auch bei ausländischen Firmen – durch eine neutrale Wirtschaftsprüfungsgesellschaft kontrollieren, ob die Subunternehmen alle Anforderungen an die gesetzlichen Vorgaben erfüllen. Bei den ausländischen Firmen ist dies insbesondere das Erfordernis der „nennenswerten Tätigkeit im Heimatland“ (Betreiben eines Produktionsbetriebes). Des Weiteren erfolgt eine Überprüfung des Lohnniveaus und des Nachweises der Sozialversicherung für alle Arbeitnehmer. WESTFLEISCH setzt alles daran, dass die geschlossenen

Werkverträge ordnungsgemäß umgesetzt werden. Illegale Bedingungen für Arbeitnehmer und Missbrauchstatbestände werden nicht geduldet.

Beispiel für das konsequente Vorgehen von WESTFLEISCH ist die Firma EURA s.r.o. aus der Slowakei, die im Fleischcenter Coesfeld eingesetzt war. Die Firma EURA s.r.o. hat zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses im Sommer 2004 alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt. Bei einer routinemäßigen Kontrolle Anfang Februar konnte die Firma den Nachweis ihrer Tätigkeit im Heimatland nicht mehr erbringen. Daraufhin wurde das Vertragsverhältnis umgehend beendet.

#### WESTFLEISCH steht im Wettbewerb

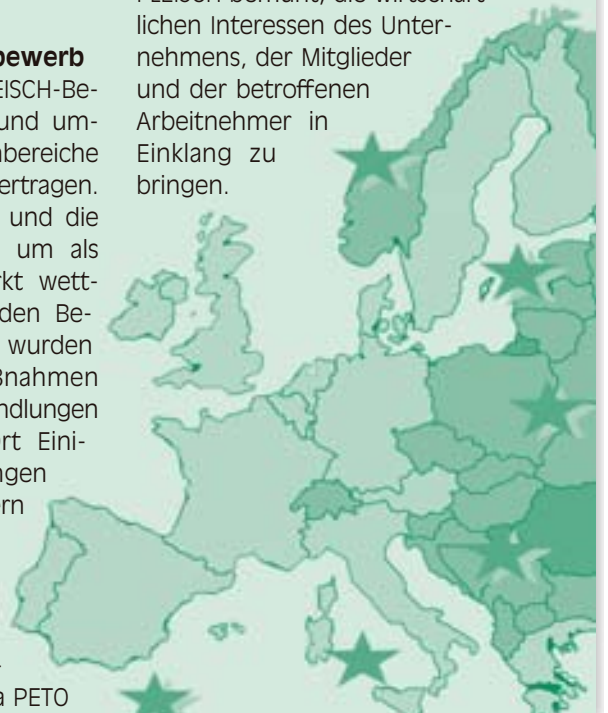
Aktuell werden in den WESTFLEISCH-Betrieben Maßnahmen geprüft und umgesetzt, um einzelne Aufgabenbereiche auf Werkunternehmer zu übertragen. Damit sollen Kosten reduziert und die Produktivität erhöht werden, um als Unternehmen am Fleisch-Markt wettbewerbsfähig zu bleiben. In den Betrieben Paderborn und Hamm wurden geplante Ausgliederungsmaßnahmen ausgesetzt, nachdem in Verhandlungen mit den Betriebsräten vor Ort Einigungen über Lohnreduzierungen bei den betroffenen Mitarbeitern erzielt werden konnten.

Im Fleischcenter Coesfeld wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2005 die Abteilung Groberlegung mit 82 Mitarbeitern auf die externe Firma PETO

GmbH übertragen. Die Übertragung erfolgte nach Abschluss eines Werkvertrages mit der PETO GmbH in der Form eines Betriebsübergangs gemäß § 613 a BGB. Aufgrund dieser gesetzlichen Schutzvorschrift gehen die bisherigen Arbeitsverhältnisse unverändert auf die PETO GmbH über.

Im Fleischcenter Lübbecke werden mit Wirkung zum 1. August 2005 die Schweine- und Rinderschlachtung auf die Firma RZT Fleisch-GmbH übertragen. Auch diese Übertragung erfolgt im Rahmen eines Betriebsübergangs gemäß § 613 a BGB.

Bei allen diesen Maßnahmen ist WESTFLEISCH bemüht, die wirtschaftlichen Interessen des Unternehmens, der Mitglieder und der betroffenen Arbeitnehmer in Einklang zu bringen.



# Salmonellen-Monitoring

Bereits seit Januar 2002 führt WESTFLEISCH für alle BESTSCHWEIN-Betriebe das nach den Regeln von QS vorgeschriebene Salmonellen-Monitoring durch. Dazu werden von jeder Schweinelieferung am Schlachtband Fleischsaftproben entnommen, und zwar maximal 60 pro Betrieb und Jahr, und auf Salmonellen-Antikörper untersucht. Sobald diese Untersuchungsergebnisse über ein ganzes Jahr vorliegen und mehr als 30 Proben untersucht sind, werden die Betriebe entsprechend den QS-Regelungen eingestuft.

Dabei gilt folgendes:

- Kategorie I und damit unbelastet bei weniger als 20 % positiven Proben
- Kategorie II und damit schwach belastet bei 20 % bis 40 % positiven Proben
- Kategorie III und damit stark belastet bei mehr als 40 % positiven Proben.

Im letzten Quartal 2004 konnten anhand der Untersuchungsergebnisse aus 1.503 BESTSCHWEIN-Betrieben – ähnlich wie in den Quartalen zuvor – wieder rund 88 % als unbelastet in Kategorie I und mehr als

10 % in Kategorie II eingestuft werden, während abermals knapp 2 % der Betriebe in die belastete Kategorie III kamen.

Diese Problembetriebe – zusammen ganze 30 – wurden von WESTFLEISCH persönlich angeschrieben und gebeten, zusammen mit Tierarzt und Berater Gegenmaßnahmen zu ergreifen. WESTFLEISCH selbst sorgt dafür, dass Schweine aus Kategorie III Betrieben getrennt



Untersuchung auf Salmonellen-Antikörper  
(Foto: Kortmann)

angeliefert und nach einer Ruhephase in speziellen Wartebuchten einer getrennten Schlachtung zugeführt werden.

Seit dem 1. Januar 2005 werden jedem Vertragsbetrieb für die Probenröhrchen, die Beprobung und die Führung der zentralen Salmonellen-Datenbank jährlich 130 € zuzüglich MwSt. bei der Bonusabrechnung 2006 angerechnet.

## 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

# Neues per Internet

Rund 700 Landwirte nutzen bereits die Möglichkeiten, Informationen von WESTFLEISCH per Internet abzurufen. Gestartet wurde dieses Angebot im November 2000, womit bundesweit erstmals aktuelle Schlachtdaten für Schweine abrufbar wurden. Seither wurde das Angebot laufend erweitert und verbessert – den Wünschen der Mitglieder und Vertragsbetriebe entsprechend.

Wer diese Möglichkeiten nutzen will, braucht neben einem Computer mit Internet-Zugang eine Zugangsberechtigung, die von WESTFLEISCH nach Anmeldung erteilt wird. Nach Zahlung von 78,91 € zzgl. Mehrwertsteuer für das Kartenlesegerät, die „SmartCard“ mit Geheimnummer als Zugangsberechtigung und die notwendige Software fallen bei der Nutzung nur noch die laufenden Telefonkosten an. Weitere Nutzungskosten für das Programm entstehen nicht.

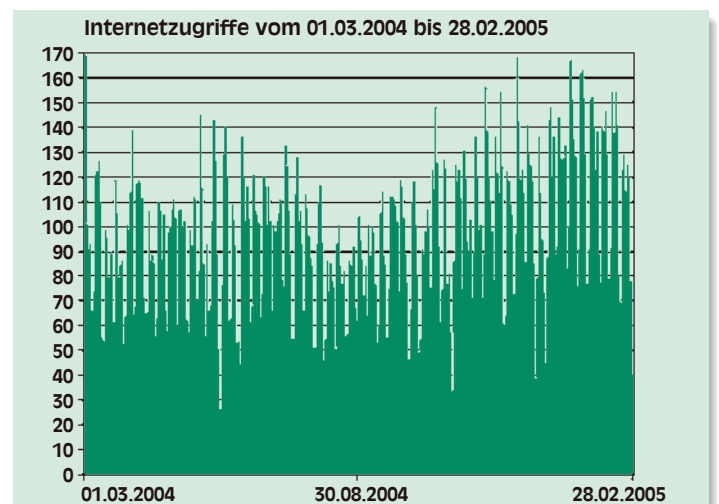
Seit kurzem hat WESTFLEISCH ein Kartenlesegerät der zweiten Generation im Angebot, mit dem überdies Home-Banking

nach dem HBCI-Verfahren möglich ist. Auch Sim-Karten von Handys lassen sich damit bearbeiten. Zusammen mit dem neuen Kartenlesegerät wurde die Installationssoftware verbessert und eine größtmögliche Automatisierung der Installations Schritte vorgenommen.

Für zusätzliche Nutzungsmöglichkeiten wie Home-Banking ist allerdings weitere Software nötig, die nicht im Lieferumfang enthalten sein kann.

Aktuell lassen sich die Schlacht- und Wiegedaten von Schweinelieferungen abrufen und mittels Grafiken anschaulich darstellen bzw. auswerten. Seit einigen

Monaten bereits ist das Salmonellen-Monitoring mit jeweils aktuellen Ergebnissen für den Einzelbetrieb abrufbar. Auch die Verwaltung von Aktienbestand



In der Zeit vom 1. März 2004 bis zum 28. Februar 2005 wurde die Seite mit den Schlachtdatenauswertungen fast 30.000 mal aufgerufen. Im Schnitt sind dies etwa 80 Besuche pro Tag, in Spitzenzeiten lag die Anfragerate bei 169 Auswertungen.

und -bewegungen von Papieren der WESTFLEISCH Finanz AG ist per Internet möglich. Darlehens- und Mitgliederkonten können bereits heute online verfolgt werden. Längerfristig ist überdies geplant, die Schlachtvieh-, Bonus- und Sonderbonusabrechnungen sowie die Schlacht- und Wiegedaten von Rindern per Internet verfügbar zu machen. Diejenigen, die Zugangsberechtigung zum Internet-Angebot von WESTFLEISCH

haben, nutzen dies offensichtlich häufig, wie die Grafik mit einem Maximum von 169 Aufrufen an einem Tag zeigt. Falls auch Ihr Interesse für diesen Service geweckt ist: Fragen Sie Marcel Reiners, Zentrale Münster, Telefon 02 51/4 93-12 32, oder den für Sie zuständigen Außendienst-Mitarbeiter. Auch online finden Sie ausführliche Informationen und Musterauswertungen: [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de) > Landwirtschaft > Extranet.

Einen ähnlichen Service – soweit es die Schlachtdaten von Schweinen betrifft – bietet auch die „Infosys-Tierdaten-Service GmbH“ mit ihrem Internetportal „Schlachtdaten online“. Für die Nutzung dieses Programms stellt die Tochtergesellschaft der Landwirtschaftskammer NRW allerdings 75,- € zzgl. MwSt pro Betrieb und Jahr in Rechnung (Auskunft: Tel. 02 51/2 37 68 59 oder eMail: [info@infosys-tierdaten.de](mailto:info@infosys-tierdaten.de)).

## Markt- und Preistransparenz bleiben hohe Ziele

**Schwächen Änderungen im Vieh- und Fleischgesetz die Marktstellung der Erzeuger? „Schweinepreisspiegel“ soll aufzeigen, welches Schlachtunternehmen am besten bezahlt.**

Derzeit werden zwei Vorhaben fortentwickelt, die auf den ersten Blick wenig Gemeinsames haben: Während das Bundeslandwirtschaftsministerium eine „Entrümpelung“ des Vieh- und Fleischgesetzes vorhat, drängt der bäuerliche Berufsstand die Bonner ZMP dazu, einen „Schweinepreisspiegel“ zu entwickeln, aus dessen Ergebnissen sich ergibt, welcher Schlachtbetrieb Schweine am besten bezahlt.

Nun wäre ein derartiger Leistungsvergleich zwischen Schlachtbetrieben umso einfacher, je detaillierter die gesetzlichen Vorschriften und je schärfer deren Einhaltung überwacht würde. Der Entwurf zur Reform des Vieh- und Fleischgesetzes aber geht exakt in die Gegenrichtung: Die Vorschriften hinsichtlich Preismeldung, Schnittführung, Gewichtsfeststellung und Klassifizierungsregeln sollen „entschlackt“ werden. Kritiker vermuten, der Staat wolle sich aus der Verant-

wortung stellen, um die Kosten der Überwachung zu sparen.

Wie das Ergebnis letztlich nach Abschluss der Diskussionen mit Interessenverbänden und den Gremien von Bund und Ländern 2007 aussieht, bleibt abzuwarten. Vermutlich aber wird es so sein: Sorgfalt der Erzeuger bei der Vermarktung von Schlachtvieh wird noch wichtiger, ein Leistungsvergleich der ZMP noch schwieriger.

WESTFLEISCH hat von Beginn der Diskussionen an immer betont: Wir als genossenschaftlicher Vermarkter, der den bäuerlichen Mitgliedern gehört, unterstützen dieses Vorhaben – wenn denn nicht „Äpfel mit Birnen“ verglichen werden. Dazu müssen Lösungen entwickelt werden, wie sich die Vielzahl von Abrechnungsmasken, unterschiedlich hohe Vorkosten, Zu- und Abschläge, Klassifizierung und Ausschachtung sowie eine Vielzahl anderer Details gewichten und bewerten lassen. Die Fachleute der Bonner Markt- und



Preisberichtsstelle sind jedenfalls angesichts der Schwierigkeiten bei der Lösung dieser Aufgaben nicht zu beneiden!

Unabhängig davon, ob und wann diese Aufgaben gelöst sind, halten sich die Verantwortlichen bei WESTFLEISCH daran, was im Jubiläumsjahr 2003, 75 Jahre nach Gründung der Genossenschaft, als „Vision WESTFLEISCH 2010“ für zielführend erklärt wurde:

„Funktionierende Vertragssysteme sind die Grundlage für einen verantwortungsbewussten Einkauf von Nutz- und Schlachttieren und lassen die Mitglieder als Vertragspartner an der Wertschöpfung teilhaben.“

## Ärgerliche Tropfsaftverluste

Für Verbraucher und Fleischverarbeiter ist es gleichermaßen ein Ärgernis, wenn Schweinefleisch ein unzureichendes Wasserbindungsvermögen aufweist, wenn sich also beispielsweise Fleischsaft in der Schale von SB-verpacktem Frischfleisch sammelt. Untersuchungen an der LPA Haus Düsse, über deren Ergebnisse die Zeitschrift „Schweinezucht und Schweinemast“ berichtet, zeigten folgendes: Die ermittelten Tropfsaftverluste betragen je nach Herkunft und Einzeltier zwischen 0 und 13,3%. Die Mutterrasse

Edelschwein wies mit gut 1% im Mittel die günstigsten, die Rasse Piétrain mit 2,6% die ungünstigsten Werte auf. Selbst Mastendprodukte aus Drei- bzw. Vier-Rassenkreuzungen zeigten große Unterschiede beim Merkmal Tropfsaftverlust.

Könnte das am Gen-Status des eingesetzten Piétrain -Ebers als Vater der Mastendprodukte liegen? Eine Auswertung von 382 Tieren der Rasse Piétrain, von denen 129 reinerbig stressstabil (MHS-Genstatus NN), 238 Tiere mischerbig (NP) und 15 Tiere reinerbig

stressempfindlich (PP) waren, zeigte deutlich: Reinerbig stressstabile Piétrain (NN) wurden hinsichtlich Tropfsaftverlust mit gut 64% als gut und zu weiteren 25% als ausreichend beurteilt, während die mischerbig stressstabilen Tiere (NP) nur in 48% der Fälle als gut und in weiteren 22% der Fälle als ausreichend beurteilt wurden.

Die Konsequenz daraus: Aus Sicht der Fleischqualität empfiehlt sich der vermehrte Einsatz des reinerbig stressstabilen Piétrain-Ebers zur Erzeugung von Mastschweinen.