

# info

## für Landwirte

November 2004

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

## WESTFLEISCH und BARFUSS wachsen zusammen

Über das neue Tochterunternehmen in Oer-Erkenschwick und welche Ziele dort kurz- und mittelfristig angepeilt werden / Ehrenamt beeindruckt

Der Hintergrund der Presseerklärung, die am 7. September 2004 von beiden Unternehmen herausgegeben wurde, war zwar über Monate vorbereitet, überraschte dennoch viele: „Nach der Zustimmung ihres Aufsichtsrates am 3. September 2004 erwirbt die WESTFLEISCH eG, Münster, mit notarieller Urkunde 100% der Gesellschaftsanteile der Bernhard Barfuss GmbH & Co. KG“, so der Wortlaut. Die neue Tochtergesellschaft von WESTFLEISCH firmiert künftig als BARFUSS GmbH und hat drei gleichberechtigte Geschäftsführer, und zwar Norbert Barfuss jr. als Unternehmenssprecher und verantwortlich für den Vertrieb von Wurst und SB-Fleisch, dem ansonsten für die Geschäftsstelle Paderborn verantwortlichen Karl-Heinz Schlegel zuständig für Produktion und Verkauf von Fleisch, sowie dem früher in Coesfeld zuständigen Gustav Kronsbein als Verantwortlicher für Technik, Ablauforganisation und Investitionen.

### In dieser Ausgabe

- WESTFLEISCH mit solidem Wachstum
- Mitsprache für Bauern wesentlich
- Neuer „Handelswert“ ohne Nachteile für Mäster
- Für jeden Hof die passende Hybridsau
- Erstes Etappenziel erreicht
- Schlachtsauen gefragt
- WESTFLEISCH auf der EuroTier
- Termine Winterversammlungen



Haupt- und Ehrenamt vor Ort in Oer-Erkenschwick (v.l.n.r.): Dr. Helfried Giesen, Heinz Westkämper, Vorsitzender des Aufsichtsrats, Norbert Barfuss jr., Heinz Horstmann, stellvertretender Vorstandsvorsitzender.

### Erschlagen von Anlagengröße

Sinn und Zweck der Allianz wurden in dem Preetext so erläutert: „Die Einbeziehung des Wurst- und SB-Fleischerherstellers BARFUSS in die damit deutlich erweiterte WESTFLEISCH Unternehmensgruppe ist ein wesentliches Etappenziel der 2003 formulierten „Vision WESTFLEISCH 2010“. Synergien im nationalen und internationalen Vertrieb von Fleisch und Wurst, eine nachhaltige Verbesserung der Wertschöpfungstiefe und gemeinsame Gestaltung des Rohstoffeinkaufs sind erwartete Vorteile dieses Zusammenschlusses.“

Und dennoch: Als die ehrenamtlichen Gremien von WESTFLEISCH eG und Finanz AG am 23. September die erste Betriebsbesichtigung in Oer-Erkenschwick absolviert hatten, waren die meisten zunächst

einmal ziemlich erschlagen von der flächenmäßigen und räumlichen Größe der Anlagen. Verwundern muss das keineswegs, denn das Werksgelände umfasst 43 ha, die überdachte Hallenfläche allein mehr als 13 ha. Und wer schließlich an der Kreuzung Westtunnel mit der

Ost-West-Tangente steht, wo der Blick in zwei Richtungen mehr als 400 m weit schweifen kann, sollte nicht beeindruckt sein?!

Zu dem Deal mit der früheren Inhabersfamilie Barfuss kam es ganz sicher nicht wegen der großen Betriebsfläche und wegen der riesigen Hallen. Entscheidend dafür waren vielmehr, so erläuterte es Dr. Giesen, das

Know-How und der Marktanteil bei Herstellung und Vertrieb von Wurst. Fleischprodukten und SB-verpacktem Frischfleisch im In- und Ausland.



### Voneinander lernen

Ein paar Zahlen dazu: Bei BARFUSS wurden im Vorjahr gut 1,3 Mio. Schweine geschlachtet und beim Verkauf von Frischfleisch, Wurst und Nebenprodukten ein Umsatz von knapp 265 Mio. € erzielt, davon 23% im Export. Mengen-

mäßig waren dies einschließlich Zukäufen vor allem von Rindfleisch mehr als 104.000 t Fleisch und 34.600 t Wurst. Wie breit das Herstellungsprogramm allein bei Wurst ist, machen zwei Zahlen deutlich: Aus insgesamt etwa 135 Brät-artikeln werden etwa 450 unterschiedliche Verkaufsprodukte an Brüh-, Koch-, Roh- oder Dauerwürsten. Im Bereich SB beschränkt sich das Angebot auf 7 verschiedene Artikel für den Discount.

Ein Punkt verdient im strukturschwachen Ruhrgebiet besondere Beachtung: Bei BARFUSS finden mehr als 1.100 Arbeitnehmer ihr Einkommen.

Und wie soll es mit dem Unternehmen BARFUSS unter Federführung von WESTFLEISCH weitergehen?

Die 3 Geschäftsführer betonten ausdrücklich es gehe darum, voneinander zu lernen. Entsprechend wird das Ergebnis des Zusammenwachsens zu Veränderungen sowohl bei BARFUSS als auch bei WESTFLEISCH führen können oder müssen.

**Eine einzige Preismaske**

Vorgelegt wurde ein Katalog von adhoc-Maßnahmen, die im Unternehmen BARFUSS umgehend umgesetzt werden können und die Einsparungen von mehr als 5 Mio. € versprechen. Das betrifft die Bereiche Einkauf von Vieh, Fleisch und

wie bei WESTFLEISCH üblich per Überweisung bezahlt.

Ansonsten soll die Erfassung von Schlachtschweinen bei BARFUSS zunächst weitgehend unverändert erfolgen. Laut Einkaufsleiter Volker Peick wurden die Schweine bisher zu etwa 5% von Landwirten direkt, zu etwa 20% von Viehver-



wertungsgenossenschaften und der große Rest von 75% von freien Viehhändlern, davon viele aus den benachbarten Niederlanden, angeliefert.

Längerfristig denkt man bei WESTFLEISCH selbstverständlich daran, auch bei BARFUSS schriftliche Liefer- und Abnahmeverträge mit den Marktpartnern abzuschließen.

Bereits seit 4 Jahren werden Schlachtschweine in Oer-Erkenschwick von der Firma SGS klassifiziert, wobei die Ergebnisse des alten FOM-Gerätes maßgebend für die Einstufung sind. Ändern wird sich allerdings dies: Statt diverser Abrechnungsmasken in der Vergangenheit wird es in Zukunft nur noch eine gültige Preismaske geben.



**Durch die Allianz mit BARFUSS sind jetzt auch Wurstherstellung und -verarbeitung ein Thema bei WESTFLEISCH.**

zwischen BARFUSS und den vier Fleischcentern von WESTFLEISCH, der Sauerzenerlegung Schöppingen, dem Nebenprodukteverwerter WESTPET, dem SB-Spezialisten WestfalenLand, dem Logistikunternehmen WETRALOG und schließlich dem Kühlhausbetreiber Coldstore Chancen auf Synergien. Und auch auf fachlicher Ebene hilft die Zusammenarbeit bei Ein- und Verkauf, Personal und Qualitätssicherung, Controlling und Finanzen und schließlich bei der Technik und der Datenverarbeitung, Kosten zu sparen und Vorteile für die Unternehmensgruppe herauszuholen.

**„Cash-Cow von WESTFLEISCH“**

Der Start der neuen BARFUSS GmbH fällt allerdings in eine Zeit, in der es Wursthersteller schwer haben, schwarze Zahlen zu schreiben. Der Lebensmittelhandel hat mittelfristig nämlich Ein- und Verkaufspreise festgezurrert auf der Basis von Schlachtschweinepreisen, die bei über 1,25 € je kg Schlachtgewicht lagen. Die erste Preisanpassung von ca. 5% erfolgte im September 2004. Doch weil sich die Preise für Schlachtschweine, wie die für Wurst, entsprechend der jeweiligen Marktbedingungen wieder ändern, ist Norbert Barfuss davon überzeugt: „In wenigen Jahren wird die BARFUSS GmbH die 'Cash-Cow' von WESTFLEISCH sein!“



**Schulterschluss in der BARFUSS GmbH (v.l.n.r.): Gustav Kronsbein, Karl-Heinz Schlegel und Norbert Barfuss jr., die drei gleichberechtigten Geschäftsführer.**

Hilfsstoffen, die eigentliche Produktion mit Energieversorgung, Entsorgung und Instandhaltung, die Verwertung von Nebenprodukten, den Verkauf von Fleisch und Wurst einschließlich Export, die Mitarbeiter und deren Entlohnungsmodelle, und schließlich auch die Finanzen einschließlich Controlling und Liquiditätsplanung. Ein erster Schritt dabei: Einkäufe von Schlachtschweinen werden künftig nicht mehr per Scheck, sondern

**Große Chancen für Synergien**

Darüber hinaus haben die Verantwortlichen bei BARFUSS inzwischen einen ganzen Katalog von Vorhaben aufgelistet, die bis Jahresende 2004 realisiert sein sollen. Dazu gehört u.a. die Zusammenführung der EDV von WESTFLEISCH und BARFUSS.

Bei den längerfristigen Vorhaben für 2005 und 2006 spielt „Flächenverdichtung“ eine entscheidende Rolle. Bis

# WESTFLEISCH mit solidem Wachstum

Dr. Helfried Giesen über Bemerkenwertes in der Unternehmensgruppe in den ersten drei Quartalen 2004

Erfreulich ist zunächst einmal dies: WESTFLEISCH hatte Ende September 2004 mit 4.134 Mitgliedern 362 mehr als ein Jahr zuvor und 232 mehr als Ende 2003. Bauern wissen offenbar, was sie an „Ihrer WESTFLEISCH“ haben.

Im Kerngeschäft rund um Vieh und Fleisch kann die Genossenschaft nach drei Quartalen 2004 auf ein solides Umsatzwachstum von über 10 % blicken. Unter Einbeziehung der neuen Allianz mit BARFUSS macht die WESTFLEISCH-Gruppe in 2004 einen Umsatzsprung von mehr als 25 %.

## Entgegen dem Bundestrend

Wie sich die Schlachtzahlen und Zerlegeleistungen bei den einzelnen Gattungen entwickelt haben, auch im Vergleich zu den ersten drei Quartalen 2003, zeigt die Übersicht. Dabei ist zu berücksichtigen: Bundesweit gingen die Schweineschlachtungen um 0,9 % zurück, die Kälber- und Rinderschlachtungen stiegen lediglich um bescheidene 4,3 % bzw. 0,8 %. WESTFLEISCH ist also erneut stärker im Markt denn je.

In den WESTFLEISCH-Standorten setzt sich der Spezialisierungstrend fort: Nach Übergabe der Lübbecker Schweinezerlegung an Coesfeld wächst dort das Mengengerüst auf über 40.000 Schweine in Schlachtung und Zerlegung je Woche. In Lübbecke wird die Rinderzerlegung in den Herbstwochen 2004 die Marke von 1.000 t Rindfleisch aus der Zerlegung je Woche überschreiten. Dabei greift Lübbecke auf die eigenen gut 3.500 Rinderschlachtungen in der Woche ebenso zurück wie auf partnerschaftliche Zulieferungen aus Paderborn.

Das im Frühjahr 2004 begonnene Bacon-Geschäft entwickelt sich mit nunmehr 15 kontinuierlich belieferten Zielkunden in Großbritannien (England und Irland)

Barfuss und seinem Team begonnen, die Aufgaben der nächsten Wochen für 2004 zu ordnen und Prioritäten zu setzen. Mit einem dreijährigen Betriebsentwick-



Erstmals präsentierten sich WESTFLEISCH und Barfuss gemeinsam auf der InterMeat 2004 vom 26. – 29. September. Diese Messe war abermals „der“ Branchentreffpunkt für Fleischvermarkter und Handel.

gut. Vor dem Hintergrund der Zukäufe von Danish Crown (Flagship) und Bestmeat (Hendrix Meat) ist unser hochwertiges Bacon-Angebot in England eine Erweiterung dortiger Märkte. Das Produktionsvolumen von mehr als 130 t in der Woche wird sich daher in 2004/2005 deutlich fortentwickeln lassen.

## Synergien erkennen und nutzen

In Oer-Erkenschwick hat das WESTFLEISCH-Management mit den dortigen Geschäftsführern Gustav Kronsbein und Karl-Heinz Schlegel und einem „100-Tage-Plan“ in enger Abstimmung mit Norbert

lungspan werden dann die Investitionsschwerpunkte der Jahre 2005 bis 2007 angegangen.

Dabei hilft es uns in Oer-Erkenschwick, die zahlreichen Verbindungsbrücken zu WETRALOG, WESTPET, COLDSTORE und anderen WESTFLEISCH-Engagements zu nutzen, um möglichst konsequent die durchaus erkennbaren Synergiepotentiale in der neuen Zusammenarbeit zu mobilisieren. Kurzfristige Produktionsvorgaben für die BARFUSS GmbH sind rund 20.000 Wochenschlachtungen an Schweinen und 1.000 t Produktionsvolumen je Woche an Wurst- und Fleischwaren incl. SB-Frischfleisch.

In den Kundengesprächen auf der Messe INTERMEAT, die vom 26. bis 29. September in Düsseldorf stattfand, wurden den Ansprechpartnern im Lebensmittel-Einzelhandel und in der Fleischwarenindustrie die gewachsenen Möglichkeiten der Unternehmensgruppe vorgestellt.

Insbesondere nach der EU-Erweiterung im Mai 2004 zeichnen sich gute Absatzchancen in den benachbarten europäischen Ländern für den Export ab.

## WESTFLEISCH-Kennzahlen

### I. bis III. Quartal 2003 und 2004 im Vergleich

	I-III 2004	I-III 2003	Veränderung gegenüber Vorjahreszeitraum	
<b>Mitglieder</b>	<b>4.134</b>	<b>3.772</b>	<b>+ 362</b>	
<b>Schlachtungen in St.</b>				Deutschland gesamt
Rinder:	204.870	171.000	+ 19,8 %	+ 0,8 %
Kälber:	33.020	26.900	+ 22,7 %	+ 4,3 %
Schweine:	3.054.400	2.991.700	+ 2,1 %	- 0,9 %



# Mitsprache für Bauern wesentlich

**Dirk Niederstucke ist seit 30. Juni 2004 Vorstandsvorsitzender der WESTFLEISCH eG / Wie der Landwirt aus Hille-Rohtenuffeln versucht, den Erfordernissen von Beruf, Familie und Ehrenamt gerecht zu werden**

Der 30. Juni 2004 wird für Dirk Niederstucke zeitlebens ein denkwürdiger Tag bleiben. Damals nämlich wurde er von seinen zwei ehren- und zwei hauptamtlichen Vorstandskollegen zum Vorstandsvorsitzenden der WESTFLEISCH eG gewählt. Sein Vorgänger in diesem Amt, der Landwirt Gerhard Meloh aus Rheda-Wiedenbrück, war nach jahrzehntelanger ehrenamtlicher Tätigkeit in Gremien der WESTFLEISCH, davon die letzten 9 Jahre als Vorsitzender des Vorstandes, aus Altersgründen nicht mehr wählbar.

## Familie zieht mit

Niederstucke, „staatlich geprüfter Landwirt“ und 43 Jahre alt, hat bereits einiges an Erfahrungen in bäuerlichen Ehrenämtern sammeln können. Er gehört dem Aufsichtsrat der WESTFLEISCH eG seit Juni 1996 an und wurde sechs Jahre später, im Juni 2002, in den Vorstand gewählt. Regional engagiert ist er im Vorstand des Landwirtschaftlichen Kreisverbandes Minden-Lübbecke und im Aufsichtsrat der Raiffeisen Ware-Vieh Hille-Hartum eG.

Noch hat Niederstucke keine rechten Vorstellungen, was das neue Mandat ihm zeitlich abverlangt. Die Einstellung seiner Frau Iris dazu erleichtert manches: „Ich habe dieses Engagement meines Mannes bislang nur positiv gesehen und hoffe, das bleibt so“. Iris Niederstucke, Tochter aus einem handwerklichen Bäckereibetrieb, Sozialversicherungs-Fachangestellte in Elternzeit, bei einer Krankenkasse beschäftigt, kümmert sich nicht nur um die 5-jährige Tochter Svenja und den 1 Jahr alten Sohn Philipp. Der Haushalt ist ihr Metier, und sie unterstützt ihren Mann im Büro des landwirtschaftlichen Betriebes.

Ein „Glücksfall“ sind allerdings auch die beiden Altenteiler Magdalene und Ernst Niederstucke, die, obwohl jenseits der 70, noch in Haus und Hof ihren Möglichkeiten entsprechend zupacken.

## Kein Mangel an Arbeit

Arbeit gibt es auf dem Betrieb Niederstucke in Fülle, denn bewirtschaftet werden 150 ha Acker, davon 30 ha eigene



**Der neue Vorstandsvorsitzende Dirk Niederstucke und die wichtigsten Menschen in seinem Leben: Ehefrau Iris, Tochter Svenja (5) und Sohn Philipp (1).**

Flächen, auf denen Raps, Weizen, Triticale, Gerste und Zuckerrüben angebaut werden. Hinsichtlich Arbeitsaufwand und wirtschaftlichem Ergebnis viel entscheidender ist allerdings die tierische Veredlung mit 250 Sauen und insgesamt 1.250 Mastplätzen.

Um dies alles bewältigen zu können, bedarf es neben den „geländegängigen Eltern“, wie Dirk Niederstucke augenzwinkernd sagt, eines festen Mitarbeiters und ein bis zwei Auszubildenden.

Für das Jagd-Hobby bleibt da leider nicht viel Zeit. Anhand bisheriger Erfahrungen im Ehrenamt bei WESTFLEISCH weiß Niederstucke, dass die zeitliche Inanspruchnahme während des Sommers und der üblichen Urlaubszeit nicht so

drückend ist. Doch im Herbst, Winter und Frühjahr, wenn allenthalben Versammlungen landwirtschaftlicher Organisationen stattfinden, schafft die Verteilung auf viele Schultern der ehrenamtlichen WESTFLEISCH-Gremien Entlastung auch für den Vorstandsvorsitzenden. So lässt es sich einrichten, dass an allen landwirtschaftlichen „Brennpunkten“ mindestens einer von WESTFLEISCH anwesend ist. Und: Der ständige Austausch von Informationen zwischen und innerhalb von Ehren- und Hauptamt bei WESTFLEISCH ist längst gängige Praxis. So gelingt es, alle Gremien aktuell und auf ähnlich hohem Informationsniveau zu halten. Das setzt gegenseitiges Vertrauen voraus.

## Zuhören und entscheiden

Seine Aufgaben sieht der neue Vorstandsvorsitzende selbstverständlich zunächst einmal darin, das zu tun, was die Satzung vorschreibt: die Genossenschaft nach außen vertreten. Außer diesen mitunter auch formalen Dingen will er Vermittler zwischen Mitgliedern und Hauptamt sein. „Ich will Ansprechpartner für alle Seiten sein“, sagt Niederstucke. Und seine Devise dabei: „Wo es Landwirten möglich ist, sollten sie sich nichts aus der Hand nehmen lassen“, also Mitspracherechte nutzen und festigen.

Vordringliches Ziel derzeit ist es, das Zusammenwachsen mit dem neuen Unternehmen BARFUSS zu fördern. Dem Landwirt ist auch in dem Zusammenhang bewusst: „Unternehmerische Entscheidungen bergen Risiken“. Doch er ist überzeugt davon, dass die Genossenschaft mit dem Einstieg in die Wurstproduktion auf gutem Weg ist, die „WESTFLEISCH-Vision 2010“ mit Leben zu erfüllen.

Dass WESTFLEISCH auf diesem Wege einen Bauern als Vorstandsvorsitzenden hat, der zuhören und begründete Entscheidungen treffen kann, stimmt offensichtlich. Es scheint zu gelingen, was alle genossenschaftlichen Mitglieder hoffen: Eine gute Tradition engagierten Ehrenamts wird gleichgerichtet fortgesetzt ...

# Neuer „Handelswert“ ohne Nachteile für Mäster

Wie sich das ab 13. Mai 2004 geänderte Abrechnungsmodell nach Handelswert für Schlachtschweine auswirkt / Erwartungen und Zusagen von WESTFLEISCH wurden erfüllt

Erstmals seit mehr als 4 Jahren hat WESTFLEISCH am 13. Mai 2004 das Abrechnungsmodell für die Bezahlung von Schlachtschweinen nach Handelswert, entsprechend den Ergebnissen der Klassifizierung mit dem AUTOFOM, geändert. Grund dafür: Die Preisrelationen beim Verkauf der Teilstücke Lachs, Schinken, Schulter und Bauch hatten sich verändert. Während der Schinken an Wert verloren hat, wurden für Lachs und die Verarbeitungsware Schulter und Bauch relativ gesehen bessere Erlöse erzielt. Und dieser Trend hat sich seit Mai weiter fortgesetzt.

## Erwartungswerte und Zusagen

Das neue, seit 13. Mai 2004 geltende Abrechnungsmodell (siehe Übersicht) trägt dieser Entwicklung Rechnung.

Bevor das neue Abrechnungsmodell eingeführt wurde, konnten Mitglieder und Interessierte bei den Klönrunden im April und Mai ausführlich über das Vorhaben diskutieren. Im Beirat wurde um diese Änderungen intensiv gerungen, wobei WESTFLEISCH auf rein sachlich gut zu begründende Änderungen wie eine Gewichtsobergrenze oder aber eine höhere Gewichtuntergrenze von z. B. 84 kg verzichtet hat, so dass der Beirat schließlich mit Mehrheit der seit 13. Mai 2004 geltenden Regelung zustimmen konnte. WESTFLEISCH hatte auf Grund von eigenen Berechnungen angekündigt, das neue Abrechnungsmodell führe zu einer Reduzierung von etwa 1,17 Indexpunkten

je Schwein und von 0,012 Indexpunkten je kg Schlachtgewicht.

Und: WESTFLEISCH hatte versprochen, der Abstand des Wochenpreises von WESTFLEISCH gegenüber dem ZMP-Preis von seinerzeit 4 Cent werde deutlich um 1,5 Cent verringert, so dass kein Mäster Nachteile erleiden müsse.

## Unterschiede von Betrieb zu Betrieb

Wurden diese Erwartungen erfüllt und die Zusagen eingehalten?

Nachdem das neue Abrechnungsmodell rund 5 Monate gilt, lässt sich eine Zwischenbilanz ziehen. Dabei werden Ergebnisse des Jahres 2004 aus der Zeit vor bzw. nach dem 13. Mai bis zur 40. Kalenderwoche miteinander verglichen:

- Vor dem 13. Mai wurde jedes Schwein mit Schlachtgewichten von 80 bis 120 kg im Mittel mit 91,5 Indexpunkten und jedes Kilogramm Schlachtgewicht mit 0,968 Punkten bewertet.
- In den ersten 20 Wochen nach dem 13. Mai wurden durchschnittlich 89,6 Indexpunkte pro Schwein und 0,959 Indexpunkte pro kg Schlachtgewicht ermittelt.
- Damit hat das neue Abrechnungsmodell nicht zu einem Rückgang um 1,2 Indexpunkte pro Schwein, wie erwartet, sondern zu einem Rückgang um 1,9 Indexpunkte geführt. Bei den Indexpunkten je kg Schlachtgewicht hingegen fiel der Rückgang mit 0,009 Indexpunkten pro kg geringer aus als die erwarteten 0,012 Indexpunkte.
- Beide Abweichungen von den er-

warteten Werten, also den Indexpunkten pro Schwein und den Punkten pro kg Schlachtgewicht, lassen sich erklären, wenn man die Schlachtgewichte vor und nach dem 13. Mai in die Bewertung mit einbezieht. Vor der Umstellung be-

trug das durchschnittliche Schlachtgewicht 94,6 kg, nach dem 13. Mai lag es mit 93,4 kg um 1,2 kg niedriger. Ein um 1,2 kg höheres Schlachtgewicht – bei ansonsten unveränderten Schweinen – hätte dazu geführt, dass sich die Indexpunkte pro Schwein auf 90,75 verbessert und der Abstand zu der Zeit vor dem 13. Mai auf 0,75 Indexpunkte pro Schwein geschrumpft wäre.

Die Bewertungsunterschiede für die Zeit vor und nach dem 13. Mai sind allerdings von Betrieb zu Betrieb recht unterschiedlich. Die Veränderungen sind umso größer, je höher der Anteil von Schweinen mit Lachsgewichten über 7,8 kg und mit Schinken im Optimalbereich zwischen 15 und 19,5 kg ist.

## Preisabstand verkleinert

Wenn im Einzelfall die neuen Kennwerte stärker von der erwarteten Bewertung abweichen, hilft häufig die nachträgliche, zusätzliche Punktberechnung nach dem „alten Abrechnungsmodell“ weiter. Dabei bestätigen sich immer wieder die voraus berechneten Änderungen. Darüber hinausgehende Abweichungen finden ihre Ursache in einer anderen Gewichtsverteilung, anderen Schlachtgewichten und anderen Teilstückgewichten, die möglicherweise wiederum auf ein verändertes Tiermaterial oder eine andere Fütterung zurückzuführen sind. Hinweise geben die Schlachtgewichte, die Fleisch- und Speckmaße und die Gewichte von Schinken und Lachs sowie die Fleischprozentage im Bauch. Bei erheblich größeren Abweichungen hilft ein Blick ins Internet unter [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de). Dort kann jeder Betrieb mit entsprechender Zugangsberechtigung die genannten Kennwerte jeder einzelnen Lieferpartie vor und nach der Umstellung abfragen. Und auch bei der zweiten Zusage hat WESTFLEISCH Wort gehalten: Der Abstand des Wochenpreises von WESTFLEISCH zum ZMP-Preis hat sich von seinerzeit 4 Cent seit der Umstellung des Abrechnungsmodells im Durchschnitt auf 2,4 Cent verringert. In den 20 Wochen nach der Umstellung betrug der Preisabstand zwölfmal 2 Cent und achtmal 3 Cent. Mit dieser Auszahlungsleistung sind die abrechnungsbedingten Erlösminderungen – wie versprochen – ausgeglichen.

## Punktbewertung der Teilstücke bei WESTFLEISCH seit 13. Mai 2004

Teilstück	Grenzwerte von – bis kg	Indexpunkte je kg
Schinken schier: Optimalbereich	15,00 – 19,5	2,3
	14,99 – 14,5	2,2
	unter 14,5	2,1
	19,51 – 20,0	2,2
	20,01 – 20,5	2,1
über 20,5		1,8
Lachs: Optimalbereich	6,2 – 7,8	3,5
	unter 6,2	2,8
	über 7,8	3,25
Schulter schier		1,7
Bauch: max. 16 kg	ab 51% BFI	1,0
	45,0 – 50,99 %	0,8
	unter 45 %	0,5
Gewichtsgrenzen	unter 75 kg	-0,1
		je 0,1 kg SG

# Für jeden Hof die passende Hybridsau

Die „BHZP-WESTHYBRID Vertriebs-GmbH“, an der die WESTFLEISCH eG 50 % der Anteile hält, vermarktet Jungsaunen aus drei Herkünften

Bereits seit Jahren vermarkten die WESTFLEISCH-Nutzviehteilungen Jungsaunen der Herkünfte BHZP, PIC und WESTHYBRID. Diese drei hatten nämlich die bisher durchgeführten Warentests mit überdurchschnittlichen Ergebnissen abgeschlossen. Da aber alle drei Zuchtunternehmen Jungsaunen auch direkt an Ferkelerzeuger lieferten, gab es in der Vergangenheit nicht nur Wettbewerb um das beste Zuchttier und um die bäuerlichen Kunden, sondern auch Reibereien zwischen den beteiligten Unternehmen.

Zu einer ersten Bereinigung kam es, als im Mai 2001 die „PIC-WESTFLEISCH Vertriebs GmbH“ gegründet wurde, deren Zweck es ist, bei Jungsaunenvermehrung, Vertrieb und Beratung der Erzeuger zu-

Sauenherkünften ändert sich gegenüber den bisherigen Regelungen nichts. Die Preise sind letztlich abhängig von den Preisen für Schlachtschweine und Ferkel, der Höhe des Zuchtzuschlages

und vertraglichen Regelungen wie 3-Punkte- oder Jahresvertrag.

Doch das Angebot wird den Erfordernissen des Marktes entsprechend laufend verbessert und auch verbreitert. So haben die Schweinezüchter Nordwest bereits seit 1996 mit überdurchschnittlich fruchtbaren Ebern aus Frankreich dieses Merkmal in den Basisbetrieben von Landrasse und Edelschwein verbessert. Die Folgen daraus: Jungsaunen der Herkunft WESTHYBRID dürften hinsichtlich Fruchtbarkeit und Aufzuchtergebnis noch bessere Leistungen bringen, ohne dass Einbußen hinsichtlich Schlachtleistungen hingenommen werden müssten. Auch bei der bewährten Sau db-CLASSIC aus dem Bundeshybrid-Zuchtprogramm hat sich einiges getan, seit die Merkmale Fruchtbarkeit und Nutzungsdauer im Rahmen der Zuchtwertschätzung in den einzelnen Linien stärker gewichtet wurden. Die Früchte dieser Umstellung, die bereits 2002 und 2003 vorgenommen wurden, sollten schon jetzt mit der Jungsau db-CLASSIC geerntet werden können.

## Mit NAİMA Leistungsschub

Und ab Frühjahr kommenden Jahres soll die Jungsau db-NAİMA, ein neues Produkt aus dem BHZP, am Markt erscheinen, das einen Schub nach vorn in punkto Fruchtbarkeit, Aufzuchtleistung und Robustheit verspricht. Die ersten Ferkel, aus denen NAİMA-Jungsaunen werden sollen, wurden im August auf Vermehrungsbetrieben in Westfalen-



Der „Kopf“ der neuen Vertriebsgesellschaft: Geschäftsführer Dr. Franz-Josef Stork (Mitte) und die beiden Prokuristen Christian Disselmann (links) und Reinhard Bomkamp (rechts).

Lippe geboren. Diese Sauen sind das Ergebnis einer vertraglichen Zusammenarbeit zwischen dem privaten französischen Zuchtunternehmen Pen Ar Lan und dem BHZP. Die Franzosen haben bereits 1983 begonnen, außergewöhnlich fruchtbare chinesische Rassen züchterisch zu bearbeiten. So hat man eine synthetische Eberlinie mit 50 % chinesischem Blut entwickelt, aus der nach Anpaarung mit finnischer Landrasse der „Redone“-Eber hervorgeht. Und dieser französische Redone-Eber ist Vater der Jungsau db-NAİMA.

Bisher aus Frankreich vorliegende Ergebnisse hinsichtlich Ferkel je Wurf, Robustheit und Langlebigkeit sowie Mütterlichkeit der Sauen sind vielversprechend. Ähnliches zeigen Ergebnisse aus niederländischen Vertragsbetrieben von WESTFLEISCH hinsichtlich Schlachtleistungen, die NAİMA-Sauen mit Piétrain-Ebern aus deutscher Zucht belegt hatten. Bei einem durchschnittlichen Schlachtgewicht von 90,6 kg wurden bei mehr als 1.600 ausgewerteten Tieren im Mittel 88,59 Indexpunkte und 0,979 Punkte je kg Schlachtgewicht ermittelt.

- Für welche der drei Sauen-Herkünfte Sie sich auch interessieren – Ansprechpartner bei der BHZP-WESTHYBRID Vertriebs-GmbH in 48308 Senden-Bösensell sind Martin Gerdes und Christoph Kemna, Tel.: 0 25 36 / 34 42 -20 oder -21.

**BHZP – WESTHYBRID**  
Vertriebs-GmbH



sammen zu arbeiten, um eine gesunde, wirtschaftliche HYBRID-Schweinegenetik in Westfalen-Lippe bereitstellen zu können.

Seit 1. Juli diesen Jahres arbeitet außerdem die „BHZP-WESTHYBRID Vertriebs-GmbH“ mit Sitz in Senden, an der die beiden Genossenschaften Schweineerzeuger Nordwest und WESTFLEISCH je 50 % der Anteile halten. Aufgabe dieser Vertriebs-GmbH ist es, in Westfalen-Lippe Jungsaunen der Herkünfte BHZP und WESTHYBRID zu vermarkten, ohne dass die Nutzviehteilungen von WESTFLEISCH Wettbewerber sind.

## Preisgestaltung unverändert

Geschäftsführer Dr. Franz Josef Stork sagt es deutlich: „Wir als Zucht- und Vermehrungsorganisation sind damit näher am Kunden.“ Außer dem Geschäftsführer und den beiden Prokuristen Reinhard Bomkamp und Christian Disselmann sind dafür vier weitere Mitarbeiter tätig, wobei die Kunden einen jeweils regional zuständigen Ansprechpartner haben. An der Preisgestaltung für die einzelnen



# Erstes Etappenziel erreicht

**Fleischcenter Lübbecke: Schweinezerlegung verlegt, Rinderzerlegung erweitert und modernisiert / Schlachtungen von Großvieh und von Schweinen gehen unverändert weiter**

Wer wichtige Kunden hat und diese dauerhaft zufrieden stellen will, muss sich laufend Neues einfallen lassen. So lässt sich auch erklären, was in den letzten Monaten am WESTFLEISCH-Fleischcenter Lübbecke geschah und was sich über die nächsten zwei Jahre noch fortsetzen wird. Es gilt nämlich, den Kunden „WestfalenLand“ als „Hoflieferanten“ für Rindfleisch auch in Zukunft zu begleiten.

WestfalenLand, Tochter der WESTFLEISCH eG und Spezialist für SB-verpacktes Frischfleisch, bezieht die zunehmend größere Mengen an Schweinefleisch vorwiegend aus Coesfeld und die Mengen an Rindfleisch aus Lübbecke.

## Vier Alternativen geprüft

Um diese hinsichtlich Qualität und Zuschnitt unterschiedlichen und mitunter sehr speziellen Wünsche von WestfalenLand ebenso wie die von anderen Kunden erfüllen zu können, muss man aus genügend großen Mengen sortieren können, sagt Christoph Clemens, Chef des Fleischcenters in Lübbecke. Mit rd. 450 Mitarbeitern wurden dort im vergangenen Jahr knapp 620.000 Schweine

rückgeht (-14 % in fünf Jahren), konnten die Rinderschlachtungen laufend gesteigert werden (+ 40 %).

Eine Vergrößerung der Anlagen für die Rinderzerlegung war also unumgänglich.

Zusammen mit den Fachleuten für Bau, Technik und Finanzplanung der Genossenschaft wurden schließlich 4 verschiedene Alternativen geprüft, wobei sich die gewählte Umbaulösung als betrieblich und wirtschaftlich am sinnvollsten erwies. Entsprechend werden ohne Eingriffe in die Gebäudehülle im Laufe von fast zwei Jahren etwa 2,5 Mio. € investiert.

## Ohne Unterbrechung

Auf den Flächen, die nach Einstellung der Schweinezerlegung Anfang Juni 2004 frei wurden, ließen sich ohne Betriebsunterbrechung bis Mitte Oktober vier

neu zu gestalten. Doch seit einigen Wochen läuft dieser Betriebsteil erwartungsgemäß.

Seit Juni werden die geschlachteten Schweine, nachdem sie in Hälften geteilt,



**Christoph Clemens (45), Geschäftsführer des Fleischcenters Lübbecke, seit 8 Jahren bei WESTFLEISCH.**

schockgekühlt und ausreichend durchgekühlt sind, zum Fleischcenter Coesfeld transportiert, wo sie während der zweiten Schicht auf die Zerlegebänder gelangen.

Nächster Bauabschnitt in Lübbecke ist die Ausgestaltung des Bereiches, in dem aus Rinderhälften Viertel oder Pistolen in sehr unterschiedlichen Zuschnitten werden. Bis auch diese Maßnahmen wirklich abge-

schlossen sind, dürfte das Jahr 2006 erreicht sein.

Christoph Clemens, 45 Jahre alt und gelernter Fleischermeister, der sich in Abendkursen betriebswirtschaftlich fortgebildet hat, ist schon ein wenig stolz darauf, dass bei diesem Umbau viele Einrichtungen sinnvoll weitergenutzt werden, der Betrieb weiterlaufen konnte und die Finanzierung im Rahmen des veranschlagten Etats gelang.

## Ziel: 1.000 t pro Woche

Nach Fertigstellung sollte es möglich sein, so Clemens, die Zahl der Schweineschlachtungen mit 620.000 unverändert zu halten, die Rinderschlachtungen auf 175.000 pro Jahr zu steigern und mehr als 1.000 t Rindfleisch pro Woche zu zerlegen.

Weil es zunehmend wichtiger wird, Kunden auch montags mit ausreichend gekühltem und fein- bis feinstzerlegtem Schweinefleisch beliefern zu können, geht an Schweineschlachtungen am Samstag kaum mehr ein Weg vorbei. Christoph Clemens, seit 8 Jahren bei WESTFLEISCH, ist zuversichtlich, dieses mit Mitarbeitern und Betriebsrat einvernehmlich realisieren zu können. Zum Ausgleich kann das Schweineschlachtband dann an einem anderen Wochentag still stehen.



**Rund 2,5 Mio. Euro werden im Laufe von 2 Jahren in die Rinderschlachtung und -zerlegung investiert. Der Betrieb läuft während der Baumaßnahmen planmäßig weiter.**

und mehr als 120.000 Kopf Großvieh geschlachtet. Zerlegt wurden davon über 90 % der Schweine und 80 % der Rinder. Auffallend allerdings: Während die Zahl der Schweineschlachtungen seit Jahren zu-

Bänder für die Rinderzerlegung installieren. Selbstverständlich war es notwendig, hier und da eine Wand abzureißen, eine neue einzuziehen, Transportbahnen zu verlegen und Kühlräume

# Schlachtsauen gefragt

Sauenfleisch, dessen Vorzüge bei der Würstherstellung von der Fleischwaren-Industrie erst in den letzten Jahren nach BSE voll entdeckt wurde, ist unverändert ein gefragter Rohstoff. Entsprechend hat WESTFLEISCH die Erfassung, Schlachtung und Zerlegung von Schlachtsauen kontinuierlich weiter gesteigert. So werden inzwischen wöchentlich etwa 2.500 Sauen bei der Firma Tummel in Schöppingen und weitere 1.000 Sauen im Schlachthof Uhlen im Emsland im Auftrag von WESTFLEISCH geschlachtet. Gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres ist dies ein Plus bei den Schlachtzahlen von rund 20 %.

In den von Tummel in Schöppingen gepachteten Anlagen wurden im Vorjahr mehr als 286.000 Sauen zerlegt. Ähnlich hohe Stückzahlen sollten auch im laufenden Jahr wieder erreicht werden. Weil mehr zerlegt als von WESTFLEISCH geschlachtet wird, muss fehlendes Material als Hälften zugekauft werden.

Um die Sauenschlachtungen in Schöppingen weiter steigern zu können, wurde die Kühlkapazität dort nochmals erweitert und modernisiert. Damit sollte es möglich sein, schon in naher Zukunft an jedem Wochentag schlachten zu können; noch ruhen am Donnerstag die Schlachtungen.

Selbstverständlich sucht WESTFLEISCH laufend Schlachtsauen. Die Bezahlung erfolgt entsprechend einem Hauspreis, der jede Woche zweimal neu festgelegt wird. Der Hauspreis orientiert sich selbstverständlich am Marktgeschehen und liegt vielfach höher, seltener auch niedriger als die Preise bei ZMP oder amtlicher Wochen-Notierung. Dabei ist

die Vermarktung von Schlachtsauen mit und ohne Vertrag möglich, doch bieten 3-Punkte-Verträge handfeste Vorteile beim Bezug von Jungsaunen, bei der Zertifizierung nach QS und durch die Gewährung von Boni am Jahresende. Bei Interesse fragen Sie einen Mitarbeiter

des Außendienstes von WESTFLEISCH, in den Ferkelabteilungen der Fleischcenter oder direkt bei Markus Dertwinkel, Sauenerlegung Schöppingen, Eggeroder Straße 8, 48264 Schöppingen, Tel.: 02555/860119; eMail: schoeppingen@westfleisch.de

## WESTFLEISCH auf der EuroTier vom 9.11. – 12.11.2004 Messegelände Hannover Halle 26, Stand E 20



*Großes  
Preis Ausschreiben!  
Vorbeikommen und  
gewinnen!*

### HAUPTGEWINN:

**KYMCO MXU 250**

**Power ATV**

- Kraftvolle 17 PS
- flotte 80 km/h
- PKW-Führerschein
- Keine Helmpflicht

## Termine vormerken

Die Winterversammlungen für Mitglieder und Vertragsbetriebe der WESTFLEISCH eG finden an nachfolgenden Terminen statt. **Beginn der Veranstaltungen ist jeweils 13.30 Uhr:**

Datum	Ort
<b>Montag, 29. November 2004</b>	Gaststätte Waldmutter Hardt 6 <b>48342 Sendenhorst</b> Tel.: 02536/9327-0
<b>Dienstag, 30. November 2004</b>	Gaststätte Kaiser Dorfkrug Neue Schulstr. 10 <b>32339 Espelkamp-Isenstedt</b> Tel.: 05743/ 1320
<b>Mittwoch, 1. Dezember 2004</b>	Gaststätte Birkenhof Zum Sauertal 36 <b>33165 Lichtenau-Atteln</b> Tel: 05292/ 930077
<b>Donnerstag, 2. Dezember 2004</b>	Gaststätte Landhaus Capellen Tungerloh-Capellen 102 <b>48712 Gescher</b> Tel.: 02542/ 5672

## 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

Für den Inhalt verantwortlich:  
Dr. Helfried Giesen