

info

für Landwirte

Januar 2004

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

Bauern brauchen verlässliche Partner

Rückblick und Ausblick zum neuen Jahr 2004 von Gerhard Meloh, Landwirt aus Rheda-Wiedenbrück und seit 1995 Vorsitzender des Vorstandes der WESTFLEISCH eG

Das Jahr 2003 hat unsere Welt nicht zur Ruhe kommen lassen. Terroristische Aktivitäten verbreiten weltweit Angst und Schrecken. Zum Glück haben die politisch Verantwortlichen vor vielen Jahren die Europäische Union geschaffen. Mit der Ost-Erweiterung, die viele Landwirte sicher kritisch betrachten, können wir doch hoffen, dass politische Stabilität uns und unseren Kindern weiterhin Frieden beschert.

Die Situation auf unseren Höfen hat sich auch in 2003 weiter verschlechtert. Die uns Landwirten bevorstehenden neuen politischen Rahmenbedingungen betrachten wir eher mit Sorge und Zukunftängsten.

In dieser Ausgabe

- WESTFLEISCH zahlt abermals Sonderbonus
- 80 % Vertragsschweine reichen
- Nach Schönen im Land Ausschau halten
- WETRALOG für optimale Transporte
- COLDSTORE für dauerhafte Frische
- Salmonellen-Eintrag minimieren
- BESTSCHWEINE nur aus BESTFERKELn
- Lebensmittel-Sicherheit nach IFS-Standard: Auditierungen bei WESTFLEISCH weit fortgeschritten

Nun, die ersten Tage eines neuen Jahres sind aber seit Menschengedenken Anlass, bilanzierend auf das alte Jahr zurückzublicken und das neue Jahr fest ins Visier zu nehmen.

Im Jahr 2003 konnte WESTFLEISCH ihren 75. Geburtstag feiern. Nach einer kurzen Generalversammlung und einer hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion verbunden mit dem Vorstellen der „WESTFLEISCH Vision 2010“ wurde gefeiert. Die gesamte Veranstaltung hatte eine gute Resonanz und war im Nachhinein betrachtet eine gute Außendarstellung unserer Genossenschaft. Kunden, Freunde, Organisationen und Verbände und zu unserer Freude viele neue Mitglieder nahmen an dieser ereignisreichen Feier teil.

In der „Vision 2010“ beschreibt WESTFLEISCH nach der nicht zustande gekommenen Fusion mit der NFZ, wie wir den Weg bis 2010 gestalten wollen. Diesen Gedanken liegt eine Erörterung aller mit der Vieh- und Fleischwirtschaft verbundenen Organisationen in Westfalen zugrunde. Dabei setzt WESTFLEISCH auf ihre Mitglieder und Viehlieferanten, denn diese sind in unser gemeinsames Konzept als Partner eingebunden. WESTFLEISCH wird sich in Europa als vertikal integrierter Fleischvermarkter mit hoher regionaler Verdichtung etablieren. Das Unternehmen ist dazu heute gut aufgestellt. Es ist kein Geheimnis, dass WEST-



Gerhard Meloh: „Wir Bauern brauchen starke, verlässliche und zukunftsorientierte Unternehmen mit einer sicheren Kapitalausstattung.“

FLEISCH nach geeigneten Partnern Ausschau hält, um in Wertschöpfungsbereichen – wie beispielsweise der Fleischveredlung – voranzukommen.

Unsere Programme TRANSPARIND und BESTSCHWEIN sind zu einem Erfolg geworden. 1.784 Vertragsinhaber liefern 122.470 Bullen und Kühe, bei den Schweinen sind es 3,11 Millionen mit 1.815 Verträgen. Das neu entwickelte BESTFERKEL-Programm ist mit rund 400 Verträgen auf einem guten Weg.

Mit Ihrer Hilfe konnte WESTFLEISCH in 2003 die Grenze der Schweineschlachtungen von 4 Millionen erstmals überschreiten. Das leicht angestiegene Rinderschlachtvolumen bei WESTFLEISCH ist ein Erfolg, da diese bundesweit um über 8 % zurückgegangen sind. Die Zerlegung von Schwein und vor allem Rind ist in 2003 kräftig ausgebaut worden.

Die SB-Frischfleischproduktion bei unserem Tochterunternehmen WestfalenLand

ist eine weitere Erfolgsgeschichte. Der Erweiterungsbaubetrieb konnte im November in Betrieb genommen werden. So ist WESTFLEISCH für den stark wachsenden Markt gut aufgestellt. Alle anderen Geschäftsfelder wie die Convenience-Produktion, die Sauenzerlegung (+ 12 %) und andere haben sich weiter gut entwickelt. Dies alles ist eine erfreuliche Entwicklung für Ihr Unternehmen, die WESTFLEISCH eG.

Etwas anderes ist für uns Bauern die katastrophale Einkommenssituation. Nach einem eher schlechten Jahr 2002 trifft uns die Preissituation zum Ende des Jahres 2003 mit besonderer Härte.

Was ist geschehen? Trotz der nicht guten Erlössituation im Jahre 2002 haben wir

die Schweineproduktion weiter ausgebaut. Ein unerwartet verhaltener Verbrauch und stark gestiegene Futterkosten verschärfen die Lage weiter. Rekordschlachtwochen mit bis zu über 100.000 Schweinen und über 7.000 Rindern bei WESTFLEISCH waren die Folge.

Was tut WESTFLEISCH? Unsere über dem Durchschnitt liegenden Auszahlungspreise konnten wir Ihnen auf den Winterversammlungen erläutern. Auch wenn das WESTFLEISCH-Jahresergebnis leicht unter dem des Jahres 2002 liegen wird, werden wir uns bemühen, Ihnen wiederum einen Sonderbonus über alle Tierarten auszuzahlen. Natürlich kann das Unternehmen die Marktschwäche für uns Bauern dabei nicht ausgleichen. Aber

eines wird immer wichtiger: Wir Bauern brauchen starke, verlässliche und zukunftsorientierte Unternehmen mit einer sicheren Kapitalausstattung.

WESTFLEISCH, ein Unternehmen der westfälisch-lippischen Bauern, ist das Unternehmen, das unser Vertrauen gerade in schwierigen Zeiten verdient.

Ich wünsche Ihnen – unseren Mitgliedern, Lieferanten, Mitarbeitern und allen Kunden – ein gutes und glückliches Jahr 2004 – und wirtschaftlichen Erfolg, besonders auf unseren landwirtschaftlichen Betrieben.

Gerhard Meloh

WESTFLEISCH zahlt abermals Sonderbonus

Deutlich mehr Schweine geschlachtet, mehr zerlegt und größere Fleischmengen abgesetzt / Wie sich WESTFLEISCH in den ersten drei Quartalen geschlagen hat und wie das Jahresergebnis 2003 aussehen könnte

In der ersten Novemberhälfte vergangenen Jahres, als die vier regionalen Informationsveranstaltungen von WESTFLEISCH stattfanden, war es sicher noch zu früh, über ein abgesichertes Jahresergebnis zu reden. Doch die Zahlen aus den ersten drei Quartalen sorgten für Optimismus bei den Vorständen in Haupt- und Ehrenamt.

Mehr als 4.000 Mitglieder

Da sind zunächst einmal die 3.772 Mitglieder, die mit WESTFLEISCH Geschäfte machen und der Genossenschaft Kapital zur Verfügung stellen. Das Plus von 638 und der weitere Verlauf im Spätherbst geben die Zuversicht, dass WESTFLEISCH mit fast 4.000 Mitgliedern in das Jahr 2004 starten kann.

Auch bei den Schlachtzahlen ist Erfreuliches zu vermelden: Nach haarscharf 3 Mio. Schweineschlachtungen in den ersten drei Quartalen werden die 4 Mio. bis Jahresende überschritten sein. Während bei den Kälberschlachtungen ein leichtes Plus erzielt wurde, könnten bei den Rindern die Vorjahreszahlen wieder erreicht werden. Die Zahl der eigenen Sauenschlachtungen hingegen wird gezielt zurückgeführt, denn die Partnerunternehmen Tummel in Schöppingen und Uhlen in Lengerich können das besser. Die Sauen-Zerlegung, auf die sich WESTFLEISCH in Schöppingen spezialisiert

hat, wartet dagegen mit deutlich zweistelligen Zuwachsraten auf.

Beim Vergleich der Schlachtzahlen mit jenen aus Deutschland wird deutlich: WESTFLEISCH hat abermals Marktanteile ge-

wonnen, und zwar bei allen drei Tierarten.

Deutlich zugenommen hat auch die Zerlegeleistung bei Kalb, Schwein und Sauen, während bei Rind noch Nachholbedarf herrscht.

WESTFLEISCH-Kennzahlen I. bis III. Quartal 2002 und 2003 im Vergleich

Quartale	I.-III. 2003	I.-III. 2002	I.-III. 2003 zu I.-III. 2002
Mitglieder	3.772	3.134	+ 638
Schlachtungen Stück			
Rinder	171.000	178.100	- 4,0 %
Kälber	26.900	26.600	+ 1,1 %
Schweine	2.991.700	2.698.700	+ 10,9 %
Zerlegung			
Rind in t	45.642	47.649	- 4,2 %
Kalb in t	1.717	1.581	+ 8,6 %
Schwein in St	2.874.300	2.513.900	+ 14,3 %
Sauen in St	212.400	186.500	+ 13,9 %
Umsatz Mio. €	752,6	759,5	- 0,9 %
Fleischabsatz t	410.000	380.500	+ 7,8 %
davon Export	74.400	81.800	- 9,1 %
Nutzviehabsatz Stück			
Kälber/Fresser	45.400	46.200	- 1,7 %
Jungsauen/Ferkel	1.158.100	1.205.500	- 3,9 %

„Perle“ WestfalenLand

Beim mengenmäßigen Absatz der WESTFLEISCH gab es in den ersten drei Quartalen ein Plus von 7,8 %, doch sind die Ergebnisse in den einzelnen Sparten recht unterschiedlich. Am erfreulichsten ist die Entwicklung der Tochter WestfalenLand, die derzeit eine durchschnittliche Wochenleistung von 850 t an SB-Frischfleisch schafft. Nach 700 t in 2002 wurde mit der im Herbst erweiterten Produktionskapazität die 1.000 t-Marke im Vorweihnachtsgeschäft erreicht.

Mit wöchentlich bis zu 250 t macht sich auch die Sparte Geflügelfleisch ausgesprochen gut. Und schließlich: Die Mengensteigerungen bei Industriefleisch lassen „die messerlose Wurstfabrik“ näher rücken.

Bemerkenswert auch noch dies: Im Fleischcenter Paderborn werden inzwischen wöchentlich bis zu 75 t Kasseler produziert. Geleistet wird dieses Neugeschäft mit einer ursprünglich bei WestfalenLand genutzten Anlage, die umgesie-

ung +++ letzte Meldung +++ letzte Meldung +++ letzte Meldung

ZUR UNTERSTÜTZUNG DER LIQUIDITÄT UNSERER SCHWEINEMÄSTER WOLLEN WIR UNS BEMÜHEN, DEN VERTRAGSBONUS FÜR BESTSCHWEIN-KOOPERATIONSPARTNER NOCH IM JANUAR 2004 AUSZUZAHLEN, ALSO EINEN MONAT FRÜHER ALS 2003.

tzte Meldung +++ letzte Meldung +++ letzte Meldung +++ letzte

delt und nach modernsten Produktionskriterien umgebaut wurde.

Beim Export hingegen konnten Zuwächse im Binnenmarkt die Rückgänge im Drittlandsgeschäft nicht ganz ausgleichen (vgl. Dollarkurs zu Euro).

Das Nutztiergeschäft sowohl mit Kälbern und Fressern als auch mit Jungsaugen und Ferkeln verharnte unter Vorjahr.

Und da die Preise allenthalben gefallen

sind, liegt auch der wertmäßige Umsatz nach drei Quartalen unter dem vergleichbaren Vorjahresergebnis, doch sollte bis zum Jahresende ein leichtes Plus gegenüber 2002 erreicht sein.

Ordentliches Jahresergebnis im Blick

Dr. Giesen jedenfalls ist unverändert optimistisch: „Unser Ziel ist ein ordentliches Jahresergebnis, das die Zahlung von Sonderboni und Dividenden – wenn auch leicht unter Vorjahr – wieder möglich macht“.

80 % Vertragsschweine reichen

Aktuelles zu BESTFERKEL-, BESTSCHWEIN- und TRANSPARIND-Vermarktungsverträgen / Wettbewerbsvorteile für Schweine- und Rindermäster nachweisbar

Es ist erst wenige Jahre her, als „Meinungsbildner“ sich regelmäßig dazu berufen fühlten, solche Landwirte, die Vermarktungsverträge mit WESTFLEISCH abgeschlossen hatten, eher mitleidig belächeln zu müssen. Doch die Kritiker sind weniger geworden, wohl auch deshalb, weil es ihnen an überzeugenden Argumenten mangelt und die erfolgreiche Strategie von WESTFLEISCH unverändert Fortschritte macht. Einzelheiten dazu erläuterten die ehren- und hauptamtlichen

Vorstände der Genossenschaft sowie Einkaufsleiter Josef Beuck bei den vier regionalen Informationsveranstaltungen in der ersten Novemberhälfte 2003.

4.152 Verträge mit 3.587 Landwirten

Im letzten Herbst zählte man 1.739 TRANSPARIND-Verträge mit einer Jahreserzeugung von 110.000 Jungbullen und 11.500 Kühen, ferner 1.774 BESTSCHWEIN-Verträge mit einer Jahreserzeugung von 3,04 Mio. Schweinen sowie 331 BESTFERKEL-

Verträge mit einer Jahreserzeugung von 575.000 Stück. Hinzu kamen noch 308 Kooperationsverträge.

Diese insgesamt 4.152 Verträge mit 3.587 Landwirten sind eine Erfolgsgeschichte für sich, doch gibt es zwischen den Sparten bemerkenswerte Unterschiede:

1. Da ab 1. Januar für die Erzeugung von BESTSCHWEINEN ausschließlich BESTFERKEL aufgestellt werden sollen, besteht bei der Ferkelerzeugung noch Nachholbedarf. Auch bei Schlachtsauen mit QS-Standard gibt es noch eine beträchtliche Lücke. Die Ferkelabteilung ist aber optimistisch, bis Jahresende 90 % der notwendigen Ferkel aus auditierten BESTFERKEL-Betrieben liefern zu können.

2. Für das TRANSPARIND-Programm sind unverändert Rindermäster und mehr noch Vertragspartner für die Erzeugung von Schlachtkühen im QS-Standard gesucht.

3. Ganz anders die Lage bei BESTSCHWEIN-Verträgen: Mehr als 80 % der Schweine sollen **nicht** aus vertraglicher Erzeugung kommen und das wären bei den rd. 4 Mio. Schweineschlachtungen in 2003 immerhin 3,25 Millionen Tiere.

Ausgleich am Markt notwendig

Begründet wird diese Marke so: Die Zahl der Wochenschlachtungen schwankt um



Die vier regionalen Informationsveranstaltungen für WESTFLEISCH-Partner – hier in Dülmen-Börnste – waren alle gut besucht.



Bernhard Feller, Spezialberater der Landwirtschaftskammer, erläuterte auf zwei Versammlungen, was neue Nutztierhaltungsverordnungen Schweineerzeugern alles bescheren können.



Dr. Franz-Josef Budde, Chefredakteur des Landwirtschaftlichen Wochenblattes, wünscht im Sinne der Bauern ein möglichst langes Hinausschieben der Agrarreformen.

± 20 %, so dass in Wochen mit schwacher Nachfrage 62.500 Schweine reichen und in guten Wochen 94.000 Schweine notwendig sind. Der Bedarf von 62.500 Schweinen in den schwachen Wochen aber lässt sich aus einer Jahreserzeugung von insgesamt 3,25 Mio. vertraglich abgesicherten BESTSCHWEINEN zu 100 % abdecken.

Bei den Fleischcentern in Coesfeld und Lübbecke ist diese Quote von 80 % bereits überschritten und in Paderborn nahezu erreicht, während in Hamm noch Nachholbedarf besteht.

Nun möchte WESTFLEISCH keineswegs bestehende Verträge kündigen, sondern vielmehr die noch rund 300 bestehenden Kooperationsverträge in die vorteilhafteren BESTSCHWEIN-Verträge überführen und ansonsten eine zentral geführte Warteliste anlegen. Nachrücken können dann solche Betriebe, die bei QS angemeldet sind und für die besondere Übergangsregelungen gelten, sofern durch Kündigungen oder Betriebsaufgaben wieder Kapazitäten freigeworden sind. Nur so lässt sich die Abnahmegarantie der WESTFLEISCH für Vertragsschweine auch sichern.

Vom Beirat auch Kontra

Der Beirat für Kooperationsfragen, im Herbst 2002 neu konzipiert und nicht mehr beim WLW, sondern direkt bei WESTFLEISCH angesiedelt, besteht aus je sechs gewählten Mitgliedern und deren Stellvertretern sowie je einem Fachmann von WLW, Landwirtschaftskammer und Tierärztekammer. Unter dem Vorsitz von WLW-Vizepräsident Karl-Heinz Schulze zur Wiesch hat der Beirat 2003 planmäßig zweimal getagt, wobei die Geschäftsführung von WESTFLEISCH ausführlich Rede und Antwort stand.

Bei den Berichten des Beirats anlässlich der vier Regionalversammlungen wies das jeweils vortragende Mitglied auf fünf besonders wichtige Punkte hin:

Die Bonus- und Sonderbonusabrechnung ist 2003 wie in den Vorjahren ordnungsgemäß abgewickelt worden.

Mit Nachdruck hat der Beirat auf die Erhaltung der Vertragsbetriebe hingewiesen, den Aufwand für das QS-System honoriert zu bekommen.

Wie in den Jahren zuvor wurde auch über die Preise bei Rinder- und Schweine-

neverträgen ausführlich und zum Teil kontrovers diskutiert. Den aus Sicht des Beirates berechtigten Forderungen der Landwirte nach höheren Auszahlungspreisen standen gerechtfertigte Argumente der WESTFLEISCH-Verantwortlichen gegenüber. Unterschiedliche Auffassungen über die Preisgestaltung gab es vorrangig über jene Wochen, in denen der Notierungspreis von WESTFLEISCH vom Nord-West-Preis bzw. vom amtlichen Notierungspreis deutlicher abwich.

Die QS-Auditorien müssen praxisgerecht erfolgen. Der Beirat kann andererseits nicht übersehen, dass gesetzliche Mindestforderungen und essentielle QS-Regularien eingehalten werden müssen und entsprechend auch abzu prüfen sind.

Über die von WESTFLEISCH beabsichtigte Quote von 80 % Vertragsschweinen mit den Auswirkungen in der praktischen Abwicklung wurde ausführlich gesprochen. Die Forderung des Beirates, die Abgabeverpflichtung für Landwirte zu lockern, war und ist nicht verhandelbar.

Auch Bauern rechnen scharf

Die positive Entwicklung bei den BESTSCHWEIN-Verträgen wäre zweifellos kaum gelungen, wenn die bäuerlichen Vertragspartner nicht handfeste wirtschaftliche Vorteile gesehen hätten.

Der bis zur 43. Kalenderwoche ausgewiesene durchschnittliche Wochenpreis von 1,24 € war sicher kaum befriedigend, denn in 2002 lag dieser immerhin bei 1,333 € je Indexpunkt. Erfreulicher, vor allem beim Vergleich mit den Auszahlungspreisen von Wettbewerbern, ist jedoch dies: Der Anteil bonusberechtigter Schweine stieg gegenüber dem Jahr zuvor von 89 auf über 93 %. Und: Während Wettbewerber die Vorkosten um bis



Dicht gedrängt auch in der „Waldmutter“ in Sendenhorst.

zu 0,50 € erhöhten, die Abrechnungsmaske änderten und das Zahlungsziel verlängerten, blieben diese Bedingungen bei WESTFLEISCH unverändert.

Nach Hinzurechnung von 2,90 € an Bonus und einem Sonderbonus je Schwein kommt Einkaufsleiter Josef Beuck so zu einem Wettbewerbsvorteil von 1,4 Cent je kg Schlachtgewicht für Mäster mit BESTSCHWEIN-Verträgen.

Folgende Hinweise indes sind noch wichtig: Auch im vergangenen Sommer in den Kalenderwochen 19 bis 38 gab es abermals das jährlich auftretende „Sommerloch“ bei den Schlachtgewichten. Und: Der Anteil an übergewichtigen Schweinen lag in 2003 mit durchschnittlich 25,5 % und derjenigen der untergewichtigen mit mehr als 3 % nahezu unverändert immer noch sehr hoch.

Obwohl WESTFLEISCH mit AutoFOM inzwischen im vierten Jahr ohne Veränderungen am Abrechnungssystem arbeitet, könnten in 2004 Veränderungen kommen: Die Wissenschaft arbeitet an Verbesserungen der Schätzformel. Ferner hat sich die Wertigkeit einzelner Teilstücke im Markt seit Beginn der AutoFOM-Abrechnung verändert. Ob und gegebenenfalls wann was dabei modifiziert werden müsste, ist allerdings noch offen.



Dr. Helfried Giesen: Ordentliches Jahresergebnis und Sonderboni im Blick.



Gerhard Meloh: WESTFLEISCH ist Unternehmen der Bauern.

Auszahlungspreise gegenüber der NRW-Notierung schmilzt – und das aus einem ganz einfachen Grund: Der Anteil von WESTFLEISCH bei den gemeldeten Tierzahlen steigt und hat bei Bullen inzwischen die 70 %-Marke und bei Kühen eine noch höhere Quote überschritten.

Die bei WESTFLEISCH geschlachteten TRANSPARIND-Bullen waren im Mittel 609 Tage alt, hatten ein Schlachtgewicht von

1000 kg. Die Auszahlungspreise per Internet ergeben. So lassen sich die erheblichen Leistungsunterschiede zwischen den Betrieben am einfachsten erkennen.

Zu wirklich neuen Ufern bei der Klassifizierung und Bezahlung von Schlachtrindern und -kälbern sollte es hoffentlich kommen, wenn die Erprobung der bedienerunabhängigen Großviehklassifizierung mittels Videobild-Analyse, die seit Juni 2003 im Fleischcenter läuft, erfolgreich abgeschlossen werden kann. Bis zum Frühjahr oder Sommer, so schätzt Beuck, könnte das gelingen.



Regionalversammlung in Lichtenau-Atteln (von links): Einkaufsleiter Josef Beuck, Finanzvorstand Dr. Bernd Cordes und Aufsichtsratsvorsitzender Heinz Westkämper. (Foto: Waldeyer)

Erlösvorteile mit TRANSPARIND

Auch für die Betriebe mit TRANSPARIND-Verträgen ergeben sich handfeste Vorteile, die Beuck für jene Betriebe, die Fleckviehbullen mästen, einschließlich Fleckvieh-Zuschlag, Schwanzprämie, Erlösdifferenz gegenüber Notierung NRW und Sonderbonus auf 16 € je Bulle bezifferte.

Doch der Vorsprung der WESTFLEISCH-

387 kg und wiesen einen Nettozuwachs (Schlachtgewicht : Lebenstage) von 636 g auf. 6,6 % der Bullen blieben mit weniger als 320 kg Schlachtgewicht zu leicht; 22,7 % waren mit über 420 kg im Sinne der Fleischvermarktung eindeutig zu schwer.

Eine zunehmende Zahl von Vertragsmästern nutzt allerdings die Chancen, die sich durch den Abruf und die Auswer-

Betriebsaudit jährlich neu

Ob nun BESTFERKEL, BESTSCHWEIN- oder TRANSPARIND-Vertragsbetriebe: Sie alle müssen Auditierungen durch neutrale Prüfinstitute über sich ergehen lassen. Während diese Auditierungen den QS-Bedingungen entsprechend je nach erzieltm Ergebnis alle ein bis drei Jahre wiederholt werden müssen, ist das bei den WESTFLEISCH-Betrieben unabhängig vom Auditierungsergebnis jährlich erneut notwendig. Doch die Hürden sind offensichtlich zu schaffen, denn von 1.447 auditierten BESTSCHWEIN-Betrieben erreichten 80 % den QS-Standard I, bei den 1.332 auditierten TRANSPARIND-Betrieben waren es 83 % und bei 109 BESTFERKEL-Betrieben 82 %.

Wenn Bauernhöfe bei den Betriebs-Auditierungen als nicht programmfähig ausgeschlossen werden mussten, lag es in der Mehrzahl der Fälle an Mängeln im „Papierkram“.

Nach Schönen im Land Ausschau halten

WESTFLEISCH will das operative Geschäft in eine GmbH auslagern und sich neuen Partnern für wechselseitige Beteiligungen öffnen

Nicht erst seit dem 10. November 2003, als die Übernahme der Nordfleisch durch die niederländische Bestmeat Company öffentlich wurde, machen sich die bei WESTFLEISCH Verantwortlichen Gedanken darüber, wie das bäuerlich geprägte Unternehmen weiterentwickelt und ertragsstark gestaltet werden könnte. Grundsätzliche Überlegungen dazu wurden bereits im Juni 2003 anlässlich des 75-jährigen Jubiläums der Genossenschaft unter der Schlagzeile

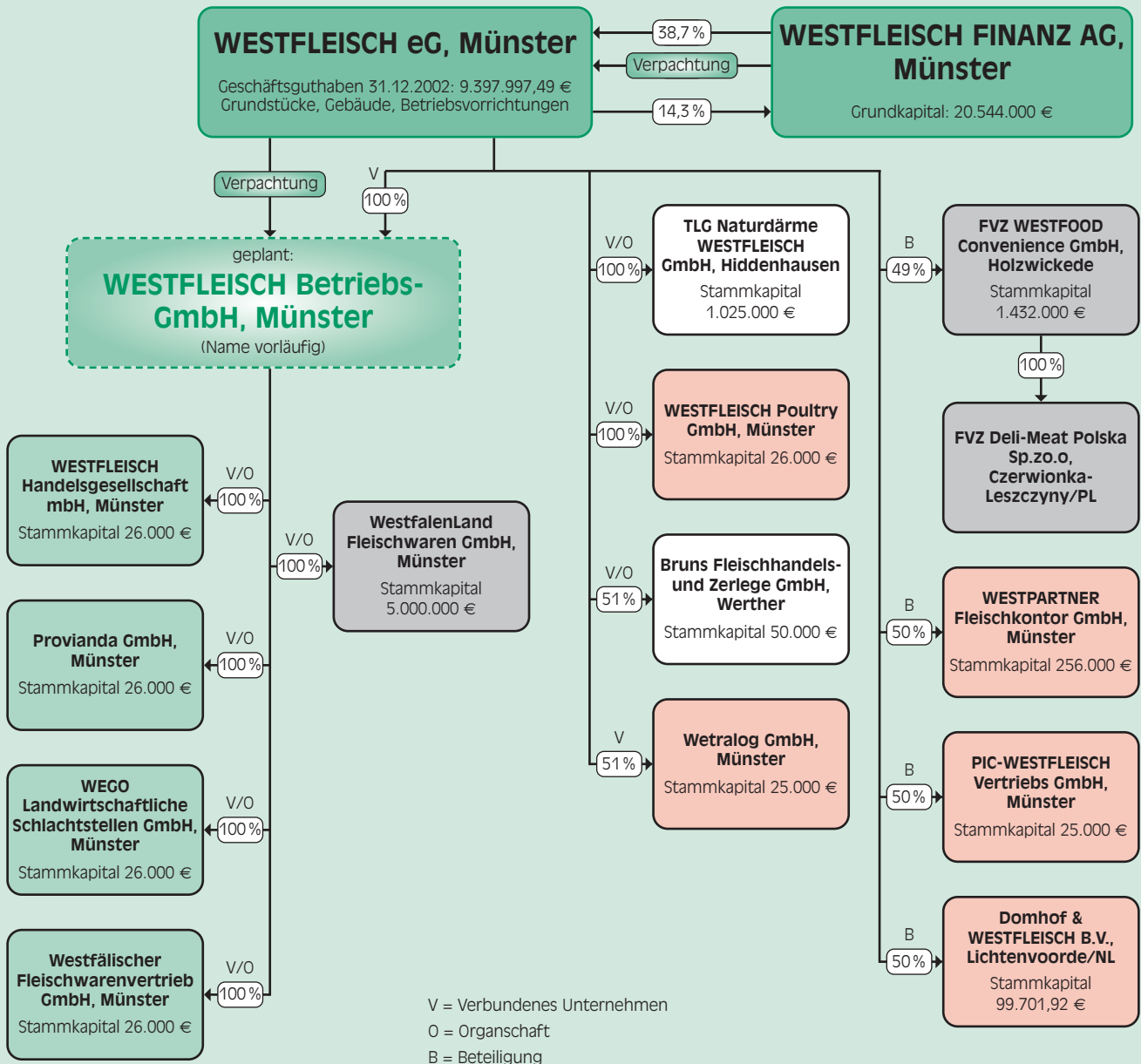
„Vision WESTFLEISCH 2010“ veröffentlicht (im Internet unter www.westfleisch.de).

In der Zwischenzeit hat eine Arbeitsgruppe mit ehren- und hauptamtlichen Führungskräften aus dem Hause WESTFLEISCH die Überlegungen vorangetrieben, so dass Dr. Bernd Cordes und Dr. Helfried Giesen bei den regionalen Informationsveranstaltungen schon „ein wenig Butter bei die Fische“ tun konnten. Danach ist sowohl der Rechtsformwech-

sel der eG in eine AG als auch der Formwechsel der eG in eine GmbH vom Tisch, weil man sich in beiden Fällen zu viele Probleme und Nachteile eingehandelt hätte.

Übrig geblieben ist vielmehr die Auslagerung des operativen Geschäftes in eine GmbH, die im Ergebnis zu einer Struktur der WESTFLEISCH-Unternehmensgruppe führen würde, wie es die Grafik zeigt.

WESTFLEISCH-Unternehmensstruktur nach Plan 2004



Überraschungen schon bald möglich
Ziel aller Überlegungen ist es, WESTFLEISCH bei begrenzt verfügbarem Eigen- und Fremdkapital Möglichkeiten zu mehr Wertschöpfungstiefe zu eröffnen. Chancen dazu werden in den Bereichen Fleischbe- und -verarbeitung ebenso gesehen, wie in der Convenience oder der Verwertung von Nebenprodukten. Sollte WESTFLEISCH aus diesen Sparten interessante Partner finden (Dr. Giesen: „Wir halten nach den Schönen im Land Ausschau“), könnte WESTFLEISCH Gesellschafter solcher Wertschöpfungsunternehmen werden und diese sich umgekehrt an WESTFLEISCH beteiligen.

Diese Auslagerung des operativen Geschäftes in eine GmbH hätte handfeste Vorteile, denn WESTFLEISCH bliebe ohne Eingriff in die Mitgliederstruktur als Obergesellschaft erhalten, die Stimmrechte in der GmbH ließen sich so gestalten, dass eine Überfremdung unmöglich würde, und schließlich wäre die steuerliche Belastung gering, weil kaum stille Reserven aufgedeckt werden müssten.

An Nachteilen einer solchen Regelung stechen vor allem diese ins Auge: Die Gesellschaftsstruktur würde komplizierter, bei Betriebsübergängen wären besondere Rechte und Pflichten zu beachten,

es müsste zwischen Mitglied der eG und Lieferant der GmbH unterschieden werden und die Ergebnissteuerung zwischen AG, eG und GmbH wäre komplizierter.

Bei derart detaillierten handels- und steuerrechtlichen Fragen tun sich die bäuerlichen Mitglieder naturgemäß in der Diskussion schwer. Die Vorstände betonten allerdings ausdrücklich, man wolle frühzeitig mit der Debatte anfangen und – sobald es konkret wird – auch Namen nennen. Die nächsten Monate könnten jedenfalls Überraschungen bringen, auch wenn die Zeit nicht drängt.

Fleischriesen zusammengekauft

Die niederländische Bestmeat Company hat nach Moksel und Dumeco auch die CG Nordfleisch übernommen

Der Segen der europäischen Kartellbehörde steht zwar noch aus, doch seit 10. November ist es öffentlich: Die niederländische Bestmeat Company B.V. übernimmt die gesamten Geschäftsbereiche der Nordfleisch – bestehend aus 10 Rinder- und Schweineschlachthöfen, 4 Veredlungsbetrieben sowie den Handelsaktivitäten. Damit ist, so berichtet die Lebensmittelzeitung, Europas zweitgrößter Fleischkonzern entstanden.

Bestmeat ist eine Tochter-Gesellschaft des niederländischen Agrarkonzerns Best Agrifund N.V., mit dem niederländische Bauernverbände verbunden sind. Bestmeat, erst Ende 2002 gegrün-

det, hatte bereits im Laufe des Jahres 2003 die niederländische Dumeco B.V. und die deutsche Moksel AG übernommen. Dr. Uwe Tillmann, 43 Jahre alt und bisher schon Vorstandsvorsitzender der Moksel AG, wurde auch Vorstandschef von Bestmeat.

Nach eigenen Angaben wird Bestmeat auf Basis der Zahlen aus dem Jahr 2002 900.000 Kopf Rindvieh und 14,5 Mio. Schweine schlachten, damit einen EU-Marktanteil bei Rindern von 4,4 % und bei Schweinen von 7,2 % erreichen, einen Umsatz von 5,1 Mrd. Euro erwirtschaften und 10.000 eigene Mitarbeiter beschäftigen. Vom Umsatz her größer in Europa ist nur noch Danish Crown.

Bei Rindfleisch ist Bestmeat europaweit führend und bei Schweinefleisch die Nummer zwei.

Einzelheiten zur Nordfleisch-Übernahme wie Höhe des Kaufpreises und Behandlung von Forderungen und Genussrechtskapital durch die Gläubigerbanken, allen voran die genossenschaftliche DZ-Bank, sind im Detail noch nicht bekannt.

Von der Übernahme ist auch WESTFLEISCH indirekt betroffen, denn die FVZ WESTFOOD Convenience GmbH in Holzwickede, an der WESTFLEISCH 49 % der Anteile hält, gehört mehrheitlich zu Nordfleisch und demnach jetzt zu Bestmeat.

WETRALOG für optimale Transporte

WESTFLEISCH ist Mehrheits-, die Spedition Hindelang Minderheitsgesellschafter der GmbH

Im Oktober 2003 wurde die WETRALOG GmbH mit Sitz in Münster gegründet. Mehrheitsgesellschafter ist die WESTFLEISCH eG, eine Minderheitsbeteiligung hält die Spedition Hindelang mit Sitz in Wörnitz, südlich von Rothenburg ob der Tauber gelegen. Hindelang, Spezialist für temperaturgeführte

Transporte im internationalen Verkehr mit über 500 Mitarbeitern und 12 Standorten in 7 Ländern sowie rund 500 Kühl-

WETRALOG
FOOD-LOGISTIK



Speditionskaufmann Günter Simons,
neuer Mann bei WETRALOG

fahrzeugen im Einsatz, ist stark im Süden Deutschlands vertreten. Das Unternehmen ist somit eine ideale Ergänzung zum Fuhrpark von WESTFLEISCH, der im Norden und Westen Deutschlands seine besonderen Stärken hat.

Zum Geschäftsführer der WETRALOG GmbH wurde der langjährige WESTFLEISCH-Mitarbeiter Wolfgang Theophile mit Unterstützung durch den 55 Jahre alten Speditionskaufmann Günter Simons bestellt. Simons hat eine ähnliche Aufgabenstellung bereits bei der Firma Müller-Milch bewältigt: Der ursprünglich unternehmenseigene Fuhrpark wurde verselbständigt und fährt heute unter dem Namen Culina auf erfolgreichem Kurs.

181 von 182 bis dato bei WESTFLEISCH in den Bereichen Transport und Logistik tätigen Mitarbeitern wurden von WETRALOG übernommen.

Kostenparender transportieren

Mit der Gründung der WETRALOG GmbH folgt WESTFLEISCH einem vielfach in der Industrie üblichen Trend, alle Leistungen, die mit dem Kerngeschäft weniger zu tun haben, an Dienstleister zu übertragen. „Outsourcing“ wird diese Vorgehensweise genannt, die vornehmlich die Organisationsabläufe verbessern, Synergien freisetzen und damit Kosten sparen soll.

Transport von Vieh und Fleisch ist in der Tat nicht Kerngeschäft bei WESTFLEISCH. Hinzu kommt noch dies: Ein Speditions- und Logistkdienstleister kann – im Gegensatz zum WESTFLEISCH-eigenen Fuhrpark – auch für Drittkunden tätig werden, wodurch sich Auslastungen verbessern, Leerfahrten vermeiden und somit Transportkosten senken lassen.

Durch die Mehrheitsbeteiligung von WESTFLEISCH an der WETRALOG ist si-

chergestellt, dass die Kundschaft unverändert exakt, sauber und pünktlich bedient wird und die gewohnt hohe Transportqualität erhalten bleibt.

Die bäuerlichen WESTFLEISCH-Kunden können davon ausgehen, dass bei Bezug und Absatz von Nutz- und Schlachttieren unverändert moderne Fahrzeuge, penibel gereinigt und desinfiziert, zum Einsatz kommen, wobei in aller Regel dieselben Fahrer wie bisher für den tierschonenden Umgang mit den Tieren verantwortlich sind.

**WESTFLEISCH
im Internet**

www.westfleisch.de
info@westfleisch.de

COLDSTORE für dauerhafte Frische

Eine Minderheitsbeteiligung hilft WESTFLEISCH Transport- und Kühlkosten sparen

Wer auf der A2 Richtung Hannover oder in Gegenrichtung zum Kameroner Kreuz die Abfahrt Hamm-Uentrop passiert, kann beim Blick nach Norden das imposante Gebäude kaum übersehen: Seit dem 01. Oktober 2003 betreibt dort die Firma COLDSTORE Hamm GmbH ein neu errichtetes Kühl- und Gefrierhaus.

Die moderne Anlage steht nicht zufällig in unmittelbarer Nachbarschaft zum WESTFLEISCH-Schlachthof in Hamm-Uentrop. Das Grundstück gehörte nämlich seit etwa 25 Jahren WESTFLEISCH. Mehrheitsgesellschafter an der COLDSTORE GmbH sind mit 65 % der Niederländer Hans Jansen sowie mit jeweils 5 % zwei weitere holländische

Partner, während WESTFLEISCH die restlichen 25 % des Gesellschaftskapitals hält.

Ein paar Zahlen verdeutlichen, was in Hamm für rund 6 Mio. € an Investitionen realisiert wurde: Das 60.000 m³ fassende Tiefkühlager bietet Platz für 12.000 standardisierte Paletten, so dass sich 10.000 t Fleisch bei minus 28° C einlagern lassen. Hinzu kommen drei Schock-Gefrierräume, in denen sich täglich 33 t Frischfleisch schockfrostet lassen, sowie Räume für Kühltechnik, Versand, Sortierung, Verladung und Büros. Insgesamt umfassen die Gebäude 6.250 m² Fläche und 72.000 m³ umbauten Raum.

18 neue Arbeitsplätze

Wie Gerard Tolkamp, einer der niederländischen Miteigentümer erklärt, kann im harten Wettbewerb der Kühlhausbetreiber nur mithalten, wer neben energiesparenden Gebäuden das Ein- und Auslagern mit modernster Technik ohne viel Handarbeit besorgen kann. Und da kann COLDSTORE einiges vorweisen: So können gleichzeitig vier LKW an getrennten Andocktoren be- oder entladen werden. Mittels Gabelstapler und automatisierten Palettenförderanlagen gelangt das Lagergut auf bzw. in die acht festen oder vierzig Verschiebe-Regale, und zwar so, dass



Vier Lkw gleichzeitig können an getrennten Andocktoren be- und entladen werden.

das elektronische Lagerverwaltungssystem den Durchblick behält, welche Palette wo gelandet ist. Dieses Verwaltungssystem wird „gefüttert“ durch Scanner auf den Staplern, die jedes Paletten-Etikett bis zu einer Entfernung von 1,5 m identifizieren. So integriert der Computer alle Elemente des Lagers wie Regalsteuerung, Stapler-Terminals, Waagen und Scanner in das Betriebsnetzwerk.

Diese moderne Technik macht es möglich, dass sich täglich über 100 t Fleisch oder anderes Kühlgut mit nur 12 festen Angestellten und 6 Aushilfskräften ein- und auslagern lassen. Wie Tolkamp betont, sieht sich COLDSTORE selber „als



Abstandhalter, im Fachjargon „Spacer“ genannt, sorgen für ein schnelles Durchfrieren der Ware beim Schockfrost (-40 Grad C).



Gerard Tolkamp: COLDSTORE ist Dienstleister, der Kundenwünsche zu erfüllen hat.

Dienstleister, der Kundenwünsche zu erfüllen hat“. Das geht selbstverständlich nur im Schichtbetrieb bzw. mit variablen Arbeitszeiten.

WESTFLEISCH wird etwa 70 % der Lagerkapazität selbst mit eigenen Produkten nutzen, für die früher Kühlhauskosten in



Bis zu 10.000 t Gefriergut sind auf acht feste und 40 verschiebbare Regale verteilt. Der Computer behält den Überblick.

Deutschland oder in Nachbarländern anfielen. So helfen die Beteiligung an COLDSTORE und die zentrale Lage des Kühlhauses, Transport- und Kühlkosten zu sparen und die Lagerhaltung und Bewirtschaftung der Gefrierhausbestände der WESTFLEISCH-Gruppe zu optimieren.



COLDSTORE (unten) und das WESTFLEISCH-Fleischcenter Hamm-Uentrop (darüber) aus der Luft von Süden her gesehen.

Salmonellen-Eintrag minimieren

WESTFLEISCH organisiert in BESTSCHWEIN-Betrieben das Salmonellen-Monitoring / Belasteten Betrieben wird Maßnahmenkatalog dringend empfohlen

Erklärtes Ziel von Fachleuten der Lebensmittelhygiene wie der QS Qualität und Sicherheit GmbH ist es, den Eintrag von Salmonellen bei Erzeugung und Verarbeitung von Schweinefleisch zu reduzieren. Während die entsprechende Datenbank bei QS unverändert Anlaufschwierigkeiten hat, wird das Monitoring bei BESTSCHWEIN-Betrieben der WESTFLEISCH bereits seit Januar 2002 systematisch durchgeführt. Dazu werden von jeder Schweinelieferung am Schlachtband Fleischsaftproben entnommen, und zwar maximal 60 pro Betrieb und Jahr, und auf Salmonellen-Antikörper untersucht. Ein positiver Befund besagt also nicht, das entsprechende Schwein hatte Salmonellen; Antikörper sind vielmehr Beweis dafür, dass das Tier irgendwann in seinem Leben Kontakt zu Salmonellen hatte.

„Kategorie III“-Betriebe sind gefordert

Die QS-Regelungen sehen folgende Einstufung der Untersuchungsergebnisse vor:

- Kategorie I bei weniger als 20 %
- Kategorie II bei 20 – 40 % und
- Kategorie III bei über 40 % positiver Proben,

wobei diese Einstufung erst dann vorgenommen werden kann, wenn Untersuchungsergebnisse über ein ganzes Jahr vorliegen.

Die bisher bei WESTFLEISCH vorliegenden Ergebnisse: Von 62.500 untersuchten Proben aus 1.774 Betrieben waren 9,4 % positiv. 89,7 % der Betriebe konnten als unbelastet in Kategorie I eingestuft werden, 8,4 % der Betriebe mit mehr als 30 untersuchten Proben kamen als schwach belastet in Kategorie II und lediglich 1,9 % der Betriebe mit mehr als 40 % positiven Proben mussten der Kategorie III zugeordnet werden.

Und in diesen „Kategorie III“-Betrieben sind Gegenmaßnahmen zu ergreifen! Dazu wird jeder Betrieb persönlich angeschrieben und ihm ein vorläufiger Maßnahmenkatalog sowie eine Checkliste zur Umsetzung im Mastbetrieb zugesandt.



Entnahme einer Fleischsaftprobe, die auf Salmonellen-Antikörper untersucht wird. (Foto: Wiesmann)

WESTFLEISCH selbst sorgt dafür, dass Schweine aus Kategorie III-Betrieben getrennt angeliefert und nach einer Ruhephase in speziellen Wartebuchten einer getrennten Schlachtung zugeführt werden.

Die Folge: Anlieferung und Schlachtung dieser Schweine erfolgen am Ende eines Schlachttages bzw. einer Schlachtwoche. Damit wird die Kontamination möglicherweise hoch belasteter Schweine mit geringer oder nicht belasteten vermieden.



Die Untersuchung, hier an der Landwirtschaftlichen Untersuchungs- und Forschungsanstalt LUFA in Münster, erfolgt weitgehend automatisiert. Die knapp 2 % der bäuerlichen Betriebe in Kategorie III sind aufgefordert, zu handeln. (Foto: Kortmann)

Ursachen ermitteln und ausschalten

Doch woran kann es liegen, wenn in einem Mastbetrieb die Belastung mit Salmonellen so groß wird, dass er in Kategorie III eingestuft werden muss?

Nach bisherigen, allerdings noch lückenhaften Erfahrungen kommt dafür vor allem folgendes in Frage:

1. Wurden bereits mit Salmonellen belastete Ferkel bezogen?
2. Lässt die Hygiene in Stall- und Fütterung zu wünschen übrig?
3. Schleppen Schadnager Salmonellen ein?
4. Wurde Futter – seien es Einzelkomponenten oder fertige Mischungen – mit Salmonellenbelastung bezogen?
5. Sind Salmonellen ein chronisch im Bestand vorliegendes Problem?

Lösen lassen sich die Probleme in der Regel dann, wenn frühzeitig und gezielt Gegenmaßnahmen ergriffen werden. Dabei sind weitergehende Labor- und tierärztliche Untersuchungen hilfreich.

WESTFLEISCH empfiehlt betroffenen Kategorie III-Betrieben dazu folgendes:

- Sprechen Sie mit Ihrem Hoftierarzt über das vorläufige Ergebnis der Salmonellenuntersuchungen.
- Binden Sie die Fachleute von Landwirtschaftskammer oder beteiligten Beratungsorganisationen wie Erzeugerringe mit ein.
- Erstellen Sie zusammen mit dem verantwortlichen Tierarzt einen schriftlichen Maßnahmenplan und setzen Sie diesen konsequent um.

WESTFLEISCH unterstützt alle Betriebe, die den Salmonellen-Eintrag minimieren wollen, durch eine Erfolgskontrolle. Nach

Vorlage des von Betriebsleiter und zuständigem Tierarzt unterschriebenen Maßnahmenplanes wird nach Ablauf einer zweimonatigen Frist die Fleischsaftprobenzahl verdoppelt. So werden Erfolge schneller sichtbar.

Impressum

WESTFLEISCH eG
Brockhoffstraße 11
48143 Münster

Tel. (02 51) 4 93-0
Fax (02 51) 4 93-2 89
www.westfleisch.de
eMail: info@westfleisch.de

Redaktion: Dr. Bernhard Haas

Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Helfried Giesen

BESTSCHWEINE nur aus BESTFERKELn

Was lange angekündigt war und durch eine Übergangsregelung erleichtert wurde, gilt seit 1. Januar 2004 ohne Wenn und Aber: QS-Schlachtschweine wachsen allein aus QS-Ferkeln heran, also BESTSCHWEINE aus QS-Ferkeln!

Damit aber kein Mäster aus Mangel an QS-Ferkeln ab 1. Januar Buchten oder

gar ganze Ställe unbelegt lassen muss, hat sich die Gesellschafterversammlung der „Qualität und Sicherheit GmbH“ auf folgende Vorgehensweise verständigt:

BESTSCHWEIN

BESTSCHWEIN-/QS-Mäster dürfen in der Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 2004 auch noch Ferkel aus Nicht-QS-Erzeugerbetrieben aufstallen.

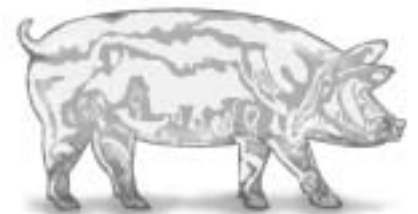
Sie müssen dies aber

1. dem Bündler melden,
2. diese Ferkel durch Kennzeichnung der Buchten abgetrennt von QS-Ferkeln aufstallen,
3. für eine abgesonderte Lieferung zum Schlachthof ohne Durchmischung sorgen sowie
4. die Nicht-QS-Schweine mittels Schlagstempel, dem das übliche „Q“ fehlt, kennzeichnen und
5. schließlich für eine solche Partie einen getrennten Lieferschein ausstellen.

Im übrigen gelten die QS-Kriterien für bereits zertifizierte und zugelassene Betriebe unverändert – unabhängig davon, ob es um QS- oder um Nicht-QS-Ferkel geht. Auch das Salmonellen-Monitoring kann mit QS- und Nicht-QS-Schweinen fortgeführt werden.

BESTFERKEL

Der Bündler – hier also WESTFLEISCH – muss betroffene Betriebe mit Nicht-QS-Schweinen an die Q+S GmbH melden, die gegebenenfalls stichprobenartige Überprüfungen veranlassen wird. Bei Verstößen sind Sanktionen vorgesehen und möglich.



Wenn sie Einzelfutter kaufen ...

Sofern Sie Einzelfuttermittel wie Sojасhrot oder Getreide von Genossenschaften oder Handel zukaufen, aus denen Futter für QS-Tiere werden soll, gilt seit 1. Januar 2004 folgendes: Ihr Lieferant muss bei QS anerkannt sein und ein QC-Zertifikat (Quality-Control) führen. Falls der Betrieb unter Einbeziehung der Einzelkomponenten bereits nach ISO oder HACCP zertifiziert ist, gilt dies ebenso als ausreichend. Fordern Sie ihren Lieferanten auf, diese Bedingungen zu erfüllen; sollte es nicht dazu kommen, ist ein Wechsel unumgänglich.

Lebensmittel-Sicherheit nach IFS-Standard:

Auditorien bei WESTFLEISCH weit fortgeschritten

Der Lebensmittel-Einzelhandel hat für die Auditierung von Eigenmarken den IFS-Standard (IFS = International Food Standard) entwickelt. Ausgangspunkt für diesen Standard ist die Global Food Safety Initiative (GFSI), die im Jahr 2000 zur Verbesserung der Lebensmittelsicherheit durch den Wirtschaftsverband CIES (Global Food Business Forum) gegründet wurde.

Ziel der GFSI ist die Festlegung internationaler Sicherheitsstandards für Unternehmen, die den Handel beliefern. Zu diesem Zweck wurden Schlüsselkriterien zusammengestellt, an denen Lebensmittelsicherheitsstandards gemessen werden.

Durch die GFSI anerkannt sind mit dem Stand vom 30.11.2003 folgende vier

internationale Lebensmittelsicherheitsstandards:

- IFS
- BRC (=British Retail Consortium)
- EFSIS (= European Food Safety Inspection Service)
- das niederländische Dutch HACCP

Der IFS beinhaltet folgende Themenbereiche:

- Anforderungen an das Qualitätsmanagementsystem
- Verantwortlichkeiten des Managements
- Ressourcenmanagement
- Herstellungsprozess
- Messung, Analysen, Verbesserungen

In der Bewertung unterscheidet IFS das „BASIS-Niveau“ als Minimalanforderung

und das sogenannte „Gehobene Niveau“ (Higher-Level).

Die WESTFLEISCH-Betriebe haben bezüglich der Zertifizierung gemäß IFS derzeit folgenden Status erreicht:

- Fleischcenter Paderborn: erstmalig März 2003 „Basis Level“ und November 2003 „Higher-Level“
- Fleischcenter Coesfeld: November 2003 „Higher-Level“; Außenstelle Sauerzelerlegung Schöppingen „Basis-Level“
- Fleischcenter Hamm: IFS-Zertifizierung im April 2004, seit April 2003 EFSIS „Higher Level“
- Fleischcenter Lübbecke: IFS Zertifizierung geplant Januar 2004
- WestfalenLand: IFS Zertifizierung geplant März 2004

WESTFLEISCH als Bündler auditiert

Landwirte, die QS-Systemteilnehmer werden wollen, brauchen dazu einen sogenannten „Bündler“. WESTFLEISCH hat diese Aufgabe für die Mitglieder übernommen, und zwar im Gegensatz zu freien Bündlern für die Teilnehmer kostenlos.

Das heißt unter anderem: WESTFLEISCH

- meldet alle Vertragsbetriebe bei QS an
- bezahlt die Lizenzgebühren für die Betriebe an QS
- organisiert und beauftragt die Prüforganisationen zur Durchführung der nötigen Betriebsaudits
- garantiert das erforderliche Salmonellen-Monitoring bei Schweinen
- teilt betroffenen Betrieben die Ergebnisse des Salmonellen-Monitorings mit und unterstützt und kontrolliert die Umsetzung notwendiger Maßnahmen
- hat die notwendige Datenbank zur Kommunikation mit QS angelegt und pflegt diese
- organisiert die Probenahme für Futtermitteluntersuchungen und die Wiederholungsaudits.

Doch nicht nur landwirtschaftliche Betriebe müssen auditiert werden: Auch die Bündler selbst müssen diese Proze-

dur einmal bestehen. Das sieht die jetzt von der Gesellschafterversammlung der QS GmbH verabschiedete Aufgabenbeschreibung des Bündlers vor. Die jährlich durch ein neutrales Prüfinstitut durchzuführende Auditierung anhand einer Checkliste umfasst insgesamt 22 Punkte, von denen jeder mit „A“ = kein Mangel oder „B“ = schwerer Mangel bewertet werden muss. Für jeden Mangel



müssen Einzelheiten erfasst, Korrekturmaßnahmen vereinbart sowie eine Frist bis zur Mängelbeseitigung genannt werden. Mindestens 80 % der Kriterien jedoch müssen vom Bündler erfüllt sein, damit er seine Aufgabe weiterhin wahrnehmen darf.

Vorrangiges Ziel für ein erfolgreiches Audit ist die Sicherstellung der einheitlichen Betreuung der landwirtschaftlichen Betriebe durch die Bündler.

WESTFLEISCH wurde am 16. Dezember 2003 erfolgreich mit 94,4 von 100 Punkten auditiert.

Norbert Rosker

führte WESTFLEISCH erfolgreich durch das Bündler-Audit. Der Spezialist für Qualitätsmanagement ist auch Ihr Ansprechpartner für alle Fragen rund um QS. Sie erreichen ihn unter Telefon (02 51) 4 93-2 60 oder per eMail: norbert.rosker@westfleisch.de