

# Info für Landwirte

August 2002

Sonderausgabe der WESTFLEISCH-Mitgliederzeitschrift für alle Wochenblatt-Leser

## Mit WESTFLEISCH fahren Bauern gut

Die WESTFLEISCH-Unternehmensgruppe konnte sich im Krisenjahr 2001 erfolgreich behaupten und sich für die Zukunft noch besser aufstellen / Zunehmend mehr Landwirte sind Einzelmitglieder, stellen Kapital zur Verfügung und erwarten sicheren Absatz zu marktgerechten Preisen / Fusion mit NORDFLEISCH ab 2003 geplant.

Als die „WESTFLEISCH Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eG“ sich im November 1994 bei einer außerordentlichen Generalversammlung für bäuerliche Einzelmitglieder öffnete, dürfte kaum einer der Beteiligten gehnt haben, wie dieser Beschluss das Unternehmen selbst und sein Verhältnis zu den Bauern verändern sollte. Statt 64 Mitgliedern zum Jahresende 1993 – nahezu ausschließlich Viehverwertungsgenossenschaften – dürfte im laufenden Jahr 2002 noch das dreitausendste Mitglied aufgenommen werden.

### Bauern-Interessen gut vertreten

Und die in Ehren- und Hauptamt Verantwortlichen der Genossenschaft werben unverändert um neue Mitglieder, deren Nutz- und Schlachttiere und um deren Kapital.

Informationen dazu, was WESTFLEISCH bietet, welche Erfolge das bäuerlich geprägte Unternehmen bisher erzielt hat, wie es im hart umkämpften Markt aufgestellt ist und wie es bei einer Fusion mit der NORDFLEISCH weitergehen könnte, lesen Sie auf den folgenden Seiten.



Der ehren- und hauptamtliche Vorstand der WESTFLEISCH eG (v.r.n.l.): Dirk Niederstucke, Dr. Bernd Cordes, Heinz Horstmann, Dr. Helfried Giesen und Vorsitzender Gerhard Meloh. Ganz links: Aufsichtsratsvorsitzender Heinz Westkämper.

Das „Sagen“ bei der WESTFLEISCH eG hat ein fünfköpfiger Vorstand mit drei ehrenamtlichen Landwirten als Mitglieder und den beiden geschäftsführenden Vorständen Dr. Helfried Giesen und

### Mehr geschlachtet und mehr zerlegt

Wie und mit welchen Ergebnissen die WESTFLEISCH-Unternehmens-

Jetzt mit  einsteigen!

Dr. Bernd Cordes.

Den Vorsitz führt der Landwirt Gerhard Meloh, sein Stellvertreter ist der Landwirt Heinz Horstmann; neu hinzugewähltes Mitglied seit wenigen Wochen ist der Landwirt Dirk Niederstucke.

Dem 12-köpfigen Aufsichtsrat unter Vorsitz des Landwirts Heinz Westkämper gehören weitere fünf Landwirte an. Damit ist gewährleistet, dass die Manager ihre Entscheidungen nicht ausschließlich am Erfolg der Genossenschaft ausrichten dürfen, sondern ebenso die Interessen der bäuerlichen Mitglieder berücksichtigen.

Über „Grundlagen der Geschäftspolitik“ informiert ein Kurzbeitrag unter dieser Überschrift auf der folgenden Seite.

gruppe im Kalenderjahr 2001 gearbeitet hat, wurde den Mitgliedern am 20. Juni bei der Generalversammlung in Münster im Detail erläutert. Wichtige Angaben dazu enthält die Übersicht „WESTFLEISCH-Kennzahlen“, in der auch Angaben zum Verlauf der ersten sechs Monate in 2002 gemacht sind.

Entgegen vielfachem Trend konnte WESTFLEISCH an den vier Fleischcentern in Coesfeld, Hamm, Paderborn und Lübbecke die Schlachtungen bei Großvieh um 19,3 %, bei Schweinen um 5,2 % und bei Sauen um 20,6 % steigern. Rückläufig hingegen waren die Kälberschlachtungen. Die Zerlegung bei Rindfleisch nahm um 30,1 %, die bei Schweinen um 6,7 % zu. Im ersten Halb-

### In dieser Ausgabe

- Handel in den Startlöchern für QS
- Marktvorsprung mit BESTSCHWEIN
- Mit TRANSPARIND aufwärts
- Bündler-Kosten sind Wettbewerbsfaktor
- Mehraufwand ist minimal
- Mit AutoFOM gerechtere Schweinepreise
- So arbeitet AutoFOM
- Schlachtdaten per Internet

<b>WESTFLEISCH-Kennzahlen</b>	Werte 2001	± zu 2000	1. Hj 2002	± zu 1. Hj 2001
Mitglieder	2.693	+496	2.974	+672
Mitarbeiter	1.193	-6	1.184	+26
Umsatz Mio. €	1.090	+21,4 %	502,8	-8,3 %
davon Export	227	+67,5 %	105,9	-4,6 %
<b>Fleischabsatz (t)</b>	482.300	+8,7 %	247.600	+8,6 %
davon Export	120.400	+73,6 %	57.900	-1,5 %
<b>Schlachtungen (St)</b>				
Rinder	237.000	+19,3 %	116.900	+10,7 %
Kälber	37.300	-22,3 %	16.900	-11,7 %
Schweine	3.727.000	+5,2 %	1.805.500	-0,3 %
Sauen	35.700	+20,6 %	17.300	-0,4 %
<b>Zerlegung</b>				
Rind (t)	52.391	+30,1 %	31.373	+66,3 %
Schwein (St)	3.417.200	+6,7 %	1.683.400	+2,7 %
<b>Nutzviehabsatz (St)</b>				
Kälber/Fresser	54.200	-18,1 %	32.200	+25,3 %
Jungsauen/Ferkel	1.573.200	-3,0 %	771.300	+4,9 %

jahr 2002 setzten sich diese Entwicklungen nahezu unverändert fort. Den Erfolg von + 43,5 % bei den Bullen-Schlachtungen schreibt WESTFLEISCH vornehmlich dem Marktauftritt „TRANSPARIND“ zu. WESTFLEISCH hat schließ-

ihrer Bullenmast in Westfalen-Lippe und angrenzenden Regionen sowie bei Verbrauchern nach Transparenz, Qualität und Sicherheit reagiert. Der Fleischabsatz insgesamt wurde um 8,7 % auf 482.300 t gesteigert.

**mitmachen – mitgewinnen:**  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

lich als erstes Fleischvermarktungsunternehmen programmatisch auf die Fragen der Landwirte nach Zukunft

### **Mengenmäßig 25 % Exporte, 10 % SB-verpackt**

Dabei wurde im Export geradezu ein Boom erzielt, denn in Ländern des Binnenmarktes konnten die Mengen um 72,6 % und in Drittländern um 76,1 % gesteigert werden. Und dies war keineswegs eine „Eintagsfliege“, denn in den

ersten sechs Monaten dieses Jahres konnte die Export-Tonnage des Vorjahres nahezu gehalten werden.

„Ganzjährig geht 25 % unserer Ware und 20 % aller Umsätze in den Export – ein wichtig gewordener Pfeiler hinzu-gewonnener Stabilität“, so das geschäftsführende Vorstandsmitglied Dr. Helfried Giesen bei der Generalversammlung.

Aus Sicht des Tierschutzes und der Umweltbelastung wichtig zu wissen: Schweine wurden im Mittel in 1,4 Stunden 51,4 km, Rinder in 2,2 Stunden 98,3 km weit zu den Fleischcentern transportiert.

Beim Fleischverkauf hat WESTFLEISCH frühzeitig auf's richtige Pferd gesetzt, denn „WestfalenLand Fleischwaren GmbH“, inzwischen zu 100 % in der Hand von WESTFLEISCH, hat sich als Marktführer für zentralverpacktes SB-Fleisch etabliert und sich stürmisch weiterentwickelt. Als Spitzenergebnis der letzten Wochen konnten 660 t SB-Frischfleisch verpackt und abgesetzt werden. Nach weiteren Investitionen werden 1.000 t pro Woche möglich, was bei fast 50.000 t Gesamtmenge 10 % Absatzanteil über SB-Verpackung bedeutet.

Der Bereich Nutzvieh war geprägt durch rückläufige Stückzahl-Umsätze, doch verbesserte sich der wertmäßige Umsatz Dank gestiegener Preise um 4,3 % auf knapp 120 Mio. €. Von den

## **Grundlagen der Geschäftspolitik**

Im Sommer 1997 wurde von Vorstand und Aufsichtsrat der WESTFLEISCH eG das Strategiepapier „WESTFLEISCH 2000+“ beschlossen, das seither aktualisiert und fortgeschrieben wird und Grundlage der Geschäftspolitik ist. Folgende vier Punkte bilden das Fundament:

**1.** Das genossenschaftliche Fleischvermarktungsunternehmen hat seine Basis in der bäuerlichen Landwirtschaft in Westfalen-Lippe und angrenzenden Regionen. Landwirte engagieren sich als Einzelmitglieder, über ihre Viehverwertungsgenossenschaft und über eine Kapitalbeteiligung an der Finanz AG und sind zunehmend einzelvertraglich abgesicherte Verbundpartner einer integrierten Qualitätssicherungskette für Frischfleisch vom Stall bis zur Theke. Mit ihrer Guten Fachlichen Praxis stehen sie ein für die Herstellermarke WESTFLEISCH.

Landwirte erwarten sicheren Absatz zu marktgerechten Preisen und eine Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmensgruppe. Sie stellen sich den aktuell notwendigen Erfordernissen von Dokumentation und neutraler Kontrolle.

**2.** Die Schlacht- und Zerlegebetriebe der WESTFLEISCH weiten ihr Kerngeschäft durch Ausbau der Fein- und Feinstzerlegung, durch Vakuumverpackung, Kommissionierung und Logistik in der Wertschöpfungstiefe aus. Spezialbetriebe greifen Konsumtrends wie SB Frischfleisch, Convenience- und Snack-Artikel auf. Als Vollsortimenter für Schweine-, Sauen-, Rind-, Kalb- und Geflügelfleisch sind die Fleischcenter von WESTFLEISCH zusammen mit einem Netzwerk von Dienstleistern und strategischen Allianzen an Kostenführerschaft orientiert. Das Produkt „Fleisch“ wird dem Markt als Rohstoff, Halbfabrikat oder Endprodukt vielfältig bis hin zu thekenfertig frisch, gefroren oder gegart angeboten.

**3.** WESTFLEISCH stellt sich den schnellen Veränderungen des Marktes innovativ, lebt Kundenorientierung und bietet das Marketing-Mix einer Herstellermarke: Die Kunden im In- und Ausland sind Impulsgeber für die Leistungen des Unternehmens. Im Export in Mitgliedsstaaten der EU und in Drittländer findet WESTFLEISCH die notwendige Absatzergänzung für eine breite Produktpalette mit zunehmender Bedeutung in einer globalisierten Handelswelt.

**4.** Kundenzufriedenheit ist Ziel des Unternehmens und seiner Mitarbeiter, denn nur zufriedene Marktpartner schaffen Arbeitsplatzsicherheit. Flache Hierarchien für Entscheidungstransparenz, unternehmerisch geprägte Führungskultur und gezielte Aus- und Fortbildung haben hohe Bedeutung. Ein Datenbank-Informationssystem unterstützt Mitarbeiter und zunehmend auch die Marktpartner im operativen Geschäft und bei der Erfolgskontrolle.

Stückzahlen her kehrte sich dieser Trend in den ersten sechs Monaten dieses Jahres vollständig um. Die Umsatzerlöse insgesamt verbesserten sich mengen- und preisbedingt um 21,4 % auf 1,09 Mrd. €. Preisbedingt mussten im ersten Halbjahr 2002 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum Rückgänge hingenommen werden.

### Am Unternehmenserfolg beteiligt

Laut Finanzvorstand Dr. Bernd Cordes wurde im Jahresergebnis ein Überschuss von 3,6 Mio. € ausgewiesen. Nach Einstellung von 1,8 Mio. € in die Rücklagen verbleibt ein Bilanzgewinn von 1,8 Mio. € für die Auszahlung einer Dividende von 2,8 % + 1 % Sonderdividende für Einzelmitglieder und 4,2 % Dividende + 1 % Sonderdividende für Mitgliedsgenossenschaften. Die Sonderdividende von 1 % „soll Sie alle teilhaben lassen an unserem insgesamt gesehen ordentlichen Jahresergebnis“, so Dr. Cordes.

Das Eigenkapital wird per Jahresultimo 2001 mit 23,4 Mio. € nach 19,4 Mio. € im Vorjahr ausgewiesen.

Die Position „Erträge aus Beteiligungen“ mit 4,1 Mio. € bereitet „zunehmend Freude“, so Dr. Cordes. Alle Verbund- und Beteiligungsunternehmen haben nämlich mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen, doch trugen die Tochter Westfalenland und das Beteiligungsunternehmen FVZ WESTFOOD Convenience GmbH in Holzwickede am stärksten zu diesen Erträgen bei.

WESTFLEISCH hat für das Jahr 2001 neben der um 1 % erhöhten Netto-Dividende von insgesamt 232.000 € an die Anteilseigner zusätzlich Sonderboni über alle Tierarten von 3,5 Mio. € ausgeschüttet. Im Einzelnen: Für jedes bonusberechtigtes Schwein wurde ein Sonderbonus von 0,75 €, für jedes Ferkel ein solcher von 0,20 €, für jedes Kalb und für jede Jungsau von 4 € und für jedes Stück Großvieh von 10 € gezahlt, der zur Hälfte dem Geschäftsguthaben gutgeschrieben wird.

„Diese Zahlen dokumentieren die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens WESTFLEISCH“, so Dr. Cordes, „aber auch die Zielsetzung, Sie an unserem Unternehmenserfolg zu beteiligen“.

Diese Botschaft verstehen offensichtlich zunehmend mehr Landwirte, denn die Zahl der Mitglieder nahm in 2001 um 496 zu, und bis Ende Juni 2002 kamen weitere 281 hinzu.

### Nach Fusion Marktführer in Deutschland

Doch angesichts struktureller Veränderungen bei den Fleischvermarktern in den Niederlanden und Dänemark – dort wurde gerade die Fusion von Danish Crown mit Steff Houlberg kartellrechtlich genehmigt – will WESTFLEISCH die Zeit für strategische Allianzen gerade dann nutzen, „wenn das eigene Unternehmen WESTFLEISCH selbst auf festen Beinen steht“, so Dr. Giesen.

Sofern in Gesprächen mit einem Bankenpool letzte Klarheiten erreicht, das Bundeskartellamt die Genehmigung erteilt und schließlich auch die Anteilseigner von NORD- und WESTFLEISCH auf einer außerordentlichen Haupt- bzw. Generalversammlung zustimmen, sollen NORD- und WESTFLEISCH fusionieren. Dafür ist eine Zusammenlegung des operativen Geschäftes von WESTFLEISCH und NFZ geplant. Eine neue operative Holding soll von den jetzigen Fusionspartnern die Betriebe pachten und das operative Geschäft ab Januar 2003 betreiben. Die Altgesellschaften bleiben bestehen. Dr. Giesen: „Ziel ist nicht Größe, sondern Leistungsstärke, sind günstigere Kostenpositionen für bessere Profitabilität in den Märkten“. Heraus käme bei dieser Fusion ein Marktanteil von 20 % bei Schweinen und von 15 % bei Großvieh in Deutschland. Das wäre zwar ein neuer Marktführer in Deutschland, doch immer noch nicht einmal halb so groß wie

der dänische Wettbewerber Danish Crown.

### Zwingende Voraussetzungen

Der Arbeitstitel „Premium Nordwest-Fleisch“ macht deutlich, „dass wir, wie bei WESTFLEISCH und der Premium Fleisch AG auf bäuerliche Führung und starke Beteiligung von Landwirten im Ehrenamt setzen wollen“, so Dr. Giesen „um bäuerliches Eigenkapital für Ihr Vermarktungsunternehmen zu werben“.

Der Vorstand soll aus zwei hauptamtlichen und einem ehrenamtlichen Mitglied von Seiten WESTFLEISCH und einem hauptamtlichen sowie zwei ehrenamtlichen von Seiten NORDFLEISCH bestehen.

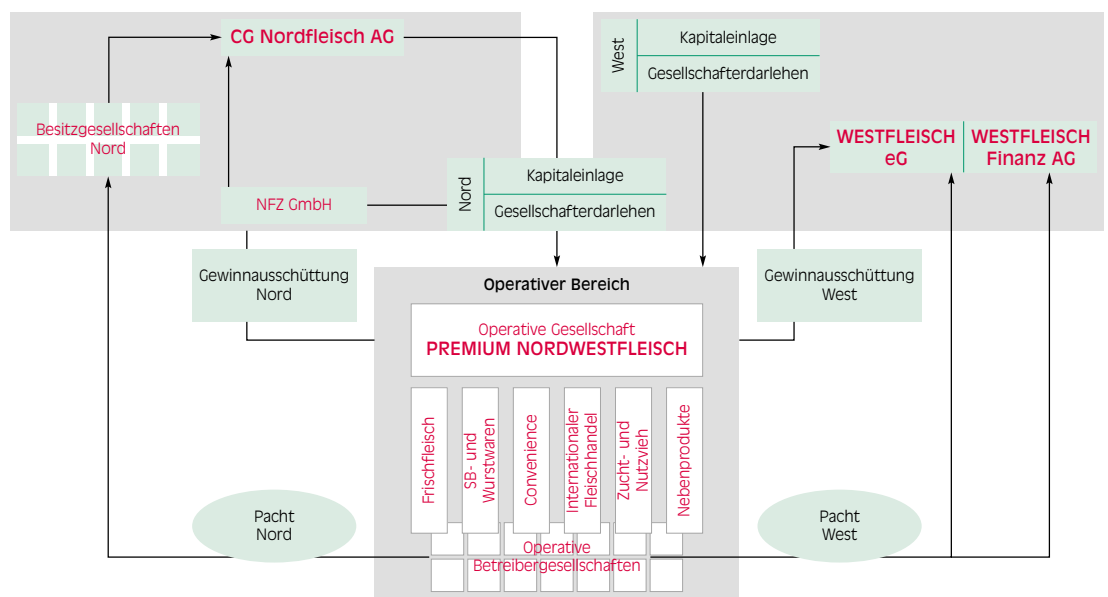
Gewollt ist eine „Fusion auf gleicher Augenhöhe“, die jedoch vier Voraussetzungen zwingend macht:

- 50 % zu 50 % Anteil in Kapital, Stimmrecht und Gewinnverteilung
- Forderungsverzichte des Bankenpools gegenüber NORDFLEISCH
- Sinnvolle Finanzierungsstruktur auf Basis aktueller Kreditlinien der Banken
- Kapitalzufluss zum Start und Eigenkapitalbildung in bäuerlicher Hand für die weitere Zukunft.

Den in Ehren- und Hauptamt Verantwortlichen bei WESTFLEISCH ist bekannt, dass rund 70 % aller Fusionen nicht oder schlecht gelingen. Und doch sind für sie die Vorteile einer Fusion überzeugend. Dr. Giesen: „Wir brauchen schlussendlich klare Mehrheiten, aber auch von der Sinnhaftigkeit überzeugte Anteilseigner“.

Der Berufsstand steht jedenfalls hinter dem Konzept, wie WLV-Vizepräsident Schulze zur Wiesch versicherte.

## Fusionsmodell



# Handel in den Startlöchern für QS

Nachdem in den Bereichen der Futtermittelwirtschaft und der Landwirtschaft die Audits für QS auf Hochtouren laufen, die WESTFLEISCH als Fleischvermarkter für das QS-System seit dem 17. Juni 2002 als eines der ersten Unternehmen für QS zugelassen ist, beginnt nun auch der Einzelhandel mit den Audits in den Filialen.

QS ist seit dem 17. Juni 2002 nicht mehr nur ein Projekt der gesamten Branche der Fleischwirtschaft, sondern Realität. WESTFLEISCH hat als eines der ersten Unternehmen zu diesem Stichtag von der QS GmbH den Systemvertrag und von der CMA den Zeichennutzungsvertrag erhalten, der WESTFLEISCH erlaubt, ab sofort QS-gelabelte Ware zu vermarkten.

Allerdings hat der deutsche Handel bisher seine Hausaufgaben noch nicht gemacht, denn die Audits in den Filialen des Einzelhandels werden erst in diesen Tagen gestartet. Dabei stellt sich heraus, dass einige Unternehmen bei den festgelegten Kriterien noch Handlungsbedarf haben. Das Hauptproblem scheint die Sicherstellung der Einhaltung der geschlossenen Kühlkette mit 7 °C bzw. 2 °C zu sein; ein Problem, das sich aber lösen lässt.

## „QS-Zug“ gewinnt an Fahrt

WESTFLEISCH ist in konkreten Verhandlungen mit Einzelhandelsunternehmen über den Start von QS in der Theke. Der erste Filialist wird voraussichtlich noch



Qualität und  
Sicherheit

im August im Bereich Nordrhein-Westfalen mit SB-verpackter Ware mit dem QS-Label starten, gefolgt von nationalen Anbietern im September. Zu erwarten ist die sukzessive Aufschaltung weiterer Unternehmen, denn der Erwartungsdruck in den Vorstandsetagen der großen LEH-Unternehmen ist groß.

Aber auch die Fleisch- und Wurstwarenindustrie ist dabei, sich für einzelne Sortimentsbereiche auf QS-Ware vorzubereiten und die Versorgungsmöglichkeiten mit Rohstoffen auszuloten. Auch in diesem Sektor rechnet WESTFLEISCH damit, dass in nennenswertem Umfang zu Beginn des dritten Quartals Warenlieferungen mit dem QS-Label aufgenommen werden können. An den ersten Industriekunden wurde bereits in der 28. Kalenderwoche QS-gelabeltes Schweinefleisch ausgeliefert, kontinuierliche Lieferungen im QS-Standard sind vereinbart.

WESTFLEISCH geht davon aus, dass mit dem Start der ersten Unternehmen mit QS-Ware an der Theke und entsprechender Verbraucheraufklärung der „QS-Zug“

an Fahrt gewinnt, denn die Erfahrung zeigt, dass im Handel die Einführung von Innovationen beim Wettbewerb schnelles Handeln nach sich zieht.

## CMA-Kampagne folgt

Die CMA, die für die Kommunikation des QS-Systems verantwortlich ist, hat für den Handel interessante kooperative Marketingansätze entwickelt, die die Aufmerksamkeit des Verbrauchers auf QS lenken werden. Begleitend dazu wird im vierten Quartal dieses Jahres, wenn schon vermehrt QS-Ware in den Theken des Handels zu finden ist, mit einer breiten Aufklärungskampagne in der Öffentlichkeit begonnen. Im Vordergrund dieser Kampagne wird stehen, dass mit QS eine größere Transparenz und Sicherheit in der Prozesskette von Stall bis Theke erreicht wird und der Verbraucher mehr Sicherheit beim Lebensmittel Fleisch erwarten kann, als dies in der Vergangenheit der Fall war.

Insgesamt: WESTFLEISCH ist zuversichtlich, dass der gewünschte Effekt, relativ schnell flächendeckend QS-Ware im Markt zu platzieren und damit auch Verbrauchervertrauen auf lange Sicht zurückzugewinnen, gelingen wird.

# Marktvorsprung mit BESTSCHWEIN

Bislang rund 850 Vertragspartner mästen jährlich 1,6 Mio. Schweine unter QS-Bedingungen für WESTFLEISCH / Vorteilhafte Regelungen für Mäster und Genossenschaft

Bereits seit Jahresanfang bietet WESTFLEISCH als Weiterentwicklung der bewährten Kooperationsverträge mit Schweinemästern neue Verträge an, die die Erzeugung von Schweinefleisch nach den Bedingungen von „Qualität und Sicherheit“ regeln. WESTFLEISCH tritt mit Fleisch und Fleischprodukten aus diesem stufenübergreifenden Herkunfts- und Qualitätssicherungssystem unter dem Namen „BESTSCHWEIN“ am Markt auf.

## Auditierung fast abgeschlossen

Alle Regelungen sind so gestaltet, daß es ohne kostenträchtige und komplizierte Auflagen geht. Entscheidend ist vielmehr, daß alles nach Guter Landwirtschaftlicher Praxis (GLP), Guter Fütterungspraxis (GFP) und Guter Veterinärpraxis (GVP) geschieht. Dabei sind die wesentlichen Punkte zu dokumentie-

ren und von neutraler Seite zu kontrollieren, während von Seiten des Staates nur eine Kontrolle der Kontrolleure erfolgt.

Zu Beginn des 2. Halbjahres 2002 hatten rund 850 Landwirte mit einer Jahreserzeugung von 1,6 Mio. Schweinen einen

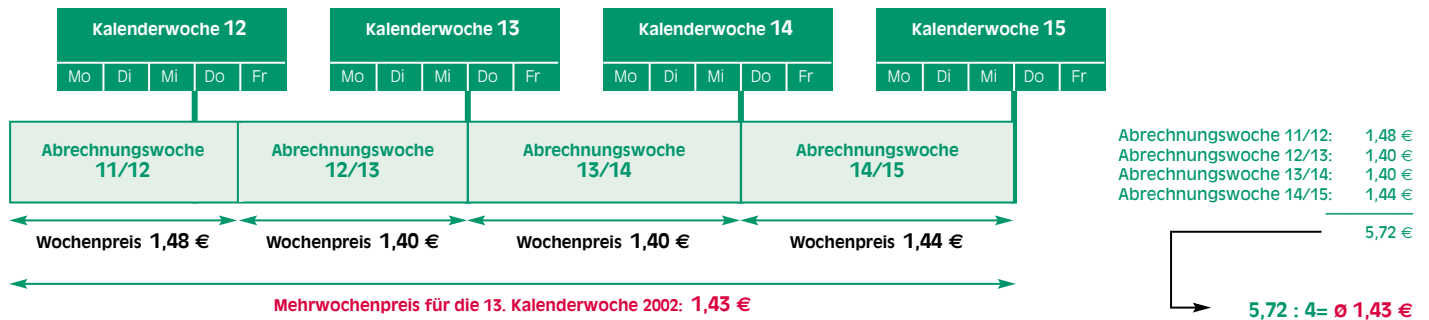


solchen Vertrag zur Erzeugung von BESTSCHWEIN unterschrieben. Für die allermeisten dieser Betriebe ist die Au-

ditierung durch neutrale Prüfer bereits mit durchweg guten bis sehr guten Ergebnissen durchgeführt. Nachfolgend die wesentlichen Elemente, auf die es bei Erzeugung und Vermarktung von BESTSCHWEIN ankommt:

Von der genetischen Seite her muss es sich um Tiere solcher Herkünfte handeln, die in einem Warentest geprüft und jeweils als leistungsstark beurteilt wurden. Das sind bis jetzt vornehmlich Westhybrid, BHZP und PIC, ferner aber auch geeignete Ferkel aus den Niederlanden, sofern die Erzeugerbetriebe den IKB-Status erfüllen. Nach den jüngst vorgestellten Ergebnissen des Düsser Warentests hat bei WESTFLEISCH erneutes Nachdenken über die Zulassung auch anderer Herkünfte begonnen.

Als Herkunfts- und Geburtsnachweis gilt das Ferkel-Testat, das bei Bezug über WESTFLEISCH mit ausgehändigt



Das Mehrwochenpreis-System für BESTSCHWEIN-Vertragsbetriebe, dargestellt am Beispiel der Kalenderwochen 12 bis 15/2002

wird. Bei eigener Ferkelerzeugung lassen sich entsprechende Angaben problemlos dokumentieren.

### Alles Tun auch dokumentieren

Die Tiergesundheit ist nach Guter Veterinärpraxis (GVP) abzusichern und zu dokumentieren. Dazu ist ein Betreuungsvertrag mit einem einzigen, von der Tierärztekammer gelisteten Tierarzt notwendig. Landwirt und Tierarzt profitieren gleichermaßen von den Rückmeldungen von Organbefunden und

festgehalten sind, zu dokumentieren.

### Mehrwochenpreis glättet Ausschläge

Für BESTSCHWEIN-Verträge gelten überdies eine neue Vorkostenstaffel, das Mehrwochenpreis-System und eine neue Bonusstaffel (siehe Übersicht). Dabei ist der Bonus für alle Schweine mit mehr als 75 Indexpunkten und nach oben unbegrenzt fällig. In den früheren Kooperationsverträgen gab es für Schweine mit mehr als 100 Indexpunkten zum Leidwesen der Mäster keinen Bonus mehr; betroffen waren immerhin fast 10 % der Schweine.

Das Mehrwochenpreis-System von WESTFLEISCH, zunächst von etwa 350 Schweine mästenden Kooperationsbetrieben und ihrer Genossenschaft erprobt, gilt bei BESTSCHWEIN generell. Wie es funktioniert, ist für die 13. Kalenderwoche 2002 beispielhaft dargestellt.

Ziel des Systems ist es, die extremen Preisausschläge zu glätten und bei den Anlieferungen spekulative Elemente zu reduzieren. Wie sich Wochenpreis und Mehrwochenpreis seit Jahresbeginn 2001 entwickelt haben, zeigt die Graphik. Ein weiteres Plus für Schweinemäster nach BESTSCHWEIN – Vertrag: Seit als

Zahlungsziel bei WESTFLEISCH generell 15 Tage gelten, wird ein Ausgleich für den Zinsverlust von 0,10 Euro je Tier gewährt.

### Zählbare Vorteile

Als Schweinemäster werden Sie jetzt vermutlich darüber nachdenken, welche Vorteile ein BESTSCHWEIN-Vertrag bringt. Gegenüber dem bisherigen Kooperationsvertrag ist das zunächst eine knapp 10 % höhere Bonusrate, weil die 100-Punkte-Grenze entfällt, ferner der Zinsausgleich und schließlich noch der für 2001 gewährte Sonderbonus von 0,75 Euro für 96 % der Schweine statt ansonsten nur für 87 %.

Jahreserzeugung in Stück	Bonus je Bonusschwein*) EURO
bis 700	2,0
800 – 1599	2,35
1600 – 2399	2,75
2400 – 3199	3,0
über 3200	3,25

\*) Schweine ab 75 Indexpunkte, die tierärztlich nicht gemäßregelt wurden

### Bonusstaffel für BESTSCHWEIN-Verträge

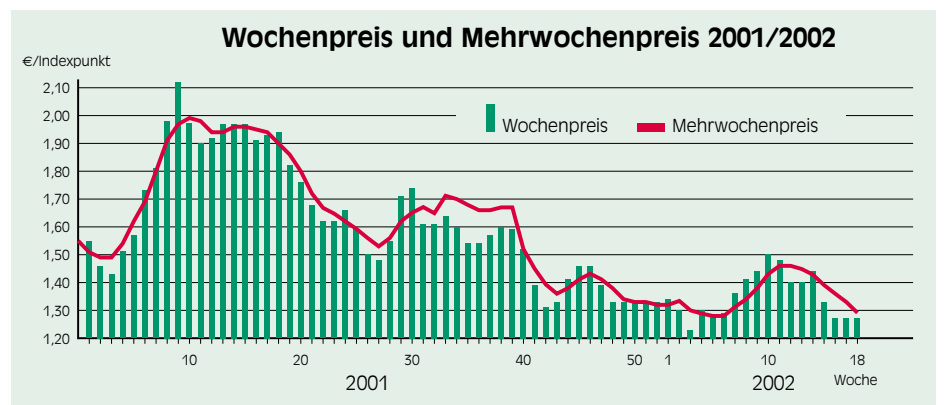
dem Ergebnis des Salmonellen-Monitoring, die WESTFLEISCH rückmeldet bzw. durchführen lässt.

Die Fütterung hat nach Guter Fütterungspraxis (GFP) zu erfolgen. Das heißt im Einzelnen: Sowohl beim Bezug von Fertigfutter als auch von Einzelkomponenten für hofeigene Mischungen müssen die Lieferanten gelistet sein und eine Positivliste bei der Auswahl der Komponenten berücksichtigen. Dabei selbstverständlich: Antibiotisch wirksame Leistungsförderer sind in der Mast nicht zulässig.

Die Tierhaltung insgesamt muß nach Guter Landwirtschaftlicher Praxis (GLP) erfolgen. Dabei gelten die gesetzlichen Vorgaben zu Tierhaltung, Tierschutz und Krankheitsvorbeuge als Mindestanforderungen. GFP und GVP sind im Bestandsregister, im Behandlungsbuch mit entsprechenden Arzneimittelbelegen und im Futterbuch, in dem alle Lieferungen, alle Untersuchungsergebnisse, die Rezepturen und die Futterkurven



Für Schweinemäster, die bisher ohne Vertrag an Wettbewerber verkauft haben, bleiben als Vorteile die bedienerunabhängige Klassifizierung mittels AutoFOM und die Bezahlung nach Handelswert, schließlich die Bonusbeträge je nach Jahreserzeugung zwischen 2,00 und 3,25 Euro je Bonusschweine und – nicht zu verachten – der für 2001 gewährte Sonderbonus von 0,75 Euro je Schwein. Und schließlich: WESTFLEISCH erfüllt die Aufgaben des Bündlers nicht nur kostenlos, sondern honoriert die Auditierung zusätzlich.



# Mit TRANSPARIND aufwärts

Rindfleischerzeugung und -vermarktung nach den Bedingungen von „Qualität und Sicherheit“: WESTFLEISCH war vom Start an zielführend dabei / Nach Jungbullen jetzt auch Verträge für Schlachtkühe und -färsen

Nach dem Schock, als in Deutschland am 24. November 2000 der 1. BSE-Fall amtlich bestätigt wurde, war es WESTFLEISCH, das als bundesweit erstes Unternehmen richtungweisend reagierte: „TRANSPARIND“ hieß das Programm zur herkunftsgesicherten und durchgängig transparenten Erzeugung und Vermarktung von Rindfleisch bis in die Verkaufstheke, das im März 2001 startete. Inzwischen ist es der Wirtschaft gelungen, stufenübergreifend auf freiwilliger Basis das branchenweite Qualitäts- und Herkunftssicherungssystem „QS – Qualität und Sicherheit“ zu installieren. Weil die für TRANSPARIND geltenden Regelungen weitestgehend jenen für QS entsprechen, waren nur noch eher formale Nachbesserungen nötig, so dass WESTFLEISCH vom Start weg mit QS-Ware aus dem TRANSPARIND-Programm in den Markt gehen kann.

## Klare Erzeugungs- und Vermarktungsregeln

Bis Ende Juni 2002 haben rd. 870 Bullenmäster TRANSPARIND-Verträge mit WESTFLEISCH abgeschlossen, wobei die meisten Betriebe mit guten bis sehr guten Ergebnissen von den neutralen Prüfern bereits auditiert sind.

Aus diesen Vertragsbetrieben sind jährlich weit über 72.000 TRANSPARIND-Bullen zu erwarten. Doch der Markt bietet Absatzchancen für weit über 100.000! Nach den geltenden Erzeugungs- und Vermarktungsregeln sind Tiere folgender Rassen bzw. Kreuzungen zulässig: bevorzugt Fleckvieh, Fleischerassenkreuzungen sowie Rotbunt und Schwarzbunt, sofern sie in Deutschland geboren und in der HIT-Datenbank mit Tierpass und weiteren Angaben geführt sind. WESTFLEISCH beliefert TRANSPARIND-Betriebe bevorzugt mit geeig-

neten Kälbern oder Fressern über das Nutztviehzentrum Nienberge. Haltung und Fütterung haben tierartgerecht in Gruppenhaltung, bei Verzicht auf antibiotische Leistungsförderer und bei Einsatz von Zukauffutter ausschließlich von gelisteten Lieferanten zu erfolgen. Für die Tierärztliche Betreuung muß ein einziger, von der Tierärztekammer



gelisteter Hoftierarzt, mit dem ein schriftlicher Betreuungsvertrag abgeschlossen ist, verantwortlich zeichnen. Für die Abnahme wird im Jahresmittel mindestens ein Preis entsprechend der amtlichen Notierung in NRW garantiert. Zusätzlich gibt es eine „Schwanzprämie“ von 10,- Euro für jedes über das Nutztviehzentrum bezogene Tier sowie einen Zuschlag für Fleckvieh von gleichfalls 10,- Euro. Zusätzlich wird – wenn WESTFLEISCH Geld verdient hat – ein Sonderbonus am Jahresende gezahlt, der für 2001 nochmals 10,- Euro je Tier betrug. Inzwischen hat es sich herumgesprochen, dass der Grundpreis für TRANSPARIND-Bullen deutlich über dem der amtlichen Notierung für die Handelsklasse R3 liegt. **Wie die Übersicht zeigt, betrug die durchschnittliche Differenz 4,8 Cent in 2001 und 3,85 Cent bisher in 2002.**

Aktuell erkennbar ist auch, daß sich die Notierung NRW den in Bayern erfassten Preisen nähert – nicht zuletzt Erfolg von TRANSPARIND.

## Kühe und Färsen nach QS

Jetzt tun sich auch Vermarktungschancen für Fleisch von Kühen und Färsen auf, sofern die Ware QS-Bedingungen entspricht. Nachfrager dafür kommen

sowohl aus der Verarbeitungsindustrie als auch aus dem Lebensmittelhandel. Entsprechend bietet WESTFLEISCH Milcherzeugern und Mutterkuhhaltern TRANSPARIND-Verträge an, die gegenüber der Bullenmast leicht abgewandelt sind. Zulässig ist neben Laufstall- auch Anbindehaltung, und für den Futtermittelbezug muss der Mischfutterhersteller der freiwilligen Rahmenvereinbarung angeschlossen sein. Aber: auch die Betriebe mit TRANSPARIND-Verträgen für Kühe und Färsen müssen entsprechend den QS-Kriterien auditiert sein! WESTFLEISCH würde gern ein gemeinsames Audit der landwirtschaftlichen Betriebe zusammen mit der Milchindustrie organisieren, kann und will aber nicht darauf warten, bis alle Fragen dazu geklärt sind.

## Nur nach Auditierung

Hinsichtlich Auditierungskosten gilt für Kuh-Verträge auch das, was unter der Überschrift „Bündler-Kosten sind Wettbewerbsfaktor“ dargestellt ist.

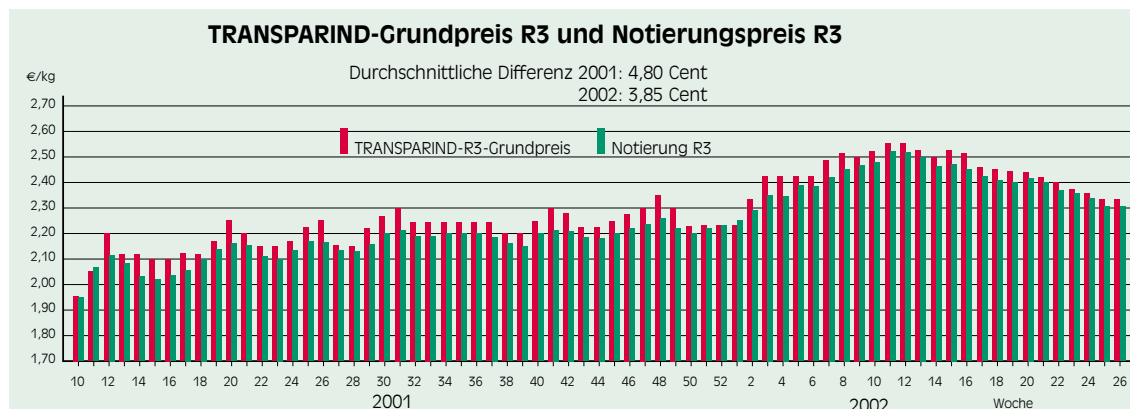
Für die Bezahlung gilt im wesentlichen dies: Abgerechnet wird nach einem WESTFLEISCH-Grundpreis, der wöchentlich für die Handelsklassen R3 = K1, für O3 = K2, für P2 = K3 festgelegt wird. Weil für diese Handelsklassen ein amtlicher Notierungspreis wöchentlich veröffentlicht wird, sind Vergleiche möglich.

mitmachen – mitgewinnen:  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

Ausgehend von diesen Grundpreisen wird in der jeweiligen Handelsklasse für höhere/ niedrigere Gewichte nach fest zugesagten Zu- bzw. Abschlägen bezahlt.

Für Färsen wird ein Grundpreis für die Handelsklasse R3 und O3 festgelegt.

Für die genannten Grundpreise wird im Mittel des Jahres wenigstens der amtliche Notierungspreis garantiert. Darüber hinaus wird am Jahresende für die in der Frischfleischvermarktung gewünschten Handels-, Gewichts- und Fettklassen ein Vertragsbonus von 30 Euro je Tier garantiert.



# Bündler-Kosten sind Wettbewerbsfaktor

**Bündler sind Bindeglied zwischen der QS GmbH und den Bauern/ WESTFLEISCH honoriert und hilft, während andere Gebühren kassieren**

Landwirte, die im QS-System mitmachen wollen, brauchen dazu einen sogenannten „Bündler“. Bündler können sein Erzeugergemeinschaften und Schlachtbetriebe, aber auch Beratungsorganisationen. Grundsätzlich ist jeder Landwirt frei bei der Auswahl seines Bündlers. Damit steht es selbstverständlich jedem Landwirt auch frei, sich einem „freien“ Bündler zuzuwenden und die erzeugten Schweine, Bullen oder Kühe an solche Vermarkter abzugeben, die angeblich oder tatsächlich am besten bezahlen.

## **Bündler-Kosten kaum überschaubar**

Doch die Aufgaben des Bündlers sind vielfältig und verursachen Kosten, die sich derzeit noch nicht vollständig nennen lassen.

So nimmt ein Bündler die Teilnahme-Erklärungen von Landwirten entgegen, meldet die Betriebe bei der QS GmbH an, sorgt dafür, dass regelmäßig neutrale Kontrollen durchgeführt werden, fordert bei festgestellten Mängeln dazu auf, diese abzustellen und verhängt schließlich in Abstimmung mit dem Sanktionsbeirat bei schweren Verstößen Strafen, die bis zum Ausschluss führen können. Darüber hinaus muss der Bündler eine Datenbank zur Kommunikation mit QS anlegen und pflegen, die Probenahme für Futtermitteluntersuchungen organisieren und Wiederholungsaudits veranlassen.

Anlage und Pflege dieser Datenbank sind schon eine komplizierte Angelegenheit, denn neben den allgemeinen Angaben zum Betrieb müssen darin die Tierbestandsregister mit den Angaben zum Rinderpass, die Ergebnisse des Salmonellen-Monitoring und etliches andere mehr registriert, sortiert und der QS GmbH abrufbereit zur Verfügung gestellt werden.

Einen ersten Überblick, wie hoch diese Kosten – soweit sie bisher überschaubar sind – tatsächlich liegen, liefert top agrar in der Juli-Ausgabe. Danach schwanken die Kosten für die Erstprüfung inklusive Futtermitteluntersuchung von etwa 100 bis 450 €. Hinzu kommen die Kosten für Anlage und Pflege der Datenbank sowie für die allgemeine Verwaltung.

## **WESTFLEISCH hilft und honoriert**

WESTFLEISCH hingegen geht dieses Thema völlig anders an: Die Genossenschaft erfüllt die Aufgaben des Bündlers für ihre Mitglieder nicht nur kostenlos, sie honoriert die Auditierung der Betriebe zusätzlich. Das heißt im einzelnen: WESTFLEISCH ...

- meldet alle Vertragsbetriebe bei QS an
- bezahlt die Lizenzgebühren für die Betriebe an QS
- organisiert und beauftragt die Prüforganisation zur Durchführung der nötigen Audits
- garantiert das erforderliche Salmonellen-Monitoring bei Schweinen

- hat die notwendige Datenbank zur Kommunikation mit QS angelegt und pflegt diese
- organisiert die Probenahme für Futtermitteluntersuchungen und die Wiederholungsaudits.

Darüber hinaus erhalten Vertragsbetriebe für ein erfolgreiches Betriebs-Audit eine Aufwandsentschädigung von 256 €. Davon sind die direkten Auditkosten abzuziehen, der Restbetrag wird dem Geschäftskonto gutgeschrieben. Die weiteren Kosten für die Untersuchung von Futterproben und das Salmonellenmonitoring werden vorerst von Sonderzahlungen abgezogen, die vom wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft abhängig sind.

## **Vergleichen Sie selbst**

Rechnen Sie selbst, wie weit die von einigen Schlachtunternehmen angekündigten Zuschläge von 1 Cent je kg Schlachtgewicht für QS-Schweine gegenüber diesen Vorteilen bei WESTFLEISCH Ausgleich sind.

Im übrigen: WESTFLEISCH wird selbstverständlich auch Schweine, Bullen und Kühe in QS-Qualität von „freien Anbietern“ abnehmen und vermarkten, wenn das Angebot aus Vertragsbetrieben der Nachfrage entsprechend zu klein ausfällt. Ebenso eindeutig ist für den Vorstand aber auch, dass Schlachttiere aus Mitgliedsbetrieben besser bezahlt und durch Sonderzahlungen am Jahresende zusätzlich honoriert werden.

# Mehraufwand ist minimal

**Hans-Otto Kemmer aus Bönen ist Mitglied bei WESTFLEISCH und mästet TRANSPARIND-Bullen sowie BESTSCHWEINE / Sorge vor zuviel „Schreibkram“ und Betriebsaudits unbegründet**

Groß war der Stein vermutlich nicht, der Hans-Otto Kemmer, Landwirt in Bönen, Kreis Unna, am 29. April diesen Jahres vom Herzen gefallen ist. An jenem Tag nämlich hat ihm der neutrale Kontrolleur von SGS bescheinigt, als Lieferant von TRANSPARIND-Bullen sei er mit der erreichten Punktzahl von 86 von 100 möglichen und als BESTSCHWEIN-Mäster mit der erreichten Punktzahl von 87 von 100 „uneingeschränkt programmgeeignet“.

## **QS-Standard II erreicht**

Für beide Betriebszweige wurde damit der QS-Standard II erreicht, was auch bedeutet: Eine Nachauditierung durch den neutralen Prüfer muss erst innerhalb der nächsten zwei Jahre stattfinden. Jene Betriebe, die beim neutralen Erstaudit fast ohne „Fehl und Tadel“ 90 Punkte und mehr erreichen, haben mit dem Nachaudit drei Jahre lang Zeit, während ein QS-Standard III mit 70 bis 79 Punkten ein Nachaudit innerhalb eines Jahres erforderlich macht.

Hans-Otto Kemmer ist 52 Jahre alt und



hat nach dem Studium zum Agraringenieur in Soest den elterlichen Betrieb übernommen. Bewirtschaftet werden heute einschließlich Zupacht rund 80 ha. Wohnhaus und Ställe – außer einem 1988 gebauten Bullenmaststall – sind denkmalgeschützt.

Insgesamt verfügt Kemmer über 180 Mastplätze für Bullen in drei Ställen

und 200 Mastplätze für Schweine in zwei Abteilen.

### Mängel leicht abstellbar

Der Kontrolleur hat damals zwar alles recht exakt unter die Lupe genommen, doch fielen Mängelbericht und darauf aufbauend die vereinbarten Korrekturmaßnahmen vergleichsweise einfach aus. Bei der Bullenmast wurden vier Mängel festgestellt:

1. fehlten aktuelle Futteranalysen
2. die Reinigungs- und Desinfektionsmaßnahmen waren nicht dokumentiert,
3. und 4. weder der Futtermittellieferant noch der Vertragstierarzt waren gelistet.

Die Mängel zu beheben stellt kein grundsätzliches Problem dar, denn Futteranalysen sind ohnehin für die nächste Saison geplant, und durchgeführte Reinigungen und Desinfektionen müssen nur im Tagebuch dokumentiert werden. Futtermittellieferant und Tierarzt sind inzwischen ohne Zutun von Kemmer gelistet.

**mitmachen – mitgewinnen:**  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

Exakt die gleichen vier Mängel wurden auch bei der Schweinemast festgestellt, wobei für deren Beseitigung das vorhin Gesagte ebenfalls gilt.

Darüber hinaus hat der Kontrolleur jeweils eine Futterprobe der Endmastmischung für Schweine und für Bullen entnommen und zur Untersuchung weitergeleitet.

### „Schreibkram“ nicht türmen lassen

Die Anforderungen, die für QS und teilweise darüber hinausgehend für TRANSPARIND und für BESTSCHWEIN zu erfüllen sind, bewertet Kemmer so: „Das, was verlangt wird, ist eigentlich Standard, aber der Markt verlangt das“ Die meiste Arbeit verursacht das Führen der Bestandsliste, doch „bei Bullen muss ich das wegen der Prämien ohnehin tun,“ so der Landwirt.

Hinsichtlich „Schreibkram“ kommt der eindeutige Rat – vermutlich auch nach schlechten Erfahrungen: „Man muss das täglich dann machen, wenn etwas angefallen ist.“ Und das kann, vor allem was die Tiergesundheit angeht, bei Ferkeln und Kälbern oder Fressern mitunter täglich notwendig sein. Für Kemmer sind diese Überlegungen nur ein zusätzliches Argument dafür, gesteigerten Wert auf wirklich gesunde Jungtiere zu legen.

Die 20 Fleckvieh-Fresser, die der Landwirt alle sieben Wochen vom WESTFLEISCH-Nutzviehzentrum Nienberge angeliefert bekommt, erfüllen diese Anforderungen ebenso wie die alle 10 Wochen angelieferten 100 West-

hybrid-Ferkel aus einem einzigen Erzeugerbetrieb.

### Mitgliedschaft bringt Vorteile

„Mit WESTFLEISCH mache ich ja schon seit Jahren Geschäfte“, so der Landwirt, „doch vor der Mitgliedschaft habe ich mich so lange gedrückt, bis diese auch honoriert wurde“. Auf die Qualität der angelieferten Jungtiere aus wirkt es sich offensichtlich aus, „wenn man Stammkunde ist und sich auf eine Bezugsquelle beschränkt“, hat Kemmer festgestellt. Weil der WESTFLEISCH-Schlachthof in Hamm-Uentrop nur 22 Kilometer entfernt liegt, liefert Kemmer seine 140 jährlich verkauften Bullen und die 500 Schweine selbst an. So nutzt er gleichzeitig die Chance, am Schlachtband nachzuschauen, ob alles hinsicht-

lich Endgewicht und Mastintensität gepasst hat. Und schließlich: Die Ergebnis-Listen aus der Auto-FOM-Klassifizierung sowie der Ausschlächtung und der Bewertung der Bullen kann er gleich mitnehmen, später zu Hause in den eigenen PC eingeben und im Rahmen der Arbeitskreis-Arbeit auswerten.

Doch Hans-Otto Kemmer weiß auch: Unabhängig von der Entfernung zum Schlachthof lassen sich Schlachtdaten von Rindern und Schweinen auch per Internet abrufen, wobei die einzelbetrieblichen Ergebnisse bereits mit dem Durchschnitt der anderen verglichen und weitere Auswertungen möglich sind. Und diese Möglichkeiten nutzt eine zunehmende Zahl von WESTFLEISCH-Kooperationspartnern.

## ... und das sind Ihre Ansprechpartner für Nutz- und Schlachttiere



Leo Hemker  
Einkaufsleiter Coesfeld  
Tel: (0 25 41) 8 07-1 70  
Fax: (0 25 41) 8 07-1 07



Georg Diekmann  
Einkaufsleiter Paderborn  
Tel: (0 52 51) 7 03-1 40  
Fax: (0 52 51) 7 03-1 47



Heinrich Spechtmeier  
Einkaufsleiter Lübbecke  
Tel: (0 25 41) 2 78-1 43  
Fax: (0 25 41) 2 78-1 79



Hubert Bayer  
Einkaufsleiter Hamm  
Tel: (0 23 88) 3 06-1 10  
Fax: (0 23 88) 3 06-1 06



Heiner Uphoff, Nutzviehzentrum Nienberge  
Tel: (0 25 33) 93 07-0  
Fax: (0 25 33) 93 07-23



Theo Staub, Verkauf Nutzvieh „Ferkel“ Coesfeld/Lübbecke  
Tel: (0 25 41) 8 04-1 40  
Fax: (0 25 41) 8 04-1 06



Heiner Strömer, Verkauf Nutzvieh »Ferkel« Hamm/Paderborn  
Tel: (0 23 88) 3 06-1 13  
Fax: (0 23 88) 3 06-1 59



# Mit AutoFOM gerechtere Schweinepreise

**AutoFOM** heißt ein aus Dänemark stammendes System, das Schlachtschweine vollautomatisch und damit bedienerunabhängig klassifiziert und zusätzlich den Anteil wertvoller Teilstücke ermittelt. WESTFLEISCH hat – wieder einmal als Pionier in Deutschland – dieses System für deutsche Verhältnisse bis zur Praxisreife mit fortentwickelt. Beginnend im Januar 2000 zunächst im Fleischcenter Hamm und abschließend seit Frühjahr 2001 auch in Paderborn werden seither alle angelieferten Schlachtschweine entsprechend den AutoFOM-Ergebnissen nach einem Indexsystem nach Handelswert bezahlt. Lesen Sie nachfolgend, wie das funktioniert und wie Schweineerzeuger die Vorteile nutzen können.

Konventionelle Klassifizierungsgeräte – Kam bekanntesten ist das Sondengerät FOM – ermitteln nach Einstich durch den Rückenmuskel das Speck- und das Fleischmaß an nur einer einzigen Stelle, die nach Bewertung in einer zugelassenen Schätzformel zum Muskelfleischanteil der Schlachthälfte führen.

## Fleischanteil allein reicht nicht

Zusammen mit dem Schlachtgewicht und nach Bewertung durch eine gängige Preismaske kommt man so zum Auszahlungspreis für ein Schwein. Aber: Selbst bei identischem Muskelfleischanteil nach FOM und gleichem Schlachtgewicht kann der Verkaufswert von Schlachtschweinen sehr unterschiedlich sein. Gewicht und Ausbildung der wertvollen Teilstücke sind nun einmal sehr unterschiedlich und mit dem

Gesamt-Muskelfleischanteil nach FOM und dem Gewicht nicht hinreichend feststellbar.

Abhilfe schafft das automatische Klassifizierungssystem AutoFOM, das bedienerunabhängig den Muskelfleischanteil und überdies den Anteil wertvoller Teilstücke sehr viel zuverlässiger als alle bis dato verfügbaren Methoden ermittelt.

## Die Merkmale streuen stark

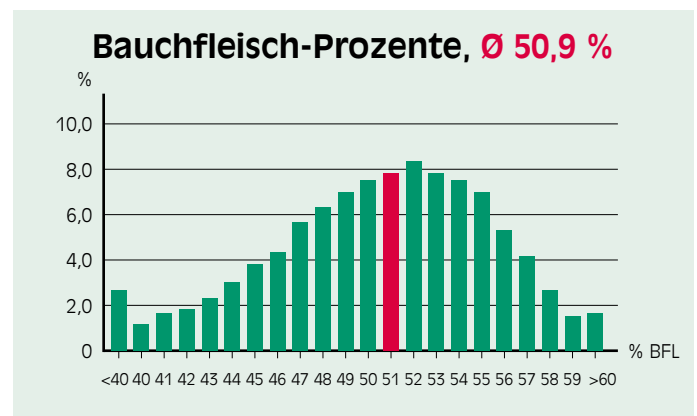
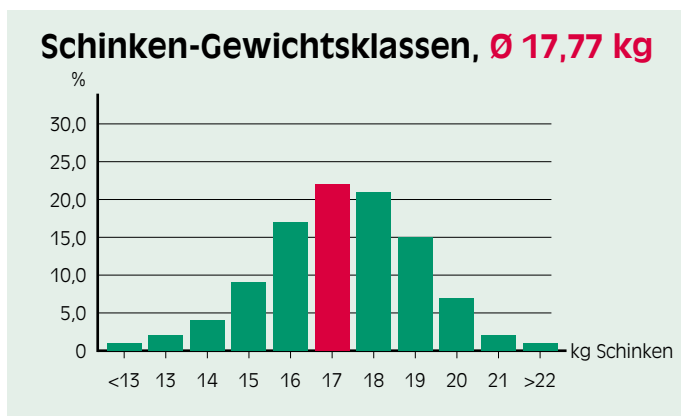
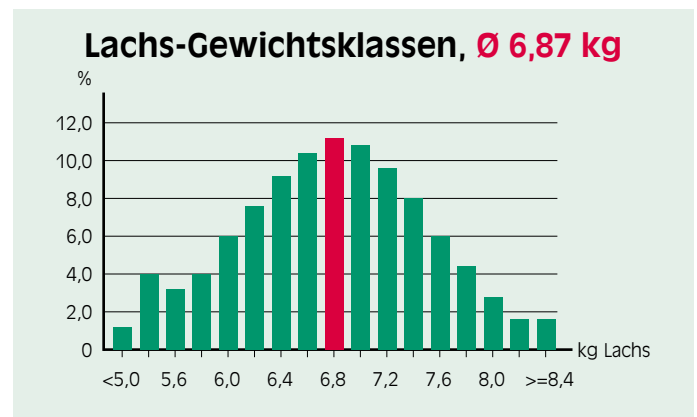
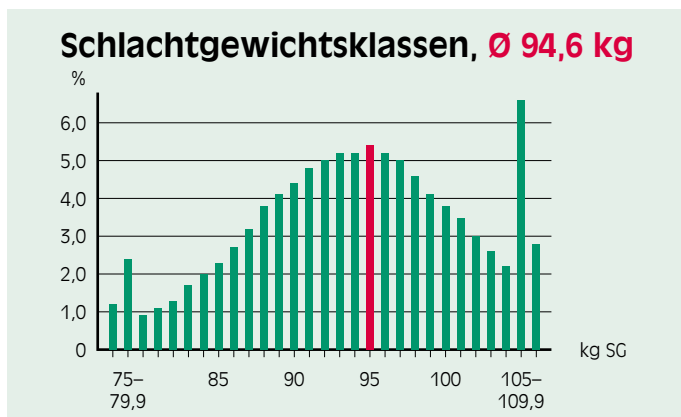
In Übersicht 1 sind die AutoFOM-Ergebnisse einer Wochenschlachtung im November 2001 an allen vier WESTFLEISCH-Schlachthöfen mit insgesamt 59.750 Schweinen grafisch dargestellt. Dabei zeigt sich:

- Das Schlachtgewicht betrug im Mittel 94,6 kg, reichte aber von weniger als 75 bis mehr als 110 kg. Die zweite Säule von links umfasst Schweine zwischen 75 und 79,9 kg, die zweite

Säule von rechts jene von 105 bis 109,9 kg, die letzte Säule rechts schließlich alle Schweine mit mehr als 110 kg Schlachtgewicht.

- Das Gewicht des „Lachs“, also des Kotelettstranges ohne Knochen, betrug im Mittel 6,87 kg, wobei die Gewichte von weniger als 5 bis über 8,5 kg reichten.
- Die Gewichte des Teilstückes „Schinken schier“, also des abgespeckten Schinken ohne Knochen, betragen im Mittel 17,77 kg, wobei die leichtesten Schinken keine 13 und die schwersten mehr als 22 kg wogen.
- Das Teilstück „Bauch“ wog im Mittel 14,95 kg, doch ist für seinen Handelswert der Fleischanteil viel wichtiger. Dieser betrug im Mittel 50,9 %, wobei die fetttesten Bäuche weit unter 40 % und die magersten Bäuche mehr als 60 % Fleisch hatten.

Übersicht 1: Verteilung der Gewichtsklassen von Schlachtgewicht, Lachs und Schinken schier sowie der Fleischprozent im Bauch einer Wochenschlachtung im November 2001 mit 59.750 Schweinen laut AutoFOM-Ergebnis



Die Ergebnisse der AutoFOM-Klassifizierung machen es möglich, Schweine „gerechter“ zu bezahlen. Mehr Geld insgesamt ist deshalb nicht zu verteilen.

Dazu hat WESTFLEISCH ein Abrechnungsmodell nach Handelswert entwickelt, mit der Wissenschaft, dem Berufsstand und anderen Vermarktern diskutiert und seit Januar 2000 nahezu unverändert angewendet. Berücksichtigt werden dabei folgende vier AutoFOM-Bewertungen:

1. Gewicht des Kotelettmuskels, auch Lachs genannt;
2. Gewicht des abgespeckten Schinken ohne Knochen (Schinken schier);
3. Gewicht der abgespeckten und entbeinten (schieren) Schulter;
4. Gewicht des Bauches sowie dessen Muskelfleischanteil (BFL-Prozent).

#### Vier Teilschritte bis zum Erlös

Ausgehend von diesen AutoFOM-Angaben gelangt man beim Bezahlungssystem nach Handelswert in vier Teilschritten zum Auszahlungspreis für ein Schwein.

Die 4 Teilstücke Lachs, Schinken schier, Schulter schier und Bauch werden entsprechend ihrer Wertigkeit beim Ver-

kauf mit Punkten bewertet. Zunächst wurde eine Grund-Punktzahl für das im Verkauf teuerste Teilstück – für den Lachs – festgelegt. Diese beträgt 3,45 Punkte je kg Lachs.

Die Punktzahlen für die anderen 3 Teilstücke ergeben sich aus den Relationen der Verkaufserlöse für diese Teilstücke gegenüber dem Lachs. Setzt man den Lachs = 100, lagen im Durchschnitt der letzten 5 Jahre die Verkaufspreise für Schinken schier bei etwa 70 %, die für Schulter schier bei etwa 50 % und die für den Bauch bei etwa 30 %.

Für das Abrechnungsmodell ergeben sich (nach Rundung auf eine Nachkommastelle) entsprechend für jedes Kilogramm die folgenden Punktzahlen:

Übersicht 2: Punktbewertung der Teilstücke

	Grenzwerte	Punktezahl
• Schinken schier	<b>15 – 19 kg</b>	<b>2,4</b>
	14,99 – 14,5 kg	2,3
	unter 14,5 kg	2,2
	19,01 – 19,5 kg	2,3
	19,51 – 20,0 kg	2,2
20,01 – 20,5 kg	2,1	
über 20,5 kg	1,8	
• Lachs	<b>ab 6,2 kg</b>	<b>3,45</b>
	unter 6,2 kg	2,8
• Schulter schier		1,7
• Bauch max. 16 kg	<b>ab 51 % BFI</b>	<b>1,0</b>
	45,0 – 50,99 % unter 45 %	0,8 0,5
• Gewichtsgrenzen	unter 75 kg	je 0,1 kg/–0,1 Punkt

Lachs:  $3,45 = 3,45$   
 Schinken schier:  $3,45 \times 0,7 = 2,40$   
 Schulter schier:  $3,45 \times 0,5 = 1,70$   
 Bauch:  $3,45 \times 0,3 = 1,00$

Nun ist zu berücksichtigen: Nur solche Teilstücke erreichen ihren optimalen Preis, deren Gewicht sich innerhalb der vom Markt gewünschten Mindest- und Höchstgrenzen bewegt. Dementsprechend werden bei Unter- bzw. Über-

## So arbeitet AutoFOM

Das automatische Klassifizierungsgerät „AutoFOM“ wurde in Dänemark entwickelt und zusammen mit der Bundesanstalt für Fleischforschung (BAFF) in Kulmbach bis zur Praxisreife gebracht. Das Gerät hat keine beweglichen Teile und ist fest installiert in der Schlachtlinie zwischen Brühanlage und Flammofen. Die Messeinheit an sich ist ein U-förmiger Edelstahlbügel, in den 16 Ultraschall-Sonden eingebaut sind. Die Schlachtschweine werden nach Tötung, Entblutung und Enthaarung im noch ungeöffneten Zustand auf dem Rücken liegend durch eine Wanne über die darin liegenden Messköpfe gezogen. Wichtig: Transportgeschwindigkeit und Lage des Schlachtkörpers müssen exakt den Vorgaben entsprechen. Beim Weiterziehen des Schlachtkörpers wird dieser im Abstand von

0,5 cm quasi scheibenweise über seine gesamte Länge hinweg vermessen. Aus den so erfassten 3000 Rohdaten werden insgesamt 127 Fett- und Fleischdickenzahlen ermittelt, die die gesamte Rückenregion von der Schulter bis zum Schinken abdecken.

#### Schätzgenauigkeit unübertroffen

Mit Hilfe komplizierter Berechnungen werden diese 127 Messgrößen zu 30 „Basiswerten“ verdichtet, die für die weitere Berechnung am besten geeignet sind.

Aus diesen Zahlen wird mit Hilfe einer von der Bundesanstalt für Fleischforschung geprüften Schätzformel der Muskelfleischanteil des gesamten Schlachtkörpers errechnet, der Voraussetzung dafür ist, die Schlachthälften entsprechend den gesetzlichen Vorschriften in Handelsklassen nach EUROP einzugruppieren.

**Dies geschieht mit einer Schätzgenauigkeit, die bisher noch mit keinem anderen System der Klassifizierung auch nur annähernd erreicht wurde.**

Darüber hinaus lassen sich für jeden einzelnen Schlachtkörper die Gewichte der wertvollen Teil-

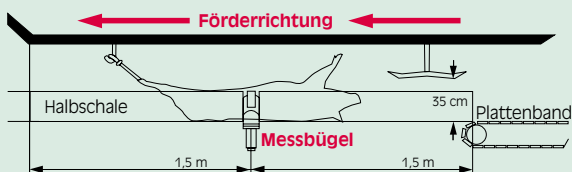
stücke Lachs, Schinken schier, Schulter schier und Bauch sowie der Fleischanteil des Bauches und schließlich die Speck- und Fleischmaße als Durchschnittswerte über die gesamte Länge des Rückens hinweg ermitteln.

Das AutoFOM ist in Deutschland und in der EU zugelassen, doch muss jedes einzelne Gerät unter der spezifischen Schlachthof-Situation geprüft und von den Überwachungsbehörden abgenommen und zugelassen werden.

#### Nachprüfungen möglich

Dabei ist zu beachten: Alle Rechenschritte, und zwar sowohl jene, die für die Ermittlung des Muskelfleischanteils der Hälfte notwendig sind, als auch die, die für die Schätzung der Teilstücke erforderlich sind, erfolgen im eichpflichtigen Bereich des AutoFOM. Dies macht Nachprüfungen sowohl für die Überwachungsbehörden der Länder als auch für die Sachverständigen der neutralen Klassifizierungsunternehmen möglich.

Kritische Landwirte können die Ergebnisse der Teilstückbewertung nachrechnen, denn die Ursprungsdaten, die als „Basiswerte“ den Berechnungen zugrunde liegen, werden jeweils aus dem geeichten Bereich ausgedruckt. Die Rechenformeln sind veröffentlicht und werden Ihnen gerne weitergegeben.



Schemazeichnung des AutoFOM-Gerätes mit Einbauposition im Schlachtband.

schreiten von Grenzwerten die Teilstücke mit Punktabzügen belegt. Gewichtsbedingte Preiskürzungen, die bei ansonsten üblichen Preismasken bei Unter- und Übergewicht vorgenommen werden, gibt es nur für sehr leichte Schweine unter 75 kg.

Übersicht 2 zeigt die Punktbewertung der Teilstücke als Basis für den Handelswert, die – nach kleineren Anpassungen auf Wunsch des Berufsstandes – seit August 2000 generell bei WESTFLEISCH gilt. Darin sind die Punktbewertungen mit den dazugehörigen Ober- und Untergrenzen angegeben.

Jeder Punkt ist bei dieser Bewertung gleich viel Geld wert und wird im letzten Schritt mit einem Preisfaktor multipliziert. Dieser Preisfaktor wird – wie

sowie schließlich das Fleisch- und das Speckmaß, und dies alles für jedes Einzeltier und als Durchschnitt einer Lieferpartie.

Sonderauswertungen, in denen alle Lieferungen eines Mästers über einen vorgegebenen Zeitraum berücksichtigt sind, enthalten darüber hinaus für jede Einzellieferung Angaben dazu, wie viel Prozent der Schweine in den Merkmalen Schinken, Lachs, Schulter, und Bauchfleisch höchstmögliche Punktzahlen erhielten, weil sie der „Norm“ entsprachen. Angeführt ist auch, wie hoch der Anteil an Schinken war, die zu leicht oder zu schwer waren, und schließlich wie hoch der Anteil der Schweine war, die die Norm in allen Teilstückbewertungen erfüllten.

Ziel eines jeden Mästers muß es schließlich sein, einen möglichst hohen Anteil an „Normschweinen“ zu erzeugen, also solche Tiere, deren Teilstücke Schinken schier, Lachs, Schulter schier und Bauch mit der

höchstmöglichen Punktzahl bewertet werden.

### Vielfach zu fette Bäuche

Bei jenen 59.750 Schweinen, die in einer Woche im November 2001 geschlachtet wurden und deren Bewertung in Übersicht 1 dargestellt ist, erhielten jeweils volle Punktzahlen im Merkmal:

- „Schinken schier“ 68,9 %
- „Lachs“ 74,9 %
- „Bauchgewicht“ 77,9 %
- „Fleischanteil Bauch“ 53,5 %

Der Anteil jener Schweine, die in allen Bewertungsmerkmalen jeweils volle

**mitmachen – mitgewinnen:**  
**www.westfleisch.de**

Punktzahlen erhalten, liegt bei WESTFLEISCH um die 30 %.

Wer als Mäster in seinen Ergebnissen schlechter als die hier genannten Mittelwerte liegt, kann „Ursachenforschung“ betreiben, wobei an die erbliche Veranlagung der Tiere, die Qualität des Futters und die Intensität der Fütterung, das Mastendgewicht und einiges mehr zu denken ist.

Grundsätzlich kann man feststellen: Je schwerer ein Schlachtkörper ist, um so höher sind in der Regel die Gewichte für Schinken, Lachs, Schulter und Bauch.

Doch hinsichtlich Fütterungsintensität und Mastendgewicht sind Grenzen einzuhalten, weil sonst die Schinken zu schwer und / oder die Bäuche zu fett werden.

### Speck- und Fleischmaße sind Orientierung

Orientierung bei dieser „Gratwanderung“ bieten die mitgeteilten Speck- und Fleischmaße. Wie diese bei einer typischen Wochenschlachtung im November 2001 mit 59.750 Schweinen verteilt waren, zeigt Übersicht 4.

Wer im Mittel einer Lieferpartie ein Speckmaß von weniger als 17 mm und ein Fleischmaß von mehr als 64 mm erzielt, übertrifft in diesen Merkmalen das Mittel der Berufskollegen.

Nun haben Sonderauswertungen ergeben: Mit zunehmendem Schlachtgewicht steigt das Speckmaß zwar an, doch fällt der Anstieg mit zunehmendem Schlachtgewicht geringer aus. Das Fleischmaß hingegen steigt mit zunehmendem Schlachtgewicht nahezu kontinuierlich an.

**Ziel der Mast muss es auch sein, möglichst viele Indexpunkte je kg Schlachtgewicht zu erreichen.** Diese werden für jedes Einzeltier und den Durchschnitt der Lieferpartie angegeben. **Wer das gegenwärtige WESTFLEISCH-Mittel von 0,97 Punkten pro kg übertrifft, gehört zu den Könnern.**

### An Optimum herantasten

Doch das Optimum bei den Indexpunkten je kg Schlachtgewicht ist abhängig vom Muskelfleischanteil des Schweines einerseits und vom Schlachtgewicht andererseits. Diese Zusammenhänge werden deutlich, wenn man die Schweine in 3 „Typen“ einteilt:

- Danach liegt das optimale Schlachtgewicht bei fleischarmen Schweinen mit nur reichlich 50 % Muskelfleischanteil bei 93 bis 97 kg, doch fallen die Indexpunkte bei noch etwas höheren Gewichten noch nicht dramatisch ab, während niedrigere Gewichte deutlich weniger Punkte bringen.
- Bei Schweinen mit mittlerem Fleischanteil von um die 55 % hingegen ist das optimale Schlachtgewicht bereits mit 93 bis 95 kg erreicht, bei noch fleischreicheren mit um die 58 % sogar schon bis 90 bis 92 kg.
- Es bleibt also entscheidend, anhand der Merkmale Schlachtgewicht, Indexpunkte pro kg Schlachtgewicht sowie der Speck- und Fleischmaße die für die jeweilige Schweineherkunft, das Geschlecht und die Mastmethode am besten passende Kombination zu ermitteln – und zwar durch Herantasten.

Übersicht 3: Beispiel für die Berechnung von Indexpunkten anhand der AutoFOM-Bewertung

Beispiel zur Punktbewertung						
Lachs	+	Schinken	+	Schulter	+	Bauch
7,00 kg		17,48 kg		7,63 kg		13,82 kg
x 3,45		x 2,40		x 1,70		x 1,00
= 24,15		= 41,95		= 12,97		= 13,82
<b>Summe (Gesamtindex) =</b>				<b>92,89 Punkte</b>		

früher der Basispreis – wöchentlich neu festgelegt. Im Vergleich zu im nordwestdeutschen Raum üblichen „Preismasken“ müsste er etwa 1 Cent je kg höher liegen, um in der Summe für alle geschlachteten Schweine zum gleichen Gesamterlös zu führen.

In Übersicht 3 ist beispielhaft aufgeführt, wie man bei einem üblichen Schwein nach der Bewertung von Lachs, Schinken, Schulter und Bauch zu einem Gesamtindex von 92,89 Punkten kommt. Beträgt nun der Preisfaktor je Punkt beispielsweise 1,40 Euro, kommt man zu einem Auszahlungspreis für dieses Schwein von 130,05 Euro.

### Viele „Normschweine“ sind Ziel

Woran kann ein Schweine-Erzeuger nach AutoFOM-Klassifizierung und Bezahlung nach Handelswert erkennen, ob die gelieferte Partie hinsichtlich Schlachtgewicht und Fleischanteilen wirklich gut und möglicherweise besser oder schlechter als die von Berufskollegen war?

Antworten liefern die Abrechnung und die zusätzlichen Informationen, die WESTFLEISCH-Lieferanten erhalten bzw. per Internet abrufen können. Darin sind u.a. aufgeführt: Die Handelsklasseneinstufung, das Schlachtgewicht, die mittels AutoFOM nachgewiesenen Teilstückgewichte, die Indexpunkte des Schweines und je kg Schlachtgewicht

## Fazit in vier Punkten

Nach inzwischen bald drei Jahren Erfahrung mit dem automatischen Klassifizierungssystem AutoFOM und Bezahlung der Schlachtschweine nach ihrem Handelswert zieht WESTFLEISCH daraus folgendes Fazit:

1. AutoFOM ermittelt den Muskelfleischanteil und den Anteil wertvoller Teilstücke bedienerunabhängig und sehr viel zuverlässiger als alle anderen bis dato verfügbaren Methoden. Nachprüfungen und Nachberechnungen durch Überwachungsbehörden und Einsender sind jederzeit möglich.

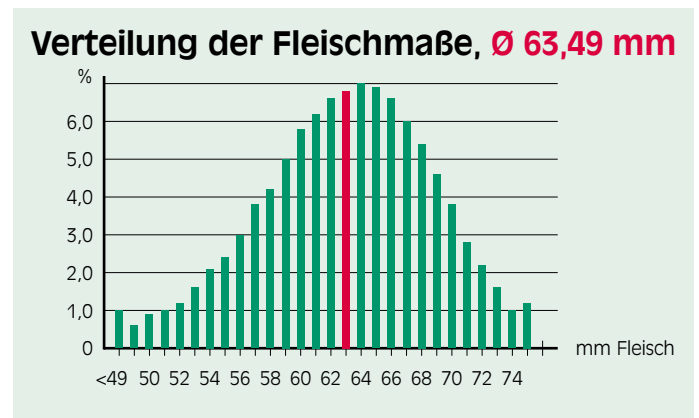
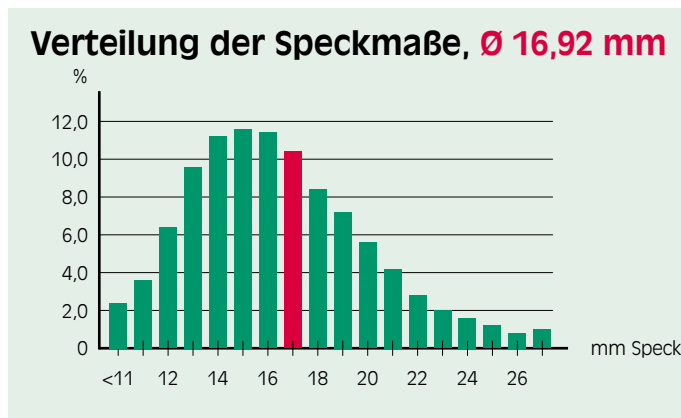
2. Das Bezahlungssystem nach Handelswert ist vom Verkaufserlös der wertvollen Teilstücke abgeleitet und macht es möglich, Schweine gerechter zu bezahlen. Und weil dies in der Schlachthofroutine hilft, Sortierer einzusparen und die Fleischausbeute bis in die Zerlegung hinein vorzukalkulieren, steht auch mehr Geld für die Schweine-Einkäufe zur Verfügung.

3. Im Mittel aller Schweine-Anlieferungen haben sich im Laufe der Jahre – außer dem etwas höheren Schlachtgewicht – kaum Änderungen beim Fleischanteil und bei den Anteilen wertvoller Teilstücke ergeben, schwerer

aber sollten Schweine im Mittel nicht mehr werden.

4. Einzelbetrieblich ist dies hingegen anders, denn jene Mäster, die sich anhand der Merkmale Schlachtgewicht, Indexpunkte pro kg Schlachtgewicht sowie der Speck- und Fleischmaße an die für die jeweilige Schweineherkunft, das Geschlecht und die Mastmethode am besten passende Kombination herantasten konnten, schafften bessere Ergebnisse pro Tier und pro Mastplatz.

Übersicht 4: Verteilung der Speck- und Fleischmaße einer typischen Wochenschlachtung im November 2001 mit 59.750 Schweinen laut AutoFOM-Ergebnis



## Schlachtdaten per Internet

WESTFLEISCH bietet als bundesweit erstes Schlachtunternehmen seinen Lieferanten bereits seit geraumer Zeit an, aktuelle Schlachtdaten und Auswertungen dazu verschiedenster Art per Internet abzurufen. So ist es möglich, die aktuellen Ergebnisse bereits wenige

sowie ein Internet-Zugang und ein Browser. Nach Anmeldung bei WESTFLEISCH erhält jeder Nutzer eine sogenannte „Smart-Card“ mit Geheimnummer als Zugangsberechtigung.

Wer die erforderliche Hardware und den notwendigen Internetzugang bereits hat, muss nach Anmeldung bei WESTFLEISCH für die Smart-Card und die erforderliche Software einmalig 91,53 € inklusive MwSt. ausgeben. Hinzu kommen noch die Telefon-Kosten für die Internet-Nutzung.

Außer den jeweils aktuellen Ergebnislisten nach der Schlachtung lassen sich zusätzlich zu den vielen Zahlen auch graphische Darstellungen abrufen. Zur Orientierung wird dabei auch der gleitende Mittelwert des jeweiligen WESTFLEISCH-Schlachthofes angegeben. Und Weiterentwicklungen, entsprechend den Wünschen der bäuerlichen Mitglieder, sind in Arbeit.

Sofern Ihr Interesse geweckt ist, helfen Ihnen folgende Herren bei WESTFLEISCH weiter:

Marcel Reiners hinsichtlich Anmeldung und Organisation, Tel.: (02 51) 4 93-2 32, und Thieu-Hon Tran bei EDV-Problemen

und Störungen, Tel.: (02 51) 4 93-2 91.

Und schließlich: Wer Probleme mit Hard- oder Software bzw. mit der Bedienung hat, kann rund um die Uhr die Firma Triaton unter der Hotline – Nr.: (02 51) 83-33 33 anrufen. Bei Triaton werden zunächst auftretende Probleme und Fragen erfasst und an die jeweils zuständigen Fachleute weitergegeben. Diese leisten dann direkte Hilfe bei den Fragestellungen während der üblichen Bürozeit.

**Mit WESTFLEISCH können Sie nur gewinnen: Online-Gewinnspiel**  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

Stunden nach der Schlachtung ohne „Eingabe zu Fuß“ im eigenen Computer anzuschauen und für gezielte Auswertungen zu nutzen. Das gilt für Schweine- und Rindermäster gleichermaßen. Von dieser Möglichkeit, die es bereits seit November 2000 gibt, machen inzwischen mehr als 300 Landwirte Gebrauch. Notwendig sind dazu ein PC mit Intel-kompatiblen Prozessor und freier serieller Schnittstelle, das Betriebssystem Windows 95, 98, ME, NT oder 2000,

### Impressum

WESTFLEISCH eG  
Brockhoffstraße 11  
48143 Münster  
Tel. (02 51) 4 93-0  
Fax (02 51) 4 93-2 89  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)  
E-Mail: [info@westfleisch.de](mailto:info@westfleisch.de)

Redaktion: Dr. Bernhard Haas

Für den Inhalt verantwortlich:  
Dr. Helfried Giesen