

Info für Landwirte

Juni 2002

Motor für mehr Qualität und Sicherheit

Mehr geschlachtet, mehr zerlegt und mehr exportiert / Weniger Nutzvieh vermarktet, aber Umsatz und Ergebnis deutlich verbessert / Mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN Marktstellung gefestigt / Aus dem Geschäftsbericht 2001 der WESTFLEISCH-Gruppe.

Die Generalversammlung der WESTFLEISCH eG am 20. Juni kann ebenso wie die Hauptversammlung der WESTFLEISCH Finanz AG am 27. Juni über rundum erfreuliche Ergebnisse befinden, dem die Vorstände das Prädikat „zufriedenstellend“ geben. Einzelheiten und umfassende Erläuterungen dazu sind im Geschäftsbericht dargestellt, der Mitgliedern, Geschäftsfreunden und der Presse in diesen Tagen zugesandt wird. Der nachfolgende Beitrag soll helfen, den schnellen Überblick zu gewinnen.

Mehr Schweine, mehr Rinder, mehr Sauen

Nach dem zunächst lähmenden Schock, den der erste BSE-Fall in Deutschland am 24. November 2000



In dieser Ausgabe

- Finanz AG: 4,2 % Dividende
- Handel und Industrie starten mit QS
- Mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN vorn
- Wie TRANSPARIND-Mäster Schlachtdaten nutzen
- Geduld erschöpft
- Ab Jahreswechsel Ferkel knapp?
- Termine Generalversammlung und Hauptversammlung

WESTFLEISCH-Kennzahlen	Werte 2001	± zu 2000
Umsatz Mio. €	1.090	+ 21,4 %
davon Export	227	+ 67,5 %
Mitarbeiter	1.193	- 6
Mitglieder	2.693	+ 496
Fleischabsatz t	482.300	+ 8,7 %
davon Export	134.400	+ 79,6 %
Schlachtungen Stück		
Rinder	237.000	+ 19,3 %
Kälber	37.000	- 22,9 %
Schweine	3,73 Mio.	+ 5,2 %
Sauen	35.700	+ 20,6 %
Zerlegung		
Rind t	52.390	+ 30,1 %
Schwein Stück	3.417 Mio.	+ 6,7 %
Nutzviehabsatz Stück		
Kälber/Fresser	54.200	- 18,6 %
Jungsaunen/Ferkel	1,574 Mio.	- 3,7 %

hinterließ, hat WESTFLEISCH mit strategisch richtigen und zeitlich passenden Entscheidungen reagiert und so die Krise als Chance nutzen können.

Mit der Schlachtung von mehr als 3,7 Mio. Schweinen wurden die Vorjahreszahlen um 5,2 % gesteigert. Davon wurden 59 % von Kooperationspartnern gemästet. Die Schlachtleistung im Bereich Großvieh konnte um 19,3 % auf rund 237.000 Stück gesteigert werden – davon 23 % im Rahmen des TRANSPARIND-Programms –, während die Kälberschlachtungen um 22,3 % auf rund 37.000 Stück zurückgingen. Besonders deutlich nahm die Zahl geschlachteter Sauen um 20 % auf 35.700 zu.

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. Euro. Die Stückzahlen und deren prozentuale Veränderungen gegenüber dem Vorjahr im einzelnen: 10.600 Fresser (-14,6 %), 43.600 Kälber (-19,0 %), 1,53 Mio. Ferkel (-1,7 %), 40.600 Jungsaunen und Eber (-34,7 %). Der Rück-

gang bei der Jungsaunen-Vermarktung erscheint allerdings verzerrt, denn die Verkaufszahlen der Herkunft PIC sind erst seit Frühjahr 2001 enthalten, nachdem die Aktivitäten in der damals neu gegründeten PIC-WESTFLEISCH-Vertriebs-GmbH gebündelt wurden. Von den beiden Herkünften BHZP und Westhybrid, organisatorisch unter einem Dach vereinigt, konnte WESTFLEISCH 37.215 Jungsaunen vermarkten.

Mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN vorn

Um den Wünschen der Fleisch kaufenden Kunden besser entsprechen zu können, stand das Jahr 2001 ganz im Zeichen des Aufbaues integrierter Qualitäts- und Herkunftssicherungssysteme bei Rind und Schwein. WESTFLEISCH kann damit bundesweit als eines der ersten Unternehmen mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN Qualitäten anbieten, die den Anforderungen von „Qualität und Sicherheit“ entsprechen. Dies verlangte im Vorfeld eine Vielzahl interner Audits, die durch unabhängige

Zertifizierungsinstitute in unregelmäßigen Abständen zu bestätigen sind. Dies geschah zuletzt am 05. April 2002 durch SGS Controll-Co m.b.H., als die neutralen Systemaudits für den Einstieg in das branchenübergreifende QS-System für die Fleischcenter Coesfeld, Lübbecke, Hamm und Paderborn sowie für den Marktführer für zentralverpacktes SB-Fleisch, WESTFALENLAND, abgeschlossen wurden. Dabei erreichten alle Betriebe mit über 90 Punkten den Klasse-1-Status.



An Fleisch konnten 2001 folgende Mengen vermarktet werden: 82.700 t Rindfleisch (+28,9 %), knapp 5.000 t Kalbfleisch (-28,4 %), 343.300 t Schweinefleisch (+4,9 %) und 30.000 t Sauenfleisch (+ 36,2 %).

WESTFLEISCH ist im Geschäft mit Fleisch längst weg vom früher klassischen „Versandschlachter“, denn 67,4 % des Rindfleisches und 87,1 % des Schweinefleisches wurden zerlegt – in beiden Sparten deutlich mehr als im Jahr zuvor.

Exporte bringen 1/5 vom Umsatz

Beliefert werden mit diesen Mengen vielfältige Kundenstrukturen in Deutschland, doch werden Exporte auf den Binnenmarkt und in Drittländer zunehmend wichtig. So konnte WESTFLEISCH 2001 mehr als 120.000 t Fleisch zu Erlösen von 217,3 Mio. Euro auf Exportmärkten unterbringen. Das ist gegenüber den bereits erfreulichen Er-



gebnissen des Vorjahres ein Umsatzplus in der Menge von 73,6 % und im Wert von 66,4 %. Dabei handelte es sich um 39.000 t Rind- und 87.400 t Schweinefleisch. Von diesen Mengen blieben 71,6 im europäischen Binnenmarkt, während 28,4 % in weltweit rund 25 Drittländer verkauft wurden.

Bei einem Gesamtumsatz der WESTFLEISCH von 1,09 Milliarden Euro – das ist ein Plus von 21,3 % gegenüber dem

Jahr 2000 – stiegen die Exporterlöse von 14,3 % auf ein knappes Fünftel mit 19,2 %.

Beim Export von Rindfleisch in Drittländer waren zwar vielfach Exporterstattungen notwendig, doch wo sollte das Fleisch bleiben, nachdem BSE Europäern und vor allem Deutschen den Appetit auf Rindfleisch so gründlich verdorben hatte!

Geholfen haben bei diesen Exporterfolgen zweifellos die Wirren um MKS in Großbritannien und den Niederlanden. Zufriedene Kunden in diesem für WESTFLEISCH neuen Ländern sorgten dafür, dass gewonnene Marktanteile auch nach Aufhebung der Sperrungen gehalten und teilweise sogar deutlich ausgebaut werden konnten.

Schweine 51,4 km, Rinder 98,3 km gefahren

Wenn WESTFLEISCH so die Chancen am Markt auch zum Nutzen der Landwirte im Einzugsbereich wahrnehmen konnte, steht das selbstverständlich den Vorstellungen Grüner Ministerinnen von rein regionaler Vermarktung zunächst gegenüber. Doch selbst das aus Tierschutz-Sicht angeführte Argument, die Transportzeiten der Tiere müssten begrenzt werden, sticht nicht: Die durchschnittliche Entfernung der Schweine-Anlieferungen zu den Fleischcentern betrug 51,4 km, die durchschnittliche Tour-Dauer lag bei 1,4 Stunden. Bei den Rinder-Anlieferungen waren es 98,3 km und 2,2 Stunden.

Was die Kostenseite betrifft, hat sich seit BSE einiges grundsätzlich geändert: Wurden in der Vergangenheit alle beim Schlacht- und Zerlegeprozess anfallenden Abfallprodukte noch in irgendeiner Weise mit Ertrag verwertet, entstehen heute nur noch erhebliche Kosten. Es geht dabei um die Verwertung von Konfiskaten und Knochen sowie Blut und vor allem um die Kosten für BSE-Tests. Durch das Verfütterungsverbot von Blut-, Tier- und Knochenmehl und durch die vorgeschriebene separate Entsorgung des „spezifizierten Risiko-Materials“ verblieben statt früher bescheidener Erlöse beträchtliche Kosten. Am stärksten zu Buch schlagen dabei – trotz Beihilfen aus Brüssel – die Kosten für BSE-Tests mit rund 6,4 Mio. Euro. Die Mehrbelastungen für WESTFLEISCH summierten sich im Bereich Entsorgung auf insgesamt weit über 18 Mio. Euro.

3,562 Mio. Euro Jahresüberschuss

Investiert hat die Genossenschaft mit rund 4,8 Mio. Euro etwa soviel, wie im Jahr zuvor. Die Abschreibungen lagen

mit knapp 5 Mio. Euro geringfügig höher.

Das Eigenkapital wird zum 31. Dezember 2001 mit 23,4 Mio. Euro um 4 Mio. Euro höher als im Jahr zuvor ausgewiesen. Die langfristigen Kredite betragen am Jahresende 1,5 Mio. Euro und die Rückstellungen mit langfristigem Charakter rund 5 Mio. Euro.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Banken gingen um 21 Mio. auf rund 32 Mio. Euro zurück, während sich die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nicht zuletzt durch die Verlängerung der Lieferanten-Zahlungsziele für Schlachttiere, um rund 11,2 Mio. auf 41,6 Mio. Euro erhöhten.



Die Gewinn- und Verlustrechnung weist für 2001 einschließlich eines Gewinnvortrages aus dem Vorjahr einen Jahresüberschuss von fast 3,56 Mio. Euro aus.

500 neue Mitglieder

Zu diesem erfreulichen Ergebnis trugen alle 10 verbundenen Unternehmen, also jene, an denen WESTFLEISCH eG 51 oder mehr Prozent der Anteile hält, sowie die fünf Beteiligungen bei: Alle konnten Gewinne abführen. Am stärksten ins Gewicht fielen dabei die Gewinne von WestfalenLand-Fleischwaren und FVZ-Westfood.

Weil sich damit erneut bestätigt hat, dass am Handel mit Nutztvieh und am Schlachten kaum Geld zu verdienen ist, arbeitet WESTFLEISCH auch im Rahmen der Risikovorsorge daran, die Wertschöpfungstiefe in der Prozesskette Fleisch konsequent auszubauen mit den Zielsetzungen: „Verbesserung der Profitabilität, Risikostreuung durch Verbreiterung der Geschäftsfelder und Ausbau der WESTFLEISCH zum Vollsortimenter und Dienstleister rund um das Produkt Fleisch.“

Eine zunehmend größer werdende Zahl von Bauern unterstützt die Genossenschaft bei der Verwirklichung dieser strategischen Ziele, denn wie sonst wäre ein Zugang an Mitgliedern um 496 auf 2.693 zum Jahresende erklärbar!

Geldwerte Beschlüsse zu treffen

Und weil sich die Mitgliedschaft und die Zeichnung von Geschäftsanteilen für Mitglieder lohnen soll, wird die General-

versammlung über zwei Vorschläge von Vorstand und Aufsichtsrat abzustimmen haben:

1. Für jedes bonusberechtigte Schwein wird der Sonderbonus von 0,75 Euro, für jedes Ferkel ein solcher von 0,10 Euro, für jedes Kalb und für jede Jungsau der Sonderbonus von 4 Euro und für jedes Stück Großvieh ein Sonderbonus von 10 Euro gezahlt, der zur Hälfte dem Geschäftsguthaben gutgeschrieben werden soll.

2. Aus dem Gewinn von reichlich 3,5 Mio. Euro werden satzungsgemäß je 25 % in die gesetzliche bzw. in andere Ergebnismrücklagen eingestellt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, aus dem verbleibenden Bilanzgewinn von 1,78 Mio. Euro eine 5,2 %ige Vorzugsdividende auf die Geschäftsguthaben der Mitgliedsgenossenschaften sowie eine 3,8 %ige Dividende auf die Geschäftsgutachten der Mitglieder auszuschütten und den Restbetrag von knapp 1,45 Mio. Euro den anderen Ergebnismrücklagen zuzuweisen.

Wegen des Halbeinkünfteverfahrens ist diese Dividendenzahlung bereits für Sie versteuert.

K L Ö N T R E F F E N



Bei insgesamt neun Klönabenden, moderiert von Haupt- und Ehrenamt aus dem Hause WESTFLEISCH, konnten jeweils 50–80 Landwirte und Interessierte Neues aus dem Unternehmen erfahren, aber auch Kritik loswerden. Im Mittelpunkt standen die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2001, der Fortgang bei TRANSPARIND und BESTSCHWEIN, sowie viele Fragen rund um QS und die dazu notwendigen Audits. Das Bild von der Veranstaltung in Tungerloh-Capellen zeigt (von links) den Geschäftsführer des Fleischcenters Coesfeld Werner Schüttert, Zentral-Einkaufsleiter Josef Beuck und den Vorstandsvorsitzenden Gerhard Meloh.



Das Klöntreffen in Tungerloh-Capellen war gut besucht

Finanz AG: 4,2 % Dividende

Aufgabe der WESTFLEISCH Finanz AG ist es unverändert, Schlacht- und Zerlegebetriebe zu finanzieren, zu errichten und ausschließlich an die WESTFLEISCH eG zu verpachten. So ist die Finanz AG Eigentümerin der Fleischcenter in Coesfeld und Paderborn sowie eines Großteils des Fleischcenters in Lübbecke. Die WESTFLEISCH eG hält 13,8 % des Aktienkapitals von insgesamt 20,544 Mio. Euro. Umgekehrt hält auch die Finanz AG ihrerseits Geschäftsanteile an der WESTFLEISCH eG. Das Aktienkapital, als vinkulierte Namensaktien und als Vorzugsak-

tien ausgegeben, wird im wesentlichen von Landwirten aus Westfalen-Lippe, der WESTFLEISCH eG und institutionellen Anlegern gehalten. Der Aktienkurs bleibt unverändert bei 112 %.

Die Finanz AG konnte ihre Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2001 leicht verbessern auf 7,4 Mio. Euro.

Investiert wurden gut 3,8 Mio. Euro und damit 2,4 Mio. Euro weniger als im Vorjahr. In allen Betrieben wurden vorrangig Investitionen zur Steigerung der Produktivität bzw. Ersatzinvestitionen im Schlacht-, Zerlege-, Kühl- und Ver-

packungsbereich vorgenommen.

Das Anlagevermögen ist mit 45,57 Mio. Euro und das Eigenkapital mit 24,15 Mio. Euro ausgewiesen.

Aufgrund der guten Ertragslage schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 27. Juni vor, aus dem Bilanzgewinn von 1,04 Mio. Euro eine 4,2 %ige Dividende auf die Stamm- und Vorzugsaktien an die Aktionäre auszuschütten, sowie den Restbetrag in Höhe von 175.000 Euro den anderen Gewinnrücklagen zuzuführen bzw. auf neue Rechnung vorzutragen.

Handel und Industrie starten mit QS

Nachdem die QS GmbH bei der Erarbeitung des Regelwerkes noch immer „Geburtswehen“ durchlebt und die letzten Feinschliffe an den Kriterien, den Checklisten und den Systemverträgen vorgenommen werden, ist jetzt aber erkennbar: Handel und Industrie bewegen sich vorwärts.

Die Entscheidung der Gesellschafterversammlung von QS fiel am 28. Mai 2002. Das System ist noch immer nicht perfekt – aber zumindest praktikabel und einsatzfähig. WESTFLEISCH ist mit den

bereits abgeschlossenen TRANSPARIND- und BESTSCHWEIN-Verträgen bestens gerüstet, den Systemstart mit ausreichend Ware zu begleiten.

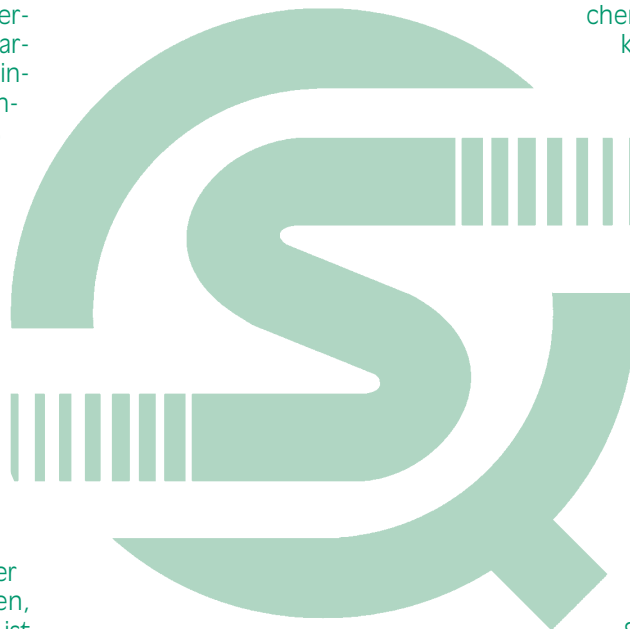
Erfreulich ist, dass es der Wirtschaft ge-

lang, stufenübergreifend auf freiwilliger Basis ein branchenweites Qualitäts- und Herkunftssicherungssystem ins Leben zu rufen. Es stellt sich gerade jetzt heraus, dass Unternehmen, die

auf der Basis einer vertraglich gesicherten, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Landwirtschaft künftig eindeutig bessere Vermarktungsmöglichkeiten haben werden, als Unternehmen, deren Rohstoffbasis nicht gesichert ist und bei denen keine gegenseitigen Bindungen existieren.

Pioniere ab Juni am Markt

Mit Unternehmen des deutschen Lebensmitteleinzelhandels wurden bereits einige Vereinbarungen zum Start mit QS-Ware geschlossen. So wird im Juni 2002 ein Unternehmen exklusiv mit WESTFLEISCH-Ware als Pionier mit QS-Ware an den Markt gehen. Der Start von weiteren Unternehmen, gestaffelt bis in den Herbst hinein, ist geplant und vereinbart. Auch WestfalenLand wird in Kürze mit SB-Fleisch und dem QS-Label bei zwei überregionalen Handelspartnern starten. WESTFLEISCH hat damit nicht nur bei der Entwicklung des QS-Systems mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN Schrittmacherfunktion übernommen, auch bei der Einführung des Systems im Markt gehören WESTFLEISCH und WestfalenLand zu den ersten Fleischvermarktern, die dem Verbraucher jene Ware anbieten, für die die Landwirtschaft die Vorarbeit geleistet hat. Die Anlaufphase des QS-Systems im Lebensmitteleinzelhandel wird von der CMA mit einer groß angelegten Auf-



klärungs-kampagne begleitet. Einerseits unterstützt die CMA die Handelsunternehmen bei deren Einführungskampagnen von QS-Ware durch aufeinander abgestimmte Werbemaßnahmen, andererseits informiert die CMA im Auftrag von QS die Verbraucher über das System.

Markenartikel ab Sommerpause mit QS

Auch die Fleisch- und Wurstwarenindustrie hat erkannt, dass es nun „ernst“ wird und Gespräche zur Rohstoffabsi-

cherung aufgenommen. Die Verkaufsmitarbeiter der WESTFLEISCH führen zur Zeit Gespräche mit namhaften Herstellern von Fleisch- und Wurstwaren, um deren Bedarf hinsichtlich des Sortimentes und im zeitlichen Ablauf festzustellen.

Daraus geht hervor, dass die ersten Markenartikel wohl nach der Sommerpause mit Produkten auf den Markt kommen werden, die mit dem Zeichen des QS-Systems gelabelt sind. Egal ob Salami, Schinken oder Teewurst – der Verbraucher hat bei Ware mit dem QS-Zeichen erstmals die Sicherheit, daß in den Produkten nur Rohstoffe verarbeitet wurden, die aus einem geschlossenen, integrierten Herkunfts- und Qualitätssicherungssystem stammen.

QS wird Standard

WESTFLEISCH geht davon aus, dass bis zum Jahresende mehr als 50 % des in Deutschland beim Lebensmitteleinzelhandel vermarkteten Frischfleisches aus dem QS-System stammen wird. Damit ist QS dann der allgemein anerkannte Produktionsstandard. Wer bis dahin immer noch nicht Systemteilnehmer ist, hat den Zug der Zeit verpasst.

Mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN vorn

WESTFLEISCH übernimmt im Rahmen von QS Aufgaben des Bündlers/ 870 TRANSPARIND- und 785 BESTSCHWEIN-Verträge.

Bauern und WESTFLEISCH haben die „Hausaufgaben“ weitgehend erledigt, damit QS im Juni mit Frischfleisch im deutschen Lebensmitteleinzelhandel starten kann. Aktuell (Stand 10. Mai 2002) haben sich 874 Landwirte mit einer Jahreserzeugung von 72000 Bullen dem TRANSPARIND-Programm angeschlossen. Bei BESTSCHWEIN sind es 785 Verträge mit einer Jahreserzeugung von 1,45 Mio. Schweinen. Für beide Sparten werden unverändert weitere Vertragspartner gesucht. Sofern Sie dazu noch Fragen haben: Lassen Sie sich Einzelheiten von Ihren Aussendienst-Mitarbeitern oder von Ihrer Viehverwertungsgenossenschaft bzw. Viehhandlung erklären. Bei TRANSPARIND ist es offensichtlich so, dass der Zustrom an Vertragspart-

nern in ruhigere Bahnen gelangt. Dabei hat es sich inzwischen herumgesprochen:

1. der Grundpreis für TRANSPARIND-Bullen liegt deutlich über der amtlichen Notierung für die Handelsklasse R3.
2. Aktuell erkennbar ist, dass sich die Notierung NRW den in Bayern erfassten Preisen nähert – nicht zuletzt Erfolg von TRANSPARIND.
3. Kürzlich sind die Nachzahlungen für TRANSPARIND-Fleckviehbullen mit in der Spitze bis zu 25,50 € bezahlt worden.

Auch bei BESTSCHWEIN-Verträgen stehen offensichtliche Vorteile ins Auge: die Öffnung der 100-Indexpunkte-Grenze sowie eine zusätzliche Bonusstafel

mit in der Spitze 3,25 € je Schwein, der Mehrwochenpreis und schließlich noch der Zinsausgleich für das verlängerte Zahlungsziel.

WESTFLEISCH ist Bündler

Im Rahmen von QS hat WESTFLEISCH für alle Vertragsbetriebe die Aufgaben des „Bündlers“ übernommen. Das heißt im einzelnen: WESTFLEISCH ...

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

... legt die notwendige Datenbank zur Kommunikation mit QS an und pflegt diese
 ... organisiert die Probennahme für Futtermitteluntersuchungen und die Wiederholungsaudits.

Die bisher auf Vertragsbetrieben durchgeführten Audits haben gezeigt, dass die „Durchfallquote“ viel geringer als von einigen zunächst befürchtet ist. Zu Beanstandungen kommt es vor allem, weil der Betreuungsvertrag mit dem Tierarzt nicht in schriftlicher Form vorliegt. Ansonsten ist es so: alle Vertragsbetriebe erhalten einmal für das durchzuführende Betriebs-Audit eine Aufwandsentschädigung von 256 €. Davon sind die direkten Auditkosten von z. Zt. 100 € + 16% MwSt abzuziehen. Der Restbetrag wird dem Geschäftskonto gutgeschrieben. Die weiteren Kosten für die Untersuchung von Futterproben und das Salmonellenmonitoring (bis zur Verab-

scheidung einer Bundesverordnung) sollen vorerst von weiteren Sonderzuwendungen abgezogen werden.

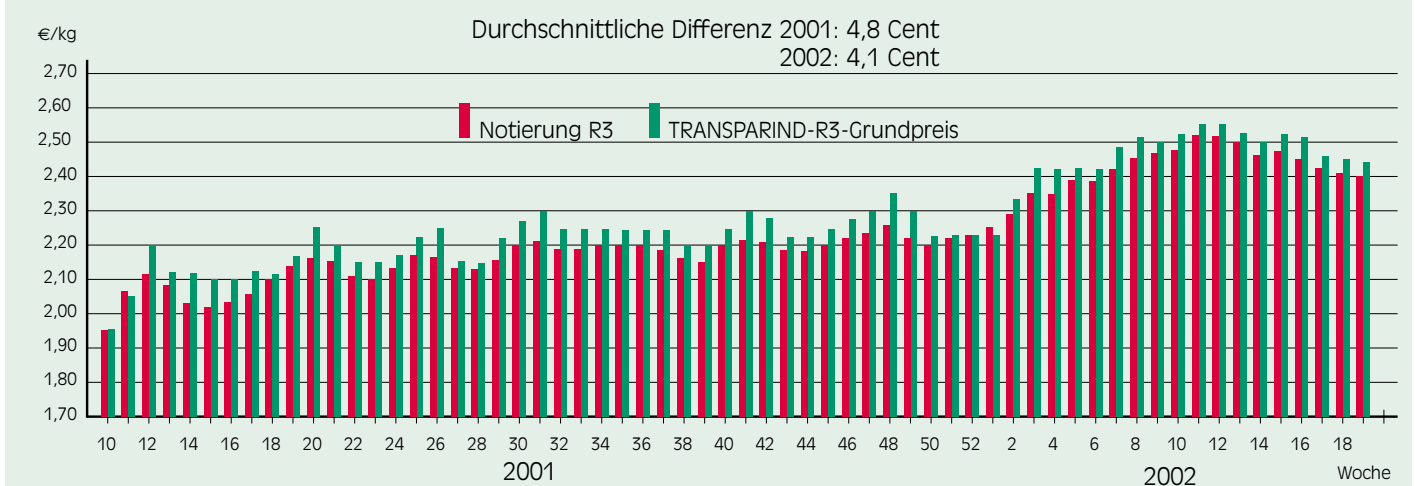
15 Unternehmen gelistet

Die Teilnahme an QS-Programmen sollten jedenfalls nicht daran scheitern, weil die Auswahl an Futtermittel-Lieferanten zu stark eingeschränkt ist: bis 6. Mai 2002 waren folgende Unternehmen gelistet:

- **Deuka** – Deutsche Kraftfutterwerke mit den Werken in **Düsseldorf** und **Bramsche**
- **Muskator Werke** – Barnewitz/ Moll GmbH, Werk Düsseldorf
- **KOFU** – Kottmann GmbH Werk **Neuss**
- **Haneberg & Leusing** Werk **Schöppingen**
- **H. Bröring** GmbH & Co., Werk **Dinklage** einschl. **Landhandel**-Verbund

- **Emsland-Grafschaft GmbH & Co.KG** in **Spelle**
- **BELA-Mühle- GmbH & Co. Kg.** mit den Werken **Vechta-Langenförden** und **Rees**
- **Hermann Schröder GmbH** Werk **Ochtrup**
- **RCC** – Raiffeisen Central-Genossenschaft mit den Werken **Münster, Dorsten, Minden, Lingen, Dörpen**
- **Raiffeisen Hohe Mark (Lembeck-Reken) eG**, Werk **Lembeck**
- **LIEFU-Kraftfutter** – A.&W. Liemke GmbH &Co.KG, Werk **Rheda-Wiedenbrück**
- **NRG** – Nährstoff Recycling GmbH (Bonamin), Werk Hamm
- **Raiffeisen Westmünsterland eG** Werke **Haminkeln-Dingden, Borken-Burlo, Bocholt-Barlo**
- **Raiffeisen Gescher-Stadthohe eG**
- **Wübken**-Futtermittel, Werk **Billerbeck**

TRANSPARIND-Grundpreis R3 und Notierungspreis R3



Wie TRANSPARIND-Mäster Schlachtdaten nutzen

WESTFLEISCH-Vertragsbetriebe können Schlachtdaten der angelieferten Tiere aktuell per Internet abrufen. TRANSPARIND-Mäster nutzen diesen besonderen Service mit steigender Tendenz. Nachfolgend erläutert Alfons Tempelmann, Spezialberater der Landwirtschaftskammer an der Kreisstelle in Coesfeld-Recklinghausen, wie sie diese Daten nutzen können:

Die Situation am Rindfleischmarkt hat sich deutlich entspannt, doch steigende Preise für Starter und Fresser bremsen den längst überfälligen Einkommensanstieg der Mäster. Die Verluste des Vorjahres konnten bei weitem noch nicht ausgeglichen werden. Obwohl Prämien inzwischen mit ca. 30 % an der Marktleistung eines Mast-

bullen beteiligt sind, ist für den Mast-erfolg nach wie vor eine optimale Produktionstechnik entscheidend. Dies ist vor allem über eine ständige Erfolgskontrolle anhand aktueller Daten effektiv möglich. WESTFLEISCH bietet die Möglichkeit, entsprechende Daten unmittelbar nach der Schlachtung per Internet abzurufen, die eine gute Grundlage dafür bieten. Es sind dies:

1. Nettozuwachs
2. Schlachtgewicht
3. Klassifizierung
4. Kontrolle der Vermarktung durch Abgleich mit der aktuellen Notierung R 3

Leitmaßstab Nettozuwachs

Der **Nettozuwachs** einzelner Tiere (Schlachtgewicht geteilt durch Lebens-tage) differiert in der Praxis erheblich. Die Spanne reicht innerhalb der Rasse Fleckvieh zwischen 560 und 900 Gramm je Tag. Große Unterschiede lassen sich auch zwischen Betrieben feststellen. Die aus unbefriedigenden Ergebnissen resultierenden Einkommenseinbußen sind erheblich, wie die grafische Darstellung zeigt. Danach verbessert sich das Einkommen je Stallplatz und Jahr um 230 €, wenn der Nettozuwachs von 589 g auf 811 g je Tag steigt. Durch eine deutlich schlechtere Futtermittelverwertung und damit höhere Futterkosten pro kg Zuwachs im unteren Bereich werden die Unterschiede zusätzlich vergrößert. Unbefriedigende Zunahmen und hohe Tierverluste sollten Anlass sein, Aufstallung und Klimaführung besonders kritisch zu prüfen. Licht und Luft zählen immer noch zu den preiswertesten Produktionsmitteln.

Gute Tiere selten zu teuer

Geringe Tageszunahmen können auch Indikator für eine unzureichende Wasser- und Nährstoffversorgung sein. Die Funktion der Tränken sowie die Zusammensetzung des Futters und dessen Aufnahme müssen regelmäßig geprüft werden. Neben der Rationsgestaltung, die noch am ehesten geändert werden kann, entscheiden die Grundfutterqualität und die Art der Futtervorlage über die täglichen Zuwächse. Das heißt: Saubere Silagen (keine Nachgärung und verdorbene Anteile) müssen den Tieren mindestens einmal am Tag, besser öfter, vorgelegt werden. Die richtig bemessene Anschnittfläche eines Silos

kann somit in erheblichem Umfang am Masterfolg beteiligt sein. Differieren die Zunahmen innerhalb eines Betriebes oder einzelner Zukaufgruppen stark, ist das eher ein Hinweis auf die Qualität der eingestellten Tiere. Es sollte darauf geachtet werden, dass möglichst homogene Gruppen eingestellt werden. Gute Qualitäten werden selten zu teuer bezahlt.

Endgewicht und Zunahmen im Zusammenhang sehen

Schlachtgewicht und Zunahme stehen in engem Zusammenhang. Bei der Diskussion um das optimale Schlachtgewicht ist vor allem entscheidend in welchem Zeitraum das Endgewicht erreicht wurde. Es macht wenig Sinn leistungsschwache Tiere schwer zu machen, da der Fleischzuwachs hier zum Schluss deutlich nachlässt und es verstärkt zur Fetteinlagerung kommt. Schlechtere Preise und hohe Futterkosten sind die Folge.

Tiere mit einem hohen Wachstumspotential jedoch vor Erreichen ihres bei ca. 390 bis 420 kg liegenden optimalen Schlachtzeitpunktes zu verkaufen ist für den Mäster teuer, da die Kosten der Bestandsergänzung und die auf das Tier fixierten Kosten wie Aufzucht, Tierarzt und Vermarktung – auf den Masttag bezogen – erheblich stärker ansteigen als die Futterkosten. Endgewichte und Tageszunahme müssen daher in engem Zusammenhang gesehen werden. Die Interpretation von Schlachtgewicht und Zunahmen sollte nicht ohne die Kenntnis der **Handels- und Fettklasse** vorgenommen werden. Die Klassifizierung gibt deutliche Hinweise auf den Ausmästungsgrad und die Einstellung der Futterration.

kaufszeitpunkt, die Klassifizierung und die Verkaufskosten. Eine Lösung bezüglich des Verkaufszeitpunktes und der Vermarktungskosten bietet der **Abgleich mit der jeweiligen zum Verkaufszeitpunkt gültigen amtlichen**



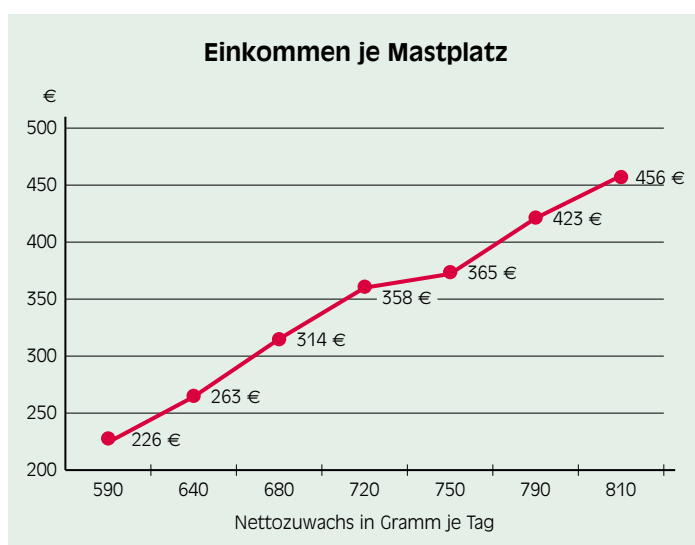
Alfons Tempelmann,
Spezialberater der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe

Notierung R 3. Dieser Wert kann innerhalb einer Rasse zwischen verschiedenen Betrieben verglichen und zur Beurteilung der betriebsspezifischen Ergebnisse herangezogen werden.

Daten sammeln, auswerten und Konsequenzen ziehen

Festzuhalten bleibt, dass nur mit optimierten Leistungen in der Bullenmast ausreichende Einkommen zu erzielen sind. Ein hoher Prämienanteil macht gute Produktionstechnik nicht überflüssig. 1 Gramm Tageszunahme bedeutet im Mittel ein Einkommensplus von 0,50 € je Platz und Jahr. Das heißt: Bei Anstieg der Zunahmen um 100 Gramm steigt das Einkommen um ca. 50 € je Platz, oder bei 100 Plätzen um ca. 5.000 €. Es ist also in jedem Fall lohnend, die verfügbaren Daten allein oder besser mit Hilfe eines Beraters zu analysieren und im weiteren mit Daten vergleichbarer Betriebe zu abzugleichen.

Die Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe bietet im Rahmen ihrer Arbeitskreise hier eine geeignete Plattform für eine intensive Analyse und einen entsprechenden Erfahrungsaustausch.



Nettozuwachs höher – Einkommen besser

Für den Mäster von Bedeutung ist natürlich die **Qualität seiner Vermarktung**. Da Verkäufe im Laufe eines Jahres mit saisonalen Preisschwankungen stattfinden, ist ein objektiver Vergleich durch die Betrachtung der aktuellen Verkaufserlöse allein nicht möglich. Zu berücksichtigen sind immer auch der Ver-

Geduld erschöpft

Nach einer Übergangsfrist von einem Jahr mussten Schlachtschweine bereits seit dem 1. Juli 2001 vor dem Verlassen des Betriebes mit einer sechsstelligen Nummer und dem Kfz-Kennzeichen des Kreises tätowiert werden. Das Fleischhygienegesetz schreibt nämlich vor, dass zur Schlachtung abgegebene Schweine so gekennzeichnet sein müssen, „dass der Erzeugerbetrieb auch nach der Schlachtung zu ermitteln ist.“

Doch auch zehn Monate nach Verstreichen dieser Übergangsfrist müssen die Verantwortlichen an den vier WESTFLEISCH-Schlachthöfen feststellen: Mehr als nur ein paar Schweinemäster kennzeichnen immer noch mit der alten und nicht mehr zulässigen „Tierseuchenkasernen-Nummer“. Die von den zuständigen Behörden eingeräumten Übergangsfri-

sten sind mehr als abgelaufen. Deshalb die nachdrückliche Bitte: Nehmen Sie – sofern noch nicht geschehen – die Umstellung auf das einzig zulässige Kennzeichnungssystem vor! Sie können ihre „neuen“ Ziffern zum Selbstkostenpreis in den WESTFLEISCH-Fleischcentern erwerben. Einzelheiten zur Kennzeichnung von Schlachtschweinen und was sich hinter der 15 Ziffern umfassenden Betriebsregistriernummer verbirgt, können Sie in Folge 16 des Landwirtschaftlichen Wochenblattes auf den Seiten 50 und 51 nachlesen.

Vor dem Hintergrund der zu erwartenden Salmonellenverordnung und des



anlaufenden QS-Systems ist eine eindeutige Identifizierung der Schweine anhand der Registriernummer und des Schlagstempels zum Erzeugerbetrieb unumgänglich. BESTSCHWEIN-Vertragbetriebe erhalten von WESTFLEISCH – nach positiv verlaufenem Audit – ein „Q“, das hinter dem Kreis-Kennzeichen zu

platzieren ist. So lassen sich BESTSCHWEINE nicht nur per EDV, sondern auch visuell bis zur Zerlegung rückverfolgen.

Möchten Sie zusätzliche Kennzeichen in den Schlagstempel integrieren, beispielsweise für die Stalleinheit oder das Geschlecht, sprechen Sie das bitte mit der Einkaufsabteilung Ihres Fleischcenters ab.

Ab Jahreswechsel Ferkel knapp?

Nordrhein-Westfalen ab 1. Januar 2003 oder ab 1. April 2003 „Amtlich anerkannt Aujeszky-frei? Über die zwei Seiten derselben Medaille

Am kommenden 1. Juli tritt eine Entscheidung der Kommission der Europäischen Gemeinschaften in Kraft, die jenen Ländern, die bereits als „Amtlich anerkannt AK-frei“ gelten, besser vor der Einschleppung dieser Schweineseuche aus jenen Ländern schützen soll, in denen Bekämpfungsprogramme noch laufen bzw. in denen die Seuche nicht bekämpft wird.

Als amtlich anerkannt AK-frei (auch „Artikel 10-Status“) gelten unter anderem Dänemark, Großbritannien, große Teile Frankreichs, Finnland, Österreich, Schweden und Luxemburg sowie in Deutschland alle Bundesländer außer Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen.

Antrag zum 1. Januar oder 1. April 2003?

Entsprechend verbleiben in Europa die Länder Belgien und Niederlande sowie die Bundesländer Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen mit dem sogenannten „Artikel 9-Status“, in denen die Bekämpfungsprogramm noch nicht abgeschlossen sind.

In Nordrhein-Westfalen, davon ist die Veterinärverwaltung des Landes jedenfalls überzeugt, ist die Ausgangslage hinsichtlich AK so günstig, dass der Antrag auf „Artikel 10-Status“ gestellt werden sollte. Dazu muss der EU gegenüber bewiesen werden, dass AK-Schutzimpfungen seit mehr als einem Jahr

verboten und die Schweinebestände frei von AK sind. Und aus dem rheinischen Landesteil drängen auch bäuerliche Vertreter darauf, dass dies möglichst schnell geschieht, könne man doch so ohne zusätzliche Handelserschwerisse Ferkel oder Zuchtschweine in AK-freie Länder oder Regionen „exportieren“. Über dies gewährten die ab 1. Juli geltenden neuen Vorschriften einen noch besseren Schutz vor Wiedereinschleppung von AK.

Völlig anders sieht man die Dinge in Westfalen, wo auch der WLW die Antragstellung auf Status 10 noch hinauszögern möchte, am besten so, dass NRW, Niedersachsen und die Niederlande zeitgleich die Anerkennung erreichen könnten.

Die Ausgangslage ist in der Tat sehr unterschiedlich. Während in Nordrhein-Westfalen seit Juli 2001 die Impfung grundsätzlich verboten ist und seitdem sämtliche Mastbetriebe mindestens einmal pro Jahr serologisch auf AK untersucht werden, wurde in Niedersachsen die Impfung erst zum 1. Januar 2002 eingestellt. Eine lückenlose Untersuchung aller Mastbetriebe ist nicht vorgesehen, doch spielen Reinfektionen kaum mehr eine Rolle.

Die Niederlande haben erst seit Jahresbeginn den Status als anerkanntes Sanierungsgebiet, in dem eine flächen-



deckende Impfung der Schweine erfolgt.

Entsprechend könnten die Niederlande den Antrag auf Status 10 frühestens dann stellen, wenn mindestens ein Jahr lang trotz Impfverbot keine Reinfektionen mehr festgestellt wurden – und das könnte dauern. Doch die Niederländer machen ihre weiteren Entscheidungen auch davon abhängig, was bei den räumlich nahen und durch vielerlei Handelsbeziehungen verflochtenen Nachbarn in Belgien passiert. Und dort ist AK offenbar immer noch ein ernstes Thema.

Was wären die Konsequenzen, wenn NRW vor seinen Nachbarn Niedersach-

Termine vormerken!

- **Generalversammlung WESTFLEISCH eG:**
Donnerstag, 20. Juni 2002
10:00 Uhr, Halle Münsterland, Münster
- **Hauptversammlung WESTFLEISCH FINANZ AG:**
Donnerstag, 27. Juni 2002
14:00 Uhr, Gut Havichhorst, Münster-Handorf

sen und Niederlande amtlich anerkannt AK-frei wäre?

Es fehlen 1,5 Mio. Ferkel

Die neuen, ab 1. Juli 2002 geltenden Vorschriften verlangen beim Transport von Schlachtschweinen aus Sanierungsgebieten in anerkannt freie Gebiete eine amtliche Gesundheitsbescheinigung und eine direkte Beförderung vom Bestand zum Schlachthof. Das würde vermutlich die Geschäfte zwischen den Niederlanden und NRW wenig stören.

Gravierender sind die Vorschriften beim Handel mit Zucht- und Nutzschweinen, also vor allem mit Ferkeln. Verlangt wird eine amtliche Gesundheitsbescheinigung, eine über 30 Tage dauernde „Quarantäne“ sowie zusätzliche Untersuchungen in den Herkunftsbetrieben und beim Handel.

aus anderen Regionen oder Ländern „importiert“ werden müssen. Trotz MKS-bedingter Störungen konnten 2001 über Vertragsbetriebe in den Niederlanden und das Unternehmen DOMHOF und WESTFLEISCH 420.000 Ferkel zur Verkleinerung dieser Lücke bezogen werden.

Verständlicherweise arbeiten die Niederländer fieberhaft daran, alle Bedingungen zu erfüllen, um auch dann noch Ferkel nach Westfalen liefern zu können, wenn NRW ab 01. Januar oder ab 01. April 2002 als AK-frei anerkannt sein sollte. Doch die Auflagen haben es in sich!

Ein Jahr ohne Schutzimpfungen

Wichtigste Bedingung: Die Betriebe müssen selbstverständlich AK-frei sein, dürfen aber auch mindestens ein Jahr

land nicht mehr geimpft haben. Bei ansonsten in den Niederlanden geltender Impfpflicht werden davon nur sogenannte „Status A-Betriebe“ befreit.

Wer diesen Status erhalten will, muss einen Fragebogen mit insgesamt 65 Fragen gewissenhaft beantworten, und wenn auch

nur bei einer Frage die Antwort „nein“ lautet, ist der Status A nicht erreichbar. Verlangt werden dafür Hygienebedingungen, wie sie etwa für Basis-Zuchtbetriebe von Zuchtunternehmen gelten, wobei Tiere nur nach Quarantäne und serologischer Blutuntersuchung eingliedert werden dürfen.



Fachleute gehen davon aus, dass dies zusätzliche Kosten zwischen zwei und vier Euro je Ferkel verursacht – wenn sich denn die Bedingungen überhaupt erfüllen lassen.

Nach Ermittlungen der Landwirtschaftskammer fehlen in Westfalen-Lippe jährlich 1,5 Millionen Ferkel, die

ist der A-Status schließlich erreicht und die Befreiung von der Impfpflicht erteilt, könnten ein Jahr später Ferkel in anerkannt AK-freie Regionen exportiert werden. Dann müssen pro Ferkellieferung 98 bis 138 Blutproben gezogen und auf AK untersucht werden, wobei ein negatives Ergebnis für die nächsten 14 Tage gilt.

Die dann schließlich noch notwendige Gesundheitsbescheinigung wird erteilt, wenn das Untersuchungsergebnis notfalls auch elektronisch übermittelt wird, wobei die Zwischenschaltung eines Quarantäne-Stalles nicht notwendig ist, weil Status A-Betriebe generell als Quarantäne-Einheit gelten.

Mit Marktstörungen zu rechnen

Weil zur Zeit in den Niederlanden erst vergleichsweise wenig Betriebe den Status A haben und entsprechend von der Impfpflicht befreit sind, dürften Ferkelimporte aus den Niederlanden nahezu völlig zum Erliegen kommen, wenn NRW ab 1. Januar 2003 amtlich anerkannt AK-frei wird. Als Empfängerländer für niederländische Ferkel blieben dann (vielleicht) Niedersachsen, gewiss aber Belgien und Spanien. Selbst bei einem Hinauszögern auf den 1. April dürfte die volle Lieferfähigkeit noch nicht erreicht werden. Nico Domhof von Domhof und WESTFLEISCH B. V. befürchtet, dass dann bestenfalls 80 % der jetzt wöchentlich 12.000 Ferkel nach Westfalen geliefert werden könnten. Und jene Ferkel, die alle Anforderungen erfüllen, verteuern sich um 2 bis 4 Euro je Stück. An wem bleiben diese Beträge hängen? Wer schließt die Lücke an Ferkeln?

Es hätte schon unbestreitbare Vorteile, würden jene Nachbarländer, zwischen denen erhebliche Stückzahlen an Schweinen hin und her gehen, möglichst zeitgleich den Status anerkannt AK-frei anstreben!

Impressum

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

Redaktion: Dr. Bernhard Haas

Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Helfried Giesen