

# Info für Landwirte

Januar/Februar 2002

## In der Krise Chancen nutzen

**Rückblick und Ausblick – von Gerhard Meloh, Landwirt aus Rheda Wiedenbrück und Vorsitzender des Vorstandes der WESTFLEISCH eG**

2001 war ein Jahr, das niemand schnell vergessen wird. Nicht nur der 11. September in New York, auch das Geschehen um BSE und MKS haben uns Landwirten große Sorgen bereitet. Kontinuität bedeutet heute nur eines, dass sich alles fortdauernd verändert. Trotz allem wünsche ich Ihnen – unseren Mitgliedern, Lieferanten und Freunden – sehr herzlich ein gutes und glückliches Neues Jahr! Erfolg auf Ihren Betrieben und für die Zukunft verlässlichere politische Rahmenbedingungen, die wir so dringend gebrauchen.

Ein Grußwort zum Jahreswechsel sollte Rückblick und Ausblick auf das Neue Jahr sein.

Was hat uns 2001 gebracht?

Neben der BSE-Krise für die Schweinehalter auskömmliche Erlöse. Unsere Rinder- und Kälber-Mäster haben bis heute keine kostendeckenden Preise. Dabei werden sie von der Politik völlig allein gelassen.

Ihr Unternehmen WESTFLEISCH hat darauf überaus schnell gehandelt und **TRANSPARIND** schon Ende März 2001 mit Unterzeichnung der „Havichhorster Deklaration“ gestartet. Bis heute haben mehr als 800 Landwirte einen **TRANSPARIND**-Vertrag unterzeichnet. Dadurch ist es WESTFLEISCH gelungen, bei namhaften Lebensmittelhändlern exklusiv mit Rindfleisch in Nordrhein-Westfalen in ca. 1.500 Verkaufsstellen vertreten zu sein. Alleinlieferant bei namhaften Großen im Handel – das ist einmalig in der Geschichte der Fleischvermarktung. Damit hat das Unternehmen einen Beitrag zur Preisverbesserung geleistet. Die Erlöse für Bullen

haben sich zu den anderen Preisgebieten deutlich nach oben entwickelt, auch in diesen anderen Gebieten tendieren die Preise daraufhin aufwärts. Die Krise um BSE hat das Verbrauchervertrauen schwer erschüttert. Hier bedarf es aller Anstrengungen – auch von uns Bauern – dieses Vertrauen zurückzugewinnen.

„Qualität und Sicherheit“, kurz Q+S, das neue Programm aller Wirtschaftsbeteiligten, ist eine Chance, das verlorene Vertrauen zurück zu gewinnen.

WESTFLEISCH wird sich mit **TRANSPARIND** und dem neuen Programm **BESTSCHWEIN** einklinken. Die Vorarbeit ist geleistet. Wir werden mit Rind und Schwein vorne am Markt mit diesen Programmen sein. Der große Erfolg von **TRANSPARIND** hat uns Mut gemacht.

Der Weg ist richtig, und ich kann Sie als Berufskollegen nur bitten, mitzumachen.

Unsere Mitbewerber in den Nachbarländern stehen heute schon bereit, uns bei Q+S die Marktanteile streitig zu machen.

Täuschen wir uns nicht: Die Luft draußen für die Erzeugung von Schlachtvieh wird dünner werden. Die Verordnungen und Gesetze werden weiter verschärft und deren Anzahl wird zunehmen. Schauen wir doch zu unseren Nachbarn über die Grenze.

Krise bedeutet auch Chance. Dies hat WESTFLEISCH schnell erkannt und im Jahre 2001 umgehend gehandelt. Liebe Berufskollegen, nutzen Sie die gebotene Chance, vor allen anderen am Markt zu sein mit integrierten, dokumentierten Konzepten. Stärken Sie mit Verträgen bei WESTFLEISCH unsere gemeinsame heimische Vermarktung.

Beweis für die Leistungsfähigkeit ist, dass WESTFLEISCH in 2001 erheblich an Marktanteilen hinzu gewinnen konnte. Die Schweineschlachtungen sind um 5% und die Rinderschlachtungen um 19% gestiegen. Im Export konnte WESTFLEISCH ihre Leistungsfähigkeit



Vorsitzender Gerhard Meloh,  
Landwirt aus Rheda-Wiedenbrück

sogar um 75% erhöhen und somit unter Beweis stellen. Noch zwei Zahlen: Der Umsatz übertraf 1 Mrd. EURO, die Exporte erreichten mehr als 200 Mio EURO. Und noch etwas Erfreuliches: Für das Jahr 2001 können wir Ihnen abermals einen Sonderbonus für die Vertragslieferanten in Aussicht stellen.

Über 1.600 Bauern haben bei unserer Genossenschaft WESTFLEISCH in 2001 die Mitgliedschaft erworben. Ist dies nicht ein großer Vertrauensbeweis? Sie stärken damit Ihre Vermarktung und Ihr Unternehmen. Dafür darf ich mich sehr herzlich bei Ihnen bedanken.

Danken tun es Ihnen auch unsere Mitarbeiter, die WESTFLEISCH sehr fleißig weiter entwickeln. Alle neuen Betriebsfelder wie SB-Frischfleisch, Sauenschlachtung und -zerlegung, Convenience-Produkte und einiges mehr haben sich gut nach vorn entwickelt.

Was uns noch fehlt ist eine Veränderung in den Strukturen unserer Fleischwirtschaft, um uns am Markt besser durchsetzen zu können. WESTFLEISCH ist als Nischenproduzent zu groß und als Global Player zu klein. Sollte uns eine Fusion mit einer sanierten Norddeutschen Fleischzentrale lohnend erscheinen, hoffen wir auf Sie, unsere Mitglieder, die dies begleiten müssen. Der übermächtige Lebensmittelhandel macht es dringend erforderlich, dass wir uns neu positionieren, und meine feste Überzeugung ist: auch zum Wohle von uns Bauern.

### In dieser Ausgabe

- Charta Q + S ist Richtschnur
- Leistungsreserven auf der Spur
- Was Kälber- und Bullenmäster brauchen
- Füh auf's richtige Pferd gesetzt

# Charta Q + S ist Richtschnur

Integrierte Produktion von Fleisch nach den Vorgaben von „Qualität und Sicherheit“ ist Branchenkonzept / WESTFLEISCH ist mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN Pionier

Mit der Gründung der „Qualität und Sicherheit GmbH“, kurz Q+S genannt, haben Handel, Fleischvermarkter und die vorgelagerten Stufen ein Zeichen gesetzt und gezeigt, dass sie die Problematik der Qualitätssicherung bei der Fleischerzeugung und -bearbeitung ernst nehmen. Erstmals ist es gelungen, auf eine freiwillige Initiative von Industrie und Handel hin ein umfassendes Qualitätssicherungskonzept für die gesamte Branche zu entwickeln und in einer Charta „Qualität und Sicherheit“ festzuschreiben.

## Neutral geprüft und für sicher befunden

Diese Charta definiert einzelne, genau festgelegte Maßnahmen in den jeweiligen Produktionsstufen (Futtermittelindustrie, tierärztliche Betreuung, landwirtschaftlicher Betrieb, Schlachtung und Zerlegung, Verarbeitung sowie für den Handel) zur Qualitäts- und Herkunftssicherung, die über den heutigen gesetzlichen Standard hinausgehen.

Ziel soll sein, Produkte, die nach den Kriterien von Q+S erzeugt wurden, mit einem Q+S-Siegel zu kennzeichnen und damit dem Verbraucher zu signalisieren, dass bei der Erzeugung des betreffenden Produktes besondere qualitätssichernde Maßnahmen ergriffen wurden, die auch jederzeit nachvollziehbar sind. Das heißt konkret: Das Q+S-Gütesiegel dokumentiert, dass das betreffende Produkt bei seiner Erzeugung neutral geprüft und für sicher befunden ist.

## Mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN vorn

Inhaltlich folgt Q+S bei der Festlegung der Qualitätskriterien und Erzeugungsregeln im wesentlichen dem von WESTFLEISCH bereits Anfang 2001 entwickelten System der integrierten Qualitäts- und Herkunftssicherung bei Rindfleisch, dem **TRANSPARIND**-Programm. Ebenfalls fällt es WESTFLEISCH nicht schwer, bei Schweinefleisch die Kriterien von Q+S zu erfüllen, denn mit **BESTSCHWEIN** wurden sämtliche Voraussetzungen geschaffen, um ohne Probleme das Q+S-Zeichen für Schweinefleisch zu erlangen.

WESTFLEISCH wird das Ziel, 1000 **TRANSPARIND**- und 1000 **BESTSCHWEIN**-Verträge in der ersten Jahreshälfte 2002 abzuschließen, erreichen und somit Schrittmacher bei Q+S werden. Wöchentlich 50 neu auditierte landwirtschaftliche Betriebe sind Beleg dafür, dass es vorwärts geht.

## Lückenlose Kette mit Verträgen

Entscheidend für den Erfolg von Q+S wird sein, ob es gelingt, über die gesamte Branche hinweg Konsens darüber zu erzielen, dass die integrierte Qualitätssicherung nur auf der Basis einer vertraglichen, sanktionsbewehrten Produktion in der Kette erzielbar ist.

Jedes Mitglied in der Kette, vom Landwirt bis zum Handel, muss Verpflichtungen eingehen, die die lückenlose Produktion und Vermarktung nach der Qualitäts- und Sicherheits-Charta sicherstellen. Einzelne Stimmen in der Branche lassen jedoch erkennen, dass noch viel Überzeugungsarbeit geleistet werden muss, um ein System aufzubauen, welches mit **TRANSPARIND** und **BESTSCHWEIN** vergleichbar ist.

Auch der einzelne Landwirt ist hier gefordert. Offenheit und Ehrlichkeit im Umgang mit Information, konsequentes, tierartgerechtes Stallmanagement und hohe Verantwortung für das Produkt Fleisch sind die Basis für ein stabiles, durchgängiges System. Zurückhaltung und Mauern ist hier fehl am Platze, aktives Mitwirken ist gefragt.

## Auch der Handel ist gefordert

Für den Erfolg bei der Vermarktung ist jedoch letztendlich entscheidend, wie sich der Verbraucher zu Q+S positioniert. Das Siegel darf nicht eines unter vielen sein, sondern muss das füh-

rende Siegel der Branche werden. Dabei ist die CMA gefordert, die von der Qualität- und Sicherheit GmbH mit der Kommunikation an den Verbraucher beauftragt wurde. Es gilt, die Leistungen, die im Rahmen von Q+S erbracht wird, vertrauenswürdig darzustellen und für den einzelnen Verbraucher verständlich zu machen.

Schließlich kommt dem Handel bei der möglichen Verbraucherakzeptanz eine Schlüsselstellung zu. Nur wenn der Handel Q+S-Ware präferiert, Produkte mit dem Q+S-Zeichen bevorzugt in die Regale nimmt und in den Werbeaussagen nicht nur den Produktpreis, sondern auch die Q+S-Produkte in den Vor-

dergrund rückt, wird es gelingen, den Verbraucher in der Breite für die QS-Philosophie zu gewinnen.

Allerdings hat sich anhand der Vollzugsdefizite im Rahmen der obligatorischen Etikettierung bei Rindfleisch im Handel gezeigt, dass die Vorstufen zwar ihre Hausaufgaben gemacht haben, der Verbraucher aber nach wie vor an der Ladentheke im Unklaren über die Herkunft des Rindfleisches ge-

lassen wird. Bei Q+S darf sich die Rolle des Handels nicht auf das Stellen von Forderungen beschränken, der Handel muss sich vielmehr als Motor der Verbraucheraufklärung beweisen.

Die Erfolge von WESTFLEISCH bei der Rindfleischvermarktung im zurückliegenden Jahr in Kooperation mit einzelnen Handelshäusern haben unter Beweis gestellt, dass mit glaubwürdiger Kommunikation und Kooperation der Verbraucher für den Konsum von Rindfleisch zurückgewonnen werden kann.



So könnte das Logo der neuen Gesellschaft aussehen (die endgültige Fassung ist noch nicht verabschiedet). Ausführliche Informationen findet man unter [www.q-s.info](http://www.q-s.info) im Internet.

# Leistungsreserven auf der Spur

Mehr als 800 Bullenmäster erzeugten im abgelaufenen Jahr 34.917 herkunftsgesicherte TRANSPARIND-Bullen / Auswertungen aus TRANSPARIND-Vertragsbetrieben zeigen: Die Unterschiede bei den Schlachtbullen hinsichtlich Alter und Schlachtgewicht sind groß und lassen sich noch nicht erklären

Mit Unterzeichnung der „Havichorster Deklaration“ Ende März vergangenen Jahres startete WESTFLEISCH bundesweit als erstes Unternehmen die Erzeugung von herkunftsgesichertem Qualitätsrindfleisch unter der Bezeichnung **TRANSPARIND**. Das Programm stieß von Beginn an beim abnehmenden Lebensmittelhandel auf starkes Interesse. Und dass bäuerliche Rindermäster die Chance nutzen, bestätigen bis zum Stichtag 16.01.2002 exakt 835 unter-

Internet-Zugang geschaltet ist – auch auf elektronischem Wege erhalten kann, sind betriebsindividuelle Auswertungen „zu Fuß“ oder per Computer vergleichsweise einfach zu erledigen. Eine orientierende Auswertung mit mehr als 35.000 Bullen, die in der Zeit von Januar bis September 2001 in Hamm geschlachtet wurden, zeigte zunächst einmal dies: Im Mittel wurden die Tiere mit 599 Lebenstagen geschlachtet und brachten ein Schlacht-

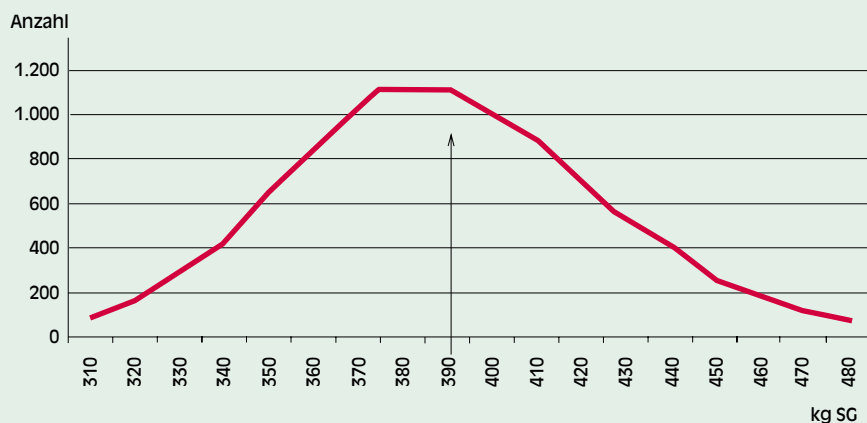


gewicht von 388,5 kg auf die Waage. Daraus ergibt sich eine Netto-Zunahme, also „Schlachtgewicht : Lebenstage x 1000“ von 656 g. Den höchsten Zuwachs an Schlachtgewicht pro Tag erzielte mit knapp 700 g die Rasse Fleckvieh, mit knapp 600 g lagen Rotbunte bzw. Schwarzbunte mit 578 g deutlich am Schluß. Die Fleischrassen Charolais und Limousin bzw. Milchvieh-Kreuzungen mit Fleischrassen bildeten das Mittelfeld.

## Vorgaben vom Fleischverkauf

Obwohl sich aus diesen eher groben Auswertungen kaum gezielte Rassenempfehlungen ableiten lassen, ergibt sich aus dem Verkauf von **TRANSPARIND**-Fleisch das klare Signal: Ziel sind Schlachtgewichte zwischen 380 und 400 kg mit den Handelsklassen R 2 und R 3 sowie U 2 und U 3. Und solche lassen sich am ehesten mit fleischbetonten Herkünften wie Fleckvieh, Charolais, Limousin oder aus Kreuzungen mit fleischbetonten Herkünften mästen. Eine Auswertung mit 9.601 Fleckvieh-Bullen, die mit einem mittleren Lebensalter von 564 Tagen und einem durchschnittlichen Schlachtgewicht von 393 kg geschlachtet wurden, zeigt aber auch dies (s. Übersicht 1):

**Übersicht 1:** So häufig waren 9.601 Fleckviehbullen in den 18 verschiedenen Schlachtgewichtsgruppen vertreten (Ø SG: 393 kg)



zeichnete **TRANSPARIND**-Verträge mit einer Jahreserzeugung von über 67.000 Bullen. Von den insgesamt etwa 145.000 bis Jahresende von WESTFLEISCH geschlachteten Bullen waren immerhin über 24 % nach den **TRANSPARIND**-Regeln erzeugt.

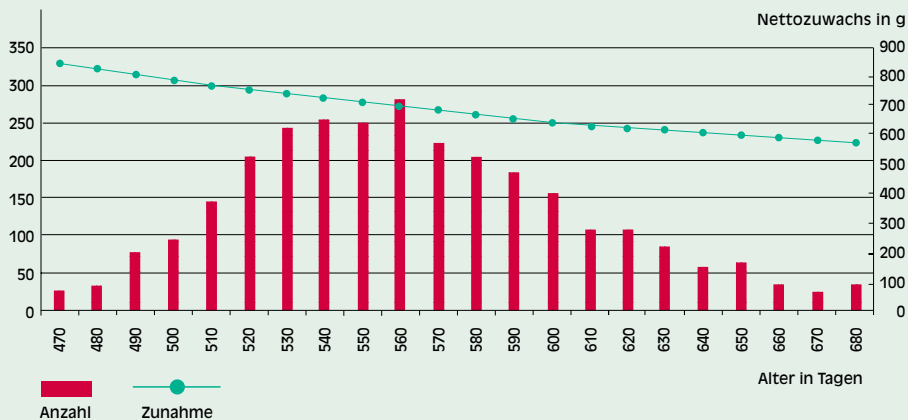
## Wiegedatenauskunft ist Basis

Da für jeden zu schlachtenden Bullen ohnehin ein Rinderpass mit detaillierten Angaben vorliegt und in die EDV eingearbeitet werden muß, sind verschiedenste Auswertungen hinsichtlich Schlachtalter, Schlachtgewicht und Handelsklassen-Einstufungen möglich. Zwischen Rassen und Kreuzungen oder zwischen Betrieben kann sortiert werden. Da jeder Mäster die entsprechenden Daten mit der „Wiegedatenauskunft“ sowohl schwarz auf weiß als auch – sofern der

Fleischbetonte Herkünfte wie z.B. Fleckvieh lassen sich gut mästen und liefern, was Abnehmer wollen.



**Übersicht 2:** So häufig waren 3.024 Fleckviehbullen mit einem Schlachtgewicht von 390 – 400 kg in 22 verschiedenen Altersgruppen vertreten und diese Netto-Zunahmen erreichten sie:



durchschnittlichen Netto-Zuwachs pro Bulle und Tag, die 10 Betriebe mit dem höchsten und die 10 Betriebe mit dem niedrigsten Zuwachs an Schlachtgewicht je Lebenstag aufgeführt.

Während der Spitzenbetrieb auf täglich 770 g kommt, schafft der Mäster am Schluss der Auswertung ganze 618 g. Was Ursache für diese Differenz von 156 g ist, können nur detaillierte Auswertungen und Erhebungen auf dem Einzelbetrieb zu Tage fördern.

Das Durchschnittsalter beim Schlachten reicht von 487 bis 619 Lebenstage, was 132 Tage oder mehr als 4 Monate Unterschied ausmacht.

### Was wir schlussfolgern

- Die hier dargestellten Auswertungen bestätigen, dass Bullen aus **TRANSPARIND**-Vertragsbetrieben mit sehr großen Unterschieden hinsichtlich Lebensalter, Schlachtgewicht und täglichem Zuwachs an Schlachtgewicht vermarktet werden.

- Die Zielvorgaben, die WESTFLEISCH am liebsten erfüllt sehen möchte, indes sind klar: Schlachtgewichte zwischen

380 und 400 kg in den Handelsklassen R 2 und R 3 sowie U 2 und U 3. Am ehesten dafür geeignet sind fleischbetonte

Herkünfte, vorzugsweise Fleckvieh.

- Die Unterschiede zwischen einzelnen Betrieben hinsichtlich mittlerem, täglichem Zuwachs an Schlachtgewicht bzw. hinsichtlich durchschnittlichem Lebensalter der Bullen scheinen beträchtlich

Die Schlachtgewichte beginnen bei rd. 310 kg, folgen etwa einer Normalverteilung und gehen hoch bis 480 kg.

Dabei ist zu bedenken: Bei **TRANSPARIND**-Verträgen gibt es bei Schlachtgewichten über 420 kg keine Preisgarantie mehr. Noch lassen sich zwar derart

überschwere Bullen-Schlachtkörper zu ordentlichen Preisen verkaufen, doch wie lange dies anhält, bleibt ungewiss.

Handelsklasse bringen, wie die Übersicht 3 zeigt. Danach geht der Zuwachs an Schlachtgewicht von Fleckviehbullen über die Altersgruppen von 460 bis über 700 Lebenstage über die 5 angeführten Handelsklassen fast gleichförmig zurück.

# TRANSPARIND

Gesicherte Herkunft – gekonnte Qualität!

### Nettozunahmen ± 132 g, Schlachtalter ± 112 Tage

In Übersicht 2 ist dargestellt, wie häufig einzelne Altersgruppen von Fleckviehbullen besetzt waren, die mit einem Schlachtgewicht zwischen 390 und 400 kg geschlachtet wurden. Die jüngsten gingen mit 470 Lebenstagen, die große Masse mit 520 bis 590 Tagen und die Nachzügler mit 680 Lebenstagen zum Schlachten.

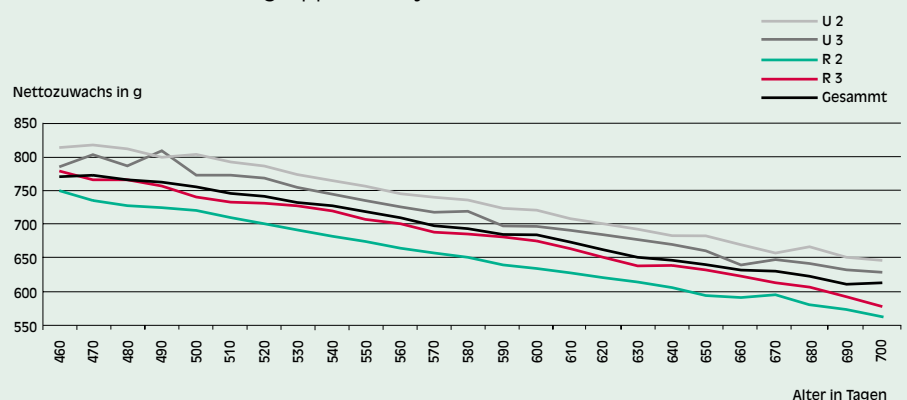
Wie sich dabei mit zunehmendem Schlachtalter der Zuwachs, also Schlachtgewicht : Lebenstage, verändert, zeigt die obere Linie:

Während die am jüngsten geschlachteten Bullen Netto-Zunahmen von täglich rd. 800 g schafften, brachten es die „Spätreifen“ auf nicht einmal 600 g.

Ob Bullen hohe oder weniger hohe Netto-Zunahmen pro Tag haben, also ob der Zuwachs an Schlachtgewicht je Lebenstag 800 oder keine 600 g beträgt, läßt sich nicht in Beziehung zur

Es scheint allerdings beträchtliche Unterschiede zwischen den einzelnen Betrieben zu geben, wie Übersicht 4 zeigt. Darin sind solche **TRANSPARIND**-Betriebe aufgeführt, die bis September mehr als 50 Fleckvieh-Bullen vermarktet hatten. Dabei sind, rangiert nach dem

**Übersicht 3:** Nettozunahme von 27.834 Fleckviehbullen, aufgeteilt in Altersgruppen und je nach Handelsklasse



zu sein. Um aber beurteilen zu können, welches Leistungsniveau aus wirtschaftlicher Sicht vorteilhafter ist, bedarf es detaillierter Auswertungen, die jeder Betrieb nur selbst bzw. mit Hilfe seines Spezialberaters machen kann. In die Bewertungen einfließen müssen der Kälberpreis, die Prämien, die Bullen je Hektar und schließlich noch die Kosten für Arbeit, Stall und Futter.

- Basis für derartige Auswertungen liefert WESTFLEISCH bisher als einziges Unternehmen mit der Wiegedaten-Auskunft.

- Sofern auch Sie diese Daten per Internet abrufen und im eigenen Computer auswerten möchten, klicken Sie [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de) an oder fragen Sie Marcel Reiners unter Tel. 0251/493-232, der Ihnen Einzelheiten erklären wird.

## Schon gesehen?

Ferkel-Börse jetzt auch online!

[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

Übersicht 4: **TRANSPARIND**-Vertragsbetriebe mit mehr als 50 verkauften Fleckviehbullen, rangiert nach höchstem bzw. niedrigstem Zuwachs

Betrieb	Anzahl Bullen	Ø Schlachtgewicht in kg	Ø Alter in Tagen	Ø Zuwachs in g
A	78	417,5	534,4	774,3
B	61	411,0	527,5	772,0
C	71	397,0	510,7	771,6
D	75	393,4	507,0	769,0
E	57	378,0	487,1	768,4
F	56	403,7	522,8	765,7
G	68	383,2	496,6	764,7
H	53	412,9	537,8	761,7
I	53	404,2	526,3	761,5
J	54	404,4	532,4	753,7
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
Q	62	392,0	581,5	670,4
R	60	373,7	555,9	666,8
S	99	379,1	568,4	664,2
T	53	409,9	617,4	660,7
U	71	378,8	572,9	655,6
V	70	384,9	593,0	645,4
W	73	390,9	604,7	642,8
X	50	370,1	589,4	625,3
Y	56	387,5	618,8	624,9
Z	52	385,2	619,3	618,3

max. Differenz: ± 132 ± 112

# Was Kälber- und Bullenmäster brauchen

**BSE und MKS haben Planzahlen 2001 verhagelt / Wie das Nutztviehzentrum der WESTFLEISCH in Nienberge geeignetes Tiermaterial beschafft und vermarktet**

Wer geeignete Tiere für die Kälber- oder Bullenmast sucht, ist bei Heiner Uphoff an der richtigen Adresse. Das wissen die vielen WESTFLEISCH-Kunden längst, denn wie sonst hätte das Nutztviehzentrum in Nienberge im Kalenderjahr 2000 fast 54.000 Kälber und 12.600 Fresser vermarkten können. Noch ist das Kalenderjahr 2001 buchmäßig nicht ganz abgeschlossen, doch geht Uphoff, 51 Jahre alt und seit langem Chef des Profitcenters „Nutztviehzentrum Nienberge“, von einem stückzahlmäßigen Einbruch in beiden Sparten um etwa 10 % aus. Da die Preise beim Ein- und Verkauf zusätzlich dramatisch eingebrochen sind, dürfte der wertmäßige Rückgang beim Umsatz noch größer sein.

Über die Ursachen muß man nicht lange spekulieren: BSE und MKS. Und beides war für WESTFLEISCH weder vorhersehbar noch veränderbar.

Doch auch dieses Geschehen hat den Optimismus von Dipl.-Ing. agr. Uphoff und seinen Mitarbeitern nicht zerstört:

„Für 2002 haben wir uns sowohl bei Kälbern als auch bei Fressern ein Plus von 10 % gegenüber dem Jahr 2000 als Ziel gesetzt“, so Uphoff.

## Jede Woche 1100 Kälber

Wenn die Geschäfte „normal“ laufen, werden in Nienberge wöchentlich rd. 1.100 Kälber umgesetzt. Das sind um die 700 „nüchterne“ schwarz- und rotbunte sowie Kreuzungskälber aus der Milcherzeugung im Gewicht von 45 bis 50 kg sowie 400 Fleckvieh-Kälber ausschließlich aus Bayern im Gewicht von etwa 80 kg. Ein eher saisonales Geschehen sind Bezug und Absatz von Absetzern aus der Mutterkuhhaltung.

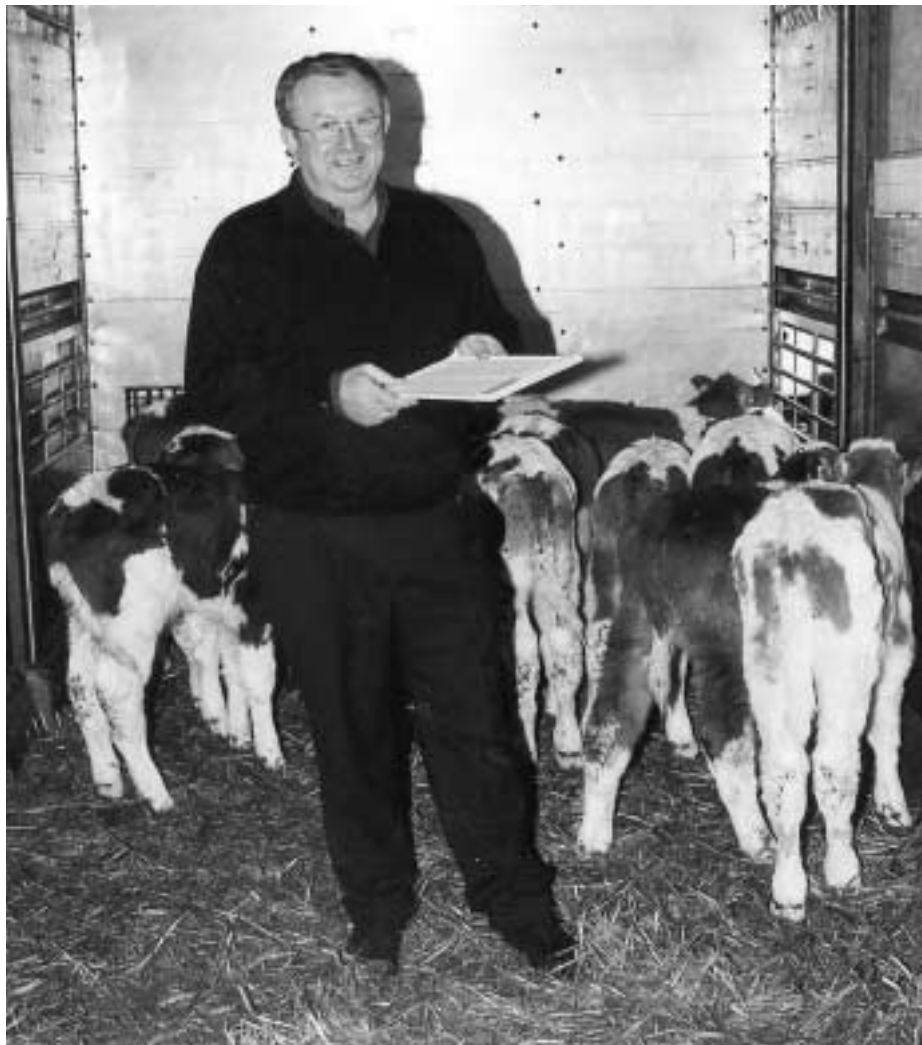
Bezogen werden die nüchternen, mindestens 14 Tage alten Kälber überwiegend und die bayerischen Fleckvieh-Kälber ausschließlich von Händlern, zu denen feste Geschäftsbeziehungen bestehen. Herkunftsregionen der nüchternen Kälber sind das Sauerland, das

Bergische Land, die Eifel und auch Hessen.

In Nienberge werden die Kälber in große, luftige und eingestreute Buchten aufgestellt, mit Tränke und Futter versorgt und nach ausreichender Ruhezeit entsprechend den Kundenwünschen zu neuen Gruppen zusammengestellt.

Die Belieferung von WESTFLEISCH-Kunden erfolgt ausschließlich mit eigenen Fahrzeugen. Abnehmer von nüchternen Kälbern sind im wesentlichen Kälbermäster in den Regionen Borken und Cloppenburg, doch hat Uphoff in der Kundenstruktur eine erhebliche Veränderung beobachtet: Die Zahl freier Mäster ist stark rückläufig, während „Integratoren“, die auf eigene Rechnung Futter erzeugen, mästen und schlachten, zunimmt.

Aber: Da der Verzehr von Kalbfleisch erst wieder das Niveau von 70 % gegenüber der Zeit vor BSE erreicht hat, hält der Preisdruck auf nüchterne Kälber



Heiner Uphoff  
leitet das NVZ  
in Nienberge

später werden diese dann etwa 170 kg schweren Fresser wieder von Uphoff und seinen Mitarbeitern an Bullenmäster vermarktet.

### Fresser mit Zertifikat

Damit alle Voraussetzungen für die Teilnahme am Programm erfüllt sind, bestätigt WESTFLEISCH mit einem Zertifikat, daß die Aufzuchtbetriebe alle Bedingungen hinsichtlich Guter Veterinärpraxis (GVP), Guter Fütterungspraxis (GFP) und Guter Landwirtschaftlicher Praxis (GLP) erfüllen. Ferner wird bescheinigt, daß jedes Tier mit Lebend-Impfstoff jeweils zweimal gegen BRSV und gegen IBR geimpft wurde und daß Magen-Darm- und Außenparasiten mit IVOMEC bekämpft wurden.

Für Uphoff und seine 15 Mitarbeiter ist das Thema „Rinderpaß“ selbstverständlich längst Routine. Dank automatischem Einlesen mittels Scanner treten Lesefehler so gut wie nicht mehr auf. Sollten dennoch irgendwelche Fehler auftreten „helfen wir den Mästern selbstredend dabei“, so Uphoff, „diese in der HIT-Datenbank zu korrigieren“. Und doch erinnert sich Uphoff an einen zwar ausgesprochen seltenen, aber nachträglich nicht mehr zu verbessernden Fehler: Der LKV in Bayern hatte eine Ohrmarken-Nummer doppelt vergeben.

– trotz rückläufigen Angebotes – unverändert an. Die Milcherzeuger sind es, die diesem Druck ausgeliefert sind.

### Fleckvieh für Bullenmäster

Dabei müssen Milcherzeuger nicht mehr darüber diskutieren, ob es durch gezielte Auswahl von Vererbern gelingt, rot- und schwarzbunte Kälber noch als geeignet für die Bullenmast zu erzeugen: WESTFLEISCH hat kaum mehr Kunden, die rot- und schwarzbunte Bullen mästen möchten, „auch die ausgewählt Besten nicht“, so Uphoff. Kreuzungskälber aus der Milcherzeugung hingegen, vor allem, wenn der Vater ein reiner Fleckvieh-Bulle war, lassen sich besser mästen. Doch leider, so sagt es Uphoff, verwenden viele Milcherzeuger bereits gekreuzte Bullen mit der Folge: Die Endprodukte für die Bullenmast „spalten zu sehr auf“.

Männliche Fleckviehkälber aus Bayern haben sich in der Mast hinsichtlich Tageszunahmen, Ausschachtung und Klassifizierung als deutlich überlegen erwiesen. Das setzt allerdings eine gekonnte Aufzucht durch die Mäster selbst oder in spezialisierten Aufzuchtbetrieben voraus.

Bei WESTFLEISCH ist es so: Von den wöchentlich 400 Fleckvieh-Kälbern gehen etwa 100 an Mäster mit eigener Aufzucht, die restlichen 300 gehen an 20 vertraglich mit WESTFLEISCH verbundene Aufzuchtbetriebe. Rd. 100 Tage

### BESTSCHWEIN-Verträge fertig

Die Vordrucke, in denen Einzelheiten zur Erzeugung und Vermarktung von Schweinen entsprechend den Vorgaben von „Qualität und Sicherheit“ geregelt sind und die WESTFLEISCH unter der Bezeichnung **BESTSCHWEIN** absetzen will, sind fertig.

Falls Sie noch nicht informiert sind: Fragen Sie bei Ihrer Genossenschaft oder bei den zuständigen Außendienst-Mitarbeitern nach.

In dem eigentlichen Vertrag sind auf 2 Seiten Erzeugerregeln, Leistungen und Pflichten des Erzeugers, Leistungen und Pflichten der WESTFLEISCH, Preise und Abrechnungsmodalitäten, Vertragsbonus, Vertretung der Erzeuger sowie Vertragsdauer festgelegt. Ins Detail gehende Einzelheiten hin-

sichtlich Guter Fachlicher Praxis (GLP, GFP und GVP) sind in Anlage I, solche zu den Abrechnungsmodalitäten in Anlage II geregelt.

WESTFLEISCH ist überzeugt, daß die neuen Verträge, die allmählich die bewährten Kooperationsverträge ablösen sollen, von den Mästern nur wenig zusätzlichen Aufwand verlangen, aber in EURO meßbare Vorteile bringen. Ziel bleiben mindestens 1 Mio als **BESTSCHWEIN** vermarktete Schweine in 2002.

Zum Stichtag 15. Januar 2002 bereits etwa 250 unterschriebene Verträge mit einer Jahreserzeugung von über 443.000 Schweinen stärken diesen Optimismus.

# Früh auf's richtige Pferd gesetzt

WestfalenLand baute Stellung als Marktführer für SB-verpacktes Fleisch weiter aus / Seit Jahresbeginn hält WESTFLEISCH 87,5 % der Geschäftsanteile / Investitionen von 12 Mio DM sollen Kapazitäten verdoppeln



Als WESTFLEISCH vor gut sechs Jahren eine Minderheitsbeteiligung an der „Westfalenland-Fleischwaren Oberkötter GmbH & Co KG“ übernahm, gab es durchaus auch kritische Stimmen. Und die wurden noch lauter, als Investitionen und Aktivitäten in bis dahin für die Genossenschaft fremde Marktsegmente zunächst zu millionenschweren Verlusten führten.

Doch das ist „Schnee von gestern“, denn WestfalenLand hat sich zum Marktführer bei SB-verpacktem Fleisch gemauert, konnte diese Position im abgelaufenen Jahr weiter ausbauen und führt inzwischen regelmäßig Gewinne auch an die WESTFLEISCH eG ab. Dabei gab es durchaus auch Wettbewerber mit Vorsprung im Markt, denen die Lust oder/und die finanzielle Luft abhanden kam, bevor die Gewinnzone erreicht wurde. Für WESTFLEISCH aber ist längst klar: Die Genossenschaft hat früh auf's richtige Pferd gesetzt.

## Atemberaubend zugelegt

Die beiden Geschäftsführer Dr. Paul Ottmann (57) und Johannes Steinhoff (37) können in der Tat auf eine atemberaubende Entwicklung im Bereich SB-Frischfleisch verweisen. Nach eher behutsamen Anfängen mit 25 t pro Woche in 1998, bereits 100 t in 1999 und einer Verdoppelung auf 200 t im Jahr 2000 wurden zum Jahresende 2001 wöchentlich 450 t Frischfleisch verpackt.

Vom wertmäßigen Umsatz her verlief die Entwicklung nicht ganz so stürmisch, denn die Bereiche „Wurstproduktion“ und „Absatz an Großverbraucher“, früher Standbeine des Unternehmens, stagnierten bei etwa 40 Mio DM jährlich. Bei einem Gesamtumsatz von deutlich mehr als 200 Mio DM im abgelaufenen Jahr 2001 hat der Anteil SB-Frischfleisch bereits die 80%-Marke überschritten. Und weiteres Wachstum in diesem Bereich ist möglich und geplant.

Das Programm an SB-Frischfleisch umfasst inzwischen rd. 150 Artikel mit Fleisch von Rind, Schwein und seit einigen Monaten auch Geflügel. Je nach Verwendungszweck und Geschmack gibt es diese in den Segmenten „Klassik“ in der weißen Schale, „Fast Fertig“ als

Convenience-Produkt in der schwarzen Schale und als „Goldstücke“ in der goldenen Schale als fertig vorbereitete Kasseler.

Form, Größe und Aufmachung der Packungen müssen selbstverständlich den Verbraucher am Kühlregal ansprechen und den Lebensmittelhandel als Abnehmer rundum zufriedenstellen. Dabei hilft die neuartige Verpackungstechnik, bei der die transparente Folie auf dem Fleisch nicht aufliegt und der verbleibende Hohlraum in der Packung mit einem Gemisch aus Sauerstoff und Stickstoff aufgefüllt wird, was Farbe und Frische des Fleisches erhält.

2 Dank 2-Schicht-Betrieb bei der Be- und Verarbeitung von Fleisch war die erhebliche Steigerung der Produktionsmengen mit vorhandenen Raum- und Technik-Kapazitäten möglich, was zusammen mit weiteren Rationalisierungen zu deutlichen Kosteneinsparungen führte.

3 Ganz entscheidend ist das produktionsinterne Controlling, das WestfalenLand in die Lage versetzt, für



Steuern einen erfolgreichen Kurs: WestfalenLand Geschäftsführer Dr. Paul Ottmann (links) und Johannes Steinhoff

## Vier Säulen für Erfolg

Doch der Erfolg von WestfalenLand, davon sind Ottmann und Steinhoff überzeugt, ist nur möglich, weil 4 Voraussetzungen erfüllt sind:

1 Mehr als 2000 vertraglich an WESTFLEISCH gebundene Landwirte aus der Region, die ihre Tiere kontrolliert artgerecht halten, sind Gewähr für herkunftsgesichertes Frischfleisch.

jeden Artikel und für jeden Kunden jede Woche neu nachzuhalten, ob die Geschäfte zu einem positiven Deckungsbeitrag geführt haben oder nicht.

4 Der Verzicht auf eigene Logistik und die Zusammenarbeit mit 2 Spezialunternehmen machen es möglich, SB-verpacktes Frischfleisch deutschlandweit täglich oder mehrmals wöchentlich in die einzelnen Märkte auszuliefern.

## Discounter, Supermärkte und Großflächenmärkte

Weil immer mehr Unternehmen des Lebensmittelhandels ebenso wie Verbraucher die Vorteile von SB-verpacktem Frischfleisch erkennen, nimmt es nicht Wunder, daß WestfalenLand die in Deutschland führenden Handelsunternehmen als Kunden gewinnen konnte. Dr. Ottmann, der für den Vertrieb verantwortlich ist, verweist dabei auf die

- Discounter Penny und PLUS sowie ALDI (während des Sommers mit Grillartikeln), die mit maximal 15 verschiedenen Artikeln dreimal wöchentlich beliefert werden.
- Breiter ist das Sortiment mit maximal 60 Artikeln für Supermärkte wie EDEKA, MiniMal oder SPAR, die auch wöchentlich dreimal beliefert werden.
- Gar 120 verschiedene Artikel mit täglicher Auslieferung ordern Großflächenmärkte wie KAUF LAND oder Wal Mart.

Doch was verbirgt sich hinter wöchentlich 450 t SB-verpacktem Frischfleisch? Dr. Ottmann, der die Ware bei den Kunden „schmackhaft“ machen muß, erklärt das ganz einfach so: Das sind 1,3 bis 1,5 Mio Packungen á 300 – 350 g, die zu je 8 Stück in einen Karton verpackt werden, so daß 160.000 bis 190.000 Kartons zu bewegen sind.

Johannes Steinhoff, der den Betriebsablauf managt, nennt Größenordnungen, die für Bauern besser eingängig sind: Das entspricht dem Fleisch von rd. 5.000 Schweinen und zusätzlich 360 Kopf Rindvieh pro Woche.

### Ziel: 1000 t SB-Fleisch pro Woche

Und da etwa 80 % des Fleisches von WESTFLEISCH bezogen werden, ist das,

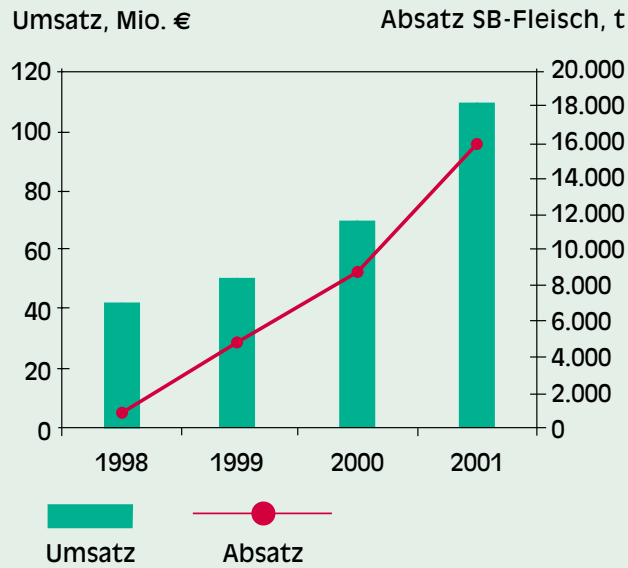
### Impressum

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

**WestfalenLand:** Entwicklung Umsatz (ges.) und Absatz (SB-Fleisch)



was WestfalenLand tut, zweifellos eine Erweiterung der Wertschöpfungstiefe. Erfreulich ist auch dies: Nach Übernahme von weiteren 12,5 % der Geschäftsanteile zum Jahreswechsel gehört WestfalenLand inzwischen zu 87,5 % der WESTFLEISCH. 2003 schließlich, so ist es abgesprochen, übernehmen die bäuerlichen Anteilseigner weitere Anteile von WestfalenLand.

Inzwischen sind die Pläne für den Neubau einer Halle mit Platz für Kühlung, Verarbeitung und Verpackung sowie Sozialräumen bereits weit gediehen. Nach Investitionen von rd. 12 Mio DM soll die Anlage im Frühjahr 2003 in Betrieb gehen und dann eine Verarbeitungskapazität von insgesamt 1.000 t SB-Fleisch pro Woche ergeben. Und das bringt abermals neue Arbeitsplätze nach Münster.

### Marktentlastung durch Intervention

WESTFLEISCH hat im zurückliegenden Jahr durch die Teilnahme an der Intervention bei Jungbullen und Kühen bei der Entlastung des Marktdruckes mitgewirkt.

In insgesamt 20 Ausschreibungsrunden konnte WESTFLEISCH rund 3.440 t Jungbullenfleisch an die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) verkaufen. Dabei lag der Schwerpunkt im ersten Halbjahr 2001, da die verbesserten Vermarktungsmöglichkeiten im zweiten Halbjahr und die von Ausschreibung zu Ausschreibung reduzierten Aufkaufpreise der BLE eine Zurücknahme der angebotenen Mengen sinnvoll erscheinen ließen.

Von Mai bis Dezember 2001 wurden von WESTFLEISCH rund 2.200 t Rindfleisch im Rahmen der Anka II (Ankaufaktion „Rind“ des Bundes) an die

BLE verkauft, welches als entbeintes Rindfleisch im Rahmen einer Lebensmittelhilfe nach Nordkorea exportiert wurde bzw. noch wird. Angesichts der immer noch anhaltenden Schwäche bei der Nachfrage nach weiblichen Rindern ist die Marktentlastung auch weiterhin noch unerlässlich, da ansonsten die Auszahlungspreise weiter unter Druck gerieten. Weil die Industrie immer noch nur wenig Rindfleisch in der Wurst verarbeitet, sind auch weitere Marktentlastungsmaßnahmen in diesem Jahr notwendig.

Ursprünglich sollte die Anka II per Dezember 2001 auslaufen. Inzwischen hat die EU-Kommission jedoch nochmals 40.000 t Rindfleisch für die Intervention freigegeben. Bei den zur Zeit beantragten Mengen reicht dies jedoch nur bis in den Februar. Was danach passiert, ist noch offen.

Steinhoff verweist auf einen weiteren Aspekt der WestfalenLand-Erfolgstory: Die Produktionssteigerungen in der Vergangenheit waren selbstverständlich nur mit zusätzlichen Mitarbeitern möglich, so daß deren Zahl inzwischen auf deutlich über 300 gestiegen ist. Doch welche andere Branche hat in Münster allein im Jahr 2001 zusätzlich 100 Arbeitsplätze geschaffen?!