

# Info für Landwirte

August 2001

## In dieser Ausgabe

- Jetzt einfach „WESTFLEISCH eG“
- Jetzt „WESTFLEISCH Finanz AG“
- TRANSPARIND trifft Nachfrage
- Feinsteuering nach Internet
- WESTFLEISCH-Ferkel mit Testat
- WESTFLEISCH Poultry GmbH
- Zuchtschweine-Genetik unverändert
- Termine vormerken



Generalversammlung am 3. Juli 2001 in der Halle Münsterland

## „WESTFLEISCH geht es wieder gut“

**Generalversammlung der WESTFLEISCH am 3. Juli in Münster beschließt Ausschüttung einer Dividende und eines Sonderbonus / Im I. Halbjahr Zuwachs bei Schweine- und Großvieh-Schlachtungen und beim Export / Mehr Eigenkapital weiter notwendig / Fleischhof RASTING und WESTFLEISCH stärken gemeinsam Verbraucher-Vertrauen in Fleisch und Wurst**

Während andere Unternehmen aus dem Bereich Vieh und Fleisch – soweit sie Zahlen veröffentlichen müssen – fortlaufend „Rot“ schreiben, konnte WESTFLEISCH 1998 die Trendwende schaffen, 1999 die Dividendenfähigkeit wieder erreichen und in 2000 zusätzlich einen Sonderbonus erwirtschaften. Derart erfreuliche Fakten beflügelten die Stimmung bei der Generalversammlung der WESTFLEISCH eG, wie das den Bauern gehörende Unternehmen nach einer Satzungsänderung jetzt heißt.

### Finanzrahmen droht enger zu werden

Und doch blieben die beiden geschäftsführenden Vorstandsmitglieder Dr. Bernd Cordes und Dr. Helfried Giesen bei ihren Lagebeurteilungen betont nüchtern und kritisch. So wies Cordes beispielsweise darauf hin, daß man die Einzelwertberichtigungen mit 286.000 DM zwar erfreulich niedrig halten konnte, doch die Forderungsausfälle in den ersten Monaten des laufenden Jahres

deuteten auf ein schwieriges Umfeld bei der Fleischwarenindustrie und bei ausländischen Kunden hin. „In der Tendenz“ erwartet Cordes „angesichts der erheblichen Risiken in der Fleischbranche, ungenügender Ertragskraft und auch unzureichender Kapitalausstattung“ steigende Kreditkosten und eine eher knappe Liquiditätsversorgung für unser Haus. Die Konsequenz daraus: „Sie als Anteilseigner müssen in der Zukunft zusätzliche Bereitschaft zeigen, Geschäftsanteile zu zeichnen und Einzahlungen zu leisten, damit Ihr eigenes Unternehmen alle Wachstumschancen am Markt auch nutzen kann“ so der Finanzvorstand.

Obwohl das Jahresergebnis 2000 gegenüber dem des Jahres zuvor vor allem wegen der BSE-Probleme seit November schwächer ausgefallen ist, „sind wir noch zufrieden“, so Cordes. Geholfen haben dabei auch die Erträge aus Beteiligungen, die auf 3,9 Mio DM gestiegen sind. Davon stammen 1,7 Mio DM von der Tochter WestfalenLand, weitere 1,6 Mio DM von der Beteiligung an FVZ

Westfood Convenience GmbH in Holzwickede und schließlich: Die Schlachtfinanzen AG wird abermals 1,7 Mio DM Dividenden an die vorwiegend bäuerlichen Aktionäre ausschütten.

Aufsichtsratsvorsitzender Heinz Westkämper als Versammlungsleiter konnte jedenfalls Einstimmigkeit feststellen, als darüber abgestimmt wurde, aus dem Bilanzgewinn von knapp 480.000 DM eine 6 %-ige Vorzugsdividende an die Mitgliedsgenossenschaften und eine 4 %-ige an die Einzelmitglieder auszuschütten. Die mögliche Anpassung der unterschiedlichen Dividendenhöhen wird Gegenstand zukünftiger Gespräche sein.

### Mehr geschlachtet und exportiert

Bei einer Gegenstimme und drei Enthaltungen wurde auch der Vorschlag angenommen, einen Sonderbonus von rd. 1,8 Mio DM an die Anteilseigner auszuschütten. Das macht pro Schwein 1 DM, pro Kopf Großvieh 8 DM, pro Fresser 3 DM, pro Kalb 2 DM, pro Mastkalb 3 DM und pro Aufzuchtferkel 0,10 DM, jeweils zuzüglich Umsatzsteuer. Die Hälfte dieser Beträge wird ausgezahlt, die andere Hälfte zur Zeichnung von Geschäftsanteilen zur Stärkung der Eigenkapitaldecke verwendet.

Dr. Helfried Giesen stellte mit Genugtuung fest: „WESTFLEISCH geht es wieder gut!“ Im laufenden Wirtschaftsjahr wolle man den Sonderbonus gerne ausbauen. Die Schlachtzahlen in den ersten 25 Kalenderwochen geben dazu Hoff-



Dr. Bernd Cordes

nung, denn bei Schweinen wurde ein Plus von 8 % und bei Großvieh von 10 % registriert, während die Fleischexporte in Drittländer und in Länder des Binnenmarktes gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres um 91,4 % zunahmen. Weil es die Abnehmer verlangen, wird WESTFLEISCH die Zerlegeleistung weiter deutlich steigern, „auf die wir uns mit Investitionen in den letzten Jahren eingestellt haben und die wir in der vor uns liegenden Zeit weiter ausbauen wollen“, so Giesen.

### Nicht allein Bullenmäster-Thema

Nach dem Motto: „Handeln statt reden!“ konnte WESTFLEISCH mit „TRANSPARIND“ eine bundesweit beachtete Antwort auf die BSE-Debatte liefern. Inzwischen über 400 bereits abgeschlossene Verträge mit Mästern lassen erkennen, dass das Signal verstanden wird, sowohl bei den Kunden im Lebensmittelhandel als auch bei den Partnern in der Fleischwarenindustrie und vielleicht sogar bei Ministerin Künast. Für Giesen ist jedenfalls klar: Herkunfts- und Qualitätssicherung in der Kette sind aktuelle Themen der vor uns liegenden Monate, nicht nur für Bullenmäster sondern auch für Schweineerzeuger, Kälbermäster und Milcherzeuger, die Nutzkälber und Altkühe vermarkten wollen.

In diesen Tagen wird WESTFLEISCH mit einem neuen „Ferkel-Testat“ starten, um den Informationsfluß zwischen Ferkelerzeugern und Mästern sowie ihren Tierärzten für jede Ferkelcharge enger zu gestalten.

Eckpunkte für aktuelle und zukünftige Erfolge sind lt. Dr. Giesen unter anderem die SB-Verpackung von Frischfleisch, wo sich WestfalenLand zum Marktführer entwickelt hat, der ein Ab-



Gerhard Meloh



Heinz Westkämper

satzvolumen von 500 t je Woche schaffen kann. Auch die gemeinsam mit der NFZ laufende FVZ Westfood und deren polnische Tochter Deli-Meat Polska machten Freude. Bei der Firma Tummel in Schöppingen schließlich konnte die Sauerzelerlegung nach entsprechenden



Gastredner Wolfgang Ehret, Geschäftsführer der EDEKA-Fleischhöfe RASTING.

Investitionen auf 5.000 Stück pro Woche ausgebaut werden. Beide Vorstände betonten, die Genossenschaft brauche das Vertrauen der Anteilseigner. Den alten und den knapp 1.500 neu hinzugekommenen Mitgliedern versprach Dr. Giesen ausdrücklich die „gezielte Arbeit an dem Ausbau unserer Bonusleistungen, damit die Geschäftsanteilskonten zügig aufgefüllt werden können“.

### Rindfleisch nur von WESTFLEISCH

Wie sich Fleisch und Wurst erfolgreich vermarkten lassen, erläuterte Wolfgang Ehret, Geschäftsführer der RASTING



Dr. Helfried Giesen

GmbH mit Fleischhöfen in Essen und Meckenheim. RASTING ist Tochterunternehmen der EDEKA Rhein-Ruhr und vermarktet pro Woche etwa 1.000 Bullen, 5.000 Schweine und 350 t Wurst, womit etwa 1.000 Kunden, die meisten davon EDEKA-Läden, beliefert werden.

Besonders bemerkenswert dabei: Seit 15 Jahren bereits vermarktet RASTING ausschließlich Fleisch von Rind, Kalb und Schwein aus Deutschland. Für Schweinefleisch gibt es noch 7 Lieferanten, darunter WESTFLEISCH mit einem Anteil von 75 %, für Rindfleisch ist WESTFLEISCH alleiniger Lieferant.

Beim Einkauf von Fleisch hält Ehret den Preis keineswegs für allein entscheidend. Leitlinie seien vielmehr Vertragsstrukturen bis hin zur Landwirtschaft, in die Futtermittelindustrie und Tierärzte eingebunden sind, mit durchgängiger Qualitäts- und Herkunftssicherung. Nur so sei es möglich, sichere und gesunde Lebensmittel anbieten zu können, wie es der Verbraucher verlange.

Und genau dies bietet TRANSPARIND, das RASTING zusammen mit WESTFLEISCH aufgebaut hat. Verkaufszahlen bei Fleisch und Wurst, auch bei Rindfleisch, die fast wieder das Niveau wie vor der BSE-Krise erreicht haben, bestätigten schließlich, daß die Verbraucher dieses System annehmen und wieder Vertrauen in die Produkte gewinnen.

Wenn WESTFLEISCH nur erst einmal 1.000 Bullen pro Woche aus dem TRANSPARIND-Programm liefern könnte ...

### WESTFLEISCH-Kennzahlen

	Werte 2000	± zu 1999	1. Hj 2000 zu 1. Hj 2001
Umsatz Mrd. DM	1,757	+9,2 %	+25,4 %
Jahresüberschuß Mio DM	1,890	-17,5 %	
Mitarbeiter	1.196	-16	-79
Mitglieder	2.197	+1.477	+1.501
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	198.800	-3,0 %	+11,1 %
Kälber	48.000	-5,4 %	-22,1 %
Schweine Mio	3,54	-4,1 %	+7,8 %
Sauen	29.650	+20,9 %	+22,1 %
<b>Nutzviehabsatz Stück</b>			
Kälber	54.000	+3,0 %	-28,3 %*
Fresser	12.600	+3,5 %	-23,5 %*
Jungsauen	62.200	+1,5 %	-18,8 %*
Ferkel Mio	1,573	+2,0 %	-1,3 %*
<b>Fleischabsatz t</b>			
davon Export	450.265	-0,5 %	-0,7 %
	68.700	+14,6 %	+96,1 %

\* bedingt durch BSE und MKS (in NL)

# Jetzt einfach „WESTFLEISCH eG“

Generalversammlung am 3. Juli 2001 beschließt Satzungsänderungen



Die Generalversammlung der „WESTFLEISCH Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eG“ am 3. Juli 2001 hatte über Änderungen der Satzung in der Fassung vom 8.11.1994 zu entscheiden. Dabei ging es vor allem um folgende Punkte:

1. Der Name der Genossenschaft lautet statt bisher „WESTFLEISCH Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eG“ jetzt kurz, prägnant und wie in der Öffentlichkeit längst üblich „WESTFLEISCH eG“.

2. Die Mitgliedschaft erwerben können nicht nur eingetragene Genossenschaften, Personengesellschaften und juristische Personen des privaten und öffentlichen Rechts sowie natürliche Personen und Personengesellschaften, sondern auch „juristische Personen“, soweit sie Tierproduktion in der Landwirtschaft betreiben und vertragliche Bindungen mit der Genossenschaft eingehen. Damit steht die Genossenschaft auch als Kapitalgesellschaft geführten landwirtschaftlichen Betrieben offen.

3. Der Geschäftsanteil beträgt statt bisher 5.000 DM jetzt 2.600 EURO. Dabei beträgt die Mindesteinzahlung statt bisher 20 % in Zukunft nur noch 10 %. Jedes Mitglied ist berechtigt und verpflichtet, entsprechend seiner Umsätze mit Vieh und Fleisch zwischen einem (bei Umsätzen bis 1,28 Mio EURO) oder neun Geschäftsanteile (Umsätze bis 20,41 Mio EURO) bzw. für je 5,1 Mio EURO weiteren Umsatz bis zu maximal 50 Geschäftsanteile zu zeichnen und darauf die entsprechenden Pflichteinzahlungen zu leisten.

4. Damit die Eigenkapitalbasis gestärkt und die vertraglichen Bindungen zu Landwirten intensiviert werden, ist jedes Mitglied darüber hinaus verpflichtet, weitere Anteile in Höhe seiner Ansprüche auf Sonderboni, Prämien und Rückvergütungen entsprechend den vertraglichen Vereinbarungen, die Einzelheiten regeln, zu zeichnen.

5. Damit WESTFLEISCH bei positivem Geschäftsergebnis gezielter Divi-

denden an Mitglieder bezahlen kann, die dann auch der Stärkung des Eigenkapitals dienen, werden nur noch mindestens 25 % des Jahresüberschusses statt bisher mindestens 50 % in die gesetzliche Rücklage eingestellt, solange diese 20 % der Bilanzsumme nicht erreicht hat.

Diesen Punkten und den redaktionellen Änderungen stimmte die Versammlung nahezu einstimmig zu, aber erst, nach-

tun müssen. Diese Maßnahme sollte Ausdruck des beiderseitigen Vertrauens sein und die mittel- und langfristige Planungssicherheit der Genossenschaft verbessern helfen. Unabhängig davon hätten Mitglieder lt. Genossenschaftsgesetz unverändert mit einer Frist von 3 Monaten kündigen können, wenn wegen Betriebsaufgabe oder anderer Veränderungen die Mitgliedschaft nicht mehr zumutbar wäre. Weil dieser Vorschlag keine Dreiviertelmehrheit fand,



dem zum Thema „Verlängerung der Kündigungsfrist“ eine gesonderte Abstimmung angesetzt wurde.

bleibt es zunächst bei der Kündigungsfrist von 24 Monaten.

Der umstrittene Punkt: Wer die Mitgliedschaft beenden will, sollte dies statt bisher mindestens 24 Monate vor Schluß des Geschäftsjahres ab dem 1.1.2004 mit einer Frist von 4 Jahren

Bei den turnusmäßigen Wahlen zum Aufsichtsrat der WESTFLEISCH eG wurden Josef Lehmenkühler, Geseke; Dirk Niederstucke, Hille-Rothenuffeln und Dr. Robert Thiemann, Ahlen; jeweils einstimmig wiedergewählt.



# Es sagte ...

„Ziel in den nächsten Jahren muß es sein, den Eigenkapitalanteil im Konzern an der Bilanzsumme von derzeit 20% auf über 30 % zu steigern. Nur so können wir vor geänderten Bonitäts- und Finanzierungsanforderungen der Banken im Rahmen der Kreditrisiko-Bewertung das Wachstum unseres Unternehmens sicherstellen.“  
*Dr. Bernd Cordes*

„Der Aufsichtsrat von WESTFLEISCH hat in seiner letzten Sitzung eine gemeinsame Erklärung der Vorstände von NFZ und WESTFLEISCH, aber auch der ihrer Hausbanken DG-Bank und der WGZ zugestimmt. Danach ist WESTFLEISCH fusionswillig, erwartet aber zunächst eine erfolgreiche ‚Verbesserung in Kapital und Ertragsbild bei der NFZ‘. Bis dahin sind fünf Punkte gezielter Zusammenarbeit uns miteinander aufgegeben: Drittlandsexport, Convenience, SB-Frischfleisch, Zucht- und Nutzvieh sowie EDV-Entwicklung.“  
*Dr. Helfried Giesen*

„Der Verlauf der Generalversammlung hat mir an zwei Punkten Bauchschmerzen verursacht: bei den Überlegungen zur Fusion Richtung Norden und dass es nicht gelungen ist, die Kündigungsfristen zu verlängern.“  
*Bernhard Langehaneberg, Coesfeld*

„Den Vermarktungsstrukturen in den Niederlanden und in Dänemark möchte ich keineswegs das Wort reden, aber

ein Zusammengehen von Nord- und Westfleisch sollte längerfristig gelingen. Das geht nur mit Unterstützung unserer Mitglieder.“  
*Gerhard Meloh*

gerung der Lieferantenzahlungsziele werden wir noch in 2001 versuchen, dieser Entwicklung zu begegnen.“  
*Dr. Bernd Cordes*



„Unser Konzept zur erfolgreichen Vermarktung von Fleisch und Wurst: Die Wünsche der Kunden und des Marktes erkennen und umsetzen. Der Verbraucher stimmt mit den Füßen ab, ob uns das gelungen ist.“  
*Wolfgang Ehret*

„Wir befinden uns in einer Liquiditätsfalle; wir bezahlen unsere Lieferanten in einer Frist von 10 Tagen, unsere Kunden bezahlen uns nach 26 bis 27 Tagen. Über eine moderate Verlän-

„Bei allen Herausforderungen ist das I. Halbjahr 2001 für Ihre WESTFLEISCH erfreulich verlaufen. ... Wagen wir uns nun zusammen an TRANSPARIND, machen es zusammen zu einem Erfolg, bauen es als Idee aus – auch für Schweinefleisch, jetzt, in den nächsten Wochen und Monaten, und schaffen damit eine Basis für die gemeinsame Zukunft, eine erfolgreiche WESTFLEISCH auch in 2002.“  
*Dr. Helfried Giesen*



Auf der Generalversammlung im Süd-Foyer ...

# TRANSPARIND – Nachfrage übertrifft Angebot

Der Vorstoß der WESTFLEISCH, mit TRANSPARIND als Antwort auf die Vertrauenskrise beim Verbraucher als erster Fleischvermarkter ein integriertes Herkunfts- und Qualitätssicherungsprogramm bei Jungbullen anzubieten, stößt auf großes Interesse. Seit Anfang Juni sind die ersten Theken im Lebensmitteleinzelhandel mit TRANSPARIND bestückt und über 400 Mäster mit mehr als 35.000 Jahresbullen unter Vertrag.

WESTFLEISCH hat mit ihrer Initiative, mit TRANSPARIND das Vertrauen der Verbraucher in deutsches Rindfleisch wiederherzustellen, im deutschen Lebensmitteleinzelhandel (LEH) reges Interesse geweckt.

## Verbraucher kaufen WESTFLEISCH-Fleisch

In den zurückliegenden Wochen hat die WESTFLEISCH-Mannschaft in einer Vielzahl an Präsentationen das TRANSPARIND-Konzept ihren Kunden in LEH und Industrie vorgestellt und dabei außerordentlich positive Reaktionen erhalten. Sehr gut wurde aufgenommen, dass WESTFLEISCH und ihre Vertragslie-



feranten mit dieser Initiative Zeichen für die gesamte Branche gesetzt haben und dem Handel ein schlüssiges Vermarktungskonzept anbieten.

Dieses Vermarktungskonzept sieht neben der exklusiven Bestückung der Fleischtheken im Handel mit TRANSPARIND einen gemeinschaftlichen Werbeauftritt zur Information der Verbraucher in den Läden vor. Gemeinsam wird mit den Werbeabteilungen des Handels ein Kommunikationskonzept zur Verbraucherinformation entwickelt, mit dem dieser über die Inhalte des TRANSPARIND-Systems informiert wird. Über Schautafeln, Plakate und Insertionen in den Handzetteln der Einkäufer kann sich der Verbraucher über die transparente Produktionskette vom Stall bis in die Theke informieren und sich somit ein Bild von der guten Praxis unserer westfälischen Erzeugerbetriebe machen.

Mit diesem gemeinschaftlichen Marketingauftritt an der Fleischtheke ist es WESTFLEISCH erstmals auch gelungen, als Herstellermarke für den Verbraucher erkennbar zu sein. Damit wird das angebotene Rindfleisch aus der Anonymität hervorgehoben und bekommt einen Namen. Einen Namen, zu dem der Verbraucher wieder Vertrauen schöpfen kann. Dieses Konzept hat sich bereits bei der EDEKA Rhein/Ruhr mit über 1.000 Filialen sehr erfolgreich für normales Bullenfleisch durchgesetzt, beim Filialisten K&K aus Gronau hat sich die gemeinschaftliche Kundenansprache von WESTFLEISCH und K&K für Rindfleisch in dessen 180 Filialen ebenfalls bewährt.

## Absatz für 100.000 Bullen gesichert

Der Startschuß für TRANSPARIND in der Theke wurde am 1. Juni beim Frischspezialisten Dornseifer im Sauerland gegeben, der inzwischen mehr als 100 Filialen mit TRANSPARIND ausgestattet hat und über positive Resonanz der Verbraucher berichtet.

Nach jetzigem Stand ist WESTFLEISCH in der Lage, jährlich rund 100.000 TRANSPARIND-Bullen in den LEH zu vermarkten.

Noch sucht WESTFLEISCH zur Erfüllung dieser Nachfrage nach kooperationswilligen Landwirten. Bei Redaktionsschluß hatten immerhin bereits 404 Betriebe mit einer Jahreserzeugung von über 35.000 Bullen entsprechende Verträge abgeschlossen.

## WESTFLEISCH gibt 500,- DM Starthilfe

Nun ist sich WESTFLEISCH mit Bauern und Fachleuten einig darin: Bevor mit Bullenmast wieder Geld verdient werden kann, müssen die Schlachterlöse noch beträchtlich steigen. Wer den Markt hat, wird dies aller Voraussicht nach im Herbst realisieren können. Die Genossenschaft gibt allen TRANSPARIND-Partnern Starthilfe: Betriebe, die das Testat der Landwirtschaftskammer erhalten haben, mit dem sie die Bedingungen für gute landwirtschaftliche, gute Fütterungs- und gute veterinäre Praxis erfüllen, erhalten eine Gutschrift von 500 DM auf ihren Geschäftsanteil.



Und schließlich: Die Möglichkeiten, bereits am Schlachttag die wichtigsten Daten eines jeden Bullen per Internet abrufen zu können, erleichtern Betriebsführung und -kontrolle. Einzelbetriebliche Auswertungen und grafische Darstellungen werden Zug um Zug weiterentwickelt. Auf dass Bauern, WESTFLEISCH, LEH und Verbraucher mit TRANSPARIND gewinnen.

## Koordination und Kontrolle

Norbert Rosker, seit 10 Jahren WESTFLEISCH-Mitarbeiter, zunächst in den Nutztviehteilungen Lübbecke und Coesfeld tätig, ist jetzt für alle Maßnahmen der Qualitätssicherung zur „grünen Seite“ hin, also für die Erzeuger von Nutz- und Schlachtrindern zuständig. Dazu gehören die Intensivierung der Kontakte zu Landwirtschafts- und Tierärztekammer, zur Futtermittelindustrie und zu bäuerlichen Organisationen ebenso wie die Koordination und Kontrollen von Zusicherungen im Rahmen des Qualitätsmanagements. So wird Rosker beispielsweise Hilfestellung geben, damit landwirtschaftliche Betriebe das Testat der Landwirtschaftskammer erhalten, damit Mischfutterhersteller gelistet und gelistete Tierärzte die ihnen übertragenen Aufgaben erfüllen. Dazu gehören ferner Stichprobenkontrollen verschiedenster Art.



Norbert Rosker wird 41 Jahre alt, ist in Stadtlohn geboren und hat die höhere Landwirtschaftsschule Coesfeld als staatlich geprüfter Landwirt abgeschlossen. Sie erreichen ihn unter Telefon (02 51) 4 93-2 60

# Feinststeuerung nach Internet

Rund 200 Partnerbetriebe rufen Schweine-Schlachtdaten und Betriebsauswertungen per Internet ab – was sich anhand grafischer Darstellungen alles erkennen läßt / WESTFLEISCH-Serviceangebot wird laufend fortentwickelt

Im November vergangenen Jahres hatte WESTFLEISCH als erstes Schlachtunternehmen bundesweit seinen bäuerlichen Partner-Betrieben die Möglichkeit eröffnet, Schlachtdaten der Schweine per Internet abrufen zu können. Dieses Angebot wird laufend weiterentwickelt, nicht zuletzt Dank der vielen Anregungen von Nutzern aus der Praxis. So sind inzwischen nicht nur die Einzeltier-Daten aktuell nach der Schlachtung abrufbar, das Angebot umfaßt inzwischen darüber hinaus auch 17 verschiedene Grafiken.

Dabei geht es sowohl um die Verteilung wichtiger Schlachtkörperdaten aus der jeweils aktuellen Lieferung als auch um Betriebsauswertungen verschiedenster Art, wobei der Durchschnitt des jeweiligen Schlachtcenters als Vergleich dient.

## Weshalb weniger Indexpunkte?

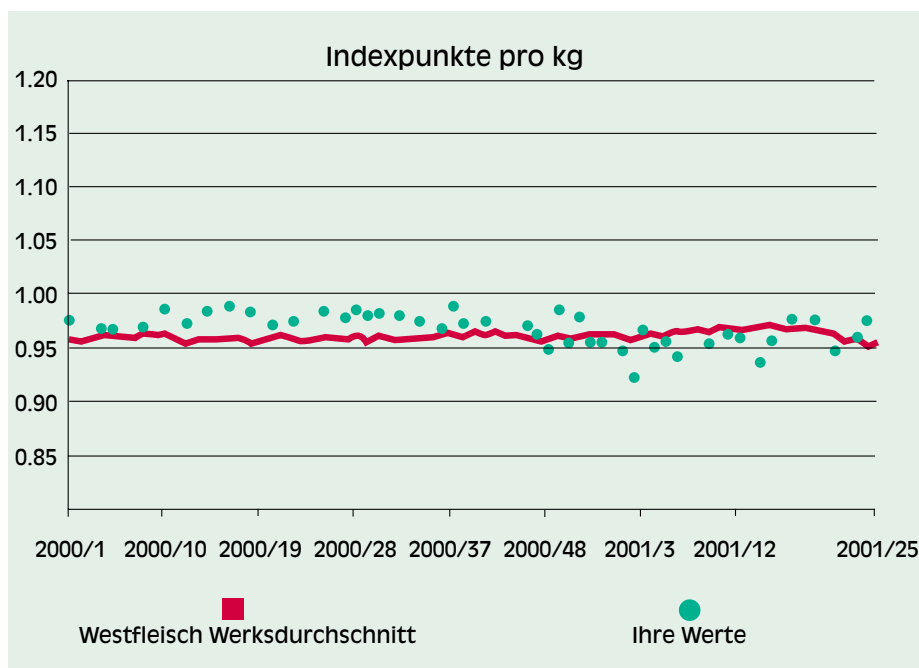
Die folgenden Übersichten 1 und 2 zeigen Ergebnisse aus einem im Münsterland wirtschaftenden Partnerbetrieb der WESTFLEISCH, der an das Fleischcenter Hamm liefert. Dabei fällt in Übersicht 1 auf, daß die Indexpunkte pro kg Schlachtgewicht bis etwa um die 45. Kalenderwoche des Vorjahres regelmäßig und zum Teil deutlich über den Hammer Mittelwerten lagen. Was war Ursache für den plötzlichen Abfall?

Übersicht 2 deutet an, in welche Richtung die Ursachenforschung gehen muß. Denn: Während die Schweine der einzelnen Lieferungen bis etwa um die 45. Kalenderwoche regelmäßig zu höheren Anteilen als im Durchschnitt des Fleischcenters Hamm die Norm mit mehr als 51 % Fleisch im Bauch erfüllten, fielen die Bäuche danach regelmäßig viel zu fett und viel zu muskelarm aus.

Dabei hatte „Mustermann“ doch sein CCM wie in den Jahren zuvor bei der LUFA untersuchen lassen! Sollte das zugekaufte Eiweißkonzentrat hinsichtlich Eiweißgehalt und –qualität die Deklaration nicht erfüllt haben?

Nachkontrollen widerlegten diesen Verdacht. Doch Kontrollen der fertigen Futtermischung bestätigten: Der Energiegehalt lag höher, der Eiweißgehalt niedriger als berechnet.

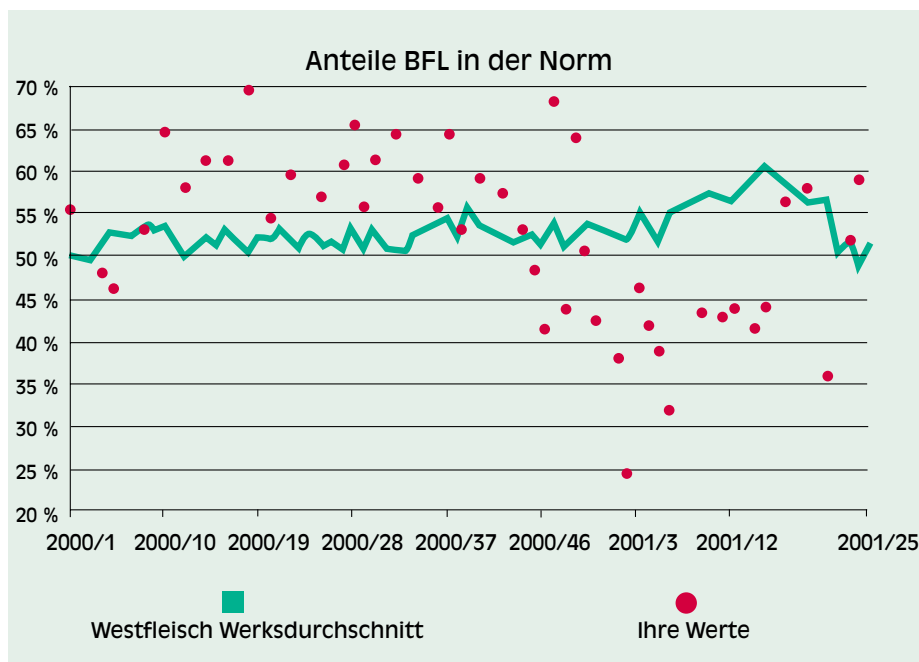
„Mustermann“ hat dafür nur eine Erklärung: Die CCM-Probe hatte wohl nicht den Durchschnitt des Silos getroffen. Und seit der erkannte Fehler hinsichtlich Eiweißgehalt und Futterdosierung



Übersicht 1: Indexpunkte pro kg Schlachtgewicht für Schweinelieferungen von Landwirt „Mustermann“ im Zeitraum 1. Januar 2000 bis 30. Juni 2001 im Vergleich zum Durchschnitt des Fleischcenters Hamm.

erkannt und korrigiert ist, geht es sowohl mit den Indexpunkten als auch mit den Bauchfleisch-Prozenten wieder aufwärts. Mustermann: „Hätte ich mir diese Auswertungen bloß früher zu Gemüte geführt!“

Wenn auch bei Ihnen die Überzeugung zugenommen hat, der Datenabruf per Internet von WESTFLEISCH sei vorteilhaft für Sie, sprechen Sie Ihren Außendienst-Mann an oder wählen Sie Telefon (02 51) 4 93-2 32.



Übersicht 2: Anteil von Schweinelieferungen mit im Mittel mehr als 51 % Bauchfleisch von Landwirt „Mustermann“ im Zeitraum 1. Januar 2000 bis 30. Juni 2001 im Vergleich zum Durchschnitt des Fleischcenters Hamm

# Jetzt

## „WESTFLEISCH Finanz AG“

Hauptversammlung der WEST-FLEISCH Schlachtfinanz AG am 5. Juli beschließt Ausschüttung einer 6 %-igen Dividende und Satzungsänderungen

Die ordentliche Hauptversammlung der WEST-FLEISCH Schlachtfinanz AG am 5. Juli 2001 stimmte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat einstimmig zu, aus dem Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2000 von rd. 1,69 Mio DM eine Dividende von etwa 1,68 Mio DM an die Aktionäre auszuschütten und den Restbetrag von ca. 5.000,- DM auf neue Rechnung vorzutragen. Damit entspricht die Ausschüttung einschließlich des Steuerguthabens – wie in den Jahren zuvor – einer Dividende von 6 % auf die Stamm- und Vorzugsaktien. Die Schlachtfinanz-Aktie hat sich also abermals als wertbeständiges, sicheres und von Kursschwankungen freies Wertpapier bestätigt.

Komplizierter waren die vorgeschlagenen Satzungsänderungen, doch gab es dafür ebenfalls einhellige Zustimmung:

Da ist zunächst einmal der neue Firmenname „WESTFLEISCH Finanz AG“ statt der früheren Bezeichnung „WEST-FLEISCH Schlachtfinanz AG“.

Ferner wurden das Grundkapital von DM auf EURO umgestellt, das Grundkapital aus Gesellschaftsmitteln erhöht und die Nennwerte der Aktien auf EURO

umgestellt. Danach beträgt das Grundkapital der AG statt bisher 40,125 Mio DM ab sofort 20,544 Mio EURO. 28.413,26 EURO bzw. 55.571,50 DM wurden den in der Bilanz zum Jahresende 2000 ausgewiesenen „anderen Gewinnrücklagen“ entnommen und in Grundkapital umgewandelt. Folgende Stückelung ergibt sich nach der Umstellung: Aus einer 500-DM-Aktie wird eine mit 256 EURO, aus 1.000 DM werden 512 EURO, aus 5.000 DM werden 2.560 EURO und aus 10.000 DM dann 5.120 EURO. Umlaufende DM-Aktien-Urkunden werden nicht ausgetauscht; Neuausstellungen lauten auf EURO.

Auch die Stimmrechte bleiben im Grunde unverändert: Statt je 500 DM gewährt jetzt ein Nennbetrag von 256 EURO einer Stammaktie bzw. – soweit gesetzlich zulässig – einer Vorzugsaktie eine Stimme.

Für das auf eigenen Wunsch ausscheidende Aufsichtsratsmitglied Alfons Tönnissen, Beckum, wurde der Landwirt Bernhard Langehaneberg aus Coesfeld für den Rest der Amtszeit als Nachfolger gewählt.

## WESTFLEISCH-Poultry GmbH

Zum 1. April 2001 wurde die WESTFLEISCH-Poultry GmbH, Münster, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der WESTFLEISCH eG, als reine Handelsgesellschaft ohne eigene Produktion, gegründet. Geschäftsführer sind Dr. Helfried Giesen und Christian Fischer. Fischer kommt aus dem Bereich Geflügel und hat in den letzten Jahren an anderer Stelle ein ähnliches Handelsgeschäft betrieben.



Spezialitäten wie Wachteln, Perlhühnern und Stubenküken.

Es wird großen Wert auf eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit den Erzeugern gelegt, um Frische und

Qualität jederzeit gewährleisten zu können. Partnerbetriebe gibt es in Deutschland, Frankreich sowie in osteuropäischen Ländern, beispielsweise in Ungarn. Beliefert werden

sollen all jene Kunden, die von WESTFLEISCH Kalb-, Rind- und Schweinefleisch beziehen. Damit kann WESTFLEISCH als Vollsortimenter in Sachen Rot- und Weißfleisch bei ihren Kunden auftreten.

Die Westfleisch-Poultry soll in erster Linie Geflügelfleisch ein- und verkaufen. Die Bandbreite reicht von der Pute über Hähnchen, Enten und Gänse bis hin zu

## WESTFLEISCH-Ferkel mit Testat

Nach dem erfolgreichen Start von „TRANSPARIND“, dem integrierten Herkunfts- und Qualitätssicherungsprogramm von WESTFLEISCH für die Erzeugung und Vermarktung von Rindfleisch, haben bei der Genossenschaft jetzt auch Vorarbeiten für ein ähnlich strukturiertes Programm beim Schwein begonnen. Die ersten Schritte betreffen Zuchtschweine und Mastferkel.

1. Dazu erhält der Ferkelerzeuger bei vertraglich geregelten Lieferungen von Zuchtschweinegenetik von WESTFLEISCH wichtige Informationen, die neben dem Alter der Tiere, der Abstammung und der Herkunft sowie der Kennzeichnung zusätzliche Angaben zum Hygiene- und Impfstatus der Zuchttiere enthalten. Darüber hinaus kann er über Vertragstierärzte der Vermehrungsbetriebe spezifische Informationen zur Produktoptimierung erhalten.



2. Neu eingeführt wurde jetzt ein Begleitdokument für die Lieferung von Mastferkeln mit dem Namen „Ferkel-Testat“. Dieses Testat gibt Auskunft über die Herkunft der Ferkel anhand von deren Ohrmarken-Nummern, sowie zu produktionsrelevanten Fakten wie Entwurmung von Ferkeln und Sauen, Impfungen von Ferkeln und Sauen, Ferkelfütterung, Ausstalltemperatur usw. Hoftierarzt und Ferkelerzeuger bestätigen mit ihrer Unterschrift die Verbindlichkeit und Richtigkeit dem Schweinemäster gegenüber.

# Zuchtschweine-Genetik unverändert

Bei den westfälischen Organisationen der Schweinezucht sind neue Strukturen entstanden, seit der Verband der Schweinezüchter Nord-West (SNW) und die BHZP-Erzeuger Westfalen kürzlich rückwirkend zum 01.01.2001 die Fusion unter dem Namen „Schweine-Erzeuger Nord-West eG“ beschlossen haben. WESTFLEISCH begrüßt diesen Zusammenschluß ausdrücklich. So entsteht die deutschlandweit größte, regional tätige Zucht- und Vermehrungsorganisation mit den Zuchttrichtungen BHZP und Westhybrid.

WESTFLEISCH bietet Jungsauen und Eber dieser beiden Herkünfte auch in Zukunft neben den Herkünften der PIC Deutschland GmbH an. Von diesen insgesamt 3 Herkünften konnten im Jahr 2000 immerhin 62.200 Sauen von WESTFLEISCH vermarktet werden.

Um den Anforderungen des Marktes besser gerecht werden zu können, haben PIC Deutschland und WESTFLEISCH im Mai diesen Jahres zu gleichen Anteilen die „PIC-WESTFLEISCH Vertriebs GmbH“ gegründet. Für das operative Geschäft verantwortlich ist

Uwe Petersen von PIC. In der neuen GmbH werden auf Basis langjähriger Geschäftsverbindungen zwischen PIC und WESTFLEISCH die Vertriebsaktivitäten für PIC Jungsauen und Eber in Westfalen neu geordnet.

## 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



Was man aus alten Gummistiefeln alles machen kann ...

## Termine vormerken!

Die bewährten „Klönrrunden“ für Mitglieder und Vertragsbetriebe der WESTFLEISCH, für den April diesen Jahres fest geplant und vorbereitet, mußten wegen der damals akuten MKS-Seuchengefahr kurzfristig abgesagt werden. Nachfolgend die Termine der Herbst-Informationsveranstaltungen vom 10. bis 19. September, wozu Mitglieder und Vertragsbetriebe noch gesondert unter Nennung des Tagungslo-

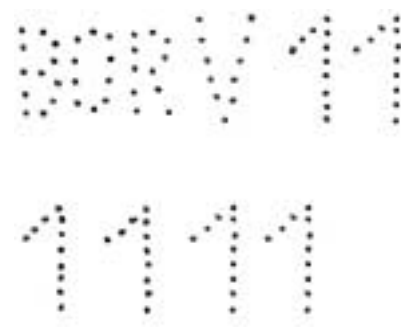
kals und des vorgesehenen Programms eingeladen werden. Festgelegt ist aber bereits jetzt: Während bei allen Veranstaltungen sowohl über Ferkelerzeugung und Schweine- als auch Bullenmast informiert und diskutiert werden kann, steht die Rindermast mit dem Programm „TRANSPARIND“ bei den beiden Terminen in Borken-Gemen (12. Sept., 14.00 Uhr) und Oelde-Lette (13. Sept., 9.30 Uhr) im Vordergrund.

Wochentag	Datum	Uhrzeit	Ort
Montag	10. September 2001	14.00	Brakel
Dienstag	11. September 2001	14.00	Isenstedt
Mittwoch	12. September 2001	9.30	Dülmen
		14.00	Borken-Gemen
Donnerstag	13. September 2001	9.30	Oelde-Lette
		14.00	Lichtenau-Atteln
Montag	17. September 2001	14.00	Ahlen
Mittwoch	19. September 2001	9.30	Bünde
		14.00	Ladbergen

## Tätowierstempel neu

Seit dem 30.06.2001 gilt sowohl für die Ohrmarken für Schweine als auch für die Tätowierstempel nicht mehr die Kennzeichnung entsprechend der Tierseuchenkassen-Nummern.

Jedem schweinehaltenden Betrieb wurde von der Veterinärverwaltung



inzwischen eine Betriebsregistrierungsnummer zugeteilt. An der Struktur des Tätowierstempels und der Ohrmarke an sich ändert sich nichts. Es bleibt bei dem KFZ-Kennzeichen des Kreises, gefolgt von einer 6-stelligen Nummer, die sich aus den letzten 6 Ziffern der Betriebsregistrierungsnummer ergibt. Sofern bei Ihnen noch Handlungsbedarf besteht: Fragen Sie den zuständigen WESTFLEISCH-Mitarbeiter.