

Info für Landwirte

April 2001

In dieser Ausgabe

- WESTFLEISCH hat Leistungsstärke gefestigt
- Rußland-Geschäfte gedeihen
- Deutscher LEH denkt um
- Mit AutoFOM gut gefahren
- Treffpunkt Internet-Stammtisch
- Statt Erlöse hohe Kosten



Sichere Zukunft mit TRANSPARIND

Wie Bauern, WESTFLEISCH und Lebensmittelhandel Verbrauchervertrauen gemeinsam zurückgewinnen / Qualitätskonzept mit fünf tragenden Säulen sichert Transparenz vom Stall bis zur Verkaufstheke

Seit dem 24. November vergangenen Jahres, als in Deutschland der erste BSE-Fall amtlich bestätigt wurde, sind Bauern, Vermarktungsunternehmen, Lebensmittelhandel und nicht zuletzt Verbraucher aufgeschreckt. Und doch sind sich Fachleute weitgehend darin einig: Wer verlorengegangenes Verbrauchervertrauen zurückgewinnen will, muß alle Schritte von Erzeugung und Bearbeitung vom Stall bis zur Verkaufstheke nachprüfbar und transparent machen und dies dem Verbraucher glaubhaft überbringen.

„TRANSPARIND“ ist Programm

Exakt dies ist Ziel des neuen Konzeptes zur Erzeugung und Vermarktung von Rindfleisch der WESTFLEISCH zusammen mit ihren Partnern. Die Bezeichnung „TRANSPARIND“ ist Programm. Die grafische Darstellung macht deutlich, wie Landwirte, WESTFLEISCH und Handelsunternehmen – vertraglich geregelt – dabei zusammenarbeiten. Wie die Abnehmerseite auf dieses Konzept reagiert und welche Erfolge bereits rea-

lisiert sind, können Sie unter der Überschrift „Deutscher LEH denkt um“ nachlesen.

Bullenmäster, die Rindfleisch nach dem Konzept „TRANSPARIND“ erzeugen wollen, müssen mit WESTFLEISCH einen Erzeugungs- und Vermarktungsvertrag abschließen, der WESTFLEISCH zur Abnahme verpflichtet. WESTFLEISCH bietet dabei eine bevorzugte Belieferung von Kälbern oder Fressern über das Nutztviehzentrum Nienberge. Von der Genetik her sind – je nach späterem Verwendungszweck – Rotbunt, Schwarzbunt, Fleckvieh und Kreuzungen fleischbetonter Rassen möglich. Für die Abnahme wird ein Wochenpreis garantiert entsprechend der amtlichen Notierung in NRW. Zusätzlich gibt es eine „Schwanzprämie“ von 20 DM für jedes über das Nutztviehzentrum bezogene Tier sowie einen Zuschlag für Fleckvieh von ebenfalls 20 DM. Und wenn die WESTFLEISCH-Bilanz am Jahresende Gewinne ausweist – wie in den vergangenen beiden Jahren –, wird ein Sonderbonus gezahlt.

Vom Vertragspartner „Landwirt“ wird Rindermast nach „Guter Landwirt-

++ Termine ++ Termine ++ Termine ++

Generalversammlung der WESTFLEISCH eG:

Dienstag, 3. Juli 2001, 10 Uhr
Halle Münsterland

Hauptversammlung der WESTFLEISCH SCHLACHTFINANZ AG:

Donnerstag, 5. Juli 2001, 14 Uhr
Gut Havichhorst

++ Termine ++ Termine ++ Termine ++

schaftlicher Praxis“ (GLP) erwartet. Das heißt zunächst einmal: Die rechtlichen Bestimmungen zur Tierhaltung, zum Tierschutz und zur Fütterung gelten als Mindeststandard. Dabei ist die Herkunft der Tiere ab Geburt in Deutschland umfassend zu sichern und zu dokumentieren. Alle Tiere werden in Gruppen gehalten, d. h. Anbindehaltung bleibt ausgeschlossen.

Gute Fütterungspraxis

Die Fütterung hat nach „Guter Fütterungspraxis“ (GFP) zu erfolgen. Das bedeutet im einzelnen: In der Ration dürfen im Grund- und Zukauffutter nur solche Einzelkomponenten enthalten sein, die in einer sogenannten „Positivliste“ aufgeführt sind. Antibiotisch wirksame Leistungsförderer sind nicht statthaft. Zukauffutter dürfen nur von zertifizierten und gelisteten Mischfutter-Herstellern bezogen werden, die nach GMP/HACCP-ISO-zertifiziert sind. Solche

Hersteller vermeiden durch systematische Vorsorgemaßnahmen Verunreinigungen, untersuchen alle Rohstoffe auf mögliche mikrobiologische, chemische und physikalische Gefahrenpotentiale und dokumentieren alle Prozeßschritte und Untersuchungsergebnisse an kritischen Kontrollpunkten. Jede verwendete Einzelkomponente wird offen deklariert.

Spediteure, die Mischfutter transportieren, dokumentieren die Reihenfolge der Transporte und die durchgeführten Reinigungsmaßnahmen.

Zusammen mit der Beratung der Landwirtschaftskammer wird jährlich ein betriebsspezifisches Fütterungskonzept erarbeitet, in dem Analysen des Grund- und Kraftfutters und darauf aufbauende Rationsplanungen fester Bestandteil sind. Transport und Lagerung von Futter erfolgen so, dass Vermischungen und Verunreinigungen vermieden werden. Jeder Futtermittelbezug ist lückenlos per Lieferscheinregister zu dokumentieren.

Ein einziger Tierarzt

Als weiterer Partner ist der Hoftierarzt im Boot, der seine Arbeit nach „Guter Veterinärpraxis“ (GVP) verrichtet. Das heißt konkret: Für jeden Betrieb zeichnet ein einziger Tierarzt verantwortlich,

der von der Tierärztekammer auf der Basis regelmäßiger Fortbildung zertifiziert ist. Grundlage dafür sind ein Betreuungsvertrag, ein Bestandsbetreuungsplan sowie regelmäßige Bestand-untersuchungen. Dabei ist der Einsatz von Stoffen mit pharmakologischer Wirkung auf das unerläßliche Maß zu beschränken. Es werden nur amtlich zugelassene Arzneimittel verschrieben, wobei jeder Arzneimitteleinsatz in einem Behandlungsbuch zu dokumentieren ist. Tierarzt und Landwirt sind gemeinsam für eine ordnungsgemäße Aufbewahrung der Medikamente verantwortlich.

Bevor Tiere zur Schlachtung gebracht werden dürfen, muß der Hoftierarzt diese freigeben.

Die Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe überprüft jeden Vertragsbetrieb jährlich mindestens einmal daraufhin, ob die vorgenannten Regelungen hinsichtlich Herkunft und Haltung der Tiere, tierärztlicher Betreuung und Fütterung eingehalten werden. Eine so erstellte Checkliste ist Grundlage für eine Lieferantenbeurteilung der Vertragsbetriebe. Verstöße führen zum Programmausschluß und haben finanzielle Sank-

tionen zur Folge, d.h. keine Prämien- und Bonuszahlungen am Jahresende. WESTFLEISCH ihrerseits sorgt dafür, dass Schlachttiere maximal 4 Stunden bei Einhaltung der zulässigen Ladedichte von nachgewiesenermaßen dafür befähigten Spediteuren transportiert werden. Bei Schlachtung und Verarbeitung entsprechend HACCP und DIN ISO werden selbstverständlich Leber- und Lungenbefunde sowie der Salmonellenstatus für die Beurteilung des Gesundheitsstatus

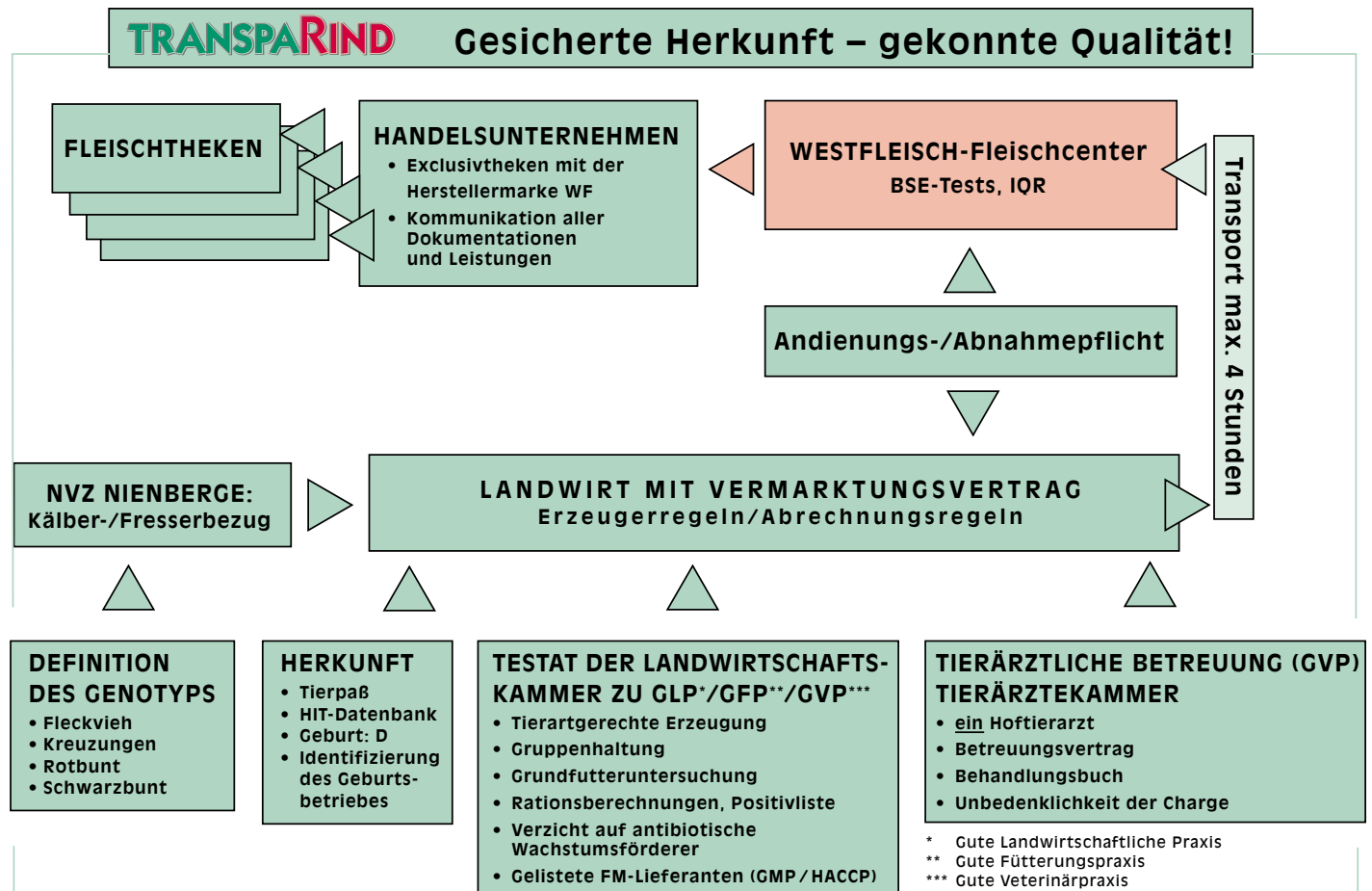
**Mitmachen!
Es lohnt sich!**

Infos unter
Coesfeld (025 41) 807-170
Hamm (023 88) 306-243
Lübbecke (057 41) 278-143
Paderborn (052 51) 703-145

erfaßt und rückgemeldet. Alle mehr als 15 Monate alten Tiere werden einem BSE-Test unterzogen. Ziel ist ferner, wie bei Schweinen mit AutoFOM, auch Großvieh automatisiert zu klassifizieren.

Bis Jahresende 100.000 Bullen

Da jedes Schlachttier in Deutschland geboren wurde, diese Daten im Rinderpaß angegeben und alles in der HIT-Datenbank dokumentiert ist, kann für das Rindfleisch-Teilstück die Herkunft vom



TRANSPARIND

Gesicherte Herkunft – gekonnte Qualität!

Geburts- über den Aufzucht- bzw. Mastbetrieb, sowie die Schlachtung und Zerlegung auf dem Etikett beim Verkauf nachgewiesen werden (D/D/D/D). Der Lebensmittelhandel als letzter Partner beim Konzept TRANSPARIND schließlich bezieht dieses Qualitätsfleisch auf

der Basis vertraglicher Vereinbarungen exklusiv. Dabei werden Preise auf der Basis einer beidseitig anerkannten transparenten Kalkulation gebildet.

WESTFLEISCH jedenfalls ist überzeugt davon, dass das Konzept TRANSPARIND mit den fünf Säulen

1. Herkunftssicherung,
2. Tiergesundheit,
3. Fütterung,
4. tiergerechte Haltung und
5. schonende Transporte

für die Branche Zeichen setzen wird.

Ein Erfolg kann das Vorhaben indes nur dann werden, wenn landwirtschaftliche Partner mitmachen. Ziel ist es, 100.000 Jungbullen vertraglich zu erfassen. Sprechen auch Sie unsere Außendienst-Mitarbeiter oder die Einkaufsabteilungen in den Fleischcentern an!

WESTFLEISCH hat Leistungsstärke gefestigt

Geschäftsjahr 2000: Weniger geschlachtet, mehr zerlegt, mehr exportiert und Umsatz wertmäßig gesteigert /Mitgliederzahlen mehr als verdreifacht / Dividendenzahlung gesichert und Sonderbonus vorgeschlagen

Die WESTFLEISCH-Gruppe, also die Genossenschaft und die Schlachtfinanz AG zusammen mit den Tochter-Unternehmen, kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2000 zurückblicken. Noch liegen die Ergebnisse zwar nicht in allen Details vor, doch sagt das geschäftsführende Vorstandsmitglied, Dr. Helfried Giesen, schon jetzt: „Die im Jahr 1999 wieder erreichte Dividendenfähigkeit kann 2000 erstmals mit der Zahlung eines Sonderbonus aufgebessert werden“.

Über entsprechende Vorschläge werden die Generalversammlung am 03. Juli und die Hauptversammlung der AG am 05. Juli zu befinden haben. Zur Debatte stehen die Zahlung eines Sonderbonus von 1 DM je Schwein und von 8 DM je Kopf Großvieh, die im Rahmen von Kooperationsverträgen angedient wurden.

Die Verantwortlichen bei WESTFLEISCH lassen keinen Zweifel daran: Wer einen Kooperationsvertrag abschließt, die Mitgliedschaft erwirbt und Geschäftsanteile auffüllt, muß auch wirtschaftliche Vorteile davon haben. Diese Botschaft ist offensichtlich bei den Bauern angekommen, denn die Zahl der Mitglieder bei der Genossenschaft verdreifachte sich im abgelaufenen Jahr von 720 auf 2.250.

Umsatzplus 9,6 Prozent

Aus den eher nüchternen Zahlen des abgelaufenen Jahres läßt sich folgendes

Bild zeichnen: An Rindern wurden 198.800 geschlachtet (-3,0%), an Kälbern 48.000 (-5,4 %), an Schweinen 3,54 Mio (-4,1 %) und an Sauen 29.650 (+20,9 %). Die Zerlegung bei Rindern konnte um 8,8 %-Punkte auf rd. 65 %, die bei Schweinen und Sauen um 2,4 %-Punkte auf mehr als 85 % gesteigert werden, während der Anteil an zerlegten Kälbern leicht zurückging auf rd. 44 %.

Die Fleischerzeugung insgesamt ging leicht (-0,5 %) auf 450.265 t zurück. An Fleisch aus Schweinen und Sauen waren es 344.300 t (-2,3 %), von Rind und Kalb 69.300 t (-6,7 %). Erfreulich: Der Absatz an Industriestandards an die Fleischwarenindustrie konnte um 38,8 % auf mehr als 29.000 t gesteigert werden.

Beim Fleischverkauf gewinnt der Export zunehmend große Bedeutung: Insgesamt 68.700 t Fleisch (+14,6 %) für 265,4 Mio DM (+40,1 %) konnten im Ausland abgesetzt werden. Damit ist eine Exportquote von inzwischen 15,3 % erreicht. Weit über 1/3 davon, 25.650 t nämlich, gingen in Drittländer wie Rußland und Japan.

Das Nutztiergeschäft war eher durchgewachsen, wobei 48.000 Kälber (-5,4 %), 12.500 Kopf Großvieh (+3 %), 1,56 Mio Ferkel (+1,4 %) und 62.200 Sauen und Eber (-0,7 %) für insgesamt 225,12 Mio DM (+26 %) umgesetzt wurden.

Insgesamt ergibt dies für die Genossenschaft – ohne Tochterunternehmen – einen Umsatz von 1,776 Mrd. DM, was

ein Plus von 9,6 % gegenüber 1999 bedeutet.

Über 2 Mio Vertragsschweine

Bei der Erfassung von Schlachttieren gewinnen direkte Kooperationsverträge mit Landwirten zunehmend an Bedeutung. So gab es bei Schlachtschweinen 1.712 Kooperations- und 165 Schnupperverträge, über die insgesamt reichlich 2 Mio Schlachtschweine angedient wurden. Für 88,25 % davon wurde ein Bonus ausbezahlt, der je nach jährlich angedienter Stückzahl zwischen 4 und 6 DM pro Schwein betrug.

Auch beim Großvieh nehmen vertragliche Vereinbarungen zu. Für Schlachtkühe und Schlachtbullen gab es 470 Verträge, über die insgesamt 26.000 Kopf Rindvieh erfaßt wurden.

Müssen Mitglieder und Geschäftspartner der WESTFLEISCH nun befürchten, dass die BSE-Krise zumindest den Bereich Rindfleisch „verhagelt“? Die Schlachtzahlen für die ersten 10 Wochen im laufenden Kalenderjahr sprechen jedenfalls eine andere Sprache: Bei Bullen konnten mit mehr als 25.000 Stück gut 50 % mehr geschlachtet werden als zur gleichen Zeit des Vorjahres, bei Kühen indes gingen die Schlachtungen um rd. 70 % auf nur noch 6.000 Stück zurück. Gerade in solchen Krisensituationen sind Exporte mehr als nur ein Notnagel. So konnten allein während der ersten 8 Wochen nach Großbritannien, Frankreich, Rußland und Italien rd. 10.000 t Fleisch verkauft werden, was gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres ein Plus von gut 92 % bedeutet.

Rußland-Geschäfte gedeihen

Alte Kunden muß man pflegen und neue muß man hinzugewinnen. Gelegenheit dazu gab es bei der „ProdEXPO“, einer Fachausstellung für Unternehmen aus dem Bereich Fleisch und Wurst sowie Lebensmittelhandel, die vom 6. bis 9. Februar 2001 in Moskau stattfand. Beteiligt waren 1.500 Aussteller aus 54 Nationen, darunter auch WESTFLEISCH.



Heinz Messerschmidt (Mitte), Exportleiter, konnte auf der ProdExpo in Moskau wertvolle Kontakte knüpfen.

Die CMA informierte in einem Rahmenprogramm Fachleute und Politiker über das BSE-Geschehen in Deutschland und was alles geschieht, die Krise zu überwinden. Das half, Verunsicherungen abzubauen und Vertrauen zu festigen. Eine „Kontaktbörse“ bot schließlich Gelegenheit, mit

alten und potentiellen neuen Kunden ins Gespräch zu kommen.

Bei der ProdExpo selbst war der vergleichsweise kleine WESTFLEISCH-Stand einer der Anziehungspunkte. Vielen Besuchern, darunter Händler, reine Importeure sowie kleinere und größere Wurstfabriken, war der Name „WEST-

FLEISCH“ schon ein Begriff. Auffallend: Während bis dato der Fleischimport vorwiegend über in Moskau ansässige Handelsunternehmen abgewickelt wurde, wollen jetzt Kunden aus verschiedensten Regionen Rußlands, ja selbst aus dem ganz in Fernost liegenden Wladiwostok, direkt von WESTFLEISCH beziehen. Im Vordergrund stehen dabei sowohl Bullenhälften als auch Verarbeitetes Fleisch von Rind und Schwein und



schließlich Industriestandards für die Wurstherstellung. Direkt auf der Messe konnten einige Tausend Tonnen Fleisch verkauft werden, Anschlußaufträge dürften folgen. Bemerkenswert: Einer der Abnehmer hat seinen Firmensitz in Münsters Partnerstadt Riasan, wohin inzwischen jede Woche 3 – 4 LKW-Ladungen Fleisch gehen. Doch selbst beim gegenwärtig katastrophal niedrigen Preisniveau läßt sich Rindfleisch noch nicht ohne Exporterstattungen der EU in Russland verkaufen.

Welche Bedeutung Rußland als Absatzmarkt für WESTFLEISCH inzwischen hat, machen folgende Zahlen deutlich: Im abgelaufenen Jahr konnten 1.700 to Rind- und 3.700 to Schweinefleisch für insgesamt 15,1 Mio DM in das Riesensland exportiert werden.

Deutscher LEH denkt um

1.400 Fleischtheken warten auf „TRANSPARIND“ / WESTFLEISCH-Konzept vom Handel einhellig begrüßt

Nach dem ersten BSE-Fall in Deutschland ist auch im deutschen Lebensmittel Einzelhandel (LEH) ein Umdenkprozeß in Gang gekommen. So ist inzwischen allgemeiner Konsens, dass sich auch die Unternehmen des LEH sehr viel intensiver mit den Herkunfts- und Qualitätssicherungsmaßnahmen auf den vorgelagerten Stufen bei der Fleischerzeugung befassen. Zum anderen ist deutlich spürbar, dass bei Rindfleisch – auch wenn die momentan günstigen Einkaufspreise hierfür Spielraum ließen – die Aktionitis mit Niedrigstpreisen oder Dumpingangeboten ein Ende gefunden hat.

Vertreter marktführender Unternehmen haben erkannt, dass man der Wertigkeit des Lebensmittels „Rindfleisch“ nicht gerecht wird, wenn diese Artikel im Rahmen von Aktionen zu Preisen verschandelt werden, bei denen der Kilo-Verkaufspreis von Fleisch unter dem des Grundnahrungsmittels Brot liegt.

Konzept positiv aufgenommen

Auf Anregung der REWE hat sich ein Qualitätssicherungszirkel unterschiedlicher Unternehmen des LEH und der Industrie unter der Schirmherrschaft des

Eurohandelsinstitutes (EHI) gebildet dessen Ziel es ist, qualitätssichernde Maßnahmen auf der vorgelagerten Stufe und in der Landwirtschaft zu initiieren und umzusetzen. Es ist einhellige Meinung des Handels, dafür zu sorgen, dem Produktbereich Rindfleisch wieder die Bedeutung und Wertigkeit in der menschlichen Ernährung zukommen zu lassen, die ihm zusteht.

WESTFLEISCH: Exklusiv-Lieferant

Die Antwort von WESTFLEISCH auf diese Qualitätsinitiativen ist „TRANSPARIND“.

An den LEH erging das Angebot, sich an diesem Qualitäts- und Herkunftssicherungsprogramm zu beteiligen und TRANSPARIND in den Theken zu platzieren. In einer ganzen Reihe von Präsentationen beinahe zu allen wichtigen Einkäufern des deutschen Lebensmittel-einzelhandels konnte WESTFLEISCH das Konzept TRANSPARIND vorstellen und einhellig positive Resonanz erzielen. Ziel von WESTFLEISCH ist es, Fleisch, welches nach den TRANSPARIND-Regeln erzeugt wird, durch geeignete Marketing-Maßnahmen bis in die Theke zu begleiten. Das heißt, WESTFLEISCH wird künftig in den Theken des Handels Flagge zeigen und somit das von westfälischen Bauern erzeugte Rindfleisch aus der Anonymität des allgemeinen Rindfleischangebotes herausheben. Den Handelspartnern werden Kommunikationsmittel zur Verbraucheransprache zur Verfügung gestellt in Form von Plakaten und Verkaufs-Handzetteln, die über das Programm informieren, sowie geeigneten Kennzeichnungssystemen, die das Fleisch an der Theke gegenüber dem allgemeinen Angebot hervorheben.

Kernelement der Marketingstrategie von WESTFLEISCH ist, dass TRANSPARIND in den jeweiligen Theken exklusiv vermarktet wird, das heißt eine Vermischung mit sonstigem Rindfleisch europäischen Ursprungs nicht möglich ist.

Bei EDEKA, K+K, REWE und...

Erste konkrete Erfolge bei der Umsetzung dieser Marketing-Strategie konnten bereits erzielt werden. So wird die EDEKA Rhein-Ruhr mit ihren über 1.000 Filialen ausschließlich von WESTFLEISCH mit Rindfleisch beliefert und diese Partnerschaft zwischen WESTFLEISCH und EDEKA bzw. deren Fleischwerk RASTING an den Verbraucher kommuniziert. In Zeitungsanzeigen und Handzetteln werden die Verbraucher über das Produkt und die enge Partnerschaft zwischen dem Vermarktungsunternehmen westfälischer Bauern und dem Handel informiert. Auch das mittelständische Filialunternehmen Friedhelm Dornseifer im Sauerland, der eigene Metzgereien, aber auch Fleischtheken bei Handelspartnern bewirtschaftet, ist im Rahmen seiner Qualitätssicherungs- und Verbesserungsmaßnahmen bereit, TRANSPARIND in seinen Theken auszuloben und seinem Qualitätsfleisch einen Namen zu geben. Auch die REWE in der Region West bekennt sich zu seinem Exklusiv-Lieferanten WESTFLEISCH.

Weitere Gespräche sind erfolgsversprechend, so dass wir in Kürze in weiteren Theken das WESTFLEISCH-Produkt TRANSPARIND platzieren können.

Der Weg, Rindfleisch einen Namen zu geben, ist aber auch beim „Normalsortiment“ erfolgreich, denn das Filialunternehmen Klaas & Kock, welches in der

Region rund 180 K+K-Märkte betreibt, zeigt ebenfalls Flagge und wirbt zusammen mit WESTFLEISCH für Rindfleisch aus Westfalen.

Pionier WESTFLEISCH

Die Erfolge der genannten Unternehmen beim Verkauf von Rindfleisch bestätigen uns: Der Verbraucher honoriert unsere Qualitätsinitiative und die konsumentennahe Erzeugung. Er schöpft wieder Vertrauen und konsumiert wieder Rindfleisch. Den vorgenannten Beispielen, haben sich im übrigen auch eine ganze Reihe von Metzgern angeschlossen. Damit sind in NRW fast 1.500 Fleischtheken mit WESTFLEISCH-Produkten bestückt, die durch entsprechende Auslobung vom Verbraucher erkannt werden können.

WESTFLEISCH ist damit das erste deutsche Fleischvermarktungsunternehmen, welches dem Handel nach dem BSE-Fall vom 24.11.2000 ein neu konzipiertes Herkunfts- und Qualitätssicherungssystem anbietet. Mit seinen fünf Säulen

1. Herkunftssicherung,
 2. Tiergesundheit,
 3. Fütterung,
 4. tierartgerechte Haltung und
 5. schonende Transporte
- wird TRANSPARIND für die ganze Branche Zeichen setzen und vermutlich Nachahmer finden.

Mit AutoFOM gut gefahren

WESTFLEISCH bewertet und bezahlt Schweine seit mehr als einem Jahr anhand von automatisch ermittelten Klassifizierungsergebnissen / Wie sich wichtige Einzelmerkmale im Jahresverlauf verändern, dargestellt an Ergebnissen des Fleischcenters Hamm

WESTFLEISCH klassifiziert als bisher einziges Unternehmen in Deutschland Schlachtschweine generell mit dem automatischen Klassifizierungsgerät AutoFOM und bezahlt diese einheitlich und seit Beginn mit unveränderter Preismaske nach Handelswert. Nach jeweils entsprechend ausreichend langer Gewöhnungszeit läuft dies seit 27. Januar 2000 im Fleischcenter Hamm, seit dem 6. April in Coesfeld, seit dem 1. September in Lübbecke und seit dem 1. Februar 2001 auch in Paderborn so.

WESTFLEISCH ist überzeugt davon, dass Schweine sich so ohne Einflußmöglichkeiten des Menschen exakter klassifizieren und gerechter – abgeleitet vom Verkaufserlös – bezahlen lassen. Und in der Schlachthofroutine hilft dies, Sortierer einzusparen und die Fleischaus-

beute bis in die Zerlegung hinein vorzukalkulieren.

Hat diese neue Bewertungs- und Bezahlungsmethode die angeordnete Schweinequalität verändert?

Wochenmittelwerte im Jahreslauf

Anhand der Ergebnisse aus dem Fleischcenter Hamm des kompletten Jahres 2000 und der ersten 9 Wochen im Jahr 2001 soll dies mit den Übersichten 1 und 2 dargestellt werden. Basis dafür sind die Werte von weit über 1 Mio Schlachtschweinen, wobei die Durchschnittswerte einer jeden Schlachtwoche zugrunde gelegt sind. Die Ergebnisse, auch im zeitlichen Verlauf, sind in den anderen drei Fleischcentern jenen aus Hamm sehr ähnlich.

Danach betrug das Schlachtgewicht (siehe Übersicht 1) im Mittel 94,4 kg. Die leichtesten Schweine wurden mit im Mittel 92,6 kg in der 30. Kalenderwoche angeliefert, die schwersten mit 95,2 kg in der 2. Woche des laufenden Jahres.

Als Speckmaß wurden im Mittel aller Schweine 17,15 mm festgestellt. Die dünnste Fettauflage mit nur 16,7 mm wurde in der 39. Kalenderwoche ermittelt, während die höchsten Fettmaße in beiden Jahren während der ersten Kalenderwochen mit etwa 17,4 mm anfielen. Auffallend: Zunehmende Speckmaße während des Sommers, wie das bei FOM-Bewertung üblich war, sind nicht erkennbar.

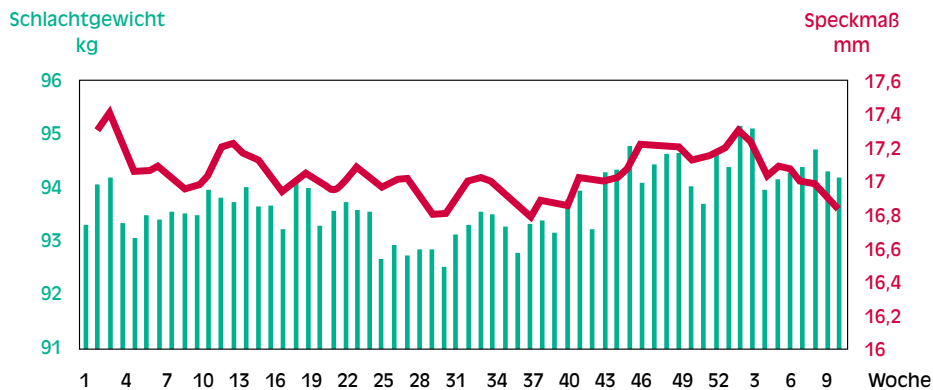
Auch beim Fleischmaß halten sich die Abweichungen zwischen den einzelnen Schlachtwochen durchaus in Grenzen.

Im Mittel kamen 64,5 mm heraus bei einem kleinsten Wochenwert von 63,8 und einem höchsten Wochenwert von 64,9 mm.

Deutlich wird, dass mit zunehmendem Schlachtgewicht auch Speck- und Fleischmaß zunehmen – und umgekehrt.

Viele zu schwere Schinken

Für die Bewertung in Indexpunkten ist das Schinkengewicht ein wesentliches Kriterium. Übersicht 2 zeigt die Anteile



Übersicht 1: Schlachtgewichte und Speckmaße als Wochenmittelwerte der Schlachtwochen 1/2000 bis 9/2001 in Hamm.

an Schinken schier im „Normgewicht“ zwischen 15 und 19 kg sowie den Anteil an zu leichten und jenen an zu schweren Schinken. Im Schnitt einer Woche entsprechen knapp 68 % aller Schinken der Norm, knapp 6 % sind zu leicht und gut 26 % sind zu schwer. Der höchste Anteil an Normschinken wurde mit knapp 73 % in der 36. Kalenderwoche, der niedrigste mit weniger als 64 % in der 45. Woche ermittelt. Ein Spitzenwert von 30 % überschwerer Schinken in der 45. und ein extrem geringer Anteil zu leichter Schinken mit nur 19 % in der 29. Kalenderwoche läßt schon Zusammenhänge mit Veränderungen beim Schlachtgewicht erkennen. Entsprechend dazu verlaufen die Mittelwerte bei den zu leichten Schinken. Beim Lachs, dem Teilstück mit den höchsten Indexpunktzahlen pro kg, erfüllen 83,5 % die Norm von mehr als 6,2 kg. Geringe Schlachtgewichte in der 29. und hohe Schlachtgewichte in den ersten Wochen des laufenden Jahres führen zu den beiden Extremwerten mit nur 75 % im Sommer und mehr als 86 % im vergangenen Januar.

Zu fette Bäuche sind häufig Grund dafür, dass nicht die volle Punktzahl erreicht wird. Die zur Norm gehörenden mindestens 51 % Fleisch werden im Mittel der Schlachtwochen nur von knapp 47 % der Schweine erreicht. Die-

ser Anteil reicht zwischen den einzelnen Schlachtwochen von gut 43 bis über 50 %.

Preisabstand angepaßt

Seit die Erlöse für Schlachtschweine ungeahnt hoch sind, nehmen selbsternannte Kritiker gerne Anstoß an der Tatsache, dass der Preisfaktor für das Handelswertmodell nach AutoFOM in der Regel nur unverändert um 2 Pfennige über dem Basispreis bei Nordwest-Maske und FOM-Klassifizierung liegt. Mit

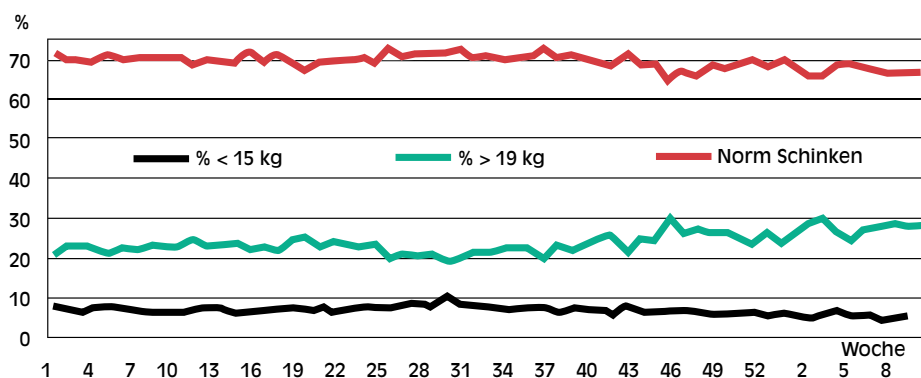
Preis der Nordwestmaske und dem Preisfaktor bei dem AutoFOM-Handelswert größer sein als 2 Pfennige. Dies trifft bei Preisen unter 2,70 DM in umgekehrter Richtung genauso zu. Mit den aktuellen Wochenpreisen für Vertragsschweine hat WESTFLEISCH auf diese Situation in den letzten Wochen reagiert und ohne Einbeziehung der Vertragsboni den Grundpreis deutlich um 1 bis 3 Pfennige angehoben (bis auf 2 Pfennige unter ZMP).

Wir weisen jedoch ausdrücklich darauf hin, dass Schweine mit durchschnittlichen Kennwerten (Indexpunkte je Schwein bzw. Indexpunkte je kg Schlachtgewicht) von dieser Nicht-Linearität kaum betroffen sind. Während Schweine mit sehr niedrigen Indexpunkten je Tier bzw. je kg Schlachtgewicht bei höheren Preisen im Vergleich relativ weniger Erlösen, ist es bei Schweinen mit hohen Punktzahlen genau umgekehrt: Sie Erlösen bei steigenden Preisen überproportional mehr Geld als nach Nordwestmaske.

Die Ursache dafür liegt nicht im System des AutoFOM-Handelswertmodells, sondern beim Abrechnungssystem der Nordwest-Maske. Die Zu- und Abschläge für von 56 % abweichenden Muskelfleischprozente sind fest, und zwar unabhängig von der Höhe des Basispreises. Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Bei einem Schwein mit 56 % Muskelfleisch nach FOM (entsprechend 56 kg Fleisch bei 100 kg Schlachtgewicht) bringt 1 kg Fleisch beim Basispreis von 2,- DM 3,57 DM, bei 3,- DM Basispreis sind es 5,36 DM und bei 4,- DM Basispreis 7,14 DM. Ein 100 kg-Schwein mit zusätzlich 1 kg mehr Fleisch (entspre-

steigendem Basispreis müsse der Abstand größer werden, so die Forderung. Was ist daran? WESTFLEISCH möchte dazu folgendes erläutern:

Es ist bekannt und von Beginn an so dargestellt worden, dass AutoFOM-Handelswertmodell und die Nordwest-Maske systembedingt nicht für jedes Einzeltier 1:1 vergleichbar sind. Diese



Übersicht 2: Anteile von Normschinken, sowie an zu leichten und zu schweren Schinken als Wochenmittel im Zeitraum 1/2000 bis 9/2001 in Hamm.

Vergleichbarkeit wird darüber hinaus von der Höhe des Preisniveaus beeinflusst. Mit ansteigendem Auszahlungspreis muss für die Erlösgleichheit bei einem Standardkontingent an Schweinen der Preisabstand zwischen dem Ba-

chend 57 % Muskelfleisch nach FOM) erlöst sowohl bei 2,- DM und bei 4,- DM Basispreis immer nur 3,- DM zusätzlich (3 Pfennig Zuschlag je Prozent MFL). Die Relation 7,14 DM zu 3 DM driftet sehr stark auseinander.

Auf den Punkt gebracht:

1 Bei AutoFOM bringt jedes kg wertvolle Teilstücke je kg bei steigenden Preisen immer den gleichen zusätzlichen Grenzerlös (entsprechend dem höheren Verkaufserlös). Erst wenn die Ober- und Untergrenzen über- oder unterschritten werden, gleichen sich die Systeme wieder an.

2 Bei FOM und Preismaske Nordwest hingegen werden besonders fleischreiche Schweine bei anziehenden Basispreisen für ihr zusätzliches Fleisch vergleichsweise immer zu gering be-

zahlt. Umgekehrt kommen fette, fleischreiche Schweine bei hohen Basispreisen unverdient gut weg.

3 Wer das ändern will, muss bei der Preismaske nach FOM Zu- und Abschläge durchsetzen, die in wertgerechter Relation zum Basispreis größer oder kleiner werden.

Unser Fazit

• Im Laufe von mehr als einem Jahr hat es weder in Hamm noch in einem anderen WESTFLEISCH-Fleischcenter deutliche Verschiebungen bei den

Mittelwerten der einzelnen Schlachtwochen in wichtigen Merkmalen der angelieferten Schweine gegeben.

- Anders liegen die Dinge beim einzelnen Einsender: Geschlechtsgetrennte Mast und Mastendgewichte passend zum „Schweinetyp“ machen überdurchschnittlich hohe Anteile an „Normschweinen“ und damit höhere Erlöse möglich.
- WESTFLEISCH wird aus gutem Grund daher – im Gegensatz zu Wettbewerbern – beim Handelswertssystem nach AutoFOM nichts ändern.

Treffpunkt Internet-Stammtisch

Mehr als 150 WESTFLEISCH-Lieferanten rufen Schlachtdaten per Internet ab / für Diskussionen „News-Center Extranet Landwirtschaft“ / Grafik-Darstellungen und Verknüpfungen zu Mastprogrammen in Arbeit

Das Angebot der WESTFLEISCH als bundesweit erstes Unternehmen an seine Lieferanten, Schlachtdaten von Schweinen, Kälbern und Rindern aktuell per Internet abrufen zu können, ist auf beachtliches Interesse gestoßen. Bereits nach 10 Wochen nutzen mehr als 150 Landwirte diese Möglichkeit. Und jede Woche kommen weitere hinzu.

Zur Erinnerung: Im WESTFLEISCH-Info für Landwirte im vergangenen November waren Einzelheiten erläutert, unter welchen Voraussetzungen und Bedingungen der Internet-Abwurf möglich ist. Notwendig sind dazu ein PC mit Intel-kompatiblen Prozessor und freier serieller Schnittstelle, das Betriebssystem Windows 95, 98, ME, NT oder 2000, sowie ein Internet-Zugang und ein Browser. Nach Anmeldung bei WESTFLEISCH erhält jeder Nutzer eine sogenannte „Smart-Karte“ mit Geheimnummer als Zugangsberechtigung.

Neue Hotline-Nummer

Wer die erforderliche Hard- und Software sowie den notwendigen Internet-Zugang bereits hat, muß lediglich noch einmalig DM 75,- zuzüglich Mehrwertsteuer für Smart-Karte und die erforderliche Software ausgeben.

Neu ist noch dies: Wer Probleme mit Hard- oder Software bzw. mit der Bedienung hat, kann rund um die Uhr folgende Hotline-Telefonnummer anrufen: 02151/83 33 33. Sie erreichen so die Firma Triaton, die

jedes Problem erfaßt und an die jeweils zuständigen Fachleute weitergibt. Diese leisten dann direkte Hilfe bei den Fragestellern während der normalen Bürozeit von 8:00 – 17:00 Uhr.

Neu ist ferner das „News-Center Extranet Landwirtschaft“ der WESTFLEISCH, das man sich etwa wie einen „Stammtisch“ vorstellen kann. Jeder Landwirt, der als Internet-Nutzer bei WESTFLEISCH registriert ist, kann darin online Anregungen geben, Fragen stellen, Wünsche äußern oder Kritik loswerden. Jeder Teilnehmer in dieser Diskussionsrunde muß dazu seinen Namen, seine E-Mail-Adresse und selbstverständlich die Nachricht als solche eingeben.

Die Themen des virtuellen Stammtisches sind in 5 Bereiche gegliedert:

1. Allgemeine Fragen und Antworten zum WESTFLEISCH-Extranet
2. Diskussion über Wiege- und Schlachtdaten von Großvieh und Kälbern
3. Diskussion über Wiege- und Schlachtdaten von Schweinen
4. Technische Fragen und Antworten zu Extranet und Verschlüsselung
5. Informationen und Anregungen zur Weiterentwicklung des WESTFLEISCH-Extranet.

Laufend Weiterentwicklungen

Von den bei diesem Internet-Stammtisch geäußerten Wünschen und Anregungen wird es also auch abhängen, welche Weiterentwicklungen und Neuerungen umgesetzt werden. Zweierlei ist bereits auf dem Weg:



Im Rahmen der AgrarFach Unternehmertage 2001 vom 14.–17. Februar in der Halle Münsterland zeigten viele der Fachbesucher reges Interesse an den WESTFLEISCH Leistungen. Insbesondere der Schlachtdatenabruf per Internet war Gegenstand vieler Gespräche (nähere Informationen dazu finden Sie im Internet unter www.westfleisch.de). Auf dem Gemeinschaftsstand mit der GFS, den BHZP Erzeugergemeinschaften Westfalen und Niedersachsen-West, dem Erzeugerring Westfalen, dem Ferkelerzeugerring Münsterland und dem Schweinezuchtverband Nord/West blieb keine Fachfrage unbeantwortet.

1. Die Ergebnislisten aus dem Bereich Wiegedaten lassen sich zusätzlich zu den vielen Zahlen auch als grafische Darstellungen abrufen. Zur Orientierung wird dabei auch der gleitende Mittelwert des jeweiligen WESTFLEISCH-Schlachthofes angegeben.
2. In Arbeit ist auch eine Schnittstelle zu den Mastprogrammen mindestens eines Software-Anbieters, so dass die Ergebnisse der Wiegedaten per Internet zur Weiterverarbeitung im Mastprogramm des einzelnen Landwirtes einfließen können.

Und bei diesen Weiterentwicklungen ist das Ende der Fahnenstange noch längst nicht absehbar...

Statt Erlöse hohe Kosten

Alle Kalkulationen der Schlachtunternehmen zwischen Einkauf von Schlachttieren und Verkauf von Fleisch und Nebenprodukten sind seit Beginn der BSE-Krise am 24. November vergangenen Jahres hinfällig. Konnten bis dato für das sogenannte „5. Viertel“, also jene Produkte, die bei Bezahlung nach Schlachtgewicht nirgendwo im Preis erschienen sondern mit den Schlachtkosten verrechnet wurden, noch teilweise stattliche Erlöse verbucht werden, kostet deren Entsorgung bis auf wenige Ausnahmen seither viel Geld.

Beim Schwein sieht das beispielsweise so aus: Wurden früher für die Knochen nach beendeter Zerlegung noch 0,15 DM je kg erlöst, werden jetzt 0,30 DM je kg an Entsorgungskosten in Rechnung gestellt. Da fehlen pro Schwein einfach knapp 6 DM. Auch die Verbrennung der Konfiskate – also alles das, was nicht zur menschlichen Ernährung taugt – geht ins Geld. WESTFLEISCH rechnet insgesamt mit zusätzlichen Kosten von 12 bis 14 Pfennig je kg Schlachtgewicht beim Schwein.

Energie liefern und draufzahlen

Bei der Schlachtung von Rindern gehen die neuen Vorschriften noch stärker ins Geld. Zwar sind die Erlöse für Leder kurzfristig deutlich angestiegen, doch seit die Schlachtungen wieder zunehmen, bröckeln auch diese wieder auf übliches Niveau. Ursächlich für hohe Kosten bzw. Minder-Erlöse sind die Entsorgung des sogenannten „spezifischen Risiko-Materials (SRM)“, Probleme beim Absatz von Fett und schließlich der BSE-Test.



Als SRM gelten beim Rind der Oberschädel mit Augen und Gehirn, die Mandeln, das Rückenmark und das gesamte Darmpaket. Ab 01. April 2001 gehören auch sämtliche Rückenknöchel dazu.

Alles dies muß separat von übrigen Konfiskaten gelagert, gesammelt, transportiert, zu Tierkörpermehl verar-

beitet und schließlich auch noch sterilisiert werden, bevor es dann endgültig verbrannt werden muß.

Wenn man weiß, dass Tierkörpermehl einen Brennwert wie etwa Braunkohle und tierisches Fett einen solchen wie Heizöl hat, sollte man eigentlich erwarten, dass Zement-Industrie oder Kraft-



Minder-Erlöse und zusätzliche Kosten, so wurde ermittelt, schlagen pro kg Schlachtgewicht Rind mit 15 bis 20 Pfennig zu Buche. Zusätzlich kommen noch 0,35 DM je kg Schlachtgewicht für den BSE-Test hinzu.

Noch ist das „Feilschen“ nicht beendet, ob denn nun der Staat oder der Ver-

+++ Frühjahrs-Klöntreffen +++ Frühjahrs-Klöntreffen +++ Frühjahrs-Klöntref

Wie in den vergangenen Jahren hatte WESTFLEISCH die bewährten Klönrunden für alle Mitglieder bereits geplant und vorbereitet.

Auf Grund der aktuellen Entwicklung in Sachen MKS wurden alle Termine abgesagt.

Selbstverständlich wird versucht, diese so schnell wie möglich nachzuholen.

Wir halten Sie auf dem Laufenden...

+++ Frühjahrs-Klöntreffen +++ Frühjahrs-Klöntreffen +++ Frühjahrs-Klöntref

werke sich um den kostenlosen Bezug solcher Produkte reißen würden. Noch müssen die Tierkörperbeseitigungsanstalten für das Verfeuern dieser Produkte bezahlen, und diese Kosten geben sie selbstverständlich auch an WESTFLEISCH weiter. Sollte auch das ein Ergebnis von „Markt“ sein?

Rindertalg schließlich, der früher in der Ernährung von Mensch und Tier gute Verwendung fand, läßt sich inzwischen nur noch in der Industrie verwerten (außer in den Niederlanden, wo tierisches Fett unverändert beispielsweise im Kälberfutter eingesetzt wird).

WESTFLEISCH muß in Vorlage treten

Produkte vom Rind wie Pansen, Lunge und Nieren, die früher wichtiger Bestandteil von Hunde- und Katzenfutter waren, sind vielfach aus der Rezeptur gefallen: Wer weiß schon, ob Hunde nicht auch BSE bekommen könnten?!

braucher den BSE-Test bezahlt. WESTFLEISCH aber muß in jedem Fall in Vorlage treten.

Insgesamt heisst das für das Unternehmen: Mehraufwendungen von jährlich rund DM 75 Mio. im Vergleich zum Vorjahr!

Impressum

WESTFLEISCH Vieh- und
Fleischzentrale Westfalen 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