

# Info für Landwirte

Oktober 2001

## Liebe Leser,

in der Zeit vom 10. bis 19. September hatte WESTFLEISCH alle Einzelmitglieder und Vertragspartner zu insgesamt 9 Regionalveranstaltungen eingeladen. Dabei ging es jeweils um den Stand der vertraglichen Vereinbarungen zu Schweine- und Rindermast, um das bundesweite Projekt „Qualitätspartner-schaft und Sicherheit für Lebensmittel“, das mit Fleisch starten soll, und wie WESTFLEISCH auf diese Aktivitäten reagiert, wie WESTFLEISCH die BSE-Krise erfolgreich gemeistert und wie sich das Tochterunternehmen WestfalenLand zum Marktführer für zentralverpacktes SB-Fleisch entwickelt hat. Und: Steht eine Fusion mit der NORDFLEISCH ins Haus?

Die bäuerlichen ehrenamtlichen Vorstandsmitglieder konnten jeweils zwischen 50 und 125 interessierte Teilnehmer begrüßen, wobei bei 3 Veranstaltungen das Thema TRANSPARIND für Bullenmäster den besonderen Schwerpunkt darstellte. Anregungen, Kritik und Wünsche wurden sachlich ausgetauscht zwischen den Einzelmit-



Auch in der Klönrunde am 12. September 2001 in Dülmen-Börnste wurde – wie bei den anderen acht Veranstaltungen – sachlich informiert und diskutiert.

gliedern und der Führung der Genossenschaft. Denselben Zielen diente eine Informationsfahrt von WESTFLEISCH-Vorstand und Aufsichtsräten von Genossenschaft und Aktiengesellschaft, die

am 14. September nach Schöppingen, Gronau und Münster führte.

Über Einzelheiten informiert die vorliegende Ausgabe der „WF-Info für Landwirte“ auf den folgenden Seiten.

## „Qualität und Sicherheit GmbH“

**Die neue Partnerschafts-Gesellschaft soll Qualität und Sicherheit für Lebensmittel vom Erzeuger bis zum Verbraucher gewährleisten / Wird Bundeskanzler Schröder bei der ANUGA staatliche Unterstützung zusichern?**

Kürzlich haben 6 Organisationen und Verbände, darunter der Deutsche Bauernverband, der Deutsche Raiffeisenverband und die CMA unter Beteiligung von 7 Unternehmen des Lebensmittelhandels, die zusammen mehr als 80 % des bundesweiten Food-Umsatzes repräsentieren, die „Qualität und Sicherheit GmbH“ gegründet. Die neue Organisation hat sich 3 Ziele gesetzt:

1. Schaffung eines übergreifenden Qualitätssicherungskonzeptes, das glaubwürdig und nachvollziehbar ist.
2. Rückgewinnung und Erhaltung des Verbrauchervertrauens für Lebensmittel auf breiter Basis.

3. Schaffung der Wiedererkennbarkeit der Leistung der Stufen durch ein Prüfzeichen für alle durchgängig kontrollierten Lebensmittel.

Begonnen werden soll mit dem Produkt Fleisch; Eier, Milchprodukte sowie Obst und Gemüse sollen später folgen.

### Pionier WESTFLEISCH

Für das Produkt Fleisch bedeutet dies: Ein Fachgremium erarbeitet die Kriterien, was alles einzuhalten und zu dokumentieren ist, wobei die Vorgaben für den Handel, die Verarbeitung, die Zerlegung, die Schlachtung, den Transport

### In dieser Ausgabe

- Mit **BESTSCHWEIN** sicher im Markt
- Gemeinsame Zukunft mit der NORDFLEISCH?
- TRANSPARIND auf der Überholspur
- In der Krise Chance genutzt
- Online – Ferkelbörse
- Das konnte Aufsichtsräte überzeugen
- Sichere Rendite

und die Erzeugung unter Einschluss von Tierarzt und Futtermittelherstellung gelten. Sind alle Stufen von der Erzeugung bis zur Ladentheke miteinander verzahnt und erfüllen alle einzelnen Stufen die auferlegten Anforderungen, wird ein **Prüfzeichen** vergeben.

Das setzt allerdings ein 3-stufiges Kontrollsystem aller Teilnehmer voraus:

1. Eigenkontrolle,
2. neutrale Kontrolle und
3. eine Kontrolle der Kontrolle durch eine staatliche Einrichtung.

Die Vorbereitungen zur Realisierung dieser Qualitätspartnerschaft für das Lebensmittel Fleisch sind inzwischen soweit gediehen, dass etliche der Beteiligten erwarten, dass Bundeskanzler



So könnte das Logo der neuen Gesellschaft aussehen (die endgültige Fassung ist noch nicht verabschiedet).

Schröder am 13. Oktober zur Eröffnung der „ANUGA“ in Köln bereits staatliche Unterstützung anbieten wird.

Noch liegen zwar nicht alle Einzelheiten dazu vor, was geprüft, dokumentiert und einzuhalten ist, doch zeichnet sich ab: WESTFLEISCH war mit dem Start von TRANSPARIND Pionier, der ins Schwarze getroffen hat. Und Dr. Giesen bekräftigt: „WESTFLEISCH hat den Ehrgeiz, bundesweit das erste Unternehmen zu sein, das sowohl für Rind- als auch für Schweinefleisch eine dokumentierte, transparente Herkunfts- und Qualitätssicherung realisiert hat“.

Die Einzelheiten, wie unter der Bezeichnung **BESTSCHWEIN** und mit neu gestalteten Verträgen in Kooperation mit den bäuerlichen Mitgliedern dieses Programm realisiert werden soll, können Sie im folgenden Artikel nachlesen.

## Mit **BESTSCHWEIN** sicher im Markt

**Wie Bauern, WESTFLEISCH und Lebensmittelhandel Verbrauchervertrauen für Schweinefleisch gemeinsam zurückgewinnen / Transparente Herkunfts- und Qualitätssicherung in Schweinemast-Verträgen 2002+ geregelt**

WESTFLEISCH bietet, sozusagen als Weiterentwicklung der bestehenden Kooperationsverträge mit Schweinemästern, ihren Mitgliedern neue Verträge an, die ab 1. Januar kommenden Jahres laufen sollen. Ziel ist es, die Bedingungen zu erfüllen, die im Rahmen des Projektes „Qualität und Sicherheit GmbH“ erarbeitet und vom abnehmenden Lebensmittelhandel verlangt werden. WESTFLEISCH wird mit Fleisch und Fleischprodukten aus diesem stufenübergreifenden Herkunfts- und Qualitätssicherungssystem unter dem Namen **BESTSCHWEIN** am Markt auftreten.

Alle Regelungen sind so gestaltet, dass es ohne kostenträchtige Auflagen, die die Erzeugung unnötig verteuern, geht. Entscheidend ist vielmehr, dass

alles nach **Guter Landwirtschaftlicher Praxis (GLP)**, **Guter Fütterungspraxis (GFP)** und **Guter Veterinärpraxis (GVP)** geschieht. Die wesentlichen Punkte sind zu dokumentieren, und dass dies in der Praxis tatsächlich so erfolgt, wird von neutraler und von staatlicher Seite überwacht werden müssen. Nachfolgend die wesentlichen Elemente, auf die es bei Erzeugung und Vermarktung von **BESTSCHWEIN** ankommt:

### Ferkel mit Herkunftssicherung

**1.** Von der genetischen Seite her muss es sich um Tiere solcher Herkünfte handeln, die im Warentest Haus Düsse geprüft und jeweils als leistungsstark beurteilt wurden. Nach jetzigem Stand sind dies vornehmlich Westhybrid, BHZP und PIC, ferner aber auch geeignete Ferkel aus den Niederlanden, sofern die Erzeugerbetriebe den IKB-Status erfüllen.

Als Herkunfts- und Geburtsnachweis gilt das **Ferkel-Testat**, das WESTFLEISCH dem Mäster bereits seit kurzem für jede Ferkellieferung aushändigt. Darin bestätigen Hof-tierarzt und Ferkelerzeuger mit ihrer Unterschrift die Verbindlichkeit und die

Richtigkeit der Angaben über vorgenommene Entwurmungen und Impfungen, über Fütterung und besondere Vorkommnisse sowie weitere Einzelheiten. Angegeben werden die Ohrmarkennummern der Ferkel.

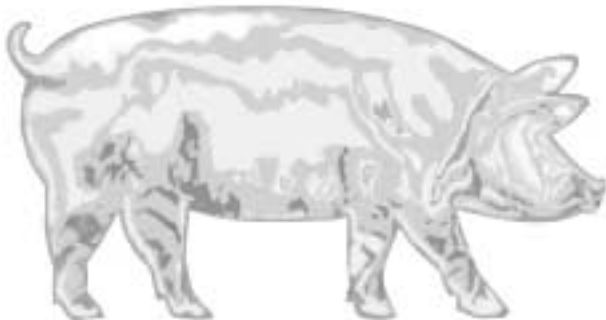
Mäster mit eigener Ferkelerzeugung können problemlos die entsprechenden Angaben dokumentieren.

### Tierarzt gemeinsam mit Landwirt

**2.** Die Tiergesundheit ist nach „**Guter Veterinärpraxis**“ (GVP) abzusichern und zu dokumentieren. Dazu ist die vertragliche Bindung zu einem Veterinär notwendig, der die Bedingungen für das Programm erfüllt. Die Grundvoraussetzungen hierfür sind gemeinsam mit den Tierärztekammern definiert worden.

Grundlage für dessen Tätigkeit sind regelmäßige Bestandsuntersuchungen nach einem Betreuungsplan. Der Einsatz von Stoffen mit pharmakologischer Wirkung ist auf das unerläßliche Maß zu beschränken. Es werden nur amtlich zugelassene Arzneimittel verschrieben, wobei jeder Arzneimitteleinsatz in einem Behandlungsbuch zu dokumentieren ist, wie es seit Oktober 2001 generell vorgeschrieben ist.

Landwirt und Tierarzt profitieren gleichermaßen von den Rückmeldungen von Organbefunden (**IQS**), die WESTFLEISCH nach der Schlachtung liefert. Sollte es nicht schon bald zu einer Bundesverordnung hinsichtlich Salmonellenstatus kommen, führt WESTFLEISCH ein solches Monitoring durch. Dazu



# **BESTSCHWEIN**

Vertrauen durch Transparenz

werden jährlich etwa 30–60 Fleisch- oder Blutproben daraufhin untersucht, ob die Tiere nach Kontakt mit Salmonellen Antikörper gebildet haben. Die bis dato ermittelten Befundraten geben Hoffnung dazu, dass es nur in Einzelfällen zu überhöhten Befundraten kommt.

### Zukauf und Eigenmischungen dokumentieren

**3.** Die Fütterung hat nach **Guter Fütterungspraxis** (GFP) zu erfolgen. Das bedeutet im einzelnen: Die Futtermittelhersteller – ob sie nun Fertigfutter, Ergänzungsfutter, Eiweißkonzentrat, Mineralfutter oder Einzelkomponenten liefern – müssen von WESTFLEISCH gelistet sein und die Bedingungen einer „**Guten Mischfütterungspraxis**“ (GMP, nach NL-System) erfüllen oder ein zertifiziertes HACCP-Konzept umgesetzt haben. WESTFLEISCH erstellt eine Positivliste aller Komponenten, die eingesetzt werden dürfen. Mischfutterhersteller müssen offen deklarieren.

Selbstmischer, auch solche, die eine fahrbare Anlage auf den Hof kommen lassen, müssen sich von den Vorlieferanten Zusicherungen hinsichtlich Qualität ausstellen lassen und die bezogenen Mengen dokumentieren.

Dazu ein Tipp: Lassen Sie sich Lieferschein und/oder Rechnung in doppelter Ausführung ausstellen, eine für die Buchführung, die zweite für das „Futterbuch“.

Auch die Rationsgestaltung mit einer betriebsspezifischen Futterkurve ist zu dokumentieren, wobei zusätzlich bei Selbstmischern regelmäßige Untersuchungen der fertigen Mischungen erfolgen werden.

Sowohl bei Herstellung als auch bei Auslieferung von Einzelkomponenten oder fertigen Mischungen darf es nicht zu Verschleppungen kommen, so dass auch die Futterrauslieferung in diesem System integriert ist.

Und schließlich: Antibiotisch wirksame Leistungsförderer sind in der Mast nicht mehr zulässig.

### GLP, GFP und GVP

**4.** Die Tierhaltung insgesamt muss nach **Guter Landwirtschaftlicher Praxis** (GLP) erfolgen. Das bedeutet zunächst einmal: Die gesetzlichen Vorgaben zu Tierhaltung, Tierschutz und Krankheitsvorbeuge gelten als Mindestanforderungen. **Gute Fütterungspraxis** (GFP) und **Gute Veterinärpraxis** (GVP) mit der entsprechenden Dokumentation im Bestandsregister, im Behandlungsbuch mit den entsprechenden Arzneimittelbelegen und im Futterbuch, in dem alle Lieferungen, alle Untersuchungsergebnisse, die Rezepturen und die Futterkurven festgehalten sind, gehören dazu.

Die Landwirtschaftskammern Westfalen-Lippe überprüfen jeden Vertragsbetrieb mindestens einmal jährlich daraufhin, ob alle vorgenannten Regelungen eingehalten werden. Anhand einer Checkliste erfolgt eine Lieferantenbeurteilung der Vertragsbetriebe.

Verstöße führen zum Programmausschluss und haben Sanktionen

zur Folge, d.h. **keine Bonuszahlungen** am Jahresende.

### Tiere sind Mitgeschöpfe

**5.** Hinsichtlich Tierschutz – das geht sowohl die bäuerlichen Vertragsmäster als auch WESTFLEISCH selbst an – gilt folgendes: Vor dem Verladen hat eine 12-stündige Nüchterung zu erfolgen. Elektrische Treibhilfen, ohnehin verboten, sind nicht zulässig. Vor dem Verladen dürfen die Schweine nicht auf Sammelstellen sortiert werden, und die Transportzeit soll maximal 4 Stunden betragen.

### Mehrwochenpreise und neue Bonusstaffel

**6.** In den neuen Kooperationsverträgen 2002+ gelten überdies eine neue Vorkostenstaffel, das Mehrwochenpreis-System und eine neue Bonusstaffel, wonach Jahresmengen von über 3.200 Schweinen, wie am Markt üblich, einen höheren Bonus erhalten. Alle Schweine werden unverändert nach Handelswert entsprechend der AutoFOM-Klassifizierung abgerechnet, wobei die Bonusberechtigung ab 75 In-

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

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

Bonusstaffel für Verträge mit Schweinemästern 2002+

### Bonus auch bei über 100 Indexpunkten

Schweinemäster kritisieren, dass sie bei vertraglich geregelter Erzeugung immer dann keinen Bonus erhalten, wenn sie Schweine mit 100 und mehr Indexpunkten entsprechend der AutoFOM-Bewertung an den Haken bringen. Das, so wurde auch vom Beirat für Kooperationsfragen bemängelt, sei ein Systembruch, der die „besten“ Schweine bestrafe.

WESTFLEISCH hat diese Regelung bisher so begründet: Wer 100 und mehr Indexpunkte favorisiert, provoziert eine Zunahme von Schlachtkörpern mit Mängeln bei der Fleischbeschaffenheit. Nachdem diese Probleme

dank streßstabilerer Herkünfte praktisch überwunden werden konnten, sollte vermieden werden, alles durch die Hintertür wieder akut werden zu lassen.

Doch ist das wirklich noch so? Professor Dr. Karl-Heinz Hoppenbrock, Haus Düsse, hat Untersuchungen dazu gemacht und die Entwicklung der Fleischbeschaffenheit bei Schweinen mit mehr als 100 Indexpunkten über 48 Stunden nach der Schlachtung gemessen und bewertet. Dazu wurden sowohl die elektrische Leitfähigkeit (LF-Wert) als auch die pH-Werte erfasst.

In der Tendenz wurde deutlich, dass bei Schweinen mit mehr als 100 Indexpunkten Mängel in der Fleischbeschaf-

fenheit häufiger als bei schlechter bewerteten Schweinen auftreten. Die Unterschiede sind allerdings sehr gering.

Dies rechtfertigt es, bei den neuen Verträgen für Schweinemäster 2002+ den **Bonus ab 75 Indexpunkte ohne Begrenzung nach oben** einzuführen. Weil das inzwischen bei rd. 9 % der Schlachtschweine zutrifft, rechnet WESTFLEISCH mit Mehrzahlungen an Landwirte von durchschnittlich 0,45 DM pro Schwein. Und damit in Sachen Fleischqualität „nichts anbrennt“, soll diese ab Januar 2002 am Schlachtband überwacht werden, ohne dass Veränderungen zur negativen Seite vorerst zu Konsequenzen führen.

## Mehrwochenpreis glättet Ausschläge

Was bisher von etwa 350 Schweine mästenden Kooperationsbetrieben und ihrer Genossenschaft erprobt wurde, soll bei den neuen Verträgen 2002+ zur Erzeugung von **BESTSCHWEIN** generell gelten: Das WESTFLEISCH Mehrwochenpreis-System. In der Übersicht ist, dargestellt am Beispiel der Kalenderwochen 36 bis 39, wie es funktioniert.

### Durchschnitt aus vier Abrechnungs-Wochenpreisen

Bisher (ohne Mehrwochenpreis) war es so: Wer in der 37. Kalenderwoche, also wer von Montag, 10. September, bis Freitag, 14. September, Schweine an WESTFLEISCH lieferte, erhält den am Montag, 10. September, entsprechend der Marktlage festgelegten Wochen-

preis, sofern die Schweine montags, dienstags und mittwochs geschlachtet wurden. Für die Schlachtstage Donnerstag und Freitag gilt der Wochenpreis, der am Montag, 17. September, herauskommt.

Nach dem Mehrwochenpreis ist es so, dass für alle Lieferungen in der 37. Kalenderwoche jener Preis gilt, der sich als Durchschnitt der Preise aus der 35./36. Abrechnungswoche (3,12 DM), der 36./37. (3,02 DM), der 37./38. (3,02 DM) und dem Preis für die 38./39. Abrechnungswoche (3,08 DM) ergibt. Dieser letzte Preis wird erst am Montag, 24. September, festgelegt. Das sind exakt 3,06 DM je kg Schlachtgewicht. Sollten „krumme“ Zahlen herauskommen, wird nach kaufmännischen Grundsätzen auf- oder abgerundet.

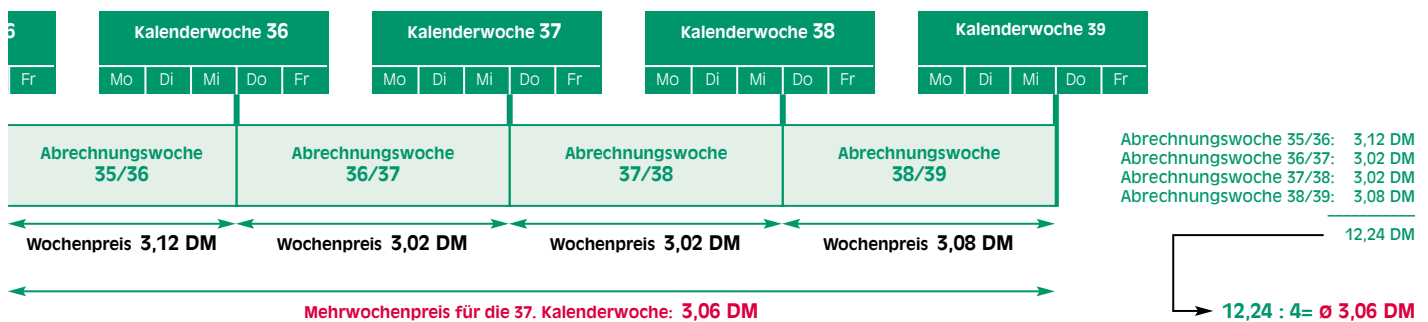
Es gilt also: Der Mehrwochenpreis ergibt sich aus dem Durchschnitt der Preise der Vorwoche, der Lieferwoche und der beiden Folgewochen.

### Vorteile für wen?

Der Vorschlag für ein Mehrwochenpreis-System wurde vor etwa zwei Jahren bei Regionalversammlungen im Raum Paderborn an WESTFLEISCH herangetragen. Begonnen wurde zunächst mit nur wenigen „Pilotbetrieben“, deren Zahl aber auf inzwischen 350 zugenommen hat.

Und da nur kaum einer wieder ausstieg, geht WESTFLEISCH davon aus: Das System funktioniert. Es bringt schließlich beiden Seiten Vorteile, denn die extremen Preisausschläge werden geglättet, die Anlieferungen erfolgen gleichmäßiger.

Inzwischen arbeitet man bei WESTFLEISCH daran, für Schweinemäster mit Verträgen 2002+ auch den Bezug von Ferkeln nach einem Mehrwochenpreis zu regeln. Ob bald auch ein Mehrwochenpreis für Ferkelerzeuger praktikabel werden könnte?



Das Mehrwochenpreissystem für Vertragsbetriebe, dargestellt am Beispiel der Kalenderwochen 35 bis 39/2001

dexpunkten **nach oben unbegrenzt** ist (siehe dazu „Bonus auch bei über 100 Indexpunkten“).

Und schließlich: Da ab 1. Januar 2002 der EURO statt der DM gilt, werden alle sonstigen Beträge entsprechend dem amtlichen Kurs 1 € = 1,95583 DM umgestellt, wobei nach kaufmännischen Grundsätzen auf- bzw. abgerundet wird.

### Zahlungsziel verlängert

**7.** Generell verlängert WESTFLEISCH das Zahlungsziel auf 15 Tage. Zum **Ausgleich** erhalten Schweinemäster nach Vertrag 2002+ pro Schwein einen Ausgleich für den Zinsverlust von 0,10 EURO je Tier.

Und schließlich: Vertragsbetriebe, für die das Testat der Landwirtschaftskammer mit etwa 180 DM zu Buche schlägt, erhalten als Starthilfe eine Gutschrift von 500 DM auf ihren Geschäftsanteil,

sobald ihnen die Landwirtschaftskammer die Erfüllung Guter Landwirtschaftlicher, Guter Fütterungs- und Guter Veterinärpraxis bescheinigt hat.

### Pro Schwein 1,15 DM zusätzlich

Und was wird aus den laufenden Kooperationsverträgen mit Schweinemästern?

Vorstand und Mitarbeiter von WESTFLEISCH sind davon überzeugt, dass die neuen Verträge wenig zusätzlichen Aufwand verlangen, aber unter dem Strich handfeste, auch finanzielle Vorteile bringen. Entsprechend geht man davon aus, dass die Kooperationspartner Zug um Zug freiwillig die neuen Vertragsbedingungen aufnehmen.

Ziel bleibt es, im kommenden Jahr mindestens 1 Mio. Schweine entsprechend der Verträge 2002+ schlachten und als **BESTSCHWEIN** vermarkten zu können. Einkalkuliert sind dafür zusätzliche Mittel von 1,15 Mio. DM, also 1,15 DM

pro Schwein **zusätzlich als Erlös** für die Mäster.

Die Vordrucke, in denen die Details für beide Vertragspartner geregelt sind, werden nach Fertigstellung von den Aussendienstmitarbeitern bzw. den Mitarbeitern der Genossenschaften ausgehändigt.

Fristgerecht gekündigt wurden die Zusatzvereinbarungen zur Erzeugung von Schweinen nach CMA-Prüfsiegel. Nicht umgewandelte Verträge bleiben unter Beibehaltung der „alten“ Konditionen mit Ausnahme der Anpassungen bei Zahlungsziel und Vorkosten.

Gerhard Meloh, Vorstandsvorsitzender, fasste seine Eindrücke und Ansichten nach Abschluss der Informationsveranstaltungen in einem Satz zusammen: „Wir sind uns im Grundsatz darüber einig, dass wir nicht nur professionell mästen, sondern dies auch sorgfältig dokumentieren müssen; das gibt uns allen zusätzliche Sicherheit, nämlich unternehmerische Zukunft“.



# Gemeinsame Zukunft mit der NORDFLEISCH?

Die WESTFLEISCH-Gremien bleiben fusionswillig, wenn die Gläubigerbanken der Schwestergenossenschaft bei einer Verbesserung in Kapital- und Ertragsbild entscheidend helfen

Nachdem top agrar in der September-Ausgabe mit der Schlagzeile „Was brächte eine Fusion den Bauern?“ für Diskussionen und neues Nachdenken bei den WESTFLEISCH-Mitgliedern gesorgt hatte, erklärten Dr. Helfried Giesen vor den regionalen Informationstagen und Dr. Bernd Cordes vor den Aufsichtsräten dazu folgendes:

Auch noch so spektakuläre Entwicklungen in den Niederlanden und Dänemark, wo bereits jetzt riesige Fleischkonzerne nach Übernahmen und Fusionen weiter wachsen, können für WESTFLEISCH kein Zwang sein, sich in Abenteuer zu stürzen. In einem Grundsatzpapier, dem die WESTFLEISCH-Gremien zugestimmt haben, ist vielmehr festgehalten:

Voraussetzung für eine Fusion mit der NORDFLEISCH ist, dass das Partner-Un-

ternehmen mit Sitz in Hamburg eine erfolgreiche Verbesserung in Kapital- und Ertragsbild geschafft hat. Und das kann nur mit der erheblicher Hilfe der Gläubigerbanken gelingen.

## Die Banken sind am Zug

Zwar ist es der NORDFLEISCH in den vergangenen Jahren bereits gelungen, die Ertragslage erheblich zu verbessern. Geblieben aber sind Verbindlichkeiten von weit über 700 Mio. DM und eine Eigenkapitalquote an der Bilanzsumme von lediglich 5,6 % (zum Vergleich WESTFLEISCH: 19,5 %).

Durch einen Forderungsverzicht der Gläubigerbanken von weit über 200 Mio. DM wäre Besserung zu erreichen. Eine Reaktion der Banken auf diese For-

derungen liegt nicht vor. Auch muss die Liquidität des später einmal fusionierten Unternehmens langfristig gesichert sein. Bevor es wirklich konkret wird, bedarf es darüber hinaus der Zustimmung des Bundeskartellamtes.

Denkbar ist, ab 1. Januar 2003 das operative Geschäft der beiden Unternehmen in einer gemeinsamen operativen Holding zusammenzulegen, die Besitzgesellschaften jedoch weiter eigenständig zu belassen. Sowohl in dieser operativen Holding, als auch bei deren wirtschaftlichen Ergebnissen sind 50:50-Anteile angestrebt.

Auf eine Feststellung legten die beiden WESTFLEISCH-Vorstände ausdrücklichen Wert: Übereinstimmend mit den Gremien der NFZ geht es nicht um Standortkafschläge in beiden Unternehmen.

# TRANSPARIND auf der Überholspur

Konzept der WESTFLEISCH sehr erfolgreich im Lebensmittelhandel / über 60.000 Bullen bei rd. 700 Mästern unter Vertrag / BSE-Krise nur stückweise überwunden

Das Debakel, das mit dem ersten BSE-Fall in Deutschland am 24. November vergangenen Jahres begann, ist noch keineswegs überwunden. Während der Verzehr an Rind- und Kalbfleisch dramatisch einbrach und sich seither mindestens bei Rindfleisch wieder stückweise erholt hat, konnten Schwein und Geflügel Marktanteile gewinnen.

Doch unverändert wird Wurst in Deutschland – entgegen bewährter Tradition – seither mit wenig oder gar keinem Rindfleisch erzeugt. Die Folge: Die Preise für Kühe und für Verarbeitungs-Rindfleisch bleiben unverändert auf katastrophal niedrigem Niveau.

Wenn sich das bei den Verbraucherpreisen kaum oder gar nicht auswirkt, hat es auch und vor allem mit den zusätzlichen Kosten für Knochen- oder Fettentsorgung sowie BSE-Tests zu tun. WESTFLEISCH beziffert allein diese auf 174 DM je Bulle, auf 164 DM je Kuh und auf 165 DM je Färse.

Bei WESTFLEISCH geht man davon aus, dass die Rindfleisch-Anteile in der Wurst nur zögerlich erhöht werden. Die Folge sind auf absehbare Zeit niedrige Preise für Kühe und weniger fleischreiche Bullen, die sich daher nur im Export absetzen lassen.

Dabei ist zu bedenken: Vom gesamten Rindfleischaufkommen in Deutschland stammen knapp 43 % von Bullen, 18 % von Färsen und mehr als 36 % von Kühen.

# TRANSPARIND

Gesicherte Herkunft – gekonnte Qualität!

Doch bei Schlachtbullen hat WESTFLEISCH mit TRANSPARIND das „richtige Pferd“ gesetzt. Die Maßnahmen zur Herkunfts- und Qualitätssicherung stoßen beim Lebensmittelhandel auf starkes Interesse, so dass neben der EDEKA Rhein-Ruhr und dem sauerländischen Unternehmen Dornseifer in-



zwischen zahlreiche große Abnehmer gewonnen werden konnten. Angesichts der derzeitigen Liefermengen kann der Absatz zunächst nicht weiter angekurbelt werden.

Sorge macht allerdings das unverändert zu niedrige Niveau der Erzeugerpreise. Damit die Mäster nicht restlos den Mut verlieren und das Handtuch werfen, läßt sich WESTFLEISCH deren Wohlergehen in diesem Jahr rd. 4 Mio. DM kosten. So liegt der Grundpreis für TRANSPARIND-Bullen der Handels-

klasse R3 im Durchschnitt um 9,5 Pfennig je kg Schlachtgewicht über der Notierung; hinzu kommen „Schwanzprämie“ und Fleckvieh-Zuschlag.

Um die enge Liquidität der Betriebe nicht zusätzlich zu strapazieren, bleibt es für TRANSPARIND-Mäster – im Gegensatz zu allen anderen Schlachtier-Lieferanten – beim alten Zahlungsziel. Auf die ansonsten geltenden 15 Tage wird erst dann verlängert, wenn der Preis für R3-Bullen **zweimal 5 DM überschritten hat**.

Beim Absatz zeigt sich aber auch dies: Der Anteil an Bullen der Klasse R 3 muss erhöht werden. Mit Fleckvieh gelingt dies am sichersten.

### 100.000 Jahresbullen bleibt Ziel

Wie Einkaufsleiter Josef Beuck im einzelnen darlegte, haben sich per 15. September über 700 Mäster mit einer Jahrerzeugung von mehr als 58.000 Bullen vertraglich an WESTFLEISCH gebunden. Das Ziel von 100.000 Jahresbullen rückt also näher.

Bei deren Überprüfung und Testierung durch die Landwirtschaftskammer zeigte sich, dass 29 % der Betriebe ohne Einschränkungen als „Top“ eingestuft und bei 55 % noch Kleinigkeiten zu ver-



Alfons Tempelmann,  
Spezialberater der Landwirtschafts-  
kammer Westfalen-Lippe

bessern waren. Beanstandet wurden dabei ein zu geringes Platzangebot, lückenhafte Futtermittel-Lieferscheine, nicht exakt geführte Behandlungsbücher, unvollständige Tierpässe oder Mängel bei der Medikamentenaufbewahrung. Bei 17 % der überprüften Betriebe aber waren vor allem Anbindehaltung oder Schwanzamputationen Ursache dafür, dass deren Bullen nicht programmfähig werden konnten.

Wie unterschiedlich die tierischen Leistungen in den einzelnen Mitgliedsbetrieben sind, konnte Beuck anhand einer Auswertung von Betrieben mit Fleckvieh belegen: Während im Spitzenbetrieb die Bullen einen Zuwachs von täglich 770 g erzielten (Schlachtgewicht : Lebensstage) und im Alter von 535 Tagen geschlachtet wurden, kam der Betrieb am Schluss der Auswertung auf einen Zuwachs von lediglich 492 g und ein Schlachtagter von 748 Tagen. Das ergibt eine Differenz von täglich 248 g Zuwachs und von 213 Lebenstagen.

### Aktuell per Internet

Solche und weitere Auswertungen kann jeder Vertragsbetrieb – sei er nun Bul-

len- oder Schweinemäster – per Internet unter der Adresse

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

abrufen, sofern die Voraussetzungen erfüllt sind. Sie brauchen dazu einen Computer mit Internet-Zugang und die Zugangsberechtigung mit „Smart-Kart“, Geheimnummer und Kartenleser, die Sie nach Anmeldung und Zahlung der Kosten von 178,64 DM durch WESTFLEISCH erhalten. Rund 250 Landwirte machen bereits von diesen Möglichkeiten Gebrauch. Bei Interesse: Wählen Sie Tel. (02 51) 4 93-2 32, Herr Reiners, oder senden Sie uns online Ihre Anmeldung.



Marcel Reiners,  
Ihr Ansprechpartner für die Anmeldung  
zum Schlachtdaten-Abwurf online.

Bei den drei Veranstaltungen mit dem Schwerpunkt Rindermast konnte **Alfons Tempelmann**, Spezialberater der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe darlegen, dass Bullenmast mit hohen Leistungen bei hohen Endgewichten einschließlich staatlicher Prämien inzwischen wieder zu ähnlichen wirtschaftlichen Ergebnissen wie vor

dem BSE-Einbruch führt. Das von WESTFLEISCH entwickelte TRANSPARIND-Programm, so der Berater, bietet gute Marktchancen.

Einzelheiten sind unter der Überschrift „Wie geht es weiter?“ in Folge 37 des Landwirtschaftlichen Wochenblattes nachzulesen.

## In der Krise Chancen genutzt

**Mehr geschlachtet, mehr zerlegt und Umsatz gesteigert / Exporte in EU- und Drittländer immer wichtiger / Was WESTFLEISCH nach der BSE-Krise in den ersten 9 Monaten 2001 erreichen konnte**

Was am 24. November vergangenen Jahres mit dem ersten in Deutschland festgestellten BSE-Fall über die Bauern und die Fleischbranche hereingebrochen ist, ist zwar noch längst nicht überwunden. Und doch zeigt sich schon jetzt: Entgegen dem erklärten Willen der rot-grünen Koalitionen in Düsseldorf und Berlin sind gerade kleinere Schlacht- und Verarbeitungsbetriebe besonders unter Druck geraten, was die Konzentration in der Branche beschleunigt hat.

### Exporte mehr als Lückenbüßer

WESTFLEISCH hingegen hat „in der Krise die Chancen genutzt“, so Dr. Giesen. So konnten in den ersten 9 Monaten des laufenden Jahres gegenüber derselben Zeit des Vorjahres fast 10 % mehr Großvieh, gut 4 % mehr Schwein und reichlich 25 % mehr Sauen geschlachtet werden, während die Kälberschlachtungen sich noch nicht erholen konnten. Da die Erzeugerpreise – außer bei Rindvieh – deutlich anzogen, stieg der wertmäßige Umsatz um mehr als 20 %.

Dr. Giesen spricht denn auch von „einem Konjunkturprogramm für die westfälisch-lippische Landwirtschaft“ – denn die Auszahlungen verbesserten sich allein in genossenschaftlichen Unternehmen um über 200 Mio. DM. Dabei hat WESTFLEISCH erneut die Wertschöpfungstiefe verbessert, denn bei Rindfleisch nahm die Zerlegung um 13 %, bei Schweinefleisch um 6 % und bei Sauenfleisch um knapp 30 % zu.

Ein Paradebeispiel für die verbesserte Wertschöpfungstiefe ist die Tochter

## WESTFLEISCH-Kennzahlen

	Werte 2000	9 Monate 2001	± gegenüber 9 Monate 2000
Mitglieder	2197	2497	+ 300
Umsatz Mrd. DM	1,757	1,604	+ 21,5 %
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	198.800	167.600	+ 9,7 %
Kälber	48.000	27.000	- 26,9 %
Schweine Mio.	3,54	2,74	+ 4,6 %
Sauen	29.650	27.500	+ 25,6 %
<b>Fleischabsatz t</b>	450.265	354.000	+ 4,7 %
davon <b>Export t</b>	68.700	90.200	<b>+ 85,3 %</b>
davon <b>Binnenmarkt t</b>	48.400	65.300	<b>+ 88,5 %</b>
davon <b>Drittländer t</b>	20.300	24.900	<b>+ 77,3 %</b>
<b>Exporterlöse Mio. DM</b>	265,4	320,7	<b>+ 77,3 %</b>

„WestfalenLand“, die nach hohen Anlaufverlusten jetzt mit über 1 Mio. SB-Packungen pro Woche Marktführer in Deutschland ist. Die Verarbeitungsmenge konnte von 200 t je Woche im Vorjahr auf inzwischen 350 t gesteigert werden. Und im kommenden Jahr sollen 12 Mio. DM investiert werden, womit die Kapazität – der Nachfrage entsprechend – erneut verdoppelt werden wird.

Im Geschäft mit Fleisch und daraus hergestellten Produkten ist der Export in nahe und fernste Länder längst kein Lückenbüßer mehr. So konnte der Export an Fleisch insgesamt mengenmäßig um 85 % auf über 90.000 t und wertmäßig um 77 % auf 320 Mio. DM

gesteigert werden. Das heißt: Jede 5. Umsatzmark wird im Export erzielt.

### Von Portugal bis Fernost

Im Vordergrund stehen dabei selbstverständlich die EU-Partnerländer, die etwa 70 % der Produkte kauften. Zuwächse gab es – außer in den Ländern Skandinaviens und der Iberischen Halbinsel – in allen Ländern Europas mit Zuwachsraten von 30 % und weit darüber hinaus. Die mengenmäßige Rangfolge: Benelux mit 22.600 t, Italien mit 18.800 t und Großbritannien mit 9.200 t auf Platz 3.

Heinz Messerschmidt, bei WESTFLEISCH für den Export verantwortlich, sieht seine seit Jahren eingeschlagene Stra-

ategie bestätigt: Man darf sich in keinem Land auf nur einzelne Großabnehmer konzentrieren. Man muss vielmehr bereit und in der Lage sein, auch sehr unterschiedlich Wünsche von kleinen und mittleren Unternehmen zu befriedigen. Und bei den Exporten in Drittländer hat Messerschmidt noch eine Erfahrung parat: „Wenn ein Loch verstopft ist, tun sich anderswo neue auf“. Nur so war es zu schaffen, die in Drittländer exportierte Menge in den ersten 9 Monaten um 77 % auf rd. 25.000 t und wertmäßig um knapp 100 % auf 82,8 Mio. DM zu steigern.

Eine ganz besondere Bedeutung haben dabei Verkäufe nach Russland (14.300 t = + 222 %), doch haben sich Geschäfte nach Fernost auch ausgesprochen erfreulich entwickelt.

Besondere Sorgfalt bei allen Exporten verlangt natürlich die finanzielle Seite, damit nicht nur das Fleisch weg ist, sondern auch das Geld kommt. Als praktikabel hat es sich erwiesen, den nächsten Transport erst dann loszuschicken, wenn der vorherige bezahlt ist. Doch auch dabei gibt es erfreuliche Ausnahmen, wie Messerschmidt berichtet: Ein Kunde aus dem östlichen Teil der früheren Sowjetunion reist alle etwa 6 Wochen an, stellt eine komplette LKW-Ladung mit ausgesuchten Qualitäten zusammen und bezahlt – aus dem mitgebrachten Koffer – in bar.

## Online – Ferkelbörse

Unter der Adresse [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de) können Sie ab sofort im Internet ausführliche Informationen auch über das aktuelle Angebot an Qualitätsferkeln von WESTFLEISCH erhalten. Die Angebote sind tabellenartig zusammengestellt mit Angabe von Stückzahl, Genetik und Gewichtsbereich sowie dem Status der Ferkel hinsichtlich PRRS- und Mycoplasmenimpfung. Alle Ferkel

stammen aus jeweils einem Betrieb, wobei zusätzliche Angaben zu diesen gemacht sind.

Noch weitergehende Informationen enthält das bei der Lieferung ausgehändigte Testat mit Angaben zu Erzeugung, Fütterung und Gesundheitsvorbeuge.

Die Listen sind für die Geschäftsstellen Hamm und Paderborn sowie Coesfeld und Lübbecke getrennt zusammengestellt.

Für Schweinemäster, die Ferkel kaufen, oder Sauenhalter, die Ferkel verkaufen möchten:

Reinschauen lohnt sich ...!

## Ferkel-Börse

Ab sofort können Sie unseren Bestand an Qualitätsferkeln auch online einsehen.

→ Hier geht's zum **tagesaktuellen Angebot**



# Das konnte Aufsichtsräte überzeugen

Längst gute Tradition ist es, dass der ehren- und der hauptamtliche Vorstand von WESTFLEISCH gemeinsam mit den Aufsichtsräten von Genossenschaft und Finanz AG jährlich einmal auf Info-Fahrt geht. Am 14. September stand als erstes die von der Firma Tummel in Schöppingen gepachtete Sauenzerlegung zur Besichtigung an. Während Tummel alle Sauen selbst schlachtet, zerlegt WESTFLEISCH nach eigenen Vorstellungen inzwischen 5.000 Sauen je Woche. So erreichen beide Unternehmen rationelle Stückzahlen.

Im Fleischwerk des Gronauer Lebensmittel-Filialisten K+K, der mit 170 Filialen im Münster- und Emsland etwa 1,5

Mrd. DM Umsatz macht, wurde deutlich, wie Fleisch von WESTFLEISCH portioniert und kommissioniert wird, damit es die Läden frisch und den Bestellungen entsprechend erreichen kann. K+K bezieht Rindfleisch ausschließlich und Schweinefleisch überwiegend von WESTFLEISCH.

Bei der Tochter WestfalenLand in Münsters Norden schließlich war „Werk II“ zu besichtigen, dessen Räume gepachtet sind. Pläne für eigene Neubauten konnten nicht so schnell voran gebracht werden, wie es die Umsatzentwicklung notwendig machte. Der Vollsortimenter für SB-verpacktes Fleisch verarbeitet inzwischen wöchentlich 350 t Fleisch und



Geschäftsführer Dr. Paul Ottmann (links) präsentiert den Aufsichtsräten das neueste Produkt „WEST-BEEF“, deutsches Rindfleisch mit Zartheitsgarantie, das dieser Tage in den Handel ging.

hat – nach vorgesehenen Investitionen – für 2002 noch weit höhere Ziele.



„WEST-BEEF“: deutsches Rindfleisch mit Zartheitsgarantie.

## 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

## Sichere Rendite

**WESTFLEISCH Finanz AG: Vorzugskurs von 106 % bei mindestens 6 Jahren Haltefrist**

Obwohl die WESTFLEISCH-Gruppe auch unter Banken als „Branchen-Primus“ gilt, erhält sie bei der Bewertung ihrer Kreditwürdigkeit nur „genügend“. Die Folge: Kreditwünsche werden nur mit höheren Zinsen genehmigt.

Ursache für diese schlechte Bewertung sind die wiederholten Krisen, in die die Fleischbranche wegen BSE und anderer Ursachen geraten ist.

Und doch braucht ein Unternehmen, das wie WESTFLEISCH seine Chancen am Markt nutzen und weiter wachsen will, zusätzliches Kapital.

Doch wer Geld von Banken haben will, wird besser bedient, wenn er nachweisen kann, dass auch die Eigentümer eigenes Geld im Unternehmen stecken haben, und bereit sind, weiteres Kapital einzuzahlen.

Da WESTFLEISCH den bäuerlichen Mitgliedern gehört, arbeitet der Vorstand

zielstrebig daran, die Geschäftsanteile von aktuell etwa 15 Mio. DM zügig weiter aufzustocken – was nur gelingt, soweit auch die Mitglieder das wollen und mitziehen.

### Bruttodividende stabil bei 6 %

Zur Finanzierung der genossenschaftlichen Vieh- und Fleischvermarktung in Westfalen und Lippe gibt es die „WEST-

**WEST FLEISCH**  
**FINANZ AG**

FLEISCH Finanz AG“, die seit ihrer Gründung Schlacht- und Zerlege-Einrichtungen baut und Maschinen im Wert von 216,6 Mio. DM finanziert hat. Die Finanz AG hat ohne Unterbrechung bisher insgesamt 60,6 Mio. DM an Dividenden an ihre vorwiegend bäuerlichen Aktionäre ausgeschüttet. In der Vergangenheit

betrug die Brutto-Dividende (= Netto-Dividende 4,2 % plus Steuergutschrift 1,8 %) kontinuierlich 6 %, was bei einem Aktienkurs von 112 % einer Brutto-Rendite von 5,36 % entspricht.

Spekulative Kursgewinne in atemberaubendem Tempo – wie in der Vergangenheit vor allem am Neuen Markt –, aber auch Kurseinbrüche, wie in den letzten Wochen an allen Börsen, gingen an der Finanz-Aktie vorbei.

Die WESTFLEISCH Finanz AG bietet jetzt, befristet bis 31. 12. 2001, den Mitgliedern der WESTFLEISCH eG Aktien zu einem Vorzugskurs von 106 % statt 112 % an. Damit verknüpft ist jedoch eine Haltefrist von mindestens 6 Jahren. Die Aktien gibt es in Stückelungen von 256,- €, 512,- €, 2560,- € und 5.120,- €. Wer die Aktien nicht mindestens 6 Jahre halten möchte, kann zum normalen Kurswert von 112 % kaufen.

Bei Interesse: Fragen Sie Sascha Wagener (Tel. 02 51/4 93-2 46) oder Jörg Kaiser (Tel. 02 51/4 93-2 47).