

# Info für Landwirte

Dezember 2002

## „Ihre WESTFLEISCH hat sich tapfer geschlagen“

Was tut sich bei den BESTSCHWEIN- und TRANSPARIND-Vermarktungsverträgen? / Wo steht die Genossenschaft heute und wie geht es weiter? / Sechs regionale Informationsveranstaltungen mit fast 1.000 Besuchern

Wenn WESTFLEISCH jetzt weit über 3.200 Mitglieder – 720 mehr als vor einem Jahr – zählt, ist das zweifelsohne ein enormer Vertrauensbeweis der Genossenschaft und ihrer Führungsmannschaft gegenüber. Zusätzlich haben die Mitglieder durch Zeichnung neuer Geschäftsanteile auch neues Kapital zur Verfügung gestellt, so dass die Eigenkapitalquote inzwischen 25 % der Bilanzsumme ausmacht.

Vorstandsvorsitzender Gerhard Meloh räumte allerdings ein: „Wir haben Ihnen in den letzten Jahren einiges abverlangt. Für dieses Vertrauen danken wir“. Auf dieser Basis „hat Ihre WESTFLEISCH sich tapfer geschlagen“, so Meloh.

### 2.300 TRANSPARIND- und BESCHWEIN-Verträge

Anstelle des erkrankten Einkaufsleiters Josef Beuck informierte Gustav Kronsbein, Geschäftsführer der Fleischcenter in Coesfeld und Lübbecke, über Aktuelles bei den Vermarktungsverträgen für BESTSCHWEIN und TRANSPARIND.

Inzwischen gibt es 2.300 Vermarktungsverträge mit Landwirten, davon

1.200 für TRANSPARIND und 1.100 für BESTSCHWEIN. Dabei be-

Die Vorstände und Aufsichtsräte der WESTFLEISCH eG und der FINANZ AG wünschen Ihnen und Ihren Familien ein schönes Weihnachtsfest und einen guten Start ins Neue Jahr!

trägt die durchschnittliche Jahreserzeugung 71 Bullen bzw. 1.748 Schweine, so dass sich eine Jahreserzeugung von 92.600 Bullen und 1,9 Mio Schweinen ergibt.

Lt. Kronsbein sind die Vorteile der BESTSCHWEIN-Verträge gegenüber den alten Kooperationsverträgen überzeugend, denn nach Öffnung der 100 Indexpunkte-Grenze stieg die Quote bonusberechtigter Schweine um 10 % auf inzwischen 93,2 %. Und dafür gibt es, der Bonusstaffel entsprechend, in der Spitze bis zu 3,25 € je Schwein zusätzlich. Nachträgliche Sonderboni lassen die Landwirte am Geschäftserfolg teilnehmen. Auch der Zinsausgleich für das auf 15 Tage verlängerte Zahlungsziel ist nicht zu verachten. Und schließlich: Der Mehrwochenpreis vermindert das Vermarktungsrisiko und ist „aus tiefster Überzeugung richtig“, so Kronsbein.

### Sorge vor Betriebsaudit unbegründet

Damit alle über TRANSPARIND- oder BESTSCHWEIN-Verträge angelieferten Schlachttiere den Bedingungen von „Qualität & Sicherheit“ entsprechen, müssen sowohl die Erzeugerbetriebe

als auch die Futterlieferanten und nicht zuletzt auch die Fachtierärzte gelistet bzw. zertifiziert sein.

Bei bisher mehr als 1.600 durchgeführten Betriebsaudits mussten lediglich 1,9 % ausgeschlossen werden, 1,5 % der Betriebe hatten noch einige Mängel abzurufen, während 49,6 % der Betriebe



Vorstandsvorsitzender Gerhard Meloh: WESTFLEISCH muss sich, nachdem die Fusion mit Nordfleisch nicht zu Stande kommt, noch breiter aufstellen. Links im Bild: Dr. Bernd Cordes

### In dieser Ausgabe

- Keine Fusion mit Nordfleisch
- Handel mit Startschwierigkeiten bei QS
- Für BESTSCHWEIN auch BESTFERKEL
- WESTFLEISCH Finanz AG: Sichere Rendite
- Engpass bei Holland-Ferkeln?
- Mit Schweineköpfen Geld verdienen?
- Erfolgreiche Messebeteiligung
- EuroTier hat Erwartungen weit übertroffen



Bernhard Krüsken, Referent für „Vieh und Fleisch“ des Deutschen Raiffeisenverbandes, engagiert sich für die Interessen von rund 120 genossenschaftlichen Unternehmen bzw. deren Mitglieder aus dem Bereich Vieh und Fleisch in Bonn, Berlin und Brüssel. Dabei geht es um Themen wie QS, Rindfleischetikettierung, Schweinedatenbank oder steuerliche Regelungen, wie er bei den Regionalversammlungen darlegte. Eindeutig seine Feststellung: „Wenn die Discounter in den Frischfleischmarkt einsteigen, tun sie es mit QS.“

den QS-Standard II erreichten, was eine Nachauditierung innerhalb eines Jahres erfordert. Jene 46,9 % der Betriebe hingegen, die ohne „Fehl und Tadel“ zertifiziert wurden, müssen erst innerhalb der nächsten 2 Jahre eine Nachauditierung über sich ergehen lassen.

Bei den Auswertungen zeigte sich, so Kronsbein, dass die Mängelliste bei Rinder- und Schweinemästern sehr ähnlich aussieht. Da fehlen beispielsweise ein schriftlicher Betreuungsvertrag mit dem Tierarzt, da fehlen Futternachweis und Rationsberechnungen, da hat man keine Nährstoffbilanz für die Nutzflächen gemacht.

Weil in Kürze die ersten Nachauditierungen beginnen, rät Kronsbein dringend dazu, die Mängelhinweise aus der ersten Auditierung abzuarbeiten, die Dokumentation auf Vollständigkeit zu überprüfen und vorab selbst ein Probeaudit durchzuführen. Die von WESTFLEISCH zur Verfügung gestellten Informationsordner geben dabei Hilfen.

## Nicht „Äpfel mit Birnen“ vergleichen

Auswertungen anhand von 42.000 TRANSPARIND-Bullen zeigten folgendes: Sowohl in der Klassifizierung als auch beim Fleischzuwachs pro Tag gibt es eine eindeutige Reihenfolge mit Fleckvieh in der Spitze gefolgt von Kreuzungen, Rotbunten und Schwarzbunten am Schluß. Im Zuwachs am besten schneiden über das Nutztviehzentrum bezogene Fleckvieh-Fresser ab.

Für Landwirte ganz entscheidend ist natürlich: Wo liegen wir bei WESTFLEISCH hinsichtlich Erlös im Vergleich zu anderen Vermarktungsformen?

Bei Schweinen wird dazu vielfach der ZMP-Preis herangezogen. Zu bedenken ist dann allerdings, so die WESTFLEISCH-Fachleute, dass beim ZMP-Preis etwa 30 unterschiedliche Preismasken verwendet werden, dass es bei WESTFLEISCH regelmäßig einen Bonus und im vergangenen Jahr auch zusätzlich einen Sonderbonus gegeben hat. Und dann braucht der WESTFLEISCH-Erlös keinen Vergleich zu scheuen.

Bei Jungbullen ist es so, dass der Grundpreis R3 für TRANSPARIND 2001 um 4,8 Cent und 2002 um 3,95 Cent pro kg Schlachtgewicht höher lag als die amtliche Notierung in NRW.

## Erneut Sonderbonus für Mitglieder

Wie das geschäftsführende Vorstandsmitglied Dr. Helfried Giesen bzw. sein Kollege Dr. Bernd Cordes erläuterten, liegt WESTFLEISCH nach 3 Quartalen in wesentlichen Kriterien voll im Plan. Wichtige Kennzahlen mit Vergleichen zum Vorjahr und zur Vorjahreszeit zeigt die Übersicht. Auch das wirtschaftliche Ergebnis dürfte zufriedenstellend ausfallen, so dass den Mitgliedern auch für 2002 für jedes mit WESTFLEISCH vermarktete Tier wieder ein Sonderbonus in Aussicht gestellt wurde; dessen Höhe steht allerdings noch nicht fest.

Die ersten neun Monate haben erneut be-



Dr. Helfried Giesen: Auch für 2002 werden Mitglieder wieder Sonderboni erhalten. Deren Höhe steht allerdings noch nicht fest.

stätigt: Im Kerngeschäft wird es immer schwieriger, Geld zu verdienen. Auf den Punkt brachte es Gerhard Meloh: „Wenn die Wachstumsmärkte bei der Tochter WestfalenLand und die Beteiligung bei FVZ Westfood nicht wären, hätten wir Probleme“.

Von den Erzeugerpreisen erwarten die WESTFLEISCH-Vorstände für das kom-



Sachlich diskutiert wurde bei allen sechs Regionalversammlungen wie hier in Ascheberg ...



... oder in West-Ladbergen

## Keine Fusion mit Nordfleisch

Die bereits im Frühjahr diesen Jahres von den Vorständen und Aufsichtsräten der NORDFLEISCH-Gruppe, Hamburg, und der WESTFLEISCH eG, Münster, beschlossene Zusammenführung ihrer operativen Geschäfte in einer neu zu gründenden Holding kommt nicht zustande, da über die im Fusionskonzept zugrunde gelegten finanziellen Rahmenbedingungen keine voll umfängliche Einigung erzielt werden konnte.

Alle Beteiligten bedauern dies, insbesondere vor dem Hintergrund der unveränderten Strukturprobleme der Branche, dem anhaltenden Konzentrationsprozess auf den Absatzmärkten und bei europäischen Wettbewerbern.

Die im Ehren- und Hauptamt Verantwortlichen der WESTFLEISCH gaben bei den sechs Regionalversammlun-

gen Ende November über diesen knappen Text einer gemeinsamen Pressemitteilung von NORDFLEISCH und WESTFLEISCH hinausgehende Erläuterungen, doch auch diese lösten bei den Mitgliedern so gut wie keine Emotionen aus – Nüchternheit war angesagt.

### Keine Tür zugeschlagen

Zur Erinnerung: Die zum 1. Januar 2003 geplante Fusion war an Forderungsverzichte des Bankenpools gegenüber der NORDFLEISCH sowie eine sinnvolle Finanzierungsstruktur auf Basis aktueller Kreditlinien der Banken für das neue Unternehmen „Premium Nordwestfleisch“ gebunden. Und da der Bankenpool diese Voraussetzungen nicht voll erfüllen wollte oder konnte, war ein Stopp des Vorhabens nur konsequent.

Vorstandsvorsitzender Gerhard Meloh lobte ausdrücklich die Verhandlungsführung des geschäftsführenden Vorstandes, der sich nicht „scheibchenweise Zugeständnisse“ hätten abhandeln lassen. WESTFLEISCH müsse sich jetzt ohne Fusionspartner „breiter aufstellen“, womit die Ertragsicherheit der Genossenschaft verbessert werde.

Im übrigen habe weder Nord- noch WESTFLEISCH eine Tür zugeschlagen, so dass eine partnerschaftliche Zusammenarbeit in wichtigen Teilbereichen weiterhin Chancen habe.

Ob damit wenigstens bei der ISN, die nachdrücklich vor der angeblich all zu großen Marktmacht einer fusionierten „NORDWESTFLEISCH“ gewarnt hatte, wenigstens ein Stein vom Herzen gefallen ist?

mende Jahr etwa folgendes: bei Schweinen eine geringfügige Besserung, bei Kälbern endlich höhere Preise, bei Jungbullen eine weiter erfreuliche Befestigung und bei Kühen ein ernüchterndes Verharren nur wenig höher als jetzt.

### „QS-Fleisch wird Standard“

Bei gedrückten Preisen sind Erfolge im Export noch wichtiger. Und damit kann WESTFLEISCH erneut aufwarten. So konnten bisher 21,5 % der Fleischmengen exportiert werden, davon ein knappes Drittel in Drittländer und mehr als zwei Drittel in den europäischen Binnenmarkt. Wertmäßig brachten die Exporte immerhin 20,6 % der Umsatzerlöse.

Ein wenig ernüchternd hat sich der Absatz von Fleisch mit dem QS-Label bisher angelassen. Die Kunden vom Lebensmittelhandel setzen das nicht so schnell um, wie von WESTFLEISCH erhofft.

Und doch geht WESTFLEISCH davon aus, dass bis Ostern kommenden Jahres die Hälfte und zum Jahresende 2003 drei Viertel der Ware das QS-Label tragen wird. „QS-Fleisch wird Standard“, so sagte es Dr. Cordes „das keine Mehrerlöse bringt, aber den Absatz sichert“.

Auch deshalb sucht WESTFLEISCH zusätzliche TRANSPARIND-Mäster und

hofft darauf, dass alle Schweine mästenden Kooperationspartner BESTSCHWEIN-Verträge abschließen. Ergänzend dazu bietet WESTFLEISCH jetzt BESTFERKEL-Verträge für den Zukauf von Jungsauen und die Vermarktung von Ferkeln bzw. Schlachtschweinen sowie Altsauen.

Jedenfalls haben die in den ersten neun Monaten dieses Jahres im Markt erzielten Erfolge bestätigt, dass WESTFLEISCH mit seiner Herstellermarke und dem Vollsortiment an Rohstoffen und Halbfabrikaten für Schweine-, Sauen-, Rind-, Kalb- und Geflügelfleisch richtig aufgestellt ist.

## WESTFLEISCH-Kennzahlen 2001 und I. bis III. Quartal 2002

	2001 gesamt	Jan.–Sept. 2002	+/- zu Jan.–Sept. 2001
<b>Mitglieder</b>	2.693	3.214	+ 717
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	237.100	178.100	+ 5,4 %
Kälber	37.300	26.550	- 1,3 %
Schweine	3.727.000	2.698.700	- 1,9 %
Sauen	35.700	23.400	- 15,5 %
<b>Zerlegung</b>			
Rind in t	52.391	47.649	+ 37,5 %
Kalb in t	1.802	1.581	+ 20,9 %
Schwein in St	3.417.200	2.700.000	+ 2,1 %
<b>Umsatz Mio €</b>	1.090	758	- 9,4 %
<b>Fleischabsatz t</b>	493.700	380.500	+ 5,2 %
davon Export	120.400	81.800	- 10,7 %
<b>Nutzviehabsatz Stück</b>			
Kälber/Fresser	54.200	46.200	+ 16,1 %
Jungsauen/Ferkel	1.573.200	1.205.500	+ 3,2 %

## Beirat neu konzipiert

Der im Juni 1991 gegründete „Beirat für Kooperationsfragen“, zunächst beim WLW angesiedelt und ursprünglich als Schlichtungsgremium zwischen Bauern und WESTFLEISCH gedacht – erhält weitere Aufgaben und wird auf eine breitere Basis gestellt. Danach ist der Beirat in Übereinstimmung mit dem WLW jetzt direkt bei WESTFLEISCH angesiedelt. Er soll in Zukunft die Interessen von Schweineerzeugern und Rindermästern in die Arbeit von WEST-

FLEISCH einbringen und bei der Umsetzung von QS-Leitlinien beraten.

Entsprechend gehören ihm jetzt vier gewählte Schweinemäster und zwei gewählte Rinderhalter sowie jeweils ein Stellvertreter an.

Diese 12 Mitglieder wurden anlässlich der sechs Regionalversammlungen erstmals gewählt, wobei die Wahlperiode drei Jahre dauert und eine einmalige Wiederwahl möglich ist.

Zusätzlich gehören dem Beirat der Vizepräsident des WLW, K.-H. Schulze zur Wiesch, als Vorsitzender und der Vorstandsvorsitzende der WESTFLEISCH eG an. Weitere Mitglieder sind der Fachreferent Vieh und Fleisch des WLW, ein Fachexperte der Landwirtschaftskammer, ein Delegierter der Schweinezüchter sowie gegebenenfalls ein Fachtierarzt.

Folgende zwölf Landwirte wurden gewählt:

Beirats-Mitglied	Wohnort	Stellvertreter	Wohnort
Hermann Höner	Beckum	Thomas Döring	Unna
Josef Einck-Roskamp	Velen	Franz Grösbrink	Gescher
Hermann Laurenz	Ochtrup	Günter Bröker	Heek
Robert Hartwig	Beckum	Andre Gerbermann	Everswinkel
Franz Engemann	Borgentreich	Paul Wintermeyer	Brakel
Heinrich Scholle	Preuß.-Oldendorf	Uwe Finke	Diepholz

## Handel mit Startschwierigkeiten bei QS

Weitere Vertriebschienen des LEH starten 2003 mit QS-Ware / Wettbewerb dürfte Nachzügler beflügeln / An der CMA hängt viel

Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel (LEH) tut sich mit dem Start von QS-Ware ausgesprochen schwer. Trotzdem halten die Vorstände der großen nationalen LEH-Unternehmen an der Absicht fest, QS „zügig“ in ihren Häusern einzuführen, wie sie anlässlich der letzten Vorstandssitzung der Handelsorganisation für Marktfragen (HfM) verlautbaren ließen.

### WESTFLEISCH hat (noch) Vorsprung

Ein beachtlicher Teil der Landwirtschaft und zumindest die genossenschaftlichen Schlacht- und Fleischvermarktungsunternehmen haben ihre Hausaufgaben in Sachen QS gemacht. Zur Zeit kann der deutsche Markt über mindestens 4 Mio. Schweine und rund 300.000 Jungbullen aus dem neuen System verfügen, wovon der überwiegende Teil von genossenschaftlichen Unternehmen gestellt wird. WESTFLEISCH hat mit fast 2 Mio. Schweinen und knapp 100.000 Jungbullen nach QS-Kriterien auch hier (noch) einen guten Vorsprung. Allerdings wäre es wünschenswert, wenn die Landwirt-

schaft und die gesamte Fleischbranche an einer zügigen Umsetzung der QS-Kriterien weiterarbeiten würden.



Qualität und Sicherheit

Damit entfielen auch das Abwehrargument des LEH, wegen „nicht ausreichender Warenversorgung“ noch nicht

auf den Markt gehen zu können. Bisher hat lediglich WalMart als erstes Unternehmen im September den Verbrauchern Rind- und Schweinefleisch mit dem QS-Label angeboten. Im November hat die REWE-Region West abgeschlossen und begonnen, zentral verpacktes SB-Fleisch mit QS-Siegel von WestfalenLand in ausgewählten Filialen anzubieten. Die anderen Einzelhändler haben ihre Vorbereitungen für einen Start mit QS-Ware noch nicht abgeschlossen.

### Handel braucht etwas Zeit

Dem Handel wurde bereits wiederholt unterstellt, das System unterlaufen und „nicht wirklich“ aktiv an QS teilnehmen zu wollen. Dem widersprach Kaisers/Tengelmann-Chef Peter Zühlsdorf als Vorsitzender der HfM auch im Namen der Vorstände anderer großer LEH-Unternehmen jedoch heftig. „Der Handel benötigt lediglich noch etwas Zeit, um sich und seine Filialen auf einen seriösen und abgesicherten Start in das QS-System vorzubereiten“, so Zühlsdorf. Im Kreise der in der HfM or-

ganisierten Unternehmen – hierzu gehören neben Kaiser's auch Kaufland, REWE, WalMart, Metro, EDEKA und andere – ist man sich einig, auch weiterhin auf die Umsetzung des Systems mit allen Kriterien zu bestehen. Nur eine geringe Zahl von regional tätigen Unternehmen des LEH hat sich noch nicht auf eine Teilnahme am QS-System festgelegt.

In der Tat ist es so, dass sich viele Handelsunternehmen schwer tun, die Kriterien in den Filialen voll zu erfüllen. Vollerorts sind die technischen Voraussetzungen (z.B. für das Einhalten der geschlossenen Kühlkette) noch nicht gegeben, und Nachbesserungen sind erhebliche Investitionen. Doch wird zügig nachgerüstet, so dass der Start des überwiegenden Anteils der namhaften Händler für die erste Jahreshälfte 2003 zu erwarten ist.

### Wettbewerb wird Nachzügler beflügeln

WESTFLEISCH ist zuversichtlich, dass bereits im Januar die ersten Unternehmen auch in unserer Region mit dem QS-Label in den Markt gehen, die große „Welle“ wird zu Beginn des zweiten Quartals erwartet. Der Start der

„Großen“ wird dann erfahrungsgemäß aus Wettbewerbsgründen auch jene Unternehmen, die heute noch zögern, beflügeln. Zumindest haben weitere Vertriebslinien den Start im ersten Quartal des nächsten Jahres angekündigt. Damit wird unter Beweis gestellt, dass durchaus genügend QS-Ware zur Verfügung steht.

Wichtig für einen breiten Markteintritt von QS ist allerdings auch, dass die integrierten Qualitäts- und Herkunftssicherungssysteme in Dänemark und den Niederlanden zügig anerkannt und akkreditiert werden, da der Handel bei Aktionen insbesondere im Schweinefleischbereich gerne auf den vielfach preisgünstigen Rohstoff aus diesen Ländern zurückgreift. Die deutschen Lieferanten haben kurzfristig oft Schwierigkeiten, preisaggressive Angebote des Handels mengenmäßig voll zu bedienen.

### Die CMA ist gefordert

Der Erfolg von QS wird jedoch ganz wesentlich davon abhängen, ob es der CMA mit einer guten Kommunikations-offensive gelingt, die Idee des Systems im Verbraucherbewusstsein zu verankern. Parallel zu den vorgesehenen An-

zeigenkampagnen wird es erforderlich sein, eine öffentliche Diskussion zu QS in den Medien anzustoßen und dem Thema in ein breitenwirksames Rampenlicht zu verhelfen.

Im Rahmen einer breiten, sachlichen Diskussion und Darstellung des QS-Systems in der Öffentlichkeit bestehen gute Chancen, eine intensive Verbraucheraufklärung im Sinne der QS-Erzeuger zu betreiben.

Bereits jetzt ist abzusehen, dass es mit einer verstärkten Nachfrage nach QS-Ware auch deutliche Verschiebungen am Markt geben wird. Die Fleischvermarkter, die QS bisher skeptisch und eher tatenlos gegenüberstanden und dem System keine Marktdurchdringung zutrauten, werden Schwierigkeiten haben, in der Kürze der verbleibenden Zeit die erforderlichen Strukturen zu schaffen.

Deshalb sieht man bei WESTFLEISCH voller Zuversicht auf die kommenden Monate und rechnet auf Grund der von der heimischen Landwirtschaft und der Genossenschaft in Kooperation geleisteten Vorarbeit fest mit einer Stärkung der eigenen Position im LEH.

## Für BESTSCHWEIN auch BESTFERKEL

**WESTFLEISCH bietet Ferkelerzeugern Vermarktungsverträge mit drei Alternativen / Auch Sauenhalter sollen am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben**

Qualitätsfleisch-Erzeugung beginnt im Ferkelerzeugerbetrieb. Von daher ist es nur konsequent, dass die Charta der „Qualität und Sicherheit GmbH“ ab dem 1. Januar 2004 vorschreibt, dass alle neu aufgestellten Ferkel die QS-Richtlinien erfüllen.

### Vertrag plus 3 Anlagen

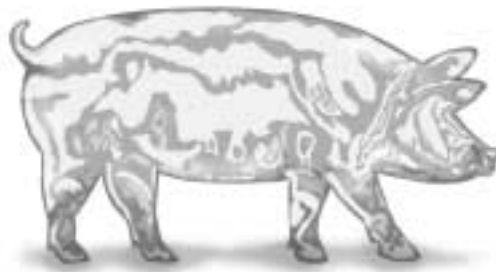
Im Vorgriff darauf bietet WESTFLEISCH ab sofort Ferkelerzeugern einen „BEST-FERKEL-Vermarktungsvertrag“ an, in dem

- der Zukauf von Jungsauen
- der Verkauf von Ferkeln bzw. Schlachtschweinen und
- der Verkauf von Schlachtsauen zukunftsorientiert geregelt sind.

Basis dessen sind die Regularien der „Qualität und Sicherheit für Lebensmittel GmbH“ sowie die spezifischen Anfor-

derungen des BESTSCHWEIN-Vermarktungsprogramms.

Der Vertrag mit insgesamt 8 Paragraphen kann in den nachfolgenden Jahren von beiden Partnern mit einer Frist



von 3 Monaten gekündigt werden. Details zum Kauf von Zuchtsauen, zur Vermarktung von BESTFERKELN und zur Vermarktung von Schlachtsauen sind in den Anlagen I bis III geregelt, und diese

können – den Marktgegebenheiten entsprechend – von WESTFLEISCH nach schriftlicher Vorankündigung innerhalb von vier Wochen abgeändert werden. In diesem Fall hat der Erzeuger das Recht zur außerordentlichen Kündigung.

Für Ferkelerzeuger sind vor allem folgende Regeln und Bedingungen wichtig:

Es sollen vorrangig Sauen jener Herkünfte gehalten werden, die von WESTFLEISCH anerkannt sind. Das sind derzeit Westhybrid, PIC und BHZP. Zukauf-sperma wird vorrangig von Ebern aus der Vorschlagsliste von WESTFLEISCH bezogen. Die Fer-

kelerzeugung erfolgt nach „Guter Fachlicher Praxis“, wobei die gesetzlichen Tierhaltungs- und Tierschutzbestimmungen ebenso wie die Vorschriften der Viehverkehrsverordnung einzuhal-

ten sind. Gefüttert werden die Tiere bedarfsgerecht mit Futtermitteln von gelisteten Herstellern und Komponenten gemäß der Positivliste. Und schließlich: Die fachtierärztliche Bestandsbetreuung hat auf Basis eines schriftlichen Betreuungsvertrages zu erfolgen.

### 3-Punkte-Vertragsbonus, sofern ...

Unabhängig davon, ob nun Alternative 1, 2 oder 3 bzw. eine beliebige Kombination dieser Alternativen gewählt wird: WESTFLEISCH verpflichtet sich, alle

30 % remontiert wurden und je gelieferter Stammsau mindestens 18 Ferkel angedient oder die entsprechende Anzahl Schlachtschweine und alle Schlachtsauen auf vertraglicher Basis mit WESTFLEISCH vermarktet wurden.

Die Konditionen des BESTFERKEL-Vermarktungsvertrages an Hand von drei unterschiedlichen Bestandsgrößen.

Bestandsgröße	Betrieb A 80 Sauen	Betrieb B 200 Sauen	Betrieb C 300 Sauen
1. Nur Zukauf der Jungsauen	Sonderbonus	Sonderbonus	Sonderbonus
2. Verkauf der Ferkel bzw. Schlachtschweine + Verkauf der Altsauen	} Sonderbonus + Erstauditprämie 256 €	} Sonderbonus + Erstauditprämie 256 €	} Sonderbonus + Erstauditprämie 256 €
3. Zukauf der Jungsauen + Verkauf der Altsauen + Verkauf der Ferkel bzw. der Schlachtschweine			
Summe der Prämien und Boni	24 JS x 12 € = 288 € + 256 €	66 JS x 15 € = 990 € + 256 €	100 JS x 18 € = 1.800 € + 256 €
<b>ges. im 1. Jahr zzgl.</b>	<b>544 € + Sonderboni</b>	<b>1.246 € + Sonderboni</b>	<b>2.056 € + Sonderboni</b>

### Partner sind oder werden Mitglied

Die Einhaltung der „Guten Fachlichen Praxis“ und weiterer QS-Regularien ist durch regelmäßige Audits einer neutralen Kontroll-Organisation per Testat nachzuweisen. Alle Vorgänge hinsichtlich Futtermittelbezug, Zu- und Verkäufe von Tieren sowie tierärztliche Behandlungen sind nachvollziehbar zu dokumentieren. Jeder Ferkel-Lieferung an WESTFLEISCH ist ein Ferkeltestat beizufügen.

Ab 1. Januar 2004 ist – den QS-Vorschriften entsprechend – auch in der Ferkelaufzucht auf den Einsatz von antibiotisch wirksamen Leistungsförderern zu verzichten. Hinsichtlich des vorgeschriebenen Salmonellen-Monitorings gilt zunächst: Erst wenn bei Kontrollen der Schlachtschweine Auffälligkeiten festgestellt werden, ist auch die Ferkelherkunft zu untersuchen.

Ganz wichtig: Der Ferkelerzeuger wird mit Abschluss eines BESTFERKEL-Vermarktungsvertrages Mitglied der WESTFLEISCH eG. Ferkelerzeuger können sich nun entscheiden, ob sie

1. lediglich den Zukauf der Jungsauen vertraglich regeln; ob sie
2. alle anfallenden BESTFERKEL bzw. alle Schlachtschweine nach BESTSCHWEIN-Vertrag vermarkten oder ob sie auch
3. alle Schlachtsauen vertraglich geregelt an WESTFLEISCH abgeben.

Zuchttiere entsprechend auszuliefern und Schlachtsauen und Ferkel- und Schlachtschweine abzunehmen und abzurechnen. Bei positivem Geschäftsverlauf wird je gehandeltem Tier ein Sonderbonus in Aussicht gestellt, der anteilmäßig dem Geschäftsguthabenkonto gutzuschreiben ist.



Erzeugern, die Ferkel und Schlachtsauen an WESTFLEISCH vermarkten, honoriert WESTFLEISCH das erfolgreiche Erst-Audit durch eine neutrale Kontroll-Organisation mit einer Prämie von 256 € zuzüglich Mehrwertsteuer. Nach Abzug der Audit-Gebühren wird der Differenzbetrag dem Geschäftsguthabenkonto gutgeschrieben.

Neben den vereinbarten Rabatten beim Bezug von Jungsauen und Zuschlägen und Boni bei der Vermarktung von Ferkeln und Altsauen zahlt WESTFLEISCH nach Ablauf des Kalenderjahres einen weiteren 3-Punkte-Vertragsbonus für die umfassende Form der Zusammenarbeit. Dieser Bonus wird gezahlt, wenn je gehaltener Stammsau wenigstens

### Mitmachen lohnt sich

Dieser 3-Punkte-Vertragsbonus beträgt bei Abnahme von

- bis zu 30 Jungsauen 12 € je Jungsau
- 31 – 75 Jungsauen 15 € je Jungsau
- über 75 Jungsauen 18 € je Jungsau.

In der Übersicht ist für drei Bestandsgrößen beispielhaft aufgeführt, was die drei Vertrags-Alternativen hinsichtlich Sonderbonus, Erst-Audit-Prämie und Vertragsbonus bedeuten. Die Höhe der Sonderboni ist selbstverständlich davon abhängig, ob WESTFLEISCH das Geschäftsjahr mit Gewinn abschließen konnte.

Wichtig ist auch noch dies: Alle Regelungen gelten auch für den Bezug von Jungsauen über die PIC-WESTFLEISCH Vertriebs GmbH. Die bisherige Preisliste für Zuchtschweine einschließlich der dort genannten Mengenrabatte gilt selbstverständlich unverändert weiter.



Weitere Informationen erhalten Sie von Theo Staub, Tel. 025 41/807-140, und von Heiner Strömer, Tel.: 023 88/306-113, sowie von Ihrem zuständigen WESTFLEISCH-Außendienst-Mitarbeiter.

# WESTFLEISCH Finanz AG: Sichere Rendite

**Vorzugskurs von 106 statt 112 % bei mindestens 6 Jahren Haltefrist**

Zur Finanzierung von Schlacht- und Zerlege-Einrichtungen gibt es die „WESTFLEISCH Finanz AG“, die diese Einrichtungen an die WESTFLEISCH eG verpachtet. Investiert hat die Aktiengesellschaft bisher 114,5 Mio €. Gleichzeitig aber hat die Finanz AG von 1971 bis 2002 ohne Unterbrechung Dividenden an ihre vorwiegend bäuerlichen Aktionäre ausgeschüttet, und zwar insgesamt 32,8 Mio €. Damit ist die WESTFLEISCH Finanz-Aktie ein wertbeständiges und kursschwankungsfreies Wertpapier mit einer Dividende von z.Z. 4,2 % pro Jahr. Der Aktienkurs hat sich stetig auf jetzt 112 % entwickelt.

Befristet bis zum 31.12.2002 können Mitglieder der WESTFLEISCH eG Aktien zu einem Vorzugskurs von 106 % statt 112 % erwerben. Damit verknüpft ist jedoch eine Haltefrist von mindestens 6 Jahren. Wer jetzt kauft, kann im folgenden Jahr die volle Jahresdividende von z.Z. 4,2 % kassieren. Nach dem Halbeinkünfteverfahren muss nur die Hälfte dieser Dividende versteuert werden, so dass sich beim Verkauf nach mindestens 6 Jahren eine durchschnittliche Rendite pro Jahr von 5,18 % errechnet. Die Aktien gibt es in Stückelungen von 256 €, 512 €,

2.560 € und 5.120 € – jeweils bezogen auf den Nennwert. Wer die Aktien nicht mindestens 6 Jahre halten möchte, kann diese jederzeit zum normalen Kurswert von 112 % kaufen.

**WEST FLEISCH  
FINANZ AG**

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

## Engpass bei Holland-Ferkeln?

**Wenn Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen im Jahr 2003 „amtlich anerkannt Aujeszky-frei“ werden, bleibt das nicht ohne Folgen**

Wenn nicht noch unvorhergesehene Re-Infektionen aufflackern, erhalten ab Januar/Februar 2003 Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen als letzte Bundesländer in Deutschland den sogenannten „Artikel 10-Status“, gelten also als „amtlich anerkannt AK-frei“. Davon geht jedenfalls gegenwärtig Dr. Friedhelm Jaeger vom Düsseldorfer Umweltministerium aus.

### Ohne Impfungen AK-frei

Voraussetzungen, damit beide Bundesländer den Antrag mit Aussicht auf Erfolg stellen konnten, waren: Der EU-Kommission gegenüber musste bewiesen werden, dass AK-Schutzimpfungen seit mehr als einem Jahr verboten und die Schweinebestände frei von AK sind. Impfungen sind in NRW bereits seit Juli 2001 und in Niedersachsen seit 1. Januar 2002 verboten. In beiden Bundesländern laufen serologische Bestandsuntersuchungen, die bisher keine Re-Infektionen erkennen lassen.

Der Status „amtlich anerkannt AK-frei“ hat zweifellos Vorteile für alle die Schweineerzeuger oder Vermarktungsunternehmen, die Zuchtschweine oder Ferkel innerhalb Deutschlands oder in EU-Nachbarländer verkaufen möchten. Handelserschwerisse drohen weder bei Geschäften in freie, noch in bislang nicht freie Regionen.

Erschwert hingegen werden die Handelsströme aus noch nicht anerkannt AK-freien Ländern in Richtung NRW und Niedersachsen. Verlangt wird eine amtliche Gesundheitsbescheinigung, eine über 30 Tage dauernde „Quarantäne“ sowie zusätzliche Untersuchungen in den Herkunftsbetrieben und beim Handel.

### 500.000 Ferkel von Domhof

Gravierend betroffen davon ist vor allem der Bezug von Ferkeln aus den Niederlanden. Und von dort kommen jede Woche schätzungsweise 30.000 bis 40.000 Ferkel in die beiden Bundesländer. Irgendwie muss die Lücke von jährlich 1,5 Mio Ferkel allein in Westfalen-Lippe schließlich gedeckt werden.

WESTFLEISCH arbeitet dazu mit dem Partner-Unternehmen „Domhof + WESTFLEISCH BV“ zusammen, über das im laufenden Jahr voraussichtlich rd. 0,5 Mio Ferkel bezogen werden. Doch wie werden die Geschäfte laufen, wenn NRW amtlich anerkannt AK-frei sein wird?

Nico Domhof ist – soweit es die Ferkel-Lieferungen an WESTFLEISCH angeht, recht optimistisch. Die Mehrzahl seiner Vertragsbetriebe hat bereits den sogenannten „Status A“ erreicht, ist also bereits lange von der Impfpflicht befreit

und – sofern dies bereits seit mindestens einem Jahr gilt – nach Erfüllung weiterer Auflagen und Untersuchungen lieferfähig. Einen gewissen Engpass könnte es zu Beginn geben, doch sollten auch neue Kunden helfen, dass sich das Geschäft bereits im Februar/März etwa wieder auf Normalniveau bewegt mit wöchentlichen Lieferungen von rd. 10.000 Ferkeln.

### Spaltung des Ferkelmarktes

Innerhalb der Niederlande aber dürfte es nach Domhof zu einer Spaltung des Ferkelmarktes kommen: Jene Betriebe, die die hohen Auflagen erfüllen und Ferkel in anerkannt AK-freie Regionen exportieren dürfen, werden die zusätzlichen Kosten von etwa 2 € je Ferkel durch höhere Erlöse am Markt hereinholen, während die restlichen Ferkel zu billigeren Preisen in den Niederlanden, in Belgien und in Spanien vermarktet werden müssen.

WESTFLEISCH wird jedenfalls, wenn NRW den Artikel 10-Status wie vorgesehen ab 2003 erreicht hat, nur solche Ferkel aus den Niederlanden beziehen und ausliefern, die die notwendige amtliche Gesundheitsbescheinigung mitbringen.

# Mit Schweineköpfen Geld verdienen?

**WESTFLEISCH fährt bei der Verwertung von Schweineköpfen zweigleisig: frisch zerlegt bei dem Unternehmen Bruns in Werther und als gekochte Ware aus dem Fleischcenter Coesfeld / Lesen Sie, wie das geschieht und welche Erfolge dabei erzielt werden**

Bei kleinen Schlachtunternehmen sind Schweineköpfe längst zu einem Kostenfaktor geworden, denn bei üblicher Entsorgung über die Tierkörperbeseitigungsanstalten werden pro kg um die 8 Ct in Rechnung gestellt. Da ein Schweinekopf im Mittel 4 kg wiegt, hätte das bei mehr als 3,7 Mio Schweineschlachtungen im Vorjahr für WESTFLEISCH mehr als 1,2 Mio € an Entsorgungskosten bedeutet.

Dass sich – mit der richtigen Strategie und rationellem Vorgehen – mit der Verwertung von Schweineköpfen auch Geld verdienen lässt, beweisen die „Bruns Fleischhandels- und Zerlege GmbH“ in Werther bei Bielefeld ebenso wie das WESTFLEISCH-Fleischcenter in Coesfeld.

## In zwei Schichten 50.000 Köpfe pro Woche

Zusammen mit dem bereits viele Jahre erfolgreichen Familienunternehmen Bruns gründete WESTFLEISCH zum 1. Januar 2001 eine neue GmbH. An dieser hält die Genossenschaft 51 %, die verbleibenden 49 % sind in der Verantwortung der beiden Brüder Jörg (43 Jahre) und Mark Bruns (32 Jahre). Seither verwertet das Unternehmen in Werther alle anfallenden Köpfe aus den WESTFLEISCH-Schlachthöfen Paderborn und Hamm sowie einen Teil der aus der Schlachtung in Lübbecke resultierenden Schweineköpfe. Darüber hinaus wird je nach Marktlage auch Rohware zugekauft, so dass pro Woche etwa 50.000 Köpfe zusammen kommen. Und doch ist die Bruns GmbH ein Familienbetrieb geblieben, auf dessen Gehaltslisten „nur“ 4,5 Arbeitskräfte ste-



Jörg Bruns managt die Verwertung von wöchentlich 50.000 rohen Schweineköpfen. Die eigentliche Arbeit besorgen Mitarbeiter von Dienstleistern.

hen: Das sind Geschäftsführer Jörg Bruns, seine Frau Iris als Halbtagskraft sowie der jüngere Bruder Mark als Prokurist. Hinzu kommen ein LKW-Fahrer für die Auslieferung verkaufsfähiger Produkte und eine Hilfskraft. Die eigentliche „Arbeit“, das Zerlegen der schlachtfrisch halbiert angelieferten Schweineköpfe, besorgen zwei Dienstleister. Während der Tagesschicht sind das vorwiegend aus Griechenland stammende Mitarbeiter, während in der Nachtschicht Letten die Messer wetzen, in jeder Schicht jeweils etwa 35 Mitarbeiter. Nach jedem Schichtende stehen Reinigung und Desinfektion durch Hilfskräfte an.

## Rohprodukt vielseitig verwendbar

Je nach Kundenwunsch wird das Kopffleisch vom Schwein speziell zugeschnitten, z.B. als Kopffleisch komplett mit Schwarte, als Schweinemaske ohne Schwarte oder als Schweine-Magerbäckchen mit einem Fettgehalt von lediglich 7 %. Die Abnehmer, unterschiedlichste Unternehmen der Fleischwarenindustrie in ganz Deutschland, wissen die gleichbleibende Qualität, Frische und keimarme Zubereitung der Rohware sowie deren vielseitige Einsatzmöglichkeiten zu schätzen. Jörg Bruns: „Frisches Kopffleisch lässt sich in fast jeder guten



Schnauze – gepökelt und gekocht, ohne Knochen, Knorpel, Gaumen, mit fester Konsistenz.



Stirnfett – gepökelt und gekocht, ohne Knorpel.



Magerbacke – gepökelt und gekocht, ohne Fett und Schwarten.





Nadelkissen injizieren Salzlake in die halbierten Schweineköpfe. Nach 2 Stunden Rötzeit ist das Pökeln vollendet

Brüh- und Kochwurst verarbeiten". Den Großteil des Kopffleisches, entweder frisch oder in zunehmenden Anteilen auch gefroren, verkaufen die Gebrüder Bruns direkt, für die verbleibende Ware besorgen die Fachleute des WESTFLEISCH-Fleischcenters Paderborn die Kunden.

### 10.000 t Kopffleisch mit Gewinn erzeugt

So unterschiedlich wie die Zuschnitte sind auch die Erlöse. Während für die noch sehr fett- und schwartenreiche Schweinemaske mitunter nur 0,80 € je kg Erlöst werden, bringen Schweine-Magerbäckchen bis zu 2,50 € je kg.

Wichtig ist es, bei aller Schnelligkeit und Hektik beim Zerlegen der Schweineköpfe die Fleischausbeute auf ein Optimum zu bringen. Und das ist bei Bruns mit inzwischen 19 % Magerfleisch-Ausbeute offensichtlich gelungen.



Gustav Kronsbein: Die Investitionen zu mehr Wertschöpfungstiefe lohnen sich auch für die Mitglieder.

Doch welche Preise muss die Bruns GmbH beim Kauf frischer Schweineköpfe anlegen?

Da gibt es offensichtlich mindestens eine Regel: Kleinanbieter erlösen niedrigere Preise, je größer die angebotene Menge ist, um so höher der Preis. Als Spitzenpreis werden 5 Ct je kg genannt. Für die inter-

nen Verrechnungspreise mit den Betrieben der WESTFLEISCH werden die jeweils aktuellen Marktpreise herangezogen.

Jedenfalls hat die Bruns GmbH im Jahr 2001 fast 10.000 t Kopffleisch vom Schwein erzeugt, damit einen Umsatz von fast 4 Mio € erzielt und einen Über-

WESTFLEISCH möge doch mit dieser Art der Rohstoff-Veredlung beginnen, kam zum richtigen Zeitpunkt. Im Mai 1999, als man die Rinderschlachtung in Coesfeld zunächst vorläufig und schließlich endgültig eingestellt hatte, standen Räumlichkeiten zur Verfügung, nachdem das Schlachtband abmontiert und zur weiteren Nutzung in der Mongolei verkauft war. Zwar mussten in Gebäude, technische Anlagen und vor allem in die Durchlauf-Kochanlage insgesamt rd. 1 Mio € investiert werden. Die Übernahme bereits abgeschriebener Technik-Teile, vor allem der Pökeln-Anlage von Stockmeyer, half dann aber noch sparen.

In Betrieb ist die Anlage seit Oktober 2000, doch lief das Geschäft zunächst noch recht zögerlich, weil die Diskussion um Hirn-Anteile in deutscher Wurst als Folge der BSE-Problematik die Wurst-Vermarktung zu dieser Zeit völlig



Zuschnitt des gekochten Kopffleisches nach Kundenwünschen.

schuss von gut 50.000 € ausgewiesen. Und mit ähnlichen Zahlen, so hofft Geschäftsführer Jörg Bruns, sollte hoffentlich auch das Jahr 2002 abschließen.

### Kochanlage seit Oktober 2000

Im Unterschied dazu setzt WESTFLEISCH im Fleischcenter Coesfeld darauf, die Schweineköpfe frisch vom Schlachtband zu kochen. Geschäftsführer Gustav Kronsbein gibt allerdings unumwunden zu: „Ohne die Zusammenarbeit mit der Stockmeyer AG hätten wir uns da nicht rangetraut“. Der Wunsch dieses großen Fleischwaren-Herstellers,

verhagelte. Seit Jahresbeginn 2002 aber kann mit voller Kapazität gearbeitet werden, so dass alle Schweineköpfe aus der Coesfelder Schlachtung und die aus Lübbecke teilweise verarbeitet werden können. Das sind, so Kronsbein, wöchentlich 30.000 bis 35.000 Stück. Wenn im kommenden Jahr noch eine leistungsfähigere Pökelanlage für rd. 250.000 € installiert ist, sind bei noch kontinuierlicherem Ablauf 40.000 Köpfe pro Woche möglich.

### Säubern, pökeln, kochen, zerlegen

Von den Schlachthälften werden noch am Schlachtband zunächst die Ohren



Ein echtes Unikum – die Anlage, in der die Schweineköpfe gekocht werden: In der über 16 m langen Konstruktion mit einem Fassungsvermögen von 15500 Litern werden in Trommeln und Kammern mit einem Durchmesser von 2,84 m pro Stunde etwa 2500 kg Schweineköpfe gegart.

als Rohstoff für Heimtiernahrung und schließlich der halbierte Kopf abgetrennt. Dieser gelangt per Transportband in die Abteilung für Kopffleisch-Gewinnung. Hier werden die Köpfe im Sprühbad gereinigt, die restlichen Borsten abgeflämmt und mittels Injektor kontrolliert Salzlake eingesprüht. Nach etwa 2 Stunden Rötzeit ist das Pökeln vollendet, das Kochen kann beginnen; nach weiteren 2 Stunden in der Durchlauf-Kochanlage sind Fleisch, Fett und Schwarten gar. An Arbeits- und Sortierbändern werden Fleisch und Knochen getrennt und die

verkaufsfähige Ware entsprechend den Kundenwünschen sortiert und zugeschnitten. Der Kunde hat die Auswahl an frisch gekochten Fleisch-Produkten wie Maske, Schnauze, Magerbäckchen, jeweils mit oder ohne Schwarte sowie frisch, gekühlt oder tiefgefroren. Auch in Coesfeld sind es die etwa 20 Mitarbeiter eines Subunternehmers, die die Arbeit im Akkord erledigen. WESTFLEISCH-Mitarbeiter dirigieren, kontrollieren und sichern die Qualität.

Produktschiene rund 30 Kunden, wobei die 10 größten etwa 80 % der Ware erhalten.

Kronsbein, studierter Lebensmittel-technologie, macht für die betriebswirtschaftliche Seite der Kopf-Kocherei eine einfache Rechnung auf: Im Schlachtbetrieb werden 4 Arbeitskräfte eingespart, weil keine Schweineköpfe transportiert, gekühlt und wieder ausgelagert werden müssen. Nach Ansatz dieser Ersparnis und nach Abzug der laufenden Kosten für den Betrieb der Anlage sind durch die Verkaufserlöse die Investitionskosten nach rd. 4 Jahren wieder eingespielt. Demnach also eine zukunftsweisende Investition hin zu noch mehr Wertschöpfungstiefe, die sich auch für die Mitglieder lohnt.

### Mehr Wertschöpfungstiefe

Gustav Kronsbein ist davon überzeugt, dass in Coesfeld mikrobiologisch hochwertige Rohstoffe für die Herstellung verschiedenster Arten von Kochwurst und Sülze erstellt werden. Und weil das Aroma durch das schlachtfrische Kochen der gepökelteten Ware zusammen mit den Kopfknochen unvergleichlich besser ist, „sind die Kunden auch bereit, dies bis zu einem gewissen Grade mit höheren Preisen zu honorieren“, so Kronsbein. WESTFLEISCH hat für diese

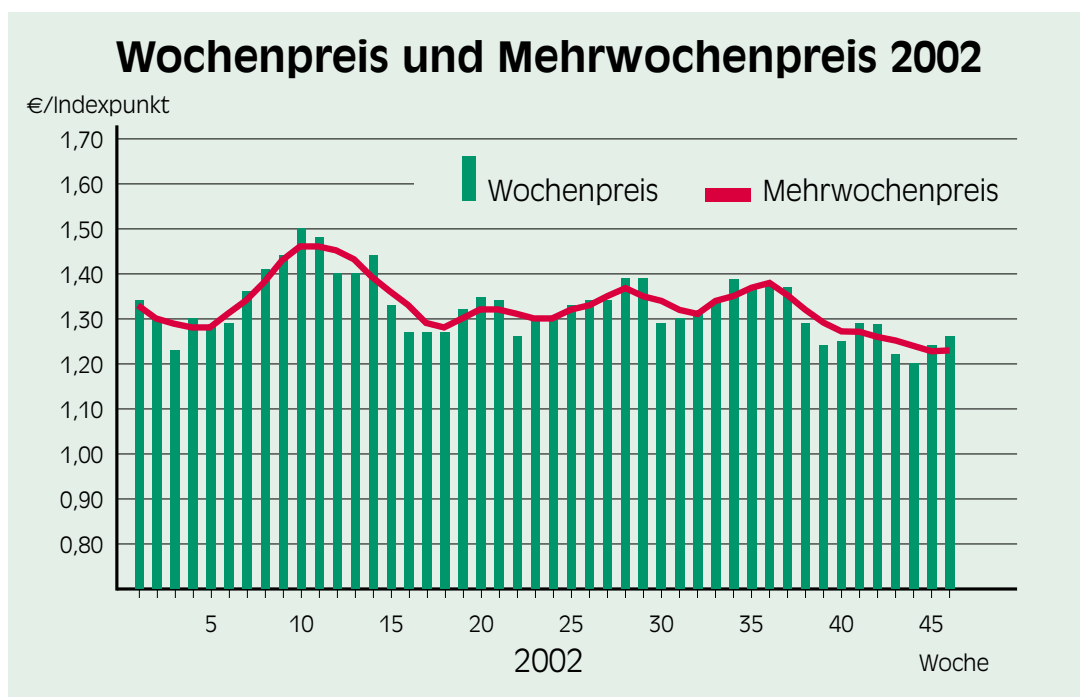
### Impressum

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

In der letzten Ausgabe unserer INFO FÜR LANDWIRTE hatte sich in der Grafik „Wochenpreis und Mehrwochenpreis 2001/2002“ ein Fehler eingeschlichen, der einigen aufmerksamen Lesern nicht entgangen ist. Daher hier die korrigierten und aktualisierten Werte:



# Erfolgreiche Messebeteiligung



## Deutlicher Optimismus ...

Nach durchlebten Krisenzeiten in den zurückliegenden Monaten war die diesjährige InterMeat vom 6. bis 9. 10. ein deutliches Zeichen für einen Stimmungsumschwung in der Branche. WESTFLEISCH präsentierte sich zusammen mit dem Tochterunternehmen WestfalenLand von seiner besten Seite und konnte in vielen Gesprächen die Schrittmacherfunktion zu den Themen QS – Qualität und Sicherheit und Transparenz in der Fleischwirtschaft unter Beweis stellen. Zu dem Messe-Trio InterCool/InterMeat/InterMopro kamen über 28.000 Fachbesucher (2000: 25.800) nach Düsseldorf – davon etwa 1/4 internationale Gäste – um sich zu informieren, zu diskutieren und neue Kontakte zu knüpfen.



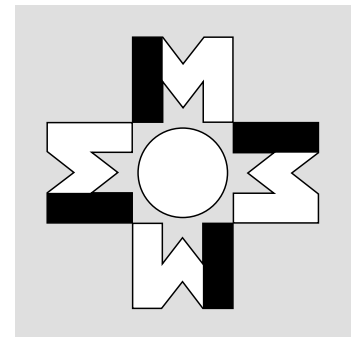
## WestfalenLand weiter auf dem Vormarsch ...

Die SB-Fleisch-Spezialisten der WESTFLEISCH-Gruppe zählen zu den bedeutendsten Unternehmen dieser Branche bundesweit. Die Sortimente werden ständig erweitert und aktualisiert, um den Trends von Verbrauchern und Lebensmittel-Einzelhandel Rechnung zu tragen. WestfalenLand versteht sich dabei als „Problemlöser“: Neben der eigentlichen Ware steht man den Kunden auch in den Bereichen Verpackungstechnik und Kühl-Logistik mit umfassendem KnowHow zur Seite.



## Gespräche unter Fachleuten ...

Udo Pollmer (rechts), Leiter des Europäischen Instituts für Lebensmittel und Ernährungswissenschaften in Hochheim, im Gespräch mit Vertriebsgeschäftsführer Peter Schweinsteiger auf dem WESTFLEISCH-Stand.



# InterMeat

6.–9. Oktober 2002 in Düsseldorf

# EuroTier hat Erwartungen weit übertroffen

Auch für die „grüne Seite“ war 2002 wieder Messejahr. Das Berater-Team der WESTFLEISCH eG präsentierte sich wie in den zurückliegenden Jahren auf einem Gemeinschaftsstand zusammen

ten war positiver als vorher eingeschätzt. Die tierhaltenden Betriebe stellen sich offensiv den Herausforderungen und Entwicklungen der Märkte und nehmen sich den Themen Lebensmittelsicherheit und -qualität sowie Tiergerechtigkeit noch stärker an als bisher.

Mit über 1.400 Ausstellern aus 35 Ländern und 120.000 Besuchern (+14 %) hat die Veranstaltung ihre Position als Leitausstellung für professionelle landwirtschaftliche Tierhaltung in Europa weiter gefestigt. Rund 17.000 internationale Besucher (+30 %), überwiegend aus osteuropäischen

Ländern, dokumentierten großes Interesse.



Auch der Vorstandsvorsitzende Gerhard Meloh (Bildmitte) stand auf der EuroTier Rede und Antwort.

mit SNW, LRS, GFS, und dem Erzeuger- ring Westfalen.

Im Mittelpunkt der Messegespräche standen aktuelle Fragen zu QS – Qualität und Sicherheit, und moderner Fleischproduktion. Die Stimmung bei Landwir-



Keine Frage blieb unbeantwortet ...



Wie immer stark nachgefragt: Der WESTFLEISCH-Service „Schlachtdaten-abruf online“ ...



Internationale DLG-Fachausstellung für Tierhaltung und Management  
12.-15. November 2002  
Messegelände Hannover



Treffpunkt der Generationen ...

Hildegard Mehring heisst die glückliche Gewinnerin des Hauptpreises unseres Online-Preisrätsels. Die Bäuerin des Ferkelerzeuger-Familienbetriebes mit 240 Westhybrid-Jungsaunen in Lüdinghausen-Seppenrade nahm den Hauptgewinn, einen Reisegutschein im Wert von 500 Euro, auf der diesjährigen EuroTier vom geschäftsführenden WESTFLEISCH-Vorstand, Dr. Helfried Giesen, in Empfang. Über den zweiten Preis, einen Gutschein für eine Ballonfahrt über das

Münsterland im Wert von 250 Euro, kann sich Hubertus Kappius aus Haaren freuen, der dritte Hauptgewinn, eine schnurlose Funktastatur mit Maus, geht nach Espelkamp zu Hans-Wilhelm Bischoff. Des weiteren kamen lasergravierte Glasblöcke aus limitierter Auflage, sowie Eintrittskarten-Gutscheine für die Messe in Hannover zur Verlosung. Allen Gewinnern nochmals herzlichen Glückwunsch!

