

# Info für Landwirte

April 2003

## WESTFLEISCH 2002: Mehr Fleisch zu günstigerem Preis vermarktet

**Mehr geschlachtet und mehr zerlegt / Fleischabsatz deutlich gesteigert und Exportquote gehalten / Abermals mehr Nutzvieh abgesetzt / Gesunkene Fleischpreise führten zu Umsatzeinbußen**

Das Geschäft mit Vieh und Fleisch 2002 war alles andere als einfach, denn im Mittel gingen die Preise am Markt für Frischfleisch um mehr als 12 % gegenüber dem Vorjahr zurück. Und doch konnte die WESTFLEISCH-Gruppe unter Einschluss von Westfalen-Land, FVZ Westfood, TLG Naturdärme und den Geflügelspezialisten der Poultry GmbH einen konsolidierten Gruppenumsatz von 1,232 Mrd. € erzielen, was einen Rückgang um lediglich 4,4 % gegenüber dem Vorjahr bedeutet.

### 558 neue Mitglieder

Die WESTFLEISCH eG konnte im Kerngeschäft erstmals mehr als 500.000 t Fleisch absetzen, nämlich rd. 521.000 t und damit 5,5 % mehr als 2001 (siehe Übersicht S. 2). Wertmäßig blieb der Umsatz trotz eines Rückgangs um 7,2 % mit 1,029 Mrd. € oberhalb der Schwelle von 1 Milliarde €. Noch ist die Bilanz mit den wirtschaftlichen Ergebnissen nicht abschließend geprüft, doch erwartet der Vorstand ein verbessertes operatives Ergebnis gegenüber dem Vorjahr. Damit die Mitglieder am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben, werden erneut Sonderboni und Sonderdividende vorge-

### In dieser Ausgabe

- Beirat für Kooperationsfragen
- Je BESTSCHWEIN 2,65 € Bonus
- Über 100.000 TRANSPARINDer unter Vertrag
- Mit BESTFERKELn jetzt die Vorteile von QS nutzen
- QS nicht mehr wegzudenken
- Von Dampketen und was sich daraus machen läßt

### Termine vormerken!

- **Generalversammlung WESTFLEISCH eG:**

**Mittwoch, 25. Juni 2003**  
**14:00 Uhr, Halle**  
**Münsterland, Münster**

*75 Jahre*

**Im Anschluss:**  
**75-Jahr-Feier WESTFLEISCH**  
**und „Zukunftsforum 2010“**  
**Mitglieder erhalten dazu noch eine gesonderte Einladung**

- **Hauptversammlung WESTFLEISCH FINANZ AG:**

**Dienstag, 1. Juli 2003**  
**14:00 Uhr, Gut Havichhorst,**  
**Münster-Handorf**

schlagen. Wegen der deutlich angestiegenen Steuerlast wird der Bilanzgewinn allerdings leicht unter den 1,78 Mio € des Vorjahres bleiben.

Als besonderen Erfolg wertet es der Vorstand, dass im abgelaufenen Jahr 558 neue Mitglieder hinzu gewonnen wurden, denn jedes neue Mitglied ist ein weiterer Vertrauensbeweis der Genossenschaft gegenüber. Und da gleichzeitig Geschäftsanteile eingezahlt und aufgefüllt werden, verbesserte sich die Eigenkapitalquote auf inzwischen mehr als 30 % der Bilanzsumme.

WESTFLEISCH konnte deutlich mehr Rinder vermarkten und die Zahl der Schlachtschweine auf hohem Niveau

halten. Bei Kälbern hingegen gab es erneut Rückgänge.

### Export bleibt Standbein

Nach deutlichen Steigerungen in allen Sparten der Zerlegung erreicht WESTFLEISCH inzwischen einen Zerlegeanteil am Schlachtvolumen von über 80 % bei Rindfleisch und fast 90 % bei Schweinefleisch. Bei einem Fleischabsatz von insgesamt 521.000 t war Schweinefleisch mit knapp 380.000 t der größte Brocken gefolgt von knapp 89.000 t Rindfleisch, doch sind über 36.000 t Industriefleisch inkl. -standards und gekochtem Schweine-Kopffleisch auch beachtliche Mengen.

Der Export bleibt für WESTFLEISCH ein wichtiges Standbein, denn 107.420 Tonnen Fleisch und damit mehr als 20 % der Gesamtmenge gingen über die Grenze. Das ist gegenüber dem Vorjahr, als die Exportmengen mit einem Plus von fast 80 % geradezu boomten, als Konsolidierung auf hohem Niveau zu werten. Wegen gesunkener Fleischpreise gingen die Exporterlöse um 8,8 % auf 196 Mio € zurück, doch das entspricht abermals fast 20 % der WESTFLEISCH-Umsätze.

Die Export-Ergebnisse im einzelnen: 75.633 t Schweinefleisch, 30.812 t Rind- und Kalbfleisch sowie knapp 1.000 t Industriestandards. Mengenmäßig blieben davon mehr als 2/3 im Binnenmarkt, wertmäßig waren es rund 76 %.

Erfreuliche Zuwächse konnte WESTFLEISCH in Frankreich, Skandinavien, Österreich und auf der Iberischen Halbinsel realisieren, während die Geschäfte in Italien, Großbritannien und den Benelux-Ländern schwächer liefen.

Auch auf den Drittlandsmärkten gab es erhebliche Veränderungen, wobei sich die Geschäfte mit Russland vermindern

ten und mit China und Hongkong noch deutlicher verbessern ließen.

### WESTFLEISCH-Gruppe auf gutem Weg

Auch beim Nutztvieh-Umsatz gab es – mindestens von den Stückzahlen her – erfreuliche Zuwachsraten: 12.100 Fresser für die Bullenmast (+ 13,7 %), knapp 51.000 Kälber (+ 17 %) und 1,6 Mio Ferkel (+ 4,4 %); doch ging die Zahl verkaufter Sauen und Eber auf knapp 35.600 zurück. Wegen gefallener Preise für Ferkel und Sauen ging ist beim Nutztviehumsatz insgesamt allerdings ein Rückgang um mehr als 7 % auf reichlich 110 Mio € zu verzeichnen.

Besonders erfreulich hat sich wiederum die auf die Produktion von SB-Frischfleisch spezialisierte Tochter Westfalen-Land entwickelt, die mit einem Absatz von 29.500 t die Vorjahresmenge um hervorragende 73 % und den Umsatz mit 150 Mio € um gut 1/3 übertreffen konnte.

Die beiden hauptamtlichen Vorstände Dr. Helfried Giesen und Dr. Bernd Cordes sind jedenfalls davon überzeugt, mit der Genossenschaft und der Unter-

### WESTFLEISCH-Kennzahlen 2001 und 2002 im Vergleich

	2001	2002	+/- zu 2001
<b>Landwirtsch. Mitglieder</b>	2.693	3.251	+ 558
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	237.100	247.400	+ 4,3 %
Kälber	37.300	35.900	- 3,9 %
Schweine	3.727.000	3.730.000	+ 0,1 %
Sauen (ohne Schöppingen)	35.700	30.000	- 16,0 %
<b>Zerlegung</b>			
Rind in t	52.391	67.414	+ 28,7 %
Kalb in t	1.802	2.134	+ 18,5 %
Schwein in St	3.417.200	3.487.400	+ 2,1 %
Sauen in St	193.300	256.600	+ 32,7 %
<b>Umsatz Mio €</b>	1.090	1.007	- 7,6 %
<b>Fleischabsatz t</b>	493.693	521.019	+ 5,5 %
davon Export	120.389	107.420	- 10,8 %
<b>Nutztviehabsatz Stück</b>			
Kälber/Fresser	54.200	63.100	+ 16,4 %
Jungsauen/Ferkel	1.573.200	1.635.600	+ 4,0 %

nehmensgruppe insgesamt auf dem richtigen Weg zu sein. Die Anzahl an BESTSCHWEIN- und TRANSPARIND-Verträgen steigt stetig. Sind sie doch die

Basis dafür, dass bis Ende diesen Jahres 75 % der erzeugten Fleischmengen unter dem QS-Siegel vermarktet werden können.

## Der Beirat für Kooperationsfragen arbeitet mit

Am 13. Februar trafen sich die Mitglieder und ihre gewählten Stellvertreter des „Beirats für Kooperationsfragen“ nach ihrer Benennung im Herbst vergangenen Jahres erstmals in Münster. Der Beirat, im Juni 1991 gegründet und zunächst beim WLV angesiedelt, soll die Interessen von Schweine-Erzeugern

und Rindermästern in die Arbeit von WESTFLEISCH einbringen und bei der Umsetzung von QS-Leitlinien beraten. Als neu berufene Mitglieder brachten Dr. Friedhelm Adam von der Landwirtschaftskammer und Dr. Edmund Bölling von der Tierärztekammer ihr spezielles Fachwissen mit ein. Unter Vorsitz von WLV-Vizepräsident Karl-Heinz Schulze zur Wiesch wurde offen und intensiv mit Verantwortlichen der WESTFLEISCH beraten und diskutiert. Dr. Helfried Giesen

und Einkaufsleiter Josef Beuck informierten bis ins Detail über Erfolge der Genossenschaft im abgelaufenen Jahr sowie über Probleme und deren Lösung. Im Mittelpunkt der Debatte standen wieder einmal die Auszahlungspreise für Schlachttiere von WESTFLEISCH, die unter Einschluss von Bonus- und

Sonderbonuszahlungen eigentlich kaum einen Vergleich zu scheuen brauchen (vgl. S. 3). Vorstandsvorsitzender Gerhard Meloh indes machte deutlich: „Das Ehrenamt hält sich aus dem Tagesgeschäft hinsichtlich der Erzeugerpreise raus“.



Der „Beirat für Kooperationsfragen“ (v.l.n.r.; nicht abgebildet Dr. Edmund Bölling): Hermann Laurenz, Dr. Bernhard Schlindwein, Karl-Heinz Schulze zur Wiesch, Robert Hartwig, Paul Wintermeyer, Gerhard Meloh, Andre Gerbermann, Franz Grösbrink, Franz Engemann, Günter Bröker, Thomas Döring, Uwe Finke, Hermann Höner, Heinrich Scholle, Josef Einck-Roskamp, Dr. Friedhelm Adam

# Je BESTSCHWEIN 2,65 € Bonus

Mehr BESTSCHWEIN- und weniger Kooperationsverträge / 93,2 % bzw. 81,4 % der Schweine bonusberechtigt / Wenn Sie Auszahlungspreise vergleichen ...

Anfang März 2003 hatten 1.302 Schweinemäster mit einer Jahreserzeugung von 2,18 Mio Schlachttieren einen BESTSCHWEIN-Vertrag mit WESTFLEISCH abgeschlossen. Das ist seit dem Start dieses Programms im Dezember 2001 ein erfreulich gutes Ergebnis. Umgekehrt ist die Zahl der Kooperationsverträge – die ja nach WESTFLEISCH-Vorstellungen möglichst in die vorteilhafteren BESTSCHWEIN-Verträge umgewandelt werden sollten – weiter rückläufig. Deren Zahl betrug Anfang März noch 415 mit einer Jahreserzeugung von 298.000 Schweinen.

## Vorteile mit BESTSCHWEIN-Verträgen

Einen Vorteil, den BESTSCHWEIN-Verträge gegenüber üblichen Kooperationsverträgen bringen, machen folgende Zahlen deutlich: Während bei den Kooperationsverträgen lediglich 81,4 % der gelieferten Schlachtschweine bonusberechtigt waren, schafften bei den BESTSCHWEIN-Verträgen 93,2 % der Tiere diese Klippe. Hauptursache für diese Unterschiede: BESTSCHWEINE auch mit mehr als 100 Indexpunkten aus der AutoFOM-Bewertung sind bonusberechtigt.

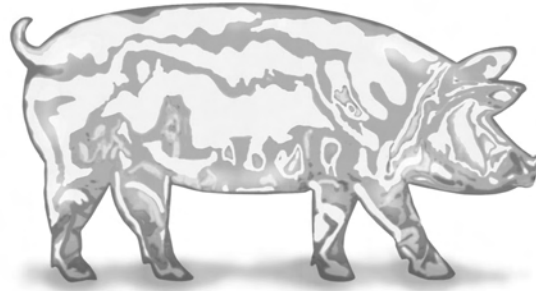
Insgesamt konnte WESTFLEISCH für 2,1 Mio Schweine 5,3 Mio € an Bonus auszahlen. Bei den 1.173 Betrieben mit BESTSCHWEIN-Vertrag und einer Erzeugungsmenge von 1,47 Mio Schweinen waren das je geliefertem Schwein 2,652 € an Bonus oder umgerechnet 2,85 Cent je kg Schlachtgewicht.

Bei den 1.200 Betrieben mit Kooperationsvertrag und einer Liefermenge von 597.000 Schweinen hingegen waren das nur 2,064 € je geliefertem Schwein

Zusätzlich dürfen Vertragsmäster einen Sonderbonus pro Schwein von 0,60 € erwarten, sofern die Mitgliederversammlung den Vorschlag bestätigt.

## Nicht Äpfel mit Birnen vergleichen

Nun ist es angesichts der betriebswirtschaftlichen Ergebnisse auf den Mastbetrieben auch menschlich verständlich, wenn vertraglich gebundene



Schweinemäster scharf rechnen und Auszahlungspreise vergleichen. Häufig wird dazu der ZMP-Preis herangezogen. Vor den Mitgliedern des Beirates für Kooperationsfragen wies Dr. Giesen kürzlich auf einige Punkte hin, die bei derartigen Vergleichen zu berücksichtigen sind:

- Während Schlachtschweine auch Dank züchterischer Erfolge fleischerreicher werden, sind in Norddeutschland Ergebnisse nach FOM-Klassifizierung vielfach eher rückläufig. Das bei WESTFLEISCH eingesetzte AutoFOM hingegen bewertet Schlachtschweine nach ihrem Handelswert **unabhängig** von menschlichen Eingriffsmöglichkeiten.

- Und während andere Vermarkter 30 oder noch mehr verschiedene Abrechnungsmasken verwenden und diese obendrein alle paar Monate verändert werden, gilt bei WESTFLEISCH das Abrechnungsmodell seit 3 Jahren nahezu unverändert „und muss von uns aus in den nächsten 3 Jahren auch nicht verändert werden“, so Giesen.

## Ab 2004 nur QS-Ferkel

BESTSCHWEIN-Betriebe aber müssen sich im Rahmen der QS-Zertifizierung einer Prüfung durch neutrale Institute unterziehen. Dabei sind zwar viele einzelne Bedingungen penibel zu erfüllen, doch sprechen die bisher durchgeführten Audits dafür, dass die Hürden zu überwinden sind. Denn von bisher 777 auditierten BESTSCHWEIN-Vertragsbetrieben konnten 67 % in Standard I bzw. 30,4 % in Standard II eingruppiert werden, lediglich 1,2 % wurden nach Bewertung IV ausgeschlossen.

Wichtig bei der QS-Auditierung ist noch folgendes:

1. Ab 1. April 2003 müssen alle QS-Erzeugerbetriebe – unabhängig davon, ob sie Ferkel, Mastschweine, Bullen oder Schlachtkühe erzeugen – Mischfutter und Ergänzungsfutter oder Einzelkomponenten von nach QS-Standard arbeitenden Mischfutterherstellern beziehen.
2. Der 1. Januar 2004 kommt schneller als mancher erwartet, und ab dann ist der Ferkelbezug aus QS-auditierten Ferkelerzeugerbetrieben generell für alle QS-Mitglieder vorgeschrieben.

**BESTSCHWEIN**  
Vertrauen durch Transparenz

an Bonus oder umgerechnet 2,22 Cent je kg Schlachtgewicht.

Die Tatsache, dass Schweinemäster am freien Markt für größere Liefermengen in der Regel auch höhere Erlöse realisieren können, ist auch bei der Bonusstaffel berücksichtigt, die bei 2,00 € je Schwein bei Jahresmengen unter 700 Stück beginnt und bei 3,25 € je Schwein bei Jahresmengen von mehr als 3.200 Stück endet.

## Sonderboni vorgeschlagen

Die Mitgliederversammlung der WESTFLEISCH eG am 25. Juni 2003 hat im Rahmen der Feststellung der Jahresbilanz darüber zu befinden, ob Vertragsbetriebe für das Jahr 2002 wieder einen Sonderbonus erhalten. Eingerechnet sind 0,10 € je vertraglich geliefertem Ferkel, 0,60 € je bonusberechtigtem Schwein, 3,00 € je vertraglich bezogener Jungsau bzw. je gelieferter Schlachtsau, 2,50 € je Schlachtkalb, 3,00 € je bezogenem Fresser und 8,00 € je TRANSAPRIND-Bulle, -Kuh und -Färse.

Diese Sonderboni werden je zur Hälfte

ausgezahlt bzw. dem Geschäftsguthabenkonto gutgeschrieben.

Darüber hinaus soll – vorbehaltlich der Zustimmung der Mitgliederversammlung – eine 1 %-ige Sonderdividende auf die Guthaben der Geschäftanteils-Konten gezahlt werden, und zwar über die sonst übliche Verzinsung hinaus.

Die Zahlung von Sonderboni und Sonderdividende entspricht damit den Zielen der Unternehmenspolitik von WESTFLEISCH, wonach Mitglieder am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben sollen.



## Salmonellen-Belastung gering

Im Rahmen von QS soll im laufenden Jahr der Salmonellen-Status der Mastbetriebe ermittelt werden. WESTFLEISCH hat in 2002 im Vorgriff darauf 25.000 Fleischsaftproben genommen und auf Salmonellen-Antikörper untersuchen lassen. Die Ergebnisse jener 628 Betriebe, die mit mehr als 20 Proben beteiligt waren: Bei 27,9 % der Betriebe waren alle Proben negativ, die

Bestände entsprechend als „Salmonellen-frei“ zu beurteilen, bei 56,8 % der Betriebe reagierten bis zu 20 % der Proben positiv, bei weiteren 12,1 % der Betriebe reagierten bis zu 40 % der Proben positiv. Ganze 3,2 % der Betriebe fielen mit mehr als 40 % positiven Proben unter die Gruppe stark belasteter Betriebe.

WESTFLEISCH wird alle BESTSCHWEIN-Mäster im Laufe des Jahres über ihr betriebsspezifisches Untersuchungser-

gebnis informieren, jene Betriebe aber, die zu den belasteten gehören, schon in Kürze. Mit dieser Vorabinformation nämlich sollen diese den Ursachen frühzeitig auf den Grund gehen können.

WESTFLEISCH im Internet:  
[www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

# Über 100.000 TRANSPARINDer unter Vertrag

1.350 Landwirte erzeugen für WESTFLEISCH Rindfleisch nach QS-Bedingungen / Mit Bonus und Sonderbonus deutliche Mehr-Erlöse / TRANSPARIND-Erzeuger bleiben gesucht

Anfang März 2003 gab es 1.350 Landwirte, die im Rahmen von TRANSPARIND-Verträgen mit WESTFLEISCH jährlich 93.000 Bullen und 8.700 Schlachtkühe vermarkten. Damit hat WESTFLEISCH zumindest das wichtigste in der „Havichorster Deklaration“ am 29. März 2001 gefasste Etappenziel erreicht: mehr als

schlüsse registriert, doch geschieht dies noch zu verhalten.

Dabei sind die Vermarktungschancen für das nach den Regeln von QS erzeugte TRANSPARIND-Fleisch ausgesprochen gut.

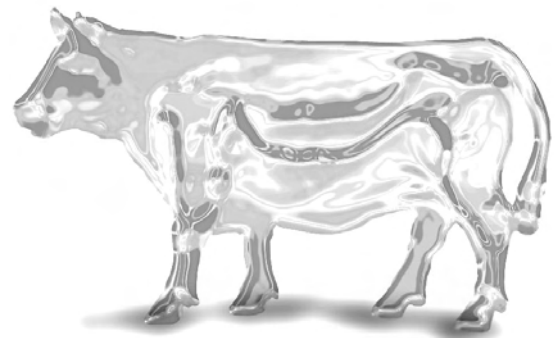
und halb“ erschließen, doch fehlen dazu noch die entsprechenden Mengen



100.000 Rinder, nach QS-Kriterien erzeugt, im Angebot zu haben. In beiden Kategorien werden laufend Neuab-

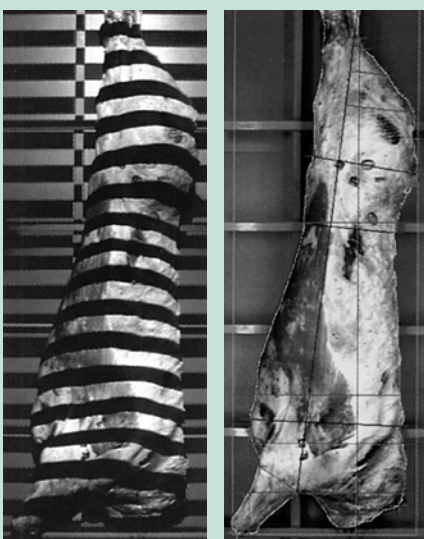
## Häufiger an Liefergrenzen

Wie Dr. Helfried Giesen kürzlich erläuterte, könnte sich WESTFLEISCH beispielsweise weitere Absatzkanäle für regelmäßig größere Mengen von „Hackfleisch halb



an Kuh-Fleisch nach QS-Bedingungen. Ersatz durch QS-Bullenfleisch aber

## Objektive Rinderklassifizierung



Die objektive Rinderklassifizierung stützt sich mit erstaunlicher Genauigkeit auf die Daten von Videobildanalyse (links) und zweidimensionaler Vermessung (rechts).

Die Einreihung der Rinderschlachtkörper durch Sachverständige in die Fleischigkeitsklassen (EUROP) und in die Fettstufen erfolgt nach wie vor „subjektiv“. Industrie und Wissenschaft arbeiten daran, die Rinderklassifizierung – ebenso wie die der Schweine – mittels Technik zu objektivieren und frei von menschlichen Einflüssen zu gestalten. Mit Hilfe der Videobild-Analyse soll das automatisch und auch bei hoher Schlachtgeschwindigkeit möglich sein, wie die Bundesanstalt für Fleischforschung in Kulmbach berichtet.

Um diese Technik voranzubringen und herauszufinden, ob sie in der Praxis Vorteile bringt, beginnen am WESTFLEISCH-Schlachthof in Hamm ab Anfang Mai 2003 Erprobungen in Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt Kulmbach. Eingesetzt wird dabei das Gerät „VBS 2000“ der Firma E+V Technologie, Oranienburg.

Die Funktionsweise: Die Rinderhälften

werden auf einer beweglichen Auflage mit der Außenseite zur Kamera hin fixiert. Ein über die Hälfte projiziertes Streifenraster hilft bei der räumlichen Erfassung der Schlachtkörpermerkmale. Nach Analyse der Videobilder im Computer soll es möglich werden, die Schlachtkörper in das Handelsklassensystem einzustufen, die Fettdeckung sowie die Fleisch- und Fettfarbe auszuweisen und schließlich auch die Gewichte der einzelnen wertvollen Teilstücke, der Knochen und der Fettabschnitte zu ermitteln. Und darauf aufbauend, so hofft es jedenfalls Einkaufsleiter Josef Beuck, der das Vorhaben federführend betreut, sollte es irgendwann möglich sein, Kälber, Bullen, Rinder und Kühe ebenso wie Schweine laut AutoFOM-Ergebnissen nach ihrem „Handelswert“ zu bezahlen. Doch das kann dauern, noch ist das Gerät nicht amtlich für die Rinderklassifizierung zugelassen.

würde das Produkt zu sehr verteuern. Auch bei TRANSPARIND-Jungbullenfleisch kommt WESTFLEISCH – zumindest was die wertvollen Teilstücke angeht – gelegentlich immer noch an die Grenzen der Lieferfähigkeit, z.B. in den ersten zwei Wochen zum Jahresanfang 2003.

Dabei hat es sich allmählich herumgesprochen: Wer im Rahmen von TRANSPARIND-Verträgen Bullen mäsetet oder Schlachtkühe vermarktet, kann mehr Erlösen als Berufskollegen. So bezahlt WESTFLEISCH für das abgelaufene Kalenderjahr 2002 für 1.302 Lieferanten für rd. 60.500 Bullen und mehr als

4.000 Kühe die vertraglich im einzelnen geregelten Zuschläge, so dass die Erlöse regelmäßig über der Standardware und auch über der amtlichen Notierung liegen. Am höchsten sind diese Sonderzahlungen für Fleckvieh-Bullen, die in der Spitze mehr als 25 € betragen können, vor allem dann, wenn Kälber oder Fresser über das Nutztviehzentrum bezogen wurden. Und schließlich: Folgt die Mitgliederversammlung der Genossenschaft dem Vorschlag des Vorstandes, wird noch ein Sonderbonus von 8 € pro geliefertem Schlachttier und von 3 € je Fresser oder Starter ausbezahlt.

### Zertifizierung gut zu schaffen

Dabei sind die Hürden, die TRANSPARIND-Betriebe bei der Zertifizierung überwinden müssen, durchaus zu schaffen. Nach bisher vorliegenden Erfahrungen erreichten nämlich 77,7 % der Betriebe die Bewertungsstufe I und fast 20 % die Bewertungsstufe II, während ganze 1,14 % mit der Bewertungsstufe IV als ungeeignet „abgehört“ werden mussten. Als Mangel wird noch zu häufig nicht ausreichend geordneter „Papierkram“ gerügt. Und: Kupierte Bullenschwänze sind ein „K.O.-Kriterium“.

## Mit BESTFERKELn jetzt die Vorteile von QS nutzen!

**Zum Jahresende sollen die von WESTFLEISCH gehandelten Ferkel als BESTFERKEL die QS-Richtlinien erfüllen, um die Nachfrage der Schweinemäster, die ihre Schweine über BESTSCHWEIN-Verträge vermarkten, bedienen zu können / 150 Verträge laufen bereits**

Jede Qualitätsfleisch-Erzeugung beginnt in der Zucht- und Vermehrungsstufe. Deshalb haben die mit WESTFLEISCH kooperierenden Zuchtorganisationen snw-Schweineerzeuger Nord-West, Münster, mit den Zuchtprodukten WESTHYBRID/BHZP- Zuchtschweine und die PIC Deutschland GmbH, Schleswig, ihre Vermehrungsbetriebe bereits im Rahmen von QS auditieren lassen.

### Für BESTSCHWEINE allein BESTFERKEL

Zum 1. Januar 2004 schreibt die Charta der „Qualität und Sicherheit GmbH“ vor, dass BESTSCHWEIN-Mäster ausschließlich Ferkel aufstellen, die die QS-Richtlinien erfüllen. Deshalb besteht in der Ferkelerzeugerstufe die Aufgabe der nächsten Monate darin, den eigenen Betrieb für das QS-Audit fit zu machen! Über WESTFLEISCH kann jeder Ferkelerzeuger im Rahmen des BESTFERKEL-Vermarktungsvertrages das integrierte QS-Audit durchlaufen.

Dazu bietet WESTFLEISCH den Landwirten einen „BESTFERKEL-Vermarktungsvertrag“ an, in dem

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

Der Vertrag mit insgesamt 8 Punkten kann in den jeweils folgenden Jahren von beiden Partnern mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden. Details zum Kauf von Zuchtsauen, zur Ver-

marktung von BESTFERKELn und Schlachtsauen sind darin geregelt.

### 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

1. 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.

### „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 Hybrid-Jungsauen entsprechend auszuliefern und Schlachtsauen sowie Ferkel- und Schlachtschweine abzunehmen und abzurechnen. Bei positivem Geschäftsverlauf wird je gehandeltem Tier ein Sonderbonus in

Aussicht gestellt, der zu 50 % 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

## BESTFERKEL

an WESTFLEISCH ist ein „Ferkeltestat“ zur Herkunftssicherung beizufügen.

Ab dem 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 wurden, 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

die umfassende Form der Zusammenarbeit. Dieser Bonus wird gezahlt, wenn je gehaltener Stammsau wenigstens 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.

### QS und BESTFERKEL – Mitmachen lohnt sich

Dieser „3-Punkte-Vertragsbonus“ beträgt bei Abnahme von

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



Weitere Informationen erhalten Sie von

- Theo Staub und Josef Brüning, Tel. (0 25 41) 8 07-1 40 oder -1 39, bzw. Andreas Unland, Tel. (0 57 41) 278-195, für die WESTFLEISCH Geschäftsstellen Coesfeld und Lübbecke,
- Heiner Strömer und Christian Disselmann, Tel.: (0 23 88) 3 06-1 16 bzw. -1 50 für die Geschäftsstellen Hamm und Paderborn oder von Ihrem zuständigen WESTFLEISCH-Außendienst-Mitarbeiter.

## QS nicht mehr wegzudenken

**Frischfleisch nach QS-Kriterien hat sich inzwischen als fester Bestandteil des Angebots im Handel etabliert / Durchbruch in der Breite hängt noch an der ausstehenden Anerkennung des dänischen und niederländischen Systems / Auch in Deutschland ist die Ware noch nicht unbegrenzt verfügbar**



### Qualität und Sicherheit

QS-Fleisch setzt sich am deutschen Markt durch, und der Weg in ein durchgängiges, integriertes Qualitäts- und Herkunftssicherungssystem ist unumkehrbar geworden.

#### Warten auf Dänen und Holländer

Dass Fleisch unter dem Label QS noch nicht in allen Theken des deutschen Handels zu finden ist, hat vor allem drei Ursachen:

**1** Die Anerkennung der integrierten Qualitäts- und Herkunftssicherungssysteme der Niederlande und Dänemarks steht noch aus, da in diesen Ländern die Verfütterung von tierischen Fetten erlaubt ist, in Deutschland hingegen gesetzlich verboten wurde. Und die QS GmbH möchte in ihrem Kriterienkatalog nicht hinter das gesetzliche Niveau zurück. Der Handel, hier ins-

besondere der in ganz Deutschland großflächig distribuierende, ist bei seiner Aktionspolitik aber immer wieder auf Zulieferungen von Ware aus diesen Ländern angewiesen, da die deutsche Erzeugung den Aktionsbedarf in Einzelfällen nicht abdecken kann.

**2** Auch in Deutschland selbst sind viele landwirtschaftliche Erzeuger wie auch Vermarkter mit den „Hausaufgaben“ noch nicht fertig. Eine hohe Quote an QS-Erzeugern kann man insbesondere in NRW und in Bayern (durch die Anerkennung des Programms „Offene Stalltür“) feststellen, in anderen Bundesländern ist noch einiges an Überzeugungsarbeit zu leisten. Hier rächt sich nun auch die Hinhaltetaktik vieler Fleischvermarkter, die die Zeichen der Zeit nicht erkannt haben und auf ein Scheitern von QS gesetzt haben. WESTFLEISCH hat mehr als 3.000 BESTSCHWEIN- und TRANSPARIND-Verträge abgeschlossen und auch bereits den größten Teil der Vertragsbetriebe auditiert. Damit ist WESTFLEISCH der bedeutendste Vermarkter von QS-Fleisch im norddeutschen Raum. Trotzdem reicht die heute zur Verfügung stehende Menge an QS-Ware nicht immer aus, um den Bedarf abdecken zu können.

**3** Schließlich hat der Handel bei den Audits in seinen Filialen die Erfahrung machen müssen, dass vor Einführung von QS in den unterschiedlichen Vertriebsstufen zunächst noch erhebliche Investitionen für Kühlmöbel (2°–7° C) getätigt werden müssen, um die im Kriterienkatalog festgelegten Bedingungen auch erfüllen zu können. Es wird also noch dauern, bis die Voraus-

setzungen zur flächendeckenden Einführung von QS erfüllt sind.

#### Umstellungen schrittweise

Trotzdem wird nach Wal★Mart und REWE West ab Mai beispielsweise auch KAUF LAND in den alten Bundesländern in der Breite mit QS-Ware auf den Markt kommen und dies auch durch entsprechende Marketingmaßnahmen begleitet. Ab Jahresmitte werden die Neuen Bundesländer mit eingeschlossen. REWE wird schrittweise in weiteren Regionen mit ausgewählten Filialen in Erscheinung treten. Vorreiter war hier die Region West, die mit über 100 von WESTFALENLAND belieferten Filialen im SB-Bereich gestartet ist.

Die Kaisers/Tengelmann-Gruppe hat kürzlich erklärt, bei Rindfleisch mit dem hauseigenen Programm „Birkenhof“ in der Belieferung auf QS-Ware umzustellen. Bei Schweinefleisch macht man – wie viele andere Häuser auch – die Entscheidung noch von der Anerkennung der Systeme in Dänemark und den Niederlanden abhängig. Auch andere Handelsunternehmen gehen schrittweise in den Bezug von Rohstoffen mit QS-Auslobung; die 100-prozentige Umstellung scheuen viele Unternehmen z. Zt. noch aus den genannten Gründen.

#### Discounter als Vorreiter?

Bei der verarbeitenden Industrie sieht die Situation noch differenzierter aus. Hier werden insbesondere bei der Brühwurstproduktion viele international bezogene Rohstoffe eingesetzt. Dennoch beginnen auch bei der Industrie inzwischen erste Unternehmen zur



Absicherung des Rohstoffes unter qualitativen Gesichtspunkten QS-Ware einzusetzen.

Mit großer Aufmerksamkeit betrachtet die Branche einen möglichen Einstieg der „Harddiscounter“ in den Frischfleischmarkt: Während LIDL als erster mit Hackfleisch (ohne QS-Label) gestartet ist, war in der Fachpresse zu lesen, dass ALDI als Branchenprimus den Start in die Frischfleischvermarktung mit QS-Fleisch wagen möchte, um u.a. seinen hohen Qualitätsanspruch auch nach außen sichtbar zu machen und Kompetenz

unter Beweis zu stellen. Sollte dies der Fall sein, ist kaum vorstellbar, dass andere Handelsunternehmen, die sich als besonders kompetent im Umgang mit Fleisch in Bedienung und SB sehen, hier hinter den Discountern zurückstehen möchten.

### Nicht mehr wegzudenken

QS ist heute ein fester Bestandteil bei der Erzeugung und Vermarktung von Frischfleisch und wird in der Zukunft nicht mehr wegzudenken sein. Es bleibt

aber spannend, mit welchem Tempo auch der Verbraucher in den Genuss der Informationen rund um das QS-System kommt und Produkte in der Breite angeboten bekommt. Es würde nicht einer gewissen Ironie entbehren, wenn erst ein Newcomer bei der Fleischvermarktung aus dem Discountbereich wie der Weltmarktführer Wal★Mart in der Großfläche den etablierten Unternehmen im deutschen Lebensmitteleinzelhandel zeigen würde, wie man QS-Fleisch vermarktet.

## Von Darpaketen und was sich daraus machen läßt

**TLG Naturdärme WESTFLEISCH GmbH: Mit Schlachthof-Entsorgung und Nebenprodukte-Verwertung gut 9 Mio € Umsatz und bescheidenen Gewinn erzielt**

Bauern, die Schlachttiere erzeugen, machen sich selten Gedanken darüber: Was geschieht nach dem Schlachten mit jenen Innereien, die zum Darpaket gehören? Für deren Entsorgung und bestmögliche Verwertung zuständig an den vier Fleischcentern in Hamm, Paderborn, Coesfeld und Lübbecke ist die „TLG Naturdärme WESTFLEISCH GmbH“ mit Sitz in Hiddenhausen.

Dieses Unternehmen wurde 1958 von den drei Partnern Tscharniel, Leciejewsky und Grütt in Berlin gegründet (daher die Abkürzung TLG) und nahm 1962 die Geschäfte in Hiddenhausen auf. WESTFLEISCH konnte 1975 zunächst eine Mehrheitsbeteiligung und 1995 die restlichen Anteile erwerben. Nachdem Wolfgang Grütt, der letzte noch verbliebene Gründer, auch im Ruhestand ist,

führt Christian Teichert das operative Geschäft. Der 42-jährige Manager, gelernter Fleischermeister und Handelsfachwirt, gehört dem Unternehmen bereits seit mehr als 6 Jahren an.

### Dienstleister für Kuttellei

Das Geschäft mit Naturdärmen war schon immer beeinflusst von den Chancen und Risiken an den internationalen Märkten. Geradezu revolutioniert aber wurde es mit den Regelungen um BSE, „die uns rund 3 Mio € Umsatz kosten“, so Teichert. Seither bleibt nämlich vom Darpaket aus der Rinderschlachtung im wesentlichen nur noch die möglichst kostengünstige Entsorgung.

Um dieses Geschäft der Kuttellei zu be-

treiben, hat TLG Naturdärme an allen vier WESTFLEISCH-Schlachthöfen eigene Räume gepachtet. Die Arbeiten an sich erledigen sowohl eigene Mitarbeiter als auch Subunternehmen.

Unabhängig davon, ob es um das Darpaket aus der Schlachtung von Kälbern, Rindern oder Schweinen geht: Das, was sonst nach Verlassen auf natürlichem Wege gemeinhin als Kot bezeichnet wird, muß raus. Das Darpaket aus der Schweineschlachtung läßt sich, nachdem alles entleert ist, nahezu komplett verarbeiten. So geht die Milz frisch in die Herstellung von Tiernahrung, während die Bauchspeicheldrüse, eingefroren versandt, von der Pharma-Industrie weiter verarbeitet wird. Aus dem Darmschleim gewinnt die Pharma-Industrie den Wirkstoff Heparin zur Behandlung von und zur Vorbeuge gegen Thrombosen und Embolien. Aus dem Micker-Fett werden Rohstoffe für die technische Industrie. Die Schweine-Mägen lassen sich vorwiegend in Asien vermarkten. Die eigentlichen Därme, vor allem der Dünndarm, wird im Schlachthof gebündelt, gesalzen und in Fässern nach Hiddenhausen transportiert.

### 3 bis 16 Euro pro „hank“

Die lohnintensive Weiterverarbeitung geschieht dann bei Partnerunternehmen entweder in Polen oder in Rumänien. Dort werden die Naturdärme sortiert, kalibriert und abgelängt – und das mit einer eigenen Längeneinheit: International werden Naturdärme nach



Christian Teichert, Geschäftsführer der TLG Naturdärme WESTFLEISCH GmbH in Hiddenhausen

„hank“ gehandelt, wobei 1 Hank 100 Yards oder 91,4 m entspricht.

Bei TLC geht man davon aus, daß ein Schwein etwa 18 m Darm als Rohprodukt liefert, aus dem sich 16 m fertige Ware erzeugen lassen. Und 1 Hank Naturdarm läßt sich dann je nach Aufbereitung und Marktlage zu Erlösen zwischen 3 bis 16 € verkaufen.

Die teuerste Version dabei ist „getubte Ware“, also auf Plastikstreifen aufgezogen, so dass die Wurstwaren-Industrie ohne viel Handarbeit die Därme füllen kann.

Während die großen Markenartikel die Markt-Trends, ähnlich wie in der Mode, setzen, sind Nürnberger Bratwürste und Weißwürste über die Jahrzehnte unverändert geblieben, so Teichert. Ansonsten aber ändern sich Nachfrage und damit Preise je nach Kaliber international beträchtlich und schnell.

### Gewicht reduzieren – Kosten sparen

Zusätzlich können internationale Störungen das Geschäft mit Naturdärmen ganz schön verhaseln. So verhängten die USA in 2001 auf Importe von Schweinedärmen der großen Kaliber aus Europa 100 % Strafzoll, nachdem die Europäische Union das in USA mit Hormonen erzeugte Rindfleisch mit einem Embargo belegte. Mindestens ebenso schwer störte ein 1999 durch China verhängtes und immer noch gültiges Importverbot für Schweinedärme wegen klassischer Schweinepest in Europa.

Doch international operierende Unternehmen suchen und finden Auswege, selbst wenn diese Zeit und Geld kosten. Anders ist das bei den Darpaketen aus der Rinderschlachtung, die seit BSE im wesentlichen ihren Weg in die Tierkörperbeseitigungsanlagen finden. Die Pansen der Kälber und Rinder lassen

sich zwar noch zu Tierfutter verarbeiten und der Labmagen der Kälber liefert das unerlässliche Ferment für die Käse-Herstellung, doch das meiste muss in die TBA. Und weil das gewichtsbezogen bezahlt wird, hilft saubere Entleerung Kosten sparen.

Die TLC Naturdärme aber hat noch einen weiteren Umsatzbringer: Die Schweineschwarten aus der WESTFLEISCH-Zerlegung finden reißenden Absatz bei den Gelatine-Herstellern.

### „Mondschein“-Kalkulationen unmöglich

Mit einem Umsatz von gut 9 Mio € im abgelaufenen Kalenderjahr und 87 Mitarbeitern gehört TLC Naturdärme zwar zu den 5 großen Unternehmen auf dem deutschen Markt, doch weiss Geschäftsführer Teichert: „Wir müssen nach neuen Ufern Ausschau halten.“

Die WESTFLEISCH-Fleischcenter, die ja die Entsorgung als Dienstleister bezah-



Fachmännische Vorbereitung der Naturdärme für die Wurstproduktion: „getubte Ware“ – auf Plastikröhren (engl. „tube“) aufgezogen.

len müssen und die für verwertbare Produkte Wettbewerbs-Erlöse erwarten, drängen auf marktübliche Konditionen. So hofft Teichert auf Erlösvorteile beim Verkauf von „maßgeschneiderten“ Produkten an die Tiernahrungsindustrie. Und schließlich: Naturdärme, fachgerecht aufbereitet, sortiert, kalibriert und veredelt, werden immer ihre Wurst finden.

## Termine für die Frühjahrs-Klönrrunden:

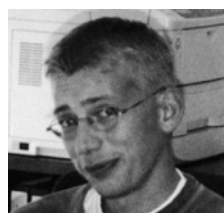
Termin	betrifft Geschäftsstelle	Ort
Di, 15.4.03, 19.30	Coesfeld	Restaurant Dördelmann, Lüdinghauser Str. 31, 59399 Olfen
Mi, 16.4.03, 19.30	Lübbecke	Gaststätte „Kaiser Dorfkrug“, Neue Schulstr. 10, 32339 Espelkamp-Isenstedt
Mi, 23.4.03, 19.30	Hamm	Gaststätte „Waldmutter“, Sendenhorst
Do, 24.4.03, 19.30	Paderborn	Restaurant Löseke, Sonnenbrink 2, 33034 Brakel
Mo, 28.4.03, 19.30	Hamm	Restaurant „Lindenschenke“, Werler Str. 80, 59457 Werl-Hillbeck
Di, 29.4.03, 19.30	Lübbecke	Fleischcenter Lübbecke, Rote Mühle, 32312 Lübbecke
Di, 6.5.03, 19.30	Coesfeld	Landhaus Capellen, Tungerloh-Capellen, 48712 Gescher
Mi, 7.5.03, 19.30	Paderborn	Gasthof Dahl, Westfalenstr. 47, 33181 Wünnenberg-Helmern
Do, 8.5.03, 19.30	Coesfeld	Gaststätte Wauligmann, Schiffahrter Damm 22, 48268 Greven

## Schlachtdaten und mehr

WESTFLEISCH bietet seinen Lieferanten als bundesweit erstes Schlachtunternehmen bereits seit November 2000 an, aktuelle Schlachtdaten und Auswertungen dazu verschiedenster Art **per Internet** abzurufen. Und dieses Angebot wird – entsprechend den Mitgliederwünschen – laufend erweitert.

Ganz neu ist dies: Wer die entsprechende Zugangsberechtigung hat, kann die Entwicklung und den aktuellen Stand des Geschäftsanteils-Kontos abfragen. Die Fachleute bei WESTFLEISCH brüten inzwischen auch darüber, ob sich per Internet die **Meldungen an die Schweine-Datenbank** für Mitglieder erledigen

und wie sich die Ergebnisse des Salmonellen-Monitorings verwalten lassen. Entscheidungen sind allerdings noch nicht gefallen. Bei Interesse: Fragen Sie Marcel Reiners, Zentrale Münster, Tel.: (02 51) 4 93-2 32, oder den für Sie zuständigen Außendienst-Mitarbeiter.



Ihren Ansprechpartner für die Anmeldung zum Schlachtdaten-Abruf online erreichen Sie auch per eMail:

marcel.reiners@westfleisch.de

### Impressum

WESTFLEISCH eG  
Brockhoffstraße 11  
48143 Münster  
Tel. (02 51) 4 93-0  
Fax (02 51) 4 93-2 89  
www.westfleisch.de  
eMail: info@westfleisch.de

Redaktion: Dr. Bernhard Haas

Für den Inhalt verantwortlich:  
Dr. Helfried Giesen