

# info für Landwirte

August 2007



Großer Andrang  
beim Familientag im  
Fleischcenter Coesfeld  
(mehr auf Seite 6)

WESTFLEISCH eG · Brockhoffstraße 11 · 48143 Münster · Telefon (02 51) 4 93-0 · [www.westfleisch.de](http://www.westfleisch.de)

## 2007 beim Wachstum zugelegt

**Generalversammlung der WESTFLEISCH eG und Hauptversammlung der WESTFLEISCH FINANZ AG: Schwieriges Geschäftsjahr 2006 erfolgreich gemeistert und abgeschlossen / Erwartungen an das I. Halbjahr 2007 übertroffen / Sorgen wegen unbefriedigender Erlöse für Rind, Schwein und Kalb**

Das Geschäftsjahr 2006, das mit General- und Hauptversammlung von Westfleisch eG und Westfleisch Finanz AG am 20. bzw. 22. Juni 2007 auch formal abgeschlossen wurde, ist Geschichte. Die Unternehmensgruppe konnte den Umsatz um 4,2% auf 1,66 Mrd. Euro steigern und fast 697.000 t Fleisch vermarkten. Basis dafür waren mehr als 273.000 Rinder (-0,1%), 40.700 Kälber (+0,7%) und 5,375 Mio. Schweineschlachtungen (+1,0%).

Mit diesen Schlachtzahlen, so erläuterte es Dr. Helfried Giesen, hält Westfleisch in Deutschland unangefochten Platz 3 unter den Top 10 und in der EU 25 Platz 5.

### Verträge sind die Basis

Der Trend, durch Veredlung mehr aus dem Produkt Fleisch zu machen, wurde konsequent fortgesetzt, wofür in erster Linie die Töchter WestfalenLand und Gustoland/Barfuss verantwortlich zeichnen. Und Exporte, vor allem in die alten und neuen Mitgliedsländer der EU, eben-

so aber nach Russland, Afrika und Fernost, werden jedes Jahr bedeutender: 30% der vermarkteten Fleischmengen und 26% der Umsatzerlöse wurden jenseits deutscher Grenzen erzielt.

Zu außerordentlichen Erschwernissen bis hin zum absoluten Standstill führte der Ausbruch der Schweinepest im Frühjahr 2006 im Münsterland, was sich auch durch hohe Schlachtzahlen zum Herbst hin kaum noch ausgleichen ließ. Die dann im Sommer auf unerwartete Höhen anziehenden Schweinepreise ließen sich nur

mit Verzögerung bei den Kunden von Westfleisch realisieren. Die Folge: Die Tochterunternehmen konnten mit ihren Gewinnen deutlich weniger zum Erfolg von Westfleisch beitragen als in den Jahren zuvor.



Gute Zahlen für die Mitglieder, Einstimmigkeit auch auf dem Vorstandspodium: (v.l.n.r.) Peter Piekenbrock, Vorsitzender Dirk Niederstucke, Dr. Helfried Giesen, Dr. Bernd Cordes und Josef Lehmenkühler.

### In dieser Ausgabe

- Vermarktungswegevergleich lässt Fragen offen
- Schlachtkühe wertgerechter bezahlen
- AutoFOM auf dem Prüfstand
- Familientag Coesfeld
- Noch gibt es bäuerliche Kälbermäster

### Kennzahlen der WESTFLEISCH-Gruppe erstes Halbjahr 2006 und 2007 im Vergleich

	2007	2006	+/- ggü. Vj.
<b>Mitglieder</b>	4.384	4.310	+ 74
<b>Schlachtungen Stück</b>			
Rinder	127.890	125.920	+ 1,6 %
Kälber	20.110	19.090	+ 5,3 %
Schweine (inkl. Sauen)	2.831.820	2.523.800	+ 12,2 %
<b>Zerlegung</b>			
Rind in t	36.182	33.550	+ 7,8 %
Schwein in St.	2.771.450	2.502.550	+ 10,7 %
Sauen in St.	186.290	163.050	+ 14,3 %
<b>Fleischabsatz t (konsolidiert)</b>	387.430	342.370	+ 13,2 %
<b>Umsatz Mio. € (konsolidiert)</b>	857.840	811.700	+ 5,7 %

So spricht Dr. Giesen „von einer Verschnaufpause mit der Gelegenheit zur Standortbestimmung und wohlüberlegtem Kräftesammeln“.

### Freiräume für weiteres Wachstum

Auch vom wirtschaftlichen Ergebnis her gesehen war die Unternehmensgruppe erfolgreich, wie Finanzvorstand Dr. Bernd Cordes detailliert darlegte. Danach konnte die Genossenschaft einen Jahresüberschuss von 5 Mio. Euro erwirtschaften und eine Dividende von 4,2% an die Anteilseigner ausschütten. Hinzu kommen 2,14 Mio. Euro an Sonderbonus über alle Tierarten. Im Konzern konnte die Eigenkapitalquote von 27,4 auf inzwischen 34,6% der Bilanzsumme gesteigert werden.

4,2% Dividende erhalten auch die Aktionäre der Westfleisch Finanz AG. Angesichts dieser Gesamtbilanz, so Cordes, „hat Westfleisch Freiräume für eine weitere positive Unternehmensentwicklung“.

Wie sich das Unternehmen im I. Halbjahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr entwickelt hat, machen die Kennzahlen in der Übersicht auf der Titelseite deutlich: Abermals eine Zunahme an Mitgliedern, teilweise eine zweistellige Steigerung der Schlachtzahlen und der Fleischmengen. Über alle Sparten hinweg stieg der Umsatz der Unternehmensgruppe um 5,7% auf mehr als 855 Mio. Euro.

Dr. Giesen deutet dies als „eindeutige Wachstumssignale“, wobei alle Sparten des Unternehmens bis dahin auch betriebswirtschaftlich erfolgreich arbeiten.

### Qualität und Exporte weiter steigern

Und dennoch sorgt sich auch der Westfleisch-Vorstand wegen der unbe-

friedigenden Erzeugerpreise für Ferkel, für Schlachtschweine und für Schlachtrinder. Ursachen dafür: in Deutschland, in Europa und in der Welt wird im laufenden Jahr mehr Schweinefleisch produziert als verzehrt.

Um so wichtiger sind Anstrengungen, die Exporte zu steigern und die hohe Qualität weiter zu verbessern.

Vor allem letzterem Ziel dienen Investitionen von rund 17 Mio. Euro, die in 2007 bereits erfolgt sind oder noch getätigt werden. Davon werden fast 8 Mio. Euro in Oer-Erkenschwick in den neuen Betriebsteil investiert. Weitere Schwerpunkte sind die Einrichtung einer CO<sub>2</sub>-Betäubung für Schlachtschweine in Coesfeld, die Umstellung auf eine hängende Entblutung für Schlachtrinder in Lübbecke und der Ausbau der Sozialräume für die Mitarbeiter in Hamm. Und schließlich: In unmittelbarer Nachbarschaft zu WestfalenLand wird zusammen mit dem Logistikpartner Kühn, Ostbevern, ein Kühl- und Auslieferungslager neu errichtet, das gut 4 Mio. Euro kosten wird.

### Wachstum und Unabhängigkeit

Und Dr. Cordes verweist auf das Finanzierungskonzept der Unternehmensgruppe, das sich bewährt hat, Planungssicherheit gewährt und Dank guter Eigenkapitalausstattung zu einer hohen Bonität im Markt führt. „Dieser breite Liquiditätsspielraum sichert Wachstum und Unabhängigkeit“, so der Finanzvorstand.

Es ist das Ziel der nächsten Jahre, die Profitabilität auszubauen, um Genussrechtskapital der Banken als „geliehenes Eigenkapital“ durch Eigenmittel abzulösen, nur



**Aufsichtsratsvorsitzender Heinz Westkämper (links) im Gespräch mit Professor Dr. Hans-Wilhelm Windhorst.**

konsequent. So soll im Herbst für die Mitglieder eine neue Genussrechtsaktion mit verbesserter Rendite von mindestens 6,5% aufgelegt werden.

## Bio-Energieerzeugung Preistreiber für Nahrungsmittel

Drei bemerkenswerte Punkte aus dem Vortrag von **Professor Dr. Hans-Wilhelm Windhorst**, Vechta, vor der Generalversammlung:

- Seit 1970 bis 2005 hat sich die Weltproduktion an Schweinefleisch fast verdreifacht auf 102,5 Mio. Tonnen. Dabei gingen die Anteile wichtiger Erzeugerländer wie USA, Deutschland und weiterer europäischer Länder teilweise deutlich zurück, während vor allem China seinen Anteil von 17 auf fast 50% steigern konnte.
- Deutschland liegt hinsichtlich seiner durchschnittlichen Bestandsgröße im Vergleich zu anderen Ländern zwar immer noch weit hinten, aber: „Die marktorientierten Schweinehaltungsbetriebe in den Hochburgen sind von ihrer Größen- und Kostenstruktur her wettbewerbsfähig“.
- Wenn sich die Politik der Bio-Energieerzeugung durch Subventionierung der Einspeisungsvergütung weiterhin so fortsetzen wird, werden bis 2010 die Kosten für tierische Nahrungsmittel um 40 bis 50% steigen.

## Sonderbonus ausgeschüttet

Die Generalversammlung der Westfleisch eG am 20. Juni 2007 ist dem Vorschlag des Vorstands gefolgt und hat beschlossen, die Mitglieder am wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft teilhaben zu lassen. Als Sonderbonus werden an Vertragsbetriebe ausgeschüttet: 0,45 € je Bonusschwein, 8,00 € je TRANSPARIND, 2,50 € je Kalb bzw. je Fresser, 2,00 € je Schlachtsau und 0,10 € je Ferkel. So kamen insgesamt netto knapp 2,14 Mio. € zusammen, von denen die Erzeuger von BESTSCHWEINEN mit 59,7% den Löwenanteil und die Er-

zeuger von TRANSPARIND-Bullen und -Kühen 29,2% erhielten. Den Rest von 11,1% teilten sich Kälbermäster, Ferkelerzeuger und die Aufzüchter von Fressern.

Dem Beschluss der Generalversammlung entsprechend wurden 25% oder fast 534.000 € an insgesamt 3.883 Zahlungsempfänger überwiesen, während 75% oder gut 1,6 Mio. € den Geschäftsguthabenkonten gutgeschrieben wurden und somit einer weiteren Stärkung des Eigenkapitals der Genossenschaft dienen.

# Vermarktungswegevergleich lässt Fragen offen

**WESTFLEISCH begrüßt mehr Markttransparenz / Beim Schlachthof-Ranking von DBV und WLV bleibt Einiges erklärungsbedürftig**

Es war am 25. Mai 2007, als der Deutsche Bauernverband (DBV) zusammen mit dem Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverband (WLV) und der Zentralen Markt- und Preisberichtsstelle für Erzeugnisse der Land-, Forst- und Ernährungswirtschaft GmbH (ZMP) die Ergebnisse eines Vermarktungswegevergleichs von Schlachtschweinen in Berlin vorstellte. In die Untersuchungen aus dem Jahr 2006 gingen mehr als 7.500 Abrechnungen mit fast 543.000 Schweinen ein (s. auch Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe Nr. 22/2007 und top agrar Ausg. Juni 2007).

Bei einem Ranking mit insgesamt acht Auto-FOM-Schlachthöfen kam als wesentliches Endergebnis heraus: Zwischen dem am besten zahlenden Schlachthof und dem als Schlusslicht ausgewiesenen Unternehmen liegt eine Differenz von 2,71 Cent je kg Schlachtgewicht; bei den zehn FOM-Betrieben sind es 3,04 Cent je kg SG.

Westfleisch ist mit dem Ranking grundsätzlich gut zufrieden. Immerhin wurden die Schlachthöfe Coesfeld, Paderborn und Oer-Erkenschwick als deutlich überdurchschnittlich zahlend bewertet, während Hamm den Durchschnitt angeblich knapp verfehlen soll.

Doch wie zuverlässig sind diese Einstufungen?

## Westfleisch nicht in Erklärungsnot

Hier ist nicht die Stelle, um den Vermarktungswegevergleich in allen Einzelheiten zu hinterfragen – dafür ist das Vorhaben zu kompliziert und die Initiatoren haben betroffene Unternehmen, Fachverbände und Öffentlichkeit an der detaillierten Methodik nicht beteiligt.

Wie sollte Westfleisch da differierende Vergleichswerte innerhalb eines und zwischen den verschiedenen Standorten erklären können, wozu top agrar medienwirksam aufforderte?

Fest steht **zum einen:** Westfleisch bezahlt für Vertragsschweine transparent nach der bekannten Bonusstaffel

zwischen 2,00 € je Schwein 3,25 € je nach Umfang der Jahreslieferung. Hinzu kommen unterschiedlich hohe Anteile an Vertragsschweinen auf den beteiligten Westfleisch Standorten. Ist das bei der statistischen Prüfung berücksichtigt? Dies und unterschiedlich hohe Anteile großer bzw. kleiner Betriebe an den einzelnen Standorten und zwischen den Standorten führen zwangsläufig zu Streuungen.

**Zum zweiten:** Je nach Partigröße differieren bei Westfleisch die Vorkosten bei den gängigen Partigrößen um mehr als 5,00 € je Schwein. Westfleisch ist einer der wenigen Vermarkter mit transparenten, gleichgerichteten und kostenabhängigen Vorkosten!

**Und drittens:** Westfleisch bezahlt Schlachtschweine nach Wochen-, 4-Wochen- und 12-Wochen-Preis, wobei für Vertragsschweine an allen Standorten identische Preise gelten. Allein methodisch bedingt sind somit bei Westfleisch entsprechende Streuungen vorprogrammiert. Zwischen dem Wochenpreis und dem 12-Wochenpreis lagen die Schwankungen zwischen + 5,5 und mehr als – 8 Cent für einzelne Wochen. Genug denkbarer Einflussgrößen ... !

## DBV und WLV sind am Zug

In allen Fällen soll es sich um „Originalabrechnungen“ gehandelt haben, die aber nicht nur vom jeweiligen Schlachthof selbst, sondern auch vom Viehhandel, von einer Ortsgenossenschaft oder von einer Erzeugergemeinschaft ausgestellt worden sein kann. In den textlichen Erläuterungen wird zwar ausdrücklich auf diese Schwachstelle hingewiesen, doch die Frage bleibt: Darf man einen Schlachthof mit solchen, außerhalb seines Einflusses liegenden Punkten imagerträchtig be- oder entlasten?



**Die Westfleisch-Bezahlung für Vermarktungspartner ist transparent und nachvollziehbar. Die vielen offenen Fragen des Vermarktungswegevergleichs können nur von den Initiatoren, nicht von den betroffenen Unternehmen geklärt werden.**

Die Qualität der Schlachtschweine soll – so wird versichert – keinen Einfluss auf das Ergebnis haben. Der jeweilige Maskenwert aller Masken wird mit der regionalen Standortqualität berechnet, auch wenn „gezielt“ über die Maske eingekauft werden sollte. Wurde im Durchschnitt eines jeden Schlachthofes die unterstellte Standardqualität in den Abrechnungen dennoch erreicht? Wohl kaum.

Und schließlich: Der Testsieger beim letzten Auszahlungspreisvergleich der ISN – bei dem Westfleisch auch als überdurchschnittlich gut bezahlend eingestuft wurde – ist jetzt beim DBV-Vergleich bei gleichen Untersuchungskriterien das „Schlusslicht“. Muss das von dem betroffenen Unternehmen oder von den Testern erklärt werden?

Das Vorhaben von DBV und WLV ist ehrenwert, doch sowohl die hier aufgeworfenen, als auch viele weitere Fragen können nur von den Initiatoren des Vermarktungswegevergleichs beantwortet und geklärt werden.

# Schlachtkühe wertgerechter bezahlen

**Ab 01. Juli neues Bezahlungssystem für Schlachtkühe bei Westfleisch: Mittlere und „blaue“ Kühe werden besser, überschwere und fette Kühe schwächer bezahlt / Was sich heute am Markt für Kuhfleisch tut**

Es waren mehr als 100.000 Kühe, die im vergangenen Jahr für Westfleisch in Paderborn und Lübbecke geschlachtet wurden. Die größere Rolle hinsichtlich Menge und Umsatz spielten sicher die mehr als 160.000 vermarkteten Jungbullen.

Die Vermarktung von Schlachtkühen ist wesentlich komplexer als bei Jungbullen, denn das Angebot ist sehr heterogen hinsichtlich Alter, Gewicht und Verfettungsgrad. Das reicht von der alten, abgemolkenen „Plautze“ über die gut angefleischte Erstkalbskuh bis zu der überschweren Kuh mit gewaltigen Fettpolstern.

## Die „ideale“ Schlachtkuh

**Übersicht 1** macht deutlich, in welchem Lebensalter die im Zeitraum Januar bis Mai 2007 geschlachteten mehr als 22.000 Schwarzbunten waren. Die jüngsten kamen zum Schlachthof, bevor sie 30

Monate erreichten, die ältesten schafften es auf mehr als 12 Jahre. Bei einem Mittelwert von 68,6 Monaten liegt der Schwerpunkt eindeutig zwischen 36 und 72 Monaten. Bei Rotbunten und anderen Herkünften sind die Verhältnisse ähnlich.

**Übersicht 2** zeigt das Klassifizierungsergebnis von 109.000 in Lübbecke und Paderborn geschlachteten Kühen. Mehr als 1/3 wurden in O3 klassifiziert, jede Dritte landete in Klasse P – eine für die auf die Milchproduktion ausgerichtete Rinderhaltung im nordwestdeutschen Raum erwartete typische Verteilung. Doch was wird aus dem ganzen Fleisch von Schlachtkühen? Welches Alter, welche Handelsklasse und welche Verfettungsstufe ist besonders gefragt?

Fachmann für solche Fragen ist Jürgen Peschl, gelernter Metzger und Kaufmann und bei Westfleisch verantwortlich für die Rindfleischvermarktung mit Sitz in

Lübbecke. „Das Alter“, so seine eindeutige Antwort, „spielte beim früheren Dorfmetzger sicher eine größere Rolle. Bei den Mengen, die Westfleisch umsetzt, jedoch nicht mehr“.

Die **ideale** Kuh für die Vermarktung das ganze Jahr über ist die in **R3 und O3** eingestufte Kuh im **Schlachtgewicht zwischen 300 und 325 kg**.

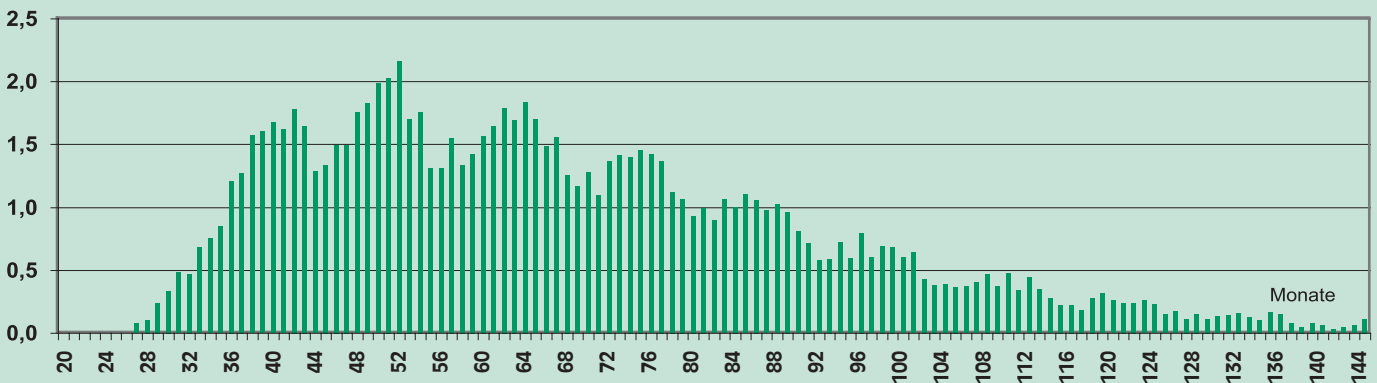
Daraus lassen sich bei der Zerlegung im Gewicht passende Teilstücke wie Ober-



**Jürgen Peschl, Vertriebsleiter Rindfleisch mit Sitz in Lübbecke, erläutert das neue Bezahlungssystem für Schlachtkühe, das sich noch differenzierter als bisher am Handelswert orientiert.**

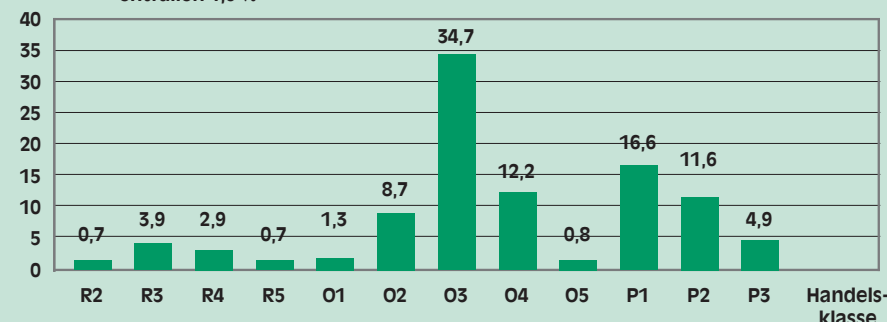
## Übersicht 1: Schwarzbunte im Mittel 68,6 Monate alt

Anteil % Altersverteilung bei der Schlachtung in Monaten im Zeitraum Jan – Mai 2007 in Prozent bei 22.080 Schlachtungen



## Übersicht 2: So werden Schlachtkühe klassifiziert

Anteil % Prozentuale Verteilung bei 109.000 geschlachteten Kühen im Zeitraum 2006/2007 in Lübbecke und Paderborn; auf die Klassen besser als R2 und schlechter als P3 entfallen 1,0 %



schale, Rouladenfleisch oder Steakhüfte zuschneiden, die im Lebensmittelhandel in den Frischfleisch-Abteilungen gefragt sind. Eine angepasste Verweildauer der vakuumverpackten Teilstücke im Reife-lager fördert die Zartheit.

Mindestens die Hinterviertel der schweren, stärker verfetteten Kühe finden ihre Käufer, und zwar vor allem bei ausgesprochenen Fleischkennern rund um das Mittelmeer – leider nur den Sommer über.

**QS unverzichtbar**

Um die ganze Problematik erfassen zu können, ist folgendes zu bedenken: Schlachtkühe haben zwischen 25 und 27% des Gewichtes an Knochen und je nach Verfettungsstufe zwischen 6 und 9% Abfallfett, für das bestenfalls 10 Cent je kg Erlöst werden können. Bei der üblichen Abviertelung hält das Vorderviertel an der Waage 55% und das Hinterviertel 45%. Die besseren Erlöse für gut bezahlte Teilstücke im Hinterviertel gleichen



**Zwei Extreme: Oben die fette und über-schwere Kuh der Klasse O4, unten die blaue, schwach bemuskelte P1-Kuh.**



nicht aus, was bei den Fettstufen 4 und 5 an Abfallfett anfällt und wenig Geld bringt.

Ein Großteil von dem, was nicht als wertvolle Teilstücke in

den Frischfleisch-Markt geht, gelangt unabhängig von Handelsklasse und Verfettungsstufe in die Verarbeitung.

Und da ist Hackfleisch übers ganze Jahr konstant ein guter Umsatzbringer – bei relativ bescheidenen Preisen. Große Hamburger-Hersteller, die auch von Westfleisch beliefert werden, verlangen allerdings standardisierte Ware hinsichtlich Fett- und Bindegewebeanteil. Und ganz entscheidend: Die Herkunftssicherung nach QM, besser noch QS, wird täglich mehr verkaufsentscheidend. Das Problembewusstsein um die Bedeutung dieser Herkunftssicherungen scheint aber bei manchen Milcherzeugern nicht ausreichend stark ausgeprägt zu sein.

Ein erstes Zwischenergebnis aus dem bisher Aufgezeigten: Die schwere, fette Kuh ist für den aktuellen Markt sehr teuer und muss günstiger werden, die

mittlere und die blaue Kuh verdienen eine bessere Bezahlung.

**Grundpreise für R3, O3 und P2**

Diese Überlegungen sind in dem seit 01. Juli geltenden neuen Bezahlungssystem der WESTFLEISCH realisiert, das in **Übersicht 3** dargestellt ist.

Danach werden 3 Grundpreise festgelegt: für R3 und O3 im Gewicht zwischen 300 und 325 kg sowie für P2 im Gewicht von 225 bis 250 kg. Bei

Gewichtsklassen von jeweils 25 kg steigen oder fallen die Auszahlungspreise jeweils um 4 Cent je kg Schlachtgewicht. Der Preis für die P3-Kuh liegt 20 Cent unter dem der O3-Kuh. Und schließlich: Die Fettstufen 1 und 4 sowie 5 werden herabgestuft.

Dieses neue Bezahlungssystem hilft, das Geld aus der Schlachtkuhvermarktung den Markterlösen entsprechend gerechter zu verteilen.

**Übersicht 3: So werden Schlachtkühe ab 1. Juli abgerechnet**

Euro/kg Schlachtgewicht (SG) bei Grundpreisen von 2,35 € für R3, 2,25 € für O3 und 1,70 € für P2 (Beispiel für die 28. Woche)

HKI./Fettstufe	R1	R2	R3	R4	R5
+ / – ggüber R3	- 0,10	0,03		- 0,03	- 0,10
<b>SG kg</b>					
200 – 224,9	2,09	2,22	2,19	2,16	2,09
225 – 249,9	2,13	2,26	2,23	2,20	2,13
250 – 274,9	2,17	2,30	2,27	2,24	2,17
275 – 299,9	2,21	2,34	2,31	2,28	2,21
300 – 324,9	2,25	2,38	2,35	2,32	2,25
325 – 349,9	2,29	2,42	2,39	2,36	2,29
350 – 374,9	2,33	2,46	2,43	2,40	2,33
375 – 399,9	2,37	2,50	2,47	2,44	2,37
über 400	2,37	2,50	2,47	2,44	2,37

HKI./Fettstufe	O1	O2	O3	O4	O5	P3
+ / – ggüber O3	- 0,10	0,03		- 0,03	- 0,10	- 0,20
<b>SG kg</b>						
– 224,9	1,99	2,06	2,09	2,06	1,99	1,89
225 – 249,9	2,03	2,10	2,13	2,10	2,03	1,93
250 – 274,9	2,07	2,14	2,17	2,14	2,07	1,97
275 – 299,9	2,11	2,18	2,21	2,18	2,11	2,01
300 – 324,9	2,15	2,22	2,25	2,22	2,15	2,05
325 – 349,9	2,19	2,26	2,29	2,26	2,19	2,09
350 – 374,9	2,23	2,30	2,33	2,30	2,23	2,13
375 – 399,9	2,27	2,34	2,37	2,34	2,27	2,17
über 400	2,27	2,34	2,37	2,34	2,27	2,17

HKI./Fettstufe	P1	P2	P4	P5
+ / – ggüber P2	- 0,10		- 0,03	- 0,10
<b>SG kg</b>				
200 – 224,9	1,56	1,66	1,63	1,56
225 – 249,9	1,60	1,70	1,67	1,60
250 – 274,9	1,64	1,74	1,71	1,64
275 – 299,9	1,68	1,78	1,75	1,68
300 – 324,9	1,72	1,82	1,79	1,72
über 325	1,76	1,86	1,83	1,76

# AutoFOM auf dem Prüfstand

**Klassifizierungsergebnisse des AutoFOM am Fleischcenter Coesfeld haben im Frühjahr zu Debatten geführt – das „Landwirtschaftliche Wochenblatt“ berichtete. Was war geschehen und was waren die Ursachen?**

Aufgrund der betrieblichen Weiterentwicklung hat Westfleisch im Fleischcenter Coesfeld im Jahr 2006 die Schlachtgeschwindigkeit kontinuierlich auf inzwischen 600 Tiere pro Stunde gesteigert. Damit wurde in der Bandgeschwindigkeit für die AutoFOM-Anlage die genehmigte Grenze der Zulassung unter Berücksichtigung der eingeräumten Toleranz von  $\pm 10\%$  erreicht. Somit wurde eine Neuzulassung der gesamten AutoFOM-Installation notwendig. Westfleisch hat den Hersteller, die Firma SFK, gebeten, diese nach Herstellervorgaben bei der dafür zuständigen Physikalisch-Technischen Bundesanstalt (PTB) in Braunschweig zu beantragen.

Nach dem Umbau erfolgte die Vor-Ort-„Abnahme“ durch die Bundesforschungsanstalt für Ernährung und Lebensmittel (BFEL) in der 42. Kalenderwoche 2006. Die darauf basierende Bauartenzulassung durch die PTB lag Anfang Dezember vor. Die Eichung erfolgte Mitte Januar 2007 durch das zuständige Eichamt.

Die Durchschnittsergebnisse der Klassifizierung nach dem Umbau lagen auf dem erwarteten, nahezu unveränderten Niveau, vergleichbar mit denen in anderen Westfleisch-Standorten.

## Zwei Wochen Nadel-Klassifizierung

Im Januar, Februar und März traten an einzelnen Tagen überraschend Schwankungen bei einzelnen Partien und einzelnen Schweinen auf – nach oben, wie nach unten –, die nochmals zu einer intensiven Nachprüfung durch alle Beteiligten führte. Die verschiedensten physikalischen Parameter wie Geschwindigkeit, Höhe und Stellung des Messbügels, Feuchtigkeit der Schlachtkörper (für eine Ultraschallmessung eine zwingende Voraussetzung) und deren Zusammenspiel bei verschiedenen Schlachtgeschwindigkeiten wurden technisch erneut auf den Prüfstand gestellt. Die neu gewonnenen Erkenntnisse finden in der heute gültigen Bauartenzulassung für den Standort in Coesfeld inkl. einer exakten Definition zur Befeuchtung der Schlachtkörper ihren Niederschlag. Alle notwendigen Än-

derungen wurden beim erneuten Umbau bis Ende März 2007 umgesetzt.

Nach einer kurzfristig vom Landesamt ausgesprochenen Empfehlung, die amtliche Klassifizierung und Handelsklasseneinstufung einzelner Tage nicht mehr mit dem AutoFOM, sondern mit dem FOM-Gerät durchzuführen, mussten alle Schweine vom **19. bis 31. März** nach der FOM-Abrechnungsmaske abgerechnet werden.

Während der gesamten Zeit erfüllte AutoFOM Coesfeld die vorgeschriebenen Zulassungsaufgaben, sodass Westfleisch von korrekt ermittelten Werten ausgehen muss und auch nach intensiver Prüfung im Hause keine Veranlassung für eine Neubewertung oder eine Nachzahlungsverpflichtung sieht.

Wünschenswert wäre es allerdings, wenn unter Berücksichtigung der neuen Erkenntnisse alle AutoFOM-Geräte bundesweit überarbeitet und nach jetzt einheitlichen Kriterien zugelassen würden.

# Familientag Coesfeld

**„Informationen, Unterhaltung und Leckeres“ – so das Motto der Veranstaltung für Vertragslandwirte und Mitarbeiter am Fleischcenter Coesfeld**

Über 2.000 Besucher folgten der Einladung des Westfleisch-Fleischcenters Coesfeld am Sonntag, 17. Juni. Zu dem in dieser Form erstmals durchgeführten Familientag waren Vertragslandwirte und Mitarbeiter sowie deren Angehörige eingeladen. Das breit angelegte Programm gewährte Erwachsenen Einblick in die Arbeit eines modernen Schlachtbetriebes und die weitere Be- und Verarbeitung von Fleisch. Der Betrieb musste aus Gründen der Lebensmittelhygiene und der Unfallverhütung selbstverständlich ruhen, doch halfen Videofilme und auskunftsfreudige Mitarbeiter an den Stationen in den Produktionsräumen für hochinteressante Informationen. Für Kinder gab es reichlich Unterhaltung mit Traktor-

Fahrsimulator, Hüpfburg, Kistenrutsche und vor allem dem Mitmach-Zirkus. Moderator und Entertainer Jörg Burghardt führte durch das Bühnenprogramm und begeisterte als Spaßmacher. Derweil gab es im Festzelt Live-Musik und natürlich Gelegenheit, gegen Hunger und Durst leckeren Kuchen sowie Westfleisch-Spezialitäten vom Grill zu genießen.



# Noch gibt es bäuerliche Kälbermäster

**Auf 20.000 Mastplätzen bei 26 Partnerbetrieben in Süd-Oldenburg gedeihen für Westfleisch BESTKÄLBER / Explodierende Futterkosten bringen Mäster in wirtschaftliche Bedrängnis / 3-Wochen-Preis mildert Preisausschläge**

Erzeugung und Vermarktung von Kalbfleisch fristen im allgemeinen Bewusstsein der meisten Bauern eher ein Schattendasein. Was sind schon rund 350.000 Kälber- im Vergleich zu 3,5 Mio. Rinder- und fast 50 Mio. Schweine-Schlachtungen pro Jahr in Deutschland? Und seit die „Kontrollgemeinschaft Deutsches Kalbfleisch eV“ (KDK) erfolgreich arbeitet, taucht Kalbfleisch auch nicht mehr in den Schlagzeilen der Massenmedien auf. Zusätzlich kommt hinzu: Das Geschäft mit Kalbfleisch beherrschen „die Holländer“ und einige ganz wenige Integratoren, die Futter und nüchterne Kälber bereitstellen und ihren Lohnmästern die schlachtreifen Tiere abnehmen.

Angesichts dieser Ausgangslage kann es nicht wundern, dass die Zahl freier Kälbermäster seit Jahren rückläufig ist. Und von diesen bäuerlichen Betrieben, konzentriert im Großraum Vechta und Borken, hat Westfleisch bisher auch schon die jährlich um die rund 40.000 in Hamm zu schlachtenden Kälber bezogen.

Seit Frühjahr diesen Jahres ist nun Westfleisch auf diese freien Kälbermäster zu-

gegangen und hat ihnen eine neue Form der Zusammenarbeit angeboten. Den aus 8 Paragraphen bestehenden Rahmenvertrag haben bisher 26 Mäster mit zusammen 20.000 Mastplätzen, d.h. ca. 40.000 Jahres-Kälber unterschrieben.

## Schlachtgewicht 110 bis 170 kg

Gegenstand des Vertrages ist die Erzeugung und Vermarktung von Kälbern aus bäuerlichen Betrieben als Grundlage einer durchgängigen Wertschöpfungskette vom Erzeuger bis zum Verbraucher unter Einbeziehung der vor- und nachgelagerten Stufen. In den Partnerbetrieben werden in Deutschland aufgezogene Kälber als Milchkalbtyp gemästet. Der Zukauf von Kälbern kann, muss aber nicht über das Nutztviehzentrum Nienberge geschehen. Die Mast erfolgt nach „Guter fachlicher Praxis“, nach den Bedingungen von QS bzw. der Kontrollgemeinschaft Deutsches Kalbfleisch e.V.. Selbstverständlich ist ein zertifizierter Hoftierarzt zu benennen, der den Betrieb nach „Guter Veterinärpraxis“ betreut. Ziel der Erzeugung sind Kälber mit einem Schlachtgewicht von 110 bis 170 kg im Alter von unter 8 Monaten, entsprechend der neuen Definition der EU für Kalbfleisch.

Ein Kernstück der Zusammenarbeit ist ein Beirat, bestehend aus zwei Erzeugervertretern und einem Mitarbeiter von Westfleisch, der jährlich neu von allen Vertragspartnern gewählt wird. Derzeit sind dies die beiden Landwirte Josef Kuper aus Bakum und Michael Beneke aus Vechta-Holtrup sowie Thomas Schürmann vom Westfleisch-Fleischcenter in Hamm.

## Beirat redet mit

Dieser Beirat legt jeweils dienstags einen Orientierungspreis für jene Kälber fest, die die Qualitätskriterien erfüllen. Der Orientierungspreis gilt dann jeweils vom Donnerstag der Vorwoche bis zum Mittwoch der laufenden Woche.

Nach diesem Schema erfolgen die Abrechnungen seit Anfang Mai.

Seit 01. Juni wird – zunächst noch versuchsweise – nach einem 3-Wochen-Preis abgerechnet, der sich aus dem Mittel des Preises der vergangenen, der laufenden und der folgenden Woche zusammensetzt. Erreicht werden soll damit eine kontinuierlichere Anlieferung ohne zusätzliches Preisrisiko für die Mäster.

## Nur mit Zertifikat

Die „Kontrollgemeinschaft Deutsches Kalbfleisch e.V.“ (KDK) wurde 1998 vom Bundesverband der Kälbermäster und Vertretern der Schlacht- und Zerlegeunternehmen, darunter natürlich Westfleisch, ins Leben gerufen. Einziges Ziel: Auf der Basis von Eigeninitiative und freiwilliger Selbstverpflichtung der Teilnehmer sollte ein integriertes Herkunftssicherungssystem für die Erzeugung und skandalfreie Vermarktung von Kalbfleisch starten. Inzwischen ist die überwiegende Mehrzahl der noch verbliebenen Kälbermäster Mitglied, ebenso die großen Vermarkter, so dass weit mehr als 2/3 der in Deutschland geschlachteten Mastkälber den Kontrollen unterliegen. Das System funktioniert so: Der Mäster, dessen Betriebsdaten in der Datenbank der Kontroll-Organisation SGS fest-

gehalten sind, meldet jede Kälberlieferung mit den Daten der Einzeltiere einer Gruppe an die SGS. Während der Mast sind sämtliche verwendeten



Medikamente zu dokumentieren und Ausfälle und Verluste per Formblatt zu melden. Ab der 5. Woche beginnt SGS mit den vorgesehenen Doping-Kontrollen. Dabei werden aus jeder Mastgruppe 4 Proben gezogen. Gefahndet wird dabei nach den verschiedensten

pharmakologisch wirksamen Substanzen, die in der Vergangenheit oder nach Ansicht eines wissenschaftlichen Beirates in der Gegenwart eine Rolle als verbotene Masthilfsmittel spielen könnten. Spätestens 3 Wochen vor dem geplanten Schlachtermin wird dieser der SGS schriftlich mitgeteilt. Sofern in keiner Probe Verbotenes entdeckt wurde, wird für die Mastgruppe ein Zertifikat ausgestellt, das 10 Tage gültig ist und das vor der Schlachtung vorgelegt werden muss.

In 2006 führten mehr als 7.000 untersuchte Proben lediglich in wenigen Fällen zu Beanstandungen. Schlacht- und Zerlegebetriebe unterliegen ebenfalls Systemkontrollen, so dass unter KDK-Aufsicht erzeugte Ware selbstverständlich auch die Bedingungen für das QS-Prüfsiegel erfüllt.

Bei Westfleisch werden alle Kälber lebend gewogen, nach der Schlachtung unter Zuhilfenahme des Videobild-Systems (VBS) klassifiziert und der Anteil der wertvollen Teilstücke – Keule, Bug, Rücken – geschätzt. Letztere Informationen sollen in einem zweiten Schritt in ein Bezahlungssystem einfließen. Mit dem Minolta-Farbmessgerät wird die Helligkeit des Fleisches ermittelt. Alle Kälber



**Michael Beneke aus Vechta-Holtrup ist Beiratsmitglied und einer von derzeit 26 Vertragsmästern für insgesamt rund 40.000 BESTKÄLBER pro Jahr.**

der Handelsklassen E, U, R und O mit einem angestrebten Farbwert unter 4 erhalten einen Preiszuschlag von 0,14 € je kg Schlachtgewicht. Für diese Programmkälber zahlt Westfleisch zu Beginn des Folgejahres einen Vertragsbonus von 10 € je Programmkalb. Bei positivem Geschäftsergebnis wird zudem ein Sonderbonus in Aussicht gestellt.

Westfleisch hält zu Beginn eines Kalenderjahres die geplanten Aufstall- und Ausstalltermine mit der jeweiligen Stückzahl für das laufende Jahr in einem Besuchsbericht fest, der fortlaufend fortgeschrieben wird und in dem die Vorkosten für Erfassung und Transport festgelegt werden.

Die Verträge können mit einer Frist von 3 Monaten zum Jahresende von beiden Partnern gekündigt werden.

Während jeder Erzeuger die Zugangsberichtigung zum Westfleisch-Extranet und damit zu seinen betriebsspezifischen Schlachtdaten und -auswertungen erhält, hat der Beirat darüber hinaus das Recht, auch in den durchschnittlich gezahlten Orientierungspreis der Vorwoche, die durchschnittliche Ausschlagung und die Kalkulationsunterlagen von Westfleisch Einsicht zu nehmen.

### Derzeit nur Verluste

Michael Beneke, 42 Jahre alt und Landwirtschaftsmeister aus Vechta-Holtrup, ist von seinen 25 Berufskollegen als Erzeugervertreter in den Beirat gewählt worden. Geschäfte mit Westfleisch macht er bereits seit etwa 10 Jahren, doch erhofft er sich von der jetzt geltenden Vertragsbasis Vorteile, die er nach bisherigen Erfahrungen auf etwa 15 € pro Kalb einschließlich Vertragsbonus einschätzt – bei 2.000 Mastplätzen und einer Jahreserzeugung von 4.000 Kälbern viel Geld!

Zum Betrieb gehören darüber hinaus 120 ha Acker und eine eigenständige Kälbererfassung.

Finanziell gesehen ist Kälbermast derzeit ein Verlustgeschäft, denn laut Beneke fehlen zur Zeit 150 € je Kalb. Ursachen dafür: Explosionsartig gestiegene Preise für wesentliche

Futterkomponenten wie Süßmolkenpulver und Magermilchpulver bei tendenziell eher schwachen Schlachterlösen.

Erfahrungsgemäß aber bessern sich Nachfrage und Schlachterlöse vor Weihnachten, vor Ostern und über die Frühlingsferien.

Und doch reagieren etliche der noch freien Kälbermäster aus Scheu vor dem finanziellen Risiko mit verhaltener Neubelegung der Ställe, während Lohnmäster in den Niederlanden und auch hierzulande angeblich „Gas geben“.

Die Gruppe der 26, die zwischen 300 und 2.000 Mastplätze betreiben und von denen viele im Umkreis Vechta wirtschaften, will den Erfahrungsaustausch untereinander fördern, dadurch Chancen für günstigeren Futterbezug nutzen und produktionstechnische Reserven ausloten. Alle sind inzwischen Mitglied bei Westfleisch mit entsprechenden Geschäftsanteilen. Und Beneke hat beobachtet: „Weitere Berufskollegen sind schon in der Warteschleife“. Beide Seiten bemühen sich, die Vertrauensbasis gezielt auszubauen, um die Kälbermast in Deutschland auch mit „freien“ Mästern zu erhalten.

## Kälbermast heute

Die professionelle Kälbermast läuft – der geltenden Kälberhaltungsverordnung entsprechend – heute so ab: Vormast bis zur 8. Lebenswoche in Einzelhaltung, danach Haltung in 5-er Gruppen bis etwa zur 26. Lebenswoche. In beiden Perioden besteht das Futter zu hohen Anteilen aus Nebenprodukten der Molkereien wie Buttermilch, Molkepulver, Molkekonzentrat und Magermilchpulver sowie Weizenquellstärke, pflanzlichen Eiweißergänzern und pflanzlichen Fetten sowie Vormischungen mit Vitaminen und Mineralstoffen. Außer diesen als Tränke angebotenen Futter erhalten die Kälber ab der 8. Woche Rauhfutter, z. B. Maissilage.

Tierische Fette als preiswerte Energieträger sind in Deutschland verboten, werden aber in anderen EU-Ländern wie den Niederlanden unverändert eingesetzt.



**Ebenfalls Beiratsmitglied der neu gegründeten BESTKALB-Initiative: Thomas Schürmann vom Westfleisch-Fleischcenter in Hamm.**

## Impressum

Westfleisch eG  
Brockhoffstraße 11  
48143 Münster  
Tel. 02 51 / 4 93-0  
Fax 02 51 / 4 93-12 89  
www.westfleisch.de  
eMail: info@westfleisch.de

Redaktion: Dr. Bernhard Haas  
Projektleitung: Meinhard Born

Für den Inhalt verantwortlich:  
Dr. Helfried Giesen