

info

für Landwirte



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

Faire Partnerschaft für Bauern

Die genossenschaftliche Unternehmensgruppe vermarktet erfolgreich Nutz- und Schlachttiere / Landwirtschaftliche Partner ständig gesucht / Priorität für Verträge / 2008 wiederum mehr Mitglieder, mehr geschlachtet und mehr exportiert

Jene 4.644 Mitglieder, die Ende 2008 mehr als 18 Mio. Euro an Geschäftsanteilen gezeichnet haben, wussten selbstverständlich, was es mit der Unternehmensgruppe Westfleisch auf sich hat, was diese tut und wofür sie steht. Darüber wird schließlich regelmäßig und umfassend informiert, z. B. im jährlichen Geschäftsbericht, in dem regelmäßig erscheinenden INFO FÜR LANDWIRTE, in themenbezogenen Mitgliederrundschreiben und bei der Generalversammlung sowie den Westfleisch-Informationstagen in jedem Frühjahr.

Auf den folgenden Seiten möchte Westfleisch sich vor allem jenen Landwirten aus Westfalen und angrenzenden Regionen vorstellen, die bisher noch nicht Partner der Genossenschaft sind.

Platz 3 in Deutschland, Platz 5 in Europa

Die Westfleisch eG, vor 80 Jahren als Zentralgenossenschaft vor allem für regional organisierte Viehverwertungs-genossenschaften gegründet und seit 1994 auch für Einzelmitglieder offen, konnte im abgelaufenen Jahr einen neuerlichen Zuwachs auf über 4.500 Mitglieder registrieren. Sitz der Unternehmensgruppe und der Hauptverwaltung ist Münster, während an den Standorten Coesfeld, Hamm, Paderborn, Lübbecke und Oer-Erkenschwick (ehemals Barfuß)

die Schlachtung, Zerlegung und Verarbeitung von Fleisch erfolgen und auch die Nutztierabteilungen für Ferkel angesiedelt sind. Für Kälber und Fresser gibt es ein eigenes Nutztiercenter in Nienberge bei Münster.

Einige Zahlen aus 2008

(z. T. noch vorläufig): Schweineschlachtungen einschließlich Sauen-/und Lohnschlachtungen 6,15 Mio. (gegenüber Vorjahr +3,7 %), Großvieh 320.300 (+15,1 %), Kälber 45.100 (+13,4 %).

Mit diesen Zahlen kann Westfleisch Platz 3 in Deutschland und Platz 5 in Europa als Fleischvermarkter festigen.

An Nutztier vermarktete Westfleisch weit über 30.000 Kälber, etwa 14.000 Fresser und mehr als 1,5 Mio. Ferkel. Da sich die Preise – zumindest in einigen Bereichen – erholten, wurde erstmals ein Umsatz von über 2 Milliarden Euro erreicht. Mehr als 40 % der Fleischmenge wurde jenseits deutscher Grenzen verkauft.

Bei dem seit Jahren von der Genossenschaft verfolgten Ziel, mehr aus dem Fleisch



Von links nach rechts: Heinz Westkämper (Vorsitzender des Aufsichtsrats); Dr. Bernd Cordes (Geschäftsführer); Peter Piekenbrock (stv. Vorstandsvorsitzender); Dirk Niederstucke (Vorstandsvorsitzender); Josef Lehmenkühler; Dr. Helfried Giesen (Geschäftsführer).

zu machen, sind die beiden Veredelungstöchter Westfalenland in Münster und Gustoland in Oer-Erkenschwick mit einer breiten Palette von SB-verpacktem Frischfleisch, frischen Convenience-Artikeln sowie Wurst und Fleischprodukten entscheidende Stützen. Das gilt ebenso für die Beteiligung an der FVZ Westfood in Holzwickede, die sich mit der Herstellung von Tiefkühlprodukten auf Fleischbasis beschäftigt.

Rentable Kapitalanlagen

Dabei ist die Unternehmensgruppe ausgesprochen solide finanziert und kann einen Anteil Eigenkapital an der Bilanzsumme von mehr als 40 % ausweisen – das ist nicht nur in der Branche bemerkenswert. Wesentliche Säule dabei ist die Westfleisch Finanz AG, bei der rund 2.500 vorwiegend bäuerliche Anleger mehr als 25,5 Mio. Euro an Aktienkapital eingebracht haben. Die ausschließliche Aufgabe der Westfleisch Finanz AG ist es, Fleischcenter zu bauen und auf Vordermann zu halten, die von der Genossenschaft gepachtet sind.

Zweite wichtige Säule beim Eigenkapital sind die mehr als 18 Mio. Euro Geschäftsguthaben der 4.644 Mitglieder.

Für Landwirte war es in den vergangenen Jahren immer lohnend, Westfleisch Kapital zur Verfügung zu stellen: Die Aktionäre der Finanz AG erhielten regelmäßig Dividenden in Höhe von mehr als der kapitalmarktüblichen Verzinsung, Mitglieder der Genossenschaft konnten von ihren Einlagen auf zweierlei Art profitieren – einerseits Dividenden, beispielsweise von 5 % in 2007, ferner durch die Ausschüttung von Sonderboni, sodass das Unternehmen erfolgreich gewirtschaftet hat.

Westfleisch-Besonderheiten

Nun ist Westfleisch ein Unternehmen, das sich durch einige Besonderheiten auszeichnet:

1. Seit 15 Jahren schließt die Genossenschaft mit Landwirten aus Nordrhein-Westfalen, den Niederlanden und auch Niedersachsen Kooperationsverträge, die die Erzeugung und Vermarktung von Kälbern, Fressern, Ferkeln, Mastschweinen und Schlachtrindern regeln. Zum Jahresende 2008 waren gut 4.000 Verträge in Kraft, aus deren Jahreserzeugung etwa 70 bis 80 % der vermarkteten Nutz- und Schlachttiere stammen.



WESTFLEISCH
— PARTNERSHIP FOR QUALITY —

- Die je nach Erzeugungsmenge fest vereinbarten Boni werden zu Beginn des Folgejahres ausbezahlt und fördern die Liefertreue. Für 2007 waren das mehr als 11 Mio. Euro. Und wenn die Genossenschaft ein Wirtschaftsjahr mit Erfolg abschließen konnte, hat es in den vergangenen 7 Jahren – und das wird voraussichtlich auch für 2008 der Fall sein – Erfolgsbeteiligungen in Form von Sonderboni gegeben. Im Jahre 2007 waren dies noch einmal rund 3,7 Mio. Euro.
- Westfleisch wird – traditionell und einzigartig in der Branche – geführt von einem fünfköpfigen Vorstand: zwei hauptamtlichen Mitgliedern, Dr. Bernd Cordes und Dr. Helfried Giesen, sowie drei gewählten ehrenamtlichen Mitgliedern und aktiven Landwirten – Vorsitzender Dirk Niederstucke aus Hille-Rothenuffeln, sowie Josef Lehmenkühler aus Geseke und Peter Piekenbrock aus Nordkirchen.

Faire Partnerschaft

Die bäuerliche Mehrheit im Vorstand prägt das Unternehmen. Dennoch gilt bei Auszahlungspreisen: Der Markt entscheidet, wo die Preise liegen. Bei Auszahlungspreisvergleichen hat sich wiederholt gezeigt, dass sich Westfleisch dabei nicht verstecken muss. Im Unterschied zu dem branchenüblichen aber werden Mitglieder und Partner frühzeitig über anstehende, vom Markt diktierte Änderungen informiert, denn: Westfleisch bietet Bauern faire Partnerschaft.



Josef Beuck, Zentraler Einkaufsleiter

Tel.: 02 51 / 4 93-12 71

Fax: 02 51 / 4 93-11 06

eMail: josef.beuck@westfleisch.de

QS bei Bullen jetzt Standard

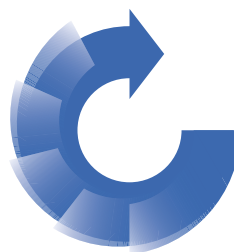
Hinsichtlich Vermarktung von Rindfleisch konnte Westfleisch im abgelaufenen Jahr mit einem Plus von 15 % bei den Schlachtungen deutlich Marktanteile gewinnen. Dabei hat das Fleischcenter Lübbecke mit mehr als 170.000 Rinderschlachtungen die Spitze in Deutschland erobert. Rinder werden darüber hinaus in Hamm und Paderborn geschlachtet.

In allen 3 Fleischcentern wird nach dem 15-er System klassifiziert, wobei in Hamm dabei seit 2 Jahren das VBS-System zuverlässig hilft. Im Ergebnis ist damit die Bezahlung wertgerechter.

Für den „Nachschub“ vor allem an Bullen sorgen die mehr als 1.500 bäuerlichen Vertragspartner, die TRANSPARINDER nach QS-Standard erzeugen. Die Auszahlungsleistungen von Westfleisch brauchen dabei den Vergleich mit süddeutschen Märkten keineswegs mehr zu scheuen.

Und doch bleiben hierzulande noch Marktchancen ungenutzt, denn der Anteil an Schlachtkühen in QS-Standard bei West-

fleisch ist noch immer zu klein. Um den Absatz längerfristig zu sichern, appelliert Westfleisch geradezu an alle Milcherzeuger, den Betrieb auf jeden Fall QS-zertifizieren zu lassen – mit oder ohne TRANSPARIND-Vermarktungsvertrag. Und das lohnt sich, denn Westfleisch übernimmt die Kosten für das Erstaudit und bezahlt zur Zeit einen Zuschlag von 5 Cent je kg Schlachtgewicht.



QS – Ihr Prüfsystem für Lebensmittel

Ihre Ansprechpartner für Großvieh:

Hubert Bayer, Westfleisch Hamm

Tel.: 023 88 / 3 06-41 10

Fax: 023 88 / 3 06-41 06

eMail: hubert.bayer@westfleisch.de

Heinrich Spechtmeyer, Lübbecke

Tel.: 057 41 / 2 78-51 43

Fax: 057 41 / 2 78-52 07

eMail: heinrich.spechtmeyer@westfleisch.de

Siegbert Sohn, Westfleisch Paderborn

Tel.: 052 51 / 7 03-1 51 45

Fax: 052 51 / 7 03-1 51 47

eMail: siegbert.sohn@westfleisch.de

Ferkel passend zum Mastbetrieb

Sauenhalter können nach einer Durststrecke von 18 Monaten seit Jahresende 2008 endlich wieder bescheidene Gewinne aus ihrem Betriebszweig Ferkelerzeugung erwirtschaften. Unabhängig vom Preisniveau aber ist in der Regel in den Geschäftsbeziehungen zwischen Ferkelerzeugern und Schweinemästern

dem vermittelt. Im Gegenzug gelang es, rund 175.000 Ferkel nach Osteuropa und Russland zu exportieren. Dabei hat Westfleisch seit Jahren direkte Partnerschaften zwischen Erzeugern und Mästern vermittelt und gefördert. Mehr als 300 Partner erzeugen vertraglich geregelt BESTFERKEL.

WESTFALENPASS

Ihre Vorteile:

- ✓ Höherer Gesundheitsstatus durch Früherkennung
- ✓ Kompatible Partien
- ✓ Erhaltung und Ausbau der westfälischen Ferkelproduktion



ein Dienstleister erforderlich, der die Ware „Ferkel“ hinsichtlich genetischer Herkunft, Partiegröße, Gesundheit und Liefertermin sowie sonstiger Qualitätskriterien so zusammenstellt, dass es „passt“.

Diese Aufgaben erfüllen seit Jahren mit Erfolg die Nutztierabteilungen von Westfleisch in Coesfeld (auch zuständig für Lübbecke) und Hamm (auch zuständig für Paderborn). Vorrangig geht es dabei selbstverständlich um Ferkel aus der Region, doch weil viele Mäster das ausdrücklich wünschen, werden auch Herkünfte aus den Niederlanden, aus Dänemark und den neuen Bundeslän-

Damit die Fachleute von Westfleisch insbesondere bei Ferkeln aus der Region besser erkennen können, welche Partien vom Gesundheitsstatus her miteinander bei der Bestückung von Mastabteilen kombinierbar sind und welche nicht, wurde im Januar der „Westfalenpass für Ferkel“ entwickelt. Diese Initiative soll helfen, den Absatz heimischer Ferkel zu sichern, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Region zu stärken.

Ab Jahresmitte erwartet der Lebensmittelhandel von Westfleisch, dass das Schweinefleisch von Ferkeln stammt, die unter Schmerzbehandlung kastriert wurden. Die QS GmbH wird diese Vorgehensweise künftig bei Ferkelerzeugern einfordern und überprüfen. Westfleisch ist zum Jahresbeginn 2009 gestartet. Und schließlich: Sozusagen als Nebenprodukt der Ferkelerzeugung sind laufend abgehende Altsauen zu vermarkten. Westfleisch als einer der Großen in diesem Geschäft bietet bei Schlachtsauen gute Konditionen.

Kurzum: Nehmen Sie Kontakt auf zu



Theo Staub für die Gebiete Coesfeld und Lübbecke

Tel.: 0 25 41 / 8 07 - 21 40

Fax: 0 25 41 / 8 07 - 21 06

eMail: theo.staub@westfleisch.de

oder zu



Heiner Strömer in den Bereichen Hamm und Paderborn

Tel.: 0 23 88 / 3 06 - 41 16

Fax: 0 23 88 / 3 06 - 41 59

eMail: heiner.stroemer@westfleisch.de

Nutzviehzentrum Nienberge ist Dienstleister

Ob Sie nüchterne Kälber anbieten oder suchen oder Fresser für die Kälber- bzw. Bullenmast kaufen möchten – das Nutztviehzentrum der Westfleisch in Nienberge kann helfen!

Die Nutztierexperten konnten im Vorjahr immerhin fast 14.000 Fresser und mehr als 31.000 Kälber vermarkten. Regelmäßig werden für die Bullenmast bestens geeignete Fleckviehkälber aus Bayern bezogen, die direkt an Mäster verkauft oder erst in 15 vertraglich gebundenen Aufzuchtbetrieben zu Fressern im Gewicht von 150 bis 200 kg herangezogen werden. Abnehmer sind vorrangig die TRANSPARIND-Mäster von Westfleisch, der Rest wird frei vermarktet.

Kontakt:



Heiner Uphoff

Tel.: 0 25 33 / 93 07 - 0

Fax: 0 25 33 / 93 07 - 23

eMail: nvz-nienberge@westfleisch.de



BESTSCHWEIN-Verträge sind gefragt



Heinrich Spechtmeyer, Lübbecke

Tel.: 057 41/278-51 43

Fax: 057 41/278-52 07

eMail: heinrich.spechtmeyer@westfleisch.de

Sie sind seit 20 Jahren Markenzeichen von Westfleisch: die Kooperationsverträge zu bäuerlichen Erzeugern. Im Bereich BESTSCHWEIN wurden zum Jahresende 2008 mehr als 2.100 Verträge und damit 152 mehr als Jahr zuvor gezählt. Gut 70 % aller geschlachteten Schweine bei Westfleisch stammen aus diesen Partnerbetrieben, die alle nach QS- bzw. in den Niederlanden nach IKB-Standard erzeugen.

Westfleisch übernimmt – wie bei Vertragspartnern mit anderen Tiergattungen auch – die Funktion des Bündlers gegenüber QS.

Während in den vier Fleischcentern Coesfeld, Hamm, Paderborn und Lübbecke nach den Ergebnissen des Auto-FOM-Gerätes bezahlt wird, ist in Oer-Erkenschwick der Muskelfleischanteil mittels FOM-Gerät maßgebend. Mitglieder können die Schlachtergebnisse

aktuell online abrufen und nach unterschiedlichen Kriterien auswerten.

Die Bezahlung von BESTSCHWEINEN leitet sich ab vom jeweils aktuellen Wochenpreis, den die Genossenschaft veröffentlicht, wobei Mäster die Wahl haben zwischen einem Mehrwochenpreis oder einem 12-Wochenpreis. Noch im Stadium des Experimentierens ist ein 5-Monatspreis, der beim Bezug von Ferkeln vereinbart wird und der bei deren Schlachtreife für beide Partner bindend ist.

Westfleisch kann nicht 100 % aller Schweine aus Vertragsbetrieben beziehen, weil das die Beweglichkeit der Nachfrage nicht zulässt. Aber: Noch werden Partner für die Erzeugung von BESTSCHWEINEN gesucht, freie Mäster mit Tieren im QS-Standard können wir gerne kontaktieren.

Ihre Ansprechpartner für Schlachtschweine:



Georg Diekmann, Paderborn

Tel.: 052 51/703-151 40 oder -151 43

Fax: 052 51/703-151 47

eMail: georg.diekmann@westfleisch.de



Leo Hemker, Coesfeld

Tel.: 025 41/807-21 70

Fax: 025 41/807-21 06

eMail: leo.hemker@westfleisch.de



Hubert Bayer, Hamm

Tel.: 023 88/306-41 10

Fax: 023 88/306-41 06

eMail: hubert.bayer@westfleisch.de



Volker Peick, Oer-Erkenschwick

Tel.: 023 68/61-4 00

Fax: 023 68/61-2 28

eMail: volker.peick@westfleisch.de

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