

info

für Landwirte

Gute Ertragskraft trotz Finanzkrise

Mehr Schweine und Kälber, weniger Rinder geschlachtet, deutliches Plus im Ferkelgeschäft, aber Stagnation in Fleischabsatz und Umsatz / Dividenden und Sonderboni sicher

Es waren rund 500 Interessierte, die sich bei den WESTFLEISCH-TAGEN zwischen dem 1. und 4. Februar in Espelkamp, Sendenhorst, Legden und Lichtenau-Atteln aus erster Hand darüber informieren wollten, wie es „ihrem“ Unternehmen in 2009 ergangen war. Und das, was der geschäftsführende Vorstand Dr. Helfried Giesen an Zahlen vorstellte, war durchaus erfreulich, selbst wenn man bedenkt, dass wegen der Wirtschaftskrise nicht alle Wachstumsziele voll erreicht werden konnten. Wesentliches zeigt die Übersicht auf Seite 2, in der einige Zahlen allerdings noch als vorläufig gelten müssen.

Ernährung preiswert wie nie

Die weiteren 109 Mitglieder, die Westfleisch gewinnen konnte, bestätigen, dass die Genossenschaft unverändert das Vertrauen ihrer Bauern hat.

Bei den Schlachtzahlen fällt auf, dass bei Schweinen nur ein leichtes Plus zu verzeichnen war und bei Rindern ein Rückgang hingenommen werden musste. Auch beim Fleischabsatz einschließlich der Exporte konnte die Tonnage des



Voll bis auf den letzten Platz: Das Interesse an den diesjährigen WESTFLEISCH-TAGEN war enorm. Allein zur Veranstaltung in Legden (hier im Bild) waren über 160 Vertragspartner und Interessierte gekommen, insgesamt folgten auf allen vier WESTFLEISCH-TAGEN über 500 Teilnehmer der Einladung.

Jahres zuvor nicht ganz gehalten werden. Erfreulich hingegen ein sattes Plus im Ferkelgeschäft. Dabei ist zu berücksichtigen: Größere Stückzahlen brachten gewachsene Sauenbestände in Westfalen, deutlich mehr Importe aus den Niederlanden (369.000 Stück) und Dänemark (485.000 Stück) sowie die Exporte von 215.000 Ferkeln aus ostdeutschen Großanlagen nach Polen, Ungarn und Rumänien. Preisbedingt kam es zu einem Rückgang beim Umsatz um 6 % im Unternehmen.

Dieser Umsatzrückgang ist letztlich auch eine Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise, die in der Ernährungsindustrie insgesamt zu einem Umsatzrückgang um 4 %, vor allem aber zu sage und schreibe zwölf „Preisrunden abwärts“ bei den Discountern führte. Profiteure waren schließlich die Verbraucher, die nur noch

etwa 12 % ihres Einkommens für den Lebensmitteleinkauf ausgeben müssen – so wenig wie noch nie zuvor.

Exporte teils mit Risiken

Unter der Wirtschafts- und Finanzkrise litten auch die Exporte. Auf dem EU-Binnenmarkt gingen die Mengen um 2,8 % und die Umsätze gar um 12,7 % zurück. Teilweise deutliche Zuwächse im Export gelangen immerhin in Griechenland, Großbritannien, Benelux, Spanien und Portugal, Bulgarien, dem Baltikum sowie Tschechien und der Slowakei. Dem stehen deutliche Rückgänge in Italien, Frankreich, Skandinavien, Rumänien, Ungarn sowie Polen gegenüber, häufig bedingt durch rückläufige Kreditversicherungen.

Auch auf den Drittlandsmärkten mussten wertmäßige Rückgänge hingenommen

Azubis gesucht: Jetzt bewerben



www.westfleisch.de

werden, während die Tonnage um 6,7 % zunahm.

Dabei sind es vor allem die Länder Russland und China, die den Fleischverkäufern von Westfleisch Freude bereiten. Der Markt in Russland ist allerdings risikoreich wegen der propagierten „Nulltoleranz“ hinsichtlich Rückständen und wegen der Zölle und Importquoten. Der Markt in China ist vor allem lukrativ, weil dort Teilstücke vom Schwein wie Ohren, Pfoten, Zungen und Innereien gefragt sind, die dort zu spürbaren Mehrerlösen gegenüber Europa führen.

Allen Exportgeschäften ist allerdings gemeinsam: Hinsichtlich Bonität der Kunden, Währungsverlusten und speziellen Länderrisiken verbleiben Risiken, die sich nur teilweise und dann mit hohem finanziellem Aufwand absichern lassen. Immerhin: Die Ausfallquote im Export blieb bei Westfleisch denkbar gering.

Dividenden und Sonderboni erwirtschaftet

Weil das Fleischaufkommen EU-weit im laufenden Jahr rückläufig ist, geht der Vorstand „von einem guten Jahr für Schweinemäster aus, wenn nichts Unerwartetes dazwischen kommt.“

Auch auf dem Rindfleischmarkt erwartet Dr. Helfried Giesen ein akzeptables Preisniveau, wobei die Preiserholung für das „fünfte Viertel“ erfreulich ist und vorausgesetzt, die Nachfrage nach Rinderedelteilen fällt wegen der Krise nicht noch weiter zurück.

Kennzahlen der WESTFLEISCH-Gruppe 2009 und 2008 im Vergleich

(z.T. vorläufig)

	2009	+/- gegenüber Vorjahr	
Mitglieder	4.608	+ 109	↗
Schlachtungen Stück			
Rinder	312.190	- 2,7 %	↘
Kälber	46.440	+ 2,9 %	↗
Schweine (inkl. Sauen u. Lohnschlachtungen)	6.221.450	+ 0,9 %	↗
Zerlegung			
Rinder in t	90.550	- 3,8 %	↘
Kälber in t	2.840	+ 5,9 %	↗
Schweine in St.	5.606.870	- 0,4 %	↘
Sauen in St.	344.370	- 6,7 %	↘
Konzernabsatz t (konsolidiert)	812.920	- 0,9 %	↘
Fleischabsatz t (Westfleisch eG)	671.960	- 1,8 %	↘
davon Export	281.010	- 1,0 %	↘
Nutzviehabsatz Stück			
Fresser	14.050	+ 0,7 %	↗
Kälber	30.194	- 4,4 %	↘
Ferkel	1.884.260	+ 14,6 %	↗
Umsatz Mio. € (konsolidiert)	1.887	- 6,0 %	↘

Insgesamt wird der Fleischverkauf im laufenden Jahr nicht einfacher, denn der harte Wettbewerb zwischen den Kunden im Lebensmittelhandel ist auch in den Jahresgesprächen um Mengen, Konditionen und Rabatte spürbar.

Noch ist die Bilanz der Westfleisch-Gruppe schlussendlich nicht abgesegnet, doch geht Dr. Giesen von einem „gut

zufriedenstellenden Ergebnis, das die Richtigkeit der Unternehmensstrategie bestätigt“ aus. Das ökonomische Ergebnis sei trotz leichter Rückgänge bei Umsatz und Absatz auf dem Niveau wie in den zwei Jahren zuvor geblieben und erlaube die Ausschüttung von Dividenden und Sonderboni an Mitglieder und Aktionäre. ■



Leo Hemker im wohlverdienten Ruhestand

Ein Westfleisch-Urgestein geht von Bord: Nach über 38 Berufsjahren bei Westfleisch verabschiedete sich Leo Hemker (links), Einkaufsleiter in Coesfeld, auf der Inforeveranstaltung in Legden in den wohlverdienten Ruhestand.

Peter Piekenbrock, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Westfleisch eG und Leiter der Versammlung, bedankte sich für das vorbildliche Engagement, die herausragende Loyalität und die geleistete Arbeit.

Sein Nachfolger im Schlachtvieheinkauf in Coesfeld ist Ralf Gausling.



Ralf Gausling

WESTFLEISCH auch 2009 erfolgreich

Finanzvorstand Dr. Bernd Cordes: Gut zufriedenstellendes Ergebnis bestätigt Richtigkeit der strategischen Ausrichtung

Die Westfleisch-Gruppe hat sich im Rahmen der schweren Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2009 in den Märkten erfolgreich behaupten können – und dies trotz eines deutlich schwieriger gewordenen Marktumfeldes, was insbesondere geprägt war durch eine schwächere Inlandsnachfrage und volatile Exportmärkte.

Sowohl Wachstum als auch Rückgänge

Nach ersten, teilweise noch vorläufigen Zahlen hat die Unternehmensgruppe rund 786.600 Tonnen Fleisch abgesetzt. Dies entspricht einem Absatzrückgang von 1,3 %. Im Jahr 2009 wurden rund 6,22 Millionen Schweine und Sauen (+1,5 %) sowie 358.000 Stück Großvieh und Kälber (–0,2 %) geschlachtet.

Im Nutztierbereich wurden 1,85 Millionen Ferkel, nach 1,644 Millionen im vergleichbaren Vorjahreszeitraum, vermarktet. Dies entspricht einem Wachstum von 14,6 %.



Dr. Bernd Cordes, Finanzvorstand

Das Absatzvolumen ist unverändert gekennzeichnet durch eine hohe Exportquote von 39,5 %. Rund 321.000 Tonnen Fleisch und Wurstwaren wurden durch die Unternehmensgruppe im Binnenmarkt und auf Drittlandsmärkten abgesetzt. Der Außenumsatz beträgt rd. 596 Millionen Euro. Dies entspricht einem Umsatzanteil von 31,6 %.

2009 reduzierte sich allerdings der Exportumsatz zum vergleichbaren Vorjahreszeitraum um 12,7 %, insbesondere aufgrund einer insgesamt schwächeren Erlössituation.

Der Umsatz der Westfleisch-Unternehmensgruppe beläuft sich auf 1,887

Milliarden Euro. Das entspricht einem Rückgang von 6,0 % gegenüber 2008. Der verringerte Umsatz ist weitgehend preisbegründet, sanken doch die Einkaufspreise für Schlachtschweine im Durchschnitt des Jahres 2009 um 14 Cent auf

ein durchschnittliches Niveau von 1,45 Euro je kg Schlachtgewicht. Die Einkaufspreise für Jungbullen sanken um 12 Cent auf durchschnittlich 2,91 Euro je kg.

Dividenden und Sonderboni

Die Westfleisch eG weist für das Jahr 2009 ein stabiles Ergebnis aus. Es ist geplant, eine Dividende von 4,5 % auf die Geschäftsguthaben an unsere Mitglieder auszuzahlen. Darüber hinaus wird die Generalversammlung deklaratorisch über einen Sonderbonus in Höhe von 40 Cent je BestSchwein 10 Cent je BestFerkel, 2 Euro je Schlachtsau aus BestFerkelbetrieben, 6 Euro je TranspaRind und 2,50 Euro je BestKalb entscheiden. 50 % dieser Beträge sollen den Geschäftsguthaben zugewiesen werden, im Vorjahr waren es 75 %.

Auch die Westfleisch Finanz AG wird im Jahr 2009 eine Dividende von 4,5 % an ihre Anteilseigner auszahlen und dokumentiert einen erfolgreichen Geschäftsverlauf für das Jahr 2009. ■

15,6 Millionen Euro Boni ausgezahlt

Kürzlich hat Westfleisch die vertraglich zugesicherten Boni, die den 4.087 Vertragspartnern der verschiedenen Sparten für das Jahr 2009 zustehen, überwiesen. Insgesamt war dies ein Betrag von mehr als 15,6 Millionen Euro. Im Einzelnen:

► Die 312 Partner mit BestFerkel-Verträgen erhielten für jede der 12.115 gelieferten Schlachtsauen je 3 Euro und für jedes der 457.000 erzeugten BestFerkel je 10 Cent, was zusammen 82.045 Euro ergibt.

► Für 2.315 abgerechnete BestSchwein-Verträge mit insgesamt gelieferten 4,5 Millionen Schweinen, von denen 93,1 % bonusberechtigt waren, ergibt sich ein Bonusbetrag von 14 Millionen Euro. Das sind 3,30 Euro je BestSchwein an Bonus gegenüber 2,94 Euro in 2007.

► Die Zahlungen im Rahmen von TranspaRind-Verträgen gingen an 1.432 Partner, davon 1.066 Bullenmäster und 366 Milcherzeuger bzw. Gemischtbetriebe. Geliefert hatten diese insgesamt 89.295 Bullen und 8.430 Kühe bzw. Färsen. Dafür errechnete sich je Bulle ein Bonus von 12,18 Euro entsprechend 3 Cent je Kilogramm Schlachtgewicht und von 14,90 Euro je Schlachtkuh bzw. Färse. zusammen insgesamt 1,214 Millionen Euro.

► Die 28 Mäster mit BestKalbverträgen hatten 38.511 Kälber geliefert, von denen 85,1 % bonusberechtigt waren. Das ergibt bei einem vertraglich zugesicherten Bonus von 10 Euro je Kalb den Betrag von 327.580 Euro. ■



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,
Luise Richard
Projektleitung: Meinhard Born

Für den Inhalt verantwortlich:
Dr. Helfried Giesen

Kooperationsverträge bleiben Markenzeichen

Über den Schlachtvieheinkauf und Vertragsfragen informierte Einkaufsleiter Josef Beuck bei den WESTFLEISCH-TAGEN

Westfleisch hat den Einkauf von Schlacht- und Nutztieren zu erheblichen Teilen per Vertrag mit den bäuerlichen Mitgliedern geregelt. Das ist in der Branche nahezu einzigartig, scheint aber den Partnern auf beiden Seiten Vorteile zu bringen, wie die Zahlen im Laufe der Jahre immer wieder bestätigen. Über das Geschehen im vergangenen Jahr und den aktuellen Stand informierte Einkaufsleiter Josef Beuck bei den diesjährigen WESTFLEISCH-TAGEN Anfang Februar.

74 % Vertragsschweine

Derzeit gibt es 2.211 BestSchwein-Verträge mit einer jährlichen Erzeugung von etwas mehr als 4,8 Millionen Schweinen. Bezogen auf die Vorjahresschlachtmenge liegt die Quote somit bei rund 74 % Vertragsschweinen. Sowohl die Zahl der Verträge als auch das Jahressoll und schließlich auch die durchschnittliche Erzeugungsmenge sind wiederum deutlich angestiegen.

Bei den einzelnen Geschäftsstellen gibt es allerdings noch große Unterschiede: Während in Oer-Erkenschwick erst ein Drittel der Schweine von BestSchwein-Mästern erzeugt wurden, hat Coesfeld

mit knapp 92 % eine Quote erreicht, die wegen der damit verbundenen Abnahmeverpflichtung für Westfleisch die Obergrenze darstellt. Bei den Geschäftsstellen Hamm, Lübbecke und Paderborn ist mit Anteilen von um die 70 % noch Luft für weitere Verträge.

Dass BestSchwein-Betriebe in den letzten Jahren enorm gewachsen sind, belegen folgende Zahlen: 62,1 % der Schweine kamen 2009 aus Betrieben mit einer Jahreserzeugung von mehr als 3.200 Schweinen; zwei Jahre zuvor betrug dieser Anteil noch 50,7 %. Die Bonusstaffel mit in der Spitze 4 Euro je BestSchwein bei einer Jahreserzeugung von mehr als 8.000 Tieren macht Verträge inzwischen auch für große und ganz große Mäster attraktiv, denn aus dieser Größenklasse kommen inzwischen 24,4 % der Schweine.

Die Schweinepreise folgen nahezu regelmäßig einem jahreszeitlichen Zyklus mit bescheidenen Zahlen zu Jahresbeginn und allmählicher Besserung bis zum frühen Herbst und danach wieder fallend bis zum Jahresende. Bei vergleichsweise



großen Ausschlägen nach oben und unten lag der Wochenbasispreis 2009 bei Westfleisch mit 1,40 Euro pro Kilogramm Schlachtgewicht fast 15 Cent niedriger als im Jahr zuvor.

Eine fast magische Größe ist die Differenz der Westfleisch-Wochenpreise gegenüber dem Vereinigungspreis. Dabei gab es im vergangenen Jahr einige Ausschläge mit minus 4, mit minus 5 und einmal gar mit minus 6 Cent, doch im Jahresdurchschnitt ergibt sich ein Abstand von minus 2,17 Cent gegenüber minus 2,14 Cent im Jahr zuvor.

Und dieser Unterschied wird durch Vertragsbonus, Sonderbonus und eine Vielzahl anderer Faktoren für Vertragsbetriebe mindestens ausgeglichen, wie Vermarktungswegevergleiche bestätigen.



Franz Grösbrink aus Gescher, seit 2008 Vorsitzender des Beirats für Kooperationsfragen, berichtete in Legden über die Arbeitsergebnisse des zurückliegenden Jahres.

Engagierte Beiräte

Der Beirat für Kooperationsfragen, bestehend aus 12 gewählten Landwirten, zwei Vertretern von Westfleisch und je einem benannten Vertreter von Landwirtschaftskammer und Tierärztekammer unter dem Vorsitz von Franz Grösbrink aus Gescher wirkt in der Regel ohne öffentliche Aufmerksamkeit im Hintergrund. Es ist nun einmal so, dass sich nicht alles, was im Sinne der Landwirte und Vertragspartner wünschenswert wäre, bei Westfleisch aufgrund der harten Wettbewerbssituation auch durchsetzen lässt, doch die Bemühungen gehen weiter.

Anlässlich der WESTFLEISCH-TAGE Anfang Februar aber konnten die jeweils vortragenden Beiräte auf zwei bemerkenswerte Besserstellungen hinweisen, die wesentlich ihrem Engagement zu verdanken sind:

► 1. Der seit 1. Juli 2009 vorübergehend ausgesetzte Fleckviehzuschlag von 2 Cent je Kilogramm Schlachtgewicht für TranspaRind-Bullen der Rasse Fleckvieh wird seit 1. Januar 2010 wieder bezahlt, nachdem sich der Häutemarkt deutlich erholt hatte. So war es dem Beirat seinerzeit auch von Westfleisch zugesagt worden.

► 2. Während Vertragsboni für BestSchwein-Verträge seit jeher verzinst werden, gilt dies für TranspaRind-Bonusverträge ab 2010 ebenfalls. Konkret bedeutet dies: Die Bonusbeträge, mit denen Westfleisch im Mittel 6 Monate arbeiten kann, werden am Ende des Jahres mit 2 % auf den sogenannten Basiszinssatz verzinst. ■

Die Kosten für die Anfuhr von Schlachtschweinen zum Schlachthof sind unter anderem davon abhängig, wie lange das Laden dauert. Bei 1.248 exakt ausgewerteten Lieferpartien betrug die Betriebsstoppzeit im Mittel 46 Sekunden je Schwein. Aber: Während bei rund jeder sechsten Tour die Stoppzeit weniger als 30 Sekunden pro Schwein betrug, wurden bei dem langsamen Sechstel der Touren mehr als 60 Sekunden benötigt. Die Ladedauer ist übrigens jeweils seit Anfang des Jahres betriebsindividuell auf den Wiegelisten ausgedruckt.

Kurze Ladedauer spart Kosten

Die Entscheidung ist zwar noch nicht spruchreif, aber bei Westfleisch wird überlegt, die extrem kurzen bzw. langen Verladezeiten durch Ab- bzw. Zuschläge bei den Vorkosten zu berücksichtigen.

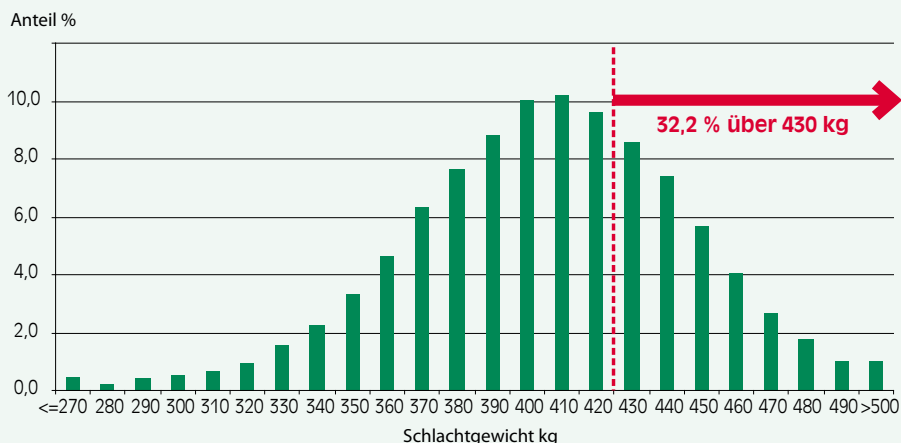
Besondere Beachtung verdient laut Josef Beuck die Entwicklung der Schlachtgewichte, die mit 96,5 Kilogramm im abgelaufenen Jahr die Obergrenze erreicht habe. Besonders störend sind dabei die 18 % der Schweine mit weniger als 90 Kilogramm und fast 24 % mit mehr als 100 Kilogramm Schlachtgewicht.

Für alle Marktbeteiligten aber ist noch offen, was die etwa zum Jahresende anstehenden neuen Schätzformeln für die Klassifizierung und damit letztlich für die Ausgestaltung der Abrechnungsmasken bringt.

Bonusstaffel erweitern?

Für die Erzeugung von TranspaRindern gibt es aktuell 1.487 Verträge, aus denen eine Jahreserzeugung von gut 100.000 Bullen – im Mittel also 87 Bullen je Betrieb – resultieren soll. Auch bei den Rindermästern hält der Strukturwandel an, wie die Zahlen der einzelnen Bonusklassen zeigen. 75 % der Betriebe liegen in ihrer Jahreserzeugung unter 100 Bullen, doch stammen nur 40,7 % der Schlachtbullen aus den unteren Bonusklassen mit 4 bzw. 8 Euro je Bulle. Aus der größten Bonusklasse mit einer Jahreserzeugung

Verteilung der Schlachtgewichte von Bullen der Rasse Fleckvieh im Fleischcenter Hamm, 2009



Obergrenze erreicht: Fleckvieh-Bullen sind mit durchschnittlich 413 kg Schlachtgewicht (Mittelwert im Fleischcenter Hamm) mittlerweile deutlich zu schwer. Zu hohe Gewichte können Preiskürzungen zur Folge haben.

gung von mehr als 250 Tieren und einem Bonus von 20 Euro hingegen stammt inzwischen fast jedes vierte TranspaRind. Um noch mehr große und größere Rindermastbetriebe als Partner gewinnen und um die schon etablierten Betriebe der obersten Bonusstaffel in ihrer Vertragstreue motivieren zu können, gibt es bei Westfleisch Überlegungen, die Bonusstaffel nach oben zu erweitern. Entscheidungen dazu sind in Vorbereitung.

Hinsichtlich der Preise in 2009 wies Josef Beuck auf drei Punkte besonders hin:

► 1. Der Preis für die Klasse R3 lag um 12 Cent je Kilogramm niedriger als 2008.

► 2. Der Abstand zwischen TranspaRind-Grundpreis und Notierungspreis lag bei 2,7 Cent je Kilogramm und wurde bei Preisrückgängen größer als bei steigenden Preisen. Dieser Abstand ergibt sich zwangsläufig, weil alle Bonuszahlungen in die amtliche Preismeldung einfließen und der Westfleisch-Anteil an der amtlichen Notierung bei weit über 50 % liegt.

► 3. Dank der zunehmenden Vermarktungsmöglichkeiten von Rindfleisch auch an die Discounter gelang es Westfleisch, die feiertagsbedingten Preisausschläge abzumildern.

Viele Bullen zu schwer

Die durchschnittlichen Schlachtgewichte von Bullen der Rasse Fleckvieh haben in Hamm mit 413 Kilogramm nach Ansicht von Josef Beuck die Obergrenze überschritten. Das wird durch einen immer noch zu hohen Anteil zu leichter Bullen mit weniger als 370 Kilogramm und große Stückzahlen überschwerer Bullen mit weit mehr als 450 Kilogramm keineswegs abgemildert. Vorsorglich weist Beuck darauf hin, dass die Verträge bei zu hohen Schlachtgewichten Preiskürzungen zulassen.

Nachdem man am Schlachthof Hamm mit der apparativen Rinderklassifizierung „VBS“ seit 2003 gute Erfahrungen gemacht hat, läuft in Lübbecke seit einigen Wochen die zweite Anlage. In Kürze werden die Klassifizierer die Ergebnisse bei ihrer Einstufung verwerten können, so dass die Klassifizierung noch objektiver, konstanter und wertgerechter erfolgen kann. ■



„Verträge sind und bleiben die Basis unserer Zusammenarbeit mit der regionalen Landwirtschaft“, erläuterte Westfleisch-Einkaufsleiter Josef Beuck im Rahmen der diesjährigen WESTFLEISCH-TAGE den interessierten Zuhörern. Bei Schweinen liegt die Vertragsquote im Mittel bei rund 74 %.

Nachhaltigkeit – was ist das eigentlich?

Die offensichtliche Qualität von Produkten allein reicht heute nicht mehr. Klimaschutz, Ökobilanz und Nachhaltigkeit spielen in der Beziehung zwischen Hersteller, Handel und Verbraucher eine zunehmend wichtige Rolle. Westfleisch wird in diesem Jahr im Rahmen des Geschäftsberichts erstmals einen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. Aber: Was ist eigentlich „Nachhaltigkeit“ und wie kann man sie messen?

Derzeit ist sie in aller Munde und vielzitiert – die Nachhaltigkeit. „Modewort“, sagen die einen, „das zentrale Thema der Zukunft“, sagen die anderen. Was Nachhaltigkeit meint, schilderte Dr. Udo Westermann, Geschäftsführer von „future e.V.“ in Münster, im Rahmen der diesjährigen WESTFLEISCH-TAGE auf der Veranstaltung in Legden. Westermann ist Experte in Sachen Nachhaltigkeit und betreut Westfleisch bei der Erstellung des geplanten Berichtes.



Verständlich und kurzweilig erläuterte Dr. Udo Westermann von „future e.V.“ aus Münster auf dem WESTFLEISCH-TAG in Legden den Begriff der Nachhaltigkeit aus wissenschaftlicher Sicht. Der erfahrene Spezialist ist auch einer der Berater, der zur Erstellung der Ökoeffizienzanalyse mit der erstmaligen Berechnung des CO₂-Fußabdrucks beigetragen hat.

Jetzt und in Zukunft

Nachhaltiges Wirtschaften ist für Landwirte nichts Neues, sondern gehört zum Selbstverständnis. Denn wer als Landwirt seine Ressourcen verbraucht, entzieht der kommenden Generation die Produktionsgrundlage. Nachhaltigkeit ist sozusagen eine „Erfindung“ von Land- und Forstwirtschaft. Der Begriff wurde erstmals 1713 von Hans-Carl von Carlowitz geprägt, der eine „kontinuierliche be-

ständige und nachhaltige Nutzung“ für die Erhaltung des Waldes und den Anbau von Holz für unabdingbar hielt, damit „das Land nicht ausblutet.“

Im modernen Verständnis und weiter gefasst bedeutet Nachhaltigkeit, so Westermann, die Bedürfnisse heutiger Generationen zu befriedigen, ohne die Lebensgrundlagen kommender Generationen zu gefährden. Erneuerbare lebende Ressourcen dürften nur in dem Maße genutzt werden, wie Bestände natürlich nachkämen.

In der politischen Diskussion wird Nachhaltigkeit in drei Säulen definiert:

- ▶ Die ökologische Nachhaltigkeit meint den sorgsam und ressourcenschonenden Umgang mit Natur, Artenvielfalt, Wasser, Klima usw.

- ▶ Die ökonomische Nachhaltigkeit beinhaltet vor allem Rahmenbedingungen für Erwerb und Schutz der wirtschaftlichen Ressourcen.

- ▶ Mit sozialer Nachhaltigkeit wird die Teilhabe aller in der Gemeinschaft bezeichnet: Menschenrechte, Chancengleichheit und faire Löhne spielen hier eine herausragende Rolle.

Diesen Forderungen stellen sich immer mehr Unternehmen. Produkte müssen, wenn sie marktfähig bleiben sollen, künftig mehr bieten als eine gute innere und äußere Qualität. Auch der Herstellungsprozess, Verarbeitung, Transport usw. werden mitbewertet. Um darüber aber verlässliche Auskunft geben zu können, braucht ein Unternehmen eine solide und überprüfbare Datenbasis.

Grundlage: „Qualitätspartnerschaft Westfleisch“

Bestandteil des Leitbilds bei Westfleisch ist Nachhaltigkeit schon lange. Mit den Bausteinen für die von der SGS regelmäßig zertifizierten „Qualitätspartnerschaft“ hat das Unternehmen vor zwei Jahren gute Grundlagen für den geplanten Nachhaltigkeitsbericht geschaffen: Neben klaren überprüften Standards für die Qualität sind in den Bausteinen auch Umwelt- und Tierschutz sowie soziale und gesellschaftliche Anforderungen festgeschrieben. Die Ansprüche von Westfleisch an Regionalität – wie z.B. mit „Iss von hier!“ und dem „Westfalenpass

für Ferkel“ umgesetzt, Vertragslandwirtschaft, Tierschutz und Tiergesundheit, Qualität und faire Preise oder auch den Mindestlohn gehen weit über gesetzliche Vorgaben, internationale Standards und über die Vorgaben des QS-Systems hinaus. Breiten Raum nimmt vor dem Hintergrund der globalen Klimaveränderungen der schonende Umgang mit den Ressourcen ein. Strom-, Gas- und Wasserverbräuche sind bei Westfleisch in den letzten Jahren bereits kontinuierlich gesunken.

Treibhausgas Kohlendioxid

Immer wichtiger wird in diesem Zusammenhang der Nachweis, wie viel CO₂ die Herstellung eines bestimmten Produktes verursacht. CO₂ wird mit einer Quote von rund 60 Prozent als Verursacher des Klimawandels und des durch Menschen verursachten Treibhauseffekts gewichtet, obwohl sein Anteil an der Zusammensetzung der schützenden Atmosphäre nur etwa 0,003 % ausmacht. Das verdeutlicht: Kleinste Erhöhungen haben große Auswirkungen. Und die CO₂-Emissionen in Deutschland sind erheblich: Immerhin werden pro Kopf jährlich rund 11 Tonnen in die Atmosphäre abgegeben. Einige davon sind unvermeidlich, andere aber sicher zu vermindern oder gar zu vermeiden, wenn man denn weiß, welche Mengen wo entstehen.

Dr. Westermann zufolge verursachen die politischen und gesellschaftlichen Diskussionen Marktdruck. Großkonzerne aus der Strom- und Lebensmittelwirtschaft dächten mittlerweile um und gäben die Richtung vor, so der Fachmann. Die Landwirte müssten sich mit der Klimadebatte als dem „Megathema des 21. Jahrhunderts“ auseinandersetzen. Eine öffentliche Debatte zum Fleischkonsum hält er für unausweichlich. Und das betreffe nicht nur die Verbesserung der Energieeffizienz in der Produktion, sondern auch die Marktfähigkeit der Produkte.

Westfleisch liefert erstmalig „Fußabdruck“

Westfleisch hat als Nachweis der CO₂-Emissionen Ende Januar als erstes Unternehmen der Branche einen so genann-

ten CO₂-Fußabdruck („Carbon Footprint“) für Schweinefleisch veröffentlicht, der nicht nur die Emissionen aus dem Unternehmen selbst erfasst, sondern die Emissionen der gesamten Wertschöpfungskette. Darin enthalten sind also auch die Emissionsbeiträge der vor- und nachgelagerten Stufen einschließlich Futtermittelherstellung, Aufzucht und Mast, sowie Belastungen, die bei der Herstellung der zugekauften Energie entstanden sind. Die „Systemgrenze“ auf der anderen Seite ist die Rampe des Westfleisch-Kunden. Grundlage der umfassenden Ökoeffizienzanalyse waren nicht nur die über 25.000 Datensätze aus über 50 verschiedenen Erhebungsbögen der verschiedenen Westfleisch-Standorte, sondern auch Leistungsdaten zur Schweinezucht und -mast der Landwirtschaftskammer NRW und Futterdaten der Agravis.

Der Anteil der Schweinehaltung liegt dabei nicht höher als der des Futterbaus (siehe Grafik oben rechts).

Der Product-Carbon Footprint je Kilogramm erzeugtem Schweinefleisch liegt demnach bei Westfleisch bei 3,2 Kilogramm CO₂-Äquivalent. Im Vergleich mit anderen Produkten zeigt sich: Die Herstellung von 1 kg Schweinefleisch bei Westfleisch belastet die Umwelt in etwa so stark wie der Konsum von 40 Tassen Kaffee, 35 Stunden Fernsehen (mittlere Bildschirmgröße) oder 20 Kilometer Autofahrt mit einem Mittelklassewagen (siehe Grafik unten rechts).

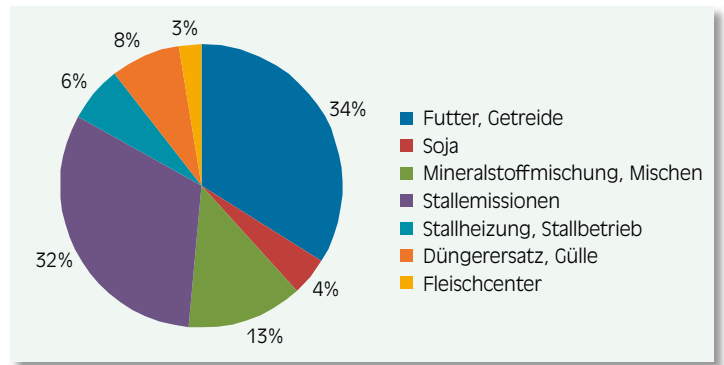
Vergleichbarkeit angestrebt

Die systematische CO₂-Bilanz ist ein Teil des geplanten Nachhaltigkeitsberichtes,

der nach den Richtlinien des GRI (Global Reporting Initiative) entsteht und branchenübergreifend bewertet. Unter Berücksichtigung einer Vielzahl von Indikatoren zu wirtschaftlichen Gesichtspunkten, Umwelt, Arbeitsbedingungen, Menschenrechten, Gesellschaft und Produktverantwortung wird die Qualität und Tiefe eines Nachhaltigkeitsberichtes dann letzten Endes über den so genannten GRI-Status dokumentiert.

Auf diese Weise werden bei Westfleisch nachprüfbar Status Quo, Defizite oder auch Fortschritte in Sachen Nachhaltigkeit belegt. Westfleisch wird durch die Vertragspartnerschaften und die Definition von Lieferstandards auch auf die landwirtschaftliche Produktion einwirken können, damit Emissionen weiter reduziert werden.

CO₂-Fußabdruck und Nachhaltigkeitsbericht sollen, so erwartet Westfleisch, zu einer Festigung der Marktposition führen. Auch wenn (noch) keine verbindliche CO₂-Kennzeichnung auf Lebensmitteln zu erwarten ist, werden Unternehmen mit ihren Leistungen in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit in Zukunft punkten. ■

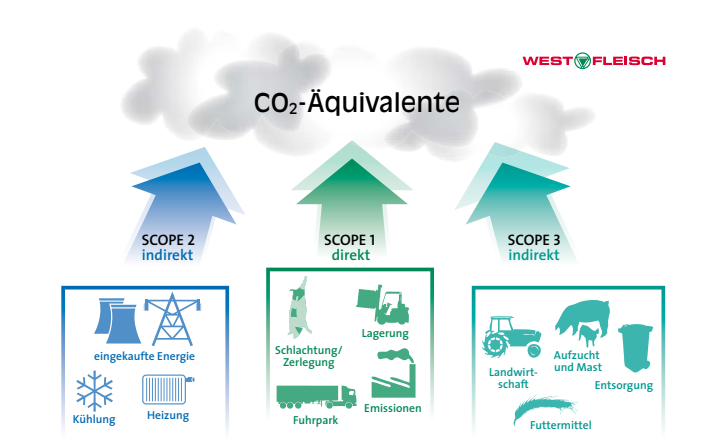


Treibhauspotenzial einzelner Produktionsbereiche der Schweinefleischerzeugung bei Westfleisch. Der Carbon Footprint je kg erzeugtem Schweinefleisch liegt bei 3,2 Kilogramm CO₂-Äquivalent (Quelle: BASF SE/Westfleisch-Ökoeffizienzanalyse 2010)

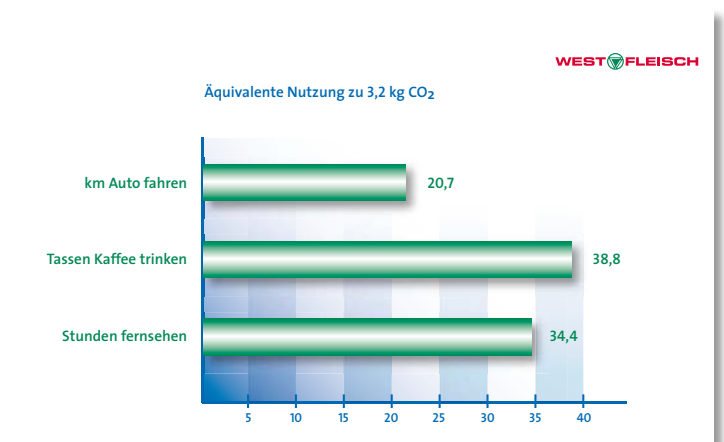
CO₂-Äquivalente

CO₂ ist das bekannteste klimabeeinflussende Gas („Treibhausgas“) und kann nicht als Emission gemessen, sondern nur über die chemische Umsetzung (das sogenannte CO₂-Äquivalent) mathematisch berechnet werden. Das Gefährdungspotenzial von weniger bekannten Treibhausgasen (wie z.B. Methan, Flourchlorkohlenwasserstoff, Lachgas usw.) wird daher in eine äquivalente CO₂-Menge umgerechnet und als Gramm pro verbrauchte kWh angegeben.

Wer beispielsweise eine kWh durch Heizöl erzeugt, produziert 310 g CO₂, mit Erdgas sind dies 242 g, mit Strom dagegen 918 g. Der günstigste Wert von 64 g für eine kWh lässt sich mit Brennholz erreichen.



Bei der Ökoeffizienzanalyse wird nach den direkten, selbst verursachten Emissionen (Scope 1) und den Belastungen der vor- und nachgelagerten Stufen (Scope 2 und 3) unterschieden. Der Carbon Footprint je Kilogramm erzeugtem Schweinefleisch liegt bei Westfleisch bei 3,2 Kilogramm CO₂-Äquivalent.



Im Vergleich mit anderen Produkten zeigt sich: Die Herstellung von 1 kg Schweinefleisch bei Westfleisch belastet die Umwelt mit 3,2 Kilogramm CO₂-Äquivalenten in etwa so stark wie der Konsum von 40 Tassen Kaffee, 35 Stunden Fernsehen (mittlere Bildschirmgröße) oder 20 Kilometer Autofahrt mit einem Mittelklassewagen.

QS-Teilnahme wird Liefervoraussetzung

Bundesweit nehmen laut Angaben der QS GmbH rund 28.000 Rinder haltende Betriebe am QS-System teil. 13.000 weitere Betriebe



QS – Ihr Prüfsystem für Lebensmittel

dürfen Schlachtkühe über ihre QM-Milchauditierung ins QS-System liefern, vorwiegend in Süddeutschland, aber auch in Niedersachsen, wo viele Milchvieh haltende Betriebe auditiert sind. In NRW gibt es eine solche Übereinkunft noch nicht. Die Anerkennung von QM-auditierten Tieren gilt nur für Schlachtkühe; Bullen und Färsen müssen generell über QS auditiert sein.

Die Nachfrage nach QS-Rindern wird immer größer, die Lebensmittelketten drängen. Schlachtunternehmen unterscheiden deshalb zunehmend nach QS- und Nicht-QS-Ware, die QS-Beteiligung wird damit zum Wettbewerbsvorteil. Auch Westfleisch hat zukünftig unterschiedliche Preise: Für QS-Kühe werden 5 Cent/kg Schlachtgewicht mehr auf den TranspaRind-Grundpreis gezahlt, für QS-Bullen gibt es ebenfalls Aufschläge.

Die Kammerberatung rät Landwirten deshalb, sich über einen Bündler zertifizieren zu lassen. Über kurz oder lang sind andernfalls Probleme beim Absatz vorprogrammiert. Die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften für Vieh und Fleisch (VEZG) beispielsweise notiert seit Anfang des Jahres sowohl für Jungbullen als auch für Färsen und Schlachtkühe auf Basis „QS“.

Westfleisch hat im Herbst alle Rindviehhalter auf die Forderungen des Marktes aufmerksam gemacht. Wer sich über Westfleisch als Bündler dem QS-System anschließen will, muss pro Audit mit Kosten von einmalig 150 Euro (Vertragspartner) bis 180 Euro (Nicht-Vertragsproduzent) rechnen. Je nach Status des Betriebes wird ein erneutes Audit nach spätestens drei Jahren erforderlich. Andere Bündler berechnen Jahresbeiträge für die QS-Beteiligung. ■

Westfleisch braucht QS-Rinder

„Die Angst vorm Audit ist völlig unbegründet“, meint Norbert Lübbers. Der niedersächsische Landwirt liefert aus Überzeugung QS-Bullen an Westfleisch. In unserer Reportage lesen Sie, warum das so ist.

Wer Rindfleisch verkaufen will, braucht zukünftig das QS-Siegel: Seit dem 1. Januar 2010 fordern einige Discounter auch für Rindfleisch das blaue Prüfzeichen. Im Lebensmittelhandel läuft alles auf QS hinaus. Aber QS-Bullen und QS-Rinder gibt es derzeit noch zu wenig. Bei Westfleisch liegt der Anteil der QS-Bullen bei lediglich 63 Prozent, angestrebt sind 80 Prozent. Norbert Lübbers aus Bawinkel hat von Beginn an ins QS-System geliefert. Weil er guten Gewissens die Karten offenlegen kann und das auch für notwendig hält.

Milch und Bullen vom Spezialisten

Erst seit etwa dreißig Jahren ist der Betrieb Lübbers Vollerwerbsbetrieb, Hauptstandbein ist die Milchviehhaltung. Aus einer kleinen Heuerlingswirtschaft mit 20 Kühen und 25 Hektar Eigentum heraus expandiert er seitdem kontinuierlich. Die Quotenregelung schob der Entwicklung zunächst einen Riegel vor. In etlichen Schritten pachtete und kaufte Norbert Lübbers dann aber Quoten, baute einen neuen Kuhstall und erweiterte. Heute produzieren seine 135 Schwarzbunten mit einer Durchschnittsleistung von 9.000 Litern für seine Quote von etwa 1 Millionen Litern Milch.

1987/88, als die Preise für Bullenkälber in den Keller gingen und bei 250 DM und weniger lagen, entschloss sich Familie Lübbers zum Einstieg in die Bullenmast. Ein Aufzuchtstall für Kälber wurde gebaut, der alte Kuhstall umgewidmet und erweitert, so dass 1994, die Sauenhaltung war da abgeschafft worden, schon 150 Bullen gemästet werden konnten. 2008 kamen noch einmal 170 Plätze hinzu. Derzeit werden ca. 400 Bullen (inkl. Kälbern) gemästet. Die weibliche Nachzucht gibt der Landwirt an einen Berufskollegen ab und lässt sie im Lohn aufziehen. Die Bullenkälber bleiben auf dem Hof und werden durch Zukäufe von Braunvieh- und Kreuzungskälbern aus dem Allgäu ergänzt.

Das Grundfutter erzeugt Lübbers selbst: Auf 125 Hektar Ackerland – vier Fünftel gepachtet – stehen Mais in Monokultur sowie 5 bis 8 Hektar Getreide. 55 Hektar



Gleich eine Hand voll Argumente hat Norbert Lübbers aus Bawinkel parat, wenn man ihn auf QS anspricht. Dem 45-jährigen „Landwirt mit Leib und Seele“ und Westfleisch-Kooperationspartner waren die QS-Checklisten bei der Weiterentwicklung des eigenen Betriebes immer wertvolle Hilfe.

Welsches Weidelgras als Zwischenfrucht und 15 Hektar Dauergrünland liefern Gras für Silage, die zusammen mit Mais und Kraftfutter eine übers Jahr gleichbleibende Futtergrundlage für Kühe und Bullen ist.

Die Bullenmast ist ein Weg der Diversifizierung und wird aus Gründen der Risikostreuung genauso ernsthaft und intensiv betrieben wie die Milchviehhaltung. „In unsicheren Zeiten mit niedrigen Milchpreisen hilft uns das sehr. Im BSE-Jahr 2000 haben wir beispielsweise viel Geld an den Bullen verloren, im letzten Jahr dagegen hat die Bullenmast die Liquidität gebracht, die uns gerettet hat“, schildert Lübbers sein Konzept.

Mitmachen bei QS – um auch morgen noch zu liefern

Das QS-Audit ist für den innovativ denkenden 45-jährigen Landwirt Pflicht. „Wir haben bei TranspaRind von Anfang an mitgemacht. Ich schätze eine klare, offene Produktion und freue mich, wenn das honoriert wird“, sagt Lübbers. Er meint:

► Das Audit bildet eine „gute, leistbare Qualität“ nach eindeutigen Definitionen ab. Die Kriterien sind gut zu schaffen und

werden bei einer Produktion nach „Guter fachlicher Praxis“ ohnehin erfüllt. Außerdem gebe es immer eine Chance der Nachbesserung.

► Die Rückverfolgbarkeit in der Produktion ist wichtig für die Glaubwürdigkeit, gerade wenn der Betrieb wachsen soll. „Ich kann es mir leisten, ehrlich zu sein. Das ist Voraussetzung für nachhaltiges Wirtschaften“, nennt Lübbers diese Leitlinie.

► Das QS-Audit bescheinigt „mir eine saubere Weste. Besichtigungsgruppen können jederzeit kommen, das sind Klasse Multiplikatoren“, sagt er. Wenn man jedem Kritiker klar machen kann, wie produziert wird, dann kommt das auch beim Verbraucher gut an.

► Westfleisch hilft als Bündler vor der Zertifizierung. Schließlich wollen die Auditoren ja niemandem etwas anhängen, sondern die Qualität bescheinigen oder Verbesserungsmöglichkeiten aufzeigen.

► Der wichtigste Punkt für ihn ist, dass er als Vertragslandwirt mit Westfleisch einen sicheren Abnehmer und verlässlichen Marktpartner hat. „QS mache ich, um morgen überhaupt noch liefern zu können“, ist seine Begründung.

„Wer sich QS nicht zutraut, sollte besser aufhören.“

Norbert Lübbers ist überzeugt, dass ein Betrieb selbst davon profitiert, denn das

bevorstehende Audit diszipliniere enorm. Man schaue vorab viel genauer in die Ecken, hake die Liste ab, strukturiere besser und stelle Missstände ab. So sei bei ihm beispielsweise aufgefallen, dass die Besatzdichte in den Altställen zunächst zu hoch gewesen sei. Nun stehen statt sieben oder acht Bullen jetzt sechs in einem Abteil. Der höhere Tierkomfort schlägt sich in hohen Tageszunahmen von bis zu 1.600 g nieder. Wichtig seien auch Hinweise zur Schadnagerbekämpfung oder zur Sicherung von Anlagen über eine Alarmanlage.



IST 63 %, SOLL 80 %: Die QS-Quote für Schlachtrinder ist noch weit entfernt von der Zielmarke. „Wer sich QS nicht zutraut, sollte besser aufhören“, bringt Norbert Lübbers seine Erfahrung auf den Punkt.

„Wir Landwirte sind Produzenten von Lebensmitteln. Ohne Dokumentation und ohne Prüfung wird es zukünftig nicht gehen“ ist Lübbers überzeugt. Er verstehe zwar, dass manche Landwirte vor den umfangreichen Dokumentationspflichten und dem „Papierkram“ zurückschrecken und beim ersten Mal sei das Ganze durchaus mit Arbeit verbunden. Aber zum Start gehe es zunächst nur darum, zu bestehen, dann sei der erste Schritt getan.

„Wir haben oft genug schwarze Schafe gehabt, QS ist der einzige Weg, sich davon abzugrenzen. Wer befürchtet, das Audit nicht zu schaffen, sollte lieber aufhören“, sagt Lübbers kategorisch. Er hält mehr davon, in einem freiwilligen System mitzumachen, als alles gesetzlich vorgeschrieben zu bekommen. Und langfristig lohne sich die Teilnahme mit Sicherheit, denn in wirtschaftlich schwierigen Zeiten habe man mit QS und einem verlässlichen Bündler sicher die Nase vorn. ■

Neues von QS für Rinderhalter und Schweineerzeuger

Seit 1. Januar 2010 ist eine Revision im QS-Prüfsystem in Kraft, die zahlreiche Änderungen und Präzisierungen der Checklisten Landwirtschaft für Rinder- und Schweineerzeugung enthält. Dazu beispielhaft die wichtigsten Änderungen:

► 1. Die Anforderungen der Tierschutz-Nutztierhaltungsverordnung sowie der Schweinehaltungshygieneverordnung wurden konkretisiert. Ferner wurden die noch fehlenden gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich eines integrierten Produktionssystems in die Leitfäden aufgenommen. Damit erfüllen QS-Betriebe die Voraussetzungen für die visuelle Fleischuntersuchung gemäß EUV01244/07.

► 2. Der Begriff „tierärztliche Bestandsbetreuung“ wurde erstmals genau definiert und im Muster des Betreuungsvertrages entsprechend berücksichtigt. Außerdem wurden die Anforderungen an die Betriebshygiene und die biosichernden Maßnahmen präzisiert.

► 3. Die Anforderungen an Landwirte, die ihre Tiere selbst transportieren, sind im Leitfaden Landwirtschaft zusammengefasst, während der Leitfaden Tiertransport seit Januar 2010 ausschließlich für gewerbliche Tiertransportunternehmen im QS-System gilt. Inhaltlich hat sich für die Landwirte nichts geändert.

► 4. Beim Salmonellenmonitoring Schwein sind Kategorie II-Betriebe verpflichtet, den Hygienestatus ihrer Bestände anhand einer „Checkliste zur Ermittlung von Salmonelleneintragsquellen in Schweinebeständen“ zu prüfen und zu dokumentieren. Das frühzeitige Erkennen des Eintragsrisikos soll die Systempartner in die Lage versetzen, eine Herabstufung ihres Betriebes in die Kategorie

III durch vorbeugende Maßnahmen zu vermeiden.

► 5. Westfleisch sperrt jenen Betrieben, die nach viermaliger Einstufung in Kategorie III immer noch keine Beratung angefordert und keine gezielten Verbesserungen eingeleitet haben, den Bonus.

► 6. Seit 1. Januar 2010 sind die Auditoren in der Stufe Landwirtschaft nur noch tierartspezifisch zugelassen. Die Systemaudits an einem Standort dürfen nur noch maximal dreimal in Folge vom selben Auditor durchgeführt werden.

Detaillierte Infos zu den Neuerungen gibt es im Internet unter www.westfleisch.de (> Landwirtschaft > Formulare) und www.q-s.info. ■

KURZ INFORMIERT

Fahrzeuge QS-zertifiziert

Bereits seit Mitte letzten Jahres sind bei der Westfleisch-Tochter Wetralog sämtliche Fahrzeuge neutral kontrolliert und zertifiziert worden. Wetralog wird damit offiziell bescheinigt, dass es Tiere entsprechend der Tierschutztransport-Verordnung transportiert. Das Unternehmen hat damit eine Forderung des QS-Systems vorzeitig erfüllt. QS hatte vorgegeben, dass Transporteure – das gilt sowohl für Schlachtunternehmen als auch für Landwirte, die ihre Tiere selbst fahren, eine Zertifizierung bis zum 1. Januar 2011 vorweisen müssen. ■

Rindfleisch-Vertriebskooperation in Frankreich

Die irische Dawn-Meats Gruppe und Westfleisch, zwei der größten Rindfleischproduzenten in Europa, bündeln seit Anfang 2010 den Vertrieb für frisches Rindfleisch im französischen Markt an. Als gemeinsame Handels-, Vertriebs- und Distributionsplattform dient die im zentralfranzösischen Montbazou nahe Tours ansässige Tochtergesellschaft der Iren „Dawn Meat France“. Ziel der Zusammenarbeit ist es, das in den Heimatländern produzierte Rindfleisch konzentrierter und zielgerichteter vermarkten zu können. Eine Veränderung der innerfranzösischen Vermarkterstrukturen hatte den Weg für die Kooperation bereitet. ■

Aller guten Dinge sind fünf

„Oköprofit“ jetzt auch in Lübbecke: Nach den Geschäftsstellen Coesfeld, Hamm und Paderborn sowie dem Standort in Oer-Erkenschwick hat nun auch das Fleischcenter Lübbecke die Oköprofit-Hürde genommen. Das Umweltmanagement-Projekt hat das Ziel, ökonomische und ökologische Aspekte eines Unternehmens in Einklang zu bringen und die Betriebskosten durch umweltfreundliche und innovative Betriebsabläufe zu reduzieren. Westfleisch-Projektleiter **Carsten Witte** konnte das begehrte Zertifikat bereits im November 2009 aus den Händen von NRW-Landesminister **Eckhard Uhlenberg** entgegen nehmen. ■

Ein Jahr „Westfalenpass für Ferkel“

Die regionale Ferkelerzeugung sichern und die Mastbestände gesünder machen sind Ziele von Westfleisch / Bislang wurden rund 100 Westfalenpässe überreicht, 50 weitere folgen demnächst

Dirk Niederstucke, Vorstandsvorsitzender der Westfleisch eG, stellte am 1. September vergangenen Jahres mit Genugtuung fest: „Ich glaube, dass der Westfalenpass für Ferkel einmalig ist und dass der heutige Tag mit Fug und Recht als Meilenstein angesehen werden kann.“ Auf dem Hof Bröker in Heek wurden damals an die ersten 10 Betriebe, die bereits in der Pilotphase mitgemacht hatten, die Westfalenpässe für Ferkel überreicht. Inzwischen sind rund 100 Betriebe nach entsprechenden Untersuchungen zertifiziert, etwa 50 weitere sollen in Kürze folgen.

In Absprache mit Landwirten und Hoftierärzten

Das Projekt „Westfalenpass für Ferkel“ wurde im Januar 2009 von Westfleisch gestartet mit dem Ziel, den Absatz heimischer Ferkel zu sichern, die Wettbewerbsfähigkeit der Erzeugerbetriebe zu steigern und den Mästern noch besser „passende“ Ferkel vermitteln zu können. Den Pass erhalten Ferkelerzeugerbetriebe allerdings erst dann, wenn sie im



Vom Projekt zum Erfolgsmodell: Der „Ferkelpass“ und der „Westfalenpass für Ferkel“ helfen seit der Einführung am 1. September 2009 kräftig dabei mit, den Absatz heimischer Ferkel zu sichern und Wettbewerbsfähigkeit der Erzeugerbetriebe zu steigern.

Abstand von einem halben Jahr zweimal einen „Gesundheitscheck“ durchlaufen haben.

Dabei geht es um Untersuchungen auf Mykoplasmen, APP, PRRS, Circovirus, Dysenterie und Salmonellen, wozu Blut-, Sammelkot- und Lungenspülproben entnommen und von einem Labordienstleister untersucht werden. Darüber hinaus werden aus den Beständen einzelne auffällige oder auch gesunde Ferkel von tierärztlichen Pathologen nach Sektion untersucht.

Alles dies geschieht in Absprache mit den Landwirten und deren Hoftierärzten, wobei die Untersuchungsergebnisse zusammen mit weiteren Betriebsdaten in eine Datenbank eingestellt werden. Darin fließen auch Befunddaten der aus diesen Betrieben stammenden Ferkel nach der Schlachtung in einem Schlachtbetrieb von Westfleisch ein.

Prüfung alle sechs Monate

Zugriff auf diese Datenbank haben – den Vorschriften des Datenschutzes entsprechend – die jeweiligen Betriebe, deren Hoftierarzt und jeweils zuständige Mitarbeiter von Westfleisch. Anhand der so zusammengestellten Informationen sind

die Ferkelabteilungen von Westfleisch – allen voran der in Coesfeld verantwortliche Theo Staub, der das Vorhaben entscheidend vorangebracht hat – in der Lage, beispielsweise aus drei Erzeugerbetrieben stammende Ferkel zu einer Großpartie zusammen zu stellen, die in Genetik, Gewicht, Hygiene- und Impfstatus zusammenpassen und die die Mastperiode ohne gesundheitliche Probleme durchlaufen können. Ideal ist es selbstverständlich, wenn es gelingt, einen oder mehrere Ferkelerzeugerbetriebe fest an den jeweils passenden Mastbetrieb anzukoppeln.

Der Westfleisch-Beratungstierarzt Dr. Dieter Mischok weist ausdrücklich darauf

hin, dass es den Westfalenpass nicht wie nach einer bestandenen Prüfung auf Dauer gibt. In einem dynamischen System muss vielmehr alle 6 Monate erneut nachgewiesen werden, was gesundheitlich im Bestand los ist und was hinsichtlich Vorbeugung und Behandlungen getan wird und worauf die Mäster aufbauen können.

Bei Westfleisch ist man jedenfalls davon überzeugt, dass der Westfalenpass dabei hilft, Ferkelherkünften aus den Niederlanden, aus Dänemark oder aus ostdeutschen Großanlagen im Wettbewerb paroli zu bieten. ■

Fleischuntersuchung bald überall messerlos

In Paderborn genehmigt, in Hamm am Start, für Oer-Erkenschwick und Coesfeld beantragt / Westfleisch stellt die Fleischuntersuchung um

Für einen „Meilenstein mit bundesweiter Signalwirkung“ hält Westfleisch-Einkaufsleiter Josef Beuck die sukzessive Einführung der visuellen oder messerlosen Fleischuntersuchung in den Schlachthöfen des Unternehmens.

Mit diesem neuen, durch EU-Verordnung seit fünf Jahren zugelassenen Verfahren, das ganz korrekt als ‚risikobasierte Fleischuntersuchung‘ bezeichnet werden muss, wird der Tatsache Rechnung getragen, dass heutzutage andere Krankheiten in Tierbeständen eine Rolle spielen als früher. Unter ganz klar definierten Vorgaben (kontrollierte Haltungsbedingungen, integrierte Produktionsverfahren wie z. B. QS, vollständige Lebensmittelketteninformationen, mikrobiologische und serologische Stichproben) erlaubt die visuelle Fleischuntersuchung eine bessere Konzentration auf augenfällige Veränderungen am Schlachtkörper. In Zweifelsfällen wird darüber hinaus nach wie vor konventionell mittels Anschnitt untersucht.

► Auf der Basis des im September vorgestellten Konzeptpapiers von Westfleisch hat der Kreis Paderborn der regulären Einführung der visuellen Fleischuntersuchung zugestimmt. Die Genehmigung hat Westfleisch kurz

vor Weihnachten schriftlich erhalten. Mittlerweile erfüllen 92 Prozent der nach Paderborn liefernden Betriebe aufgrund ihrer Lieferstruktur die Anforderungen. Das ist eine deutliche Bestätigung des von Westfleisch eingeschlagenen Weges.

► Für die 28 Kälbermäster, die zum Fleischcenter Hamm liefern, gilt ebenfalls, dass deren Schlachtkälber künftig per Augenschein untersucht werden. Starttermin für das neue Verfahren ist

der 12. März 2010. Der hohe Integrationsgrad der Kälbermast gewährleistet eine lückenlose Kontrolle, so dass die risikobasierte Fleischuntersuchung auch bei den Kälbern sinnvoll und praktikabel ist.

► Für Oer-Erkenschwick (zum Stichtag 1. Juli 2010) und Coesfeld (zum Stichtag 1. April 2010) sind die Anträge auf Umstellung des Verfahrens bei den jeweiligen Behörden gestellt. Derzeit werden die standortspezifischen Anforderungen geprüft.

Westfleisch geht mit seinem Konzept der visuellen Fleischuntersuchung, das im Schlachthof Paderborn erfolgreich erprobt wurde, weit über die bisherigen gesetzlichen Vorgaben hinaus. Zentrale Elemente sind die Beurteilung der Tiergesundheit mit Hilfe des neu entwickelten Gesundheitsindex, die einzelbetriebliche Beratung durch den Westfleisch-Beratungstierarzt und der Datenaustausch zwischen Veterinäramt, Schlachthof und Erzeuger. Für die Risikoeinstufung werden die Befunde aus vorherigen Schlachtungen angezeigt und ausgewertet, so dass ggf. weitergehende Untersuchungen eingeleitet werden können. ■



Im Fleischcenter Paderborn bereits praktiziert, für die Westfleisch-Betriebe in Coesfeld (Stichtag 1. April 2010) und Oer-Erkenschwick (1. Juli 2010) beantragt: Die visuelle, also messerlose Fleischuntersuchung, deren Umsetzung die Genossenschaft maßgeblich vorangetrieben hat, ist ein Meilenstein mit bundesweiter Signalwirkung.

Zufriedene Kälbermäster

Die „Kontrollgemeinschaft Deutsches Kalbfleisch e.V.“ (KDK), wurde 1998 vom Bundesverband der Kälbermäster und Vertretern der Schlacht- und Zerlegeunternehmen, darunter natürlich auch Westfleisch, ins Leben gerufen. Ein vorrangiges Ziel dieses Vorhabens wurde zweifellos erreicht: Die Kälbermast blieb seither von Negativschlagzeilen verschont.



Mit jährlich rund 320.000 geschlachteten Kälbern handelt es sich um eine Nischenproduktion, die den Inlandsverbrauch nur zu 57 % abdeckt und die von ganz

wenigen deutschen und niederländischen Integratoren beherrscht wird.

Das vergangene Jahr verlief für die noch rund 350 verbliebenen Kälbermäster durchaus erfreulich, denn die Preise für nüchterne Kälber blieben durchweg günstig; und wegen der Misere auf dem Milchmarkt blieben auch die Kosten für Futterkomponenten erträglich, während sich die Schlachterlöse im üblichen saisonalen Auf und Ab auf befriedigendem Niveau bewegten. Doch fehlt den organisierten Kälbermältern jedes Verständnis dafür, dass im Rest Europas seit langem tierische Fette ins Kälberfutter eingemischt werden dürfen, während deutsche Mäster bislang noch vergebens darum streiten, zumindest Schweinefett als Komponente einsetzen zu dürfen.

Im Gegensatz zu den Großen im Markt setzt Westfleisch unverändert auf bäuerliche Kälbermäster um deren „Vormann“ Michael Benecke aus Vechta. Aus der Er-

zeugung dieser 28 BestKalb-Vertragspartner stammten immerhin fast 83 % der insgesamt mehr als 46.000 in Hamm geschlachteten Kälber. Für jedes der fast 33.000 bonusberechtigten Kälber wird den Mältern in Kürze der vertragsgemäße Bonus von 10 Euro je Kalb überwiesen. Darüber hinaus ist ein Sonderbonus von 2,50 Euro je Kalb ausgelobt. ■



Kritik trotz guter Platzierung

Genau hinsehen lohnt: Der Deutsche Bauernverband (DBV) und die Interessengemeinschaft der Schweinehalter Deutschlands (ISN) legen jeweils eigenen Vermarktungswegevergleich vor

Sowohl DBV als auch ISN verfolgen ehrgeizige und erstrebenswerte Ziele, wenn sie Vermarktungswegevergleiche vornehmen, bei denen als Ergebnis herauskommen soll, dieser oder jener Schlachtschweinevermarkter hat besser oder schlechter bezahlt.

Der jüngste und insgesamt vierte Vergleich des DBV, veröffentlicht im Landwirtschaftlichen Wochenblatt Ausgabe 02/2010 und in der Februarausgabe von top agrar wertet dazu 7.000 Abrechnungen aus dem Wirtschaftsjahr 2008/2009 mit insgesamt 563.000 Schweinen aus.

Bei dem Vergleich der ISN, inzwischen zum fünften Mal vollzogen, geht es um mehr als 1 Millionen Schweine, die in der Zeit 01.10.2008 bis 30.09.2009 vermarktet wurden. Die ISN weist in der „offiziellen“ Veröffentlichung der Ergebnisse im dlz Agrarmagazin zwar auf 28 Vermarktungswege hin, erläutert diese in dem Beitrag aber nicht weiter. Den Verantwortlichen von Westfleisch gegenüber ist dies aber geschehen.

Westfleisch vorne mit dabei

Die Ergebnisse vorweg: Mit den Platzierungen sowohl im Vergleich des DBV als

auch bei dem der ISN ist Westfleisch rundum zufrieden. Bestätigt wird in beiden Fällen, dass Westfleisch im Auszahlungsniveau überdurchschnittlich gut liegt und an die Spitzengruppe heranreicht. Im Vergleich von elf Schlachtstätten (AutoFOM-Betriebe) und unter Verrechnung der Vorkosten rangieren die Westfleisch-Standorte Paderborn auf Platz 3, Coesfeld auf Platz 4 und Hamm-Uentrop auf Platz 6.

Dennoch bestätigen die Ergebnisse beider Vergleiche: Die Vermarktungswegevergleiche von DBV und ISN erfüllen nicht die Voraussetzungen, die erfüllt sein

müssten, um den hohen Anspruch zu halten. Der Grund dafür: In beiden Untersuchungen mangelt es an ausreichendem Datenmaterial, an abgesicherten Informationen über Abrechnungsmodalitäten, Berücksichtigung der Betriebsgrößen und, und ... – von einer statistischen Absicherung wirtschaftlicher Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen einmal ganz abgesehen.

Sowohl dem DBV als auch der ISN ist diese Kritik in allen Einzelheiten geläufig. Bleibt abzuwarten, ob Kritik etwas bewirkt. ■



Termine vormerken!

1. **Generalversammlung der Westfleisch eG:**
 - ▶ **Mittwoch, 9. Juni 2010**
2. **Hauptversammlung der Westfleisch Finanz AG:**
 - ▶ **Dienstag, 15. Juni 2010**