

Pressemitteilung

WESTFLEISCH eG
Brockhoffstr. 11
48143 Münster

Ansprechpartner:

Peter Schweinsteiger
Vertrieb + Marketing
Tel. : 0251 / 493-222
Fax : 0251 / 493-106
Mobil: 0172 / 530 640 5
eMail: peter.schweinsteiger@westfleisch.de

www.westfleisch.de

Strukturwandel in der Landwirtschaft

WESTFLEISCH entwickelt Szenario der Fleischwirtschaft: "Zukunftsforum 2010"

Anlässlich der Feier zum 75-jährigen Bestehen des genossenschaftlichen Fleischvermarkters lud WESTFLEISCH Experten der Fleischbranche zu einem „Zukunftsforum 2010“ ein. Moderiert von Werner Prill von der Lebensmittel-Zeitung entwickelten Experten der Branche und das WESTFLEISCH-Management eine Vision, wie der Fleischmarkt und seine Produktions- und Vermarktungsstufen im Jahr 2010 aussehen und wie die Positionierung von WESTFLEISCH in diesem Markt sein wird. Einig war sich die Expertenrunde darin, dass der Strukturwandel in der Fleischwirtschaft an Dynamik gewinnt und insbesondere bei der Fleischvermarktung aber auch im Lebensmitteleinzelhandel und in den Vorstufen sich der Konzentrationsprozess zunehmend beschleunigt.

„Nicht die Größe, sondern auch weiterhin nachhaltige Profitabilität ist unser Unternehmensziel bis in das Jahr 2010 hinein“, war der Kernsatz zum Auftakt des „Zukunftsforums 2010“ von WESTFLEISCH-Vorstand Dr. Helfried Giesen. Trotzdem wird der Umsatz des Unternehmens in den nächsten sieben Jahren um 1 Mrd. Euro zulegen, wenn die Entwicklungen so eintreffen, wie es die Expertenrunde auf dem Zukunftsforum vorausgesagt hatte. Auch die Prognosen der EU sind auf weiteres Wachstum beim Fleischkonsum in Europa um rund 3 % ausgerichtet, und das bei weiterhin niedriger Inflationsrate.

„Der Strukturwandel in der Landwirtschaft beschleunigt sich durch die EU-Agrarreform“, betont Josef Beuck, verantwortlich für den Einkauf bei WESTFLEISCH. Während er das Produktionsvolumen der Landwirtschaft in der Region Westfalen-Lippe bei Schweinen in etwa auf gleichem Niveau sieht wie heute, prognostiziert er einen Rückgang bei der Rindfleischerzeugung in dem hiesigen Raum um rund

25% wegen der Prämienentkoppelung der EU. Das durchschnittliche Schlachtschweineaufkommen je WESTFLEISCH-Lieferant wird sich auf 3.500 Schlachtschweine nahezu verdoppeln bei gleichzeitig deutlichem Rückgang der Anzahl der Erzeugerbetriebe. 2010 wird WESTFLEISCH in gegenseitigen Jahresabkommen die Qualitätsziele und Mengenvorgaben mit Erzeugern und Geschäftspartnern abstimmen. Die gesamte Produktion wird vertraglich integriert sein, der Absatz ebenfalls weitgehend. Die Fleischbeschaffenheit lässt sich durch den Einsatz von Genmarkern bei vorselektierten Besamungsportionen verbessern. Neue Geschäfts- und Vertragsmodelle mit den Erzeugern bieten durch langfristige Bewertungssysteme beidseitig Planungssicherheit in Absatz und Rohstoffversorgung.

Vertikale Integration

„Wir werden den vertikalen, vertraglich integrierten Ansatz einer Fleischvermarktung mit hoher Verdichtung in einer Region in der ganzen Wertschöpfungsstiefe beispielgebend umsetzen“, betonte Giesen. Automatisierung der Produktionsprozesse, das perfektionierte Informationsmanagement und weiter voranschreitende Wertschöpfungsstiefe sind die Themen, die WESTFLEISCH in den nächsten Jahren bewegen werden. Die arbeitsteilige Vorgehensweise wird dazu führen, dass sich die eigenen WESTFLEISCH-Mitarbeiter künftig auf die Kernkompetenzen Planung, Steuerung, Kontrolle und Marktbearbeitung konzentrieren können.

Konzentration bei Fleischvermarktung und Handel

Der Strukturwandel bei der Fleischvermarktung lässt bis 2010 in Europa fünf internationale, grenzüberschreitende Verbundsysteme in der Fleischwirtschaft entstehen, die einen Großteil des europäischen Fleischmarktes abdecken. „Dem stehen die 5 TOP-Unternehmen des deutschen LEH gegenüber, die sich ebenfalls erheblich internationalisiert haben“, sagt Vertriebsmanager Peter Schweinsteiger voraus. Er schätzt, dass das stürmische Wachstum der Discounter in der ersten Hälfte des Jahrzehnts sich erst 2007 oder 2008 beruhigen wird. Der Effekt ist aber, dass im Jahr 2010 bei Fleisch und Wurst mehr als 50 % über den Discount an den Verbraucher ver-

SB als Triebfeder für Wachstum

marktet werden, wie dies schon seit Jahren bei Molkereiprodukten der Fall ist. Die Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser werden zu Spezialisten für Frische, Convenience und Sortimentsvielfalt.

Dies ist auch der Grund weshalb Giesen die Dynamik bei SB-Fleisch als die Triebfeder für den Strukturwandel in der Fleischwirtschaft bis ins Jahr 2010 betrachtet. WESTFLEISCH wird dann wöchentlich mehr als 2.500 Tonnen SB-Fleisch produzieren, das sind rund 20 % des gesamten Mengenrasters. Um diese wöchentlich rund 8 Mio. Endverbraucherpackungen auch handeln zu können, ist exzellentes Datenmanagement gekoppelt mit leistungsfähiger Frischelogistik erforderlich.

Für Schweinsteiger ist auch 2010 Kundenzufriedenheit einer der wichtigsten Bezugspunkte. „Das Gesprächsklima wird offener und sachlicher,“ was Schweinsteiger auf die komplexeren Fragestellungen und Lösungsansätze zurückführt. Doch auch der klassische Fleischmarkt hat im In- und Ausland weiterhin seine Bedeutung. Für einzelne, wenige Produkte werden sich internetgestützte Warenbörsen etablieren, frisches Hackfleisch hat bereits jetzt die 50%-Marke beim Fleischanteil überschritten.

WESTFLEISCH vor Rechtsformwechsel

Inneres Wachstum wird WESTFLEISCH über eine durchgängige Zweischichtenstruktur im gesamten Unternehmen generieren, äußeres Wachstum wird sich durch die Akquisition von geeigneten Unternehmen mit hoher Wertschöpfungstiefe bei der Verarbeitung tierischen Eiweißes ergeben. „Um aber auch geeignete Andockstellen für weitere Beteiligungen oder Überkreuzbeteiligungen bieten zu können, ist ein Rechtsformwechsel der WESTFLEISCH eG unumgänglich“ kündigte Giesen an. Großen Wert legt er dabei aber auf die Festlegung, dass WESTFLEISCH im Jahre 2010 – egal in welcher Rechtsform auch immer - ein genossenschaftstypisches, an Kunden und landwirtschaftlichen Anteilseignern ausgerichtetes Unternehmen sein wird, das mit hochwertigen Produkten Vertrauen schafft.