

Pressemitteilung

WESTFLEISCH eG
Brockhoffstr. 11
48143 Münster

Ansprechpartner:

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

www.westfleisch.de

WESTFLEISCH wächst in Volumen und Ertrag

Anlässlich der Bilanzpressekonferenz am 25.06.2003 konnten die geschäftsführenden WESTFLEISCH-Vorstandsmitglieder Dr. Helfried Giesen und Dr. Bernd Cordes zum 75jährigen Jubiläum des Unternehmens gute Zahlen aus dem zurückliegenden Geschäftsjahr präsentieren. Ein gegen den Branchentrend positives Mengenwachstum, eine stabile Ertragslage und eine deutlich verbesserte Eigenkapitalquote waren die Kernbotschaften, die der Vorstand auf der Generalversammlung den Anteilseignern vortragen konnte. Sowohl von der strategischen Ausrichtung des Konzerns wie auch von der Kapitalstruktur her sieht Giesen WESTFLEISCH bis in das nächste Jahrzehnt gut gerüstet, sich in einem schärfer werdenden Wettbewerbsumfeld zu behaupten.

In einem „Zukunftsforum 2010“ für Experten und Interessierte aus Landwirtschaft, Industrie und Handel, beschrieb die Unternehmensleitung, wie sie die mittelfristige Entwicklung im Fleischmarkt sieht und versuchte eine Standortbestimmung von WESTFLEISCH im Jahre 2010 zu geben.

„Bei allen Schwierigkeiten, die die Fleischbranche im letzten Jahr auch wieder für uns bereithielt, sind wir mit der Entwicklung unseres Unternehmens nicht unzufrieden“, so Giesen, Vorstand der WESTFLEISCH auf der Bilanz- und Jubiläumspressekonferenz des genossenschaftlichen Fleischvermarkters aus Westfalen. Auch wenn der Umsatz aufgrund des Preisverfalles bei Schweinefleisch, der im Jahresmittel bei rund 12 % lag, um rund 7,6 % auf 1.007,2 (2001: 1.090,5) Mio. Euro zurückfiel, konnte der Mengenabsatz erneut um 5,5 % auf 521.000 (2001:493.000) Tonnen Fleisch gesteigert werden. Auch in 2003 sind bis Ende Mai sowohl bei Umsatz wie auch bei Produktivität deutliche Zuwächse zu verzeichnen.

„Trotz schwieriger Rahmenbedingungen im Jahre 2002 insbesondere im Schweinefleischbereich konnte ein Jahresüberschuss in Höhe von 2,6 (2001: 3,6) Mio. Euro bei deutlich angestiegenen Steuerzahlungen ausgewiesen werden“, vermeldete Finanzvorstand Cordes. Aktuell liegt das Unternehmen im Plan und bei den Ergebnissen leicht

Dividende und Sonderbonus

über Vorjahr.

WESTFLEISCH wird für 2002 an die Anteilseigner eine Dividende in Höhe von 4,8 % ausschütten und zusätzlich einen Sonderbonus in Höhe von 1,6 Mio. Euro über alle Tierarten an die Vertragslieferanten zahlen.

Gesteigerte Eigenkapitalquote

Cordes betonte die enge Verbundenheit der WESTFLEISCH mit der landwirtschaftlichen Vorstufe, denn das Unternehmen wird zwischenzeitlich von 3.250 Mitgliedern mit 6.000 Geschäftsanteilen getragen. Diese Mitglieder sind gleichzeitig Systemlieferanten für TRANSPARIND und BESTSCHWEIN und dokumentieren gemeinsam mit WESTFLEISCH die klare Verantwortung für das Produkt Fleisch bis hin zum Endverbraucher.

Die Eigenkapitalquote an der Bilanzsumme hat sich auf 22,3 % verbessert, mittelfristig wird eine Größenordnung von 35 % angestrebt, um die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens in neue Wertschöpfungsbereiche sicherstellen zu können.

Vollsortiment und Dienstleistung

„Weg von den Commodity-Produkten, also 'Massenware', hin zu hochspezifischen Rohstoffen für die Industrie mit hohem Dienstleistungsanteil, das ist unser Weg aus der unbefriedigenden Situation bei der klassischen Fleischvermarktung“, ist das Credo der WESTFLEISCH-Führung. Deshalb werden auch weiterhin die Zerlegegrade bei allen Fleischarten erhöht und die Sparte Industriefleisch und Standardisierung ausgebaut. Auch bei Sauenfleisch ist WESTFLEISCH heute gerade bei der verarbeitenden Industrie als spezialisierter Anbieter geschätzt. "Die Kombination aus Spezialisierung bei der hochspezifischen Bearbeitung der Rohstoffe und das angebotene Vollsortiment von Rind- über Kalb-, Schweine- und Sauenfleisch bis hin zu Geflügelfleisch und den daraus hergestellten Compounds macht WESTFLEISCH für seine Kunden interessant", so Giesen.

Mit 20% Umsatzanteil und über 107.000 Tonnen blieb das Exportvolumen 2002 auf hohem Niveau, gab jedoch gegenüber 2001 um 10 % nach. Neben dem Binnenmarkt ist nach wie vor der Drittlandsmarkt von erheblicher Bedeutung. Dies insbesondere bei Rindfleisch, da bestimmte Teilstücke nach dem weitgehenden Verzicht der deutschen Fleisch- und Wurstwarenindustrie auf die Verarbeitung von Rindfleisch praktisch nur noch im Drittland vermarktbar sind. Insbesondere die Russische

QS-System setzt Maßstäbe

Föderation hat mit der Einführung eines sog. 'Import-Quotensystems' gewachsene Handelsstrukturen einer erheblichen Belastung unterzogen.

Als grundlegende Zäsur für die Fleischbranche sieht WESTFLEISCH den Start von QS im zurückliegenden Jahr. Das Unternehmen war mit seinen integrierten Qualitäts- und Herkunftssicherungsprogrammen TRANSPARIND und BESTSCHWEIN Vorreiter für das branchenweite QS-System. WESTFLEISCH gehörte zu den ersten Fleischvermarktern, die zu QS zugelassen wurden. Inzwischen stammen deutlich mehr als 50 % der WESTFLEISCH-Produktion aus vertraglich integrierten Produktionssystemen.

SB-Fleisch verändert den Markt

Der Trend hin zu zentralverpacktem SB-Frischfleisch hält unverändert an und wird mit dem Eintritt weiterer Discounter in diesen Markt an Dynamik gewinnen. „Wir gehen davon aus, dass innerhalb der nächsten vier bis fünf Jahre das Angebot von SB-Fleisch in Deutschland die 50-Prozentmarke überschreiten wird“, kommentiert Giesen diesen Trend. Dieser Bereich bleibt der Wachstumssektor bei der Fleischvermarktung in den nächsten Jahren. Für die Positionierung der einzelnen Unternehmen wird entscheidend sein, inwieweit es ihnen gelingt, zuverlässige Systeme bei Qualität, Produktion, Logistik und Datenaustausch aufzubauen sowie die erforderlichen Investitionsmittel aufzubringen, die die technologischen Voraussetzungen für die Bewältigung eines hohen Qualitätsanspruchs gewährleisten.

Deshalb ist man bei WESTFLEISCH besonders erfreut über die positive Entwicklung bei der SB-Fleisch-Tochter WestfalenLand: Mit rund 33.000 (2001: 22.200) Tonnen zentralverpacktem SB-Fleisch konnte ein Umsatzvolumen von knapp 150 Mio. Euro erzielt werden. Auch im laufenden Jahr hält der Wachstumstrend an. So geht der Vorstand davon aus, dass in 2003 erstmals mehr als 10 % der Gesamttonnage von WESTFLEISCH in Haushaltspackungen in die SB-Regale deutscher Handelsunternehmen geliefert wird.

Ebenfalls auf Wachstumspfaden befinden sich die Töchter FVZ-Westfood Convenience GmbH und die WESTFLEISCH Poultry GmbH. Mit + 12 % bei tiefgekühlten Convenience-Produkten auf Basis tierischen Eiweißes wurden von FVZ WESTFOOD erstmals mehr als 10.000 Tonnen Fertigprodukte an die Systemgastronomie und den Fachgroßhandel abgesetzt. Auch die WESTFLEISCH-Poultry, das

jüngste Engagement der Gruppe, hat sich mit seiner Produktpalette an Verarbeitungs-, Bulg- und SB-Ware fest im Markt etabliert und mit rund 8.000 t einen Umsatz von 9,7 Mio. Euro erzielt.

Veredelung als Wachstumsfeld

Strategisch versteht sich WESTFLEISCH als 'vertikal integrierter Fleischvermarkter mit hoher regionaler Verdichtung'. „Unser Interesse liegt für die Zukunft nicht darin, in Beton und weitere Schlachtbetriebe zu investieren, sondern in die Veredelung unseres Rohstoffes“, betont Giesen. Deshalb setzt WESTFLEISCH auf den weiteren Ausbau der Produktpalette rund um das Frischfleisch mit Schwerpunkt auf SB-Fleisch, einer tieferen Wertschöpfung durch Weiterveredelung des Rohstoffes Fleisch sowie dem Ausbau bei tiefgekühlten und frischen Convenience-Produkten.

Zahlenspiegel:	2002	2001	+/-
-----	-----	-----	-----
Umsatzerlöse	1.007 Mio. €	1.090 Mio. €	- 7,6 %
Absatz	521.019 t	493.700 t	+ 5,5 %
Steuern	5.304 Mio. €	1.853 Mio. €	+286,0 %
Jahresüberschuss	2,6 Mio. €	3,6 Mio. €	- 27,7 %
Eigenkapital	26,6 Mio. €	23,4 Mio. €	+13,7 %
Investitionen	12,1 Mio. €	4,8 Mio. €	+152,0 %
Verbindlichkeiten	119,3 Mio. €	125,2 Mio. €	- 4,0 %
Personalstand	1.184	1.193	- 0,7 %