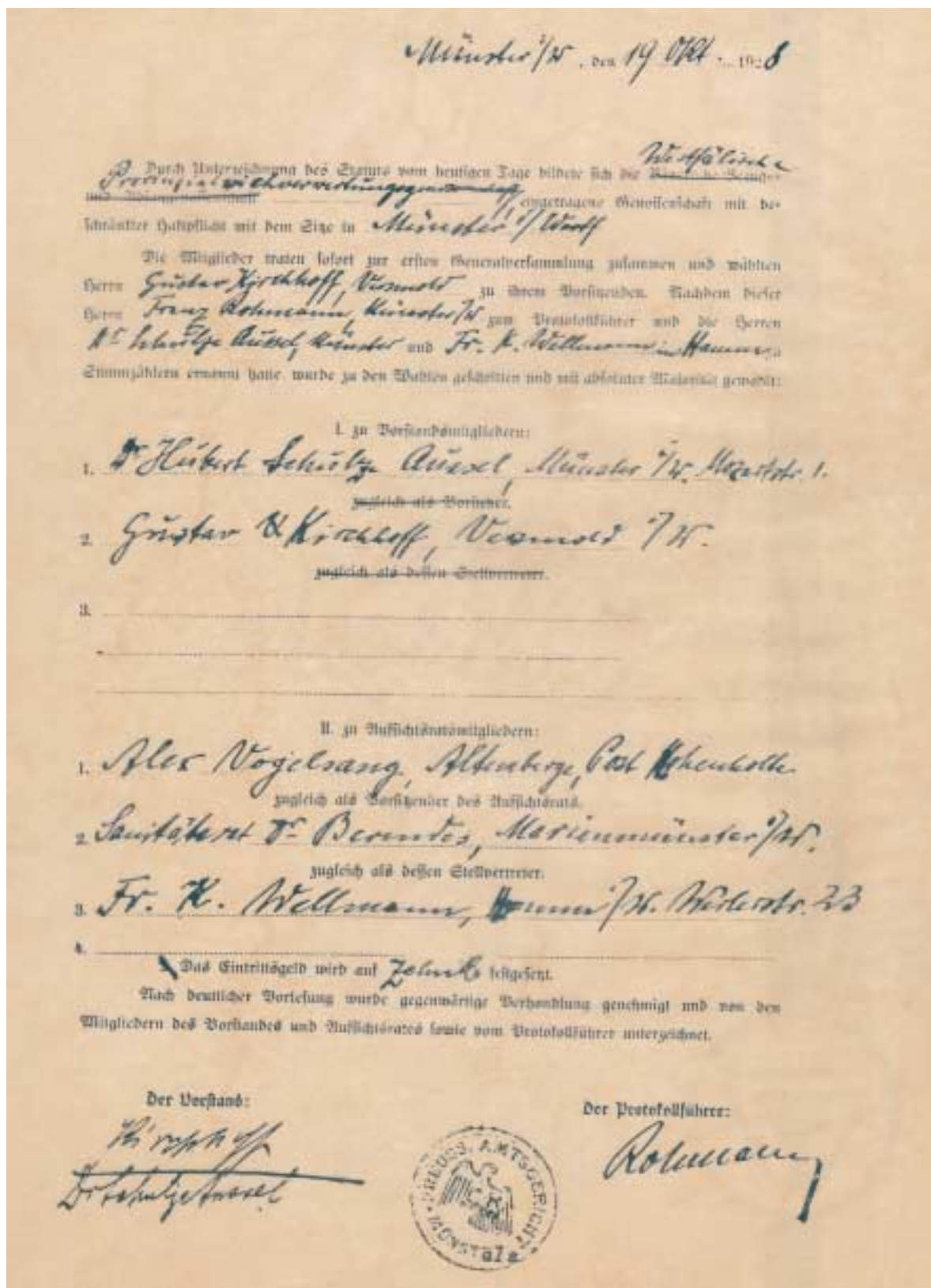




1928 – 2003

*Fleischvermarktung zwischen
Wachstum und Wandel*



Gründungsurkunde der Westfälischen Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft WPVG vom 19. Oktober 1928.

Inhalt

Grußwort	5
WESTFLEISCH heute	6
Die Geschichte der WESTFLEISCH eG	
Von der Gründung bis zur Währungsreform	8
Die Wirtschaftswunderzeit beginnt	19
Trillhaas hat die WESTFLEISCH geprägt	25
Schlachten und Zerlegen reichen nicht mehr	35
Hintergründe, Informationen und Bemerkenswertes	
1953 – Aufgaben und Ziele fortentwickelt	16
Fünfmal umgezogen	23
Der Neubau in Hamm – das „100.000 DM-Ding“	27
Von der Lebendvieh- zur Geschlachtet-Notierung	28
Die WESTFLEISCH FINANZ AG und ihre Entstehung	30
Westfälischer Frieden II	32
Gratulation zum Erreichten	33
Noch ist Auto-FOM unübertroffen	36
Die Unternehmensführung im Jubiläumsjahr	41
Organmitglieder im Rückblick	42
Vision WESTFLEISCH 2010	44
75 Jahre WESTFLEISCH in Zahlen	47
Impressum	49

Grußwort anlässlich des 75-jährigen Bestehens der WESTFLEISCH eG

„Vertrauen ist für alle Unternehmungen das Betriebskapital,
ohne welches kein nützliches Werk auskommen kann.“

(Albert Schweitzer)

Den Gründungsvätern der heutigen WESTFLEISCH eG muss man im Nachhinein Weitsicht bescheinigen, als sie am 19. Oktober 1928 die „Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft“ aus der Taufe hoben. Zweifellos war es ein weiter Weg vom Verkauf von Rindern und Schweinen in den Verbraucherzentren des Ruhrgebietes bis zur heutigen weltweit operierenden WESTFLEISCH-Unternehmensgruppe. Doch die Grundpfeiler der Genossenschaftsidee sind heute so aktuell wie damals: Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung. Basis für den Erfolg eines genossenschaftlichen Unternehmens ist dabei das Vertrauen der Bauern in „ihre Genossenschaft“. Die Identifikation der Mitglieder mit ihrem Unternehmen ist der Schlüssel für den Erfolg der WESTFLEISCH eG. Heute hat WESTFLEISCH über 3.200 Mitglieder, die sie zu einem der größten und leistungsfähigsten Vermarktungsunternehmen für Vieh und Fleisch in Deutschland machen. Doch die „WESTFLEISCH-Bauern“ sind nicht nur Kooperationspartner, sondern auch Kapitalgeber; sie tragen damit in großem Umfang zur wirtschaftlichen Stabilität und zum Erfolg der WESTFLEISCH bei.



Mit Stolz kann der Westfälisch-Lippische Landwirtschaftsverband auf seine bedeutende Rolle für die erfolgreiche Entwicklung der genossenschaftlichen Vermarktung verweisen. Im Jahr 1969 verabschiedete der WLV die berufsständische Konzeption für die genossenschaftliche Vieh- und Fleischvermarktung. Der im Nachhinein viel zitierte „Westfälische Friede“ gab die entscheidenden Impulse für die Entwicklung der Vieh- und Fleischzentrale, die seit 1972 den Namen „WESTFLEISCH“ trägt.

Die herausragende Position der WESTFLEISCH kommt nicht von ungefähr: „Gespür“ für den Markt und kreative Gestaltung des Angebotes, neueste Technik und nicht zuletzt ein hervorragendes Management sowie gut ausgebildete Mitarbeiter sind dafür die Voraussetzung. Dazu zählt aber auch ein engagiertes Ehrenamt, das kurze Entscheidungswege innerhalb des Unternehmens und eine glaubwürdige Mittlerfunktion zwischen Management und Mitgliedern ermöglicht.

Enge Zusammenarbeit und vertragliche Bindungen erleichtern Genossenschaften den Absatz ihrer Produkte an die nachgelagerten Handelsstufen, denn lückenlose Herkunftsnachweise, Dokumentation und transparente Erzeugung entsprechen heute mehr denn je den aktuellen Markterfordernissen und den Wünschen der Verbraucher. Enge Bindungen erleichtern aber auch die Steuerung von Produktqualität und Produktmenge. Die WESTFLEISCH stellt sich wie kein zweites Unternehmen diesen Herausforderungen im besten Einklang mit den Grundpfeilern des Genossenschaftsgedankens. Diese sind zeitlos und werden auch in Zukunft Gültigkeit haben, denn sie entstammen dem tiefen Bedürfnis der Menschen nach Selbstbestimmung, Gerechtigkeit und Freiheit.

Franz-Josef Möllers

Präsident des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbandes e.V.

WESTFLEISCH heute

Die „WESTFLEISCH eG“, wie die Genossenschaft seit zwei Jahren heißt, wurde vor 75 Jahren, exakt am 19. Oktober 1928, gegründet. An den damals gewählten Namen „Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft eGmbH“, abgekürzt auch WPVG, erinnern sich nur noch wenige. Doch aus der Gründung von damals ist eine solide finanzierte, wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmensgruppe geworden. Die Grafik „Struktur der Unternehmensgruppe“ vermittelt einen Einblick.

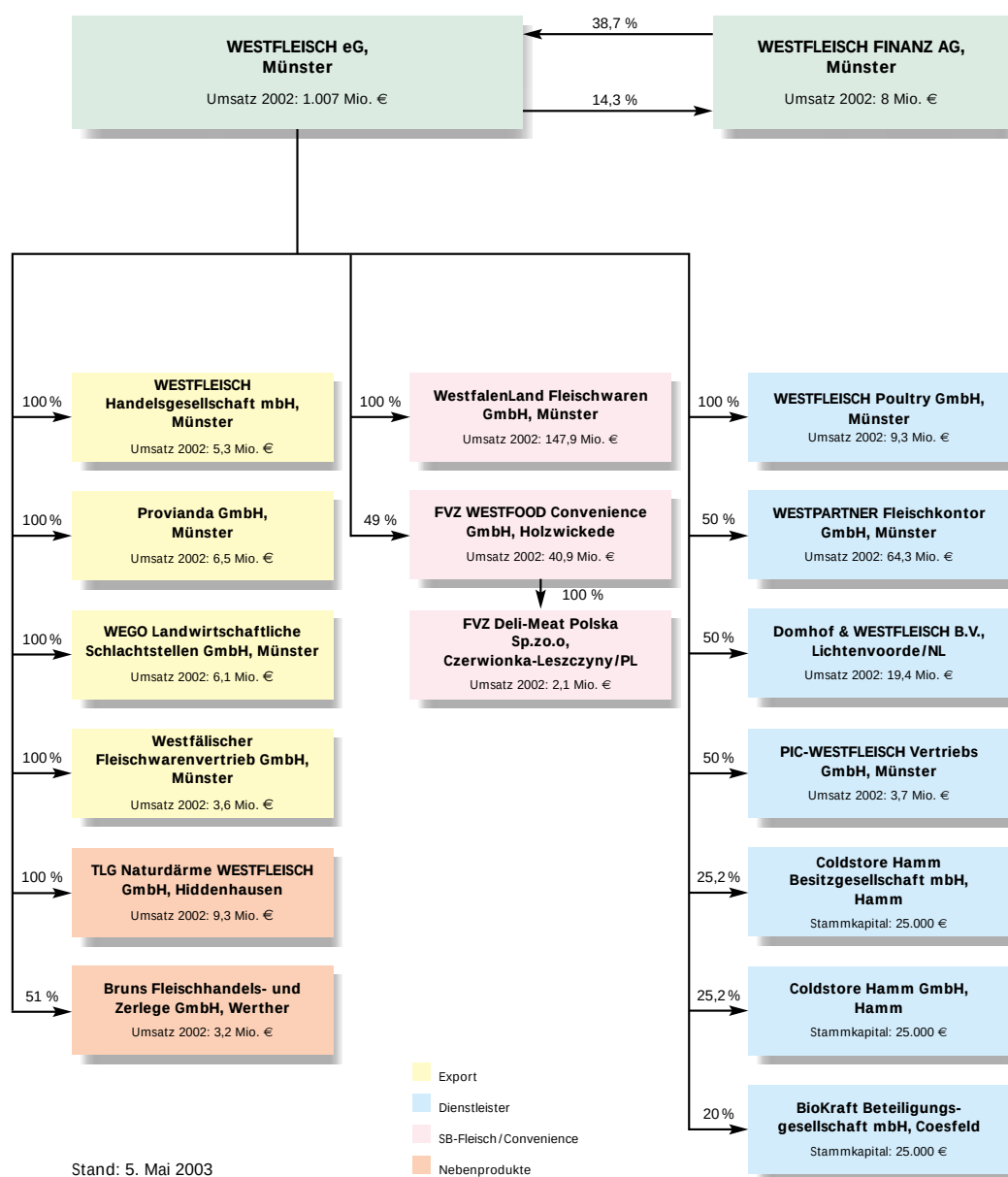
Genossenschaft und AG

Im Zentrum steht unverändert die Genossenschaft WESTFLEISCH eG, die zum Jahresende 2002 3.251 Mitglieder und damit 558 mehr als im Vorjahr zählte. Die ehemaligen Gründungsmitglieder, die örtlichen Viehverwertungsgenossenschaften nämlich, bilden mit heute 28 den primär-genossenschaftlichen Kern. Hinzu kommen 21 Organmitglieder und juristische Personen sowie beachtliche 3.202 Einzelmitglieder. Es sind Landwirte aus Westfalen-Lippe und inzwischen auch angrenzenden Regionen, die Mitglied werden, die Geschäftsanteile erwerben und die das Eigenkapital von WESTFLEISCH stärken. Sie tun das, weil sie Vertrauen in die Leistungsfähigkeit ihres eigenen Unternehmens und in dessen Fähigkeiten, das Produkt Fleisch an den Verbraucher zu bringen, haben. Erklärtes Unternehmensziel ist es zudem, die Mitglieder am wirtschaftlichen Erfolg teilhaben zu lassen. Aufgabe der 1971 gegründeten und sehr erfolgreichen WESTFLEISCH FINANZ AG ist es, mit einer renditestarken Aktie bei weitestgehender Bewertungskontinuität zusätzliches Kapital für Wachstum in der

Unternehmensgruppe zu beschaffen. Die Dividenden fließen zurück an die vorwiegend bäuerlichen Aktionäre: insgesamt bislang über 20 Mio. € seit Gründung.

Im Jahr 2002 hat WESTFLEISCH 247.000 Rinder (zu 1992: –15,7 %), 35.900 Kälber (zu 1992: + 247,6 %), 3,73 Mio. Schweine (zu 1992: +31,9 %) und 30.000 Sauen geschlachtet.

Schlachtung und Zerlegung – bei Rindfleisch über 80 % und bei Schweinefleisch rund 90 % – erfolgen in den vier Fleischcentern Lübbecke, Coesfeld, Paderborn und Hamm.



Die daraus gewonnenen Fleischmengen – insgesamt 504.800 t – finden zu rund 80 % in Deutschland Käufer, während jede fünfte Tonne in eines von 30 verschiedenen Ländern weltweit exportiert wird.

Bei der Markteinführung von herkunftsgesichertem Fleisch unter dem QS-Label war WESTFLEISCH 2002 mit TRANSPARIND und BESTSCHWEIN Vorreiter.

Mitglieder haben Teil am Erfolg

Eine wichtige Aufgabe der Nutztviehabteilung von WESTFLEISCH ist es, die TRANSPARIND- und BESTSCHWEIN-Vertrags-



betriebe mit besten Nutztieren zu beliefern. Das waren 2002 1,6 Mio. Ferkel, 60.000 Zuchtschweine, 51.000 Kälber und 12.000 Fresser. Im Bereich Nutztvieh erzielte Umsätze liegen bei 110 Mio. €.

Insgesamt konnte WESTFLEISCH im Jahr 2002 im Kerngeschäft Umsätze von 1,007 Mrd. € erzielen – bei deutlich vergrößerter Menge und größerer Wertschöpfungstiefe. Die WESTFLEISCH-Gruppe konnte unter Einschluss von WestfalenLand, dem Spezialisten für SB-verpacktes Frischfleisch, dem Convenience-Hersteller FVZ Westfood, der TLG-Naturdärme und dem Geflügel-Spezialisten, der Poultry GmbH, erstmalig einen konsolidierten Umsatz von 1,232 Mrd. € erzielen.



Weil alle Unternehmensteile wirtschaftlich erfolgreich waren, weist die Gruppe in ihrem Geschäftsbericht für 2002 einen Gewinn von 2,588 Mio. € bei der eG und 1,33 Mio. € bei der AG aus.

Durch Bonus- und Sonderbonus-Zahlungen von über 8 Mio. € lässt WESTFLEISCH die Mitglieder teilhaben am wirtschaftlichen Erfolg der Gruppe im Jahr 2002.

Bemerkenswert ist schließlich auch dies: WESTFLEISCH bietet mehr als 1.000 eigenen Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz und 65 Jugendlichen die Möglichkeit für eine qualifizierte Ausbildung in verschiedensten Berufen.

WESTFLEISCH ist bäuerlich geblieben

Und doch ist WESTFLEISCH auch 75 Jahre nach der Gründung ein durch und durch bäuerlich geprägtes Unternehmen geblieben. Dafür zeichnet der 5-köpfige Vorstand unter dem Vorsitz des Landwirts Gerhard Meloh mit dessen Stellvertreter Heinz Horstmann, Dirk Niederstucke, Landwirt, sowie den geschäftsführenden Vorstandsmitgliedern Dr. Helfried Giesen und Dr. Bernd Cordes verantwortlich.

Im 12-köpfigen Aufsichtsrat unter dem Vorsitz des Landwirts Heinz Westkämper wirken weitere fünf Landwirte bei der Kontrolle des Unternehmens mit.

Was aber musste geschehen, was erarbeitet und was hingenommen werden, damit sich in 75 Jahren aus bescheidenen Anfängen ein so solide finanziertes und gut strukturiertes Unternehmen entwickeln konnte?

Auf den folgenden Seiten sind Schwerpunkte der Geschichte aus 75 Jahren dargestellt, aber auch Antworten aufgezeigt, wie es in der näheren Zukunft weitergehen soll.



WESTFLEISCH – ein Unternehmen der Bauern.

Von der Gründung bis zur Währungsreform

Als am 19. Oktober 1928 die „Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft eG mbH“ – wie die heutige WESTFLEISCH damals hieß, gegründet wurde, musste das Rad der genossenschaftlichen Viehverwertung in Westfalen keineswegs neu erfunden werden. Es gab ja bereits 18 Viehverwertungsgenossenschaften und zusätzlich Bäuerliche Bezugs- und Absatzgenossenschaften (BBAG), die sich mit der Vermarktung von Nutz- und Schlachtvieh befassten.

Und: Die Westfälische Centralgenossenschaft (WCG), aus der die heutige RCG hervorgegangen ist, besorgte bereits ein Jahr nach ihrer Gründung (1899) auch den genossenschaftlichen Viehverkauf für ihre Mitglieder. Die Umsätze in dieser Sparte stiegen von bescheidenen 38.888 Mark im Jahre 1900 auf 1,09 Mio. Mark im Jahre 1909.

Doch bereits damals wurde registriert: Als in den beiden Jahren 1905 und 1906 die Viehpreise wegen starker Nachfrage anstiegen, brach der genossenschaftliche Viehverkauf um die Hälfte ein. Dies sei „ein keineswegs gutes Zeichen von der genossenschaftlichen Schulung unserer Landwirte“, stellte Anton Quabeck, der erste Verbandsdirektor des Verbandes ländlicher Genossenschaften der Provinz Westfalen fest, „die

sich erst dann auf den genossenschaftlichen Verkauf besinnen, wenn niedrige Preise herrschen“.

Geschäft, Vermögen und Geschäftsführer übernommen

1910 wurde schließlich die Viehvermarktung Richtung Verbrauchszentren an Rhein und Ruhr auf eine organisatorisch breitere Basis gestellt. Am 9. Juni 1910 nämlich haben die

Westfälische Provinzial-
Viehverwertungsgenossenschaft e.G. m. b. H.

Landwirtschaftskammern für Westfalen, Hannover und die Rheinprovinz, der Westfälische Bauernverein, die Zentrale für Viehverwertung in Berlin und die WCG die „Viehverkaufsstelle der vereinigten Landwirtschaftskammern GmbH“ mit Sitz in Essen gegründet. Ab dem 1. Juli 1910 besorgte diese sämtliche genossenschaftlichen Viehverkäufe an den Märkten in Essen, Düsseldorf, Köln und Dortmund.

Ob nun diese gemeinsame Viehverkaufsstelle tatsächlich im November 1928 in die Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft umgewandelt wurde, wie in einer Festschrift des Genossenschaftsverbandes nachzulesen ist, oder ob die Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft eine völlig eigenständige Neugründung war – das mögen Historiker oder Juristen entscheiden. Tatsache aber und nachzulesen ist Folgendes im Protokollbuch für den Aufsichtsrat der Provinzial-Viehverwertungsgenossen-



Zum Verkaufen gehört Werben: Empfehlungsanzeige der WPVG 1929.



„Notkundgebungen“ 1928



Münster 1923

schaft unter dem Datum 10. November 1939: „Im Jahre 1928 wurde die Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft gegründet, welche die Aufgaben und das Vermögen der Viehverkaufsstellen der Vereinigten Landwirtschaftskammern übernahm. Gleichzeitig wurde“, so fährt das Protokoll fort, „Herr Dr. Hubert Schulze-Aussel als geschäftsführendes Vorstandsmitglied in die Verwaltung der WPVG berufen. Die WPVG hat also 1929 das Geschäft, das Vermögen und den Geschäftsführer der Viehverkaufsstelle der Vereinigten Landwirtschaftskammern übernommen.“

Wahlen im Dezember 1928 „nachgebessert“

Die eigentliche Gründungsversammlung der Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft am 19. Oktober 1928 hat vermutlich in sehr kleinem Rahmen stattgefunden. Damals wurden Dr. Hubert Schulze-Aussel aus Münster und Gustav Kirchhoff aus Versmold zu Vorstandsmitgliedern gewählt. In



Viehmarkt ...

Aus Vorstandsprotokollen ...

„Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten für jede Sitzung die baren Fahrtkosten und 12,50 Mark an Spesen pro Tag aus der Kasse der Westfälischen Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft vergütet.“ 28. Dezember 1928

den Aufsichtsrat wurden Alex Vogelsang aus Altenberge, Sanitätsrat Dr. Berendes aus Marienmünster und Friedrich-Karl Wellmann aus Hamm berufen.

Die mit diesem Wahlverfahren dokumentierten formalen Fehler wurden im Anschluss an die erste Generalversammlung der Genossenschaft am 28. Dezember 1928 bei einer gemeinsamen Sitzung von Vorstand und Aufsichtsrat „nachgebessert“, denn nach § 16 der Statuten ist der Vorstand vom Aufsichtsrat zu wählen. Dabei wurde die Zahl der Vorstandsmitglieder von bisher 2 auf 5 erweitert und wurden folgende Herren einstimmig gewählt: Gustav Kirchhoff aus Versmold als Vorsitzender, ferner Dr. Hubert Schulze-Aussel als geschäftsführendes Vorstandsmitglied sowie Friedrich Potthoff aus Peckeloh, Fritz Meerhoff aus Neuenkirchen und schließlich Alex Vogelsang aus Altenberge.

Die finanzielle Ausstattung der Viehverkaufsstelle der Vereinigten Landwirtschaftskammern kann kaum üppig gewesen sein, denn am 28. Dezember 1928 beschlossen Vorstand und Aufsichtsrat der Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft unter

anderem, von den 80.750 Mark, die als Organisationsfonds von Berlin überwiesen wurden, sollten 12.000 Mark zur Deckung der Unterbilanz der Viehverwertungsstelle Essen dienen.

Was die neue WPVG in den ersten Jahren ihres Bestehens am Markt bewirkte, ist kaum belegt. Ihre Aufgabe sollte es sein, für den Anschluss an die genossenschaftliche Viehverwertung zu werben und deren Organisation auf dem Lande zu fördern. Als selbstverständliche Forderung galt damals: Die einzelnen Viehverwertungsgenossenschaften dürfen sich an den

Schlachtviehmärkten gegenseitig keine Konkurrenz machen. In der Festschrift zum 30-jährigen Bestehen der Landwirtschaftskammer für die Provinz Westfalen, die 1929 erschien, liest sich das so: „Nur wenn es gelingt, dass



... und Markt in Werne in den zwanziger Jahren.

die Genossen ihr Vieh restlos durch ihre Genossenschaft oder wenigstens im Einvernehmen mit ihr und ebenso die Genossenschaften ihr Vieh durch die Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft oder wenigstens im Einvernehmen mit derselben verwerten, kann mit der erstrebten nachhaltigen Beeinflussung des Marktes gerechnet werden.“

Währungsschnitt und Weltwirtschaftskrise

Das wirtschaftliche Umfeld in jenen Jahren war allerdings weder für Bauern noch die allgemeine Bevölkerung günstig. Der Währungsschnitt 1924 hatte zu einem Einbruch der Kaufkraft und in den Folgejahren zu einem Preisverfall für landwirtschaftliche Erzeugnisse geführt. Hinzu kam, dass der Markt mit importierten Agrarerzeugnissen überschwemmt wurde. Ein Notprogramm mit Zinsverbilligungen und verlorenen Zuschüssen der Regierung und Aktivitäten des Genossen-

schaftsverbandes halfen, dass die Zahl örtlicher Viehverwertungsgenossenschaften laufend stieg. Immerhin 55 Mitglieder konnte die WPVG in ihrer ersten Bilanz zum 30. Juni 1929 ausweisen. Bei einem Geschäftsanteil von 300 Mark und einer Haftsumme von 3.000 Mark waren 9.300 Mark an Geschäftsanteilen eingezahlt und wurde eine Haftsumme von 93.000 Mark ausgewiesen.

In den Folgejahren nahm die Zahl der Mitglieder kontinuierlich zu und lag Ende Juni 1933 bei 71 mit 104 Geschäftsanteilen. Bei Bilanzsummen von gut 100.000 Mark wurden nach dem Gründungsjahr regelmäßig Gewinne zwischen 3.000 und 6.000 Mark ausgewiesen.

Erste Angaben darüber, was die WPVG vermarktete, liegen für das Jahr 1930 vor. Das waren 1.767 Stück Großvieh, 13.239 Kälber, 91.027 Schweine und 64 Schafe, was zu einem Bruttoerlös von rund 15,76 Mio. Reichsmark führte. Während die Zahl vermarkteter Tiere in den Folgejahren beträchtlich zunahm – außer bei Schweinen –, brachen die Umsätze drastisch ein auf nur noch 7 bis 8 Mio. RM in den Jahren 1932 und 1933. Die Weltwirtschaftskrise und der „schwarze Freitag“ am 13. Juli 1931 führten auch zu einem dramatischen Einbruch der Schlachtviehpreise.



„Gleichschaltung“ innerhalb von Monaten

Nach der Machtergreifung der Nationalsozialisten unter Adolf Hitler am 31. Januar 1933 dauerte es nur wenige Monate, bis auch landwirtschaftliche Genossenschaften „gleichgeschaltet“ und als Hauptabteilung III „Der Markt“ im Reichsnährstand aufgingen.

Ebenso wie bei anderen landwirtschaftlichen Organisationen kam es auch bei der Westfälischen Provinzial-Vieverwertungsgenossenschaft zu einem zwangsweisen Wechsel von Vorstand und Aufsichtsrat. Vollzogen wurde dies am 16. Mai 1933, als zunächst Vorstand (darunter auch das geschäftsführende Vorstandsmitglied Dr. Schulze-Aussel) und Aufsichtsrat ihre Ämter zur Verfügung stellten. Die anschließende Generalversammlung wählte auf Vorschlag einstimmig in den Aufsichtsrat: den Freiherrn von Kanne als Vorsitzenden, Potthoff (Peckeloh), Baumeister (Hohenholte), Wannigmann (Drensteinfurt), Schulze Isfort (Altenberge), Schwegmann (Milte), Haversiek (Spence) sowie Direktor Müller (Erndtebrück). Dieser neu gewählte Aufsichtsrat wählte anschließend Direktor Baade (Bethel) als Vorsitzenden, ferner Dr. Weddige (Rheine) und schließlich den Reichstagsabgeordneten Göckenjan (Burgsteinfurt) als Vorstand.

Es war also – wie bei anderen bäuerlich geprägten Organisationen auch – weitgehend zur Wiederwahl bewährter Ehrenamtlicher gekommen.

Ab 1933 setzte der Reichsnährstand die Preise fest und bestimmte im Einzelnen, was und wie viel die Bauern zu produzieren und wohin sie es abzuliefern hatten. Bei diesen „Marktordnung“ genannten Regelungen ging es nicht allein darum, den Bauern verlässliche Preise zu verschaffen, sondern auch darum, die land- und forstwirtschaftliche Produk-

Westfalen.

Die Westfälische Provinzial-Vieverwertungsgenossenschaft z. G. m. b. H., Münster, hielt am 16. Mai eine außerordentliche Generalversammlung zwecks Neuwahlen des Aufsichtsrats ab. Freiherr von Kanne, M. d. R., begrüßte als Vorsitzender die Erschienenen herzlich und wies auf die Bedeutung der Tagung hin. Da der bisherige Vorstand und Aufsichtsrat der Generalversammlung ihre Ämter zur Verfügung gestellt hatten, wurde tagungsgemäß die Wahl des Aufsichtsrats durch die Generalversammlung vorgenommen. Auf Vorschlag wurden einstimmig von der Generalversammlung gewählt: Freiherr von Kanne als Vorsitzender des Aufsichtsrats, ferner die Herren: Potthoff-Peckeloh b. Versmold, Baumeister-Hohenholte, Wannigmann-Drensteinfurt, Schulze Isfort-Altenberge, Schwegmann-Milte, Haversiek-Spence, Direktor Müller-Erndtebrück. Der neu gewählte Aufsichtsrat nahm dann statutengemäß die Neuwahl des Vorstandes vor. In den Vorstand gewählt wurden die Herren: Direktor Baade-Bethel b. Viesfeld als 1. Vorsitzender, Dr. Weddige-Rheine als stellv. Vorsitzender und ferner Reichstagsabgeordneter Göckenjan-Burgsteinfurt als weiteres Vorstandsmitglied. Im Anschluß an die Neuwahlen erfolgte eine eingehende Aussprache über die Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung, Markt- und Absatzregulierung und die damit im Zusammenhang stehenden zukünftigen Aufgaben.

Mitteilung im „Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaftsblatt“, 15. Juni 1933.

tion zu steigern, die Agrarimporte zu drosseln und so Devisen für die Rüstungsproduktion einzusparen, wie es in dem Buch „Die stille Revolution auf dem Lande“ heißt. Im Herbst 1934 wurde erstmals die „Erzeugungsschlacht“ ausgerufen und in einem regelrechten Propagandafeldzug in jedem Dorf verbreitet.

Neues Standbein Milchviehversteigerungen

Ob trotz oder wegen der „Marktordnung“ – die Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft konnte die Umsätze stückzahl- und wertmäßig enorm steigern. So werden für das Jahr 1937 folgende Zahlen genannt: 20.107 Stück Großvieh, 33.761 Kälber, 143.097 Schweine und 2.395 Schafe, was zu einem Bruttoerlös von 26,1 Mio. Reichsmark führte.

Seit 1932 hatte sich die WPVG ein zusätzliches Standbein aufgebaut: die Versteigerung von Milchvieh. Nach ähnlichem Muster wurden solche Versteigerungen in Münster, Hamm, Paderborn und Meschede, später auch in Borken und Ahaus durchgeführt. 1937 wurden so 4.871 Stück Milchvieh zu einem Bruttoerlös von etwas mehr als 2,1 Mio. RM umgesetzt.



Warum Erzeugungsschlacht?

Über drei Viertel Millionen Tote gehen auf diese Frage die erschütternde Antwort. Diese drei Viertel Millionen haben in Weltkriegs infolge der feindlichen Hungerblockade an Unterernährung.

Soll die Kehre des Weltkrieges umsonst gewesen sein?

Die Ehre des Weltkrieges gilt auch im Frieden, denn

die Nahrungsfreiheit ist die Voraussetzung zur politischen Freiheit.

Unser Führer wird allen feindlichen Wirtschaftsgewalten zum Krieg Deutschland freimachen. Die Weisungen werden hierbei in vortrefflicher Weise kommen;

deshalb hilft jeder dem Führer in der Erzeugungsschlacht.

Helfer Wagner,
Landrat Westfalen-Süd

H. Hölzer,
Landesbauernführer von Westfalen

Dr. H. Meyer,
Landrat Westfalen-Nord

Im Geschäftsbericht für das Jahr 1935 wurde allerdings bezüglich des neu eingerichteten Auktionsortes Meschede kritisiert, „dass die Bauern lieber ihre Tiere den üblichen Verwertungsweg gehen ließen – teilweise sogar noch über den Juden“ und „dass in Meschede entsprechend der nötige Auftrieb fehlt“.

Absatz fand man für die „Fettvieh“ genannten Schlachttiere überwiegend auf westdeutschen Großviehmärkten. Eigene Verkaufsstellen betrieb die Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft in Dortmund, Bochum, Gelsenkirchen, Duisburg und Hagen. Darüber hinaus wurden die Märkte in Düsseldorf, Essen, Elberfeld, Köln und Mannheim beliefert, wo die Verkaufsstellen von der Zentralgenossenschaft für Viehverwertung Hannover betreut wurden.

Demgegenüber nahm sich der Umsatz von 720 Ferkeln zu einem Bruttoerlös von 16.351 RM = 22,70 RM je Ferkel eher bescheiden aus.

Für 50 kg Schwein 450 kg Roggen

Als besonderer Vertrauensbeweis wurde der Auftrag der Reichsstelle für Tiere und tierische Erzeugnisse in Berlin an die Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft gewertet, 1935 den ersten Mastvertrag über die örtlichen Genossenschaften abzuschließen. Bei diesem Tauschgeschäft wurden für 50 kg Lebendgewicht Schwein 450 kg Roggen geliefert. Statt der ursprünglich vorgesehenen 2.000 Schweine konnten innerhalb eines halben Jahres fast 10.000 Stück geliefert werden. „Leider lässt die endgültige Abrechnung durch die Reichsstelle noch etwas auf sich warten“, so der Bericht.

Die Zahl der Mitglieder betrug Ende 1935 nach 5 Ab- und 9 Zugängen 108 mit 133 Geschäftsanteilen und einer Haftsumme von 133.000 RM.



Zu Zeiten des Reichsnährstandes: Dauerpropaganda gegen Schwarzverkäufe.

Führungswechsel 7. März 1946

Es muss noch heute erstaunen, wie schnell und durchgreifend der Nationalsozialismus nach der „Machtergreifung“ 1933 die ganze Gesellschaft durchdringen konnte. Beispiel dafür ist ein Geleitwort zum Verbandstag 1936 der landwirtschaftlichen Genossenschaften Westfalen, in dem Heinrich Göckenjan, Mitglied des Reichstages, Verbandsleiter und Landeshauptabteilungsleiter I sowie Mitglied im Vorstand der Westfälischen Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft ausführte: „Auch im dritten Jahr des nationalsozialistischen Wiederaufbaues hat unser Genossenschaftswesen eine weitere erfreuliche Aufwärtsentwicklung genommen. Wir wissen, dass die Voraussetzung dafür uns der Führer schuf, und wir sind ihm dafür dankbar.“

Auch bei der WPVG ging es scheinbar aufwärts, denn Mitgliederzahlen und Umsätze nahmen jährlich zu. Personell aber kam es zu einer Veränderung, denn der 1929 zunächst nur vorläufig als Geschäftsführer eingestellte Dr. August Deckwitz wurde 1935 beurlaubt, um als Geschäftsführer des Viehwirtschaftsverbandes (VWV) in Unna tätig werden zu können. Einen Antrag auf Wiedereinstellung stellte er erst im Januar 1947.

Erhebliche Veränderungen bei Vorstand und Aufsichtsrat gab es nach dem erzwungenen Führungswechsel im Mai 1933 erst wieder nach dem Krieg bei der Generalversammlung am 7. März 1946, als Vorstand und Aufsichtsrat komplett ihre Ämter niederlegten. Vorsitzender des achtköpfigen Aufsichtsrates wurde Wilhelm Otto, Bauer aus Erlinghausen bei Marsberg. Neuer Vorsitzender des Vorstandes wurde Bernhard Rotthege, Bauer aus Everswinkel, ferner Ferdinand Borg-

mann, Bauer aus Wadersloh. Im Oktober 1946 schließlich wurde noch Verbandsdirektor Franz Rohmann aus Münster in den Vorstand zugewählt.

Ehrenamt legte selbst Hand an

Vorstand und Aufsichtsrat sahen in der Zeit vor, während und nach dem Krieg ihre Aufgaben völlig anders, als es heute üblich ist. Sie hatten nicht nur das Sagen und übten Kontrolle aus, sie legten selbst Hand an – auch im „gewöhnlichen“ Tagesgeschäft. Dazu gehörten beispielsweise die Unterzeichnung von Lehr- oder Arbeitsverträgen, Inventuren, Kassenprüfungen, Belegprüfungen und anderes mehr bei der Zentrale und allen landwirtschaftlichen Viehverkaufsstellen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen sind im Protokollbuch des Vorstandes nachzulesen, wo der Eintrag vom 18. Februar 1938 über die Prüfung der Viehverkaufsstelle Plettenberg beispielsweise so schließt: „Ich halte es für unbedingt erforderlich, dass der Geschäftsführer und Fräulein ... möglichst bald in geeigneter Form über die Grundzüge der Buchführung eingehend unterrichtet werden, denn der Zustand der Bücher lässt sehr zu wünschen übrig, wiewohl nicht bestritten werden soll, dass beide besten Willens sind“, so das Vorstandsmitglied Franz Rohmann.

Die Ehrenamtlichen übernahmen aber auch spezielle Aufgaben hinsichtlich Marktbeobachtung, Notierungswesen oder Zulassung von Tieren zu den Milchvieh-Auktionen. So wurden für die 1936 an vier Orten abgehaltenen Versteigerungen jeweils eigene Kommissionen, bestehend aus Mitgliedern von Vorstand, Aufsichtsrat und Geschäftsführung, gebildet, die immer vollzählig zu erscheinen hatten.

Provisionen für Kommissionsgeschäfte ohne Risiko

Über den eigentlichen Geschäftsbetrieb gibt der Bericht über die Prüfung des „Reichsverbandes der deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften-Raiffeisen e.V.“, Berlin, mit den Jahresabschlüssen 1937, 1938 und Status zum 30. April 1939 Auskunft:

Danach bedient sich die Zentralgenossenschaft bei der Verwertung des Schlachtviehs der von ihr unterhaltenen Viehverkaufsstellen auf den Großmärkten Bochum, Dortmund, Hagen, Gelsenkirchen mit Nebenmarkt Recklinghausen sowie den Mittelmärkten Bielefeld, Hamm, Münster, Plettenberg, Siegen und Paderborn. Bemerkenswert: Die Verkaufsstelle Dortmund nimmt für die übrigen Verkaufsstellen die Verteilung des Schlachtviehs vor.

1937 betrugen die Schlachtviehumsätze (einschließlich geringer Umsätze im Pferde-, Ferkel- und Nutztviehgeschäft) gut 12,5 Mio. Reichsmark, im Folgejahr hatte sich der Wert auf 24,9 Mio. RM fast verdoppelt. Es war gelungen, mehr Tiere zu



Kartoffel-Dämpfen zur Herstellung von Schweinefutter 1939.



Viele Männer im Krieg zwang Frauen auch bei der Feldarbeit „ihren Mann zu stehen“.

vermarkten und die Geschäfte in geringerem Umfang durch Vertragsagenten tätigen zu lassen.

Für 1938 werden folgende Stückzahlen genannt: 29.400 Stück Großvieh, 144.700 Schweine, 41.200 Kälber sowie 3.900 Schafe und Ziegen. Doch die Marktstellung der Zentralgenossenschaft auf den Großmärkten Dortmund, Bochum, Hagen und Gelsenkirchen war eher bescheiden, denn vom Gesamtauftrieb stammten lediglich 15 % bei Großvieh bis zu 27 % bei Schweinen aus dem Angebot der Genossenschaften.

Bei den 1938 insgesamt 51 durchgeführten Milchviehversteigerungen wurden 4.045 Stück für 1,85 Mio. RM umgesetzt. Die Maul- und Klauenseuche hatte wieder einmal die Geschäfte „verhagelt“.

Trotz dieser eigentlich beachtlichen Umsätze: Haupteinnahme der Zentralgenossenschaft waren die Marktprovisionen, die 1938 einheitlich auf Groß- und Mittelmärkten mit 1 % erhoben und vom Verkäufer zu tragen waren. Drei Viertel davon verblieben den Verkaufsstellen, ein Viertel war an die Zentrale abzuführen.

Insgesamt kam die Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft für das Geschäftsjahr 1938 auf Erträge von gut 691.000 RM (+ 52,6 % gegenüber dem Vorjahr) und einen Gewinn von 13.200 RM (+ 11,7 %).

Dauerthema Notschlachtungen Rheda

Beschäftigt wurden insgesamt 43 „Gefolgsleute“, wie Mitarbeiter genannt wurden.

Die Zahl der Mitglieder betrug Ende 1938 127, davon 82 Viehverwertungsgenossenschaften, 38 Bezugs- und Absatzgenossenschaften mit einer Abteilung für Viehverwertung, 5 Einzelpersonen und 2 Gesellschaften.

Über etliche Jahre hin haben sich die Verantwortlichen der WPVG mit dem Schlachtbetrieb in Rheda befasst, der im Auftrage des Oberpräsidenten der Provinz Westfalen Tiere aus dem Tbc-Tilgungsverfahren verwertete und Notschlachtungen durchführte. Grundstück und Anlagen waren gemietet und in einem eher schlechten Zustand, sodass laufend Reparaturen und Erneuerungen notwendig wurden. Am 3. Juni 1936 beispielsweise beschloss der Vorstand, das Angebot der Firma Linde für eine neue Kühlanlage zum Preis von insgesamt 3.540 RM zu berücksichtigen. „Der Geschäftsführer wird versuchen“, so heißt es im Protokoll, „hierauf noch einen 10 %igen Nachlass als reichsnährstandsangehörige Organisation zu erhalten“.

Weil das Mietverhältnis zum Jahresende 1938 gekündigt wurde, sollte eine Besetzung, bestehend aus einem massiven Wohnhaus, einem Hintergebäude als Schlachthaus und einer Garage auf einem 3.450 m² großen Grundstück, für 40.000 RM gekauft werden. Das Geschäft scheiterte schließlich an einer Entscheidung des Kreisverwaltungsgerichtes, wonach wegen der Lage des Schlachthauses in einer geschlossenen Wohnlage keine Konzession erteilt werden konnte. Die Konsequenz daraus: Die Verkaufsstelle in Rheda wurde geschlossen und die Tbc- und Notschlachtungen erfolgten in den Verkaufsstellen Hamm, Münster, Bielefeld und Paderborn.

Die Bedeutung der Schlachtungen in Rheda machen folgende Zahlen aus dem Jahr 1938 deutlich: 787 Stück Großvieh wegen Tbc, an Notschlachtungen 2.702 Stück Grossvieh, 177 Kälber, 1.238 Schweine und 85 Schafe.

Kreisverwaltungsamt Wbl. A
Kreisbauernschaft Münster

Datum 1. August 1945

Heu-Ablieferungsbefcheid Wirtschaftsjahr 1945/46

An den
Bauer, Landwirt Emil J. J. J.

W. J. J.

Zur Versorgung des Pferdebestandes lebenswichtiger Betriebe ist die Aufbringung Heumenge erforderlich.

Ihr Heu-Ablieferungssoll beträgt für das neue Wirtschaftsjahr

3.45 dz



Stempel / Unterschrift

Der Kreisbauernführer

Aus Vorstandsprotokollen ...

„Der Antrag des Freiherrn von Droste zu Hülshoff in Roxel auf Zulassung von schwarzbunten Kühen zur Milchviehversteigerung in Münster wurde mit 4 zu 1 Stimmen abgelehnt. Es wurde betont, dass von der Landesbauernschaft gefordert würde, die einzelnen Zuchtgebiete nach der Farbe möglichst abzugrenzen, und dem würde die Zulassung von Schwarzbunten entgegenstehen.“ 8. März 1935



„Unter dem Druck des Freiherrn von Kanne und auf Wunsch und Anweisung der Landesbauernschaft stimmt der Vorstand der Zulassung schwarzbunter Tiere zu, trotz der Bedenken, Käufer aus

Hessen und dem Rheinland, die bisher ihren Bedarf in Münster deckten, würden ausbleiben.“ 13. Februar 1936

„Der Geschäftsführer des Viehwirtschaftsverbandes Westfalen in Unna-Königsborn, Dr. August Deckwitz, war vorstellig geworden und hatte den Wunsch geäußert, dass die Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft ihren Sitz nach Unna verlegen möge. Die Vorstandsmitglieder vertraten die Auffassung, der Verlegung nicht zuzustimmen, solange noch die übrigen Zentralinstitute sowie auch die Landesbauernschaft ihren Sitz in Münster haben.“ 30. Oktober 1936

„Der Vorstand ist sich darüber einig, dass seine Revisionsbesuche bei den gut geleiteten älteren Verkaufsstellen in Abständen von etwa 2–3 Monaten künftighin genügen.“

28. Oktober 1937

„Pferdelieferungen sollen in Zukunft nur gegen bar erfolgen.“ 24. November 1937



Der Prinzipalmarkt in Münster im Jahre 1946.

„Notschlachtungen“ als Marktstörung?

Doch die Notschlachtungen in Rheda haben zu einem Jahre dauernden Streit mit dem Viehwirtschaftsverband (VWV) mit Sitz in Unna geführt, dessen Geschäftsführer damals Dr. August Deckwitz war. Der Vorwurf: Ein Teil der Schlachtungen in Rheda seien keine Notschlachtungen, vielmehr versuchten die Tierhalter, in Zeiten mangelnden Absatzes ihre Tiere über den Weg dieser „Notschlachtung“ loszuwerden. Dadurch aber werde die Marktordnung gestört. Zwar lägen für alle Tiere „Notschlachtungsbescheinigungen“ vor, doch diese stammten vielfach nicht von den örtlichen Tierärzten, sondern von dem Tierarzt in Rheda. Angedroht wurden eine Geldstrafe von 5.000 RM sowie Kürzungen des Schlachtkontingentes.

Dann gab es Besprechungen zwischen VWV und WPVG, es wurden Amtsträger aus dem Reichsnährstand eingeschaltet und schließlich das Schiedsgericht in Münster. Am 3. Juni 1939 – Rheda war bereits seit Monaten geschlossen – sprach sich der Vorstand dagegen aus, das Oberschiedsgericht in Berlin anzurufen, weil die Aussichten nicht sehr günstig beurteilt wurden und weil man unter allen Umständen versuchen müsse, „baldigst eine Grundlage für bessere Zusammenarbeit mit dem Viehwirtschaftsverband zu finden“, wie es im Protokoll heißt.

Über den Ausgang des Streites gibt es leider keine Unterlagen. Eine Rückstellung wegen der drohenden Geldstrafe über 5.000 RM wurde jedenfalls gemacht.



In den Hungerjahren blühte der Schwarzmarkt: Tauschgeschäft 1947

Viehvermarktung in den Kriegswirren

Mit Beginn des II. Weltkrieges am 1. September 1939 konnte die Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft ihre Arbeit zunächst noch weitgehend unverändert fortsetzen. Die Zahl der Mitglieder ging bis Jahresende 1941 um 3 auf 125 zurück. 81 Viehverwertungsgenossenschaften und 37 Warengenossenschaften mit Viehabteilungen erledigten die Erfassung von Schlacht- und Nutzvieh. Stückzahlmäßig entwickelten sich die Umsätze an Schlachtvieh in den Jahren 1939, 1940 und 1941 recht unterschiedlich. So ging die Zahl vermarkteter Schlachtschweine von fast 147.000 auf nur noch 117.000 zurück, während die Zahlen beim Großvieh von 28.600 auf 30.400 stiegen, bei Kälbern gar von 41.800 auf mehr als 61.000. Die Zahl verkaufter Schafe hingegen halbierte sich fast auf 1.872 im Jahr 1941.

Die Milchviehversteigerungen fanden „einen außerordentlich guten Zuspruch der Bauern“, wie es im Prüfungsbericht heißt, doch werden keine Stückzahlen genannt. Die Nutzviehumsätze erhöhten sich von 3,4 auf 5,3 Mio. in 1941. Die Umsätze insgesamt gingen in diesen 3 Jahren von gut 37 Mio. auf 34,8 Mio. RM zurück.

Vermerkt wird im Prüfungsbericht die Zahl von 69 Mitarbeitern und, dass 17 „Gefolgschaftsmitglieder“ zur Wehrmacht eingezogen seien. Und: „Die ordentliche Generalversammlung für 1939 konnte wegen der bestehenden Luftgefahr für Münster nicht stattfinden.“

Die nächste Prüfung fand erst im April und Mai des Jahres 1947 durch die „Arbeitsgemeinschaft der deutschen ländlichen Genossenschaften – Raiffeisen“ statt, wie der Prüfungsverband sich damals nannte. Die Zahl der Mitglieder betrug 124, davon waren 78 Viehverwertungsgenossenschaft-

ten, 36 Bäuerliche Bezugs- und Absatzgenossenschaften, 3 Molkereigenossenschaften, 2 Gesellschaften und 5 Einzelpersonen.

Die bloßen Zahlen geben selbstverständlich nur ein unzureichendes Bild darüber, was alles während der Kriegswirren geschehen war.

Gefolgschaftsmitglieder zur Pflichterfüllung aufgefordert

Danach blieben die Umsätze in den Jahren 1942 bis 1944 mit reichlich 32 Mio. RM weitgehend stabil, sackten dann aber 1945 auf nur noch 12,4 Mio. ab, um sich 1946 auf gut 14 Mio. RM zu verbessern. Die Zahl vermarkteter Schlachtrinder ging von 37.400 auf 18.400 in 1945 zurück und stieg im Folgejahr wieder auf 24.500. Bei den Schweinen hingegen stiegen die Zahlen von 57.000 auf über 100.000 im Jahr 1944 und brachen dann weg auf 8.361 im Jahr 1946.

Die Milchviehversteigerungen waren vollständig zum Erliegen gekommen, wobei die Prüfer zwar die zunehmende Knappheit an Milchvieh vermerkten, doch erschien ihnen ein Auftrieb „zu den amtlich vorgeschriebenen Höchstpreisen fraglich“.

Über die wirtschaftlichen Erfolge dieser 3 Jahre informieren folgende Zahlen: 9.900 RM Gewinn für 1944, 12.800 RM Verlust für 1945 und 2.100 RM Gewinn für 1946.

Auch die Protokollbücher des Vorstandes aus jenen Jahren sind wenig ergiebig, denn ab Juli 1939 bis Oktober 1942 sind lediglich Tagesordnung und Anwesende genannt mit Hinweis darauf, „das maschinengeschriebene Protokoll umfasst ... Seiten“.

Die nächste wirklich protokollierte Sitzung des Vorstandes – gleichzeitig die letzte während des Krieges – fand am 15. Februar 1945 in der Spar- und Darlehnskasse zu Sendenhorst statt, weil die Geschäftsräume in Münster völlig zerstört waren. Seitenweise wird über die Schwierigkeiten bei den Viehverkaufsstellen Dortmund, Bochum, Gelsenkirchen und Hagen berichtet. Da ist beispielsweise eine Buchhalterin total ausgebombt und hat 14 Tage ihre Arbeitsstätte verlassen, um ihre Mutter zu evakuieren. Da wurden in Bochum sämtliche Einrichtungen und Unterlagen vernichtet, während alle 3 Bürokräfte ausfielen: eine wegen Bombenverletzungen, zwei durch Einberufung zur Wehrmacht. „Die Gefolgschaftsmitglieder wurden wiederholt auf die Erfüllung ihrer Aufgaben hingewiesen, Erfüllung wurde zugesichert“, wie es im Protokoll heißt.

Die Not der Stadtbevölkerung lindern!

Der Viehwirtschaftsverband wiederum forderte: Es muss unter allen Umständen Sorge dafür getragen werden, dass so schnell wie möglich die Verkaufsstellen wieder ordnungsgemäß arbeiten. Unter allen Umständen müsse ein späterer Vor-



Hungernde Menschen warten im September 1947 auf die Freigabe eines bereits abgeernteten Kartoffelfeldes, das von einem berittenen Polizisten bewacht wird.

wurf vermieden werden, „dass die genossenschaftliche Organisation in den schwierigsten Zeiten versagt hätte.“ Der Druck auf alle, die mit Nahrungsmittelerzeugung und -vermarktung zu tun hatten, war allerdings enorm. So

erschien im Landwirtschaftlichen Wochenblatt für Westfalen und Lippe am 15. Juni 1946 ein Aufruf an deutsche Bauern, angesichts des Hungers mehr als ihre Pflicht zu tun. „Wir müssen der Welt zeigen, dass der deutsche Landmann auch das letzte ihm irgendwie Entbehrliche an Lebensmitteln hergibt, um die Not der Stadtbevölkerung zu lindern, und dass er selbst gewillt ist, ernsthafte Entbehrungen auf sich zu nehmen, um die Städter einigermaßen satt zu machen.“ Und weiter hieß es: „Zeigt der Welt und zeigt dem Stadtvolk, dass die Reste Deutschlands eine Notgemeinschaft sind, in der die Not leidenden Mitmenschen nicht im Stich gelassen werden.“

Unterzeichnet hatten diesen Aufruf 14 Persönlichkeiten, angefangen bei Dr. Hans Schlange-Schöninghen, dem Leiter des Zentralamtes für Ernährung und Landwirtschaft in der britischen Zone, über den Kölner Kardinal Frings, Konrad Adenauer von der CDU, Dr. Kurt Schumacher von der SPD und Max Reimann von der KPD bis zum Präsidenten der Landesbauernschaft Westfalen, Dr. Hermann Heukamp.

Die Alliierten wollten einerseits die Gesellschaft, die Verwaltung, die Organisationen und die Industrie „entnazifizieren“, andererseits aber musste die Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln irgendwie gesichert werden. Das war vermutlich der Grund, weshalb der Reichsnährstand als ein-

1953 – Aufgaben und Ziele fortentwickelt

Bei der Generalversammlung der Westfälischen Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft eGmbH am 10. Dezember 1953, 25 Jahre nach Gründung der Genossenschaft, wurden Aufgaben und Ziele in neun Punkten zusammengefasst, wobei die Punkte eins bis fünf dem Gründungsstatut entsprechen und die Punkte sechs bis neun im Laufe der Jahre durch Beschlüsse in den Generalversammlungen hinzugekommen sind. Die Aufgaben der WPGV sind:

1. die gemeinschaftliche Verwertung von Schlacht- und Nutzvieh der Genossen in deren Namen und für deren Beauftragte;
2. der gemeinschaftliche Einkauf von Mager- und Nutzvieh für die Genossen in deren Namen und für deren Rechnung als deren Beauftragter;
3. der An- und Verkauf von Mager- und Nutzvieh in eigenem Namen und für eigene Rechnung, sofern es besondere Umstände erfordern;
4. die Erforschung der die Viehhaltung, Viehzucht und -mast und den Viehabsatz bedingenden Wirtschaftsverhältnisse und die daraus folgende Beratung der Mitglieder;
5. die Beteiligung an Unternehmungen, welche den Zwecken der Genossenschaft förderlich sind;
6. die Hereinnahme von verzinslichen Darlehen zur Stärkung des Anlage- und Betriebsvermögens der Genossenschaft;
7. die Bereitstellung von Krediten im Weide- und Nutzviehgeschäft sowie an Unternehmen, die den Zielen und Aufgaben der genossenschaftlichen Viehverwertung dienlich sind;
8. die Kontrolle der Abrechnungen und Verwertung und Verarbeitung von Freibankfleisch und Not- und Krankenschlachtungsfleisch sowie der Verkauf und Vertrieb der daraus hergestellten Erzeugnisse;
9. der Ankauf von Schlachtvieh jeglicher Art auf eigene Rechnung und Durchführung von Schlachtungen und die Verwertung der daraus anfallenden Teile.

zige NS-Organisation das Regime der Nazis um fast 3 Jahre überdauern konnte.

Der Schwarzmarkt blühte

Doch wie sollte die kriegszerstörte Wirtschaft wieder anlaufen können, wenn die Reichsmark weitgehend wertlos und Zigaretten vielfach die Basis für Tauschhandel waren!? Der schwarze Tauschmarkt, der auch für die Bauern viel lukrativer war, blühte. Die Hauptabteilung III des früheren Reichsnährstandes in Unna-Königsborn war zuständig für die Kontrolle der landwirtschaftlichen Erzeugung und sollte dafür sorgen, dass die Bauern alles Erzeugte pflichtgemäß zu festgesetzten Preisen ablieferten. Nach Schätzungen indes versickerte bis zu 1/3 der Erzeugungsmengen auf dem schwarzen Markt.



Dr. August Deckwitz: fast 39 Jahre Geschäftsführer-Tätigkeit, nur durch „Zwangsurlaub“ von 1935 bis 1947 unterbrochen.

Die Geschäfte der Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft konnten unter diesen Bedingungen auch nur ganz langsam wieder anlaufen. So notierte der Vorstand am 4. Oktober 1946, die Schlachtviehanlieferungen seien nach wie vor nicht ausreichend, um eine Rentabilität der Verkaufsstellen zu sichern.

Durch stärkere Nutzviehumsätze wollte man ein wenig Ausgleich schaffen. So wurden Aktionen der Landesbauernschaften Schleswig-Holstein, Weser-Ems und Westfalen für die Lieferung größerer Mengen tragender Nutztiere ins Industriegebiet gestartet. Die Erfolge hielten sich in Grenzen, denn manchmal verhängten die dort zuständigen Behörden Ausfuhrsperrn, ein anderes Mal überschritten die geforderten Preise die vorgeschriebenen Höchstpreise.

Um den Geschäftsbetrieb erweitern zu können, stellte die WPVG bei der Viehwirtschaftsstelle den Antrag, in jeder Kreisbauernschaft einen genossenschaftlichen Notschlachtungsbetrieb zu genehmigen, denn für Freibankfleisch bestand Nachfrage.

Das Schwein ist ohne Nutzen in seinem Leben und nur von Wert, wenn man ihm dieses nimmt.

Th. Beckwick, engl. Naturalist, 18. Jhd.

Aus Vorstandsprotokollen ...

„Der Vorstand war der Auffassung, dass die Bankspesen und Zinsenverhältnisse bei den verschiedenen Bankinstituten, mit denen wir arbeiten, grundlegend geändert werden müssen. Es werden uns für Schulden durchschnittlich 5 % Zinsen berechnet und für Guthaben durchschnittlich 1,5 % vergütet. Es kann nicht gutgeheißen werden, dass dann noch am Jahresende besondere Scheck- und Überweisungsgebühren, Materialspesen und so weiter berechnet werden.“

3. März 1938

„Der Antrag der Hauptabteilung III der Kreisbauernschaft ... auf Gewährung einer Beihilfe für Gefolgschaftsausflüge wurde aus grundsätzlichen Erwägungen abgelehnt.“

25. Januar 1939

„Die Sommerarbeitszeit wird ab 24. April für die Zentrale wie folgt festgesetzt: montags, dienstags, donnerstags und freitags von halb 8 bis 13 Uhr und von 15 bis 18 Uhr 30, mittwochs und sonnabends von halb 8 bis 13 Uhr 30; Gesamtstundenzahl: 48.“

19. April 1939

Als dann Hoffnungen auf eine Währungsreform im Laufe des Jahres 1948 aufkamen, ließen die Ablieferungen noch mehr zu wünschen übrig. Im Protokoll des Vorstandes vom 22. Juni 1948 – einen Tag nach der Währungsreform – heißt es dazu:

„Während Handelsbetriebe einen Ausgleich durch Benutzung des schwarzen oder grauen Marktes schaffen konnten, sind diese Möglichkeiten den Genossenschaften nicht gegeben. Kompensationsgeschäfte

wurden nur in geringem Umfang durchgeführt, also nur, soweit sie erlaubt waren.“

Als dann am 21. Juni 1948 die D-Mark eingeführt wurde, gab es Umstellungsprobleme zuhauf. Der Prüfungsverband fertigte eine Reichsmark-Schlussbilanz und eine D-Mark-Eröffnungsbilanz, worin – vereinfacht gesagt – von einem Tag zum anderen aus 100 RM 10 DM bzw. bei Bankguthaben 6,50 DM wurden. Die Aktivseite dieser Bilanz mit gut 84.000 DM wies ein Anlagever-

mögen von 63.501 DM aus, die Forderungen einschließlich Kriegsschadensforderungen an das Reich umfassten knapp 3.700 DM, die Bankguthaben schließlich wiesen rund 16.000 DM aus.

Und mit der neuen D-Mark ging es aufwärts, wobei in der Vorstandssitzung am 23. Juli 1948 zunächst einmal eine Arbeitsteilung innerhalb der Geschäftsführung beschlossen wurde. Danach bearbeitete Hugo Schulte-Altdorneburg den gesamten Nutzvieh-Einkauf und -Absatz, Arnold Dieckhöfer war zuständig für die Organisation des Schlachtviehabsatzes einschließlich der landwirtschaftlichen Viehverkaufsstellen sowie Personal- und Verwaltungsangele-



Kühe hüten am Straßenrand 1950 in Raesfeld.

genheiten, während Dr. August Deckwitz als besonderer Sachbearbeiter des Verbandes ländlicher Genossenschaften die Freibank- und Notschlachtungsangelegenheit, die allgemeinen Organisationsfragen der örtlichen Genossenschaften, die

Gründung neuer Genossenschaften und die Wiederinbetriebsetzung stillliegender Genossenschaften bearbeitete.

Weil unverändert Provisionen über den wirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaft entschieden, war die Bemerkung im Vorstandsprotokoll schon verständlich: „Durch die Geschäftsführung wird intensiv auf eine Umsatzsteigerung auf allen Gebieten hingearbeitet.“

Aus Vorstandsprotokollen ...

„Verschiedene Mitarbeiter sind von der Wehrmacht zurückgekehrt und zunächst für 3 Monate wieder eingestellt. Das weitere Verbleiben muss von der Entwicklung der Umsatz-tätigkeit abhängig gemacht werden. Sämtliche Mitarbeiter müssen ständig angehalten werden, dem Ernst der Lage entsprechend ihre ganze Kraft für die Weiterführung unserer Genossenschaft einzusetzen.“

31. Juli 1945

„Vorstand und Aufsichtsrat nahmen davon Kenntnis, dass die Militärregierung die am 20. Dezember 1945 angeordnete

Entlassung des Geschäftsführers Dieckhöfer zurückgenommen hat, nachdem eine entsprechende Entscheidung der deutschen Entnazifizierungsstellen

vorlag. Daraufhin beschlie-

ßen Vorstand und Aufsichtsrat, Herrn Dieckhöfer wieder als Geschäftsführer einzustellen, nachdem er bereits am 17. November erklärt hatte, wie alle anderen Gefolgschaftsmitglieder auf 30 % seiner bisherigen Bezüge zu verzichten.“

4. Oktober 1946



„Einstimmig war man der Ansicht, dass die Genossenschaften auf keinen Fall Höchstpreisüberschreitungen vornehmen dürfen, sondern dass vielmehr auf Geschäfte, die nicht einwandfreien Charakter tragen, verzichtet werden soll. Gegenüber dem Handel sind im Augenblick die Genossenschaften im Nachteil. Jedoch steht zu erwarten, dass bei einer Stabilisierung der Währung die Genossenschaften ihre Tätigkeit in der alten Form wieder aufnehmen können, ohne jemals gegen die bestehenden Bestimmungen verstoßen zu haben.“

28. Mai 1947

„In der landwirtschaftlichen Viehverkaufsstelle Münster ist ein neues Fahrrad angeschafft worden, um die dringend notwendige stärkere Erfassung der Erzeuger in der Umgegend von Münster besser durchführen zu können.“

23. Juli 1948



Die Wirtschaftswunderzeit beginnt

In den ersten Jahren mit der neuen D-Mark ging es im Westen Deutschlands wirtschaftlich behutsam aufwärts, doch die Landwirtschaft und die Vermarktung der erzeugten Produkte unterlagen unverändert einer scharfen Reglementierung. So wird im Oktober 1948 berichtet, das Ferkelgeschäft habe sich gut entwickelt und die Preise seien gestiegen, doch „wir nehmen grundsätzlich nur zu den gesetzlichen Höchstpreisen ab,“ so das Vorstandsprotokoll.

Nach vierjähriger Pause wurde im selben Monat erstmals wieder in Münster eine Milchviehversteigerung durchgeführt, wobei der Auftrieb von lediglich 24 Tieren restlos zu guten Preisen verkauft werden konnte. Zufuhren aus Überschussgebieten aus Norddeutschland waren nur mit Freistellungen und Bezugsscheinen möglich. Die Preise bei der Auktion hatten den gesetzlich zulässigen Höchstpreis von 1.000 DM bereits wieder erreicht.

Anfang Oktober angekündigte Preiserhöhungen führten zwar zu einem geringen Anstieg der Viehauftriebe, doch gegen Ende Oktober wurde notiert, der Auftrieb lasse nach, weil ein größerer Teil Schlachtvieh vermutlich im Lande zu höheren Preisen verkauft und „schwarz“ geschlachtet werde.

Gegen Jahresende 1948 hatten sich die Außenstände der WPVG beängstigend entwickelt: 137.600 DM rechnete Verbandsdirektor und Vorstandsmitglied Franz Rohmann per 30. November zusammen. Das Geld war allenthalben knapp, vor allem bei den Käufern von Nutzvieh.

Als der Hauptkreditgeber, die Ländliche Centalkasse in Münster, Druck auf die Provinzialgenossenschaft ausübte, wurden die Mitglieder gedrängt, den von 100 DM auf 1.000 DM erhöhten Geschäftsanteil endlich zumindest zu 10 % einzuzahlen.

Schweinepreise frei und doch nicht

Ansonsten befassten sich Vorstand und Geschäftsführung über Monate hin damit, von dem Düsseldorfer Landwirtschaftsminister Dr. Heinrich Lübke die Genehmigung dafür zu erhalten, Freibankfleisch verarbeiten, verwerten und verkaufen zu dürfen nach den Bedingungen, die beispielsweise für ein privates Unternehmen im Ruhrgebiet Gültigkeit hatten. Als dies erreicht war, kam man im April 1950 mit einem privaten Fleischwaren-

hersteller aus Amshausen bei Bielefeld ins Geschäft, doch musste die Genossenschaft ihm zunächst mit einem zinslosen Kredit Starthilfe geben.

Ende Mai 1949 wurden die Schweinepreise freigegeben, wonach die Auftriebe größer wurden und die Preise auf



Währungsreform 1948



Hausschlachtung 1957

durchschnittlich 1,70 bis 1,80 DM je Pfund anzogen. Als Folge davon belebte sich das Ferkelgeschäft, sodass die Preise auf bis zu 2,50 DM je Pfund anstiegen und der Bedarf nicht gedeckt werden konnte.

Doch dann, im Juli 1949: April, April! Für den Richtmarkt Dortmund wurden nach einer Verordnung Schweinehöchstpreise von 1,17 bis 1,19 DM je Pfund verkündet und durch die Preisbehörden aufs Schärfste überprüft. Schlagartig gingen die Auftriebe wieder zurück.

Am 15. Juli 1949 konnte der Aufsichtsratsvorsitzende Otto erfreut feststellen, die WPVG habe seit langer Zeit zum ersten Mal wieder einen Gewinn erzielt, und der betrug für das Geschäftsjahr 1948/49 stolze 7.383 DM. Beschlossen wurde sodann, das Geschäftsjahr bis zum 31.12.1949 zu verlängern,



Milchviehversteigerung Münster 1969



Lebendviehmarkt Bochum 1969

sodass Geschäftsjahr und Kalenderjahr wieder identisch wurden.

Am 31. Oktober 1949 wählte der Aufsichtsrat schließlich Dr. August Deckwitz zum geschäftsführenden Vorstandsmitglied, doch konnte er dieses Amt erst zu Beginn des Jahres 1950 antreten, nachdem er Mitglied in der WPVG geworden war.

Deckwitz hatte dieses Mandat bis zu seinem Ausscheiden am Ende des Jahres 1969 inne. Neben ihm als „Hauptgeschäftsführer“ wirkten als Geschäftsführer Arnold Dieckhöfer und Hugo Schulte-Altdorneburg,

wobei Dieckhöfer 1962 und Schulte-Altdorneburg zwei Jahre später „in Rente“ ging.

Erfreuliches Plus bei Umsatz und Gewinn

In den fünfziger und sechziger Jahren, als die allernotwendigsten Reparaturen erledigt waren, die Löhne stiegen und die verbleibende Kaufkraft weiter Bevölkerungskreise größer wurde, stieg die Nachfrage nach Fleisch ganz enorm. Und da westfälische Bauern vergleichsweise marktnah wirtschafteten, fand die Provinzialgenossenschaft für immer größere Stückzahlen von Schlachtvieh auf den Groß- und Mittelmärkten an Rhein und Ruhr Abnehmer.

Dazu ein paar Zahlen, zunächst aus dem Jahr 1951: An Schlachtvieh wurden vermarktet 9.800 Rinder, fast 18.000 Kälber, 102.600 Schweine und mehr als 2.000 Schafe. Darüber hinaus wurde für 4,87 Mio. DM Fleisch verkauft.

Das Nutztviehgeschäft war eher durchgewachsen, denn umgesetzt wurden 2.600 Kopf Magervieh, bei den Milchviehversteigerungen wurden 2.865 tragende oder frischmelke Kühe ver-

kauft, schließlich noch 272 Sauen und Eber, 5.500 Ferkel und 68 Pferde. Das brachte insgesamt einen Umsatz von 51,26 Mio. DM und einen Gewinn von bescheidenen 6.500 DM.

Zehn Jahre später, 1961, war die Zahl der Mitglieder zwar um 10 auf nur noch 125 zurückgegangen, der Umsatz aber um 138 % auf 121,8 Mio. DM gestiegen, der Gewinn hatte sich gar ver-

zweiundzwanzigfach auf fast 145.000 DM.

Bei den Schlachtviehzahlen fällt im Vergleich zu 1951 auf: 30.600 Rinder sind eine Verdreifachung, 275.400 Schweine entsprechen der 2,7fachen Menge. Die Zahl der Käl-

ber ging allerdings deutlich auf nur noch 11.000 zurück.

Im Bereich Nutztvieh hatten sich die Verkaufszahlen bei den Milchviehversteigerungen ebenso wie bei Kälbern und Mager-
vieh auf jeweils 5.200 in etwa verdoppelt, bei den Ferkeln mit 21.700 fast vervierfacht.

Holland-Eber für marktgerechte Schweine

Der zunehmenden Nachfrage nach magerem Schweinefleisch genügte das, was westfälische Schweineerzeuger aus der vorhandenen Zuchtgrundlage „Deutsches veredeltes Landschwein“ machten, offenbar immer weniger. In Dänemark und Holland war man weiter. Immerhin entschloss sich die WPVG 1959 zu Importen von Ebern, allerdings nach Abstimmung mit dem Schweinezüchterverband. Und: Die bäuerlichen Vertreter der WPVG sollen eine Entschliebung bei der Landwirtschaftskammer einreichen und diese bitten, „Wege und Mittel zu suchen, um für die Dauer ein marktgerechtes Schwein zu produzieren“, wie es im entsprechenden Protokoll des Aufsichtsrates heißt.

*schläft das Schwein, wächst sein Fleisch.
schläft der Mensch, wachsen seine Schulden.*

Unbekannt



Hälftenversteigerung Bochum 1969



Vereidigter Wiegemeister 1971

Darüber hinaus gab es in jenen Jahren Bestrebungen, eine Bundes-Viehzentrale zu gründen. Bundeslandwirtschaftsminister Dr. Lübke rechne fest mit deren Gründung, so hieß es. Bei den Praktikern war die Skepsis offenbar größer, denn wenig später erklärte Dr. Deckwitz, dass es „trotz der Spannungen, die zwischen den Zentralen bestehen“, kaum zu vermeiden sei, dass sich auch die Provinzialgenossenschaft mit

50.000 DM an der geplanten „Deutschen Vieh- und Fleischzentrale GmbH“ werde beteiligen müssen. Warum aus diesen Aktivitäten nichts wurde, ist ebenso wenig dokumentiert wie die vergeblichen Bemühungen aus dem Jahr 1957, die in Norddeutschland tätigen Viehzentralen zusammenzuschließen. Auch dieses Vorhaben wollte die WPVG nicht aktiv fördern.

Aus Vorstandsprotokollen ...

„Sämtliche landwirtschaftlichen Viehverkaufsstellen sollen durch Rundschreiben in Form einer Dienstanweisung zur größten Sparsamkeit und zu intensivster Arbeit aufgefordert werden, damit zumindest die erheblichen Unkosten von jeder Verkaufsstelle selbst aufgebracht werden.“

23. Juli 1948

„Der Geschäftsführer der VVG ... erhielt für die Anschaffung eines neuen PKW ›Opel-Olympia‹ ein Darlehen von 5.000 DM. Er verpflichtet sich, monatlich 200 DM abzubezahlen und auch die noch zu vereinbarenden Zinsen zu bezahlen.“

30. Dezember 1949

„Es muss die Frage beantwortet werden: Was soll eine Viehzentrale tun, wenn sie den Markt ordnen soll, die Zusammenarbeit mit den Mitgliedern aber in vielen Fällen nicht gesichert ist?“

25. August 1956,

Franz Bornefeld-Ettmann, Ehrenpräsident des Verbandes ländl. Genossenschaften und Vorstandsmitglied der WPVG



„Es wird bekannt gegeben, dass auch von Seiten der weiblichen Angestellten-schaft immer wieder Anträge auf Erhöhung der Gehälter gestellt werden. Aus diesen Gründen scheiden zum 1. Ja-

nuar 1958 drei jüngere Kräfte aus. Es wird notwendig sein, dass die Verwaltung im Januar prüft, ob eine Erhöhung der Gehälter mit Rücksicht auf die Besserstellung der weiblichen Angestellten vorgenommen werden und ob der Betrieb eine solche Erhöhung vertragen kann.“

22. November 1957

„Es wird die Frage angeschnitten, ob die WPVG weitere Einzelmitglieder aufnehmen soll, einmal, um direkt mit der Landwirtschaft Kontakt zu haben, ferner aber auch, um die Finanzbasis durch Zuwahl von Einzelmitgliedern zu stärken. Die Angelegenheit soll in der Aufsichtsratssitzung behandelt werden, da sich durch die Hinzunahme von Einzelmitgliedern gegenüber den Genossenschaften Folgerungen bei Abstimmungen ergeben können.“

30. Juni 1960



Der Fuhrpark in Lübbecke war schon 1969 beeindruckend.

Noch mehr Verkaufs- und Außenstellen

In dem Jahrzehnt bis 1961 hielten sich die strukturellen Veränderungen bei der Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft in Grenzen. So betrieb die Genossenschaft im Jahr 1952 Landwirtschaftliche Viehverkaufsstellen in Bielefeld, Bochum, Dortmund, Gelsenkirchen, Hagen, Hamm, Iserlohn, Lüdenscheid, Münster, Paderborn, Plettenberg und Recklinghausen sowie Außenstellen in Dissen, Siegen, Sprockhövel und Amshausen. Milchviehversteigerungen wurden durchgeführt in Hamm, Meschede, Münster, Paderborn, Ahaus und Borken.

Obwohl in diesem Jahrzehnt bereits der Trend zur Totvermarktung einsetzte – zuerst in marktfernen Gebieten – betrieb die Provinzialgenossenschaft statt ehemals zwölf Verkaufsstellen und vier Außenstellen 1961 zusätzlich die beiden landwirtschaftlichen Viehverkaufsstellen in Gladbeck und Siegen sowie ein rundes Dutzend Geschäftsstellen von

Amshausen bis Wiedenbrück, hatte aber auf die Versteigerungsorte Ahaus und Borken verzichtet.

Die Schlachtungen – soweit sie denn in Regie der Provinzialgenossenschaft liefen – erfolgten an verschiedensten kommunalen Schlachthöfen. Darüber hinaus konnte die Provinzialgenossenschaft von der WCG 1969 in Bad Oeynhausen und in Beckum Schlachtstätten übernehmen. Doch die Genossenschaft investierte auch selbst in eine neue Schlachthanlage in Nienberge: Dieser Betrieb konnte – ursprünglich einmal als Geflügelschlachthanlage geplant – im April 1960 die Produktion aufnehmen. Dazu heißt es im Vorstandsprotokoll: „In der letzten Woche sind 26 Schweine, 2 Bullen, 3 Kälber und 2 Hammel geschlachtet worden.“ Kritisiert wurde, dass die

ursprünglich bewilligten 143.000 DM um fast 20.000 DM überschritten wurden.

Juli 1962: Schlachthof-Neubau fertig

Wesentlich teurer wurde der Neubau des Schlachthofes in Lübbecke, der nach langwierigen Planungen am 15. Juli 1962 endlich in Betrieb genommen werden konnte. Ausgelegt auf eine Wochenkapazität von rund 3.000 Schweinen, wurden im ersten Betriebsjahr Wochenschlachtungen zwischen 2.000 und 2.500 Stück genannt. Immerhin: Sieben Jahre später, 1969 nämlich, wurde die 1.000.000ste Schweineschlachtung registriert.

Um Lübbecke überhaupt realisieren zu können, brauchte die Provinzialgenossenschaft Unterstützung von und Zusammenarbeit mit den Viehverwertungsgenossenschaften der Region. Zur Finanzierung des auf 1,9 Mio. DM veranschlagten Projektes gewährten diese zinslose Kredite; Finanz-



Außenansicht Schlachthof Lübbecke 1971

Fünfmal umgezogen



Die Baustelle in der Brockhoffstraße 1954 ...



... und der fertig gestellte Neubau.

Seit fast 48 Jahren hat die Hauptverwaltung der WESTFLEISCH ihren Sitz in Münsters Brockhoffstraße 11. Bis dahin aber war es ein weiter Weg – nicht zuletzt wegen mehrfacher Kriegszerstörungen.

Dass die Brockhoffstraße schließlich Adresse der Genossenschaft wurde, hat auch mit Wirtschaftsförderung der Stadt Münster zu tun. Im Bereich Schorlemer-, Engel- und Brockhoffstraße sollte nämlich ein „landwirtschaftliches Dreieck“ entstehen. Im Februar 1953 wurde der Westfälischen Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft, wie die heutige WESTFLEISCH eG damals noch hieß, das 1.220 m² große Grundstück in der Brockhoffstraße unentgeltlich von der Stadt Münster lastenfrei übereignet. Es dauerte noch bis Juli 1954, bis die baureifen Pläne entwickelt waren, die Finanzierung stand und die Grundsteinlegung am 18. November 1954 erfolgen konnte. Der Architekt rechnete Vorstand und Aufsichtsrat vor, der m³ umbauten Raumes koste 60 DM, was zu Gesamtkosten zwischen 260.000 und 270.000 DM führen sollte. Am 20. September 1955 konnte schließlich der Einzug erfolgen.

Doch seit Gründung 1928 bis zum Einzug in der Brockhoffstraße waren fünf Umzüge notwendig.

In den ersten Jahren ihres Bestehens konnte die noch mit nur wenig Personal funktionierende WPVG in der Schorlemerstraße 4 unterkommen, dem Sitz der „Ländlichen Centralkasse“, wie die heutige WGZ damals hieß. Der Umzug in die Windhorststraße 20 erfolgte am 1. Oktober 1936. Die WPVG hatte dort sechs Räume für monatlich 225 RM gemietet.

Nächster Unternehmenssitz war die Schorlemerstraße 9, und damit hat es wieder eine besondere Bewandnis: Die WPVG hatte dort ein durch Bomben weitgehend zerstörtes bebautes Grundstück für 65.000 RM erworben. Bis zur völligen Wiederherstellung sollten 175.000 RM investiert werden. Die Nutzung dieses Gebäudes begann im November 1941 und dauerte nur wenige Jahre, denn beim Bombenkrieg auf Münster 1944 wurde es völlig zerstört.

Noch vor Kriegsende entwickelte sich das Haus der Molkerei Lehr- und Untersuchungsanstalt an der Wiener Straße 54 notgedrungen zu einem „Haus der Genossenschaften“, denn hier konnten sowohl der Westfälische Genossenschaftsverband als auch die WCG und die Westfälische Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft zusammengedrängt vorläufig unterschlüpfen, die WPVG ab September 1944 in zwei Räumen.

Im Frühjahr 1949 war das Gebäude des Genossenschaftsverbandes in der Von-Steuben-Straße 4–6 endlich wieder so weit hergerichtet, dass Verband, WCG und WPVG sich dort etwas weniger beengt niederlassen konnten. Weil aber die Büroraumnot anhielt, mietete die Provinzial-Viehverwertungsgenossenschaft im Bült 13 in der 2. Etage zusätzlich vier bis fünf Räume.

Wer kann nachempfinden, mit welcher Freude und mit welchem Stolz Mitarbeiter und Ehrenamtliche 1955 endlich, nach so vielen Provisorien und Umzügen, den Neubau Brockhoffstraße 11 beziehen konnten!



Der „Alte“ und der „Neue“. Führungswechsel bei der Vieh- und Fleischzentrale:
Dr. August Deckwitz (rechts),
Dr. Johannes Trillhaas (links).



mittel gab es aber auch aus Düsseldorf, Bonn und Brüssel. Im nächsten Prüfungsbericht des Deutschen Raiffeisenverbandes

wurde dann die Finanzlage zwar als gesichert bezeichnet, doch mahnten die Prüfer eine Stärkung des Eigenkapitals an. Wie sich die WPVG, die seit 1965 unter dem heute noch gültigen Logo mit dem zusätzlichen Schriftzug „WEST-VIEH“ und „WEST-FLEISCH“ auftrat und sich seit 1966 „Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH“ nannte, in den folgenden Jahren entwickelte, machen ein paar Zahlen aus dem Geschäftsjahr 1969 deutlich:

Ära Dr. Deckwitz endet

An Schlachtvieh wurden umgesetzt 50.660 Kopf Rindvieh, 8.200 Kälber, 721.500 Schweine und 1.260 Schafe. Die Nutzviehumsätze: 5.600 Kopf Rindvieh, zusätzlich 2.658 Tiere bei den Milchviehversteigerungen, ferner 151 Sauen und Eber sowie 130.100 Ferkel. So kam ein Umsatz von 306,9 Mio. DM zusammen, aus dem ein Gewinn von 346.500 DM verblieb. Bei einer Bilanzsumme von 12,37 Mio. DM betragen das Eigenkapital rund 3,2 Mio. DM und die Verbindlichkeiten fast 6,5 Mio. DM. Nach einem Zugang und zwei Abgängen verblieben Ende 1969 genau 119 Mitglieder. Die Zahl der Betriebsangehörigen hatte im Laufe des Jahres um 49 auf 335 zugenommen. Darüber hinaus waren noch 16 Vertrauensmänner für die Genossenschaft tätig.

Zum Jahresende 1969 wurde der Hauptgeschäftsführer der Vieh- und Fleischzentrale, Dr. August Deckwitz, nach 39 (!) Dienstjahren im Alter von 68 Jahren in den Ruhestand verabschiedet.

Dank für den Alten — Dampf für den Neuen

Der bisherige Hauptgeschäftsführer Dr. Deckwitz hat über 40 Jahre für die VFZ gearbeitet. Er scheidet am 1. 1. 1970 aus. Dies war seine letzte Generalversammlung im Amt. Begreiflicherweise zollte man ihm viel Lob, Anerkennung und Dank.

Der Neue, Dr. Johannes Trillhaas, gab, jetzt noch mit „gebremstem Dampf“, sein Debüt:

„Es ist eine Utopie, zu glauben, daß die zwischen spezialisierten landwirtschaftlichen Betrieben und konzentrierten Vieh- und Fleischkunden liegende Handelsstufe, nämlich die Viehvermarktung, von den Veränderungen unberührt bleibt. Wir haben in diesem kraftvollen Strukturwandel die gewaltige Chance, unsere Marktanteile neu zu ordnen.“

Mitteilung im VFZ-Brief Nr. 5/1969.

Trillhaas hat die WESTFLEISCH geprägt

Als Dr. Johannes Trillhaas, gerade 39 Jahre alt geworden, am 1. Januar 1969 als geschäftsführendes Vorstandsmitglied Chef der heutigen WESTFLEISCH wurde, hatte er vermutlich auch noch nicht das Konzept parat, wie das Unternehmen 24 Jahre später unter seiner Regie strukturiert sein sollte. Doch Ende 1992, als Trillhaas die Verantwortung abgab, stand für Constantin Freiherr Heereman, den Präsidenten des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbandes, fest: „Dr. Trillhaas hat die überaus dynamische Entwicklung der genossenschaftlichen Vieh- und Fleischvermarktung in Westfalen-Lippe vorangetrieben und durch seine Persönlichkeit eindeutig geprägt. Diese Lebensleistung wird in der Landwirtschaft als „Ära Dr. Trillhaas“ haften bleiben.

Vorstandsmitglied und Manager

WESTFLEISCH verfügte bei seinem Abschied aus dem Amt über 4 moderne, leistungsfähige Schlacht- und Zerlegebetriebe an den Standorten Lübbecke, Coesfeld, Paderborn und Hamm-Uentrop, ferner über ein gut funktionierendes Nutztviehzentrum in Nienberge und hatte soeben den Einstieg in die Convenience-Produktion gewagt. 1992 hatte WESTFLEISCH 2,83 Mio. Schweine und über 293.000 Kopf Rindvieh geschlachtet, an Nutztvieh über 1,2 Mio. Ferkel, 44.500 Jungsauen, 24.700 Stück Großvieh und 72.000 Kälber vermarktet. Erzielte wurden dabei Umsatzerlöse von 1,78 Mrd. DM bei einem branchentypisch bescheidenen Bilanzgewinn von 198.300 DM. Die Zahl der Mitglieder war allerdings von 115 auf 62 zurückgegangen, die Zahl der Mitarbeiter von 331 auf 1.230 und 63 Auszubildende gestiegen. Von 1969 an bis dahin war es ein weiter, manchmal auch komplizierter Weg ...

Dr. Trillhaas hatte eine Zentralgenossenschaft übernommen, die solide finanziert war und auch hin und wieder Geld verdiente. Doch ihm und seinem ehrenamtlichen Vorstand mit Heinrich Schumacher aus Oppendorf, Wilhelm Freitag aus Paderborn, Andreas Vormberg aus Neuen-Geseke (ab November 1969) sowie dem bereits langjährigen Vorsitzenden Bernhard Rotthege aus Everswinkel war nicht unbekannt: Die VFZ galt als ein wenig betulich und eher unbeweglich. Mit Trillhaas aber hatte der Aufsichtsrat einen Manager zum geschäftsführenden Vorstandsmitglied bestellt, der die Aufgabenteilung zwischen Ehren- und Hauptamt anders sah als sein direkter Vorgänger Dr. Deckwitz oder der allererste

Geschäftsführer Dr. Hubert Schulze-Aussel. Fortan – und das gilt selbstverständlich heute auch noch – wurden in den Verwaltungsgremien Beschlüsse gefasst, was zu geschehen oder zu unterbleiben hatte, doch für deren Umsetzung war das Hauptamt zuständig. Das Ehrenamt hatte, wie es die Satzung auch vorsieht, Entscheidungen mitzugestalten, mitzutragen und auch nach außen hin zu vertreten und schließlich Kontrollfunktionen auszuüben. Das Tagesgeschäft hingegen erledigte das bestellte, den Aufsichtsgremien und den Anteilseignern gegenüber verantwortliche Hauptamt, also vorerst der Manager Dr. Johannes Trillhaas.

Vieh- und Fleisch-Konzept des WLV

Da traf es sich ausgesprochen gut, dass der Westfälisch-Lippische Landwirtschaftsverband unter seinem noch jungen Präsidenten Constantin Freiherr Heereman von Zydtwyck mit seinem Umfeld das „Konzept zur genossenschaftlichen Vieh- und Fleischvermarktung in Westfalen-Lippe“ entwickelt hatte.



Dr. Johannes Trillhaas,
WESTFLEISCH-Chef 1969–1992.

In Folge 5 des Landwirtschaftlichen Wochenblattes von 1969 war die Marschrichtung ganz konkret vorgegeben:

- Alle Vieh erfassenden Genossenschaften sollen auf die selbstständige Vermarktung des überörtlichen Absatzes verzichten.
- Die Viehverwertungsgenossenschaften haben enge vertragliche Bindungen mit der Zentrale abzuschließen.
- Geschäfte in eigener Rechnung der Geschäftsführer der Genossenschaften dürfen nicht mehr geduldet werden.
- Der Lebendviehabsatz des in den einzelnen Geschäftsstellen erfassten Viehs soll von der Zentrale koordiniert und dann verteilt werden.
- Auf den Lebendviehmärkten soll das gesamte genossenschaftliche Angebot nur durch jeweils einen Kommissionär verkauft werden.
- Bestehende, günstige Absatzwege der Genossenschaften können aufrechterhalten werden, wenn die Zentrale zustimmt und diese die Geschäftsabschlüsse tätigt.
- Die Vermarktungszentrale hat die Versandschlachtung weiter auszubauen, öffentliche Schlachtstätten zu nutzen, eventuell neue zu bauen.



Die Männer der WESTFLEISCH (v.l.n.r.):
Wilhelm Freitag, Karl Beyerunge, Josef Lehmenkühler,
Andreas Vormberg, Dr. Johannes Trillhaas, Gottfried Brentrup.

Heereman war sich sicher, auf dem richtigen Weg zu sein, „weil ich weiß, dass die westfälischen Bauern mit mir einig sind“. Öffentliche Zustimmung gab es auch vom Ring der Landjugend und vom Arbeitskreis junger Landwirte, in dem sich kritische Jungbauern organisiert hatten.

Zeitgleich strategische Köpfe am Werk

Beflügelt wurde die ohnehin herrschende Aufbruchstimmung dadurch, dass in Westfalen kompetente, einflussreiche und strategisch denkende Männer zeitgleich tätig waren, die

*Wer Eindruck machen will,
der kaufe sich ein Pferd.
Wer Reichtum erwerben will,
der züchte Schweine.*

Westfälisches Sprichwort



sich überdies persönlich schätzten. Zu nennen sind hier insbesondere Karl Beyerunge und Dr. Günter Müller, Präsident der eine und Direktor der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe der andere, Freiherr Heereman und Dr. Wilhelm Zimmermeyer, Präsident und Hauptgeschäftsführer des WLV, Wilhelm Freitag, damals schon Vorstandsmitglied und ab 1974 Vorstandsvorsitzender der VFZ, sowie Dr. Diether Deneke, Landwirtschaftsminister des Landes NRW. Und mittendrin Dr. Johannes Trillhaas.

Trillhaas, „Unternehmer aus Leidenschaft“, wie ihn seine Mitstreiter sahen, musste die Viehzentrale rationalisieren, was Investitionskapital voraussetzte. Mit der Gründung der „WESTFLEISCH Schlachtfinanz GmbH & Co. KG“, die am 22. April 1971 erfolgte, hatte man auf das richtige Pferd gesetzt. Mit Hilfe des so eingesammelten Kapitals und von Fördergeldern aus Düsseldorf, Bonn und Brüssel konnte als erstes Modellprojekt

der EU das Fleischcenter Coesfeld 1972 in Betrieb gehen. 1975 war es eine erhebliche Erweiterung und Modernisierung in Lübbecke, im Dezember 1977 ging der neu erbaute Schlachthof in Paderborn in Betrieb, 1980 folgte schließlich als letzter Neubau das Fleischcenter Hamm-Uentrop – alles finanziert mit Hilfe des Kapitals der heutigen WESTFLEISCH FINANZ AG. Zunächst hatten es Dr. Trillhaas und seine Mannen aber mit 29 Geschäftsstellen und zwei Außenstellen sowie Milchviehversteigerungen in Münster und Meschede zu tun. Um hier eine Rationalisie-



Dr. Johannes Trillhaas:
„Unternehmer aus Leidenschaft“





Alle Geschäftsstellenleiter (1973, v.l.n.r.): Baier, Zentr. Verkauf; J. Ehning, Coesfeld; Schürhoff, Coesfeld; Otto Müller, Zentr. Verkauf; Löwe, Gelsenkirchen; Sommer, Zentrale; Feldmann, Dortmund; Kohlenbach, Bochum; Broxtermann, Wiederbrück; H. Ehning, Bocholt; Bömkens, Borken; Kramer, Gelsenkirchen; Wienke, Dortmund; Westhues, Zentrale; Dr. Trillhaas; E. Hartmann, Warendorf; Nölle, Hamm; Radszuhn, Lübbecke; Schafmann, Münster; Egtermeyer, Bielefeld; Renneke, Paderborn; Mollemeier, Paderborn; R. Hartmann, Lübbecke; Eickholt, Hamm; Buhrmann, Zentrale (nicht dabei: Lingenberg, Lippstadt).

rung erreichen zu können, war Frieden in Westfalen die erste Voraussetzung. Um diesen Prozess zu fördern und Mistrauen abzubauen, wurde der Aufsichtsrat der Viehzentrale ergänzt um Vertreter von Viehverwertungsgenossenschaften und vor allem um Generaldirektor Wilhelm Bornfeld-Ettmann, den Chef der Westfälischen Centralgenossenschaft.

Rasante Aufwärtsentwicklung

Und dann wurden Zug um Zug Geschäftsstellen geschlossen, die WESTFLEISCH-eigenen Schlachthöfe beliefert und Schlachtungen in kommunalen Schlachthöfen eingestellt. 1972 hatte sich die Zahl der Geschäftsstellen bereits auf 14 reduziert, weitere zehn Jahre später waren es noch fünf.

Nun hat es immer auch mit regionalen Besonderheiten, persönlichen Vorlieben und sicher auch wirtschaftlichen Bedingungen zu tun, wenn Geschäftsstellen zu schließen sind. Dr. Trillhaas sagt noch heute: „Das muss man können!“ Notwendige Voraussetzungen dazu nennt er selbst: „Die Bauern im Ehrenamt hatten Vertrauen zu mir und haben mir nie etwas zugemutet oder verwehrt, was ich vorschlug.“

Als 1973 nur noch gut 700 Tiere und damit 32 % weniger als im Jahr zuvor bei den monatlichen Milchviehversteigerungen abgesetzt wurden, übergab die WESTFLEISCH Vieh- und Fleischzentrale dieses Geschäft an das Westfälische Rinderstammbuch der Rotbuntzüchter und an die Westfälische Herdbuchgesellschaft. Die VFZ wollte sich mehr auf das

Der Neubau in Hamm – das „100.000 DM-Ding“

Als Anfang Oktober 1979 die Genehmigung zum Bau des neuen WESTFLEISCH-Schlachthofes in Hamm-Uentrop vorlag, berichtete das Landwirtschaftliche Wochenblatt unter der Überschrift „Das 100.000-DM-Ding“. Danach waren Anfang 1977 die Unterlagen für das Antragsverfahren komplett, sie umfassten

- 43 Blatt nach dem Bundesemissionsschutzgesetz,
- 69 Blatt Bau- und Betriebsbeschreibungen,
- 70 Zeichnungen mit 7 Fließdiagrammen.

Bürokratie anno 1977

Papiere und Zeichnungen füllten 6 dicke Ordner. Da alles 9fach einzureichen war, mussten 54 (!) Ordner per Auto zum Regierungspräsidenten nach Arnsberg geschafft werden. 14 Tage später wurde das Bauvorhaben öffentlich zu jedermanns Einsicht ausgelegt, 14 Monate später schliesslich war das Genehmigungsverfahren rechtskräftig abgeschlossen. Der Genehmigungsbescheid umfasste 52 Seiten und kostete insgesamt 48.500 DM. Das Bauamt der Stadt Hamm langte noch einmal mit 68.000 DM zu, sodass das Vorlaufverfahren 116.500 DM oder nach heutiger Währung 60.000 Euro

kostete! Hinzu kamen allerdings noch 4 weitere Genehmigungsverfahren nach Wasserschutz- und Landeswassergesetz sowie Prüfungen und Abnahmen durch den TÜV.

Nur zu gern erinnert man sich der „guten alten Zeit“, als es um das Genehmigungsverfahren für den Bau des Schlachthofes in Lübbecke im Jahre 1960 ging. Anfang Dezember 1960 wurde der Antrag bei der Kreisverwaltung in Lübbecke gestellt, öffentlich ausgelegt, mündlich im Beschlussausschuss bei der Kreisverwaltung verhandelt und schließlich durch die Stadt Lübbecke, durch das Kreisveterinäramt, das Kreisgesundheitsamt, das Kreisbauamt und das Gewerbeaufsichtsamt geprüft.

Vier Tage nach der Sitzung des Beschlussausschusses lag die rechtskräftige Genehmigung vor. Mit allen Bedingungen und Auflagen umfasste diese Urkunde 7 Seiten. Alle einzureichenden Unterlagen – 31 Zeichnungen und Pläne – füllten nicht mal einen (!) Ordner. Das ganze Verfahren hatte gut 2 Monate gedauert und kostete 1.970 DM oder rund 1.000 Euro.

Was wäre heute wohl hinsichtlich Antragsumfang und Genehmigungsdauer zu erwarten ...?

Von der Lebendvieh- zur Geschlachtet-Notierung



Schlachtvieh-Großmarkt Dortmund: den Zähnen nach eine junge Kuh.



Fleisch lässt sich dank Kühlung kostengünstig zu den Verbrauchern transportieren.

Noch bis in die 70er Jahre hinein verkauften Schweineerzeuger aus Westfalen vielfach zu Preisen, die von den Lebendvieh-Notierungen am Schlachtvieh-Großmarkt Dortmund abgeleitet waren. Üblich waren dann beispielsweise Absprachen wie „3 Pfennig unter Höchstnotiz Klasse C in Dortmund“, wobei die Differenz mit der Entfernung zum Ruhrgebiet zunahm. Dabei muss man wissen: Bei der Handelsklasse C handelte es sich um Schlachtschweine im Lebendgewicht zwischen 80 kg bis 119,5 kg. Entsprechend galt der notierte Preis pro Kilogramm Lebendgewicht.

Die Schlachthöfe in Nordrhein-Westfalen, vielfach bereits zu Kaisers Zeiten erbaut, waren in Trägerschaft der Kommunen, an die vielfach ein Schlachtviehmarkt angeschlossen war. Wer nun beispielsweise den Großmarkt Dortmund beschicken wollte, musste die Tiere am Freitag auf die mehr oder weniger lange Bahnreise schicken, denn Samstagmittag musste der Auftrieb beendet sein. Markttag war dann in der Regel der Montag.

Monopol kommunaler Vieh- und Schlachthöfe

Die Geschäfte dort tätigen durften nur von den Kommunen zugelassene Agenturen, wobei die Provinzialgenossenschaft z.B. eine von 31 Agenturen in Dortmund war. Metzger, Fleischhändler, Fleischwarenindustrie und auch Lebensmittelhandel konnten nun die lebenden Tiere kaufen und am Schlachthof selbst oder im Auftrag schlachten lassen und das Fleisch beliebig abtransportieren. Eine eigens installierte Notierungskommission sollte die erzielten Preise ermitteln und veröffentlichen, damit für Anbieter und Nachfrager „Markttransparenz“ erreicht werde.

Doch etwa zu Beginn der 60er Jahre stellte man fest, dass sich in großen, modernen Schlachtbetrieben in Nähe der tierischen Erzeugung kostengünstiger schlachten und das Fleisch dank moderner Kühltechnik viel rationeller und tier-

schonender als Lebendvieh zu den Verbrauchern transportieren lässt.

Sollten damit innerhalb weniger Jahre die kommunalen Vieh- und Schlachthöfe überflüssig werden? Wie sollte noch für Markttransparenz gesorgt werden können?

Der Durchbruch der Totvermarktung konnte erst gelingen, nachdem 1970 Gesetzesänderungen in Kraft traten, die Vorschriften aus dem Jahr 1933 ablösten. Die alten Vorschriften sicherten den öffentlichen Schlachtviehmärkten und Schlachthöfen eine geradezu monopolartige Stellung. Wer nämlich Tiere in einem städtischen Schlachthof schlachten wollte, ohne dass diese vorher auf dem kommunalen Viehhof gekauft wurden, musste einen Ausgleichszuschlag bezahlen. Ebenso wurde für Fleisch, dass in die Stadt transportiert wurde, ohne dass die Tiere im städtischen Schlachthof geschlachtet wurden, eine Ausgleichsabgabe erhoben. Die Ausgleichszuschläge für lebende Tiere durften ab 1970 nicht mehr erhoben werden, die Ausgleichsabgaben für Fleisch wurden ab 1976 stufenweise abgebaut.

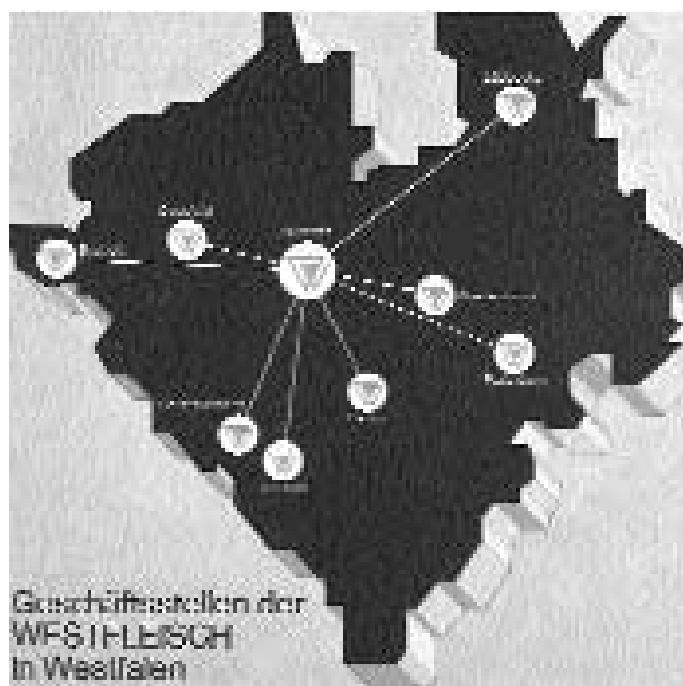
Lebend-Notierung 1979/80 eingestellt

Die Markttransparenz verbessern sollte eine Novellierung des Vieh- und Fleischgesetzes aus 1970, die Preisnotierungen auf Fleischgroßmärkten ermöglichte und Schlachtbetriebe mit wöchentlich mehr als 300 Schweineschlachtungen verpflichtete, die eingekauften Mengen und die ausgezahlten Preise einer Meldebehörde, hier dem Landesamt für Ernährungswirtschaft und Jagd in Düsseldorf, zu übermitteln.

Nach diesen gesetzlichen Änderungen konnte die Geschlachtet-Vermarktung ihren Siegeszug fortsetzen und die Lebend-Vermarktung zu einer Randerscheinung werden lassen.



1967 war die VFZ noch mit 29 Geschäftsstellen und 2 Außenstellen in Westfalen-Lippe vertreten.



Bis 1974 waren deren Zahlen bereits auf 9 reduziert, weitere Schließungen folgten.

eigentliche Schlachtviehgeschäft sowie die Beschaffung von Ferkeln, Magervieh und Kälbern konzentrieren.

Wie rasant sich die Schlachtzahlen entwickelten, machen folgende Zahlen deutlich: 1970 wurden knapp 760.000 Schweine geschlachtet, 1973 wurde die erste Million überschritten, 1979 waren es bereits 2,34 Mio., die höchste Schlachtzahl unter Trillhaas wurde 1987 mit 3,17 Mio. erreicht.

Weniger ausgeprägt nahmen die Schlachtzahlen bei Rindern zu, die von 63.800 in 1970 auf 133.600 im Jahr 1979, dann über 210.400 im Jahr 1980 nach der Wende in Ostdeutschland 1991 auf 323.750 Stück anstiegen. Auch die Schlachtungen von Kälbern nahmen zu von 4.100 im Jahr 1975 über 11.600 in 1979 bis zum Höchstwert von 20.000 in 1986, um sich dann etwas zu normalisieren auf um die 14.000 Stück jährlich.

Kaum weniger bemerkenswert waren die Umsatzsteigerungen bei Ferkeln: 1970 202.000 Stück, 1985 über 1 Mio.

Wie Westfalen „Schweineland“ wurde

Um derartige Umsatzsteigerungen erzielen zu können, musste die Vieh- und Fleischzentrale den Markt in Westfalen-Lippe wirklich durchdringen. Dabei konnten Mitgliedsgenossenschaften zu besserer Zusammenarbeit mit der Zentrale motiviert und die Geschäfte ruhender Genossenschaften übernommen werden. Und dort, wo es keine Viehverwertungsgenossenschaften gab, organisierte die Fleischzentrale

die Eigenerfassung selbst. Geholfen dabei hat auch die Zusammenarbeit mit dem Erzeugerring und der Erzeugergemeinschaft Westfalen.

Nicht minder wichtig – was die Expansion bei Ferkeln, Jungsauern und Schlachtschweinen angeht – war aber auch dies: Zählte man 1960 in Westfalen-Lippe noch reichlich 2,1 Mio. Schweine, waren es zehn Jahre später bereits über 3,2 Mio. und 1988 bereits weit über 5 Mio. Westfalen war „Schweineland“ geworden!



Die WESTFLEISCH FINANZ AG und ihre Entstehung

Als die in Haupt- und Ehrenamt Verantwortlichen der Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eG (VFZ), der Vorgängerin der heutigen WESTFLEISCH eG, zu Beginn der siebziger Jahre daran gingen, neue Schlachthöfe zu bauen und den ersten eigenen Schlachtbetrieb in Lübbecke zu modernisieren, brauchte man mehr Kapital, als die Genossenschaft hatte. Gesucht wurde eine Lösung, die es einzelnen Landwirten aus Westfalen-Lippe ebenso wie landwirtschaftlichen oder dem Berufsstand nahe stehenden Organisationen erlaubte, Kapital einzubringen, das eine sichere Rendite abwarf und das Mitbestimmung über dessen Verwendung entsprechend der Kapitalbeteiligung erlaubte.



Für starke Stellung am Markt

Die Lösung: Die „WEST-FLEISCH Schlachtfinanz GmbH“ wurde gegründet, deren Aufgaben „der Bau und Betrieb von Einrichtungen für das Schlachtgeschäft sowie die Beteiligung als persönlich haftende Gesellschafterin an der Kommanditgesellschaft WEST-FLEISCH GmbH & Co. KG und die Geschäftsführung dieser Gesellschaft“ war. Die GmbH & Co. KG wurde am 22. April 1971 gegründet. Kommanditisten von Beginn an waren die VFZ, die WCG, die Erzeugergemeinschaft Westfalen bzw. deren Erzeuger-Treuhand e.V., der Westfälisch-Lippische Landwirtschaftsverband, der Verband ländlicher Genossenschaften der Provinz Westfalen sowie Stadt und Kreis Coesfeld.

Weil der einzelne Landwirt kaum mit der vorgeschriebenen Mindestbeteiligung von 100.000 DM einsteigen mochte, wurden Treuhandkommanditisten zwischengeschaltet.

Als dieses Konzept vorgestellt wurde – es war im Februar 1971 – schrieb Walter Blumberger im Landwirtschaftlichen Wochenblatt: „Je mehr Kapitalanleger zeichnen und je höher die Einzelnen zeichnen, umso mehr und umso stärker bauen sie mit an einem landwirtschaftlichen Vermarktungsunternehmen. Das ist Genossenschaftsgeist, Selbsthilfe für eine starke Stellung am Markt.“

Über 20 Mio. € Kapital gesammelt ...

Doch auch schon damals ließen sich westfälische Bauern erst dann aus der Reserve locken, wenn sie überzeugt waren. Dafür zogen die Männer des Ehrenamtes zusammen mit dem geschäftsführenden Vorstand Dr. Trillhaas und den leitenden Mitarbeitern Friedrich Buhrmann und dem späteren Vorstandsmitglied Heinrich Westhues als „Wanderprediger“ über Land. Nachdem die WCG unter ihrem Generaldirektor Bornefeld-Ettmann eine Beteiligung von 500.000 DM gezeichnet hatte, „spürten wir Rückenwind“, erinnert sich Dr. Trillhaas. Die Aktionen waren erfolgreich, denn bereits im Laufe des Jahres 1972 wurden 4,16 Mio. DM an Gesellschaftskapital eingesammelt.

Erstes Objekt war der Bau des neuen Schlachthofes in Coesfeld, der Ende 1972 in Betrieb genommen und an die VFZ verpachtet wurde. Und die Anleger wurden nicht enttäuscht: Versprochen war eine „angemessene Verzinsung“ von 6 %; ausgeschüttet aber wurden 1973 bereits 7 %.

Und seither wurde nahezu pausenlos Kapital für den Neubau der Schlachtbetriebe in Paderborn (Fertigstellung 1978) und Hamm (1980) sowie für Erweiterungen und Modernisierungen an allen vier Standorten gesammelt.

1978, sieben Jahre nach Gründung der Schlachtfinanz GmbH & Co. KG, hatten 1.241 Anteilseigner bereits 18,5 Mio. DM eingezahlt, wofür sie wiederum eine Gewinnausschüttung von 7 % erhielten.

Vor allem steuerrechtliche Gründe waren maßgeblich dafür verantwortlich, dass die GmbH & Co. KG im Jahre 1979 umgewandelt wurde zur „WEST-FLEISCH Schlachtfinanz AG“. An den Aufgaben und Zielen einschließlich der Gewinnausschüttungspolitik sollte sich durch die Umwandlung nichts ändern. Fortan gab es vinkulierte Stamaktien in Stückelungen von 5.000 oder 10.000 DM sowie Vorzugsaktien ohne Stimmrecht im Nennwert von 500 DM. Ein Schutz vor Überfremdung durch nichtbäuerliche Kreise wurde so erreicht: Die WESTFLEISCH eG erwarb eine Sperrminorität von mindestens 25,1 % des Kapitals. Seither hat der Aufsichtsrat 21 Mitglieder.

Die Finanzierungsgesellschaft hat sich seit ihrer Gründung im Jahre 1971 nahezu kontinuierlich weiterentwickelt. So wurde 1983 ein Gesellschaftskapital von 26,75 Mio. DM ausgewiesen, 1992 waren es bereits über 40 Mio. DM und im Jahr 2002 20,54 Mio. Euro.

... und ebenso viel Dividende ausgeschüttet

Im Jahr 2000 wurde eine Namensänderung beschlossen, die der Vereinfachung dienen sollte: „WESTFLEISCH FINANZ AG“ heißt das Unternehmen seither, dessen Aufgaben unverändert in der Errichtung und Finanzierung von Betriebsgebäuden und technischen Anlagen und Maschinen für Schlacht- und Zerlegebetriebe bestehen, die ausschließlich an die WESTFLEISCH eG verpachtet bzw. vermietet werden. Dafür zahlt die WESTFLEISCH eG der Finanz AG eine kostenorientierte Pacht, die im Wesentlichen die Umsatzerlöse der Aktiengesellschaft bestimmt.

Vorstand und Aufsichtsrat haben für 2002 die Ausschüttung einer 4,2 %igen Dividende auf den Nennwert vorgeschlagen, was zu einer Rendite für die Anleger in Höhe von 3,75 % führt. Seit ihrer Gründung vor 24 Jahren hat die Finanz AG – auch abhängig vom allgemeinen Zinsniveau – Dividenden zwischen 4,2 % und 7 % gezahlt. Die Ausschüttungen insgesamt summieren sich inzwischen auf über 20 Mio. Euro.



Brand im Rohbau von Paderborn 1978: Zwei Menschen sterben.



„Schubkraft“ bekam diese Expansion einerseits durch die Zunahme des Maisanbaues, ab 1970 zunächst als Silo- und Körnermais und ab etwa 1980 als Corn-Cob-Mix. Maisanbau und dessen Nährstoffversorgung mit Schweinegülle machten die eher armen Böden des Münsterlandes so fruchtbar und ertragreich wie nie zuvor. Die Landwirte in Westfalen-Lippe konnten die Expansion der Schweineerzeugung auch deshalb wagen, weil sie wussten: Die vier Fleischcenter der WESTFLEISCH garantieren sicheren Absatz. Und nicht zu vergessen: Die qualifizierte Beratung der Landwirtschaftskammer unter Professor Hans Jungehülsing motivierte Bauern zum Einstieg in den Produktionszweig Schweineerzeugung oder in dessen Ausbau und gab Rat, wie das alles zu bewerkstelligen und zu finanzieren war.

Nicht von Zuschüssen verleiten lassen

Nachdem WESTFLEISCH 1982 mit der Geräteklassifizierung von Schweinehälften begonnen und FOM-Geräte im Folgejahr flächendeckend eingeführt hatte, wurde es auf züchterischem Wege möglich, stressstabile Schweineherkünfte zu entwickeln und Mängel bei der Fleischbeschaffenheit auszuschalten.

Nun konnte Dr. Trillhaas offensichtlich nicht nur Entwicklungen vorantreiben, er konnte auch bremsen. Als 1991 der Run der westdeutschen Schlachtunternehmen Richtung neue Bundesländer einsetzte – es winkten ja massive Zuschüsse und ein wissenschaftlicher Experte wollte herausgefunden haben, man brauche dort 17 neue Schlachthöfe –, rechnete Trillhaas nüchtern vor: Im deutschen Osten gibt es etwa so viel Vieh und so viel Menschen wie in NRW. Da man nicht mit einer nennenswerten Zunahme von Menschen und Nutztieren rechnen dürfe, brauche man bestenfalls fünf Schlachthöfe.

... kann seine Leistung so direkt beim Namen nennen?

WESTFLEISCH 

Feine Klasse

Wir haben unseren Markenauftritt um eine von unseren Kunden akzeptierte Aussage ergänzt. Eindeutig und klar abgegrenzt für jeden Sortimentsbereich.

WESTFLEISCH 

Feine Klasse

Qualitäts-Schweinefleisch **Qualitäts-Rindfleisch** **Qualitäts-Kalbfleisch**

AUSWAHL RIND

1984 – 1994: WESTFLEISCH als Dachmarke.



Westfälischer Frieden II

Es war Constantin Freiherr Heereman, damals gerade erst seit einem halben Jahr amtierender Präsident des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbandes (WLV), der im Januar 1969 den „Westfälischen Frieden II“ verkündete. Vereinfacht gesagt, bedeutete er nichts anderes als dies: Die Westfälische Centralgenossenschaft (WCG) betreibt im Auftrag der Bauern die Geschäfte mit landwirtschaftlicher Ware, die Vieh- und Fleischzentrale Westfalen, wie die WESTFLEISCH damals hieß, betreibt die Geschäfte mit Vieh und Fleisch. Die damals veröffentlichte „Konzeption“ des WLV für die Vieh- und Fleischvermarktung in Westfalen-Lippe war zwar viel umfassender und detaillierter, des „Pudels Kern“ aber waren die Aufgaben von WCG und Fleischzentrale.

Doch bis diese inzwischen seit Jahrzehnten vollzogene und bewährte Arbeitsteilung realisiert werden konnte, gingen noch etliche Jahre ins Land.

Andererseits: Wenn ein „Frieden“ verkündet wird, müssten vorher Waffen geklirrt haben. Aber: Wer gegen wen? Wieso und weshalb?

Zwei Zentralen im Wettbewerb um Vieh und Fleisch

Die Vieh- und Fleischzentrale (VFZ) befasste sich zu Beginn der 60er Jahre vornehmlich damit, das von ihren Mitgliedsgenossenschaften erfasste Vieh auf den Schlachtvieh-Großmärkten im Gebiet Rhein-Ruhr über Kommissionäre zu verkaufen. Mit dem Einstieg in die Geschlachtet-Vermarktung, die in marktferneren Regionen längst Fuß gefasst hatte, ging es eher zögerlich voran. Hätte man tatsächlich von den angestellten Geschäftsführern Arnold Dieckhöfer und Hugo Schulte-Altedorneburg, die beide in den 60er Jahren in Rente gingen, den Aufbruch in ein solch neues Zeitalter erwarten dürfen, zumal das geschäftsführende Vorstandsmitglied Dr. August Deckwitz noch für Geschlachtet-Vermarktung „nur beschränkte Ausdehnungsmöglichkeiten“ sah? Die Eröffnung des neuen, landesweit ersten Versand-schlachthofes in Lübbecke 1962 war dennoch ein erster Schritt in eine neue Richtung.

Wen kann es wundern, dass Wilhelm Bornefeld-Ettmann, seit 1946 Direktor und geschäftsführendes Vorstandsmitglied, seit 1965 Generaldirektor der von Mitgliederzahl, Umsatz und Kapitalausstattung mächtigen WCG, unter diesen Vorzeichen für seine Genossenschaft ein Vakuum entdeckte! Um dieses aufzufüllen, wurden Anfang der 60er Jahre in Bad Oeynhausen die Nebel-Werke, eine Fleischfabrik, gekauft. Dort wurde zu Beginn investiert, doch sollte dies nur ein „Übungsplatz“ für den Einstieg in die „Landwirtschaftliche Absatzzentrale“ in Bockum-Hövel sein. Mitte 1964 begannen dort die Bauarbeiten, damit ein genossenschaftlicher Supermarkt für landwirtschaftliche Edel-

erzeugnisse wie Fleisch und vieles andere mehr entstehen können sollte. Laut Geschäftsbericht der WCG 1965 war eine Schlachtkapazität von 250.000 Schweinen und 50.000 Rindern jährlich geplant. Um den Einstieg in den Markt zu beschleunigen, kooperierte die „Bauernring-Nahrungsmittel GmbH“ in Bockum-Hövel – so hieß die WCG-Tochter – mit der Deutz-Gruppe in Aachen. Die Aachener Manager betrieben die Expansion so massiv, dass in rund 140 gemieteten Fleischabteilungen der Umsatz auf mehr als 100 Mio DM verdoppelt wurde. Dieser Drang nach vorne endete Mitte 1969 mit einem Vergleich zwischen WCG und Deutz-Gläubigern, bei dem die WCG 85 % der Deutz KG und 76 % der Verkaufs-GmbH übernahm.

Bei den Generalversammlungen der WCG wurde viel über Hoffnungen auf schwarze Zahlen vorrangig in kommenden Jahren aus der Sparte Vieh und Fleisch spekuliert.

Nach Bornefeld-Ettmann Frieden möglich

Nichtsdestotrotz wurde sowohl von WCG als auch von der VFZ die Notwendigkeit der genossenschaftlichen Zusammenarbeit beschworen. So hieß es bereits 1968 im Wochenblatt: „WCG und VFZ haben sich die Hand gereicht, umarmt haben sie sich nicht“. Auch Generaldirektor Bornefeld-Ettmann sah die Gefahr, „dass die Bauernring GmbH mit der VFZ sowohl in der Erfassung des Viehs bei den Bauern als auch beim Verkauf der Hälften und Teilstücke bei den Kunden konkurriert“, wie es 1967 im Wochenblatt hieß.

Aus Sicht des einflussreichen Generaldirektors, unter dessen Leitung die WCG unstreitig erfolgreich arbeitete und gedieh, ließ sich diese Zusammenarbeit am einfachsten so realisieren: Die WCG übernimmt auch die VFZ, „Steigbügelhalter“ sollte bei diesem Geschäft Dr. Johannes Trillhaas sein, der ab 1. Januar 1969 geschäftsführendes Vorstandsmitglied und Chef der VFZ wurde. Trillhaas, der nach eigenem Bekunden zunächst noch keineswegs Experte für Vieh und Fleisch war, muss für Bornefeld-Ettmann eine furchtbare Enttäuschung gewesen sein, denn er brachte die WESTFLEISCH zielstrebig auf den Weg, eigenständig Vieh und Fleisch im Sinne der Mitglieder zu vermarkten.

Und als dann Karl Bewerunge (MdB), Präsident der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe, Vorstandsvorsitzender von WCG und WESTFLEISCH in Personalunion, zusammen mit Bauernpräsident Heereman dem einflussreichen und auf Lebenszeit angestellten Generaldirektor Bornefeld-Ettmann den Abschied zum Jahresende 1978 schmackhaft machten, konnte der „Westfälische Friede II“ endlich vollzogen werden. Die WCG unter ihrem damals neuen Generaldirektor Dr. Dutsch verkaufte 1979 die noch verbliebenen Unternehmensteile in Sachen Vieh und Fleisch an die EDEKA Minden und schloss damit ein Kapitel der Unternehmensgeschichte.



Vorstandssitzung November 1988 (v.l.n.r.): Gerhard Meloh, Dr. Bernd Cordes, Gottfried Brenttrup (Vorsitzender), Dr. Johannes Trillhaas, Heinrich Becker, Heinrich Spliethoff.

Statt dort zu investieren, erklärte Trillhaas der „Lebensmittel-Zeitung“, die WESTFLEISCH sehe ihre Aufgabe darin, „die Leistungsfähigkeit der westfälischen Betriebe so auszurichten, dass auch die neuen Bundesländer mit westfälischem Qualitätsfleisch beliefert werden können“.

Doch wo Chancen erkennbar waren, wagte die WESTFLEISCH unter der Führung von Trillhaas auch den Einstieg in bis dahin völlig fremde Märkte. Das geschah im November 1991 mit der Gründung des neuen Tochterunternehmens „WESTFOOD Fleisch- und Convenience GmbH“, das später als Minderheitsbeteiligung in die FVZ WESTFOOD Convenience GmbH in Holzwickede eingebracht wurde.

„Wir züchten nicht und machen keine Wurst.“

Mindestens in zwei Punkten ist sich Dr. Trillhaas über die Jahrzehnte treu geblieben: „Es bleibt dabei, dass wir auch in Zukunft nicht selbst züchten und keine Wurst machen werden“, erklärte er 1992 der Presse. Investiert aber wurde in Grob- und Fein- bis zur Feinstzerlegung und in den Ausbau von Kühl- und Reifekapazitäten. Und während andere Unternehmen der Fleischbranche viele Aktivitäten darauf verwandten, eine eigene Marke im Markt einzuführen, setzte Trillhaas auf die „Dachmarke WESTFLEISCH“: hohe, nachprüfbare Qualität auf breiter Basis, deren wesentlicher Baustein die Kooperationsverträge mit Schweineerzeugern waren.

Gelungen ist es jedenfalls in der „Ära Trillhaas“, aus einer Viehzentrale mit regionaler Bedeutung ein national und international erfolgreich operierendes Unternehmen zu formen. Und immer wiesen die Bilanzen auch Gewinne aus, die im besten Jahr 1976 fast 2,2 Mio. DM betrugen und im schlechtesten (1989) auf nur noch 89.000 DM abgerutscht waren.

Besonderheit beibehalten und kultiviert

Doch um ein solches Unternehmen zu führen und weiterzuentwickeln, brauchte es – auch auf Wunsch des Ehrenamtes – neben dem Manager Dr. Trillhaas mindestens ein weiteres qualifiziertes Vorstandsmitglied. Das wurde ab März 1982

Gratulation zum Erreichten

Constantin Freiherr Heereman, bis 1997 fast 30 Jahre lang unter anderem Präsident des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbandes WLV, zum „Westfälischen Frieden II“ und zu WESTFLEISCH:



Frage: Wie weit ist es gelungen, das vor 34 Jahren vorgestellte Konzept des WLV zur genossenschaftlichen Vieh- und Fleischvermarktung umzusetzen? Was sind Ihrer Meinung nach die grössten Erfolge dabei?

Heereman: Wesentlich ist zweifellos die erreichte Arbeitsteilung zwischen WCG und WESTFLEISCH. Es darf doch nicht sein, dass sich Genossenschaften – deren Eigentümer schliesslich die Bauern sind – gegenseitig Wettbewerb machen. Die inzwischen gute und enge Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften und mit den Bauern konnte nur erreicht werden, weil WLV, Landwirtschaftskammer und Genossenschaften an einem Strang zogen. Das Ergebnis ist schon beispielhaft in Deutschland.

Frage: Was muss noch „nachgebessert“ werden? Wer ist dabei besonders gefordert?

Heereman: Meine Erwartungen, dass sich die Viehverwertungsgenossenschaften auf die Vermarktung von Nutz- und Schlachtvieh über die Zentrale beschränken, haben sich noch nicht voll erfüllt. Andererseits: Die Kontakte zur Kundschaft, also zwischen Bauern und Genossenschaften, können gar nicht gut genug sein; Verbesserungen sind immer möglich und wünschenswert. Verlässlichkeit auf beiden Seiten ist zu fordern und zu fördern.

Frage: Und welche Forderungen und Wünsche hat das „Mitglied von Heereman“ an WESTFLEISCH?

Heereman: WESTFLEISCH ist zur Zeit in gutem Fahrwasser, wozu ich ausdrücklich gratuliere. Selbstverständlich muss die Genossenschaft auf die Kosten achten und alle Chancen zur Rationalisierung nutzen. Schade, dass es mit der Fusion zwischen Nordfleisch und WESTFLEISCH nicht geklappt hat. Ich hoffe, dass das letzte Wort darüber noch nicht gesprochen ist. Wirklich am Herzen liegt mir noch dies: Gut funktionierende Genossenschaften brauchen ein qualifiziertes, kritisches und wirtschaftlich unabhängiges Ehrenamt. Den Nachwuchs dafür müssen sie noch früher und gezielter fördern.

Heinrich Westhues; nach dessen Ausscheiden ist Dr. Bernd Cordes seit 1. September 1988 Personal- und Finanzvorstand der Genossenschaft.

Eine Besonderheit hat WESTFLEISCH unter Führung von Dr. Trillhaas kultiviert und beibehalten, und das bewertet Gottfried Brentrup, von 1982 bis 1995 ehrenamtlicher Vorstandsvorsitzender und seither Ehrenvorsitzender der Genossenschaft, so: „Eine einflussreiche Einbindung praktischer Landwirte im Vorstand einer Vieh- und Fleischzentrale gibt es nur in Westfalen. Dadurch ist das ›Wir-Gefühl‹ zwischen Landwirtschaft, Ehrenamt und Hauptamt sehr stark ausgeprägt.“



Expansion Neue Bundesländer: Märkte ja, Standort nein.

WESTFLEISCH verfügt heute über vier moderne Fleischcenter:



Coesfeld (seit 1972)



Hamm (seit 1980)



Lübbecke (seit 1962)



Paderborn (seit 1978)

Schlachten und Zerlegen reichen nicht mehr

Als Dr. Helfried Giesen nach einem Jahr Einarbeitungszeit bei seinem Vorgänger Dr. Trillhaas zusammen mit seinem Vorstandskollegen Dr. Bernd Cordes am 1. Januar 1992 die Verantwortung bei WESTFLEISCH übernahm, wussten die Verantwortlichen längst, was die Stunde geschlagen hatte. Die Genossenschaft hatte im Jahr zuvor zwar noch Geld verdient, war solide finanziert und hatte mit den vier Fleischcentern und der soeben begonnenen Convenience-Produktion im Vergleich zu vielen Wettbewerbern gute Voraussetzungen. Aber:

- Der europäische Binnenmarkt war beschlossene Sache und das führte wegen der harten DM und vielen weichen Währungen rundum dazu, dass die Nachbarn aus Dänemark oder den Niederlanden ihre Fleischerzeugung vorzugsweise in Deutschland verkauften, während umgekehrt deutsches Fleisch im Export erst dann wieder wettbewerbsfähig wurde, wenn Währungsausgleichsbeträge beschlossen waren.
- Die seit Jahren in Deutschland vorhandenen Überkapazitäten bei Schlachthanlagen wurden durch Neubauten in den neuen Bundesländern zusätzlich vergrößert, während längst erhoffte Stilllegungen von Altanlagen immer noch auf sich warten ließen. Die Folgen: ein harter Wettbewerb um den Rohstoff „Schlacht tier“ mit Erzeugerpreisen, die sich mit Fleischverkäufen am Binnenmarkt kaum mehr wieder holen ließen.

Mit Schlachten und Zerlegen sowie dem dazu passenden Nutzviehhandel allein ließen sich auf Dauer kaum mehr die Gewinne erzielen, die notwendig waren, eine Genossenschaft im Markt wettbewerbsfähig zu halten.

Durststrecke früher und langwieriger als befürchtet

Und der „Durchhänger“ kam früher und durch Schweinepest-Ausbrüche in Holland und Nordwestdeutschland herber, als von vielen befürchtet. Die Genossenschaft schrieb von 1993 bis 1998 – lediglich unterbrochen durch das Jahr 1996 –

rote Zahlen mit Jahresfehlbeträgen zwischen 1,8 und 7,8 Mio. DM.

Dabei stieg der wertmäßige Umsatz zunächst beachtlich, zunächst von reichlich 1,5 Mrd. DM auf mehr als 1,8 Mrd. DM, und rutschte 1998 preisbereinigt auf knapp 1,6 Mrd. DM ab. Auch die Schlachtzahlen hatten sich gut entwickelt. So stieg die Zahl der Schlachtkälber von 14.500 auf weit über 55.000, sodass WESTFLEISCH ein namhafter Kälberschlachter Deutschlands geworden war.

Auch bei Schweinen hatte man zulegen können von gut 2,8 Mio. auf fast 3,3 Mio. Stück. Lediglich bei den Rinderschlachtungen ging es – auch strukturell bedingt – rückwärts von mehr als 293.000 auf den Tiefpunkt von 198.700 im Jahr 2000. Beim Fleischabsatz konnte WESTFLEISCH zulegen von rd. 320.000 t auf 413.000 t im Jahr 1998. Zuwächse wurden auch verbucht beim Absatz von Ferkeln, wo die Zahlen von 1,3 Mio. auf 1,6 Mio. stiegen, beim Verkauf von Jungsauen, deren Zahlen von 45.000 auf weit über 65.000 zunahmen, und schließlich auch bei

den Exporten, die in der Menge auf 48.800 t und im Erlös auf 158 Mio. DM stiegen – ein Plus von jeweils rd. 50%!

Die Unternehmensführung reagierte, wie das in solchen Fällen notwendig ist, mit einem Kostensenkungsprogramm und auch Einsparungen beim Personal und Rationalisierungen in der Verwaltung. So wurden beispielsweise die Fleischcenter Coesfeld und Lübbecke bzw. die in Hamm und Paderborn erfolgreich zu jeweils einem Profit-Center zusammengefasst.

Zukunft bei SB-verpacktem Fleisch

Wichtig und nachhaltig wirkend war die 1995 getroffene strategische Entscheidung: WESTFLEISCH erwirbt zunächst eine



Noch ist Auto-FOM unübertroffen

Es war zweifellos ein Fortschritt, als WESTFLEISCH im November 1982 zunächst in Paderborn, später auch in den 3 anderen Fleischcentern damit begann, die Schweine mit Hilfe des dänischen Gerätes „Fat-O-Meater“ nach „objektiven“ Kriterien zu klassifizieren. Erprobungen in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Lippe in Lemgo waren so erfolgreich gelaufen, dass die Genossenschaft als erstes Unternehmen bundesweit den Einstieg wagen konnte. Innerhalb weniger Jahre wurde diese Technik unter der dann geläufigen Bezeichnung „FOM-Gerät“ nahezu zum Standardverfahren.

FOM-Gerät war Fortschritt

Dabei muss man wissen: Bis dahin wurden die Schlachthälften von geschulten und vereidigten Sachverständigen subjektiv in die Handelsklassen E bis IV eingereiht. Durchaus fleischreiche Hälften, denen beispielsweise der ausgeprägte „Kugelschinken“ fehlte, wurden häufig eine Klasse schlechter bewertet und entsprechend pro Schwein um 20 DM und mehr schwächer bezahlt. Bei dem FOM-Gerät hingegen werden mittels Einstichsonde das Fleischmaß im Rückenmuskel und die Fettauflage darüber ermittelt, das Ergebnis mit Hilfe einer Rechenformel im Computer verarbeitet – und heraus kommt der Muskelfleischanteil.

WESTFLEISCH hat, darauf aufbauend, ein Bezahlungssystem entwickelt, wonach für jedes zusätzliche Prozent Fleisch oberhalb von 52 % sich der

Preis um 5 Pfennig je Kilogramm erhöht, während er sich für Fleischprozent unterhalb von 52 % um 6 Pfennig reduziert. Möglich wurde damit ein „gerechterer“ Auszahlungspreis ohne die ansonsten üblichen Preissprünge von Handelsklasse zu Handelsklasse um 25 bis 30 Pfennig je

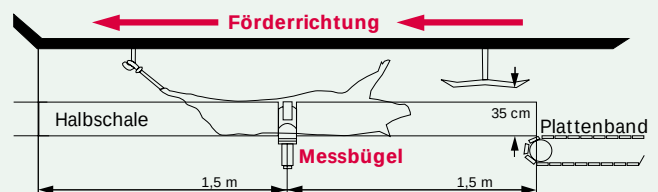
Kilogramm bei den damals üblichen Preisen von über 4 DM je kg.

Trotz der Fortschritte gegenüber der subjektiven Klassifizierung hat sich beim FOM-Gerät über die Jahrzehnte eines gehalten: die leidige „Preismasken-Diskussion“ – harte Verhandlungen zwischen Erzeugern und Vermarktern alle paar Monate bzw. Jahre.

Auto-FOM zuverlässiger und bedienerunabhängig

Doch auch bei der Klassifizierung von Schweinehälften bestätigt sich die alte Erfahrung: Das Bessere ist des Guten Feind. Das „Bessere“ ist das Auto-FOM-Gerät, wie es WESTFLEISCH – wiederum als bundesweit erstes Unternehmen – seit Januar 2000 zunächst im Fleischcenter Hamm und seit Frühjahr 2001 auch in allen anderen Fleischcentern einsetzt. Die Vorteile dieses Systems liegen auf der Hand:

1. Auto-FOM ermittelt den Muskelfleischanteil und den Anteil wertvoller Teilstücke bedienerunabhängig und sehr viel zuverlässiger als alle anderen bis dato verfügbaren Methoden.
2. Das Bezahlungssystem nach Handelswert ist vom Verkaufserlös der wertvollen Teilstücke abgeleitet und macht es möglich, Schweine gerechter zu bezahlen.
3. Die Punktbewertung der Teilstücke als Basis für den Handelswert – ähnlich wirkend wie die Preismaske beim FOM-Gerät – gilt bei WESTFLEISCH seit August 2000 praktisch unverändert.
4. Das eröffnet der Schweinezucht, der Fütterung und dem Management in der Mast die Möglichkeit, solche Schweine zu erzeugen, die dank hoher Indexpunkte besonders gut bezahlt werden.
5. WESTFLEISCH-Vertragsbetriebe erhalten aktuell nach jeder Lieferung die notwendigen Einzeldaten, um sich an dieses Optimum herantasten zu können. Und diesen Datenabruf per Internet – den bietet bundesweit kein anderes Schlachtunternehmen.



Schemazeichnung des Auto-FOM-Gerätes mit Einbauposition im Schlachtband.

Minderheitsbeteiligung an der WestfalenLand-Fleischwaren Oberkötter GmbH & Co KG, verbunden mit der Option, später weitere Anteile erwerben zu können. Die führenden Köpfe waren davon überzeugt, die Zukunft liege in SB-verpacktem Fleisch. Doch der Einstieg kostete Geld und verursachte zunächst erhebliche Anlaufverluste. Diese sind auch Erklärung dafür, dass die „Durststrecke“ im Ergebnis der Genossenschaft nach der ersten erkennbaren Besserung 1996 in den beiden Folgejahren wieder durchschlug.



WestfalenLand: heute Marktführer bei zentral verpacktem SB-Frischfleisch.

Dieser erneute Einbruch machte harte Konsequenzen notwendig: Das mit einem namhaften Fleischwarenhersteller vorgesehene Joint-Venture mit einem 40 Mio. DM teuren Neubau für die Convenience-Produktion wurde gestoppt. Und das war gut so, denn bereits 1998 kam WESTFLEISCH mit der Nordfleisch ins Geschäft, sodass ein Neubau überflüssig wurde. Der Nordfleisch-Betrieb in Holzwickede, die FVZ Tiefkühlkost GmbH, hatte noch Produktionskapazitäten frei. WESTFLEISCH konnte eine Minderheitsbeteiligung mit 49 % an dem jetzt in FVZ-WESTFOOD Convenience GmbH umbenannten Unternehmen erwerben. Diese Beteiligung und die Stilllegung der früheren WESTFOOD kosteten zwar auch Geld, doch seither trägt Holzwickede regelmäßig mit einem positiven Ergebnis zum Unternehmenserfolg bei. Noch positiver hat sich WestfalenLand entwickelt, an der WESTFLEISCH nach der Minderheit zunächst 75 % und im Jahr 2002 auch die restlichen Anteile übernehmen konnte. Immerhin gelang es WestfalenLand, zum Marktführer für zentral verpacktes SB-Frischfleisch zu werden, der 2002 mit einem Absatz von 29.500 t die Vorjahresmenge um beachtliche 73 % und den Umsatz mit fast 150 Mio. € um gut 1/3 übertreffen konnte.

Öffnung für Einzelmitglieder war richtungsweisend

Eine wesentliche strukturelle Weichenstellung für die Erfolge von WESTFLEISCH in der jüngeren Vergangenheit wurde allerdings 1994 getroffen: „Einzelmitglieder – neues WESTFLEISCH-Ziel“, so lautete die Schlagzeile im Landwirtschaft-



WESTFOOD: den Trend für „bequeme Produkte“ frühzeitig erkannt.

lichen Wochenblatt damals. Bei einer außerordentlichen Generalversammlung wurde die dafür notwendige Satzungsänderung bei nur einer Gegenstimme angenommen.

Die in Haupt- und Ehrenamt Verantwortlichen hatten festgestellt, es gebe in Westfalen-Lippe zwar noch 30 Primärgenossenschaften, die mit ihrer Zentrale WESTFLEISCH zusammenarbeiten. Doch über diese Schiene bezog das Unternehmen lediglich 25 % der Schweine und 15 % des Großviehs. Überdies gab es ganze Regionen ohne Primärgenossenschaften als Partner für WESTFLEISCH.

Die Öffnung für Einzelmitglieder hatte drei klare Ziele:

1. Die Mitgliedschaft soll exklusiv jenen Betrieben eröffnet werden, die sich für die Erzeugung von Schweine- und Rindfleisch vertraglich an die Genossenschaft binden.
2. Die Landwirte sollen sich als Mitglieder noch stärker mit der WESTFLEISCH und deren Zielen identifizieren.
3. Es soll zusätzliches Eigenkapital beschafft und damit die Stellung der Genossenschaften gegenüber Kreditgebern gestärkt werden.

Fleisch-Fusion scheitert am Geld

Weil der Bankenpool die notwendigen Voraussetzungen nicht voll erfüllen wollte oder konnte, war ein Stopp des Vorhabens nur konsequent. Keines der Unternehmen hat eine Tür zugeschlagen ...

Lebensmittel-Zeitung November 2002

Überlegungen, die Zentralgenossenschaft solle sich Einzelmitgliedern gegenüber öffnen, hat es übrigens bereits in den 30er, den 50er und den 60er Jahren gegeben, wie Vorstandsprotokolle belegen. Mit Nachdruck verfolgt hat sie indes offenbar vor 1994 niemand.

Bei drei Zielen Treffer ins Schwarze

Ohne Entgegenkommen den Alteigentümern gegenüber, den Primärgenossenschaften nämlich, hätten diese kaum den notwendigen Satzungsänderungen zustimmen können. So gilt fortan, dass dem Vorstand mindestens ein ehrenamtliches Mitglied angehören muss, das ein Vorstands- bzw. Aufsichtsrats-Mandat einer Mitglieds-genossenschaft hat. Im zwölfköpfigen Aufsichtsrat, von dem vier Mitglieder Vertreter der Arbeitnehmer sind, müssen von den restlichen acht mindestens fünf Mitglieder Organmitglieder oder Geschäftsführer von Mitglieds-genossenschaften sein.

Und schließlich: Die Geschäftsguthaben der Mitglieds-genossenschaften werden mit einer Vorzugsdividende von 2 % bedient.

Wie sich inzwischen längst bestätigt hat, wurden die angepeilten Ziele voll getroffen. So stiegen die Mitgliederzahlen



So kommentierte die Presse: Karikatur in der Lebensmittel-Zeitung November 2002.



Schlagzeile: Info für Landwirte im August 2001



Mit den Qualitätsfleischprogrammen für Rind und Schwein hat WESTFLEISCH frühzeitig die Voraussetzungen für den Start unter QS geschaffen.

zunächst bis 1998 noch ein wenig zögerlich auf 718, doch seither geht es sprunghaft aufwärts: 2.197 Mitglieder zählte man im Jahr 2000, Ende letzten Jahres waren es 3.251. Und die Landwirte identifizieren sich mit „ihrer WESTFLEISCH“, denn die Geschäftsguthaben steigen beständig, sie hatten am Jahresende 2002 fast 9,4 Mio. € erreicht. Mit einer derzeitigen Eigenkapitalquote von 22,3 % liegt WESTFLEISCH deutlich über dem Branchendurchschnitt und ist dem Ziel von 35 % beträchtlich näher gekommen.

Fusion gescheitert

Ein anderes Vorhaben der Genossenschaft kam nicht zustande, vorerst jedenfalls: das Zusammengehen der beiden genossenschaftlichen Fleischvermarkter WESTFLEISCH und Nordfleisch. Gespräche hatte es zwar seit 1994 wiederholt gegeben. Im Mai 2002 kam dann die Lebensmittelzeitung mit der Schlagzeile „Endlich Mut zur Fusion“, nachdem die Gremien beider Unternehmen grünes Licht gegeben hatten. Geplant war damals eine Fusion „auf gleicher Augenhöhe“ mit Start vom 1. Januar 2003, für die jedoch vier Voraussetzungen hätten erfüllt sein müssen:

- 50 % zu 50 % Anteil in Kapital, Stimmrecht und Gewinnverteilung
- umfassende Forderungsverzichte des Bankenpools gegenüber Nordfleisch
- sinnvolle Finanzierungsstruktur auf Basis der Kreditlinien aller Banken
- Kapitalzufluss zum Start und Eigenkapitalbildung in bäuerlicher Hand für die weitere Zukunft

Wieder ertragsstark und dividendenfähig

Kaum ein Ereignis in der jüngeren Vergangenheit hat Land- und Fleischwirtschaft derart erschüttert wie das, was am 24. November 2000 geschah: Der erste Fall von BSE in

Deutschland wurde amtlich bestätigt. Die Nachfrage nach Rindfleisch brach so stark ein, dass auch die WESTFLEISCH nur noch jeden zweiten Tag und nach Bedarf Rinder schlachtete. Die seither geltenden rechtlichen Bestimmungen, wonach BSE-Tests vorgeschrieben und die Entsorgung von Neben- und Abfallprodukten eine teure Angelegenheit geblieben

24. November 2000

Erster BSE-Fall in Deutschland!

sind, haben die Kalkulationsbasis für alle Unternehmen der Fleischbranche verändert.

WESTFLEISCH hat auf den BSE-Schock auf vielfältige Art reagiert: Der Aufbau integrierter Qualitäts- und Herkunftssicherungssysteme bei Rind und Schwein wurde komplettiert, was mit der „Havichhorster Deklaration“ am 29. März 2001 dokumentiert wurde, als TRANSPARIND den ersten Auftritt am



Als bundesweit erstes Unternehmen bietet WESTFLEISCH tagesaktuell den Abruf von Schlachtdaten per Internet.



*Seit April 2001 die Spezialisten für Weissfleisch
in der Unternehmensgruppe.*



Dienstleister für Rohstoff-Beschaffung.



*Kümmert sich um das, was nicht als Fleisch
vermarktet werden kann.*

Markt bekam. Während der zweiten Jahreshälfte folgte das Programm BESTSCHWEIN.

Die Vorarbeiten dafür waren allerdings längst erfolgt, und zwar einerseits durch Kooperationsverträge mit Landwirten für die Erzeugung von Rind- und Schweinefleisch, ferner durch die Zertifizierung aller WESTFLEISCH-Betriebe einschließlich der Zentralverwaltung nach ISO-Normen.

Entsprechend konnte WESTFLEISCH Schrittmacher bei der Markteinführung von Rind- und Schweinefleisch unter dem QS-Label sein: Anfang März 2003 hatten 1.302 Schweinemäster mit einer Jahreserzeugung von 2,18 Mio. Schlachttieren einen BESTSCHWEIN-Vertrag mit WESTFLEISCH abgeschlossen, ferner erzeugen 1.350 Landwirte mit TRANSPARIND-Verträgen jährlich über 100.000 Rinder nach QS-Bedingungen. Und die Mehrzahl dieser Betriebe hat die vorgeschriebenen Betriebs-Audits bereits erfolgreich abgeschlossen.

Doch in der damals akuten Krise, als die Rindfleisch-Nachfrage völlig am Boden lag, konnte WESTFLEISCH Chancen nutzen: Einerseits gelang es, mehr als 20 % der erzeugten Fleischmengen zu exportieren, andererseits gelang es durch die Gründung der WESTFLEISCH-Poultry GmbH zum 1. April 2001, den Stammkunden im Rotfleischbereich ein durch Geflügelfleisch abgerundetes Sortiment anzubieten.

Dies und etliche andere Maßnahmen wie strategische Allianzen mit anderen Unternehmen haben geholfen, der WESTFLEISCH wieder zu Ertragsstärke zu verhelfen und die Genossenschaft dividendenfähig zu machen.

Die Unternehmensführung im Jubiläumsjahr

... im Vorstand der WESTFLEISCH eG:

Gerhard Meloh, Landwirt, Vorsitzender

Heinz Horstmann, Landwirt, stv. Vorsitzender

Dirk Niederstucke, Landwirt

Dr. Bernd Cordes, zugleich Geschäftsführung

Dr. Helfried Giesen, zugleich Geschäftsführung

... im Aufsichtsrat der WESTFLEISCH eG:

Heinz Westkämper, Landwirt, Vorsitzender

Friedrich-Karl Haumann, Landwirt, stv. Vorsitzender

Eleonore Finke, Arbeitnehmervertreterin

Hans-Günther Gerding, Arbeitnehmervertreter

Norbert Hardt, Landwirt

Klaus Kortenbusch, Geschäftsführer

Josef Lehmenkühler, Landwirt

Claus Mühlenkamp, Arbeitnehmervertreter

Dirk Niederstucke, Landwirt

Peter Pieckenbrock, Landwirt

Christiane Renneke-Uhe, Arbeitnehmervertreterin

Dr. Robert Thiemann, Landwirt

Martin Wesselmann, Geschäftsführer

... im Vorstand der WESTFLEISCH FINANZ AG:

Gerhard Meloh, Rheda-Wiedenbrück

Hermann Sanders, Münster

... im Aufsichtsrat der WESTFLEISCH FINANZ AG:

Klaus Josef Happe, Landwirt, Vorsitzender

Bernhard Kleickmann, Landwirt, stv. Vorsitzender

Karl-Heinz Becker, Landwirt

Dr. Bernd Cordes, Mitglied des Vorstands der WESTFLEISCH eG

Josef Cremann, Landwirt

Werner Gehring, Hauptgeschäftsführer des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbandes e.V.

Josef Klein-Heßling, Landwirt

Bernhard Langehaneberg, Landwirt

Hermann Laurenz, Landwirt

Alfons Mühlenschulte, Landwirt

Dr. Manfred Niclas, Vorsitzender des Vorstands der RCG Nordwest eG

Peter Pieckenbrock, Landwirt

Helmut Frhr. von Vittinghoff, genannt Schell-Steven, Landwirt

Johannes Schultejan, Landwirt

Karl-Heinz Schulze zur Wiesch, Landwirt

Werner Seeger, Landwirt

Karl-Wilhelm Steinmann, Landwirt

Ludger Streyl, Landwirt

Eckard Uhlenberg, Landwirt

Manfred Vogd, Geschäftsführer der VVG Sintfeld-Sauerland eG

Arbeitnehmermitbestimmung seit 1979

Seit Mai 1979 ist WESTFLEISCH entsprechend dem Betriebsverfassungsgesetz mitbestimmungspflichtig. Dazu schlagen die Betriebsräte der einzelnen Geschäftsstellen und der Zentralverwaltung, die zwischen fünf und neun Mitglieder zählen, Kandidaten zur Wahl in den Aufsichtsrat vor. Alle seit 1979 so gewählten Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat waren bzw. sind WESTFLEISCH-Mitarbeiter, also nicht gewerkschaftlich delegiert. Die Mitarbeiterzahl 1979 betrug 804.

Vorstände und Aufsichtsratsvorsitzende der WESTFLEISCH eG im Überblick*

(in alphabetischer Reihenfolge)

	Aufsichtsratsvorsitz	Vorstand
Gustav Adolf Baade, Bethel		Dezember 1932 bis März 1946 (Vors.)
Clemens Baumeister, Hohenholte		1937/38
Heinrich Becker, Stemwede		1982 bis 1993
Karl Bewerunge, MDB, Schalksmühle		1966 bis 1976 (Vors.)
Franz-Josef Böckenförde, Oelde	1974 bis 1977	
Ferdinand Borgmann, Wadersloh		März 1946 bis Januar 1969
Franz Bornefeld-Ettmann, Wadersloh	Dezember 1928 bis Mai 1933	bis Mai 1958
Gottfried Brentrup, Selm		1977 bis 1995 (Vors. ab 1982), heute: Ehrenvorsitzender
Tierzuchtdirektor Brüning, Münster		Dezember 1932 bis *
Dr. Bernd Cordes, Senden		seit September 1988, Geschäftsführung
Dr. August Deckwitz, Münster		Oktober 1949 bis Dezember 1969, Geschäftsführung
Wilhelm Freitag, Paderborn		Juli 1967 bis 1976
Dr. Helfried Giesen, Münster		seit Januar 1991, Geschäftsführung
Heinrich Göckenjan, Burgsteinfurt		Mai 1933 bis 1946
Fritz Hollmann, Bittingen	Juni 1956 bis 1966	
Heinz Horstmann, Sendenhorst		seit Juni 1993
Freiherr von Kanne	Mai 1933 bis 1937	
Gustav Kirchhoff, Versmold		Gründung Oktober 1928 bis 1932 (Vors.)
Josef Lehmenkühler, Geseke	1977 bis 1986	
Gerhard Meloh, Rheda-Wiedenbrück	April 1986 bis Juni 1995	1979 bis 1986
Fritz Mehrhoff, Neuenkirchen		ab Dezember 1928
Dirk Niederstucke, Hille-Rothenuffeln		seit Juni 2002
Staatsminister Gustav Niermann, Wehden		Mai 1958 bis 1960
Wilhelm Otto, Erlinghausen	März 1946 bis Juni 1956	
Friedrich Pollert, Destel		*
Friedrich Potthoff, Peckeloh		ab Dezember 1928
Franz Rohmann, Münster		1937/38 *

* Aufzeichnungen z.T. nicht vollständig/lesbar/nachvollziehbar

(in alphabetischer Reihenfolge)

	Aufsichtsratsvorsitz	Vorstand
Bernhard Rotthege, Everswinkel		März 1946 bis 1974 (Vors.)
Dr. Hubert Schulze Aussel, Münster		Gründung Oktober 1928
Franz Schulze Isfort, Altenberge	1937 bis März 1946	
Heinrich Schumacher, Oppendorf		Nov. 1962 bis 1970
Dr. Ferdinand Graf von Spee, Schloss Ahausen	1966–1974	
Heinrich Spliethoff, Lette		1986 bis 2002
Dr. Johannes Trillhaas, Münster		Januar 1969 bis Dezember 1992, Geschäftsführung
Alex Vogelsang, Altenberge	Gründung bis Dezember 1928	Dezember 1928 bis 1932
Andreas Vormberg, Neuengeseke		November 1969 bis 1982
Dr. Weddige, Rheine		Mai 1933 bis *
Karl Werdes, Plettenberg		1937/38 *
Heinrich Westhues, Telgte		März 1982 bis Juli 1988
Heinz Westkämper, Paderborn	seit Juni 1995	

Vorstände und Aufsichtsratsvorsitzende der WESTFLEISCH FINANZ AG im Überblick

(in alphabetischer Reihenfolge)

	Aufsichtsratsvorsitz	Vorstand
Gottfried Brentrup, Selm		Juni 1981 bis Juli 1995
Dipl.-Kaufm. Karl-Joseph Gebauer		bis Juli 1997
Klaus Josef Happe, Rüthen	seit Juni 1996	
Erich Lutter, Laer		Juli 1997 bis Juni 2000
Gerhard Meloh, Rheda-Wiedenbrück		seit Juli 1995
Dipl.-Kaufm. Hermann Sanders, Münster		seit Juni 2000
Dr. Johannes Trillhaas, Münster		bis Juni 1981
Gottfried Freiherr von Twickel	Juni 1982 bis Juni 1996	
Andreas Vormberg	bis Juni 1982	

Vision WESTFLEISCH 2010

Im Jubiläumsjahr 2003, 75 Jahre nach Gründung der Genossenschaft, haben Vorstand und Aufsichtsrat der WESTFLEISCH ihre Vorstellungen dazu entwickelt, wie das Unternehmen bis zum Jahr 2010 den zu erwartenden Herausforderungen entsprechend gestaltet werden soll.

Die 10 Thesen der „Vision WESTFLEISCH 2010“:

1 Fortschreitende Globalisierung und zunehmende Konzentration auf allen Handelsstufen verlangen nüchterne Marktanalysen und betriebswirtschaftlich konsequentes Agieren.

Die Entwicklung der WESTFLEISCH, aber auch ihrer landwirtschaftlichen Erzeugerbetriebe und Kundenstruktur im Lebensmittelhandel und in der Fleischwarenindustrie, ist geprägt durch unternehmerisch ausgerichtetes Handeln, einen Trend zunehmender Konzentration auf allen Stufen, zu international erweiterten Handelsbeziehungen und daher weiter spezialisierten Produktionseinheiten mit möglichst hoher Kosteneffizienz. Nicht Einfluss von Agrar- und Umweltpolitik, nicht kurzfristige Krisenszenarien, sondern nüchterne Orientierung an den Marktentwicklungen und Regeln der Betriebswirtschaft sind die wichtigen Leitlinien für die Zukunft.

2 Die Marktdurchdringung mit zentral verpacktem SB-Frischfleisch wird zu einem scharfen Wandel über alle Stufen der Fleischerzeugung und des Fleischhandels führen.

EU-weit wird sich der Einfluss sehr weniger Handelsketten (TOP 10) weiter durchsetzen. Supermärkte verlieren gegenüber einem Teil der Großfläche und diskontierenden Formen des LEH weiter an Boden. Der Facheinzelhandel ist in besonderer Weise von dem Strukturwandel betroffen. SB-Frischfleisch eröffnet den Discounter durch Verbreiterung ihres Frischesortiments zunehmende Marktanteile und erhöht den Preisdruck auf die Lieferanten und ihre Vorstufen. Eigene Fleischwerke des Handels werden sich dem härter werdenden Wettbewerb mit der Industrie stellen müssen. Beschaffungsmärkte im Internet (Warenbörsen) führen zu globalem Wettbewerb.

Bei allem Preisdruck werden namhafte Handelsunternehmen Systemlieferanten für Frischfleisch nutzen, die große Mengen in standardisierter Qualität auch in längerfristig vereinbarten Preismodellen liefern können.

Zur Profilierung seines Sortiments wird der LEH dabei, vielfach auf Eigenmarken gestützt, auf glaubwürdige und auditierte

Hersteller-Aussagen setzen. Das QS-Logo wird zu einer Standard-Norm im Rahmen der Initiative für Global Food Safety (IFS) bzw. EUREP-GAP.

Für Fleischvermarkter werden sich im Einzelfall Chancen entwickeln, mit scannergeführter ECR (Efficient Consumer Response) in das Category-Management von Frischfleisch und damit direkter in die Umsatzverantwortung mit dem Endverbraucher zu wachsen.

3 Die Unternehmensgruppe wird sich in der durch wenige Verbundsysteme bestimmten europäischen Fleischwirtschaft als **vertikal integrierter Fleischvermarkter mit hoher regionaler Verdichtung** entfalten.

Die Struktur der europäischen Fleischwirtschaft wird durch den Exportdruck weniger Mitgliedsstaaten (Dänemark, Niederlande) geprägt. Zukünftig werden 3 bis 5 internationale Verbundsysteme (Danish Crown/Swedish Meats, BestMeat mit Moksels/Dumeco, Inalca, ABC in Frankreich u. a.) dominieren. Die genossenschaftlichen Fleischzentralen in Deutschland haben bis 2010 die Chance, zu einem Verbund zusammenzuwachsen; zwingend notwendig ist dafür auch die Verfügbarkeit von durch bäuerliche Betriebe gestelltem Eigenkapital für die Fleischwirtschaft.

WESTFLEISCH wird sich dabei als vertikal integrierter Fleischvermarkter mit hoher regionaler Verdichtung entfalten.

Gelegenheit zu Akquisition und damit zur Verbreitung unseres Marktauftritts mit tieferer Wertschöpfung bietet der sich abzeichnende rege Strukturwandel der deutschen, zumeist in Familienhand befindlichen Fleischwarenindustrie. 2010 werden etwa 10 sich herauskristallisierende Unternehmen den Markt für Fleischwaren und Wurst in Deutschland zu etwa 75 % bestimmen.

4 Die Veredelungswirtschaft in Westfalen-Lippe braucht vollständig integrierte Produktionssysteme und unternehmerisch denkende und handelnde Landwirte, um sich behaupten und entwickeln zu können.

Die europäische Reform der gemeinsamen Agrarpolitik nach dem „Mid Term Review“ wird die unternehmerische Rolle der landwirtschaftlichen Vollerwerbsbetriebe in der Region stärken. Die zukunftsorientierten Erzeugerbetriebe werden wachsen (bis 2010 z. B. Verdoppelung der Jahresproduktion

bei Schlachtschweinen) und sich in effektiven Produktionsketten vertraglich organisieren. Westfalen-Lippe wird daher als typische Veredelungs-Region gute Chancen haben, dass regionale Schlachtvolumen von rund 10 Mio. Schlachtschweinen knapp zu halten. Die Rindfleischproduktion der Region wird infolge der Agrarreform (Entkopplung Rinderprämie, Milchquotenabbau) um 25 % bis 30 % sinken. In den Produktionsverfahren werden sich die Landwirte mit den gesellschaftlichen Anspruchsnormen an Qualität und Sicherheit, Tierschutz, Bestands- und Fleischhygiene auseinander setzen müssen, dabei finden sie neue Formen von Verbundunternehmen verschiedener Betriebszweige.

Vollständig integrierte Produktionssysteme mit einer dynamischen Ausgestaltung der vertraglichen Vereinbarungen (über Rechte und Pflichten aller Beteiligten vom Stall bis zur Theke) werden unerlässlich. Sie eröffnen den landwirtschaftlichen Erzeugern Absatzgarantien mit deutlicher Wertschöpfung in genossenschaftlich verankerter Vermarktung von Nutz- und Schlachtvieh sowie Fleisch. Der Systemwettbewerb tritt zukünftig in den Vordergrund.

5 Ein Exportanteil von 15 % bis 25 % sichert eine gesunde Basis auf dem sich in Qualität und Frischeanforderungen den nationalen Ansprüchen anpassenden internationalen Märkten.

Die EU-Osterweiterung wird in der nächsten Dekade infolge sich in den Beitrittsländern, aber auch insbesondere in Russland erst langsam erholender Viehbestände Exportchancen offen halten. Ein möglicher Stopp der Lebendviehexporte aus der EU ins Drittland wird das Schlachtaufkommen von Großvieh in Deutschland gegen den Rückwärtstrend der hiesigen Rindviehhaltung stabilisieren. Ein neues Welthandelsabkommen der WTO setzt neue Eckpfeiler für das Drittlandhandels-geschäft.

Das differenzierte Warenprofil der Export-Kunden nähert sich sehr den hohen Qualitäts- und Frischeanforderungen inländischer Kunden an. Der typische Exportkunde wandelt sich: Nicht mehr der Fleischgroßhändler, sondern der Direktkontakt zum Herstellungsbetrieb für Fleischwaren und die internationale Handelskette mit ihrem zunehmenden Frischebedarf stehen im Vordergrund. Der Exportanteil von WESTFLEISCH wird sich flexibel zwischen 15 % und 25 % auch aus der Wechselhaftigkeit der Handelsmärkte und Importe ergeben.

6 Produktivitätssteigerung und Kosteneffizienz sind nur mit modernster Technik, verbesserter Ablauforganisation und einem dichten Netzwerk von Dienstleistern und Allianzen zu erreichen.

Schlüssel für die zukünftige Wettbewerbsposition ist die Mitarbeiterproduktivität, auch im Rahmen effizienter Personalorganisation.

Der Trend zu weiterer Automatisierung der Arbeitsabläufe in Schlachtung und Zerlegung wird durch europäische Benchmarks in Horsens/Dänemark und Boxtel/Niederlande mit neuen „Turbobetrieben“ beschleunigt. Sich bewährenden technischen Fortschritt wollen wir nutzen. Verbesserte Ablauforganisation in unseren bestehenden Produktionsstandorten und Arbeitsvorbereitung wie in Industriebetrieben bleiben Pflicht.

Die Arbeitserledigung vollzieht sich mehr und mehr mit einem Netz von auditierten Dienstleistungsunternehmen und erlaubt WESTFLEISCH, sich auf Kernkompetenzen der Planung, Steuerung und Kontrolle des operativen Geschehens zu konzentrieren; das setzt aber verantwortungsvolle, gut motivierte und besser qualifizierte Mitarbeiter in vielen Positionen voraus. Die Beschäftigtenzahl bei WESTFLEISCH wird daher, relativ gesehen kleiner, das Dienstleister- und Allianznetz wird dichter.

Geeignete Maßnahmen unseres Qualitätsmanagements stützen daher das notwendig hohe und nachhaltige Qualitätsziel unserer Produktion einschließlich professionellen Krisenmanagements zur Bewältigung möglicher Vorfälle einer Lebensmittelgefährdung.

Umwelt-Audits (ISO 14001) unserer Betriebe ergänzen unser Qualitätsmanagement. Breite Mitarbeiterinformation wird gesichert durch Intranet-Zugriff an jedem Arbeitsplatz. Die Datawarehouse-Struktur wird ausgebaut und dient verbesserter Steuerung des Unternehmens vom Lieferanten bis zum Kunden.

7 Funktionierende Vertragssysteme sind die Grundlage für einen verantwortungsbewussten Einkauf von Nutz- und Schlachttieren und lassen die Mitglieder als Vertragspartner an der Wertschöpfung teilhaben.

Landwirtschaftliche Erzeuger sind als unternehmerische Lieferanten und Anteilseigner Träger des Unternehmens. Bonus-Systeme lassen Vertragspartner an der Wertschöpfung teilhaben und erhöhen die Eigenkapitalquote durch Anwerbung weiteren Gesellschafterkapitals.

Die Produktbewertung der Schlachtkörper erfolgt automatisiert (Schwein/Großvieh) und stellt wichtige Produktionshinweise zur Optimierung der landwirtschaftlichen Erzeugung sicher.

Die traditionelle Fleischschau wird vorverlegt in den Stall des Landwirtes und seinen Umgang mit dem Hoftierarzt. Am

Schlacht- und Zerlegeband begleiten unternehmensinterne Qualitätskontrollen das Produkt.

Mit gegenseitigen Jahresübereinkünften ordnet WESTFLEISCH mit Erzeugerorganisationen (Mitgliedsgenossenschaften) und anderen überbetrieblichen Einsendern die jährlichen Mengenvorgaben und Qualitätsziele sowie den Tiertransport. Das Nutztviehgeschäft wird integraler Bestandteil des Umgangs mit Erzeugerbetrieben. Die wirtschaftliche Bedeutung der Ferkelerzeugung und Fresseraufzucht steigt. Dabei nimmt WESTFLEISCH zunehmend Einfluss auf die genetische Disposition der tierischen Erzeugung, um Anforderungen der aufnehmenden Märkte in die Produktionskette einzuführen, z. B. Markerselektion auf Fleischbeschaffenheit.

8 Kundenzufriedenheit als oberstes Unternehmensziel wird nur durch ein verbessertes Schnittstellenmanagement zum Kunden und ein durch alle Produkte und Dienstleistungen erlebbares Einlösen des Qualitätsversprechens erreichbar.

Der Kunde bleibt wichtigster Bezugspunkt des Unternehmens. Kundenzufriedenheit ist oberstes Unternehmensziel. Die Konzentration auf der Abnehmerseite wird die bisherige breite Kundenstreuung verengen, jedoch mit max. 20 % unseres Umsatzes bei Einzelkunden im Risiko begrenzt werden können.

Alle Produkte unserer Betriebe leisten ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg, wenn sie den richtigen Kunden erreichen.

Die Belieferung von Eigenmarken des Handels mit geeigneten Rohstoffen wird ergänzt durch einen eigenen Marktauftritt einer Herstellermarke, deren Bedeutung mit zunehmendem Verpackungs- und Convenience-Grad zunimmt.

Durch enges Schnittstellenmanagement zwischen WESTFLEISCH und unseren Kunden profitieren wir von zunehmender Kundennähe. Der Verbrauchstrend zu höherem Bedarf an Teilportionierungen und Hackfleischzubereitungen vermindert relativ die Bedeutung der Edelteile. So erreicht der Hackfleischabsatz mehr als 50 % in diskontierenden Vertriebs-schienen. In Verarbeitungsbetrieben begleiten wir den Trend zu füllfertigen Compounds, gepökelten Rohstoffen/Kassler und anderen Halbfertig-Produkten.

9 Die Steigerung der Profitabilität des Unternehmens ist mit einer intensiveren Auslastung bestehender Produktionsmöglichkeiten sowie geeigneten Akquisitionen zum Ausbau von Sortimentsbreite und -tiefe zu erreichen.

Die alleinige Größe des Unternehmens ist kein Ziel der Zukunft, sondern nur die nachhaltige Profitabilität. Die Nutzung unserer Produktionskapazitäten in Schlachtung und Zerlegung führt uns schrittweise und auf Sicht bis 2010 zu einer systematischen 2-Schicht-Organisation nahezu sämtlicher WESTFLEISCH-Produktionsstandorte.

Die Verbreiterung unseres Marktauftritts mit Produkten tieferer Wertschöpfung lässt sich außer durch internen Ausbau unseres Sortiments (z. B. Poultry) durch geeignete Akquisitionen der Unternehmensgruppe fördern, z. B. solche, die im klassischen Bereich der Fleischwarenherstellung, in Richtung Frische- und TK-Convenience und Handelsgeschäfte (national/international) aber auch im Bereich der Nebenproduktveredelung (Petfood/Aufarbeitung von Knochen/Fett) ihren Niederschlag finden kann. Gezielte Investments zur Verbreiterung der Unternehmensgruppe zielen auf die weitere vertikale Integration unseres gesamten Produktionsbereiches.

10 Zur Verbesserung von Eigenkapitalquote und Liquidität und zur Steigerung der Attraktivität für strategische Allianzen und Beteiligungen scheint eine Wandlung der Rechtsform, in der genossenschaftstypisch weiterhin landwirtschaftliche Anteilseigner Mehrheitsführer bleiben, sinnvoll.

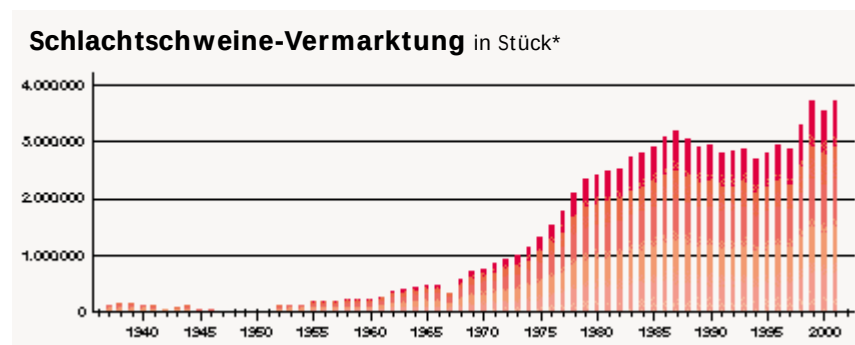
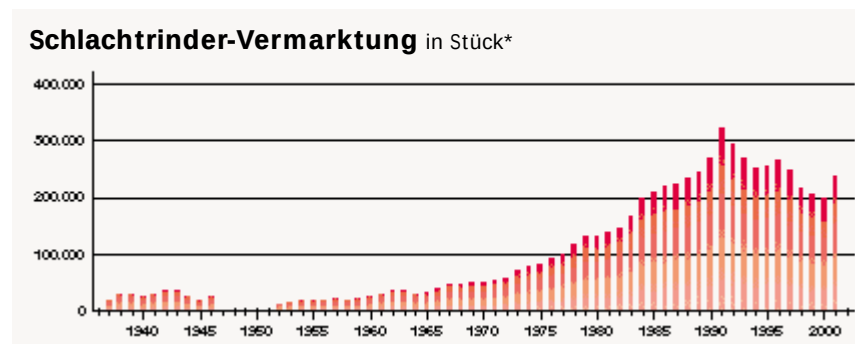
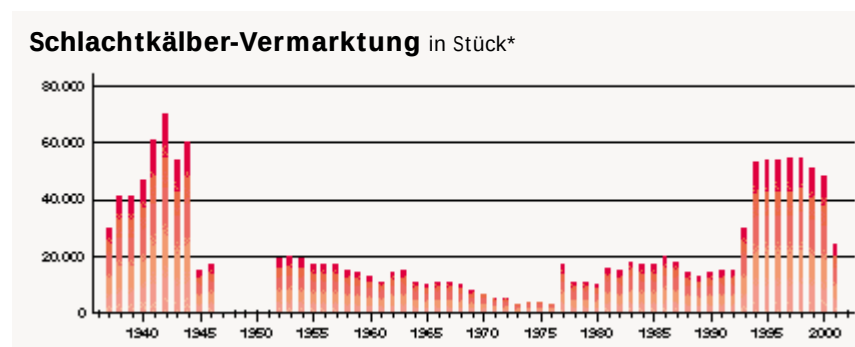
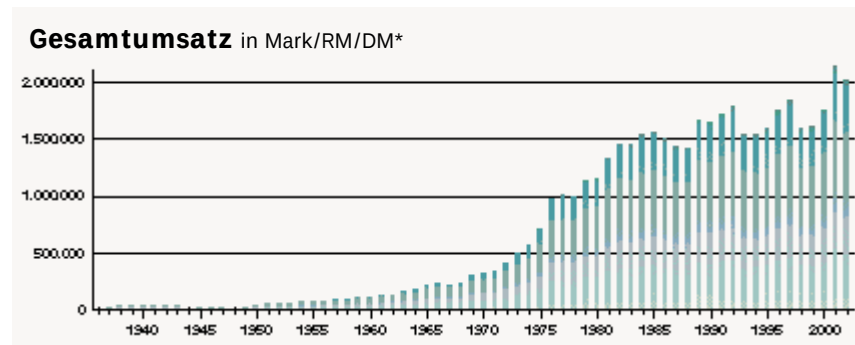
Die Bildung von Eigenkapital (> 35 % der Bilanzsumme) und ausreichender Liquidität, ist der Schlüssel zur Umsetzung einer eigenständigen WESTFLEISCH-Strategie: „Cash is king!“ (Reischl-Zitat).

Um die Finanzierung der Unternehmensentwicklung zu begleiten, ist eine Wandlung der Rechtsform unserer Genossenschaft (eG), z. B. in eine Aktiengesellschaft (AG), oder eine Ausgliederung des operativen Geschäfts in eine Kapitalgesellschaft, z. B. eine GmbH, sinnvoll.

Nur über geeignete „Andockstellen“ lässt sich mit bisher in einer anderen als der eG-Rechtsform betriebenen Unternehmen eine strategische Allianz nicht nur als Minderheits- oder Mehrheits-, sondern auch als Überkreuzbeteiligung umsetzen. Dabei streben wir eine ausgestaltete, genossenschaftstypische Rechtsform an, in der landwirtschaftliche Anteilseigner direkt und über ihre Gremienvertreter Mehrheitsführer bleiben.

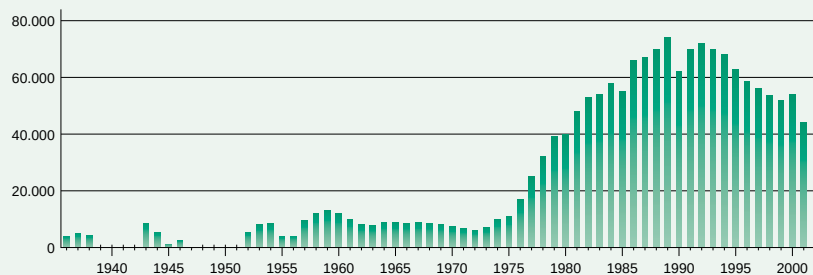
Die WESTFLEISCH Finanz AG bleibt wichtiges und attraktives Bindeglied zur Finanzierung der Unternehmensgruppe durch dem Unternehmen nahestehende Personengruppen aus dem Bereich der Wirtschaft, ihrer Volks- und Raiffeisenbanken, den Viehlieferanten und den engagierten Mitarbeitern.

75 Jahre WESTFLEISCH in Zahlen

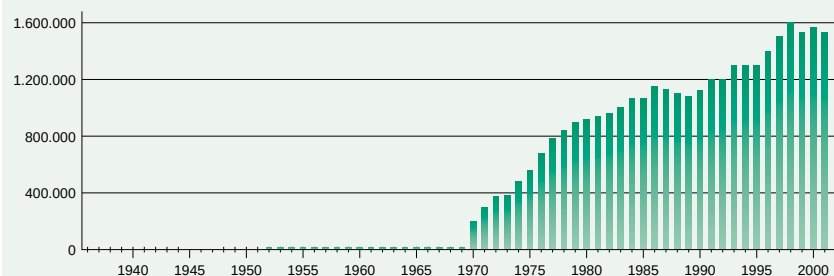


* Aufzeichnungen z.T. nicht vollständig/lesbar/nachvollziehbar

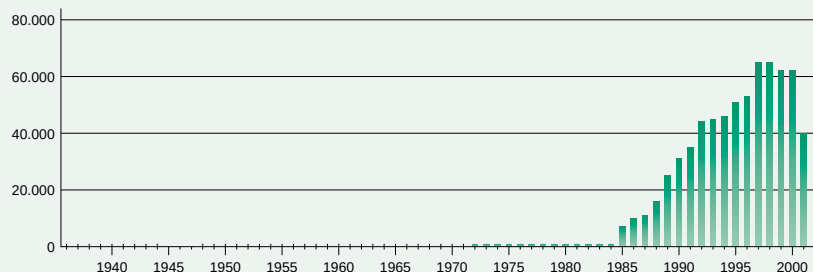
Nutzviehvermarktung Kalb in Stück*



Nutzviehvermarktung Ferkel in Stück*



Nutzviehvermarktung Sau in Stück*



* Aufzeichnungen z.T. nicht vollständig/lesbar/nachvollziehbar

Quellen

Als Quellen für diese Chronik wurden u.a. verwandt:

- „Geschichte der Westfälischen Genossenschaften“, herausgegeben 1989 von Dr. Dr. J. Ziranka anlässlich des 100jährigen Bestehens des Westfälischen Genossenschaftsverbandes
- „Die stille Revolution auf dem Lande“ von Helene Albers, Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe, 1999
- Prüfungsberichte Deutscher Raiffeisenverband e.V. (bzw. Vorgänger), Bonn, 1938–1962
- Vorstandsprotokolle 1928 bis 1960
- Geschäftsberichte 1951 bis 2002
- VFZ-Brief / Info für Landwirte 1969 bis 2003

Danke

Danke allen „Zeitzeugen“ für die – oft tiefgründigen – Gespräche und Interviews sowie den zahlreichen „Ehemaligen“ und „Noch-Aktiven“ der WESTFLEISCH, die durch die Bereitstellung von Bildmaterial und Dokumenten die Entstehung dieser Chronik ermöglicht haben.

Vielen Dank außerdem

- dem Landwirtschaftlichen Wochenblatt Westfalen-Lippe, Münster
- der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe, Münster
- dem Westfälischen Landesmedienzentrum des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe, Münster
- der Volkskundlichen Kommission für Westfalen, Münster
- dem Stadtarchiv der Stadt Münster, und
- dem Amt für Rheinische Landeskunde des Landschaftsverbandes Rheinland, Bonn, deren Archive, Bestände und Sammlungen wertvolle Beiträge lieferten.

Impressum

WESTFLEISCH eG
Brockhoffstraße 11 · 48143 Münster
Tel. (02 51) 4 93-0 · Fax (02 51) 4 93-2 89
eMail: info@westfleisch.de
www.westfleisch.de

Für den Inhalt verantwortlich:	Dr. Helfried Giesen
Redaktion/Texte:	Dr. Bernhard Haas
Konzept/Koordination:	Meinhard Born
Realisation:	Greb & Friends GmbH

Münster, Juni 2003



WESTFLEISCH eG
Brockhoffstraße 11 · 48143 Münster
Tel. (02 51) 4 93-0 · Fax (02 51) 4 93-2 89
eMail: info@westfleisch.de · www.westfleisch.de