

ProAgrar

AUSGABE 42 NORD | DEZEMBER 2018

STANDPUNKT

Keinen Spielraum zulassen

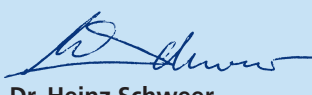
Es gibt immer wieder diese Tage und Ereignisse, die einen maßlos ärgern. Die aktuellen Vorfälle in mehreren Schlachthöfen gehören dazu, weil eine ganze Branche durch solche Verstöße gegen Tierschutzrecht und durch verantwortungsloses Arbeiten in Verruf gebracht wird. Da hilft es nicht, wenn man wie Vion seit Jahren allergrößtes Augenmerk auf die Einhaltung von Tierschutzregeln legt und neueste Erkenntnisse wie die der amerikanischen Expertin Temple Grandin in Deutschland umsetzt. Tierschutz, nach der Anlieferung und beim Aufenthalt sowie bei der Schlachtung, wird bei Vion immer weiter verbessert. Wir lassen Transparenz walten und überwachen selbst alle Produktionsvorgänge mit dem lebenden Tier. Unsere Unternehmensphilosophie lässt da keinen Spielraum für bewusstes Fehlverhalten.

Wie sehr NGOs und die Politik Vions Anstrengungen in Sachen Tierschutz

und Transparenz schätzen, wurde jetzt im Zusammenhang mit der Aufarbeitung der Schlachthofskandale deutlich. Die Fachtierärztin für Fleischhygiene und Vions Quali-

tätsmanagerin in Deutschland Dr. Anne Hiller stellte im niedersächsischen Agrarausschuss des Landtages Vions Konzept zum „Tierschutz bei der Schlachtung – Beispiel eines Überwachungssystems“ vor. Das kam nicht von ungefähr, denn erst vor wenigen Wochen hatte die niedersächsische Landwirtschaftsministerin Barbara Otte-Kinast am Vion-Standort Emstek zusammen mit Dr. Hiller ein neues Kameraüberwachungssystem im Schlachtbereich in Betrieb genommen. Aber die Kameras sind nicht alles: Die fortlaufende Qualifikation der Mitarbeiter, Standardarbeitsanweisungen und ein lückenloses Monitoring aller Vorgänge im Bereich von lebenden Tieren sind unerlässlich.

Wir bei Vion wollen keinen Spielraum zulassen und erhöhen ständig unsere Standards – damit die Schlachthofskandale endlich der Vergangenheit angehören.



Dr. Heinz Schweer
Direktor Landwirtschaft (Deutschland)

POSITIVE SIGNALE FÜR 2019!

MARKT. Der Blick nach vorn ist positiv. Nach einigen nicht erwarteten Hindernissen im abgelaufenen Jahr erwarten die Divisionen Pork und Beef bei Vion eine Stabilisierung des nationalen und internationalen Schweinefleisch- und Rindfleischmarktes. Vieles hängt dabei auch von der Entwicklung in den Handelsbeziehungen zwischen Europa, Amerika und Asien ab.

John de Jonge, ab dem 1. Januar 2019 neuer Chef der Schweinefleischsparte bei Vion, nimmt schon positive Signale aus dem Markt wahr: „Wir erhalten erste Anzeichen aus Asien und vor allem aus China, dass die Nachfrage in den nächsten Monaten steigt.“ Allerdings gibt er zu bedenken, dass ohne die Unterstützung aus China eine Wende nicht zu schaffen sei, da der Rückgang der Nachfrage auf den Heimatmärkten sonst nicht zu kompensieren sei.

Frans Stortelder, Vions aktueller COO Pork, setzt für die Zukunft stark auf das Kettenkonzept „Good Farming Balance“, das seit diesem Herbst in Deutschland von Vion als Einkaufs- und Vermarktungsplattform ausgerollt wird. Stortelder: „Nur wenn wir vom Landwirt über das Fleischunternehmen bis zum Handel eine verlässliche



Foto: Tim Wegner

GENOSSENSCHAFT. Kerstin Fröhlich ist eine Bäuerin aus Überzeugung. Die Geschäftsführerin der Agrargenossenschaft Kriebitzsch verbringt den Tag nicht nur hinter dem Schreibtisch, sondern man findet sie auch in den Ställen vor den Toren Altenburgs, wo auf 6.000 Mastplätzen 15.000 Schweine im Jahr aufgezogen werden. (siehe Porträt Seite 6 + 7)

Lieferkette aufbauen, können wir in den nächsten Jahren international und im Heimatmarkt eine Kontinuität erreichen.“ Dann sei man nicht mehr so von Tagespreisen und tagespolitischen Ereignissen wie dem Handelskrieg zwischen den USA und China abhängig.

Auf eigene Konzepte setzt auch die Division Beef. COO BEEF Bernd Stange legt den Fokus auf eine nachhaltige Pro-

duktion von Rindfleisch. 2019, im Jahr nach der Zertifizierung für das Tierschutzlabel, wird Vion BEEF gezielt umweltschonende Erzeugung fördern. „Neben Rasse und Qualität sind das die entscheidenden Kriterien für die Fleischproduktion der Zukunft“, sagt Stange. Das Interesse des Lebensmittel-einzelhandels an hochwertigen Herkünften sei gestiegen. (siehe Seite 4 + 5)

Karl-Heinz Steinkühler



INTERVIEW S. 2 + 3

Vions neuer CEO Ronald Lotgerink setzt auf ausgewogene Lieferketten



INNOVATIONEN S. 8

„Cool Cuts“ – Vion vermarktet Premium-Rindfleisch jetzt auch tiefgefroren



„WIR BAUEN AUSGEWOGENE LIEFERKETTEN“

KETTENPRODUKTION. Dass **Ronald Lotgerink** zwischendurch mal einige Jahre Unternehmensberater und Finanzexperte in verschiedenen Firmen war, mag ihm bei seinem heutigen Wirken als CEO helfen – er versteht das Spiel mit Zahlen und Tabellen. Im Vordergrund steht für den neuen Unternehmenslenker von Vion freilich seine große Nähe zum Produkt Fleisch. Der 57-Jährige wuchs in einem kleinen Metzgerhaushalt in Oldenzaal an der deutschen Grenze auf, wurde später Chef eines international agierenden niederländischen Fleischwarenherstellers und übernahm Anfang September bei der Vion Food Group die Topposition. Nach den ersten 100 Tagen sendet er eine deutliche Botschaft, wohin er das Unternehmen lenken will: „Wir bauen ausgewogene Wertschöpfungsketten, die den Landwirt mit den Verbrauchern verbinden.“

Ein neuer Chef an der Spitze des Fleischkonzerns Vion – bedeutet das auch Veränderungen für die Landwirte, die Lieferanten des Rohstoffs?

LOTGERINK: Kontinuität ist wichtig. Die garantiere ich. Vion hat eine exzellente Verbindung zu seinen Lieferanten, zu den Landwirten. Zusammen mit den Bauern haben wir in den vergangenen Jahren viel erreicht und uns gemeinsam entwickelt. Wir haben in den Niederlanden mit der Landwirtschaft und dem Handel zusammen das „Beter Leven“-Programm aufgelegt, genauso verhält es sich mit „Good Farming Star“, dem Tierschutzlabel in Deutschland, und aktuell mit „Good Farming Balance“ in beiden Ländern. Ich möchte diese entscheidenden Schritte hin zu einer nachhaltigen,

tierschonenden Produktion zusammen mit der Landwirtschaft weitergehen. Das ist der richtige Weg, da sind wir Vorreiter in Holland und Deutschland.

Wollen Sie den Weg der nachhaltigen und integrierten Lieferketten von Vion fortsetzen?

LOTGERINK: Ja, wir brauchen jetzt den nächsten Schritt. Ich nenne das „Building Balanced Chains“ – also den Aufbau ausgewogener Lieferketten. Wir bauen diese ausgewogenen Ketten, die nachfrageorientiert und ökologisch sind und alle Player der Wertschöpfungskette vom Landwirt bis zum Verbraucher verbinden. Diese weitreichenden Partnerschaften können nicht von heute auf morgen entstehen, das ist eine Aufgabe für die nächsten Jahre.

„Wir müssen uns verantwortungsvoll um die 80 Prozent der Bevölkerung kümmern, die gerne Fleisch essen.“

den Verbrauchern. Was unternimmt Vion, um hier auch weiterhin die Vorreiterrolle zu behaupten?

LOTGERINK: Vion hat seit vielen Jahren einen besonderen Fokus auf Tierschutz gelegt. Wir haben „Beter Leven“ in Holland und das Tierschutzlabel in Deutschland auf den Weg gebracht. Jetzt haben wir gerade das Tierschutzlabel für Rindfleisch gestartet. Für uns hat der Tierschutz nicht nur in der Erzeugung, sondern auch beim Transport, bei der Anlieferung und in unseren Schlachthöfen höchste Priorität. Wir wollen hier vorangehen und haben so in unserem neuesten Betrieb in Waldkraiburg die Empfehlungen der international bedeutenden amerikanischen Tierschützerin Temple Grandin umgesetzt.

Wie wollen Sie Vion als lebensmittelproduzierendes Unternehmen positionieren? Ist es wichtig wie kürzlich in Ems-tek, sich mit Fragen der Ernährung und der Gesellschaft öffentlich auseinanderzusetzen?

LOTGERINK: Ja, wir müssen uns verantwortungsvoll um die 80 Prozent der Bevölkerung kümmern, die gerne Fleisch essen. Wir müssen ihnen helfen, die Konflikte zu lösen, damit sie guten Gewissens Fleisch kaufen können. In diesem emotionalen Bereich müssen wir noch mehr investieren. Vion hat da in den vergangenen Jahren beim Tierwohl, in der nachhaltigen Produktion und mit der Transparenzinitiative eine Vorreiterrolle übernommen.

Wie wichtig ist für Sie der Dialog mit der Landwirtschaft, der Gesellschaft und der Politik?

LOTGERINK: Wir müssen mit unseren Themen in der Mitte der Gesellschaft ankommen und dort auch bestehen. Unsere Verantwortung für das Tier, die wir tragen, muss noch deutlicher werden. Unsere Botschaft muss lauten, dass wir es hier mit natürlichen Prozessen zu tun haben. Wir produzieren Fleisch, um den Menschen, der Weltbevölkerung Lebensmittel zu geben. Das ist etwas anderes, als wenn ich über das Ende des Autos nachdenke und diskutiere.

Sie haben sich in einem Brief an die Abgeordneten des Deutschen Bundestages für eine Fristverlängerung der betäubungslosen Ferkelkastration ausgesprochen. Warum?

LOTGERINK: Ich sehe es als meine Pflicht an, Vion in Deutschland wie in Holland bei relevanten ernährungs- und agrarpolitischen Themen zu positionieren. Und ich denke, dass die Entscheider in Deutschland noch mehr Zeit brauchen, um auf der Basis von Forschungsergebnissen zu entscheiden. Ich denke, dass der 4. Weg und das Vertrauen in die Bauern bei der Umsetzung der schmerzausschaltenden Kastration richtig sind. Deshalb habe ich bei der Politik für die Fristverlängerung geworben. Das war ja auch erfolgreich. Und ich bin mit deutschen Fachpolitikern in die Diskussion über einen wichtigen Punkt in der Nutztierhaltung gekommen.

Das Gespräch führten Dr. Heinz Schweer und Karl-Heinz Steinkühler

Wo sehen Sie Entwicklungspotenzial in der Beziehung zwischen Vion und der Landwirtschaft?

LOTGERINK: Wir werden den Kontakt zur und in die Landwirtschaft noch stärker als bisher schon intensivieren. Wir sitzen an einer Schaltstelle zwischen Konsumenten und der Landwirtschaft. Unsere Aufgabe ist es, noch mehr zum Vordenker zu werden und die Landwirtschaft mitzunehmen. Mit unserem Konzept der geschlossenen Lieferketten sind wir da einen wichtigen Schritt vorangegangen. Unsere hohen Stückkosten im Vergleich zu Brasilien und den USA sind die Herausforderung. Und ich denke, wir können da auf dem Weltmarkt nur mit der Kette, mit dem intensiven Zusammenwirken von Landwirtschaft und Fleischunternehmen, bestehen.

Tierschutz ist ein großes Thema in der Landwirtschaft, bei den Kunden und bei



PORK 2019. Wenige Wochen vor der Stabübergabe von Vions Chief Operation Officer Pork **Frans Stortelder** (Foto links) an seinen bisherigen Stellvertreter **John de Jonge** (Foto rechts) zum 1. Januar 2019 äußern sich beide zur Entwicklung auf dem Schweinefleischsektor. Auf das zu Ende gehende Jahr blicken sie mit Skepsis, sehen aber auch positive Entwicklungen im Markt.

SCHWEINEFLEISCH: VORSICHTIGER OPTIMISMUS

Foto: Tim Wiegner



Wir waren gut ins Jahr 2018 gestartet, hatten gute Preise und richteten uns auf ein positives Jahr ein“, sagt de Jonge. In der zweiten Jahreshälfte seien die Fleischunternehmen dann aber sehr stark unter Preisdruck geraten. Das Angebot wurde größer, gleichzeitig ging die Inlandsnachfrage zurück. Dadurch wird das Gesamtergebnis der Branche stark belastet.

Frans Stortelder nennt die Gründe:

„Zwei wichtige Entwicklungen haben zur Jahresmitte den Markt in diese zwei unterschiedlichen Hälften geteilt. Der Handelsstreit zwischen den USA und China hat großen Einfluss auf die weltweiten Geschäfte mit Schweinefleisch gehabt. Zwar haben die Chinesen durch den Ausfall der US-Lieferungen ihre Nachfrage in Europa verstärkt, aber das hat nicht viel gebracht. Denn die Amerikaner haben global gesehen andere Märkte aufgemacht und zu Preisen beliefert, zu denen wir in unseren Heimatländern in Westeuropa nicht produzieren können. Die amerikanischen Konkurrenten liefern zu Preisen, die für europäische Wettbewerber nicht marktgerecht sind. Und

natürlich können wir die Afrikanische Schweinepest nicht wegdiskutieren. Die ASP beeinflusst ebenfalls das internationale Geschäft. Das ist der Stand Ende 2018.“

Dennoch blicken die beiden Vion-Schweinefleischmanager nicht düster in die Zukunft. John de Jonge: „Wir nehmen durchaus positive Signale wahr. Erste zarte Anzeichen bekommen wir aus Asien und vor allem aus China, dass in den nächsten Monaten die Nachfrage steigt.“ Ohne eine solche Unterstützung aus China für den Weltmarkt wäre allerdings eine Wende nicht zu schaffen. Die Heimatmärkte in Westeuropa können den Rückgang in der Nachfrage nicht tragen.

Zudem baut Vion sehr stark auf das Kettenkonzept „Good Farming Balance“, das die nachfrageorientierten Märkte in den Fokus nimmt. „Nur wenn wir gemeinsam vom Landwirt über den Fleischkonzern bis hin zum Handel eine verlässliche Lieferkette aufbauen, können wir in den nächsten Jahren international und im Heimatmarkt eine Kontinuität schaffen, um

nicht mehr so abhängig von Tagespreisen und tagespolitischen Ereignissen zu sein“, sagt Stortelder. „Da liegt eine ganz Welt für uns offen.“

John de Jonge registriert inzwischen bei den Erzeugergemeinschaften und den einzelnen Landwirten ein großes Interesse. „In Süddeutschland haben wir bereits die ersten Kontrakte unterschrieben.“ In der Landwirtschaft sei angekommen, dass ein sturer Blick auf den Wochenpreis nicht die Zukunft ist. „Der Wochenpreis dividiert die rote und die grüne Seite auseinander. Wenn wir aber erfolgreich sein wollen, müssen wir gemeinsam auf den Markt schauen.“

Derzeit plant Vion keine Ausweitung seiner Schweinefleischproduktion.

„Unsere Strategie ist die Umsetzung der Valorisierung, wir wollen einen Mehrwert schaffen durch optimale Ausnutzung der Rohware“, so de Jonge. „Das bringt mehr, als wenn wir eine Million Schweine mehr im Jahr schlachten und zerlegen.“

Karl-Heinz Steinkühler

RINDFLEISCH: FOKUS LIEGT AUF NACHHALTIGER PRODUKTION

BEEF 2019. Die Zukunft bei Vion BEEF hat bereits im zweiten Halbjahr 2018 begonnen. Mit dem Start des Tierschutzlabels für die Fleischvermarktung von Milchkühen setzte der größte Rindfleischproduzent Deutschlands im zurückliegenden August bundesweit Zeichen. COO BEEF **Bernd Stange** und Lebewiehe-Einkaufschef **Paul Daum** (Foto rechts) erklären im Gespräch ihre Strategie für 2019, die einen starken Fokus auf nachhaltige Produktion legt.

Foto: Sebastian Gabriel



Die Zukunft liegt in der nachhaltigen Produktion: Vions Chefeinkäufer Paul Daum auf einem Hof, der seine Kühe nach den Kriterien des Tierschutzlabels aufzieht.

Die Herkunft und die Art der Haltung – umweltfreundlich und nachhaltig erzeugt – werden bei hochwertigen Lebensmitteln immer wichtiger. „Neben der Rasse und der Qualität sind das die entscheidenden Kriterien für die Fleischproduktion der Zukunft“, sagt Stange. „So gelingt es, Rindfleisch im Lebensmitteleinzelhandel ein attraktiveres Image zu geben.“

Paul Daum, der das Tierschutzlabel Rindfleisch für Vion im Handel platzieren soll, hat beobachtet, dass „das Interesse des LEH an hochwertigen Herkünften zuletzt gestiegen ist“. Das traditionell teurere Rindfleisch wurde in den letzten Jahren immer stärker nachgefragt, was laut Stange „von der günstigen wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland“ und der positiven Einkommenssituation befördert wurde.

Vions Strategie, bereits vor mehr als fünf Jahren verstärkt auf Premiumprodukte unter dem Markennamen „Gold-

beef“ in gereifter Qualität zu setzen, hat auch im abgelaufenen Jahr wesentlich zu der positiven Ertragsituation beigetragen und wird auch in 2019 keinen unwesentlichen Ergebnisbeitrag liefern. „Diese Fokussierung auf hochwertige Rindfleischqualität ist bei Vion verbunden mit der Verknüpfung der Rassen. Wir haben in Süddeutschland Simmentaler Fleckvieh für die gehobenen Ansprüche von Verbrauchern und Gastronomen salonfähig gemacht“, sagt Daum.

„Diesen Weg beschreiten wir nun verstärkt in 2019 auch mit unserer norddeutschen Rasse Holstein-Friesian.“

Die lange Trockenperiode in 2018 und die dadurch bedingte erhöhte Zahl an Schlachtungen von weiblichen Tieren hat Auswirkungen auf das kommende Jahr. Der Anteil von Kühen und Färsen in der Schlachtung werde zurückgehen, insgesamt prognostizieren die Experten einen Rückgang der Erzeugung um bis zu 2,8 Prozent. Im Gegenzug wird ein Anstieg der Preise erwartet.

Daum: „Ich denke, dass der Preis für Kühe auf 3 Euro plus x pro Kilo steigen wird, auch die Jungbullenpreise werden um 2 bis 3 Prozent anziehen.“

Gegenläufig zur Nachfrage nach Rindfleisch verhält sich die Erzeugung. In 2018 hatte Deutschland nur noch einen Selbstversorgungsgrad von 95 Prozent. Deutschland ist auf Importe angewiesen. Damit öffnet man allerdings den Importen aus Südamerika Tür und Tor. Argentinier, Uruguayer und Brasilianer lieferten gleich 11 Prozent mehr Rindfleisch. „Diese traditionellen Exportländer von Rindfleisch und die USA werden in den nächsten Jahren ihre Rindfleischerzeugung ausweiten“, ist Stange sicher. „International besteht eine hohe Nachfrage für Rindfleisch, nicht nur auf den asiatischen Märkten.“ Märkte, die Vion im Fokus hat. Nachdem Goldbeef in Europa zur begehrten Marke geworden ist, wird bayrisches und norddeutsches Rindfleisch verstärkt auch in Fernost und in den Golfstaaten geordert.

Karl-Heinz Steinkühler

AGRARGENOSSENSCHAFT.

1990 war **Kerstin Fröhlich** (Foto) fertig mit dem Studium der Landwirtschaft an der Humboldt-Universität in Berlin. Die Agraringenieurin mit der Diplomarbeit über Nutztierproduktion hatte wenige Monate zuvor „Unter den Linden“ die Öffnung der DDR gen Westen hautnah miterlebt und wusste zunächst einmal gar nicht, was sie als junge akademische Bäuerin nun mit ihrem Leben anfangen sollte. 28 Jahre später sitzt sie auf dem Chefessel der Kriebitzscher Agrargenossenschaft und managt einen Schweinemastbetrieb mit 6.000 Plätzen und 1.800 Hektar landwirtschaftlicher Fläche. Die 53-jährige gebürtige Altenburgerin ist in ihre Heimat nach Thüringen zurückgekehrt und macht genau das, was sie gelernt hat und was sie kann.



FAMILIENSACHE – KERSTIN ÜBERNIMMT!

Die Frage, ob es etwas Besonderes sei, als Frau einen solchen Riesetrieb zu leiten, kontert die Frau auf dem Drehstuhl hinter ihrem Schreibtisch sehr selbstbewusst mit einem: „Nee, bei uns nicht!“ In der Tat ist der Beruf Landwirt in den ostdeutschen Ländern auch 29 Jahre nach der Wiedervereinigung nicht geschlechterspezifisch sortiert. Die Tradition hierzulande, dass auch Frauen den Agrarschlepper lenken oder Schweine füttern können, hat überlebt. Ebenso wie die Betriebsgrößen. Die Kriebitzscher Agrargenossenschaft ist 1991 aus zwei LPGs mit 5.000 Hektar Fläche, Rindermast und Milch-

viehhaltung entstanden. „Wir sind keine Agrarfabrik, wir sind Familienbetriebe“, erklärt die Geschäftsführerin den Zusammenschluss von insgesamt 28 Mitgliedern in der Genossenschaft, die ihre Flächen an diese verpachtet haben.

Der Blick zurück soll nur noch einmal eine Rolle spielen, wenn es darum geht, wie die junge Bäuerin Kerstin dort gelandet ist, wo sie immer hinwollte. Die Familiengründung führte sie zurück in die Heimat, sie heiratete nach Rositz auf einen Vierseithof, die wohlhabendste Form eines Bauernhofs in Mitteldeutschland. Dort lebt sie heute unter

einem Dach mit den Schwiegereltern und ihrer eigenen Familie, bestehend aus Ehemann Frank, Sohn Volker und Tochter Susann, die auch Landwirtschaft studieren will. „Mama, wenn ich groß bin, dann sitze ich da, wo du jetzt sitzt“, hatte sie ihrer Mutter schon als Elfjährige prophezeit. Irgendwie scheint diese Agrargenossenschaft eine kleine Familienangelegenheit der Fröhlichs zu sein, denn Kerstin folgte im Jahr 2002 ihrer Schwiegermutter auf den Posten der Geschäftsführerin. Nun ist Kerstin auch Chefin von Ehemann Frank im Betrieb. „Aber zu Hause dreht er das um“, beeilt sie sich zu versichern, damit auch ja kein

„Die Haltung wird sich verändern, wir können in Zukunft nur noch nachhaltig produzieren.“



Managerin am Schreibtisch: Kerstin Fröhlich treibt die Sorge um die näher rückende Afrikanische Schweinepest um. In ihrem Büro hängen aktuelle Karten mit den Regionen, in denen bereits die Seuche aufgetreten ist.



falsches Rollenbild hier im bäuerlichen Thüringischen entsteht.

So richtig Thüringen ist es ja nicht, Kerstin Fröhlich lässt eher im Dreiländereck ackern und mästen, eingekreist von Sachsen und Sachsen-Anhalt, nach Leipzig sind es gerade mal 50 Kilometer. Aus ihrem Bürofenster in der zweiten Etage eines äußerlich verwitterten Verwaltungsgebäudes hat sie einen freien Blick über Felder bis hin zu hohen Silotürmen. „Dort hinten ist die Futtermittelfabrik“, sagt sie, „und genau daneben ist der Vion-Schlachthof.“ Zwei wichtige Partner für Kerstin Fröhlich. Denn die industriellen Agrarfabriken verarbeiten die Erzeugnisse der Kriebitzscher. Die Ernte aus dem Anbau von Weizen, Gerste, Triticale, Raps und Mais – immerhin 4.000 Tonnen – landet bei dem Futtermittelproduzenten, im Gegenzug fließt das zurück, was die Agrargenossenschaft für die Schweinemast benötigt. Und die Schweine wiederum gehen an den Altenburger Vion-Betrieb: 15.000

pro Jahr mit einem durchschnittlichen Lebendgewicht von 120 Kilo, das die Tiere nach 102 Haltungstagen erreichen. 3,2 Durchgänge schaffen die Kriebitzscher, seit der Modernisierung der Ställe im Jahr 2011 hat jedes Schwein 0,9 Quadratmeter Platz – mehr als gesetzlich vorgeschrieben.

Eigentlich ist Kerstin Fröhlich zufrieden mit dem, was sie und ihre 21 Mitarbeiter in der Genossenschaft produzieren und erwirtschaften. Aber in diesem Jahr? Sie runzelt die Stirn. Die Trockenheit und die niedrigen Schweinepreise sorgen möglicherweise dafür, dass die Zahlen am Jahresende nicht das Ergebnis zeigen, das sie sich erhofft hatte. „Wir hatten größtenteils positive Jahre, für die Genossen floss stets eine ordentliche Verzinsung und Ausschüttung in den Beteiligungsfonds“, sagt die Chefin und ist besonders stolz darauf, „noch keinen aufs Arbeitsamt geschickt“ zu haben.

Im Winter, wenn es draußen auf den Feldern nichts zu bestellen gibt, ruht der Betrieb für vier Wochen. „Im Sommer kann es keinen Urlaub geben, dann ist hier Hochbetrieb“, betont Kerstin Fröhlich. Sie attestiert allen Mitarbeitern im Unternehmen einen großen Idealismus, sonst würde man der Landwirtschaft ohnehin schnell Ade sagen. „In Leipzig bei Porsche und BMW oder in Zwickau bei VW verdient man doch mehr“, weiß

die Geschäftsführerin. Aber irgendwie muss es gut funktionieren mit dem (Land-) Wirtschaften in Kriebitzsch. Denn wenn die eigene Tochter trotz ausgiebiger Diskussionsrunden zu Hause am Küchentisch mit Eltern und Großeltern darauf besteht, Landwirtschaft zu studieren, und sie auch alle politischen und agrarökonomischen Gegenargumente nicht zur Umkehr bewegen können, dann muss die Mutter vieles richtig machen.

Das denken wohl auch ihre Berufskollegen, die Kerstin Fröhlich zusätzlich in eine ganze Reihe von Ehrenämtern gewählt haben. So ist sie Vorstandsvorsitzende der Mitteldeutschen Schlachtvieherzeugergemeinschaft, die mit 80 Betrieben 200.000 Schweine vermarktet, einmal im Jahr muss sie zur Sitzung in die Viehzentrale nach Stuttgart und monatlich nach Altenburg in die Geschäftsstelle. Sie ist im örtlichen Bauernverband engagiert und, und, und ... „Ohne Lobbyarbeit geht es nicht“, sagt sie. Und es geht nicht ohne die „Bereitschaft zum Durchhalten“. In den nächsten Jahren stünde vor allem die Nutztierproduktion vor großen Herausforderungen, weiß die Chefbäuerin. „Die Haltung wird sich verändern, wir können in Zukunft nur noch nachhaltig produzieren.“ In Kriebitzsch wird schon umgestellt: „Wir probieren mal Ebermast“, sagt Kerstin Fröhlich.

Und wenn dann mal wieder etwas mehr Geld in der Kasse ist als 2018, „werden wir was an der Fassade des Gebäudes machen. Das sieht ja nicht so gut aus.“ Kerstin Fröhlich hat noch einiges zu erledigen in Kriebitzsch. Bis dann irgendwann vielleicht ihre Tochter Susann auf dem Chefessel Platz nimmt.

Karl-Heinz Steinkühler



Nicht nur Nutztierhaltung, auch der Ackerbau trägt erheblich zum Ertrag der Agrargenossenschaft bei: Kerstin Fröhlich lässt 1.800 Hektar bewirtschaften.



Ihr Ansprechpartner bei Vion:
Dr. Heinz Schweer
 Direktor Landwirtschaft
 Vion Deutschland



Schreiben Sie uns!
proagr@vionfood.com

Oder rufen Sie uns an
 04192 503-313

ProAgrar
 DIGITAL



LAND + LEUTE

LANDWIRTE STEIGEN EIN BEI GOOD FARMING BALANCE

Die deutschen Schweinehalter zeigen großes Interesse an Vions neuem, nachfrageorientiertem Lieferkettensystem „Good Farming Balance“. Nach bayerischen Landwirten unterzeichneten auf der Fachmesse **EuroTier** in Hannover die ersten norddeutschen Landwirte ihre Lieferverträge mit Vion (Foto). Mit dem neuen Kettenkonzept gibt Vion Antworten auf die globalen Herausforderungen und zeigt, wie Erzeuger und Produzenten von Schweinefleisch die Wertschöpfung optimieren können.

Foto: Oliver Krato



„Unser Ziel ist es, passende Produkte auf alle Märkte der Welt zu liefern“, sagt **Frans Stortelder**, COO Pork der Vion Food Group. „Je mehr Absatzmärkte, desto größer die Differenzierung und umso größer auch der Bedarf an unterschiedlichen Schweinen.“ Um für genügend Vielfalt zu sorgen, arbeitet Vion im Norden Deutschlands mit fünf Liefermodulen. Für deutsche Erzeuger, die es gewohnt sind, mit Wochenpreisen zu kalkulieren und zu arbeiten, ist dieses Modell zunächst einmal ungewöhnlich, aber interessant. Stortelder ist sicher: „Von ‚Good Farming Balance‘ profitieren beide, die Bauern wie auch Vion.“

Foto: Vion



Willi Habres, Grillweltmeister Klaus Breinig und Marco Welsch (von links nach rechts) mit Cool Cuts auf dem Deutschen Fleischkongress 2018 in Wiesbaden.



VION BEEF TIEFGEKÜHLT

GOLDBEEF. Produktinnovation aus dem Hause Vion: Unter dem Label „Cool Cuts“ steigt der Fleischkonzern in den Tiefkühlsektor ein. Vion setzt dabei von Beginn an auf hochwertige Ware und bringt gereiftes Rindfleisch der Premiummarke Goldbeef auf den Markt.

Das Angebot – einzeln verpackt, tiefgefroren und in garfähiger Verpackung – richtet sich zunächst an Gastronomen, Hoteliers und andere Großverbraucher.

Insgesamt umfasst das Produktsortiment 19 Zuschnitte und Produkte, die bekanntesten sind natürlich Entrecote, T-Bone, Roastbeef und Filet. Alle Sorten kommen einzeln vakuumverpackt zum Kunden – in einem Material, das Garen im Wasserbad ermöglicht. Die Methode des sogenannten „Sous-vide“ gilt als beste Form der Zubereitung von Fleisch.

Das Fleisch für die neuen Produkte stammt vom Simmentaler Rind und vom Holstein-Friesian – Rindfleischrassen, die Top-Gastronomen weltweit besonders schätzen. „Vion kann als einer der wenigen Fleischproduzenten den kompletten Prozess von Schlachtung, Zerlegung, Reifung und Verpackung in

einer Hand anbieten“, unterstreicht Bernd Stange, Chef der Beef-Division in der Vion Food Group, einen wichtigen Aspekt. „Wir selektieren die Rohware von Hand für das perfekte Steak, für ein Steak wie vom Metzger.“ Erst nach einem dreiwöchigen Reifeprozess werden aus den Cuts dann wirkliche Cool Cuts: Die Fleischstücke werden zugeschnitten, verpackt und tiefgefroren.

Die Rohware kommt vorwiegend aus den Standorten Waldkraiburg und Buchloe und wird dann im niederländischen Enschede zunächst selektiert und dann in den vorhandenen Produktionsanlagen auftragsbezogen verarbeitet. Dabei geht Vion neue Wege. „Nicht jeder Kunde möchte das Rumpsteak in der 250-Gramm-Version, sondern vielleicht lieber als 180-Gramm-Stück“, sagt Verkaufsdirektor Philippe Thomas. „Auf diese Wünsche können wir individuell eingehen.“

Jochen Schuster

IMPRESSUM

Gesamtverantwortung
 Dr. Heinz Schweer (V.i.S.d.P.)

Redaktion
 Karl-Heinz Steinkühler

Produktion
 BEST CONTENT communications

Druck und Vertrieb
 Druckstudio GmbH

Auflage 33.100
Redaktionsschluss 6. Dezember 2018
Vion GmbH, www.vionfoodgroup.de
 Rudolf-Diesel-Straße 10, 86807 Buchloe

