



Foto: Diekmann-Lenartz

Ohne feste Einbindung von Lieferbetrieben wird es in der Schweinefleischherzeugung künftig nicht mehr gehen, sagen die Eigner des Düringer Fleischkontors, Hubert Willms (r.) und der Geschäftsführer von Heidesand, Klaus-Dieter Masselink.

„Keine Produktion ohne Integration“

Schlachthöfe Nicht nur die Schweineproduktion befindet sich im Strukturwandel, auch die Schlachtbranche. Die Größten wachsen weiter, wie aber richtet sich der Mittelstand aus? Wir sprachen mit Schlachthofbetreibern und einem Marktexperten.

Was bewegt einen großen Fleischverarbeiter aus dem Rheinland, Mehrheits-eigner an einem verkehrstechnisch nicht optimal gelegenen Schweineschlachthof in Niedersachsen zu werden?

Hubert Willms hat diesen Schritt gewagt. Er ist Rheinländer und gelernter Fleischer. Das war auch schon sein Vater Werner, der bei Bonn 1970 eine Fleischverarbeitung gleichen Namens gründete und beständig vergrößerte. Hergestellt wird quasi die gesamte Palette von Convenience-Produkten über Selbstbedienungsfleisch bis zu Wurst- und Schinkenwaren aus Rind- und Schweine-

fleisch. Kunden sind im gesamten Lebensmitteleinzelhandel zu finden. Seit 1983 führt Hubert Willms das Unternehmen in 2. Generation und geht den Weg seines Vaters konsequent weiter. Vor zehn Jahren übernahm die Willms Fleisch GmbH einen Zerlege- und Verarbeitungsbetrieb in Ostdeutschland. Die Stammebelegschaft dort umfasst 350 Mitarbeiter, in Ruppichteroth bei Bonn sind es heute 500.

Der nächste Schritt der Expansion: Vor zwei Jahren beteiligte sich Willms als Mehrheitseigner am „Düringer Fleischkontor“ in Loxstedt, Landkreis Cuxhaven. Dieser

Schlachthof aus zuvor Privatbesitz gehört zu den Top-Ten unter den Schweineschlachthöfen Deutschlands.

Lieferanten als Miteigner

Die Willms Fleisch GmbH hält hieran jetzt Anteile, weitere Eigner sind die „Vermarktungsgemeinschaft für Zucht- und Nutztvieh“, ZNVG, Neumünster, sowie die „Heidesand“ eG, eine Raiffeisen-Warengenossenschaft mit Sitz in Scheeßel. Zudem ist die „Viehvermarktung Nord“ mit Sitz in Verden angegliedert. Pro Jahr werden ca. 250.000 Schlachtschweine und ebenso viele Ferkel vermarktet.

Die ZNVG hat ca. 1.000 Mitglieder und verfügt wiederum über zahlreiche Beteiligungen rund um die Schweineproduktion, unter anderem an Sauenanlagen in Ostdeutschland, Vermehrungsbetrieben und an dänischer Sauengenetik.

Der Blick auf die beiden Mitgesellschafter des Düringer Fleischkontors lässt schon erahnen, in welcher Richtung die Beweggründe von Hubert Willms zu suchen sind, was den Einstieg beim Schlachthof angeht. Und das bestätigt der Rheinländer: „Wir müssen als Fleischverarbeiter künftig die gesamte Produktionskette abbilden. Nur dann sind wir nah genug am Produktionsprozess“, sagt er, und seine Prognose: „In zehn Jahren wird hierzulande keine Schweinefleischproduktion mehr möglich sein ohne

Zugriff auf den Rohstoff“ Als Grund führt er die Anforderungen von Marktseite an. Der Schweinefleischverbrauch in Deutschland gehe zurück, so Willms. Wer sich auf dem deutschen Markt behaupten will, müsse sich als Verarbeiter breit aufstellen und die zum Teil sehr unterschiedlichen Bedürfnisse seiner Kunden erfüllen. Und die beinhalten auch in immer stärkerem Maße Vorgaben für die Produktion im landwirtschaftlichen Betrieb. „Je näher man an den Betrieben ist, desto besser lässt sich das dann auch umsetzen,“ ist Willms sicher.

Feste Partnerschaften

Für ihn heißt diese Anbindung nicht unbedingt Verträge, er setzt auf eine „faire Partnerschaft“ mit der grünen Seite, sagt er. Dass die Produktionsket-

ten künftig enger geschlossen werden müssen, davon ist auch Klaus-Dieter Masselink überzeugt. Der Geschäftsführer von „Heidesand“ und der „Viehvermarktung Nord“ unterstützte deshalb die Beteiligung seiner Organisation am Düringer Fleischkontor. Auch er sieht die Veränderungen, die auf die Schweineproduktion hierzulande zukommen. Vor diesem Hintergrund sieht er die Anbindung an einen leistungsfähigen Vermarkter positiv. Seine Schlachtschweine gehen denn auch zum allergrößten Teil nach Loxstedt.

Interessant wird diese Anbindung auch angesichts des wachsenden Trends zur Regio-

nalität. Zwar exportiert Willms Fleisch ca. 30-40 % ihrer Produktion - aber eher bestimmte Teilstücke. Bei dem Fleisch, bzw. den Fleischwaren, die in Deutschland bleiben, wird Regionalität immer mehr nachgefragt.

„Die Definition, was Regionalität heißt, liegt derzeit beim Kunden.“

Hubert Willms

„Auch wenn es keine einheitliche Definitionen von ‚Region‘ gibt,“ sagt Willms. Aber er hat zum Beispiel einen großen Kunden, der sehr viel stärker als bisher auf regionale Herkunft setzen will. „Region“ ist bei diesem Kunden als Bundesland Niedersachsen definiert. „Hier in Loxstedt kommen schon jetzt 75 % der Schweine aus Niedersachsen, 20 % aus Nordrhein-Westfalen und ca. 5 % aus Schleswig-Holstein,“ so

Willms. Er hat durchaus Interesse, den Anteil niedersächsischer Schweine zu erhöhen. Das dürfte niedersächsische Mäster freuen, schließlich ist die Auswahl an Abnehmern für ihre Schlachtschweine nicht mehr so groß.

Expansion geht weiter

Der Einstieg beim Düringer Fleischkontor war übrigens nicht der letzte Schritt in Sachen Expansion für Willms: Im Sommer übernahm der Rheinländer den städtischen Schlachthof Bochum. Nach Investitionen sollen hier in Zukunft etwa 2.000 Stück Großvieh und 10.000 Mastschweine pro Woche geschlachtet werden. Bochum liegt verkehrsgünstig zur „Schweinehochburg“ Westfalen.

Christa Diekmann-Lenartz