

# ProAgrar

AUSGABE 47 SÜD | MÄRZ 2020

## STANDPUNKT

### Balance zwischen öffentlichem Gut und Markt

Seit einigen Jahren fordert unsere Branche von der Politik Leitlinien für die Zukunft der Nutztierhaltung in Deutschland. Doch in Berlin passierte lange Zeit nichts. Die Folgen waren sichtbar: Verunsicherung machte sich breit. Investitionen kamen zum Erliegen. Vor allem junge Bauern organisierten bundesweite Proteste und zogen aus Sorge um ihre Zukunft mit Traktoren bis vor das Brandenburger Tor.

Mit den Empfehlungen des Kompetenznetzwerks unter Leitung von Ex-Landwirtschaftsminister Jochen Borchert für einen grundlegenden Umbau der Nutztierhaltung liegen nun endlich erstmals Vorschläge auf dem Tisch. Das Konzept soll die gesellschaftlichen Erwartungen mit den wirtschaftlichen Perspektiven der Landwirte in Einklang bringen. Zur Finanzierung schlägt die Borchert-Kommission eine mengenbezogene „Tierwohlabgabe“ auf tierische Produkte vor. Hintergrund der Empfehlungen sind die Erkenntnisse, dass die deutschen Erzeuger im internationalen Kostenwettbewerb nicht bestehen können.



Foto: Oliver Krato

se, dass die deutschen Erzeuger im internationalen Kostenwettbewerb nicht bestehen können.

Der Milliarden Euro teure Umbau der Schweine-, Rinder- und Geflügelhaltung wird aber nach Meinung des Kompetenznetzwerks nicht vollständig über den Markt zu erlösen sein. „Tierwohl ist ein öffentliches Gut“, erklärt Borchert, „und die Politik muss sagen: Wir wollen diesen Umbau der Tierhaltung und wir wollen ihn finanzieren.“

Es bleibt abzuwarten, welche Rolle der Markt in der zukünftigen Strategie spielen soll. Wie soll der Bürger seine Wertschätzung für die Mittel zum Leben steigern, wenn er ständig mit Sonderangeboten gelockt wird? Das konterkariert jeden Mehraufwand der Landwirte und der nachfolgenden Stufen Schlachtung und Verarbeitung. Der Verbraucher trägt auch eine Verantwortung. Wertschätzung heißt übersetzt: Wir brauchen eine Balance zwischen öffentlichem Gut und Markt.



**Dr. Heinz Schweer**  
Direktor Landwirtschaft (Deutschland)

Foto: Mathis Beutel



**AUS PURER LEIDENSCHAFT** bewirtschaftet Florian Haslbeck seinen Rinderbetrieb im niederbayerischen Großköllnbach. Der Landwirt zieht auf 360 Mastplätzen seine Bullen groß und engagiert sich zusätzlich für den Berufsstand auch in der Initiative „Land schafft Verbindung“. (siehe Porträt Seite 6 + 7)

## VION STARTET BIOMARKE

**BIOFLEISCHMARKT.** Der Marktanteil von Biofleisch in Deutschland steigt kontinuierlich auf aktuell 31.284 Tonnen im Jahr 2019. Auf diesen Verbrauchertrend reagiert Vion und hat auf der Biofach in Nürnberg, der Weltleitmesse für Biolebensmittel, die neue Produktlinie „Der Grüne Weg“ vorgestellt.

**A**b sofort werden Rindfleisch und Schweinefleisch in Bioqualität unter diesem Label bundesweit vertrieben. Die Marke ist angelehnt an Vions niederländische Biomarke „De Groene Weg“, die führend in Europa ist.

Vion startet das Programm „Der Grüne Weg“ mit einem umfangreichen Produktsortiment: Vom Biorind kommen Ribeye-Steak, Filetsteak und Rumpsteak; die auf der Anuga 2019 vorgestellte Quinoa-Rindfleischpfanne der Geschmacksrichtungen Bacon und Curry gibt es jetzt auch in Bioqualität, genauso wie Burgerpatties und Hackfleisch.

Panierte Schnitzel, Minutensteaks natur und mariniert sowie Filet sind die Produkte vom Bioschwein, die in Nürnberg präsentiert wurden. Die Produktlinie unterscheidet sich von anderen Anbietern durch eine geschlossene und nachfrageorientierte Lieferkette im Bereich Schweinefleisch.

Vion liefert seine Produkte in neu entwickelten, nachhaltigen Verpackungen, die bes-

tens zu den Bioprodukten passen. Entweder bestehen sie aus Flat-Board-Verpackungen mit 60 Prozent weniger Kunststoff, die ganz leicht voneinander getrennt und entsprechend sortenrein recycelt werden können, oder aus Karton. Der Unterschied zur herkömmlichen Fleischschale ist gravierend: Vion verwendet 80 Prozent weniger Plastik, die Umhüllung ist vollständig recycelbar.

Mit diesen innovativen Verpackungskonzepten unterstreicht Vion deutlich seinen hohen Anspruch, nachhaltig zu produzieren, und nimmt damit eine Vorreiterrolle in der Branche ein. *khs*



### INTERVIEW S. 2 + 3

Wie Franz-Josef Holzenkamp die Zukunft der Tierhaltung in Deutschland sieht

### REPORT S. 4 + 5

Wie Vion sich auf einen heißen Sommer vorbereitet und den Tierschutz in den Mittelpunkt stellt





**NUTZTIERHALTUNG.** Wer zu **Franz-Josef Holzenkamp** fährt, muss zunächst eine rot-weiße Straßenbarriere überwinden. Das hat aber nichts mit seinem neuen Heim auf dem Emsteker Land zu tun, sondern mit Straßenbauarbeiten in der Nachbarschaft. Vor einigen Monaten hat der frühere langjährige CDU-Bundestagsabgeordnete des Wahlkreises Cloppenburg-Vechta und heutige Präsident des Deutschen Raiffeisenverbandes seinen Hof verlassen, den Schweinemastbetrieb führt jetzt sein 32-jähriger Sohn. „Vier Generationen unter einem Dach, das stellt selbst den stärksten Familienverbund vor Herausforderungen“, schmunzelt der umtriebige Agrarier, wie er sich selbst nennt. Jetzt wohnt er mit seiner Frau in einem Bungalow. Von hier aus startet er – meist mit dem Zug – zu seinem Schreibtisch beim Deutschen Raiffeisenverband am Pariser Platz in Berlin. Reichstag und Kanzleramt sind fußläufig erreichbar. Über die Zukunft der Nutztierhaltung in Deutschland spricht der 60-Jährige im Interview mit ProAgrar in Emstek.

## „POLITIK MUSS DEN WEG WEISEN“

**Herr Holzenkamp, was sagen Sie Ihrem Sohn und seinen jungen Kollegen, wenn sie sich bei Ihnen Rat holen, ob sie noch in die Nutztierhaltung in Deutschland investieren sollen? Sehen Sie eine Zukunft?**

Ja. Allerdings müssen wesentliche Stellschrauben neu justiert werden. Wir brauchen wieder eine Verlässlichkeit für Investitionen. Wer heute neue Ställe nach allen geforderten Kriterien und vor allem nach Anforderungen für mehr Tierschutz baut, der muss sicher sein, dass er in den nächsten 20 bis 25 Jahren dort auch seine Nutztierproduktion durchführen kann. Da ist die Politik gefordert, sich heute mit allen Marktteilnehmern aus Landwirtschaft, Handel und Fleischwirtschaft auf Rahmenbedingungen zu einigen.

**Sie sehen also eine Zukunft für die Tierhalter?**

Wenn man es schafft, die Bauern abzuholen, vor allem die jüngeren, und einen Weg einschlägt, den sie nachvollziehen können. Wir müssen uns in Deutschland klarmachen, dass wir bei den Anforderungen aus Gesellschaft und Politik und unter dem Gesichtspunkt Kosten den

Wettbewerb mit der europäischen Konkurrenz z. B. aus Spanien nicht gewinnen können. Auf dem Weltmarkt mit den kostengünstigen Produktionen aus Nord- und Südamerika können wir ohnehin nur schwer mithalten.

**Was muss getan werden?**

Wir müssen unseren eigenen Weg

### FÜR MEHR TIERWOHL – SO MARKTKONFORM WIE MÖGLICH

Landwirtschaft



+ 40 Euro je 

Schlachthof



Vermarktung



Verbraucher



+ 40 Cent pro Kilo



suchen über eine Nutztierstrategie, die kein reiner Massenmarkt ist. Die Initiative Tierwohl hat gezeigt, wie es geht. Sie ist ein Einstieg in eine zukunfts- und tierwohlorientierte Tierhaltung. Sie weiterzuentwickeln, kostet viel, viel Geld. Wir sprechen dabei nicht von Millionen, wir sprechen dabei von Milliarden. Und wir dürfen nicht nur den Lebensmitteleinzelhandel einbeziehen, sondern müssen alle Distributionswege berücksichtigen. Sonst funktioniert das nicht.

**Glauben Sie, dass die Vorschläge der von der Bundesregierung berufenen Zukunftskommission Kompetenznetzwerk u. a. mit einer Fleischabgabe umgesetzt werden?**

Die Vorschläge liegen jetzt auf dem Tisch. Dass darüber diskutiert werden muss, ist doch ganz klar. Ich bin mit Jochen Borchert, dem Vorsitzenden der Kommission, in gutem Kontakt, aber ich glaube, wir sind noch nicht durch mit dem Thema. Es muss gelingen, den Marktpreis plus x zu realisieren, wenn der Bauer auf mehr Tierwohl umstellt. 40 Cent pro Kilo bzw. 40 Euro pro Schwein ist eine machbare Größe, die der Markt hergeben sollte. Dafür ist es aber notwendig, dass wir in der Breite eine andere Bezahlung bekommen und nicht nur auf die Edelteile schauen.

**Woher soll das Geld kommen?**

Das kann nur mit einem System wie der ITW funktionieren. Außerdem brau-

chen wir einen Gesellschaftsvertrag für eine zukunftsfähige Agrarwirtschaft. Die Politik ist gefordert und muss für das Umsteuern nun eine verbindliche Finanzierung gewährleisten. Der zusätzliche Betrag, ob man es nun Abgabe oder Verbrauchssteuer nennt, muss in einen Topf. Das geht nur über den Point of Sale.

**Wieso am Point of Sale?**

Das wäre das fairste System. Wir brauchen unbedingt einen Weg, der so marktkonform wie nur eben möglich ist. Die Tierhalter haben die Nase voll von der Alimentierung durch den Staat. Jede Bedingung, jedes Kriterium für mehr Tierwohl muss ein Preisschild ha-



ben. Nur so werden die Bauern wieder investieren, weil sie dann Sicherheit für ihre Produktionskapazitäten haben.

**Und wie wollen Sie das organisieren?**

Die Politik muss den Weg weisen und der Staat die Rahmenbedingungen für ein Branchenmodell schaffen. Die Bundesregierung muss nun Farbe bekennen. Wenn nicht, müssen wir als Branche unseren Forderungen Nachdruck verleihen. Dazu braucht es eine gemeinsame Kommunikationsstrategie, die dann auch kraftvoll umgesetzt wird. Ähnlich wie wir das mit der CMA schon hatten.

**Damit hätten Sie dann ein System installiert, das allerdings ausschließlich für den Heimatmarkt bestimmt wäre. Wie wollen Sie die Produktion für die internationalen Märkte da herauslösen?**

Indem sich die Branche allgemein zu einem Mehr an Tierwohl hin entwickelt, steigt natürlich der allgemeine Standard. Durch eine Abgabe am Point of Sale wird der Export nicht belastet. Im Übrigen steht „Made in Germany“ für Qualität.

**Welche Dinge würden Sie außerdem unbedingt geregelt wissen wollen?**

Wir müssen uns auf Leitkriterien verständigen und die Zielkonflikte Ökonomie und Ökologie auflösen. Dafür bedarf es ehrlicher Diskussionen, die eine Anpassung von Bau-, Umwelt- und Emissionsrecht beinhalten. Dazu gehört natürlich auch die Abwägung zwischen Tierwohl und Emissionen bei der Forderung nach Außenbereichen im Stallbau. Wir müssen ehrlich sein: Das wird zu höheren Belastungen der Luft führen.

**Wie schnell gibt es eine Verständigung für einen neuen Weg in der Tierhaltung?**

Wir sind an einem Scheideweg. Wenn wir das Thema jetzt nicht lösen, dann wird es in Deutschland auf Dauer keine Nutztierhaltung mehr geben, die etwas mit Wirtschaft zu tun hat.

*Das Interview führten Dr. Heinz Schweer und Karl-Heinz Steinkühler*



# NACHTFAHRTEN IM HOCHSOMMER

**TIERTRANSPORTE.** Die wenigen Tage in diesem Winter, als es im Oldenburger Münsterland kalt war, nutzten Dr. Stephan Kruse und Stefan Frerichs, um ihre Köpfe zusammenzustecken. Die Vion-Manager zogen sich in ein kleines Büro am Standort Emstek zurück und schauten auf Tabellen und Grafiken mit Anlieferzeiten und Stallkapazitäten. Daneben lag immer die Klimatabelle 2019, besonders ausgewiesen waren die Monate Juli, August und September. Kruse und Frerichs, verantwortlich für den Einkauf der Schlachtschweine, entwarfen in der kalten Jahreszeit ein Konzept für die heißen Monate des Jahres. Parallel dazu diskutierte auch Paul Daum, verantwortlich bei Vion für den strategischen Lebendvieheinkauf Rind, mit einem kleinen Team im südlichen Buchloe über mögliche Maßnahmen für Rindertransporte bei anhaltend hohen Temperaturen. Das Ziel muss sein, darin sind sich die Manager einig, Maßnahmen zu treffen, um die Tiere vor möglichem Hitzestress zu schützen.

**W**ir können die Klimaveränderung nicht ausblenden“, sagt Stephan Kruse. „Das vergangene Jahr hat uns gezeigt, dass wir für die Sommerzeit einen klaren Plan benötigen, der mit unseren Lieferanten frühzeitig abgestimmt wird.“ Einzelne Bundesländer, so Paul Daum, sind ebenfalls in der Diskussion. Er befürchtet, dass es in den Bundesländern zu unterschiedlichen Temperatur- und Transportanforderungen kommen könnte, die die Transporte zusätzlich erschweren würden. So weit soll es 2020 nicht kommen, deshalb bereitet Vion ein Maßnahmenpaket vor.

**Beispiel Emstek in Niedersachsen:** Vions größter Schweineschlachtbetrieb

in Deutschland mit einer Genehmigung für mehr als 10.000 verarbeitete Tiere

**„Das ganze System muss darauf abgestimmt werden, nicht nur bei Vion, sondern auch bei den Landwirten und den Viehfahrern.“**

*Stefan Frerichs*

am Tag verfügt über eine Stallkapazität von 1.500 Tieren. „Das reicht für zwei Stunden“, sagt Frerichs. „Damit können wir aber eine Tagesproduktion

an unserem wichtigsten Standort nicht aufrechterhalten.“

Was also tun? Die Vion Zucht- und Nutztvieh sowie Erzeugergemeinschaften und Viehhändler als wichtigste Lieferanten für Rinder und Schweine werden frühzeitig in die Planung einbezogen. Nach dem Plan von Kruse, Frerichs und Daum könnte es – je nach Temperaturlage – im Hochsommer notwendig werden, die Tiere in den kühleren Nachtstunden zu fahren und anzuliefern. Frerichs: „Das ganze System muss darauf abgestimmt werden, nicht nur bei Vion, sondern auch bei den Landwirten und den Viehfahrern. Das bedeutet, dass unsere Bauern dann schon in den späten Abendstunden



Fotos: Oliver Krato



Paul Daum in Buchloe sowie Stefan Frerichs und Stephan Kruse (von links) in Emstek planen die Anlieferung von Rindern und Schweinen an den Schlachthöfen im Hochsommer.



und mitten in der Nacht laden müssen.“ Für sie ist das wichtig, um die Futterrationen für die Tiere entsprechend anzupassen. Die Tiere sollen nüchtern angeliefert und schon einen halben Tag vor der Anlieferung von den Bauern auf Diät gesetzt werden.

**Beispiel Waldkraiburg in Bayern:** Vions größter Rinderschlachtbetrieb mit einer Kapazität von 5.000 Tieren in der Woche bereitet sich wie alle anderen Standorte auf die heiße Jahreszeit besonders vor. Auch dieser Betrieb, so Paul Daum, verfügt über eine Stallkapazität von zwei Stunden. Im Stall sorgt eine Lüftungsanlage bereits heute an heißen Tagen für eine frische Brise zur Entlastung der Tiere. Auch bei

Rind werden bereits unterschiedliche Szenarien vorbereitet, u. a. auch, die Anlieferungen bei länger anhaltenden hohen Temperaturen z. B. in die kühleren Tages- und Nachtzeiten zu verlegen. Dies bedeutet dann eine Umstellung vieler externer sowie interner Prozesse. „Wir denken intensiv über angepasste Betriebsabläufe nach“, so Daum, „falls das Thermometer längerfristig in die Höhe steigt.“

Vion will alle Beteiligten informieren, damit sie vorbereitet sind. „Wir sind mit den Erzeugergemeinschaften und dem Viehhandel eng verzahnt“, so Kruse und Daum. Der Deutsche Wetterdienst liefert vorausschauend die Daten. Die Strategen bei Vion verlassen

sich auf die Prognosen der Meteorologen, die mindestens mit einer Woche

**„Das vergangene Jahr hat uns gezeigt, dass wir für die Sommerzeit einen klaren Plan benötigen, der mit unseren Lieferanten frühzeitig abgestimmt wird.“**

*Dr. Stephan Kruse*

Vorlauf schon absehen können, wie hoch die Temperatur klettert.

Kruse hat vor einigen Jahren ein Slot-system für die Anlieferung bei Vion in Emstek entwickelt, das inzwischen von vielen anderen Standorten übernommen wurde. „Wir wollen die Anlieferung der Tiere so organisieren, dass die Transporter ohne große Wartezeiten entladen werden können. Das gilt für alle Standorte von Vion“, so die Manager.

Stefan Frerichs, Geschäftsführer bei der Vion Zucht- und Nutzvieh, betont, dass die Maßnahmen im vergangenen Jahr schon gegriffen hätten. Die Planung für 2020 sollte einiges noch verbessern. Die Routen werden mit weniger Lade-stellen geplant, „wir versuchen, dann größere Partien an einem Ort einzusammeln“, sagt Frerichs.

*Karl-Heinz Steinkühler*



Dr. Stephan Kruse kann mithilfe dieses digitalen Prozesses im Sommer bei zu hohen Temperaturen die Tiertransporte leicht in die Nacht und die frühen Morgenstunden verlagern.



## LANDWIRT AUS LEIDENSCHAFT

**LAND SCHAFFT VERBINDUNG.** Auf der Fahrt nach Großköllnbach überfällt einen schon die Ahnung, dass dieser kleine Ort in Niederbayern prädestiniert für landwirtschaftliche Produktion sein könnte. Wenige Minuten später in der gemütlichen Wohnküche erzählt **Florian Haslbeck**, dass es „früher 86 landwirtschaftliche Betriebe“ in dem Ort gegeben habe, den man ohne Zweifel Bauernschaft nennen konnte. Heute zählt die Gemeinde mit 1.300 Einwohnern noch sechs Vollerwerbs- und fünf Nebenerwerbsbetriebe.

**F**lorian Haslbeck ist einer von ihnen und bewirtschaftet mit seiner Frau Andrea eine ordentliche Bullenmast in Vollzeit. In den folgenden zwei Stunden kommen keine Zweifel auf, dass dieser 41-Jährige kräftige und groß gewachsene Niederbayer aus Überzeugung, mit Herzblut und mit großem Engagement Bauer ist. Und das jeden Tag.

Seine 360 Bullen in den ziemlich modernen Betriebsgebäuden, direkt hinter dem Ortsschild von Großköllnbach gelegen, bekommen nur bestes Futter. Bis auf die notwendige Eiweißration aus regional erzeugtem Rapskuchen und importiertem Soja stammt die Silage vom 100 Hektar großen Hof; Haslbeck baut Silomais, Körnermais, Winterweizen und Wintergerste an. Das ist die Basis für die selbst zusammengestellte Futtermischung. Bevor er seinen Bullen morgens um 5 Uhr die erste Tagesration reicht, testet er selbst die Qualität. Mit kräftigen Händen nimmt er eine ordentliche Portion des gehäckselten Futters und beugt sein Gesicht ganz tief hinunter. Man sieht förmlich, wie er den Duft der frischen Silage durch die Nase einatmet. Dann sagt er: „Das riecht so fantastisch, da möchte man am liebsten selbst reinbeißen.“ Der Besucher spürt: Bei Haslbeck gibt es für die Bullen nur das Beste.



Futtermeister: Florian Haslbeck mischt für seine Bullen nur das Beste aus dem Anbau auf eigenen Flächen zusammen.



Fotos: Mathis Beutel

**Ein Bauer aus Leidenschaft.** Dabei war diese Karriere nicht unbedingt vorgezeichnet. Erst vor sechs Jahren hat Florian Haslbeck von seinem Vater den Betrieb übernommen. Als er seine Schulzeit hinter sich gelassen hatte, erlernte er zunächst den Beruf eines Elektrikers. „Der Betrieb mit zehn Hektar eigener Fläche war einfach zu klein, um zwei Familien zu ernähren“, blickt Haslbeck zurück. Aus der Ausbildung entwickelte sich später eine Spezialisierung zum IT- und Systemelektroniker. Fortan war der junge Mann vom bayerischen Lande mehr als zehn Jahre europaweit unterwegs und konnte nur wenig Zeit zu Hause auf dem Hof verbringen.

Dennoch fand er die Zeit, Ausbildungen zum Landwirtschaftsmeister und zum staatlich geprüften Wirtschaftler für den Landbau zu machen. Denn „die Leidenschaft für die Landwirtschaft war immer da und ging auch nicht weg“, erzählt er heute. 2008 gründete er mit seinem Vater zusammen eine GbR und baute den neuen Bullenstall, vor zehn Jahren kehrte er zurück. Denn zu einem bodenständigen Landwirt gehört auch das Familienleben, was sich am Mittagstisch zeigt, als Sohnmann Korbinian (9) aus der Schule heimkommt und sich sofort über einen Teller der von Mutter Andrea hausgemachten Spätzle hermacht. Kurz zuvor hat schon die fünfjährige Josephine am Tisch Platz genommen, die Oma hatte sie aus der Kita abgeholt.

Nun ernährt der „für bayerische Verhältnisse junge Betrieb“ zwei Familien, wie Haslbeck zurückblickt. Sein Urgroßvater hatte 1890 mit der Landwirtschaft begonnen, als reiner Selbstversorgerbetrieb mit Kühen und Schweinen. Der Großvater stellte dann um auf Milchvieh, doch die größte Umstellung vollzog sein Vater Otto 1978, als er den ersten Bullenstall baute und Fleckvieh auf den Hof holte. Seither geht es voran. Florian Haslbeck denkt schon an die nächsten Investitionen und will vor allem in Tierwohl investieren. „Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht“, sagt er und will seinen Hof für die Zukunft gut aufstellen.

**Tierwohl steht bei Haslbeck** ganz oben auf der Agenda. Viermal am Tag, das letzte Mal um halb 10 Uhr abends, schaut er nach den Tieren, die als Kälbchen auf den Hof kommen. Bis sie im Bullenstall landen, können sie als Fresser auf Stroh direkt hinter dem Hofgebäude heranwachsen. 280 Kälber kauft Haslbeck pro Jahr, immer auf Auktionen auf dem Zuchtviehmarkt in Osterhofen oder in Mühldorf am Inn. Diese Termine sind für ihn der reinste Stress, den er aber gern auf sich nimmt.

Wenn Haslbeck dem Städter aus dem Westen erzählt, wie das Ersteigern der ca. 80 Kilo schweren Kälber abläuft, macht er das mit großem Vergnügen. So kauft er immer Partien zu 46 Stück,

denn zuvor hat er 46 schlachtreife Bullen bei Vion in Waldkraiburg abgeliefert. „Das muss immer passen.“ Der eigene Viehtransporter ist auf 23 Kälber ausgelastet, das heißt: zweimal fahren. Zuvor aber laufen Hunderte von Kälbern an ihm vorbei. Eine halbe Stunde zuvor bekommt er die Daten der Jungtiere. „Wenn ich das erste ersteigert habe, dann weiß ich, dass ich weitere 45 Kälber brauche, sonst funktioniert mein System der Aufzucht ja nicht.“ Und dann geht nicht nur das Gefeilsche um jeden Euro los, sondern auch darum, wer das beste Kalb zu bekommt. „Wir starten meist bei 350 Euro“, manchmal kostet ein Jungtier aber auch 600 Euro. „Der Einstiegspreis ist das Wesentliche“, sagt Haslbeck. Und: „Die Wirtschaftlichkeit ist entscheidend, dafür bin ich bekannt. Ich habe wenig Leerstände.“

Wer so genau rechnet und so mit seinem Betrieb beschäftigt ist, findet der auch noch Zeit für andere Dinge? Bei Florian Haslbeck hat das dann aber mit seiner Branche zu tun. Er ist Sprecher des Arbeitskreises Bullenmast in seinem Landkreis und engagiert sich in der Initiative „Land schafft Verbindung“, um die Außenwirkung zum Verbraucher zu verbessern. „Meine Stalltüren stehen für jeden offen, wir haben nix zu verbergen“, versichert Haslbeck. Das ist die eine Sache. Und die andere, die ihm wichtig ist: „Die Politik muss Entscheidungen treffen.“ Die in der Initiative eng vernetzten Bauern erwarten, dass man sich mit ihren Themen auseinandersetzt. „Das motiviert mich.“ Das passt zu Florian Haslbeck.

*Karl-Heinz Steinkühler*



Mit Freude lässt der Landwirt zuweilen auch den historischen Traktor an.



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

### VION PRODUZIERT FLEISCHALTERNATIVEN

Der Standort im niederländischen Leeuwarden produziert seit dem ersten Quartal 2020 ME-AT. Unter diesem Label vereint das Unternehmen die Produktion pflanzlicher Lebensmittel. Die ersten veganen Hamburger und Schnitzel und das erste vegane Hackfleisch sind bereits produziert. Der Markt für Fleischalternativen ist in den letzten Jahren gewachsen und dieser Trend wird sich voraussichtlich auch in Zukunft weiter fortsetzen. Neben Vions Heimatmärkten in den Niederlanden und in Deutschland sind auch andere Teile Europas wie Großbritannien, Italien und Frankreich wachsende Märkte für Fleischalternativen.



In Zahlen bedeutet das: Der erreichte Umsatz mit Fleischersatzprodukten betrug 2018 weltweit 5 Milliarden Dollar. Internationale Unternehmensberatungen und Rating-Agenturen wie A.T. Kearney, Bloomberg und Barclays erwarten, dass dieser Markt bis 2030 auf fast 250 Milliarden Dollar anwachsen wird. In den Niederlanden wuchs der Markt im vergangenen Jahr im Einzelhandel um 23 Prozent. Bereits Anfang 2019 hat Vions **CEO Ronald Lotgerink** die Einführung von Fleischalternativen angekündigt. Diese Initiative ist Teil der Unternehmensstrategie, nachfrageorientierte Lebensmittelketten aufzubauen. Neben den Viehlieferanten hat Vion nun auch Ackerbauern als neue Partner für diese pflanzliche Lieferkette.



Nach seinem Referat diskutierte Lotgerink mit Fachleuten die Zukunft der Nutztierhaltung und der Fleischproduktion.

# „ENGERE KETTEN AUFBAUEN“

**DLG-WINTERTAGUNG.** Im Herzen des Erzeugerlands Westfalen nahm Vions **CEO Ronald Lotgerink** mehr als 800 aufmerksame Zuhörer mit auf die Reise in die Zukunft der Nutztierhaltung und Fleischproduktion.

**W**enn alles normal läuft, ist der Chinaboom in drei Jahren vorbei. Wir müssen für die Zeit danach mit der Landwirtschaft und dem Handel neue Konzepte entwickeln und engere Ketten aufbauen“, sagte Lotgerink in seinem Impulsreferat in der Halle Münsterland in Münster. Bei einem Rückgang des Fleischkonsums um etwa drei Prozent im Jahr müsse sich die Branche darauf einstellen, dass in zehn Jahren in West- und Nordeuropa ein Drittel weniger konsumiert werde. „Wir brauchen also nicht mehr die Menge wie bisher, wir brauchen Qualität. Und dafür ist es wichtig, schon heute Ketten aufzubauen, in denen wir genau die Fleischteile bekommen, die gewünscht werden“, mahnte Lotgerink.

Dazu seien andere Rassen, mehr Nachhaltigkeit, eine andere Fütterung und andere Gene notwendig. „Wir haben bereits eine Produktionskette gebildet, die neben dem Tierschutz auch den Klimaaspekt in der Fleischproduktion berücksichtigt. Das weisen wir auf den Verpackungen in der Fleischtheke aus.“ Lotgerink möchte diese Qualitätsketten mit seinen Kunden auf der Erzeuger- und Vermarktungsseite etablieren. Das sei die Zukunft mit höherem

Ertrag bei weniger Volumen. Die Anforderungen der Kunden in den Heimatmärkten verlangten von Vion eine Spezialisierung. Daher wolle er bessere Produkte anbieten.

Insgesamt wird es nach seiner Meinung eine Segmentierung des Marktes geben. Beispielfähig nannte Lotgerink das niederländische Tierwohlprogramm „Beter Leven“, die Schinkenproduktion Robusto und die Biolinie „De Groene Weg“. „Für diese Programme haben wir bei Vion mit den Landwirten langfristige Lieferverträge abgeschlossen.“

In den Niederlanden sammle Vion Erfahrung mit Konzepten, die – angepasst an die lokalen Bedürfnisse – auch in Deutschland und ganz Nordeuropa umgesetzt werden können. In Asien und Afrika steigt bis auf Weiteres die Nachfrage nach Fleisch. Diese Weltmärkte werde Vion weiterhin auf traditionelle Weise bedienen. „Unsere Heimatmärkte erfordern jedoch eine Spezialisierung. Wir müssen bessere Produkte anbieten. Unser Ziel ist es, bereits in der Lieferkette zwischen verschiedenen Märkten differenzieren zu können“, erläuterte Lotgerink den Landwirten im DLG-Plenum.

khs

## 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** 10. März 2020

**Vion GmbH**, www.vionfoodgroup.com  
Rudolf-Diesel-Straße 10, 86807 Buchloe