

ProAgrar

AUSGABE 52 | JUNI 2021



INTERVIEW

**Allard Bakker,
Direktor De Groene
Weg/Vion** Seite 2 - 3

REPORT

**ITW 3.0:
Zögern weicht
Zuversicht** Seite 4 - 5

PORTRAIT

**Bullenmastbetrieb
Günter Ganz** Seite 6 - 7

Foto: Oliver Krato



Mit 24-Seiten-Extra:
CSR-Report 2020

„Bio“ braucht erfahrene Part

„DER GRÜNE WEG“

Als Chef der Bio-Tochter von Vion will Allard Bakker das Konzept nachfrageorientierter ökologischer Lieferketten auch in Deutschland etablieren. Das Verbraucherverhalten und ein boomender Markt liefern dafür schon gute Argumente. Das für Landwirte beste Argument jedoch, sagt Allard Bakker, ist ein völlig anderes Geschäftsmodell.

Herr Bakker, warum sollten deutsche Landwirte ernsthaft überlegen, sich dem Grünen Weg von Vion anzuschließen?

Weil wir glauben, dass das Konzept nachhaltiger und nachfrageorientierter Lieferketten, wie wir es seit der Biofach im Februar hierzulande offensiv bewerben, zunächst mal grundsätzlich ein alternatives und hochattraktives Geschäftsmodell für deutsche Landwirte darstellt und es andererseits auf einen enormen Bedarf trifft – mit anderen Worten: auf einen beispiellosen Wachstumsmarkt. Wenn man so will, ist Der Grüne Weg eine Einladung zur nachhaltigen Teilhabe am Bio-Boom.

Was spricht dafür, dass es sich nicht nur um ein Strohfeuer handelt, sondern um eine langfristige, nachhaltige Entwicklung des Verbraucherverhaltens?

Das Bio-Segment wächst schon seit vielen Jahren kontinuierlich. Bereits 2019 – also vor Ausbruch der Coronapandemie – hat sich der Markt deutlich stärker entwickelt als zuvor. Richtig

ist allerdings: Corona hat uns noch einmal gezeigt, dass die Zahl bio-affiner Verbraucher signifikant wächst. Wachstumssprünge im Markt für biologische Fleischprodukte – von knapp 50 % beim Schwein und mehr als 50 % beim Rind-

fleisch – wie sie die GfK 2020 in Deutschland registriert hat, sind ein Stück weit mit der Pandemie zu erklären. Denn Covid-19 hat der Besonnenheit, mit der wir als Verbraucher gerade auch Lebensmittel auswählen und konsumieren, einen Schub gegeben. Aber dieser Schub wird den Biofleisch-Sektor langfristig treiben. Mit Blick auf unsere zunehmende Sensibilität für Aspekte wie Tierwohl, Tierschutz, Tiergesundheit glaube ich sogar, dass das fortschreitende Verbraucherrinteresse an ökologischer

„Wir wollen zeigen, dass wir für Betriebe, die mit dem Gedanken spielen, auf Bio umzustellen, ein hervorragender Partner sind.“

Allard Bakker, Direktor De Groene Weg/Vion


Der Grüne Weg
 Wir leben **BIO**

ner

Tierhaltung und die aktuelle Marktentwicklung hier bei uns in Nord- und Mitteleuropa unumkehrbar ist. De facto hecheln wir als gesamte Branche in Deutschland der aktuellen Entwicklung weit hinterher.

Was bedeutet das?

Schon heute können beträchtliche Teile des Biofleischbedarfs in Deutschland nur durch Importe aus Holland und Dänemark bedient werden. Wir glauben aber: Bio lebt ganz elementar von Regionalität. Insoweit sind Bio und Import, wenn man ehrlich ist, doch schon ein Widerspruch in sich. Deshalb sehen wir den Grünen Weg beim Aufbau einer eigenen Bioschweinekette mit deutschen Landwirten auch als Beitrag dafür, den Selbstversorgungsgrad des Biofleisch-Markts in Deutschland langfristig anzuheben. Und dazu gehört natürlich auch, dass diese Tiere dann in Deutschland geschlachtet und zerlegt werden. Nicht zuletzt deshalb haben wir gerade erst mit unseren Schlachthöfen in Vilshofen und Landshut zwei weitere Betriebe bio-zertifizieren lassen.

Und nun zum alternativen Geschäftsmodell, das Der Grüne Weg den Landwirten bietet. Wie sieht das Modell konkret aus?

Das große Plus einer nachfrageorientierten Lieferkette, wie wir sie jetzt gemeinsam mit deutschen Landwirten für Biofleisch in Richtung LEH aufbauen werden, ist die Verlässlichkeit: Der Landwirt geht eine Lieferverpflichtung ein, und wir garantieren langfristig die Abnahme der Tiere. Das ist für den Landwirt ein großer Vorteil im Vergleich zur konventionellen Mast mit ihren erheblichen Schwankungen. Das Gleiche gilt für die Preise. Beim Grünen Weg legen wir seit zehn Jahren bereits die Preise im Gespräch mit den Landwirten alle drei Monate fest. Viermal im Jahr, statt 52-mal. Das hat sich sehr bewährt.

Was muss ein Landwirt dafür tun?

Das ist ein wichtiger Punkt, denn Bio-Schweine oder Rinder aufzuziehen ist buchstäblich eine Frage der Haltung. Denn wer sind die Stakeholder einer Biofleisch-Produktionskette? Das Tier, der Bauer, der Fleischverarbeiter, der Handel, der Verbraucher. Unsere Auffassung ist: Sie alle sollten diese Haltung teilen bzw. von ihr profitieren. Unsere Erfahrung als heute zweitgrößter Biofleisch-Lieferant Europas hat gezeigt, dass die Erfolgsgeschichte vom Grünen Weg auf vier Säulen basiert: In diesem Sinne folgt unsere enge Zusammenarbeit mit den besten Biobauern einer gemeinsamen Zielsetzung – ein gutes Leben für das Tier, ein fairer Preis für den Landwirt, die Produktion von hervorragendem Fleisch, in der bestmöglichen Qualität für den Kunden.

Aber – da sind wir ganz ehrlich, der Schritt von konventioneller Viehhaltung zu biologischer Tierhaltung beginnt mit einer Herausforderung. Für uns wie für die Landwirte, mit denen wir seit Februar verstärkt ins Gespräch kommen. Diese Herausforderung beim sukzessiven Aufbau einer nachfrageorientierten Lieferkette besteht darin, dass die Umstellung eines Betriebs auf Bio-Produktion etwa drei Jahre dauert. Das heißt: Der Landwirt, der sich heute entscheidet, auf Bio umzustellen, bringt erst nach etwa drei Jahren die ersten Bio-Schweine zum Schlachthof.

Wie unterstützt Der Grüne Weg umstellungswillige Landwirte?

Zum einen mit unserer langjährigen Erfahrung und der sehr engen Beratung bei der praktischen Umstellung des Betriebs. Zum anderen, wenn es zum Beispiel in das Gespräch mit der eigenen Bank geht, mit dem o.g. Geschäftsmodell. Mit einem validen, zuverlässigen Business Plan, der sich – Stichwort ‚Return on Invest‘ – in puncto Planungs- und Ertragssicherheit fundamental von dem eines konventionellen Mastbetriebs unterscheidet. So ist es beispielsweise so, dass wir mit unseren Partnern gänzlich unbefristete Verträge abschließen. Mit diesem Modell beliefern uns in Holland heute 110 ausgesuchte Bio-Bauern mit 2.300 Schweinen pro Woche.

Sie sprachen die ‚Biofach‘ an – wie viele Landwirte haben Sie seither für den Grünen Weg gewinnen können?

Corona hat uns natürlich sehr eingeschränkt, aber die ersten Gespräche sind geführt. Im Idealfall gehen wir ja mit jedem interessierten Landwirt zu mindestens einem holländischen Kollegen auf den Betrieb, damit sich die deutschen Interessenten dort vor Ort und auf Augenhöhe im Gespräch mit Berufskollegen ein ehrliches Bild machen können. Ich gehe davon aus, dass wir in diesem Jahr noch zu 50 Landwirten Kontakt haben und bereits erste Verträge unterschrieben werden. Nach unserer Erfahrung entschließen sich bei zehn Gesprächen zwei bis drei Landwirte, auf Bio-Mast umzustellen.

Und aus der Erfahrung unserer 110 Bio-Bauern in Holland kann ich versprechen: Es ist nicht einer darunter, für den sich der Schritt zum grünen Weg der Schweinefleischproduktion nicht auch wirtschaftlich gelohnt hat.

Foto: Bo. Sorensen

De Groene Weg

Gegründet wurde De Groene Weg Anfang der 80er-Jahre von zwei Metzgern, die aus ihrer Idee heraus eine kleine Kette von Bio-Fleischereien aufbauten. Nach der Jahrtausendwende hat Vion den Betrieb übernommen und zum Marktführer von Biofleisch in den Niederlanden entwickelt. Heute sorgt die Fleischerei mit ihren elf Filialen nur noch für drei Prozent des Umsatzes. Trotzdem sind diese Fleischereien wichtig, weil sie eine hervorragende Visitenkarte sind und Vion die Möglichkeit bieten, direkt mit dem Verbraucher in Kontakt zu treten und seine – sich wandelnden – Vorlieben kennen zu lernen. Im vergangenen Jahr hat De Groene Weg in den landesweit verteilten Filialen der Bio-Fleischereikette einen Neukundenanteil von 15 Prozent registriert. Seit dem vergangenen Monat sind Biofleisch sowie Bio-Fleisch- und Wurstwaren auch im Webshop von De Groene Weg erhältlich.

Weiterführende Links:

www.degroeneweg.nl
<https://www.facebook.com/degroeneweg.nl/>
<https://www.instagram.com/degroeneweg.nl/>
<https://vimeo.com/showcase/dergrueneweg>

Zögern weicht **Zuversicht**



Tobias Rose



Markus Scheffer

ITW 3.0

Kurz vor dem Start der dritten Phase wollte ProAgrar wissen: Wie ist das Stimmungsbild inmitten von Landwirten, Erzeugergemeinschaft und Beratungsring?

Ob in der Landwirtschaft oder den Schlacht- und Zerlegebetrieben, in der Politik oder beim Verbraucher – groß sind die Erwartungen zur Phase 3 von ITW. Auch im LEH. Erste Handelsketten wollen ihr Fleischwarensortiment bereits zum Juli umstellen und die Haltungsstufe 1 konsequent auslisten.

Da hilft es, wenn deren Lieferanten in Landwirtschaft, Schlachtung und Zerlegung rechtzeitig Vorsorge getroffen haben. Beispiel EG Lingen-Ems: Allein durch die im Vion-Programm Good-Farming-Balance mit den Landwirten geschlossenen Lieferketten kann die Erzeugergemeinschaft bereits die Hälfte ihrer Tierlieferungen an Vion in Emstek als ITW 3-Schweine vermarkten. Das bedeutet konkret: Vom 1. Juli an wird nach erfolgter Anmeldung, Auditierung und Lieferberechtigung die zusätzliche Tierwohlprämie seitens Vion in Höhe von 5,28 Euro direkt an die Lieferanten ausgezahlt.

„Unser Bestreben ist es, Angebot und Nachfrage stets deckungsgleich zu halten“, erklärt Dr. Stephan Kruse, bei Vion verantwortlich für den Einkauf Schwein in Deutschland. „Denn niemandem ist

geholfen“, so Kruse, „wenn plötzlich zu viel oder zu wenig ITW-Schweine auf dem Markt sind, als Handel und Verbraucher nachfragen“.

Eher mit Letzterem rechnet aktuell Markus Scheffer. „Der Bedarf an ITW-Tieren wird in der kommenden Zeit ansteigen“, so die Beobachtung des Leiters Mastschweinevermarktung der EG Lingen-Ems eG. „Jeder LEH versucht, sich seine Mengen zu sichern“.

Für Scheffer „steht und fällt die Rechnung aber damit, ob der Verbraucher zu seinem Wort steht“. Der Einzelhandel als Ganzes müsse es für sich schaffen, den Verbraucher davon zu überzeugen, „dass ihm Tierwohlfleisch zum Preis einer fairen Bezahlung der Bauern, die es produzieren, auch an der Supermarktkasse einen höheren Preis wert sein sollte“.

In diesem Sinne gewähren gerade nachfrageorientierten Lieferketten wie GFB von Vion ein faires Gleichgewicht – vom Bauern über die Verarbeitung und den Handel bis zum Verbraucher. Eine Erfahrung, u.a. in puncto langfristiger Preisbindung, die viele Landwirte bereits machen.

Eine Frage der Generationen

Bei GFB wie bei ITW – seit Anfang an dabei sind

Lukas und Paul Raming aus Lengerich. „Schon vergangenen Oktober stand für uns fest, beide Betriebe, mit denen wir Anfang 2018 bei der ITW gestartet sind, auch für die 3. Runde zu melden und die zusätzlich geforderten Kriterien zeitnah umzusetzen“, so Lukas Raming. Mögliche Maßnahmen zur Verbesserung des Tierwohls hatte der Emsländer mit seinem Vater zuvor schon verfolgt. Ausschlaggebend waren für beide



„Unsere positive Erfahrung mit ITW hat uns überzeugt.“

Lukas Raming mit seinem Vater Paul



aber eine Reihe konkreter Faktoren: *„Unsere positiven Erfahrungen, eigene Ideen zur Umsetzung der Kriterien, die Forderungen der Verbraucherseite, sowie die kalkulierbare Wirtschaftlichkeit durch das Tierwohl-entgelt haben uns überzeugt“.* Inzwischen stellen die Ramings sogar fest: *„Durch große Gruppengrößen lag das Bruttoplatzangebot nur knapp über den 10 %. Zudem führten unsere Maßnahmen zu einer gesteigerten biologischen Leistung, wodurch die Anzahl der Umtriebe stieg und die Lieferkapazität nahezu unverändert blieb“.* Skeptisch sind Vater und Sohn aber in einem Punkt: *„Am liebsten wäre uns, wenn wir das ITW-Entgelt wie bisher weiter von der Clearingstelle bekommen würden.“*

Geht die Rechnung auf?

Im ITW-Umstieg von der Fondsfinanzierung zur Marktfinanzierung am 1. Juli steckt auch für Tobias Rose vom Beratungsring Altkreis Lingen *„noch eine Unbekannte“.* Seine Rechnung geht so: Angenommen, das von der ITW kalkulierte Tierwohl-Entgelt von 5,28 € werde drei Jahre Bestand haben, müssen sich bis dahin für jeden Bauern die Vorinvestitionen für die Teilnahme an der Phase 3.0 rentiert haben. Auch bei QS habe es anfangs einen Bonus

gegeben, der längst wieder einkassiert sei. *„Da fürchten nicht wenige Landwirte, dass bei der Tierwohlabgabe das Gleiche droht. Allerdings wollen alle Vorteile, die der Verbraucher mit Tierwohl verbindet, auch zukünftig bezahlt werden“.* Das gilt umso mehr, soll doch die Zahl der teilnehmenden Betriebe laut ITW weiter erhöht werden.

Insoweit versprechen gesündere Tiere und mehr Platz im Stall, weniger Futter und Arzneimittel eine ganze Reihe von Vorteilen. Zumal, wenn sie dann noch mit kurzen Transportwegen einhergehen – Stichwort Regionalität. *„Aber viele dieser potentiellen Sparfaktoren“*, sind für Tobias Rose *„Erfahrungswerte, die noch nicht verlässlich kalkuliert werden können – das heißt zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind sie eher ein Bauchgefühl“.*

Wenn es gelingt, dass aus Bauchgefühl Gewissheit wird – und die Nachfrage um ITW-Tiere anhält – ist sein Kollege Markus Scheffer sogar zuversichtlich, *„dass der Preis, den die Wertschöpfungskette – also auch wir für unsere Landwirte – erzielen kann, steigt. Insoweit sind 5,28 Euro aus Sicht unserer Bauern auch kein in Stein gemeißeltes Limit“.*

Foto: Oliver Kato

EG Lingen-Ems eG

Teilnehmer ITW Phase 2.0:

62 Schweinemast-Betriebe, 25 % der EG Lingen-Ems

Teilnehmer ITW Phase 3.0: 90 Landwirte

Erwartete Anzahl ITW-Schwein: 180.000 ab 1. Juli

Entsprechende Mengenquote: ca. 35 %.

„Basst scho!“



Günter Ganz

BULLENMAST.

Zu klein, nicht wettbewerbsfähig, nicht tierwohl-gerecht – vor 16 Jahren, als Jungbauer, hat Günter Ganz den elterlichen Hof

übernommen. Strukturiert, nach einem klaren Plan und schon mit dem Blick auf die kommende Generation hat er den Betrieb seither umgebaut, zu einem zukunftsfähigen Familienunternehmen.

Als Günter Ganz 2005 den elterlichen Betrieb übernahm, lag der inmitten der Kreisstadt Mindelheim im Unterallgäu. In bester Nachbarschaft – allseits wohlbehütet wenn man so will – zwischen Liebfrauenkapelle und Polizeiinspektion. Doch was klingt wie eine 1a-Lage, war für die Pläne des Jungbauern ziemlich genau das Gegenteil. Denn die lauteten ‚Expansion‘. *„Nur war an Ausbau der Viehwirtschaft oder Erweiterung des Geschäftsfelds im Zentrum der Stadt gar nicht zu denken“.*

Beim Besuchstag von ProAgrar auf dem Betrieb Ganz trägt der Chef ein T-Shirt mit der Aufschrift „Basst scho!“ Aber vor 16 Jahren, erinnert sich Ganz, *„da passte so recht grad gar nix“.* Doch der Betrieb musste ja weiterlaufen. Stillstand hieß damals schon Rückschritt. Was also tun? – Im Jahr zuvor hatte die Bundesregierung das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) novelliert, und Günter Ganz reagierte schnell. Am Südrand der Stadt baute er eine Biogas-Anlage, gab die Milchwirtschaft auf und stellte den heimischen Stall auf reine Bullenmast um. Denn schließlich – beim Vater, Großvater, Ur-Großvater, bei den Ganzens hängt seit Generationen am Rindvieh immer auch Herzblut.

Und das Biogas boomte. 2010 erweiterte Ganz die Anlage auf 350 kWel (Kilowatt elektrisch). Seither versorgt sie 930 Haushalte mit Strom aus nachwachsenden Rohstoffen. Und seine Bullen? Immerhin 60 Tiere, aber auf Vollspaltenböden und in engen Buchten. *„Zu klein, langfristig beim besten Willen nicht zukunftsfähig und in Sachen Tierschutz und Tierwohl nicht zeitgemäß,“* entschied Ganz und gab die Viehwirtschaft schweren Herzens auf.



Viel Platz, Licht und Luft: 400 Bullen teilen sich den 2.000 m² großen Stall von Günter Ganz.

Drei Jahre Auszeit

Doch ganz loslassen konnte er nie. Es passte einfach nicht. 2013 hatte die Auszeit ein Ende. Im alten Stall nahm er die Bullenmast wieder auf *„wohlwissend, dass das auf Dauer keine Lösung sein würde“.* Wieder machte sich Ganz an die Planung, tauschte sich mit Kollegen aus und beriet sich mit der Erzeugergemeinschaft Kaufbeuren. 2015 war es soweit. Innerhalb von sechs Monaten baute er neben der Biogas-Anlage einen neuen Stall, mit mehr als 2.000 qm und Platz für 400 Bullen, als Offenfrontstall und mit Stroheinstreu auf den angehobenen geschlossenen Böden. *„Von den Tieren bis zu unseren Verbrauchern – man muss rechtzeitig an die nächste Generation denken“.* Wie auf's Stichwort stößt auf dem Fußweg zum Stall die heimliche Chefin zu uns: Melissa Ganz, die zweijährige Tochter.

„Seit dem Tag, als wir beide von der Entbindungsstation nach Hause kamen, ist sie jeden Tag im Stall“, erzählt Mutter Bettina. Dass die Bullen bis zu 16 Zentner wiegen, sie selbst aber nicht mal 20 Kilo, beeindruckt Fräulein Ganz junior denn auch überhaupt nicht. Wie selbstverständlich tätschelt das Mädchen den Bullen die Nase, greift zur Handschaufel in der Schiebkarre und spendiert den Tieren großzügig erstmal Futter. Überrascht sind wir beim Betreten des Stalls aber auch aus einem anderen Grund: Besucher empfängt ein Duft von Baldrian, Wermut und Melisse – aus dem Kraftfutter der Tiere sowie einer Berieselungsanlage, die den Stall mehrmals am Tag mit Spuren ätherischer Öle ver-

sorgt. *„Dass die phytogenen Zusatzstoffe der Futtermittel die Fleischproduktion der Tiere fördern, ist nur ein Effekt“,* erklärt Ganz. *„Eine ganz wichtige Nebenwirkung ist, dass die Düfte, gemeinsam mit dem immer leichten Durchzug im Stall die Fliegen fernhalten und für ein ordentliches Klima sorgen“.* Und überhaupt – dass die *„Luft steht“* ist in diesem Stall – so offen und licht – praktisch undenkbar. Raumtemperatur, Luftfeuchtigkeit, Luftbewegung, Staubkonzentration und Sonneneinstrahlung – Stallklimafaktoren haben schon konzeptionell bei der Planung von Günter Ganz eine große Rolle gespielt. Von den Fressgittern und Tränken über die Türen bis zur Dungzuganlage, tipptopp erscheinen die 26 Buchten, jede so groß, dass sie auch in der Endmast den jeweils 16 Tieren pro Bucht ausreichend Platz bietet.

Ausgewogene Balance

„Mit 60 Stück Braunvieh haben wir angefangen und dann peu-à-peu aufgestellt“, erinnert sich Ganz an die Inbetriebnahme und eine Entscheidung, die sich heute noch als sinnvoll erweist. Statt den Stall mit 400 Tieren im Rein/Raus-Verfahren zu besetzen, beliefert der Landwirt heute 13 bis 14 mal pro Jahr den Vion-Schlachthof in Buchloe mit 32 Tieren. „So kann ich Bedarf und Nachfrage besser austarieren und hab ein ausgewogenes Risiko hinsichtlich der Nachfrageschwankungen im Handel und der Berg- und Talfahrten, die der Bullenpreis mitunter hinlegt“. In diesem Sinne reich an Bewegung waren, wie für die gesamte Branche auch für Günter Ganz, gerade die letzten 15 Monate. „Corona, die Lockdowns, der Totalausfall des Absatzkanals Gastronomie, wenn auch nur langsam, aber Gott sei Dank nähern wir uns dem Licht am Ende des Tunnels“.

Überwiegend Fleckvieh hat Günter Ganz heute im Stall. Als Simmentaler Rind ist Bayerns am stärksten vertretene Nutztier rasse von den Kunden am meisten nachgefragt. „Gute Ausprägung, die richtigen Zunahmen – damit lassen sich gute Handelsklassen mästen“, hat Ganz die Entscheidung bis heute nicht bereut. Fünf, sechs Monate alt sind die Jungbullen, wenn er sie mit 230 bis 240 Kilo Gewicht bei der Erzeugergemeinschaft kauft. Die EG Kaufbeuren übernimmt auch die Vermarktung

der Bullen, wenn die mit knapp 800 Kilo Gewicht den Stall wieder verlassen. So wie er seinen Stall angelegt hat, kann Günter Ganz via Vion und Erzeugergemeinschaft die Haltungsstufe 2 bedienen. Langfristig ist Stufe 3 eine Option. Fläche jedenfalls, für den Auslauf der Tiere, wäre schon mal da. Für seine Biogas-Anlage bewirtschaftet Günter Ganz 360 Hektar Land. Ist im Grunde also alles – genau wie die zweite Hürde Richtung Haltungsstufe 3, die GVO-freien Futtermittel – nur eine Frage der Organisation? „Schaun mer mal“, sagt Günter Ganz und blickt dabei zu Töchterchen Melissa. „Des is de, de den Hof amoi weidermacht“. Und wenn es soweit ist, will Günter Ganz auch seiner Tochter wieder sagen können: „Basst scho!“



Fotos: Oliver Kato

„Mit 60 Stück Braunvieh haben wir angefangen und dann peu-à-peu aufgestellt“

Jungbäuerin in spe? - Melissa (2) mit ihren Eltern Bettina und Günter Ganz.

Vion-Familie wächst



David De Camp, Vion COO Beef

Zottegem in Flandern, eine halbe Autostunde südlich von Gent, ist die Heimat eines der modernsten Rinderschlachtbetriebe Belgiens.

Sein Name, seit Anfang dieses Jahres: Vion Adriaens. Zusammengearbeitet hatten beide schon längere Zeit – mit der Zustimmung der Kartellbehörden war es soweit: Vion konnte das Unternehmen übernehmen. „Und die Integration unseres neuen Mitglieds in der Vion-Familie läuft absolut nach Plan“, berichtet David De Camp, COO Beef von Vion. Dazu zählen nicht nur die 126 Mitarbeiter des Werks, dessen Systeme und Prozesse. „Zur Integration gehört auch der strategische Ansatz, gemeinsamen mit den Landwirten die gemeinsame Kundenbeziehung als starke regionale Lieferkette auszubauen, die auf dem Rindfleischmarkt vor allem Qualität und Transparenz gewährleistet“, so De Camp.

Bis zu 2.000 Rinder kann der – auch bio-zertifizierte – Betrieb pro Woche verarbeiten und Vion so seine Reichweite auf dem belgischen Premium-Fleischmarkt ausbauen.

Die Expansion und eine damit einhergehende bessere Streuung der Rindfleischaktivitäten von Vion in West-Europa macht Belgien – nach Holland und Deutschland – zugleich zum dritten Heimatmarkt von Vion. „Zukünftig auch hier unsere bestehende Position im Agrarsektor auszubauen und für Landwirtschaft, Handel und Verbraucher ein verlässlicher Marktakteur der Zukunft zu sein, ist unser Ziel“, erklärt David De Camp.

Und mit den Fortschritten, die das Unternehmen in diesem Sinne in den vergangenen Monaten gemacht hat, ist der COO Beef sehr zufrieden. „Dass wir von Vion den Aufbau regionaler Wertschöpfungsketten konsequent an der Nachfrage von Handel und Verbrauchern orientieren, trägt der Tatsache Rechnung, dass unsere Kunden sehen wollen, was sie kaufen und wo das Produkt herkommt“. Ein Konzept, da ist David De Camp zuversichtlich, „das sich auch in Zottegem bewähren wird“.

STANDPUNKT

ITW 3.0



Der Start der ITW Phase 3 hat begonnen. Und es ist gut so! Die Landwirte haben mit einem klaren Votum für die ITW gestimmt. Inklusive Sauenhalter und Ferkelzüchter haben

sich deutschlandweit mehr als 6.800 Schweine haltende Betriebe angemeldet.

Diese hohe Zahl ist vor allem ein weiteres Bekenntnis zum 2015 von der Landwirtschaft, dem Handel und der Fleischbranche gemeinsam eingeschlagenen Weg zur verantwortungsvollen Weiterentwicklung des Tierwohls in organisatorisch und wirtschaftlich machbaren Schritten – hin zu einer festen Verankerung von ITW-Ware im Sortiment des LEH.

Wenn es in diesem Sinne jetzt daran geht, die hohe Teilnahmebereitschaft der Landwirte auch in der Breite umzusetzen, ist Vion mit seiner langjährigen Erfahrung im ‚Denken in Ketten‘ (Building Balanced Chains/BBC) dafür bereit. Das ist auch nur konsequent. Denn die Kombination von Regionalität und Tierwohl, konkret gekennzeichnet als Haltungsfarm Stufe 2 / ITW, ist für die Verbraucher an den Truhen und Theken der Supermärkte ein immer wichtigeres Kriterium ihrer Kaufentscheidung. Mit dieser Entwicklung einher geht aber auch eine weitere Segmentierung der Märkte, in der die Komplexität der gesamten Wertschöpfungskette steigt. Insoweit ist ITW 3.0 aber vor allem auch die Chance, im Wandel des Marktes dabei zu bleiben. Lassen Sie uns weiter eng und partnerschaftlich zusammenarbeiten, denn genau wie die Landwirte für den Markt produzieren, tun wir es auch bei Vion.

Dr. Stephan Kruse
Direktor Farming Pork (Deutschland)



Fotos: Oliver Krato (2), Vion

Vion-Adriaens: Bis zu 2.000 Rinder pro Woche können die Viehzüchter Flanderns im Betrieb in Zottegem schlachten lassen.

IMPRESSUM

ProAgrar Ausgabe 52, Juni 2021
Gesamtverantwortung: Dr. Stephan Kruse (V.i.S.d.P.)
Redaktion: Thomas van Zutphen
Produktion: TwoTypes Werbeagentur GmbH & Co. KG
Druck: wub-druck GmbH
Auflage: 30.500

Schreiben Sie uns! proagr@vionfood.com
Oder rufen Sie uns an 04192 503-313

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

ProAgrar
digital:



Diese Brochüre wurde auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt, das vollständig recyclebar ist.