

EIN MAGAZIN VON VION FÜR DIE DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFT

ProAgrar

AUSGABE 66 | JULI 2025



Foto: Vion/Wilhelm Habes

EDITORIAL

Vion-CEO Tjarda Klimp Seite 2 - 3

INTERVIEW

Simon Morris, SALOMON FoodWorld Seite 4 - 5

PORTRAIT

Rinderhalter Dietmar Schöppler Seite 6 - 7

INTERVIEW

Horst Mayr, REWE Süd Seite 8

VION-CEO Tjarda Klimp (L) und Bayerns Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber

Auf ein Wort



EDITORIAL.

Die Niederländerin Tjarda Klimp, seit Januar dieses Jahres neue CEO der Vion Food Group, über das Veto der Kartellbehörde gegen die Expansionspläne von Tönnies, die Standortsicherheit der Vion-Schlachthöfe sowie ihr jüngstes Treffen mit Bayerns Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber und dem Bayerischen Bauernpräsidenten Günther Felßner.

Im Deutschen gibt es ja die Redewendung „Das ist heute ein gebrauchter Tag“. Als solchen verbuchen viele von uns – die in der Landwirtschaft, der Schlachtbranche oder dem Vieh-, Fleisch- und Lebensmitteleinzelhandel zu tun haben – den 12. Juni dieses Jahres. Aber war es wirklich ein ‚gebrauchter Tag‘? Ich bin da etwas zwiespalten. Aber was war überhaupt passiert?

Am 12.6. veröffentlichte das Bundeskartellamt seine Entscheidung, dem Tönnies-Konzern, der seit Beginn des Jahres unter dem Namen Premium Food Group firmiert, die Genehmigung zur Übernahme mehrerer Vion-Schlachtbetriebe in Süddeutschland zu verweigern. „Möchtegern-Käufer – abgeblitzt“, kommentierte die Lebensmittelzeitung das Veto der Behörde. Gegen die Entscheidung hat die Premium Food Group beim Oberlandesgericht Düsseldorf

Rechtsmittel eingelegt. Zugleich kündigte das Unternehmen an, gegebenenfalls eine Ministererlaubnis zu beantragen, die den Kartellamtseinspruch aufheben könnte. Bis auf Weiteres bleibt Vion an bestimmte Prozessschritte gebunden und kann aktuell keine finalen Entscheidungen treffen.

Der Sachverhalt an sich ist jedoch sehr klar, und ich möchte die Gelegenheit nutzen, um Spekulationen entgegenzutreten und Gerüchte auszuräumen. Schlicht falsch sind Aussagen zu Investitionsstaus und Sanierungsbedarf in unseren Betrieben. Alle Audits bestätigen ausnahmslos den guten Zustand unserer Schlachthöfe und, dass alle Standards zuverlässig erfüllt werden. Lassen Sie sich bitte von solchen Äußerungen nicht verunsichern. Es ist bedauerlich, dass solche Behauptungen gemacht werden. Ich versichere: Sie sind haltlos.

Das Interesse ist da

Richtig ist dagegen, dass wir nach dem 12. Juni sofort Anrufe von Unternehmen erhalten haben, die sich bei uns ins Gespräch bringen wollten. Wir freuen uns über die Interessens-

bekundungen und werden mit der gebotenen Besonnenheit überlegen, wie wir damit umgehen.

Aus dem Gleichgewicht gebracht hat die Kartellamtsentscheidung uns von Vion jedenfalls nicht. Unser Geschäft in Deutschland ist stabil, profitabel und läuft signifikant besser als im Vorjahr. Mit anderen Worten wir schreiben wieder schwarze Zahlen. Dies haben wir erreicht, indem wir in den vergangenen zwei Jahren Probleme konsequent angegangen sind und die Gemeinkosten und Verwaltungsebenen erfolgreich angepasst haben. In unserem Beef-Business in Süddeutschland sind die Voraussetzungen völlig anders. Damit haben wir keinen Druck und auch keine Deadline, zu der wir uns aus dem deutschen Markt verabschieden wollen oder gar müssten. Und die Kontrakte mit den Bauern und den Kunden bestehen weiter oder werden gerade – mit beiden übrigens – weiter ausgebaut (s. S. 8, REWE).

Wir nehmen uns die Zeit

Das heißt, Geschäft und Betriebe werden fortgeführt, ohne dass sich für Landwirte oder Kunden etwas ändert. Und damit haben wir alle Zeit zu analysieren, was für unsere Landwirte, unsere Partner im Handel, aber nicht zuletzt natürlich auch für Vion selbst strategisch am besten ist. Und das kann auch

heißen, dass wir länger in Deutschland bleiben.

Mein Respekt vor unseren Landwirten in Bayern ist auch der Grund, warum ich gleich in meinem ersten Jahr als CEO das Hoffest des Bayerischen Bauernverbandes besucht habe. Denn das gab mir Mitte Juli in München Gelegenheit, mich sowohl mit dem Gastgeber, Bayerns Bauernpräsident Günther Felßner, als auch mit der bayerischen Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber intensiv auszutauschen. So war es gut, die Bedürfnisse der Landwirtschaft, insbesondere der Rinder- und Schweinezucht, zu erörtern, das starke Engagement für diesen Sektor zu sehen und einige zentrale Ansichten zu teilen: Erstens, dass die Landwirtschaft in Bayern – wie im übrigen Europa – verlässliche Partner und langfristige Lösungen braucht, weshalb wir die Informationen, die die Entscheidung des Kartellamtes stützen, so gründlich bewerten. Und zweitens, dass mit der Position der Landwirte verantwortungsvoll und sorgfältig umgegangen werden muss. Und dazu gehört, trotz rückläufiger Herdengrößen, auch eine stabile Infrastruktur an Schlachthöfen.

Gerade Letzteres hat aus unserer gemeinsamen Sicht enorme Bedeutung für den Erhalt und das Funktionieren regionaler Strukturen in der Versorgungskette Landwirtschaft – Fleischwirtschaft – Handel – Verbraucher. In diesem Sinne habe ich der Ministerin und dem Präsidenten versichern können, unsere süddeutschen Standorte bleiben stabil und sind weiterhin ein wichtiges Bindeglied zwischen den Landwirten vor Ort und der Lebensmittelproduktion. Aber die Sicherheit und Stabilität des Sektors hängen von mehr als nur einem Unternehmen ab.

Langzeittrend rückläufiger Viehbestand

Als Vion vor 20 Jahren nach Deutschland kam und mehrheitlich oder komplett u.a. die Schlachtbetriebe in Buchloe, Waldkraiburg und Furth im Wald übernahm, ergab die Viehzählung in Bayern noch 3,59 Mio. Rinder. Zehn Jahre später waren es noch 3,10 Mio. Rinder – und bei der jüngsten Viehzählung im Mai dieses Jahres nur noch 2,70 Mio. Währenddessen hat seit 2015 fast

jeder vierte bayerische Rinderhalter (24,5 %) das Handtuch geworfen.

Die Sorge, dass es zu weiteren Schlachthofschließungen kommen wird, ist also nachvollziehbar. Seien es kommunale Betreiber wie zuletzt Bamberg, Industrieunternehmen oder Erzeugergemeinschaften, die heute noch einen Schlachthof halten – früher oder später wird jeder seinen Beitrag zur Konsolidierung leisten müssen. So wie wir das hier im Süden mit der Schließung der Standorte Pfarrkirchen/Niederbayern, Riedlingen in Oberschwaben und Leutkirch im Allgäu längst getan haben.

Dieser Rückgang der Herdengröße ist einerseits auf politische Vorgaben auf nationaler wie europäischer Ebene zurückzuführen, aber auch auf die Tatsache, dass immer weniger Menschen – aus unterschiedlichsten Gründen – heute noch einen Betrieb übernehmen. Die dadurch entstehenden Überkapazitäten in unserer Branche erfordern Kooperation und Koordination, um eine Infrastruktur zu gewährleisten, die die Landwirtschaft in Bayern und Baden-Württemberg unterstützt. Das Kartellamt verweist auf den Schutz der Position der Landwirte, und die Rückmeldung der Behörde, ebenso wie die der Politiker und der Vertreter der Landwirtschaft, sind hilfreich, um das bestmögliche Vorgehen festzulegen.

Deshalb sage ich ganz klar: Solange ich in der Verantwortung bin und nicht zuletzt mit Blick auf den Beitrag, den Vion schon geleistet hat, werden wir um jeden unserer Schlachthöfe kämpfen. Dazu zählt, sich früh mit den Erzeugern, den Partnern im Handel und der Politik zusammenzusetzen.

In diesem Sinne bitte ich Sie, mir bei der Suche nach den besten Schritten, die Ihre Position als Landwirt langfristig unterstützen, zu vertrauen. Ich werde dabei mit großem Respekt vor Ihrer Arbeit, Ihrem Verantwortungsbewusstsein und Ihrer Hingabe an Ihren Beruf vorgehen. Aufgewachsen auf einem Bauernhof und jetzt CEO eines Unternehmens, das einem Bauernverband gehört, werde ich mich mit vollem Engagement für die Interessen unserer Branche einsetzen.

Politik sehr erleichtert



Intensiver Austausch – (v.r.n.l.) Andreas Kaufmann (MdL), Buchloes Bürgermeister Robert Pöschl, Vion-Deutschland Chef Armin Trinkwalder, Stephan Stracke (MdB), Wilhelm Habres (Commercial Director Vion) und Vion-Standortleiter Jürgen Schmidt.

Bei einem gemeinsamen Besuch des Vion-Standorts Buchloe machten sich jetzt der Bundestagsabgeordnete Stephan Stracke und der Landtagsabgeordnete Andreas Kaufmann im Beisein von Buchloes Bürgermeister Robert Pöschl (alle CSU) ein aktuelles Bild der Abläufe im größten Rinder-Schlachtbetrieb Schwabens. Im Fokus ihres Austausches mit Armin Trinkwalder, Vion COO Germany, Wilhelm Habres, Commercial Director Vion und Standortleiter Jürgen Schmidt stand vor allem die klare Aussage der Vion-Unternehmensleitung zu den Schlachtbetrieben des Konzerns in Süddeutschland.

„Dieses starke Signal, dass deren Standortsicherheit durch die Absage des Kartellamts an die Firma Tönnies in keinsten Weise betroffen ist und sich für Lieferanten wie Kunden bis auf weiteres gar nichts ändert, nimmt unseren bayerischen Nutzviehhaltern eine große Sorge“, so die Politiker unisono. In diesem Sinne zeigten sich die Besucher sehr beeindruckt, dass konkret der Vion-Standort in Buchloe Anlaufpunkt für 10.000 Rinderhalter ist, die hier ihre Tiere schlachten lassen.



Willkommener Austausch - die bayerische Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber und Günther Felßner, Präsident des Bayerischen Bauernverbandes mit Vion-CEO Tjarda Klimp und Paul Daum (l.), Director Strategic Purchase Beef von Vion

Foto: Maria Maier/SMELF

Unsere gemeinsame Zukunft steht auf Grün



Simon Morris

WERT-SCHÖPFUNG.

Simon Morris, Chef des Foodservice-Spezialisten SALOMON FoodWorld, über die Rolle als Partner der Landwirte, „absoluten

Verlass“ auf der Lieferantenseite und den Vorteil geschlossener Wertschöpfungsketten für alle Beteiligten.

Mit Ihrem Unternehmen als Innovations- und Marktführer sind Sie einerseits wichtiger Kunde von Vion – als COO der Konzernsparte Food Service zugleich aber auch verantwortlich für einen integralen Bestandteil der Vion Food Group. Welche Rolle gefällt Ihnen besser?

Gute Frage und schwer zu sagen. Natürlich freue ich mich sehr, dass wir für Vion ein wichtiger Abnehmer von Rohware sind – von Verarbeitungsware bis hin zu Edelteilen. Diese integrierte Wertschöpfungskette, die wir von den Erzeugern über die diversen Vion-Schlachthöfe bis zum Endprodukt herstellen, ist sehr wichtig für viele unserer Kunden. SALOMON FoodWorld ist auch ein führender Player im europäischen Außerhaus-Markt, mit einer tollen Marke, viel Innovationspower und einem super Team. Dass wir als solches inzwischen für das Gesamtkonzernergebnis wichtig geworden sind, freut mich natürlich ebenfalls.

Stimmt die Rechnung: Als Premium-Vermarkter können wir nur erfolgreich sein, wenn wir auch mit Premium-Bauern zusammenarbeiten?

Da ist schon was dran. SALOMON FoodWorld steht in der Tat für Premium Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationskraft. Für uns

sowie unsere Kunden ist eine zuverlässige Rohwarenqualität sehr wichtig. Obwohl Rindfleisch immer knapper wird, wollen viele unserer Kunden wissen, woher das Fleisch stammt und mit wem wir am Anfang der Kette zusammenarbeiten. Die Gastronomie verdient ihr Geld mit guten Produkten, die Gäste begeistern. Dafür ist eine konstante, gute Qualität ein Muss! Hierfür brauchen wir leistungsfähige und qualitätsbewusste Landwirte am Anfang der Kette.

Welchen Vorteil hat Ihre Zusammenarbeit mit Vion für die Landwirte?

Wir bedienen bekanntlich große Quick Service Restaurants ebenso wie sehr viele klassische Full Service Restaurants – in Deutschland und dem europäischen Ausland. Durch diese breite Kundenstruktur ist beispielsweise unsere Rindfleisch-Patty-Produktion im vergangenen Jahr durchgängig ausgelastet gewesen. Das allein schon macht uns zu einem konstant zuverlässigen Abnehmer von

Rindfleisch und unmittelbar über Vion auch zu einem guten Partner für die Landwirte.

Welche Anforderungen stellen Sie an Vion und seine Landwirte?

Wie gesagt, erwarten SALOMON FoodWorld-Kunden von uns mehr als nur die Lieferung zuverlässiger Produkte. Sie verlangen

Produktlösungen, mit denen sie sich von der Konkurrenz abheben können – und das in 34 Ländern Europas. Denn dort überall sind wir in den Geschäftsfeldern Burger, Finger Food und Schnitzel unterwegs. Das bedeutet: Wir müssen für viele national unterschied-

liche Geschmäcker, Vorlieben, Verzehr- und Zubereitungsgewohnheiten sehr viel Aufmerksamkeit aufbringen. Im Ergebnis bieten wir allein im Bereich Burger das größte Sortiment Europas und produzieren jede Sekunde im Schnitt zehn Pattys. Das bedeutet aber auch: Auf der Rohstoffseite müssen wir uns darauf verlassen können,



dass alles stimmt. Und das können wir, weil wir eins wissen: Auf die Bauern, mit denen Vion zusammenarbeitet, ist Verlass!

In welcher Hinsicht konkret?

Das geht von der Fütterung über Haltungsbedingungen bis zum Tierwohl und den Umweltschutz und betrifft im Grunde alle sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Rahmenbedingungen. Dass uns insoweit der direkte Zugriff auf die gesamte Erzeuger- und Lieferkette auch eine optimale Qualität und Produktsicherheit garantiert, macht Vion – mit seinen Landwirten einerseits und seinen Schlachtbetrieben auf der anderen Seite – so wichtig für uns.

Der Außerhaus-Markt ist ein Wachstumsmarkt. Was bedeutet das für Ihre Zusammenarbeit mit Vion und die Schlachtbetriebe des Unternehmens?

Obwohl der Außerhaus-Markt viele große Herausforderungen in den vergangenen Jahren zu bewältigen hatte – Corona, Inflation, Arbeitskraftmängel etc. – langfristig wird der Markt weiter wachsen. Die Bedeutung der Gastronomie als sozialer Treffpunkt, wo

Familien und Freunde zusammenkommen können, bleibt weiterhin sehr wichtig. Viele Konsumenten wollen zunehmend mehr Flexibilität: Essen, wo, wann und was sie wollen – jederzeit. Wir sehen dadurch viele Chancen für Wachstum, die wir gemeinsam mit Vion und den Bauern angehen wollen! Wir arbeiten ständig an innovativen Ideen und kreativen Produkten, mit denen unsere Kunden ihre Gäste begeistern können. Dafür werden wir sukzessive mehr Rohstoff benötigen. Mit anderen Worten: Unsere gemeinsame Zukunft „steht auf Grün“!



Mit Rindfleisch in Premiumqualität der Landwirte von Vion bietet Foodservice-Marktführer SALOMON FoodWorld unter anderem das größte Burger-Sortiment Europas

Ordentliche Perspektive



Wertschöpfungskette: Landwirt Dietmar Schöppler (Mitte), Sohn Jonas und Schwiegertochter in spe Dorothea mit Elmar Häberlein (r.) Erzeugergemeinschaft RVZ und Paul Daum, Direktor Strategischer Einkauf Lebendvieh, Vion

STANDORTSICHERHEIT. Wenn ein Viehbetrieb seine Tiere seit knapp 200 Jahren – wenn die Zeit gekommen ist – immer am selben Standort schlachten lassen kann, ist das beispielhafte Industriegeschichte. Zur Wahrheit gehört jedoch: Mehr – als Geschichte – ist es nicht. Denn das Miteinander der Vion-Schlachthöfe im Süden und seiner landwirtschaftlichen Partner wie dem Milchviehbetrieb Hofmann & Schöppler lebt nicht von der Vergangenheit, sondern von gemeinsamem Erfolg in der Zukunft. Da braucht es mitunter ein klares Wort.

Eins vorweg: In Birkelbach gibt's keine Straßennamen. Die Hausnummer reicht. Hier, wo Franken bis nach Württemberg rein ragt – in einem Weiler des Ortsteils Ellrichshausen der Gemeinde Satteldorf – leben nur gut 50 Menschen. Hier kennt jeder jeden und selbstverständlich auch Birkelbach 14, die Anschrift vom einzigen Milchviehbauern im Ort. Den Betrieb gibt es dort seit fast 200 Jahren. Und genauso lange schon liefert er seine Milch und – mehrmals im Jahr – sein Schlachtvieh ins grad mal sechs Kilometer entfernte Crailsheim.

Verantwortlich heute sind dafür in fünfter Generation Barbara Hofmann und ihr Mann Dietmar Schöppler. Gemeinsam mit Sohn Jonas (22), der zukünftigen Schwiegertochter Dorothea (25) sowie einem Angestellten und einem Auszubildenden halten sie heute 160 Milchkühe mit deren Nachzucht. Darüber hinaus bewirtschaften sie knapp 90 Hektar Grünland, 50 Hektar Getreideanbau und 35 Hektar Ackerland für den Silomaisanbau. Aber natürlich war das nicht immer so.

Wenn auch nur vom Hörensagen, so weiß der Junior doch, „dass noch Ende der 50er-Jahre der Ur-Großvater im einzigen Stall des Betriebs Mutterschweine und Mastschweine hielt, außerdem seine Kühe, das Jungvieh und den Bullen und nicht zuletzt das Federvieh“. Doch seither wurde immer wieder um- bzw. neugebaut. Schon der Opa gab in den 70er-Jahren die Schweinemast auf, spezialisierte sich auf die Milchviehhaltung und baute dafür den ersten Laufstall mit Fischgrät-Melkstand, erzählt der Jungbauer.

Mit der Heirat seiner Eltern und deren Übernahme der Verantwortung erweiterte die 2002

gegründete Hofmann & Schöppler GbR ihre Milchviehhaltung zunächst auf 90 Kühe, zehn Jahre später noch einmal auf heute 160 Tiere und errichtete parallel dazu ein neues Melkgebäude gleich mit.

Ausbau, Umbau, Neubau

Und dafür, welche Entwicklung der Betrieb nun im nächsten Schritt nehmen könnte, prüfte Jonas in seiner Abschlussarbeit zum Landwirtschaftsmeisters gerade erst gleich mehrere Optionen. Unter „Berücksichtigung der Analyse und Optimierung des Ist-Zustandes“, so die Aufgabe, sollten verschiedene

„Zielvarianten geplant und in ihren Auswirkungen beurteilt werden“. Darunter beispielhaft die Teilaussiedlung des Milchviehs mit allen Funktionsbereichen, die Aufstockung auf 260 Kühe und der Umbau des Bestandsgebäude für Jungvieh und/oder die Bullenmast. Eine Option wie gesagt. aber „jeder Stillstand ist Rückschritt“, stimmt der zukünftige Hoferbe mit seinen Eltern überein. „Doch jede Investition“, so Vater Dietmar, „braucht immer auch die Sicherheit und das Vertrauen darauf, dass sie sich rechnet. Nicht sofort, aber über die Jahre. Und da braucht es Partner, die sich lange Zeit aufeinander verlassen können.“ In puncto Standortsicherheit zum Beispiel. Insoweit war

auch im Hause Hofmann-Schöppler Mitte Juni ein Thema, dass die Kartellbehörde einem Erwerb verschiedener Vion-Betriebe durch die westfälische Premium Food Group die Genehmigung verweigern würde.

Der Unruhe folgt Erleichterung

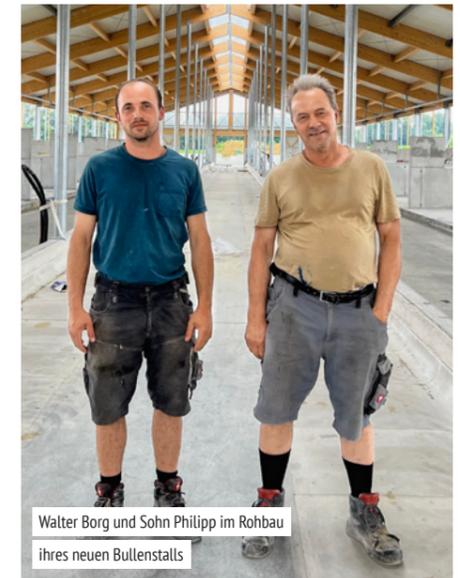
Nach dem Veto des Kartellamts habe man sich natürlich gefragt, was nun aus dem Schlachthof werde. Aber dann sei mit Erleichterung aufgenommen worden, als Vion sofort das Signal gab, dass der Fortbestand des Crailsheimer Schlachthofs – wie auch der aller bayrischen Schlachtstandorte von Vion – durch das Kartellamt gar nicht in Frage steht.

Das entsprechende Lieferantenschreiben von Vion liegt – beim Besuch der ProAgrar Anfang Juli – in Birkelbach auf dem Tisch. An die Adresse der Landwirtinnen und Landwirte, der Viehhandelsunternehmen und Erzeugergemeinschaften gibt es klar Auskunft darüber, was sich Tjarda Klimp, seit Januar Vorstandsvorsitzende von Vion, für die zukünftige Zusammenarbeit wünschen würde: Dass das niederländisch-deutsche Unternehmen als fairer Partner, zuverlässiger Abnehmer und Unterstützer der Landwirte die Chance bekommt, gemeinsam mit ihnen zusätzliches Geschäft zu entwickeln und Marktanteile auszubauen.

„Der Ton und die Ehrlichkeit, allein schon die unverhohlene Offenheit, dafür brauchen wir mehr Fleisch“, mit anderen Worten unsere Tiere“, kommt bei Familie Hofmann-Schöppler gut an. Das „... bitte ... gemeinsam ... wir brauchen Euch“, was im Wortlaut des Vion-Schreibens mitschwingt, da ist sich die Familie einig – „das klingt nach echter Augenhöhe, glaubwürdig und vertrauensvoll“.

Da pflichtet Dorothea, die nach erfolgreichem Bachelor-Studium gerade in Weihenstephan ihren Master macht, ihrer zukünftigen Familie

bei: „Wenn man ehrlich ist, haben wir doch, so lange ich denken kann, in all den Jahren nie was Schlechtes über den Schlachthof gehört. Bis eben



Walter Borg und Sohn Philipp im Rohbau ihres neuen Bullenstalls

auf die Hausbesetzung.“ Im April hatten Aktivisten des Bündnisses „Gemeinsam gegen die Tierindustrie“ den Vion-Betrieb in Crailsheim blockiert, um gegen eine mögliche Übernahme zu protestieren. „Nur sind die euch ja buchstäblich auf's Dach gestiegen, weil sie nicht wollen, dass der Tönnies den Betrieb übernimmt. Aber das hat sich ja bis auf weiteres erst einmal erledigt“.

Tragfähig, vertrauensvoll, bewährt.

Zehn Autominuten nördlich, im Nachbarort Wallhausen, sieht Dietmar Schöpplers landwirtschaftlicher Kollege Walter Borg die Zusammenarbeit mit Vion ähnlich. „Schon lange bevor die Südfleisch 2005 den Schlachthof in Crailsheim an die Vion übergeben hat, haben erst mein Vater und später ich unsere Mastschweine dorthin geliefert“. Und seit dieser Zeit haben die Borgs die Zusammenarbeit immer nur ausgebaut. Konkret auf aktuell 9.500 Schlachttiere pro Jahr. Aber nicht nur das: Bestärkt durch die Erfahrung des Vaters in 20 Jahren Partnerschaft mit Vion, betritt dessen Sohn Philipp (30) diesen Sommer mit der Bullenmast in Haltungsform 3 ein ganz neues Geschäftsfeld. Hinter dem Neubau einer Anlage für 300 Jungbullen steckt eine Investition in deutlich siebenstelliger Höhe. Spätestens Anfang September soll zum ersten Mal aufgestellt werden. Da kam – Stichwort Lieferantbrief – das klare Signal von Vion gerade recht.



Volltreffer gelandet

HANDEL. Horst Mayr, CMS der REWE Süd, über die Entwicklung und Zukunft regionaler Fleischprogramme und der Zusammenarbeit mit VION

2015 startete „Simmental PUR“ – ein regionales Fleischprogramm mit bayrischer Identität. Was war Ihre Motivation damals?

Es ging uns um drei Dinge: Die regionale Landwirtschaft zu unterstützen, Verbrauchern Produkte aus ihrer Heimat anbieten zu können und über kurze Transportwege den Aspekten Nachhaltigkeit und Tierwohl Rechnung zu tragen. In der selben Zeit bekam ‚Geprüfte Qualität Bayern‘ langsam einen Ruf wie Donnerhall. Da lag es für uns nahe, auf Basis dieses Gütesiegels unter anderem für Fleisch eine konkrete Regionalitätstrategie aufzubauen.

Welche Bedeutung hatte (und hat) Vion für den Erfolg des Programms?

Von Tag 1 an mussten für eine zuverlässige Warenversorgung unserer Märkte ja stets ausreichende Mengen zur Verfügung stehen. Dafür brauchten wir einen Bündler, der das nötige Vertrauen bei den Landwirten genießt, um sie für unser Programm zu gewinnen. Dass Vion als Bindeglied zwischen Handel und grüner Seite beide Rollen bis heute übernimmt, ist sehr wichtig für uns. Nicht zuletzt, um die Mengen kontinuierlich weiter aufzubauen und diese Entwicklung zu koordinieren. In gewisser Weise ist Vion ja unser Botschafter, dass REWE ein verlässlicher, fairer Partner ist, der diese Partnerschaft mit den Landwirten wirklich vertrauensvoll Hand in Hand geht.

Was waren die Meilensteine der Entwicklung und wie hat sich Vion da eingebracht?

Wir haben in puncto Verbraucherwünsche einen Volltreffer gelandet und bis heute sukzessive zugelegt. Von der Zahl der Tiere und beteiligten Bauern bis zur Weiterentwicklung der Programme zum „Landbauern Ochsen“ und „Landbauern Rind“ in der Haltungsfarm 3. Und gerade Letzteres, was ja im Stall Investitionen erfordert – die Landwirte zu überzeugen, dass das die Zukunft ist, ist kein Selbstläufer. Aber von der Idee über das Konzept bis zur Strategie – mit Vion zusammen haben wir das wunderbar umgesetzt.



Horst Mayr, REWE Süd

Inwieweit ist Vion eine Hilfe, trotz rückläufiger Viehbestände verlässlich Regionalprogramme anbieten zu können?

Vion versteht Vermarktung als Ergebnis des gemeinsamen Dialogs, mit uns und mit den Landwirten. Unser Ziel ist es, Regionalität und Tierwohl miteinander zu verbinden. Und die Erfahrung der Nutztierhalter, auf diesem Wege gemeinsam mit Vion und REWE erfolgreich zu sein, macht ihnen hoffentlich Mut, dabei zu bleiben und nicht aufzugeben.

Nach fast zehn Jahren Partnerschaft – was wäre Ihr Wunsch?

Der Erfolg beruht ja vor allem auf zwei Säulen: Einer herausragenden Kultur der Zusammenarbeit zwischen grüner und roter Seite und mittendrin den regionalen Schlachthofstrukturen von Vion. Diese gemeinsam geschaffene Verknüpfung ist absolut zukunfts-fähig. Insofern ist mein Wunsch: Das sollten wir nutzen!

STANDPUNKT

Hausaufgaben gemacht



Die Kartellamtsentscheidung Mitte Juni hat verschiedentlich die Frage aufgeworfen: Was wird nun aus den Schlachthöfen von Vion? Unsere klare Antwort lautet, sie bleiben! Für die Erzeuger wie

den Handel ändert sich erst mal nichts. Sicherheit bedeutet jetzt vor allem Standortsicherheit.

Das heißt für uns: Obwohl die Zahl der Rinder immer weiter zurückgeht, werden wir alles tun, um unsere Schlachtstandorte von der Oberpfalz über Niederbayern, bis ins Allgäu und nach Franken zu erhalten. Und so den Landwirten weiterhin die vertrauten kurzen Transportwege bieten, die uns gemeinsam mit ihnen in vielerlei Hinsicht wichtig sind – von der Nachhaltigkeit über das Tierwohl bis zu den Kosten.

Dass Vion – wie es unsere CEO Tjarda Klimp am Tag der Kartellamtsentscheidung schon erklärt hat – überhaupt keinen Druck hat, dass wir, Stichwort ‚schwarze Zahlen‘, heute andere Schlagzeilen produzieren, als noch vor einem Jahr, zeigt: Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht. Und wir sind die starken, verlässlichen Partner im Süden.

Währenddessen sollte uns allen mit Blick aufs Tagesgeschäft eine Meldung des Branchenverbandes VdF durchaus eine Mahnung sein. Darin heißt es, dass die Schlachtviehpreise im Rindersektor Deutschlands Rindfleischimporte seit Monaten ankurbeln. Zwar mögen Schlagzeilen wie „Rinderpreise 2025 auf Rekordjagd – Preise für Bullen und Kühe steigen zweistellig“ bei manch einem von uns Musik in den Ohren sein. Als Geschmacksverstärker beim Verbraucher funktionieren sie aber nicht. Anders gesagt: Wir müssen aufpassen, das Rad nicht zu überdrehen.

Ole Meyer

Director Purchase Beef

IMPRESSUM

ProAgrar Ausgabe 66, Juli 2025

Gesamtverantwortung: Ole Meyer (V. i. S. d. P.)

Redaktion: Thomas van Zütphen

Produktion: TwoTypes Werbeagentur GmbH & Co. KG

Druck: wub-druck GmbH

Auflage: 23.000

Schreiben Sie uns! proagr@vionfood.com

Oder rufen Sie uns an 08241 503 309

Vion Beef B.V. www.vionfoodgroup.com

Rudolf-Diesel-Straße 10, 86807 Buchloe

ProAgrar
digital:



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