



Viehzentrale Südwest



JUBILÄUMSSCHRIFT
1911–2011





100 Jahre Viehzentrale

Wenn ein Unternehmen auf eine 100-jährige Geschichte zurückblicken kann, dann haben die Gründerväter Weitblick gezeigt und Wegweisendes auf den Weg gebracht. Aber auch die nachfolgenden Generationen leisteten und leisten ihren Beitrag, diese Vision und Idee mit Innovation und wirtschaftlichem Geschick fortzuführen. So können wir heute stolz auf 100 Jahre bäuerliche Viehvermarktung zurückblicken.

Als Viehzentrale vermarkten wir heute jährlich über 3 Millionen Stück Nutz- und Schlachtvieh in den Bereichen Rind, Schwein und Lamm. Der Bedarf an hochwertigen Fleischerzeugnissen ist unverändert bzw. weiter steigend. Allerdings hat sich die Einstellung zu unserer Ernährung deutlich gewandelt. Während früher eine ausreichende Ernährung ein essenzielles Grundbedürfnis der Menschen war, so ist dies heute eine Selbstverständlichkeit. Dementsprechend haben sich die Aufgaben und die Herausforderungen an ein Viehvermarktungsunternehmen stetig verändert.

Im Zeitalter der Globalisierung und unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit wird heute die Fleischerzeugung teilweise kritisch hinterfragt. Hier sind wir mit unseren Qualitätsfleischprogrammen – Gutfleisch Schwein, VZ Jungbullenprogramm, Württemberger Lamm – unter Berücksichtigung der regionalen Erzeugung und Vermarktung bei vielen Handelsunternehmen ein verlässlicher und gefragter Partner.

Um ihrer Aufgabe als wettbewerbsfähiger Vermarkter in dem sich immer stärker konzentrierenden Umfeld der nachgelagerten Stufen gerecht zu werden, ist die Viehzentrale bereits vor vielen Jahren aus Baden-Württemberg herausgewachsen. So unterhalten wir heute zahlreiche Geschäftsstellen im gesamten Bundesgebiet. Über die Geschäftsstellen vor Ort halten wir den uns so wichtigen direkten Kontakt mit den Erzeugern. Unsere Marktposition konnten wir durch die Kooperation mit anderen Vermarktungsunternehmen in den letzten Jahren stark ausbauen.

Auch nach 100 Jahren wollen wir als bäuerliches Unternehmen unseren Landwirten die Märkte öffnen und die Entwicklung unserer tierhaltenden Betriebe fördern. Das ist uns in den letzten 100 Jahren mit Innovation und Leistungsfähigkeit gelungen. Den eingeschlagenen Weg werden wir in diesem Sinne weitergehen.

Allen, die uns auf diesem Weg begleitet haben, gilt an dieser Stelle mein herzlicher Dank.

In dieser Festschrift haben wir die Entwicklung der Viehzentrale für Sie zusammengefasst.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Dr. Reinhard Funk

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Viehzentrale Südwest GmbH

GRUSSWORTE



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Viehzentrale Südwest wird in diesem Jahr 100 Jahre alt und blickt damit bereits auf eine lange Geschichte zurück. Einst als Zusammenschluss von 32 Betrieben gegründet, ist die Viehzentrale heute mit jährlich über drei Millionen vermarkteten Nutz- und Schlachttieren einer der größten genossenschaftlichen Tiervermarkter in Deutschland. Ob Schwein, Rind oder Lamm: Für rund 6.000 Betriebe ist die Viehzentrale erster Ansprechpartner, wenn es um moderne Produktion, Logistik, Finanzierung und Vermarktung geht. Die Viehzentrale organisiert traditionell die gesamte Wertschöpfungskette, von der Erzeugung und Aufzucht über die Mast bis zum Fleischzentrum, und hat damit entscheidenden Anteil daran, dass viele Viehhaltungsbetriebe im Land den Strukturwandel und die Modernisierung der Betriebe erfolgreich bewältigen konnten und können.

Worin besteht das Erfolgsgeheimnis? Ich sehe den Schlüssel zum Erfolg im Genossenschaftsprinzip. Dieses Modell der bäuerlichen Selbsthilfe hat sich auch im Falle der Viehzentrale bewährt. Jedem einzelnen Mitglied erschließt sich die Möglichkeit, sich aktiv zu beteiligen und Entscheidungen des Unternehmens mitzubestimmen. Um konkurrieren und bestehen zu können, wird es auch in Zukunft sehr wichtig sein, mit vereinten Kräften im starken Verbund zu agieren.

Die Vermarktungsstrategie der Viehzentrale Südwest ermöglicht es vielen Viehhaltern in Baden-Württemberg, neue Absatzwege bei uns im Land, in Deutschland, aber auch in Europa zu erschließen. Die Viehzentrale trägt als Bindeglied zwischen Erzeuger und Handel neben anderen Marktbeteiligten dazu bei, dass baden-württembergische Fleischprodukte bei Verbraucherinnen und Verbrauchern als hervorragende Qualitätsprodukte wahrgenommen und nachgefragt werden, so zum Beispiel das „Gutfleisch“-Programm der Edeka-Lebensmittelmärkte, die „Prima“-Fleischprogramme von Feneberg und natürlich das „Württembergischer Lamm“.

Ich gratuliere der Viehzentrale zum 100-jährigen Jubiläum und wünsche dem Unternehmen, seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und allen mit der Viehzentrale zusammenarbeitenden Betrieben alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Alexander Bonde

Minister für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg



Bündeln bleibt wichtige Basisaufgabe

Die genossenschaftlich orientierte Unternehmensgruppe der Viehzentrale Südwest GmbH (VZ) und ihres Hauptgesellschafters, der Vieherzeugergemeinschaft eG (VG), ist ein leistungsstarker Marktpartner der Landwirtschaft. Im Sinne des Leitspruches „Einer für alle – alle für einen“ von Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818 bis 1888) bündelt die VZ/VG-Gruppe seit nunmehr 100 Jahren die Vermarktung von Zucht-, Nutz- und Schlachtvieh für ihre rund 2.500 Tiere haltenden Mitgliedsbetriebe. In unserer schnelllebigen Zeit stellt sie einen wichtigen Pfeiler im Viehabsatz dar und ist zum vertrauensvollen Partner der Tierhalter geworden.

Die Entwicklung der VZ und ihrer ganzen Firmengruppe ist Grund zum Glückwunsch anlässlich des 100-jährigen Jubiläums. Zugleich ist sie aber auch Verpflichtung, sich den zukünftigen Anforderungen des Marktes zu stellen. Während manche Tierrechtsorganisationen den Fleischverzehr völlig ablehnen, legt eine steigende Zahl an Verbrauchern Wert auf ethische Kaufkriterien wie artgerechte Tierhaltung. Diese herausfordernde Entwicklung im Konsumverhalten bietet jedoch auch Chancen für unsere bäuerlich geprägte Landwirtschaft im Süden Deutschlands.

Die Viehzentrale und die ihr angeschlossenen Betriebe haben sich seit jeher dem Fortschritt gestellt. So betreibt die VZ nicht allein das klassische Viehhandelsgeschäft. Sie organisiert vielmehr auch die Erzeugungsketten im Rinder-, Schweine- und Schafsektor von der Zucht bis zur Schlachtung. Diese Tätigkeiten unterliegen zunehmend internationaler Konkurrenz. So ist die VZ längst über ihr angestammtes Geschäftsgebiet in der Region hinaus aktiv. Sie sichert damit den Marktanschluss und erfüllt eine wichtige Basisaufgabe für ihre Mitgliedsbetriebe.

Die Viehzentrale hat sich von der früheren Viehverwertungs-genossenschaft zum modernen Vermarktungsunternehmen für Zucht-, Nutz- und Schlachtvieh entwickelt. Auf den Rückgang der Lebendviehmärkte hat sich die VZ mit neuen Programmen zur Qualitätssicherung eingestellt. Neue Kooperationen wurden realisiert. Die Marktposition zu halten und auszubauen, ist ständige Herausforderung. Für die Zukunft wünsche ich der VZ/VG-Gruppe weiterhin viel Erfolg!

Joachim Rukwied

Landwirt in Eberstadt im Landkreis Heilbronn, ist Präsident des Landesbauernverbandes in Baden-Württemberg.

Unternehmensentwicklung | Marktentwicklung

Gründerzeit S. 6 – 9

1911
Gründung des Württembergischen Landesverbands für Viehverwertung e.V.

Vermarktung am Stuttgarter Großmarkt

1913
Beitritt von Oberländer Bauern und der Hohenzollerschen Viehverwertung. Stärkung der Marktposition

1917
I. Weltkrieg, Zwangswirtschaft, staatliche Stellen übernehmen wichtige Funktionen des Verbandes

1924
Umwandlung in die Landwirtschaftliche Viehverwertungs AG.

1929
Weltwirtschaftskrise: erste Vorschusszahlungen an Bauern

1938
Umfirmierung in „Württembergische Hauptgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH“, der sich 400 örtliche Genossenschaften anschließen.

225 Vertrauensmänner in der Erfassung. Viehumschlag steigt.

1945
Ende des II. Weltkriegs: der Viehmarkt liegt brach.

Wiederaufbau nach 1945
S. 10 – 13

1949
Neuer Aufschwung. Aufhebung der Marktordnung. Einstieg in die Nutztiervermarktung. Aufbau eigener Schlachtbetriebe, die 1951 in die „Württembergische landwirtschaftliche Zentralgenossenschaft“ (WLZ) übergehen.

1960
Gründung der „Vieh- und Fleisch GmbH“, Hauptgenossenschaft und WLZ sind je zu fünfzig Prozent beteiligt.

Die neue Gesellschaft betreibt acht Schlachtstätten. Günstige Aufwärtsentwicklung

Spezialisierung und Arbeitsteilung
S. 14 – 17

1963
Schlacht- und Nutztier, Fleisch und Fleischverarbeitung unter dem Dach der „Württembergischen Viehverwertung AG“.

Das Schlachten verlagert sich immer mehr in die Erzeugergebiete.

1969
Marktstrukturgesetz, erste Erzeugergemeinschaften

Exportnachfrage steigt. Sammel-Sortierstellen für Schlachtschweine

1972
Gründung der Viehzentrale Südwest GmbH, die den Bereich Schlacht- und Nutztier der „Württembergischen Viehverwertung AG“ übernimmt. Die AG bleibt als Holding bestehen. Gründung der „Interfleisch AG“

1973
1. Kälberversteigerung in Donau- eschingen

1974
Übernahme der Bovex GmbH

Hybridzuchtprogramm Baden- Württemberg, Ferkelexport vor allem nach Frankreich und Belgien.

1978
Eröffnung der Geschäftsstelle Lippstadt, Nordrhein-Westfalen

1979
Gründung der Marktgemeinschaft tierischer Erzeugnisse e. V.

Einführung des Rein-Raus-Verfahrens mit getrenntgeschlechtlicher Mast in der Schweineproduktion, Ferkelprogramm, Erlös-Poolung

Neuaufstellung und Ausweitung der Aktivitäten
S. 18 – 23

1980
Gründung der VG Vieherzeugergemeinschaft, Zusammenführung genossenschaftlich orientierter Erzeugergemeinschaften.

1982
VZ-VG Gruppe: Viehzentrale Südwest GmbH wird aus dem Verbund der „Interfleisch AG“ herausgelöst.

1991
Eröffnung der Geschäftsstelle Streumen, Sachsen

Neue Herausforderung: Organisation und Vermarktung in Ostdeutschland

2000
Eröffnung der Geschäftsstelle Bitburg/Meckel, Rheinland-Pfalz

2003
Neues Markenprogramm: Württembergischer Lamm

2006
Gründung der „NVG-bovex GmbH“

Eröffnung der Geschäftsstelle Altenburg, Thüringen

Einstieg in das Edeka-Gutfleischprogramm

2009
Gründung der „KälberKontorSüd GmbH“

2010
Eröffnung der Geschäftsstelle in Lüneburg, Niedersachsen

Umsetzung und Einweihung des Rinderlaufhofs RBE

2011
Beteiligung an der „U.E.G. Gölsdorf GmbH“

Entwicklung der Viehvermarktung 1911 – 2010

Stückzahlen/Jahr	1911	1913	1924	1933	1935	1938	1945	1960	1980	1990	2000	2010
Schweine	847	5.000	20.000	18.000	19.000	93.000	6.000	149.000	250.000	519.718	781.169	1.134.842
Ferkel/Sauen									690.000	1.164.034	2.144.872	1.626.682
Schlachtrinder	841	2.000	10.000	6.500	9.000	51.000	25.000	53.000	90.000	107.120	92.486	132.596
Nutztier/Kälber	251			20.000	19.000	80.000	35.000	46.000	54.000	110.296	97.951	87.997*
Lämmer/Schafe	148									9.890	53.692	93.729
gesamt	2.087	7.000	30.000	44.500	47.000	224.000	66.000	248.000	1.084.000	1.911.058	3.170.170	3.075.846

*Kälber der KKS wurden eingerechnet

GRÜNDERZEIT UND PIONIERGEIST 1911

100 JAHRE

Zu Beginn des letzten Jahrhunderts lagen landwirtschaftliche Genossenschaften „im Trend“: Im Jahre 1906 gab es im Königreich Württemberg 1.601 Genossenschaften, 1911 waren es bereits 1.975 mit fast 340.000 Mitgliedern.



Starke Gemeinschaft von Anfang an

Die Geschichte der heutigen Viehzentrale Südwest GmbH geht zurück auf das Gründungsjahr 1911. Zu der Zeit wurde Württemberg noch von einem König, Wilhelm II., regiert. Das Straßenbild war geprägt von Pferdefuhrwerken und zeigte nur selten Automobile. 90% der Bevölkerung waren in der arbeitsintensiven Landwirtschaft beschäftigt.

Allein anhand dieser knappen Fakten kann man sich leicht vorstellen, dass das Leben vor 100 Jahren komplett anders war als heute. Doch es war auch eine Zeit des Umbruchs und des Aufbruchs in ein neues Zeitalter.

Um 1900 gingen in Deutschland Veränderungen vor sich, die das Leben entscheidend prägten: Die industrielle Revolution war in vollem Gange. Viele Menschen zogen vom Land in die Städte, um Arbeit und ihr Glück zu suchen.

In der Landwirtschaft hatte sich zunächst wenig verändert: Fast alle Arbeiten wurden von Menschen und Zugtieren erledigt. Zehn Kinder und mehr pro Familie waren keine Seltenheit, in der Regel lebten mehrere Generationen unter einem Dach. Die Erträge der Felder und des Viehs reichten vielfach gerade aus, um die eigene Familie zu ernähren. Das Durchschnittsalter lag bei 47 Jahren

und oft starben Kinder schon in jungen Jahren. Auf dem Lande gab es viel Arbeit und wenig Lohn als Viehhüter, Erntehelfer, Drescher oder Knecht. In den Fabriken warteten neue Arbeit und die leise Hoffnung auf mehr Wohlstand. So setzte die Landflucht ein, allein Berlin wuchs zwischen 1850 und 1910 von 419.000 Einwohnern auf über zwei Millionen.

Im Zuge dieser Entwicklung entstand eine große Nachfrage nach Nahrungsmitteln in den Städten, die gedeckt werden musste. Die Prinzipien der Eigenversorgung wie auf dem Lande hatten keine Gültigkeit mehr. Die Stadtbevölkerung musste vom Land versorgt werden. Dabei hatten die Bauern nicht die Möglichkeit, ihre Produkte oder ihre Tiere vor Ort zu verkaufen. Sie gaben sie an Händler, die sie dann in den Städten „an den Mann“ brachten.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts wurde das Vieh überhaupt, also „übers Haupt“ gehandelt: Es wurde nach Stückpreis, nicht nach Gewicht bezahlt. Die Viehmärkte lagen fest in den Händen der Viehhändler. Der Landwirt hatte keinen direkten Zugang zu ihnen und auch keine Informationen über Marktpreise, geschweige denn die Möglichkeit, diese zu prüfen. Welchen Wert sein Tier wirklich hatte, konnte der Landwirt nicht beurteilen.

Die Viehpreise waren häufig miserabel und die Handelsspannen doppelt so hoch wie die Preise, die der Landwirt erhielt. Und manchmal kam es vor, dass der Landwirt für sein geliefertes Vieh „überhaupt“ keine Bezahlung bekam.

Die Anfänge der genossenschaftlichen Viehverwertung

Aufgrund dieser unbefriedigenden Situation regte die „Königliche Zentralstelle für Landwirtschaft“ die Gründung eines Vereins für Viehverwertung an. Am 24. Juli 1911 gründeten 32 Mitglieder, bestehend aus Tierzuchtverbänden, Bezirksgenossenschaften und anderen den „Landesverband für Viehverwertung e.V.“

Hier beginnt die landwirtschaftliche Hilfe zur Selbsthilfe und zugleich die Entstehungs- und Erfolgsgeschichte der Viehzentrale Südwest. Die zentrale Vermarktungsstelle für die Viehverwertung befand sich am Stuttgarter Großmarkt. Ein Jahr nach der Gründung des Landesverbands wurden gut 2.000 Tiere gehandelt. Im Folgejahr 1913 waren es mit rund 7.000 Tieren bereits dreieinhalb Mal so viele. Dieser Vermarktungsweg wurde von dem Landesverband intensiviert und weiter ausgebaut. Oberländer Bauern, die bis dahin über die „Zentralgenossenschaft oberschwäbischer landwirtschaftlicher Vereine eGmbH,

Leutkirch“ an den Stuttgarter Schlachthof vermarktet hatten, sowie die „Hohenzollerische Viehverwertung“ traten dem „Landesverband für Viehverwertung e.V.“ bei.

Die Marktposition für die Landwirte konnte so durch Bündelung weiter gestärkt werden. Mit Beginn des Ersten Weltkrieges wurde die positiv verlaufende Entwicklung der eigenverantwortlichen Viehvermarktung unterbrochen. Den Schlachtviehabsatz übernahm die staatliche Fleischversorgungsstelle.

Stark wachsende Bedeutung der Organisation nach dem Ende des 1. Weltkriegs

1918 nahmen die Landwirte ihre Vermarktungstätigkeit wieder auf und entwickelten weitere Ansätze und Strategien. Damit sie vor Ort präsent sein konnten, richteten die Landwirte eine Viehverkaufsstelle am Stuttgarter Markt ein. Das überschüssige Vieh ging an Händler im Rhein-Main-Gebiet. In Mannheim und Frankfurt wurde die treuhänderische Viehverwertung damit erstmals eingeführt. Die Landwirte in Baden-Württemberg erkannten schnell, dass sie in der Gemeinschaft mehr erreichen und vor allem bessere Erträge erwirtschaften konnten. Gesetze und Verordnungen regelten die Tierhaltung und die Absatzwege. Sie änderten sich im Laufe der



Jahrzehnte und prägten entsprechend die Arbeit und die Erlöse der Landwirte.

1924 wurde der „Landesverband für Viehverwertung e.V.“ in die „Landwirtschaftliche Viehverwertung AG“ umgewandelt, da die Rechtsform eines Vereins den Aufgaben und Ansprüchen nicht mehr genügte.

Hauptaktionäre dieser neuen „Landwirtschaftlichen Viehverwertung AG“ wurden

- die Württemberger Landwirtschaftskammer,
- die Württemberger Landwirtschaftsbank,
- verschiedene Zuchtverbände sowie
- sonstige Genossenschaften.

Als Geschäftsziele der Aktiengesellschaft wurden neben der selbstständigen und bestmöglichen Verwertung, der straffen Zusammenfassung des Angebots und der Einflussnahme auf die Preisgestaltung auch die „Erziehung der Anlieferer zur Qualitätserzeugung“ genannt. Auch wenn es noch ein langer Weg bis zu den heutigen Qualitätsstandards war, haben die Aktionäre damals schon erkannt, wie wichtig die Qualität ihrer Erzeugnisse für die erfolgreiche Preisgestaltung und Vermarktung war.

Neue Aufgaben durch die Weltwirtschaftskrise 1929

Mit Beginn der Weltwirtschaftskrise gewann auch bei der „Landwirtschaftlichen Viehverwertung AG“ das genossenschaftliche Prinzip an Bedeutung. Die Landwirte waren auf Hilfe angewiesen. 1929 leistete die „Landwirtschaftliche Viehverwertung AG“ darum Vorschusszahlungen auf Vieherlöse. Die Tiere wurden mit einer

Ohrmarke gekennzeichnet und gingen für jeden sichtbar in den Besitz der Aktiengesellschaft über.

Ab 1935 regelte eine neue Marktordnung den Schlachtviehabsatz. Staatlich festgelegte Kontingentierungen sowie Höchst- und Festpreise machten dem freien Markt ein Ende, boten dem Landwirt aber eine Kalkulationsgrundlage und stabile Preise. Das Netz der „Landwirtschaftlichen Viehverwertung AG“ wurde engmaschiger, neue Verkaufsstellen von Heilbronn bis Ravensburg kamen hinzu.

1938 wurde aus der „Landwirtschaftlichen Viehverwertung AG“ eine Genossenschaft, zu der sich 400 Genossenschaften zusammenschlossen. Die „Württembergische Hauptgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH“ beschäftigte 225 Vertrauensmänner, die in der Erfassung tätig waren. Der Viehumschlag erreichte immer höhere Zahlen, so wurden in Stuttgart oft gut 1.000 Stück Großvieh und 1.500 Kälber in der Woche gehandelt.

Zweiter Weltkrieg 1939 – 1945: Einbruch der Viehbestände

Mit dem Zweiten Weltkrieg beginnt für die Viehverwertung eine Zeit der Zwangswirtschaft im Rahmen des „Reichsnährstandes“. Zwar konnte die Viehverwertung 1942 noch das bis dahin umsatzstärkste Jahr in der Geschichte der Genossenschaft vorweisen, doch brach in den Kriegsjahren und vor allem mit dem Kriegsende die geordnete Versorgung fast vollständig zusammen.

1938 hatte die damalige Hauptgenossenschaft 347 Mitglieder. Heute betreut die Viehzentrale Südwest GmbH 6.000 Betriebe, von denen 2.500 genossenschaftlich organisiert sind.



Nach dem Krieg begann man unter schwierigsten Bedingungen damit, die Versorgung der Bevölkerung aufzubauen und aufrechtzuerhalten. Die Tierbestände waren stark dezimiert, der Schwarzmarkt blühte und die Aufteilung Württembergs durch die Besatzungsmächte in eine Nord- und eine Südzone erschwerte den Neubeginn.

Mit Gründung der Bundesrepublik und dem allgemeinen Aufschwung ging es auch mit der „Württembergischen Hauptgenossenschaft für Viehverwertung“ stetig bergauf. 1949 wurde die Marktordnung aufgehoben, 1950 auch die Marktbindung, sodass die Preise vom freien Markt bestimmt wurden. Die Metzger konnten das Vieh wieder ohne Preisbindung frei ab Stall beziehen.

Der Nahrungsmittelmarkt entwickelte sich entscheidend weiter. Der Konsument erhielt mit seinen Ess- und Kaufgewohnheiten immer mehr Einfluss auf die Nahrungsmittelproduktion. Der Pro-Kopf-Verbrauch an Fleisch stieg und wollte gedeckt werden. Für den einzelnen Landwirt war es nur schwer möglich, langfristig sicher und rentabel zu wirtschaften. In den nachgelagerten Stufen

schlossen sich Verarbeiter und Lebensmitteleinzelhändler zu schnell wachsenden genossenschaftlichen Erzeugergemeinschaften und Handelsketten zusammen. Denn die marktorientierte „Veredelung“ der Produkte brachte höhere Erträge.

Eine der größten Herausforderung für die „Württembergische Hauptgenossenschaft“ vor 50 Jahren war es demnach, sich und den genossenschaftlich verbundenen Landwirten eine feste Marktposition zu sichern, eine Aufgabe, der sich die „Hauptgenossenschaft“ engagiert und erfolgreich widmete. Dafür war es allerdings notwendig, die Landwirte vertraglich einzubinden und die Fleischproduktion den Erfordernissen des Marktes anzupassen.

1953 bezog die „Württembergische Hauptgenossenschaft“ einen Neubau in der Viehhofstraße 10, wo sich die Viehzentrale Südwest GmbH auch heute noch befindet.



Dem Vertrauensmann als Ansprechpartner in den bäuerlichen Betrieben vor Ort kam nun die Rolle zu, den Landwirt von den Vorteilen der treuhänderischen Verwertung gegenüber dem Direktverkauf an den Schlachthof zu überzeugen. 450 Vertrauensmänner waren in Spitzenzeiten für die Viehverwertung tätig. Ihr Netz erstreckte sich über das gesamte, 1952 neu gegründete Baden-Württemberg. Zu ihren Aufgaben als Mittelsmänner zwischen Landwirt und Markt gehörte es, die Schlachttiere zu erfassen, die Landwirte zu beraten und die Tiere schließlich zu markieren und zu verladen. Der Transport wurde über eigene Fahrzeuge, private Fuhrunternehmen und mit der Bundesbahn abgewickelt.

Anfänge der Nutztvieh-Vermarktung

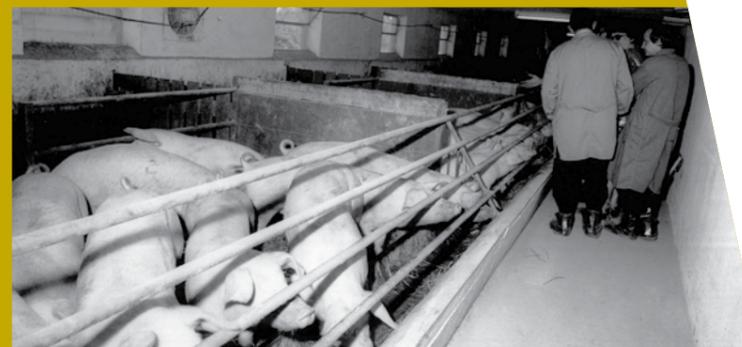
Die Hauptgenossenschaft leistete einen beachtenswerten Beitrag zur Sanierung der durch Krieg und Krankheit stark dezimierten Viehbestände in Württemberg. Die Vermarktung von Nutztvieh nahm als zusätzlicher Betriebszweig immer mehr Gewicht ein, so dass die Versorgung von Jungtieren auch in schwächeren Regionen gesichert werden konnte. Zum bestehenden Handelsstall in Vaihingen/Enz kamen weitere in Heilbronn, Metzingen, Saulgau und Leutkirch hinzu.

Einstieg in die Schlachtstufe ab 1949

Zudem richtete die „Württembergische Hauptgenossenschaft für Viehverwertung“ eigene Schlachtbetriebe ein, um unabhängig von privaten Schlachtunternehmen zu werden. Vor allem wollte man den Einfluss auf den Lebendviehhandel und auf den immer wichtiger werdenden Fleischmarkt ausbauen.

Im Jahr 1949, als die ersten Betriebstätten an kommunalen Schlachthöfen gegründet wurde, war dies kein leichtes Unterfangen. Es gab Kompetenzgerangel und Widerstände gegen die neuen Schlachtbetriebe. Doch die „Hauptgenossenschaft für Viehverwertung“ setzte sich mit ihrem ehrgeizigen Projekt durch und leitete einen Wendepunkt und den Beginn eines neuen Abschnitts in der genossenschaftlichen Vieh- und Fleischvermarktung ein.

Die ersten Schlachtstellen befanden sich in Freudenstadt, Riedlingen, Isny, Ravensburg und Schwenningen. Später kamen die Standorte Stuttgart, Ulm und Heilbronn hinzu – zudem 1960 neue kommunale Schlachthöfe in Laupheim und Schwäbisch-Hall. Die ersten Abnehmer waren genossenschaftliche Fleischverkaufsstellen im Rheinland und Ruhrgebiet sowie Fleischwarenfabriken in Westfalen.

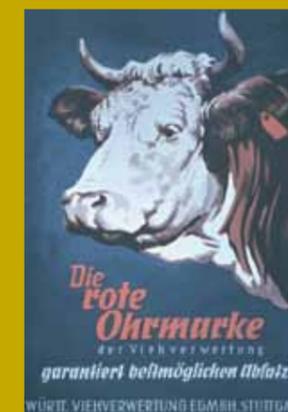


Das Vieh- und Fleischgesetz von 1951 erforderte eine Neuordnung der Märkte. Die Schlachtabteilung musste daraufhin komplett aus der Hauptgenossenschaft ausgegliedert werden. Die „Württembergische landwirtschaftliche Zentralgenossenschaft“ (WLZ) übernahm die Schlachtbetriebe in ihre eigens dafür eingerichtete „Abteilung Fleisch“ und wirtschaftete zunehmend sehr erfolgreich. 1959 betrug der Umsatz bereits über 30 Millionen DM.

Um den Geschäftszweig weiter ausbauen zu können, gründete die „Württembergische Hauptgenossenschaft für Viehverwertung“ zusammen mit der WLZ am 1. Juli 1960 die „Vieh- und Fleisch GmbH“, an der beide Unternehmen zu jeweils 50 Prozent beteiligt waren.

Die „Württembergische Hauptgenossenschaft“ war zu der Zeit mit 23 Märkten und Verteilerstellen an allen wichtigen Bedarfsplätzen in Württemberg vertreten. Dank kurzer Wege und mit Hilfe von Schlachtungen direkt in den Erzeugergebieten konnte sie den Markt in

Teilen regulieren und sogar Preiseinbrüche verhindern. Ein eigener Marktbericht sorgte für die erforderliche Information bei den Landwirten und Mitarbeitern. Als wichtigste Ziele galten jedoch die Sicherung des Viehabsatzes und die bestmögliche Verwertung zum Wohle des Landwirts.



Die rote Ohrmarke

Die rote Ohrmarke war eines der ersten Dokumente für den Kauf durch die „Württembergische Hauptgenossenschaft für Viehverwertung“. Das Tier bekam die rote Ohrmarke eingezogen und ging damit für alle sichtbar in den Besitz der Hauptgenossenschaft über.



„Auf sich allein gestellt wird der einzelne Landwirt kaum mehr in der Lage sein, den Absatz seiner Produkte weiterhin selbstständig zu gestalten, wenn nicht der Erfolg von Rationalisierungsmaßnahmen zur Verbilligung von Aufzucht und Mast infrage gestellt werden soll.“

(Aus der Broschüre zum 50. Jubiläum der Württembergischen Viehverwertung eGmbH)

SPEZIALISIERUNG UND ARBEITSTEILUNG 1960 – 1980

In den 60er-Jahren änderte sich der Schlachtviehmarkt entscheidend. Die Landwirtschaft in Baden-Württemberg war, wie in anderen Bundesländern auch, von vielseitigen Gemischtbetrieben mit Milchviehhaltung, eigener Nachzucht und Jungviehmast geprägt. Erschwerend machte sich die Tatsache bemerkbar, dass Baden-Württemberg seit jeher wegen seiner eher kleinflächigen Strukturen in der Landwirtschaft benachteiligt war.

Die Hauptgenossenschaft wird 1963 Aktiengesellschaft

Die genossenschaftlichen Aktivitäten im Bereich Schlacht- und Nutztvieh sowie Fleisch und Fleischverarbeitung wurden unter dem Dach der „Württembergischen Viehverwertung AG“ zusammengefasst, an der die Landwirte direkt beteiligt waren. Neben der Lebendviehvermarktung zählte nun auch wieder das Schlachten zur Aufgabe der neu gegründeten Aktiengesellschaft.

Die Ferkelproduktion war nur in wenigen Gegenden heimisch, weitete sich jedoch schnell aus, da die Nachfrage am Markt stieg. Abnahme- und Lieferverträge mit der „Württembergischen Viehverwertung“ gaben den Landwirten die benötigte Sicherheit für die Spezialisierung. Zeitgleich zeichneten sich auch in der Vermarktung tiefgreifende Veränderungen ab. Zunehmend wurden Schweine nämlich nach Gewicht und Qualität bezahlt.

Daher verlangten die Schweinemäster nach Qualitätsfaktoren, die ihnen Aussicht auf größtmöglichen Ertrag brachten.

Das Marktstrukturgesetz von 1969

Das Marktstrukturgesetz förderte Erzeugergemeinschaften, um die Landwirtschaft gegenüber der schon mächtigen Nachfrageseite zu stärken. Die Verknüpfung von Produktion und Vermarktung wurde immer intensiver. Auf Initiative der „Württembergischen Viehverwertung AG“ wurden die ersten Erzeugergemeinschaften im Vieh- und Fleischsektor gegründet. Eigens entwickelte Programme boten Sicherheit und neue Absatzmöglichkeiten mit dem Ergebnis, dass die Umsatzzahlen und auch die Exportnachfrage ins Ausland, vor allem von Ferkeln, Jungkälbern und Schlachtrindern, stiegen.



100 JAHRE

Zudem konzentrierte sich die „Württembergische Viehverwertung AG“ auf die Verbesserung der Mutterkuhhaltung und der Sauenbestände, um die Versorgung mit Jungtieren zu sichern.

1972: Gründung der Viehzentrale Südwest GmbH

1972 wurde der Bereich Schlacht- und Nutztvieh aus der „Württembergischen Viehverwertung AG“ in die neu gegründete Viehzentrale Südwest GmbH ausgelagert. Der Bereich Schlachtung und Verarbeitung wurde in die Fleischzentrale überführt. Die „Württembergische Viehverwertung AG“ ging in die „Interfleisch AG“ über und nahm die Holdingfunktion für den Gesamtkonzern wahr.

Die Viehzentrale Südwest GmbH begann erfolgreich mit der Organisation von Versteigerungen, bei denen erstmals auch Nutztvieh unter den Hammer kam. Die erste Kälberversteigerung fand 1973 in Donaueschingen statt, weitere Veranstaltungen folgten in regelmäßigen Abständen in Schwäbisch-Hall, Riedlingen und Ellwangen. Im Schnitt gingen zwischen 10 bis 15 Kälber an einen Abnehmer. Ab 1979 führte die Viehzentrale auch Versteigerungen auf dem Ferkelsektor durch, die sich rasch auf wöchentliche Veranstaltungen an sechs Orten in Baden-Württemberg ausdehnten. Die Tiere wurden einzeln oder in Partien verkauft.

Einige Jahre später verloren solche Marktveranstaltungen, wie Versteigerungen, Auktionen und klassische Viehmärkte als Absatzinstrumente zunehmend an Bedeutung, da das Vieh hauptsächlich in großen Partien vermarktet wurde. Erheblich Sorge bereitete Ende der 70er Jahre die Mastschweinerzeugung. Immer mehr kleinere Betriebe in Baden-Württemberg – vorwiegend solche mit Direktabsatz an Metzger – gaben die Produktion auf. Der Selbstversorgungsgrad sank unter die 50%-Marke. Um den Landwirten und Marktunternehmen

eine längerfristige wirtschaftliche Grundlage zu bieten, setzte die Viehzentrale auf Effizienzsteigerung und Arbeitsteilung. In enger Zusammenarbeit mit fortschrittlichen und weitsichtigen Mästern gründete sie 1979 die „Marktgemeinschaft tierischer Erzeugnisse e.V.“

Gemeinsam richtete man Sammel- und Sortierstellen für Schlachtschweine ein, die den Landwirten die Möglichkeit boten, die Tiere selbst anzuliefern und so die Kosten zu reduzieren. Die Tiere wurden nach Geschlecht, Alter und Herkunft zu Partien zusammengestellt, sodass die Viehzentrale als Großanbieter am Markt auftreten und entsprechende Preise erzielen konnte.

Grundlegende Systemvorteile und entscheidende Impulse für die Vermarktung brachte schließlich die Einführung des „Rein-Raus-Systems“. Es senkte nicht nur die Produktions- und Vermarktungskosten, sondern verschaffte dem Landwirt mehr kalkulatorische Sicherheit.

In der Ferkelaufzucht war die Viehzentrale Vorreiter und Wegbereiter für die erfolgreichere Vermarktung. Wurden die 30-kg-Ferkel bis dahin vom Ferkelerzeuger aufgezogen, entwickelte die Viehzentrale erstmals ein System, das auf Arbeitsteilung basierte. Mit der Universität Hohenheim und der Fachhochschule Nürtingen zusammen hatte sie einen Aufzuchtstall und die Eckdaten für die Aufzucht entwickelt. Die Aufzüchter stellten abgesetzte Ferkel mit ca. 8 kg ein und erzeugten einheitliche Partien mit 30-kg-Ferkeln, die in Größe, Alter, Geschlecht und Qualität einheitlich waren und so besser vermarktet werden konnten.



Fütterung, Haltung und das Management optimal an die Bedürfnisse der Tiere angepasst werden konnten. Besonders in den rückläufigen Zeiten hat sich die Ferkelaufzucht im Rein-Raus-System als wettbewerbsfähiges Erfolgsprogramm erwiesen. In erster Linie produzierte man für Mastbetriebe in Baden-Württemberg. Überschüssige Ferkel in erstklassiger Qualität wurden nach Norddeutschland, Westfalen und auch nach Frankreich, Belgien und Spanien geliefert.

Rindfleischprogramm/Kälber

Weitere Spezialisierungen fanden auch in der Rinderzucht statt. Die bereits von der „Württembergischen Viehverwertung AG“ begonnene Unterstützung in der Produktion von Jungkälbern, Fressern und Rindern wurde zunehmend zu eigenständigen Vermarktungsprogrammen ausgeweitet.

Um die sichere Belieferung der Bullenmastbetriebe mit zur Mast geeigneten Bullenkälbern sicherzustellen, sorgte die Viehzentrale für die gut organisierte Erfassung, Sortimentsbildung und günstige Vermarktung

Da im Stall durch das Rein-Raus-System und die Unterbrechung der Infektionskette optimale hygienische Bedingungen herrschten, konnte der Gesundheitsstatus der Tiere verbessert werden. Die dadurch möglich gewordene getrenntgeschlechtliche Schweinemast steigerte die Umtriebe und die Effizienz generell, da die



*Ein Landwirt konnte vor 60 Jahren etwa zehn Leute ernähren.
Heute erwirtschaftet ein landwirtschaftlicher Familienbetrieb mittlerer Größe Nahrung für rund 120 Menschen.*

der Tiere. Fresseraufzuchtbetriebe sicherten dabei die Versorgung der Mäster. Gerade in der Mast von Fressern boten und bieten sich dem Bullenmäster entscheidende Vorteile. Er muss sich nicht um die Kälberaufzucht kümmern, sichert die einheitliche Qualität und kann schneller Kapital umschlagen. Auch die Färsenmast ist aufgrund der Preisverhältnisse und der Gewährleistung von Absatzmengen eine interessante Alternative zur Bullenmast. Durch die Einstellung im „Rein-Raus-Verfahren“ gelingt es, einheitliche Gruppen mit hervorragendem Gesundheitsstatus zu bilden.

Ab 1974 forcierte die Viehzentrale verstärkt auch den Export von Kälbern nach Italien. Der Kauf der bayerischen Bovex GmbH war eine weitere Grundlage für die erfolgreiche Ausweitung des neuen Geschäftszweiges. Sie ging später, 2006, in die NVG-bovex GmbH ein.

NEUAUFSTELLUNG UND AUSWEITUNG DER AKTIVITÄTEN

1980 – 2011

100 JAHRE

Die Liberalisierung der Märkte mit ihren Auswirkungen auf die Verordnungen der EG und die wachsende ausländische Konkurrenz übten zunehmend Druck auf die hiesigen Märkte aus. Für die Viehzentrale lag die große Herausforderung darin, die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe zu erhalten und auszubauen. Der Strukturwandel war voll im Gange und zahlreiche Betriebe waren in der Folge zum Aufgeben gezwungen. Bestehen am immer größer und wichtiger werdenden europäischen Markt war die Devise! Rationalisierung, Rentabilitäts- und Effizienzsteigerung mussten umgesetzt werden.

Neue Zusammensetzung des Gesellschafterkreises der Viehzentrale Südwest

Am 14. November 1980 schlossen sich genossenschaftlich orientierte Erzeugergemeinschaften zu einem Verbund, der „Vieherzeuger-Gemeinschaft e.G.“, zusammen. Knapp zwei Jahre später, 1982, wurde die Viehzentrale Südwest GmbH aus dem Verbund der krisengeschüttelten „Interfleisch AG“ herausgelöst.

Die „Vieherzeugergemeinschaft e.G.“ fungierte dabei als neuer Hauptgesellschafter und so wurden die Strukturen geschaffen, in denen die Viehzentrale im Wesentlichen auch heute noch tätig ist.

Damals ging die Viehzentrale Südwest GmbH in den Besitz der folgenden Organisationen über:

- Vieherzeugergemeinschaft
- Württembergischer Genossenschaftsverband
- Genossenschaftliche Zentralbank
- Bauernverband Stuttgart
- Bauernverband Ravensburg
- Zuchtverbände des Landes

Herausforderungen für die Viehvermarktung während der letzten 30 Jahre

Basierend auf einer klaren Struktur, ausgestattet mit einem eindeutigen Auftrag und die anstehenden Veränderungen erkennend, setzte die Viehzentrale wichtige Impulse für die tierische Erzeugung und nutzte in den folgenden Jahren die Chancen, die sich am Markt boten, im Sinne „ihrer“ Landwirte.

Die große Herausforderung, die in den 80er-Jahren begann und bis heute anhält, ist die zunehmende Liberalisierung der Agrarmärkte in Verbindung mit einer sich wandelnden Agrarpolitik. Waren bis dahin die landwirtschaftlichen Märkte durch Zölle und andere Instrumente von Drittmärkten abgeschottet und durch staatliche Maßnahmen wie Intervention und staatliche Lagerhaltung bestimmt und gestützt, so kamen immer stärker die Kräfte des freien Marktes zum Tragen.

Daher waren grundlegende Veränderungen erforderlich, welche die Viehzentrale nicht nur begleitet, sondern in vielen Bereichen aktiv mitgestaltet hat:

1. Die ausschließliche Ausrichtung der Erzeugung auf die Wünsche und Vorstellungen der Verbraucher
2. Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der landwirtschaftlichen Produktion vor dem Hintergrund des internationalen Wettbewerbs
3. Die Bündelung der Vermarktungsmengen aufgrund der starken Konzentration der Schlachthöfe und des Lebensmitteleinzelhandels

1. Konsequente Ausrichtung auf den Verbrauchermarkt

Bis Mitte der 80er-Jahre war der Fleischmarkt geprägt von staatlicher Intervention: Das von den Landwirten produzierte Fleisch wurde, gerade aus der Rindfleischproduktion, postwendend vom Staat aufgekauft und eingelagert. Mit dieser Sicherheit im Rücken und ohne Einschränkungen durch Verbraucherwünsche wurden die Bullen mit einem Gewicht von 500 bis 600 Kilogramm geschlachtet: Viel zu schwer, als dass das Fleisch noch schmackhaft gewesen wäre. Der Verbraucher bezog das Fleisch aus dem benachbarten Ausland.

Als schließlich der Staat die Intervention nach und nach einstellte, stand der Landwirt vor zwei Problemen. Erstens musste Fleisch nach Verbraucherwünschen produziert werden, die eingesetzte Genetik und die Fütterung mussten auf Feinfaserigkeit, Saftigkeit und Geschmack abgestimmt werden. Das gestaltete sich schwierig, denn bis dato zählte einzig nur das Endgewicht. Zweitens war auch der Markt für Fleisch vergeben: Ausländische Produzenten füllten schon längst die Regale der Lebensmittelmärkte.

Umdenken auf dem Hof und Zurückeroberung des eigenen Marktes waren nun absolute Pflicht.



Der Partnerkreis für Markenqualität

In den 80er-Jahren entwickelte die Viehzentrale ein Markenprogramm, das eine regionale Erzeugung, die spezielle Verarbeitung und den besonderen Geschmack des Produktes hervorhob. Süddeutsche Bauern, Verarbeiter und Vermarkter arbeiteten im „Partnerkreis für Markenqualität“.



Die Kette reichte „vom heimischen Hof bis zur Ladentheke“, vom Erzeuger über den Schlachtbetrieb bis hin zum Metzger. Das Premiumprodukt „Fleisch“ stand dabei immer im Fokus. Gesundheit, tiergerechte Haltung, schonender Transport und stressfreie Tierbehandlung, richtige Fütterung mit regionaler Grundlage und der Einsatz leistungsfähiger Genetik waren die wichtige Ausrichtung der Qualitätsproduktreizeuger.

Die Viehzentrale vermarktete die Tiere und organisierte die Erzeugerkette. Als Basis für eine attraktive Präsentation in der Ladentheke legte sie auch großen Wert auf die fachgerechte Zerlegung und die durchgängige Kühlkette. Denn die gesamte Produktionskette war ausgelegt auf Vertrauensbildung und Kundenorientierung im Lebensmittelhandel.

Das rote „Q“

Während die Resonanz der Konsumenten auf diese Premiumprodukte nur in Teilmärkten zum Tragen kam, entwickelte sich beim Verbraucher eine verstärkte Wahrnehmung von Qualitätsfleischerzeugnissen.

Mitte der 90er-Jahre führte die Viehzentrale das rote „Q“ ein, das in ganz Deutschland für Qualität und Rückverfolgbarkeit stand und hohes Ansehen genoss. Erst das infolge der BSE-Krise eingeführte QS-Siegel der „QS Qualität und Sicherheit GmbH“ löste das rote „Q“ der Viehzentrale ab.

Heutige vielseitige Qualitätsprogramme

Heute eröffnet die Viehzentrale seinen Mitgliedern mit erfolgreichen Qualitätsprogrammen den Weg in den Lebensmitteleinzelhandel und damit beste Erlös-Chancen: EDEKA „Gutfleisch“, Feneberg „PrimaSchwein“ und das „Württembergischer Lamm“. Gemeinsam mit der NVG-bovex GmbH setzt die Viehzentrale zudem das hauseigene Jungbullenprogramm mit dem Ziel um, marktgerechtes, qualitativ erstklassiges Rindfleisch zu erzeugen. Im Rahmen von QS tritt die Viehzentrale als QS-Bündler in den Bereichen Rind, Schwein und Tiertransport auf. Die Viehzentrale wurde als erstes Unternehmen überhaupt nach QS für den Tiertransport zertifiziert!

„Württembergischer Lamm“



Im Rahmen des Programms „Württembergischer Lamm“ unterstützt die Viehzentrale regionale Schäfer mit einer Aufzuchtkooperation, in deren Mittelpunkt ein ausgefeiltes System für die Vermittlung von Nuttschafen und die Abnahme von Absetzlämmern steht. Sie gewährleistet hohe Auszahlungspreise und ein planbares Einkommen.

An das „Württembergischer Lamm“ werden hohe Ansprüche gestellt: Die Mitgliedsbetriebe verpflichten sich zur Einhaltung der strengen Erzeugungs- und Vermarktungsrichtlinien. Die Lämmer werden mit 6 bis 8 Wochen und einem Lebendgewicht von 18 kg abgesetzt. Mit dem VZ-eigenen Fuhrpark werden die Tiere abgeholt.



Aufzuchtlämmer kommen in den „Lämmergarten“, wo sie in gleichaltrige Gruppen zusammengefasst werden. So sichert die Viehzentrale auch hier die homogene Qualität der Fleischkörper. Die Lämmer werden nach dem natürlichen Erreichen ihres Schlachtendgewichtes geschlachtet: Dies ist die Garantie, dass ihr Fleisch leicht zu verarbeiten und der Geschmack angenehm würzig ist – die Voraussetzung für den Weg über den Lebensmitteleinzelhandel oder das Fachgeschäft zum anspruchsvollen Verbraucher.

Pilotprojekt zur Verbesserung der Lammfleischqualität

Um die Lammfleischqualität noch weiter zu verbessern, hat die Viehzentrale ein wissenschaftlich begleitetes Pilotprojekt mit einigen Erzeugerbetrieben des „Württembergischer Lammes“ ins Leben gerufen. In Kooperation mit regionalen Erzeugern, der Universität Hohenheim, dem Ministerium für Ernährung und ländlichen Raum Baden-Württemberg und der Edeka Südwest GmbH werden Fleischschafböcke in Merinolandschafmuttern eingekreuzt.

Feneberg „PrimaSchwein“

Gemäß dem Motto: „Es schmeckt, weil man’s eben schmeckt!“ setzt das „PrimaSchwein“-Markenprogramm

von Feneberg auf Qualität und Regionalität. Alle Vertragsbauern sind bäuerliche Familienbetriebe, ausschließlich aus Bayern und Baden-Württemberg. Die Betriebe sind in einem Qualitäts-Sicherheitsprogramm integriert und werden regelmäßig kontrolliert. Bestes Futter aus überwiegend eigenem Anbau sichert ein rundum erfolgreiches Naturprodukt.

EDEKA „Gutfleisch“

Für das EDEKA „Gutfleisch“-Programm gelten strenge Qualitätskriterien, welche die Aufzucht, die Fütterung und die Haltung der Tiere in allen Einzelheiten regeln. Die Produktionskette ist hundertprozentig rückverfolgbar durch lückenlose Dokumentation von Anfang der Produktionskette bis zum reifen Schlachtschwein. Geburt, Mast, Schlachtung und Zerlegung müssen in Deutschland erfolgen. Vertragliche Bindung zu den vor- und nachgelagerten Bereichen und zu EDEKA ist gegeben, so dass für den Landwirt Planungssicherheit besteht. Auf Basis des QS-Standards bestehen hohe Auflagen bei Hygienekonzepten oder in der tiergerechten Haltung, die von unabhängigen Instituten überprüft werden.

„Gutfleisch“ ist kompromisslose Qualität, die man schmeckt.



2. Unterstützung der Landwirte in der Produktion Marktanforderungen

Die ersten Schritte für eine Stärkung der Landwirtschaft wurden Ende der 60er-Jahre mit Einführung des Marktstrukturgesetzes gemacht. Landwirte schlossen sich zu Erzeugergemeinschaften zusammen, um ihre Marktposition zu festigen. Die auch daraus resultierende Spezialisierung der Betriebe brachte viele Vorteile, die Arbeitsprozesse konnten besser abgestimmt, der Material- und Futtereinsatz optimiert werden.

Durch die Einführung des Rein-Raus-Systems konnte der Schweinemäster seine Effizienz in der Produktion durch gleichbleibende Arbeitsschritte im Ab- und Durchlauf des Produktionszyklus verbessern. Die komplette Reinigung und Desinfektion der Ställe oder der geschlossenen Abteile führten zudem zu der so wichtigen Unterbrechung der Infektionskette.

Allerdings benötigte der Mäster für dieses System größere einheitliche Ferkelpartien, die im gleichen Alter, in gleicher Konstitution und vor allem aus einem Stall mit gleichem Gesundheitsstatus kamen. Für den Süden Deutschlands mit seinen kleinen Strukturen war dies eine Chance und zugleich eine Herausforderung!

Entwicklung von Produktionskonzepten

Die im Mittelpunkt stehenden und sich laufend verändernden Verbraucherwünsche in Verbindung mit einem hohen Grad an Wettbewerbsdruck bedingen eine ständige Veränderung der Produktionsstrukturen und -systeme. Dafür müssen sich die Betriebe immer stärker spezialisieren. Ziel der Viehzentrale war und ist es deshalb, durch die Entwicklung von überbetrieblichen Konzepten – also durch die Zusammenarbeit von Betrieben – die vom Markt geforderten Qualitäten zu liefern.

DWA-System

Aus dieser Situation entwickelte sich 1983 ein neues Produktionssystem. Das Deck-, Warte- und Abferkelsystem (DWA-System), bei dem verschiedene Betriebe in räumlicher Nähe je einen Produktionsschritt der Ferkelerzeugung übernahmen: Entweder das Decken der Sauen, Warten der niedertragenden Sauen oder Abferkeln der Sauen, manchmal auch in Kombination. So konnten

trotz kleiner Betriebsgrößen mit größeren Sauengruppen größere Partien an Ferkeln erzeugt und der betriebliche Platz ganz für einen Produktionsschritt ausgenutzt werden.

Erste Ideen dazu kamen aus dem benachbarten Frankreich. Das System wurde in Deutschland intensiviert und verfeinert, bevor man die Betriebe schließlich optimal aufeinander abstimmen konnte. Mit der Landesanstalt Forchheim, dem Regierungspräsidium Tübingen und dem Schweinegesundheitsdienst Stuttgart wurden Rhythmen für die Produktionsschritte entwickelt, das Aufstallmanagement überarbeitet und die Fütterung der Sauen beziehungsweise Ferkel optimiert.

Dank der geschlossenen zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit und der daraus resultierenden Abschottung zu anderen Betrieben sind auch im DWA-System die Hygienekette und der Infektionsdruck in sich stabil. So werden die Betriebe im Rein-Raus-System bewirtschaftet. Die Viehzentrale übernimmt die Organisation, Abstimmung des Managements und den Transport der Tiere zwischen den Betrieben.



Unterstützung der Zuchtarbeit

Die eingesetzte Genetik bildet die Voraussetzung für eine erfolgreiche tierische Produktion. Entscheidend ist hierbei neben der tierischen Leistung in der Produktion die Qualität des Endproduktes in Form der Schlachtkörper- und Fleischqualität. In der Schweineproduktion sind beispielsweise die Auswirkungen auf die Ferkelerzeugung in gleichem Maße zu beachten wie die Auswirkungen auf die Schweinemast.

Die enge Zusammenarbeit mit den Zuchtverbänden in Baden-Württemberg, die die Viehzentrale forciert, ermöglicht eine schnellere Umsetzung von Erfahrungen aus der Praxis in die Zucht und schafft somit die Voraussetzung, dass den landwirtschaftlichen Betrieben eine leistungsfähige Genetik zur Verfügung gestellt werden kann.

Die Beteiligung der Viehzentrale am Hybridzuchtprogramm des Schweinezuchtverbandes Baden-Württemberg sichert hohe tierische Leistungen, einen guten Schlachtkörperwert und eine hervorragende Fleischqualität.

Innovationen und betriebliche Förderung

Die Landwirte in Deutschland können sich heute in allen Belangen auf die Viehzentrale Südwest GmbH verlassen. Ob es um die Teilhabe in der Produktions- und Vermarktungskette einer starken Gemeinschaft, um die Beratung oder um die Finanzierung geht, die Mitarbeiter der Viehzentrale sind stets vor Ort, um den Landwirt zu unterstützen.

Sie würden dem Namen „Vertrauensleute“ in Anlehnung an frühere Jahrzehnte alle Ehre machen. Zudem leistet die Viehzentrale auch heute noch Pionierarbeit, etwa, wenn es darum geht, die Produktions- oder Vermarktungssysteme weiterzuentwickeln, den Zuchtfortschritt weiter zu forcieren oder den Stallbau zu optimieren.



Rinderlaufhof RBE

Der Rinderlaufhof RBE ist das jüngste Projekt der VG/VZ-Gruppe. Am 15. Oktober 2010 nahmen fünf Landwirte ihre Arbeit im Bullenmastbetrieb auf. Mit neuester tiergerechter Stalltechnik, einer Biogas- und einer Photovoltaik-Anlage ausgestattet, erfüllt der Hof nahezu ideale Bedingungen für die moderne Viehhaltung.

Finanzierung

Bei der Absicherung von Finanzrisiken, bei der Finanzplanung von Projekten und bei der Finanzierung oder Liquiditätshilfe steht die Viehzentrale ihren treuen Kunden zur Verfügung.



3. Verbesserung der Marktstellung

3.1 Regionales Wachstum

Die Arbeit der Viehzentrale ist seit den 90er-Jahren bis heute vor allem geprägt von der regionalen Ausweitung und konzeptionellen Verbesserungen der Strukturen. Die Wiedervereinigung der beiden deutschen Staaten macht einen entscheidenden Anteil an der regionalen Ausdehnung der Viehzentrale aus. Mit neuen Standorten in Thüringen und Sachsen, stellte sich die Viehzentrale der neuen Herausforderung, eine Organisation und Vermarktung in Ostdeutschland aufzubauen.

Zudem hat die Viehzentrale ihre Standorte in weiteren Bundesländern außerhalb Baden-Württembergs ausgebaut. Zu den Standorten Lippstadt in Nordrhein-Westfalen und dem rheinland-pfälzischen Meckel, kam jüngst der Standort Lüneburg in Niedersachsen hinzu.

3.2 Zusammenschlüsse mit anderen Organisationen

Zusätzlich zur regionalen Ausweitung hat die Viehzentrale vor allem auch ihre Vermarktungsposition gestärkt, indem sie Partnerschaften mit anderen Unternehmen eingegangen ist und diese ausgebaut hat.

MSE: Thüringen, Sachsen

Während die Zusammenarbeit zwischen der „Mitteldeutschen Schlacht- und Nutzvieh- Erzeugergemeinschaft w.V.“ (MSE) und der Viehzentrale Südwest GmbH erst seit 2006 besteht, kooperierten die EZG Qualitätsfleisch Sachsen e.V., die seit November 2010 mit der MSE fusioniert ist, und die Viehzentrale bereits seit 1991. MSE und VZ betreiben seit 2006 eine gemeinsame Geschäftsstelle in Altenburg. Ihr gehören derzeit 130 Mitgliedsbetriebe aus Thüringen und Sachsen an, die Mastschweine, Mastbullen, Schlachtkühe sowie Zucht- und Nutzvieh nach QS-Richtlinien erzeugen.

NVG-bovex: Nordbayern

2006 wurde die NVG-bovex GmbH als gemeinsames Tochterunternehmen der Viehzentrale Südwest GmbH und der Viehvermarktungs-genossenschaft Nordbayern e.G. gegründet. Ziel war und ist es, die Landwirte im Nachbarbundesland vor Ort optimal betreuen zu können. Die stark steigenden Umsätze zeigen den Erfolg dieser Konzeption.



KälberKontorSüd: Baden-Württemberg

Ein beispielhafter Schritt zur Bündelung der landwirtschaftlichen Interessen stellt die Gründung der KälberKontorSüd GmbH dar. Sie ist ein gemeinsames Tochterunternehmen der Rinderunion Baden-Württemberg e.V. und der Viehzentrale Südwest GmbH. Die Zusammenführung von Kompetenz und Erfahrung zweier langjährig am Markt erfolgreicher Unternehmen bildet dabei die Grundlage für ein schlagkräftiges und zukunftssicheres Unternehmen.

U.E.G. Gölsdorf GmbH: Ostdeutschland

An der U.E.G. Gölsdorf GmbH ist die Viehzentrale Südwest GmbH erst seit 2011 mehrheitlich beteiligt. Die U.E.G. ist Marktführer in der ostdeutschen Kälbererfassung und vermarktet 70.000 Stück Kälber sowie 12.000 Stück Schlachtvieh/Großvieh pro Jahr. Mit den neuen Standorten Gölsdorf (Brandenburg) und Hilbersdorf (Sachsen) wird die Viehzentrale ihr Engagement in den neuen Bundesländern ausweiten.

AUSBLICK

In 100 Jahren Arbeit für die Viehhalter in Deutschland ist es ein und der selbe Grundgedanke, der sich wie ein roter Faden durch die Geschichte zieht: Durch die Bündelung der gemeinsamen Interessen in der Landwirtschaft entsteht eine starke Gemeinschaft zum Wohle des Einzelnen. Dies ist der genossenschaftliche Gedanke und der klare Auftrag, auf dem unsere Arbeit bis heute beruht.

Aufgrund dieser Arbeit entstanden Produktions- und Vermarktungsprogramme, welche die Vieherzeugung strukturieren, vernetzen und so effizienter machen. Es ist unser Anspruch, diese Programme bei anhaltenden Marktveränderungen – wie auch in der Vergangenheit – weiterzuentwickeln. Den Zugang zu kaufkräftigen Märkten zu erhalten und auszubauen, ist dabei eines unserer zentralen Ziele. Die Viehzentrale als bäuerliche, genossenschaftliche Organisation stellt heute einen Marktfaktor dar und wird bei den Unternehmen der nachgelagerten Stufen als verlässlicher, innovativer Partner geschätzt.

Heute und in Zukunft geht es darum, im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Wir sehen die Landwirte und tierhaltenden Betriebe in Deutschland gut gerüstet, um eine wichtige Rolle im europäischen und internationalen Markt einzunehmen. Die Viehzentrale Südwest und ihre Mitarbeiter werden auch in Zukunft die mit ihnen zusammenarbeitenden Betriebe mit neuen Strategien und Programmen, innovativen Entwicklungen und Neuerungen unterstützen.

In der politischen Arbeit bemühen wir uns, den Landwirten in Deutschland eine starke Lobby zu bieten. Die Konkurrenzsituation zwischen Energieerzeugung und Wettbewerb um Fläche und die damit verbundenen steigenden Pacht- und Futtermittelpreise für die schweine- und rinderhaltenden Betriebe muss gemeinsam gelöst werden. Wir fordern eine stärkere Wertschätzung der Landwirtschaft und insbesondere der Arbeit der Landwirte als Nahrungsmittelproduzenten. Denn sie leisten einen enormen Beitrag für die Bevölkerung und das

Gemeinwohl unseres Landes. Die Landwirtschaft muss sich stärker denn je als essenzieller Nahrungsmittelproduzent ins Bewusstsein der Menschen rufen.

Eine weitere damit verbundene Aufgabe liegt darin, dem Verbraucher mit seinen Vorstellungen und Kenntnissen die Landwirtschaft und insbesondere die Tierhaltung wieder näher zu bringen. Er fordert Informationen über die Erzeugung, Herkunft, Aufzucht und Haltung der Tiere. Authentische Aufklärung und das Respektieren der Verbraucherwünsche sind probate Mittel, um den Kunden zu überzeugen, dass er das Produkt mit Genuss und gutem Gewissen essen und konsumieren kann. Durch die vielen Wege der Informationsbeschaffung, via Internet, über das Fernsehen, die Zeitungen und andere Printmedien, erfolgt eine zum Teil sehr einseitige Berichterstattung und Verunsicherung der Konsumenten. Hier gilt es, den Informationsfluss selbst zu steuern und den Verbraucher fundiert und faktisch aufzuklären. Für den Verbraucher müssen die Faktoren Genusswert, Gesundheit, Tierwohl und Nachhaltigkeit in stimmiger Weise verbunden sein. Eine große Herausforderung für die Landwirte, der wir uns gerne mit ihnen gemeinsam stellen.

Für uns als genossenschaftliche Organisation steht der landwirtschaftliche, tierhaltende Betrieb im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns. Ihn zu fördern, ihn als Ganzes in seiner betrieblichen Entwicklung zu unterstützen und seine Interessen verantwortlich in der Gesellschaft wahrzunehmen, sehen wir als unsere zentrale Aufgabe.

Die hundertjährige Geschichte ist uns Verpflichtung, Auftrag und Motivation zugleich!

100 JAHRE



Was vor 100 Jahren mit dem gemeinsamen Viehverkauf begann, hat sich heute zum hochwertigen Leistungsspektrum entwickelt, das die tierhaltenden Betriebe in ihrer Komplexität professionell unterstützt und fördert.



PARTNER DER VIEHZENTRALE SÜDWEST GMBH

Als Partner der tierhaltenden Betriebe in Deutschland vertrauen wir auf die starke Gemeinschaft an unserer Seite.

Gesellschafter

VG Vieherzeuger Gemeinschaft eG
Zuchtschweine Erzeugergemeinschaft w.V. / Schweinezuchtverband Baden-Württemberg e.V.
RBW Rinderunion Baden-Württemberg e.V.

Partnerorganisationen

VVG Nordbayern eG
MSE w.V.

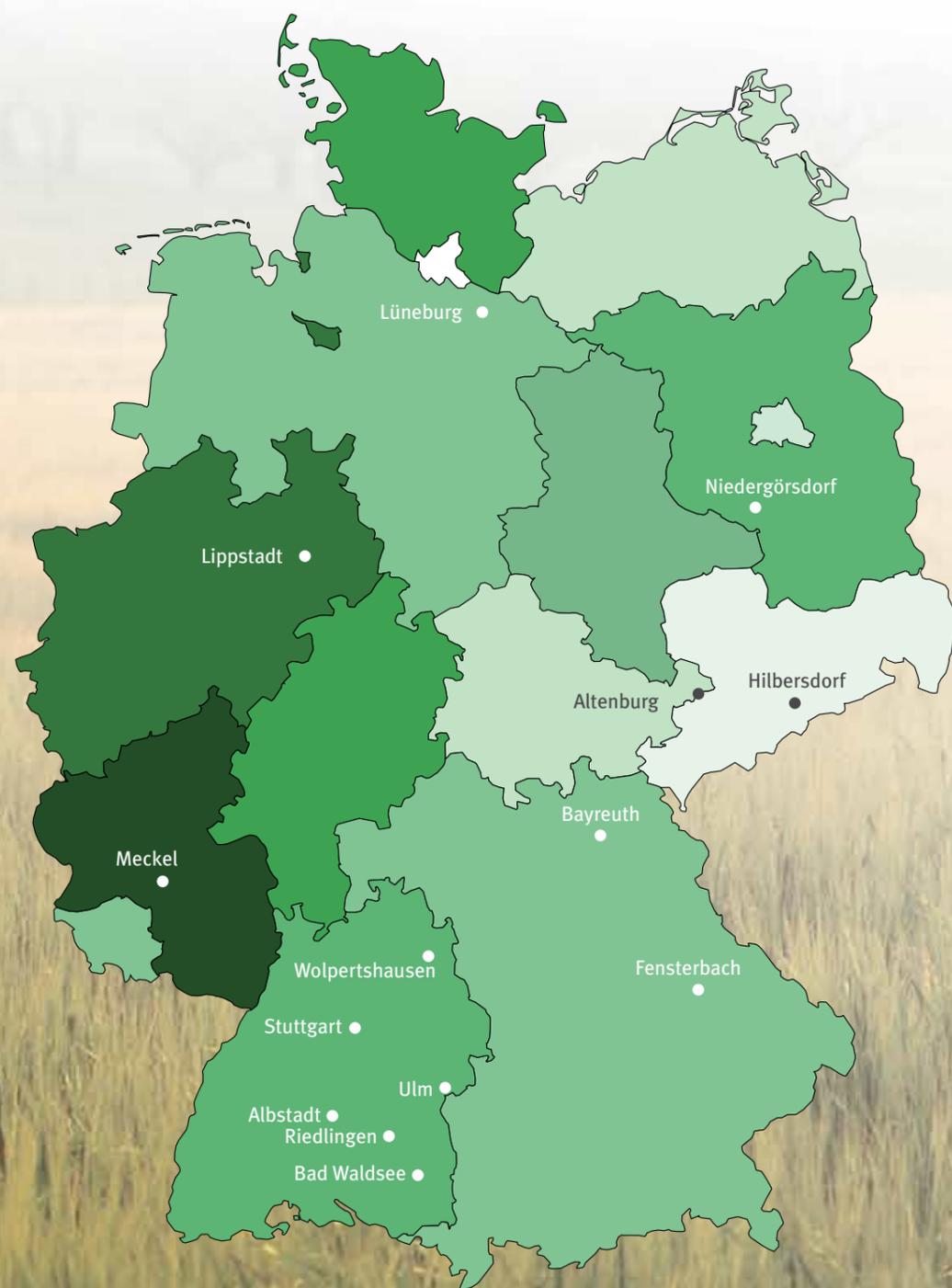
Tochterunternehmen

NVG-bovex GmbH
KKS KälberKontorSüd GmbH
U.E.G. Gölsdorf GmbH

Verbundene Erzeugergemeinschaften

Marktgemeinschaft tierischer Erzeugnisse e.V.
Baden-Württembergische Lammfleisch Erzeugergemeinschaft e.V.
Erzeugergemeinschaft Weideland w.V.





Aufsichtsrat

- Dr. Reinhard Funk**, Landwirt (Vorsitzender)
- Hans-Benno Wichert**, Landwirt (stv. Vorsitzender)
- Eugen Burkhardt**, Landwirt
- Georg Häckel**, Landwirt
- Dr. Franz Honikel**, Verbandsdirektor i.R. (bis 29.06.11)
- Klaus Jakob**, Landwirt
- Martin Kühnle**, Landwirt
- Michael Eißler**, Vorstandsmitglied (ab 29.06.11)
- Harald Rabausch**, Landwirt
- Hermann Ritter**, Landwirt
- Ulrich Werner**, Abteilungsleiter
- Walter Söllner**, Landwirt
- Thomas Zimmerer**, Landwirt

Geschäftsführer

- Lothar Bosch**
- Dr. Rainer Pflugfelder**

BADEN-WÜRTTEMBERG Viehzentrale Südwest GmbH Viehhofstraße 10 70188 Stuttgart Tel. 0711 / 46 03 - 0 Fax 0711 / 46 03 - 240 Geschäftsstelle Bad Waldsee Schanzbühlweg 2 88339 Bad Waldsee Tel. 075 24 / 97 36 - 0 Fax 075 24 / 97 36 - 20	Geschäftsstelle Riedlingen Alte Unlinger Straße 17 88499 Riedlingen Tel. 073 71 / 93 27 - 0 Fax 073 71 / 93 27 - 27 Geschäftsstelle Wolpertshausen Heide 1 74549 Wolpertshausen Tel. 079 04 / 705 - 0 Fax 079 04 / 705 - 45	Geschäftsstelle Ulm Steinbeisstraße 17 89079 Ulm Tel. 07 31 / 440 77 Fax 07 31 / 440 78 Geschäftsstelle Albstadt Zieglerstraße 11 72458 Albstadt-Ebingen Tel. 074 31 / 28 27 Fax 074 31 / 555 26	NORDRHEIN-WESTFALEN Geschäftsstelle Lippstadt Wickenfeld 5 59590 Geseke-Langeneicke Tel. 029 42 / 97 30 - 0 Fax 029 42 / 97 30 - 10	RHEINLAND-PFALZ Geschäftsstelle Meckel Meilbrücker Straße 10 54636 Meckel Tel. 065 68 / 96 96 46 Fax 065 68 / 96 91 57
BAYERN (NVG-bovex GmbH) OBERPfalz Geschäftsstelle Fensterbach Wolfringmühle 8 92269 Fensterbach Tel. 094 38 / 701 Fax 094 38 / 800	OBERFRANKEN Geschäftsstelle Bayreuth Drossenfelder Straße 9 95445 Bayreuth Tel. 09 21 / 150 57 04 Fax 09 21 / 150 57 07	UNTER-/MITTELFRANKEN Geschäftsstelle Wolpertshausen Heide 1 74549 Wolpertshausen Tel. 079 04 / 705 - 0 Fax 079 04 / 705 - 45	U.E.G. Gölsdorf GmbH BRANDENBURG Zentrale Niedergörsdorf Dorfstraße 63 14913 Niedergörsdorf Tel. 03 37 41 / 71 28 2 Fax 03 37 41 / 71 90 90	U.E.G. Gölsdorf GmbH SACHSEN Geschäftsstelle Hilbersdorf Halsbacher Weg 14 09627 Hilbersdorf Tel. 037 31 / 20 05 75 Fax 037 31 / 20 05 74
			THÜRINGEN/SACHSEN Geschäftsstelle Altenburg Remsaer Straße 17 - 19 04600 Altenburg Tel. 034 47 / 51 08 33 - 0 Fax 034 47 / 51 08 33 - 11	NIEDERSACHSEN Geschäftsstelle Lüneburg Klein Witzeetze Nr. 2 29482 Küsten Tel. 058 64 / 14 31 Fax 058 64 / 14 73

Viehzentrale Südwest GmbH

Viehhofstraße 10
70188 Stuttgart

Telefon 0711 46 03-0
Telefax 0711 46 03-240

info@vz-gmbh.de
www.vz-gmbh.de

