

Notierung: Vier neue Melder aus Westfalen

Jeden Mittwoch gibt die VEZG die Leitnotierung für den Schweinemarkt vor. Jetzt verstärken vier westfälische Genossenschaften mit 3,3 Mio. Schweinen die Notierung.

Mittwochnachmittag, 14 Uhr – der wichtigste Termin für die Schweinebranche. Wenn die Vereinigung der Erzeugergemeinschaften (VEZG) ihre Schlachtschweine-Notierung herausgibt, schaut nicht nur ganz Deutschland, sondern ganz Europa hin. Denn der VEZG-Preis übernimmt eine Leitfunktion. Geht er hoch oder runter, ist das oft auch ein Signal im restlichen Europa. Zum einen werden in Deutschland viele Schweine produziert. Zum anderen ist das System bestehend: Unabhängige Erzeugergemeinschaften veröffentlichen eine gemeinsame Notierung. Das ist ein Unikum in Europa, wo Schlachthofnotierungen dominieren. Die rechtliche Grundlage findet die VEZG-Notierung im Agrarmarktstrukturgesetz. Dies billigt anerkannten Erzeugergemeinschaften eine Ausnahme gegenüber dem Kartellverbot zu. Damit darf die VEZG ihre Mitglieder bei der Preisbildung beraten und Preisempfehlungen aussprechen.

Jede Woche Kräfteressen

Das ist jede Woche ein zähes Kräfteressen zwischen grüner und roter Seite. Zwar haben die Schlachthöfe kein kartellrechtliches Mitspracherecht. Doch über die Marktsignale fließt ihre Meinung indirekt in die Preisbildung ein.



Foto: Driessen

Die vier neuen Melder aus Westfalen (von links): Stefan Nießing (AgriV), Martin Wesselmann (VVG Werne), Martin Duesmann-Artmann (Raiffeisen Hohe Mark-Hamaland) und Klaus Kortenbusch (VVG Lüdinghausen-Selm).

Das größte Problem ist die zunehmende Konzentration in der Schlachtbranche. Allein Tönnies steht für gut 16 Mio. Schlachtschweine jährlich. Vion hält mit knapp 9 Mio. den zweiten Rang, dicht gefolgt von Westfleisch mit 8 Mio. Schweinen. Und die Konzentration geht weiter. Schon jetzt kontrollieren die großen drei mehr als die Hälfte der deutschen Schweineschlachtungen. Wenn ihnen die Notierung nicht passt,

versuchen sie gelegentlich, Hauspreise durchzusetzen. Da kann die VEZG mit ihren bislang 11,6 Mio. Schlachtschweinen, die über die beteiligten Erzeugergemeinschaften gebündelt werden, nicht immer gegenhalten. Deshalb hat die VEZG schon länger nach Verstärkung bei den Preismeldern gesucht. Vor allem Westfalen war ein „dunkler Fleck“. Bislang gab es nur vier Melder aus NRW: Hamporc-Erzeugergemein-

schaft, Erzeugergemeinschaft Hochstift Paderborn, Erzeugergemeinschaft Coesfeld und Schweinevermarktung Rheinland. Der Meldermangel hat vor allem organisatorische Gründe. Während in Weser-Ems die Erzeugergemeinschaften traditionell eine starke Position in der Vermarktung innehaben, spielen in Westfalen die Viehverwertungs-Genossenschaften diese Rolle. Diese aber durften bislang nicht melden.

Verstärkung aus Westfalen

Dank einer Änderung des Marktstrukturgesetzes sind jetzt aber auch Genossenschaften zugelassen. Folgende vier Organisationen haben die Chance genutzt:

- AgriV Raiffeisen eG aus Borken-Burlo mit 390 000 Schlachtschweinen pro Jahr,
- Raiffeisen Hohe Mark-Hamaland aus Dorsten-Lembeck mit jährlich 400 000 Schlachtschweinen,
- Viehvermarktungs-Genossenschaft Lüdinghausen-Selm und Umgebung eG mit 755 000 Schlachtschweinen pro Jahr sowie
- die Viehverwertungs-genossenschaft Werne eG mit 1,73 Mio. Schlachtschweinen jährlich. Gemeinsam werfen sie fast 3,3 Mio. Schlachtschweine in die Waagschale. Zudem steht die Raiffeisen Beckum eG mit 280 000 Schlachtschweinen in den Startlöchern,

KOMMENTAR

Gut gemacht, Genossen!

Der Volksmund ist pffiffig. Die grammatikalisch gemeinte Frage „Lass mir arbeiten oder lass mich arbeiten?“ kontert er schlitzohrig: „Lass andere arbeiten!“ Diese Volksweisheit passt hundertprozentig auf die VEZG-Notierung. Die Mehrzahl der Marktbeteiligten hängt sich einfach an die Notierung und lässt andere arbeiten. Sie profitieren als Trittbrettfahrer von der starken Stellung des Vereinigungspreises, ohne selbst auch nur ein Quäntchen zur Preisbildung beizutragen. Denn Preismelder zu sein macht Arbeit, kostet Geld und vor allen Dingen Nerven. Ist die VEZG zu vorsich-

tig in der Markteinschätzung, melden sich sofort die Kritiker aus den eigenen Reihen zu Wort, die mit dem Spotmarkt argumentieren. Taxierte die VEZG hingegen zu hoch, meutern die Schlachthöfe und schießen mit Hauspreisen dagegen. Das trifft die beteiligten Erzeugergemeinschaften doppelt, da sie gegenüber ihren Mitgliedern an den VEZG-Preis gebunden sind und bei Hauspreisen draufzahlen. Deshalb ist es jede Woche aufs neue ein kräf-



tezehrendes Hase-und-Igel-Spiel, den Preis zu finden, der den Markt wirklich trifft. Umso anerkennenswerter der Vorstoß der vier westfälischen Genossen, die sich jetzt der VEZG anschließen. Sie nutzen die Chance, die ihnen die Reform des Marktstrukturgesetzes bietet. Sie bringen nicht nur wertvolle Marktinformationen mit aus einer Region, die bislang zwar veredelungsstark, aber melde-schwach war. Zudem stärken sie das Gewicht der VEZG mit zusätzlichen 3,3 Mio. Schlachtschweinen und

vergrößern die Meldebasis damit um mehr als 30 %! Vor allem aber: Sie setzen ein Zeichen, dass sie für einen starken VEZG-Preis kämpfen wollen. Damit spielt die Landwirtschaft weiterhin in der ersten Liga, wenn's um die Preisfindung am Schlachtschweine-markt geht. Das bietet kein privater Viehhändler. Das sollten Landwirte bedenken, die für den freien Markt votieren, statt sich an eine Organisation zu binden. An der Stärkung der VEZG-Notierung sollten sich auch andere Genossenschaften ein Beispiel nehmen. Den vier Pionieren kann man nur applaudieren: „Gut gemacht, Genossen!“ Und ihnen zuzurufen „Weiter so!“ Gerburgis Brosthaus

muss aber zuvor noch einige formale Anforderungen umsetzen. „Unsere Region war bislang stark unterrepräsentiert“, ist sich Stefan Niebing bewusst. Für den Geschäftsführer der AgriV war das einer der Gründe, seine Organisation nach dem Agrarmarktstrukturgesetz anerkennen zu lassen. Dabei waren einige formale Hürden zu überwinden. So mussten Doppelmitgliedschaften beseitigt werden. Zudem mussten die Mitglieder Satzungsänderungen zustimmen. Zuletzt war auch die formale Anerkennung durch das zuständige Landesamt Lanuv erforderlich. „Bei uns war das Ehrenamt ein starker Motor“, erinnert sich Klaus Kortenbusch. Der Geschäftsführer der VVG Lüdinghausen-Selm und Umgebung sieht in der Preismeldung eines der ureigensten Genossenschaftsziele, die Förderung der Mitglieder. Dem kann Stefan Niebing nur zustimmen: „Wir bilden bei der Preisfindung ein Gegengewicht zur Marktmacht der Schlachthöfe. Das tut der private Viehhandel nicht.“ Dafür investieren die Organisationen Zeit und Geld. Der Mitgliedsbeitrag zur VEZG ist umsatzabhängig. Er liegt zwischen 700 € jährlich und mehreren tausend Euro. „Wir beteiligen uns jetzt aktiv an der Preisbildung“, bekräftigt nicht nur Martin Wesselmann. Der Geschäftsführer der Viehverwertungsgenossenschaft Werne eG ist

wie seine Kollegen der Meinung, dass der VEZG-Preis gestärkt werden muss. Für ihn ist entscheidend, dass die Landwirte bei der Preisbildung mitreden und mitentscheiden. „Die VEZG hat es im Sommer geschafft, den Preis auf 1,80 €/Indexpunkt hochzuziehen – entgegen mehrfacher Hauspreise des Branchenprimus und anderer großer Schlachtunternehmen“, erinnert Wesselmann sich stolz an die Zeit, in der die „grüne Seite“ das Sagen beim Preis hatte. Dass das nur in Zeiten eines knappen Schweineangebots klappt, weiß der Vermarktungsfachmann. Wenn die Schweine drängen, Feiertage wie Anfang November die Nachfrage durcheinanderwirbeln, oder schlichtweg zu viele Schweine am Markt sind, kann auch die VEZG den Preis nicht schönreden. Dann sitzen die Schlachter am längeren Hebel. „Doch gerade wenn es haarig wird, brauchen wir die Rückendeckung der Mitglieder“, fordert Martin Duesmann-Artmann Unterstützung ein. Wie wertvoll die Schlachtschweinenotierung ist, kann jeder beim Blick auf die Sauennotierung sehen. „Bei den Schlachtsauen ist die VEZG-Notierung nahezu bedeutungslos. Hier bestimmen drei Schlachthöfe den Preis“, legen alle vier den Finger in die Wunde und fordern: „Soweit darf es beim Schlachtschweinepreis nicht kommen.“ Gerburgis Brosthaus

Ferkel: Preisnotierung vorziehen

Wochenblatt: Ab Januar will die VEZG ihre Ferkelnotierung vorziehen von Montag auf Freitag und das Notierungsgewicht von 28 auf 25 kg senken. Warum?

Frieß: Unsere Ferkelpreisempfehlung am Montag für die aktuelle Woche ist am Markt „verpufft“. Die meisten Ferkelgeschäfte werden nach der Nordwest-Notierung der Landwirtschaftskammern abgerechnet.

Wochenblatt: Was ist daran schlecht? Warum will die VEZG das ändern?

Frieß: Die Nordwest-Notierung erscheint erst am Montag nach Abschluss der Lieferwoche. Damit kommen die meisten Abrechnungen sehr spät auf den Weg. Das heißt, der Sauenhalter muss länger auf sein Geld warten. Und der Mäster stellt Ferkel ein, ohne genau zu wissen, wie viel sie kosten. Auch für Vermarkter ist ärgerlich, da viele Mäster erst reklamieren, wenn die Rechnung eintrifft. Dann sind seit der Lieferung aber oft schon zehn Tage vergangen.

Wochenblatt: Und was will die VEZG anders machen?

Frieß: Unsere Notierung kommt wesentlich früher, am Freitag vor



Matthias Frieß aus Creglingen ist seit November neuer Vorsitzender der VEZG.

der Handelswoche. Das war ein Vorschlag unserer neuen Mitglieder aus Westfalen. Wenn unsere Notierung Fuß fasst am Markt, wissen alle Beteiligten, worauf sie sich beim Ferkelhandel einlassen. Ziel ist es, einen Leitpreis zu schaffen, der die aktuellen Angebots- und Nachfrageverhältnisse passend widerspiegelt.

Wochenblatt: Wo kann sich der Schweinehalter schlau machen?

Frieß: Wir stellen die Notierung jeweils Freitags ab 12 Uhr auf unsere Internetseite und sprechen sie auf unseren Anrufbeantworter, Tel. 09001-120244. sb

➔ www.vezg.de/preisinfo-schweine.html

Schweine: Passt die Notierung?

Die VEZG-Notierung arbeitet ohne Netz und doppelten Boden. Wenn der Preis Mittwochs veröffentlicht ist, müssen ihre Mitglieder auch dazu stehen und ihn zahlen. In Hauspreis-Wochen tut das weh, weil die Organisationen am Schlachthof das Geld nicht wiederbekommen, das sie auskehren müssen. Im umgekehrten Fall bekommen die Vermarktungsorganisationen Druck von ihren Mitgliedern, die von der Konkurrenz umworben werden. Wie aber entsteht der VEZG-Preis eigentlich?

Aktuell arbeiten in der Vereinigung der Erzeugergemeinschaften (VEZG) 48 Erzeugerorganisationen zusammen. Diese vermarkten jährlich 15,2 Mio. Schlachtschweine und 9,5 Mio. Ferkel. 34 von ihnen sind Preismelder für Mastschweine und tragen zur VEZG-Notierung bei. Das System der Preisfindung ist kartellrechtlich geprüft. Die aktiven Mitglieder sondieren zu Wochenbeginn ihr Mastschweine-

angebot. Im Gegenzug überschlagen sie die Nachfrage durch die Schlachthöfe. Jeder Melder muss mindestens drei Schlachthöfe beliefern, um sich ein unabhängiges Urteil bilden zu können.

Diese Preiseinschätzung melden sie mittwochs morgens an die Geschäftsstelle der VEZG, die bei der Landwirtschaftskammer Niedersachsen angesiedelt ist. Um die Marktentwicklung besser einordnen zu können, geben sie außerdem durch, wie viele Schweine sie in der Vorwoche vermarktet haben und wie hoch im Vergleich dazu die Angebotsmenge der nächsten Woche ausfallen wird.

Die Geschäftsstelle sammelt die Preismeldungen und ermittelt daraus den Median. Dabei wird jeweils der höchste und niedrigste Preis weggestrichen, bis als letzter der Median stehen bleibt. Vorteil gegenüber dem arithmetischen Mittel: Ausreißer in Form von sehr hohen oder sehr niedrigen Preisen fallen

aus dem System. In einer Telefonkonferenz mit acht Erzeugergemeinschaften analysiert ein Expertenteam Preisspanne und -median, Angebotsmenge und andere Marktinfos. Fünf der Teilnehmer stammen aus dem Preisgebiet Nordwest, zwei aus dem Süden und einer

aus Ostdeutschland, um den gesamten deutschen Markt abzubilden. Diese analysieren den Markt gemeinsam und legen daraufhin den VEZG-Preis für die kommenden sieben Tage fest. Diese Notierung hat seit 19 Jahren eine Leitfunktion für ganz Europa. sb

Ab 1 Mio. Schlachtungen

Die wöchentliche Schlachtzahl beeinflusst die Notierung stark.

