

EIN MAGAZIN VON VION FÜR DIE DEUTSCHE LANDWIRTSCHAFT

ProAgrar

AUSGABE 65 | DEZEMBER 2024



PORTRAIT

Rinderhalter Josef Wagner

Seite 2 - 3

REPORT

Kollegiale Zukunft mit der EGSB

Seite 4 - 5

INTERVIEW

Jürgen Lieb, Kronzeuge einer Branche

Seite 6 - 8

„Die Mischung macht's“



GROSSVIEH-VERMARKTUNG.

Die Milchwirtschaft als Haupterwerb, daneben die eigene Jungviehaufzucht, eine feine Bullenmast und knapp 100 Hektar Wirt-

schaftsfläche – da wundert nicht, dass Jungbauer Josef Wagner und seine Familie ihren Hofstandort in Bayerisch Schwaben als „glückliche Fügung“ verstehen: Nur 15 Autominuten zur Molkerei oder dem Vion-Schlachthof nebenan in Buchloe und wahlweise einer weiteren Schlachtmöglichkeit in der Region.

Weinhausen im Ostallgäu, südlichster Ortsteil der Gemeinde Jengen. 250 Menschen leben hier im Dorf sowie gut 700 Milchkühe. Und auch die hätten beim ProAgrar-Besuch an diesem frostigen sonnigen Novembermorgen herrliche Sicht auf die schneeweißen Alpen – sofern sie das wollten und auf dem Hof von Josef Wagner (30) stehen. Denn sukzessive hat sein Vater Josef (60) gemeinsam mit ihm und seinem jüngeren Bruder Andreas (26) die heimische Rinderhaltung in den vergangenen Jahren auf die Haltungsform 3 umgestellt. Mit Frischluftställen und offenen Fronten, ganzjährig nutzbaren Laufhöfen und Außenliegeplätzen. „Unsere Tiere bewegen sich, wann und wohin sie wollen – nach drinnen oder draußen, zum Fressen und Trinken, zum Melk-Roboter oder den Scheuerkratzbürsten“, beschreibt Josef junior das Tun der Tiere. „Heute früh ist's den meisten noch ein wenig kalt draußen, aber am Ende des Tages macht es die Mischung – aus Bewegung und Beschäftigung, frischer Luft und Tageslicht, die für das Wohl der Tiere schon gute Voraussetzungen schafft“. Und, Stichwort Haltungsform 3, für die Vermarktung von Milch und Fleisch.

Bereits als Zwölfjähriger ist der junge Josef „nach der Schule und den Hausaufgaben jede

freie Minute mit dem Vater mitgesprungen, ihm immer auf den Fersen gewesen“. Egal ob der gerade im Stall oder auf den Feldern zu tun hatte oder im Büro gemeinsam mit Mutter Adelheid plante, „wie der eigene Betrieb bis heute immer mit der Zeit gegangen ist“.

Zeitreise durch 15 Jahre

Des jungen Wagners rasante Wegbeschreibung der wichtigsten Schritte sieht so aus:

Schon 2009 stellte der Vater von Anbindehaltung auf Laufstall um und kaufte den ersten Melk-Roboter. Etwa zur selben Zeit der Abschied vom Braunvieh auf reine Schwarzbunte. 2016 Aufstockung von 70 auf 120 Kühe. Neue Pachtflächen kamen hinzu, ein weiterer Laufstall, die Roboter Nr. Zwei und Drei, der Laufhofbau mit Außenliegeboxen und die Aufstockung der Holstein-Friesians-Herde auf 200 Tiere. 2021 dann Bau einer Biogas-Anlage für die

Verwertung von Gülle und Mist der eigenen Tiere. Im Gegenzug liefert sie 100 kW Strom pro Stunde sowie Wärme für die Wohnhäuser der Familie und den Gemeinde-Kindergarten von Jengen, neu gebaut, direkt nebenan.

Währenddessen galt es für die Brüder Josef und Andreas aber zunächst mal, Jahr für Jahr auch zu lernen. Vom Vater vor allem, aber natürlich auch in der Ausbildung. Die absolvierte Josef zum Landwirtschaftsmeister und Bruder Andreas zum Landwirtschaftstechniker. Weil's eben auch hier wieder die richtige Mischung macht, ist der Wagner-Hof heute in allen wichti-

gen Bereichen personell vielfältig besetzt und praktisch autark vom Arbeitskräftemarkt. Mit der Mutter als Chefin im Büro und dem Vater, der gleichwohl natürlich immer noch lenkt, während er „die Jungs längst schon auch machen lässt“. Dass mit beiden Schwiegertöchtern zufällig noch zwei Tierärztinnen in die Familie kamen, „war wirklich nicht geplant, sondern hat sich einfach gefügt“.



Josef Wagner, Erzeuger-Chef Berthold Kirchmaier und Paul Daum, Director Strategic Purchase of Lifestock von Vion

Und wieder – der richtige Mix

Breit aufgestellt ist der Betrieb heute aber auch mit Blick auf seine Geschäftsfelder. So betreiben die Wagners neben der Milchwirtschaft auch die Jungviehaufzucht selbst. In der Folge verbleibt der weibliche Rinder Nachwuchs komplett auf dem Hof. Und für – wenngleich nicht alle – männlichen Kälber betreiben die Wagners auch noch Bullenmast.

Herdenerhalt, Nachzucht und die Wertschätzung der Rolle von tragenden Kühen haben in der Großviehhaltung der Wagners eine besondere Bedeutung. Unter anderem machte Josef junior 2015 die Trockenstehfütterung zum Thema seiner Abschluss-

arbeit auf der Meisterschule in Kaufbeuren. Mit dem Ergebnis, „dass die Fütterung mit relativ viel Stroh, wenig Gras und viel Mais die hormonelle Umstellung und nötige Stoffwechselleistung tragender Kühe sehr begünstigt“. Das gilt umso mehr während der letzten acht bis zehn Wochen der Trächtigkeit, wenn die Kuh nicht nur nicht selbst mit Energie versorgen muss, sondern auch ein bald schon geburtsreifes Kalb – und die dann einsetzen- de Laktation angestoßen wird.

Verantwortung von Stunde 1 an

Von diesem Anfang jeder Lebensgeschichte eines Rindes bis zu seinem Tod, das haben Josef und Andreas früh vom Vater gelernt, „tragen wir die Verantwortung“. Auch wenn ihnen dabei Partner zuverlässig zur Seite stehen. Beispielsweise die Erzeugergemeinschaft der Region. Dass ein Rinderhalter mit ihrer Hilfe – wenn er die Wahl hat und es so weit ist – seine Tiere zu

wechselnden Schlachthöfen bringt, ist nicht unüblich. So handhaben es Wagners quasi seit vielen Jahren. Denn seitdem der Vater vor mehr als 30 Jahren Mitglied der „Erzeugergemeinschaft Schlachtvieh Kaufbeuren w.V.“ wurde, überlässt die Familie die Vermarktung und Abrechnung ihrer Mastbullen vertrauensvoll dem Team von Berthold Kirchmaier.

Selber ebenfalls Rinderhalter im benachbarten Garmaringen, folgt der Vorsitzende der EG Kaufbeuren, bei der Entscheidung, ob er die Bullen der Wagners bei Vion im nahen Buchloe schlachten lässt oder in einem zweiten Betrieb der Region, vorrangig drei Aspekten: „Dem angebotenen Schlachtpreis, der jeweiligen Nachfrage der Betriebe nach Masttieren und der Disposition der Spediteure, bei denen ich den Transport als Fremdleistung einkaufen muss“.

Kein Geheimnis macht Kirchmaier aber auch daraus, dass bei seiner Entscheidung immer noch ein weiterer Gedanke mitschwingt: „Wir haben hier im Ostallgäu die komfortable Situation zweier Rinderschlachtbetriebe in der Nachbarschaft. Die tun sich in ihren professionellen Abläufen und sehr hohen Standards aber rein gar nix. Und deshalb tu ich für meine Landwirte alles, dass sich im Sinne von Standorterhaltung an dieser Situation so lange wie möglich nichts ändert“. Und dazu gehört, dass Kirchmaier die Stückzahlen der ihm zur Vermarktung angeboten Tiere „weitgehend fair und ausgewogen jongliert“. Klingt absolut nachvollziehbar – aber ja irgendwie auch wieder ein wenig nach „Die Mischung macht's“.

Mit diesem Rezept jedenfalls für den Hof, den die Familie seit 1888 führt, ist der irgendwann mal anstehende Übergang der Gesamtverantwortung auf die Brüder Josef und Andreas besonnen und gut vorbereitet. Das war beim Senior vor 40 Jahren ganz anders. Der musste von jetzt auf gleich im Alter von gerade mal 20 den Betrieb übernehmen. Mit damals 20 Hektar Land, 36 Kühen und etwas Jungvieh. Heute unterhält der Wagner-Hof 420 Tiere, muss aber auch nicht eine, sondern inzwischen drei Familien ernähren. Oder wie Josef junior sagt: „Damit diese Rechnung aufgeht, müssen wir wachsen. Aber dafür auch investieren“. In diesem Sinne – von aufmerksam strukturiertem Wachstum – wird von den Wagners irgendwo auf dem Betrieb immer auch wieder was geplant. Als Nächstes der Bau eines neuen Kälberstalls.

„Natürlich haben

wir Partner.

Aber wir tragen die

Verantwortung.“

Josef Wagner

Fotos: Vion

Landkarte gemeinsamer Routen

PERSPEKTIVE.

Der Gemeinschaftsbetrieb der Schlachthöfe Landshut und Vilshofen von Vion und der Erzeugergemeinschaft Südbayern ist buchstäblich Geschichte. Doch – in gewisser Weise auch weiterhin als Weggefährten der Zukunft – arbeiten beide Unternehmen, nur eben unabhängig voneinander, an der Fortsetzung.

Mit dem vollständigen Verkauf der Schlachtbetriebe Landshut und Vilshofen, von Vion an die Erzeugergemeinschaft Südbayern in diesem Herbst, gabelt sich der über 20 Jahre gemeinsam gegangene Weg beider Organisationen. „Aber das, was man gemeinhin ‚getrennte Wege‘ nennt, werden es deshalb

gramme auch in unserer Alleinverantwortung für die Standorte Landshut und Vilshofen selbstverständlich weiter geführt. Denn über Eigentums Grenzen hinweg, ist uns als Erzeuger natürlich am Aufrechterhalt zukunftsweisender Qualitätsprogramme gelegen“.

Beispielhaft sichtbar wird das Anfang Dezember erst, auf dem Hof von Johannes Mitlacher in Oberfranken. Wie seit Jahren schon liefert der Landwirt jede zweite Woche ca. 120 Strohschweine zum Schlachtbetrieb nach Landshut. Die Transporte

der Tiere übernimmt allerdings als gemeinsamer Vertragspartner wie eh und je die Viehhandelsagentur Vion Zucht- und Nutzvieh.

„Nach über 20 Jahren bleiben wir auch weiterhin freundschaftlich verbunden. Das heißt, so etwas wie kollegiale Nachbarschaft wird unser neues Verhältnis zu Vion zutreffend beschreiben. Alles andere, nur weil uns jetzt 100 % der

Schlachthöfe gehören und nicht mehr 49 %, wäre auch nicht zu verantworten“, so der Erzeuger-Chef.

Das gilt ganz besonders auch für die gut 6.000 Rinderhalter unter den Mitgliedern der EG. Gemeinsam mit Vion haben sie in der Vergangenheit die Konsolidierung der südbayerischen Schlachtressourcen mitgetragen. Unter anderem die Aufgabe des Rinderschlachtbetriebs in Pfarrkirchen und parallel dazu den Ausbau des Vion-Standorts Waldkraiburg. „Diesen leistungsfähigen und modernsten Rinderschlachtbetrieb Europas hier in unserer Region zu haben, ist ein Asset, das wir natürlich erhalten wollen“, so Hochecker. „Wir hier in Südbayern, sind eine rinderstarke Viehregion, unter anderem

mit dem Schwerpunkt der Simmentaler. Aber nicht nur für unseres Bayerisches Fleckvieh ist der Standort über alle Tierhaltungsstufen hinweg essentiell“. Zumal er für die Fleischvermarktung ein besondere Rolle spielt.

5B-Regel noch gewichtiger als 5D

So wird bundesweit die so genannte 5D-Regel bereits als Herkunfts- und durchgängiger Prozessnachweis verstanden. Ungleich mehr noch als vertrauensbildende Maßnahme jedoch wiegt der Nachweis, dass jeder der fünf Produktionsschritte – von der Geburt eines Tieres, dessen Mast, Schlach-

tung, Zerlegung und Verarbeitung – in Bayern erfolgt ist. „Allein schon, um diese Kette nicht zu unterbrechen, gilt seitens unserer Erzeuger das klare Bekenntnis zum Rinderschlachthof Waldkraiburg“, so Hochecker.

Anders gesagt: Als Vermarkter von im vergangenen Jahr mehr als 110.000 Rindern, darunter fast 53.000 Stück Großvieh, will die EG Südbayern erklärmaßen auch weiterhin wichtigster Lieferant des Vion-Standorts Waldkraiburg bleiben und die Liefermenge unverändert lassen. „Daran

wird auch die Aussicht auf einen gegebenenfalls möglichen Verkauf des Betriebs, den Vion auch für Waldkraiburg geplant hat, nichts ändern“, so der Erzeuger-Chef.

Schon früh hatte Erwin Hochecker Verständnis gezeigt für die Planungen von Vion, sich aus der Schlachthoflandschaft Deutschlands zurückzuziehen. „Auch Vion ist ein genossenschaftlich organisiertes Unternehmen, man ist dort den niederländischen Bauern, von denen Vion letztendlich getragen wird, verantwortlich. Im Grunde genau so, wie wir

als Erzeugergemeinschaft gegenüber unseren Mitgliedern in Rechenschaft stehen“.

Dass Vion von Anfang an versprochen hatte, seine Beteiligungen in Landshut und Vilshofen nur an einen Interessenten zu verkaufen, „der die Standorte in eine sichere Zukunft führen soll“, freut Erwin Hochecker um so mehr. „Ich würde mal sagen: ‚Versprechen gehalten!‘. Denn genau dieses Verhalten von Schlachthofkapazitäten in der Region, das für die Landwirte, den Handel und die Verbraucher wichtig ist, hat für uns als Erzeuger absolute Priorität.“



Der 2017 ausgebaute Schlachthof in Waldkraiburg, im Herzen der Erzeugerregion Südbayern

ganz sicher nicht“, so Erwin Hochecker, Vorsitzender der EG Südbayern. „Tatsächlich werden uns unsere individuellen Routen auch zukünftig immer wieder zusammenführen“.

So werden viele Verästelungen der Vergangenheit auch seit dem 1. Oktober aufrecht erhalten. Nicht mehr als gemeinsames operatives Geschäft, aber als Geschäftsbeziehung wie sie üblich ist zwischen selbstständigen Unternehmen, wenn sie für beide Beteiligten einfach nur Sinn macht.

Beispiel Qualitätsprogramme

Zu ihrer Zeit von verschiedenen Handelspartnern gemeinsam mit Vion auf den Weg gebracht, so Hochecker, „werden diese Pro-



Hinter den Schlachtbetrieben Vilshofen und Landshut mit ihren Geschäftsführern Hagen Specht (l.) und Franz Beringer steht die Erzeugergemeinschaft Südbayern mit dem Vorsitzenden Erwin Hochecker.



Landwirt Johannes Mitlacher (li.) und Thorsten Beck von der Vion Zucht- und Nutzvieh - zweimal im Monat beliefert der Oberfranke über die Viehhandelstochter von Vion den Schlachthof Landshut mit Strohschweinen.

„Was sich alle 14 Tage bewährt, sollte man nicht aufgeben.“

Strohschweinmäster Johannes Mitlacher

Vom Hilfsarbeiter zum Aufsichtsrat

KARRIERE. Wie wenige andere kann Jürgen Lieb, zum Ende des Jahres ausscheidender Manager Purchase Cattle bei Vion, erzählen – und zwar aus fast 50 (!) Jahren Arbeiten in der Fleischwirtschaft, im Viehhandel, der Schlachtindustrie. Wenn man so will als Kronzeuge einer Branche.

Jürgen, 48 Jahre Berufserfahrung in quasi immer dem gleichen Unternehmen und einer Branche, in der sehr viel Bewegung ist. Wie kam es bei dir dazu?

Na ja, ich habe die Branche schon gewechselt, da hatte ich noch gar nicht angefangen zu arbeiten. Nach der Mittelschule wollte ich eigentlich Uhrmacher werden. Doch meine Bewerbungen hier am Ort sind beide gescheitert. Die eine, weil der Meister gar nicht mehr ausbildete. Die andere, weil der Chef sich nicht selbst die Konkurrenz großziehen wollte.

Was dann?

Da musste ich umswitchen, wie das heute so heißt. Mein Vater riet mir: „Komm zu mir, und mach erst mal eine kaufmännische Lehre“ – und die Lehrstelle zum Groß- und Einzelhandelskaufmann hab ich am 1. September 1976 auch angetreten.

Und das „zu mir“ hieß was?

Mein Vater war Mitgesellschafter des hier, in Buchloe, vom Alexander Moksel gleich nach dem Krieg gegründeten Schlachthofs. Mitte der 70er-Jahre war das Unternehmen aber längst auch im Fleischhandel aktiv. Erst nur in Süddeutschland, aber bald schon auch in Österreich, Italien und den damaligen Ländern des Ostblocks. Und kurz vor meiner Zeit war das Unternehmen ins Geschäft der Dienstleistungen mit der Fleischzerlegung, -lagerung und -logistik eingestiegen. Also da konnte man in der Lehre schon aus vielen Bereichen was mitnehmen.

Mit diesem Rüstzeug – wie ging es mit dir weiter?

Noch während der Lehrzeit, die eigentlich

zweieinhalb Jahre dauert, wurde mir die Möglichkeit geboten, die Viehhandelsschule in Kaiserslautern zu besuchen. Mit meinem dortigen Abschluss als Viehhandelskaufmann konnte statt könnte ich auch meine Lehrzeit hier zu Hause um sechs Monate verkürzen und hatte zudem in der Pfalz Einblicke in den Tierenschutz und Tierrecht bekommen, in Tiermedizin, Wirtschaftsrechnen und Buchführung.



Selbstverständlich per Handschlag -
Viehhandel in den 70er-Jahren

Und dann folgte der Sprung in die Praxis?

Sprung? – Das war ein Tauchbad, das meinem Vater für mich wohl geeignet schien. Aber ja, ich war Springer und Mann für alles. De facto war ich vom Status und meinen Aufgaben her zunächst ja mal Hilfsarbeiter. Und egal, wo ich hinkam, galt ich überall erst mal als „Der Spitzel vom Chef“ und musste mir das Vertrauen erst einmal erarbeiten. Ich hab hier am Betrieb die Viehannahme gemacht und den Zutrieb, hab mit Tiere klassifiziert, am anderen Ende Fahrzeuge wieder beladen und Touren zur Auslieferung begleitet und Rinderviertel in die Filialen getragen. Zwischendurch war ich fürs Betäuben der Tiere zuständig, anderntags fürs Aufhängen, Vorschneiden, Nieren ausputzen, Abvierteln, Verwiegen und zwischendurch ging es immer wieder auch zum Einkauf auf die Viehmärkte in Augsburg oder Memmingen, Kempten und natürlich in München.

Die gibt es ja gar nicht mehr. Wie sah es dort damals aus?

Da wurden an manchen Markttagen bis zu 6.000 Stück Vieh angeboten. Zumeist waren es Agenturen, die dort die Tiere der Bauern in Kommission verkauften. Am Vorabend der Auftrieb, und anderntags, mit Glockenschlag morgens halb Acht, startete der Handel. Dann wurden zumeist Tiere so zusammengesucht, dass man für Gruppen von zehn oder zwanzig – je nachdem, was wir als Einkäufer für unsere Kunden brauchten – einen Preis für die ganze Gruppe geboten hat. Wurde man sich einig mit dem Agenten, per Handschlag natürlich, dann wurden die Tiere mit blauen Wachsstiften und unserem Kennzeichen AM auf der Hüfte markiert. So, dass wir die Tiere anschließend auch auf die Betriebe bekamen.

Da haben wir mitunter an einem Tag bis zu 600, 700 Tiere gekauft. So viele konnten zur damaligen Zeit nicht alle in Buchloe geschlachtet werden, so dass auch Tiere in Passau und München geschlachtet wurden.

Das heißt, aus der Markierung musste auch immer hervorgehen, wann und wohin wir mit welchen Tieren wollten. Das war wichtig, denn dann wurden alle Tiere einzeln über die Waage geführt. Da gab es dann den Waagschein mit Stempelnummer und individuellen Gewicht. Das war schon regelmäßig ein Durcheinander, denn anschließend mussten die Tiere ja wieder zu ihren Chargen zusammengeführt werden, damit die Spediteure sie aufladen und zu uns bringen konnten. In München mussten die Tiere auch gleich bei der Hypobank, welche sich direkt neben dem Viehhof befand, bezahlt werden.

Und am Schlachthof angekommen?

Da wurden die Tiere neuerlich markiert, aus Kuh Nr. 1 wurde dann Schlagstempelnummer 4411 und so weiter. So konnte man anhand der Zahl der Tiere, die einer gekauft hat, ihrer Gewichte und dem Preis, den er bezahlt hat, auch die Leistungen der Ein-

käufer im Auge behalten, um festzustellen: „Der versteht sein Handwerk“ – oder auch nicht. Und gemessen daran, würde ich heute noch sagen, dass der Alexander Moksel und mein Vater Josef zu den besten Vieheinkäufern ihrer Zeit zählten, die am meisten von Lebendtieren verstanden haben.

Wie war dein Start als Vieheinkäufer?

Da reden wir lieber nicht drüber. Gleich die erste Kuh, die ich selber gekauft hab, fiel beim Fleischbeschauer durch den Rost. Der Grund waren innere Verwachsungen, die ich als Neuling am lebenden Tier einfach nicht gesehen habe. Ein Anfängerfehler, für den ich mich geschämt hab und nur noch dachte: Was wird jetzt mein Senior dazu sagen? Der Vater hat mir das aber gar nicht krumm genommen, sondern nur gesagt: „Den Händler, der dir dies Tier angedreht hat, lass den bloß am Leben. Nur dann kannst Du dir das Geld auch wieder zurückholen“.

Was hast du daraus gelernt?

Dass es damals noch galt, bei jedem einzelnen Tier genau hinzuschauen – auf die Augen, womöglich die Rotznasen oder die Haut und auch mal unter der Brust zu fühlen, ob sich da Herzbeutelprobleme andeuteten. Diese Blamage hat mich mächtig geärgert. Denn dafür waren wir in Sachen Tierkrankheiten gerade auf der Schule in Kaiserslautern ja aus gutem Grund vorbereitet worden.

So ist das ja im Schlachthofgeschäft vielleicht der gewaltigste Unterschied zwischen dem Lebendvieheinkauf von damals, wo die Preise pro Tier taxiert werden mussten und der Vermarktung nach Schlachtgewicht von heute: Ob die Schlachtkuh 3,95 Euro/kg bringt oder der Jungbulle 5,75 Euro, da variiert der Preis heute nur noch nach Gattung und Handelsklasse. Aber dazwischen gibt es kein Vertun, allenfalls minimalen Spielraum für den Einkauf, wie für die Lieferantenseite.

Über die Jahre wurdest du hier am Standort Buchloe Chef von mehr als 400 Mitarbeitern und nebenbei Einkaufsleiter Großvieh für Vion in ganz Deutschland.

Über die Jahrzehnte ist richtig. Zunächst mal wurde mir später vom Vater der Einkauf hier in Buchloe übertragen. Damit war ich für die Gesamtkalkulation verantwortlich, und die jedes einzelnen Einkäufers. Das muss ich wohl ganz gut gemacht haben. Denn dann war der nächste Schritt die Betriebskontrolle in Lindau.

Der dort übernommene Schlachthof steht gleichsam für den ersten größeren Schritt in die Richtung, die das Unternehmen Moksel in Buchloe fortan jahrelang nehmen sollte – nur noch steil nach oben.

Tatsächlich ist das Unternehmen nicht nur organisch, sondern vor allem auch strategisch immer weiter gewachsen. Das eine hing aber mit dem anderen unmittelbar zusammen. In den 80er-Jahren kamen zunächst Beteiligungen in Hamburg und Berlin dazu. Und 1987 – dann schon als Umsatzmilliardär – ging das Unternehmen an die Börse. Vom



„Wenn ich für die jungen Leute von heute ein Ansporn sein kann, da wär ich sogar ein bisschen stolz drauf.“

Jürgen Lieb, seit 48 Jahren in der Branche

Das Gespräch mit Jürgen Lieb (li.) führte sein langjähriger Kollege und „Zimmernachbar“ bei Vion in Buchloe Paul Daum, Director Strategic Purchase of Lifestock

Emissionspreis unter 100 Mark stieg der Kurs der Aktie in nicht einmal drei Jahren auf über 700 Mark. Das war eine wilde Zeit.

Dabei blieb unsere Keimzelle immer Buchloe. Aber die Kapazität hier war nun mal begrenzt. Am Ende hielten sich – vor allem durch das zunehmend bedeutendere Exportgeschäft – die immer bessere Auftragslage in puncto Fleischproduktion und unser dafür erforderlicher Vieheinkauf zwar die Waage. Das war ja sehr gut. Aber die Schlachtkapazität in Buchloe konnte das Aufkommen nicht mehr bewältigen. Obwohl am heutigen Standort ein neuer Schlachtbetrieb gebaut wurde für 1200 Rinder und 1500 Schweine.



Jungmanager Jürgen Lieb
in den 80er-Jahren

Schweineschlachtung war hier aber nur ein Intermezzo, korrekt?

Das war sicherlich nicht die beste Idee. Wir sind hier ja vor allem Großviehregion. So haben wir dann die Schweineschlachtung eingestellt um Platz für die Rinderschlachtung zu haben. Auch wurden weitere Schlachtstätten dazu gekauft. Dieses Wachstum wurde so stürmisch, da geriet das Unternehmen auch mal in Schieflage, kam aber auch wieder raus aus der Verlustzone.

Von 1987 bis 1991 haben wir am Kommunalen Schlachthof im Memmingen im Durchschnitt 500 Tiere die Woche geschlachtet. Die Verantwortung vom Einkauf bis hin zur Verladung lagen damals in meinen Händen, was schon ein großer Vertrauensbeweis in mich bedeutete.

Aber richtig ruhige Fahrwasser erreichte das Unternehmen dann nicht mehr so richtig, oder?

Das stimmt. Und richtig wild wurde es dann in der gesamten Branche ja erst mit dem Zusammenbruch des Ostblocks und der deutschen

Wiedervereinigung. Da war viel Goldgräberstimmung im Markt. Und zur Wahrheit gehört: Auch nachdem ich 1996 in den Aufsichtsrat berufen wurde, haben wir es nicht geschafft, da wieder Ruhe reinzubringen. 1998 machten wir einen Umsatz von 3,3 Milliarden Mark, den höchsten in der Unternehmensgeschichte. Aber dafür drehten wir auch ein sehr großes Rad. Am Ende des Tages war das für uns allein nicht mehr zu stemmen. In der Folge schlüpfte das Unternehmen letztendlich von 2002 an Schritt für Schritt unter das Dach der Vion Food Group, die anfangs noch unter dem Namen „Bestmeat“ auftrat. So wurde mit der vollständigen Übernahme durch unseren neuen holländischen Arbeitgeber die Börsennotierung der Moxel AG 2011 eingestellt.

Was bleibt?

Dass nur der Wandel beständig ist. Auch als Teil von Vion wurde das Geschäft nicht einfacher. Wobei mich persönlich das Unternehmen auch sehr gefördert hat. So hätte ich mir zu meinen Anfangszeiten nicht im Traum einfallen lassen, dass ich – wie es dann bei Vion war – einmal die „St. Gallen Business School“ in der Schweiz besuchen konnte.

In der Rückschau – gibt es etwas, was auch die junge Generation von heute aus deinem Berufsweg mitnehmen kann?

Wenn man so will, bin ich ja ein Beispiel dafür, was man mit einem mittelmäßigen Mittelschul-Abschluss werden kann. Dass man dafür aber die Chancen, die einem geboten werden, erkennen muss und zeigen, dass man sie nutzen will. Gern auch mit harter Arbeit. Dann geht es mit allen „Auf und Abs“ am Ende immer aufwärts. Wenn ich für die jungen Leute von heute in dem Sinne ein Ansporn sein kann, ein Vorbild vielleicht, da war ich sogar ein bisschen stolz drauf.

STANDPUNKT

Neue Hoffnung



Ein Land atmet auf. Klingt pathetisch, trifft es aber gut. Mit dem Ampel-Aus Anfang November und erst recht, als im politischen Berlin auch der Weg zu vorgezogenen Neuwahlen frei wurde,

keimte auch bei den Landwirten Hoffnung auf. Die Hoffnung nämlich auf ein halbes Jahr weniger Unsicherheit.

Wie vorankommen Richtung höhere Haltungsstufen? – Beim Antrags- und Genehmigungs-Dschungel für Stallumbauten und deren Förderung? – Bei der Tierhaltungskennzeichnung? – Vielleicht sogar bei einer EU-einheitlichen Agrarreform, Stichwort GAP? Ob in Brüssel oder Berlin – seit Jahren schon warten die Bauern auf den Akt der Politik, der ihnen nicht gleich sämtliche ihrer Fragen vollständig beantwortet, aber der ihnen wenigstens wieder Mut macht. Natürlich ist in Deutschland Agrarpolitik Ländersache. Nur, dass man mitunter den Eindruck hat, „Jedes Land macht, was es will“, ist inakzeptabel. Diesen Knoten können der Bund und sein jeweiliger Minister auch nicht einfach durchschlagen. Aber sie könnten den Ländern eine klare Orientierung geben. Und die wären vermutlich sogar dankbar. Dafür nur ein Beispiel ist das Tierhaltungskennzeichnungsgesetz.

Wenn parallel dazu nun der Lebensmittelhandel mit seiner seit Jahren akzeptierten Tierhaltungsfarm der staatlichen Haltungs-kennzeichnung folgt, ist das für die Mehrheit der Verbraucher ein Rückschritt. Dass Cem Özdemir genau das aber als gelungene Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Politik feiert, verortet diesen „Akt“ zwischen Trauerspiel und Komödie. Immerhin, ein halbes Jahr früher könnte sich zeigen, ob der Bruch der Ampel-Koalition wirklich zu Zuversicht berechtigt.

Dr. Stephan Kruse

Director Farming Vion Germany

IMPRESSUM

ProAgrar Ausgabe 65, Dezember 2024

Gesamtverantwortung: Dr. Stephan Kruse (V.i. S. d. P.)

Redaktion: Thomas van Zutphen

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.