

# FreiMäster: Das etwas andere Konzept

**Hähnchenmast** Dirk Wigbers aus dem emsländischen Spahnharrenstätte mästet seit 21 Jahren Hähnchen. Er hat sich nie einer Integration angeschlossen. Lesen Sie, warum seine Idee der freien Vermarktung inzwischen auch Berufskollegen nutzen.



Die Betriebsleiter, die ihre Hähnchen über „FreiMäster“ vermarkten, werden in Sachen Produktionstechnik von Gustav Niebuhr (r.) unterstützt, auf Wunsch begleitet er auch die Schlachtungen am Schlachtband.

**D**irk Wigbers ist in Sachen Hähnchenmast ein „alter Hase“. Aber er ist im Gegensatz zu den meisten seiner deutschen Berufskollegen einen eigenen Weg in der Vermarktung gegangen. Er wollte sich nicht einer Integration anschließen.

Als er 1997 zusammen mit seinem Vater Hubert den ersten Hähnchenmaststall baute, war natürlich auch die Vermarktung ein wichtiges Thema. Damals boomte die Hähnchenmast als neuer Zweig der Veredlung in Weser-Ems. Als Vermarktungspartner etablierten sich nach und nach die großen Integrationen. Sie bieten eine vertraglich gesicherte Abnahme der Tiere, Futter und Küken werden geliefert.

Wigbers schauten sich viel in den Niederlanden um, die nicht weit entfernt ist. Die Hähnchenmast war dort genauso am Wachsen wie hierzulande. „In den Niederlanden entwickelte sich der Hähnchenmarkt aber etwas anders als bei uns“, erzählt Dirk Wig-

bers. Dort gibt es noch heute mehr, auch kleinere Schlachtereien und ebenso verschiedene Brütereien. Der Markt sei dort viel durchlässiger, sagt der Landwirt. Viele niederländische Mäster binden sich nicht fest an eine Integration. Sie kaufen Futtermittel und Küken frei ein und vermarkten nicht nur fest an einen einzigen Schlachthof.

## Nach niederländischem Vorbild

Diese andere Idee der Produktion gefiel dem unternehmerisch denkenden Wigbers gut. „Unabhängig zu mästen bietet natürlich Risiken, aber auch viele Chancen“, wägt er ab. Für ihn entscheidend waren die Chancen. Er sah die Möglichkeit, sich - qualitativ und wirtschaftlich gesehen - optimale Küken und das optimale Futter zu sichern. Und er sah mehr Unabhängigkeit bei der Wahl des passenden Schlachthofes.

Die Integrationen arbeiten mit einer langfristig festen

Taktung der Produktion. Für die meisten Hähnchenmäster bedeuten die Integrationsverträge vor allem bei einem Neueinstieg natürlich Sicherheit, zum Beispiel auch gegenüber den kreditgebenden Banken. Und nicht jeder Mäster hat Zeit und Interesse, sich intensiv mit der Vermarktung zu befassen. Dirk Wigbers wollte aber genau das, sich intensiv mit der Vermarktung befassen.

So entschied er sich für das Konzept einer unabhängigen Hähnchenmast. In den Folgejahren nach 1997 baute er zusammen mit seiner Frau Wilma fünf weitere Hähnchenmastställe, die letzten beiden wurden 2014 fertiggestellt. Insgesamt mästen sie damit nun auf 230.000 Plätzen Hähnchen.

Vor fünf Jahren gründete

Dirk Wigbers parallel zu seinem landwirtschaftlichen Betrieb die „FreiMäster“. Sein persönliches Geschäftsmodell wollte er auch anderen Mästern anbieten. „Je größer das Produktionsvolumen ist, desto besser ist die Verhandlungsposition und Qualitätssicherung gegenüber den Schlachtereien und gegenüber den Lieferanten“, sagt Wigbers. Heute bündeln die „FreiMäster“ die Masthähnchen von mehr als zehn Betrieben.

## Einstellungsscheck in jedem Betrieb

Damit sehen sich die „FreiMäster“ als interessanter Geschäftspartner sowohl für Schlachtereien als auch für Futtermittelfirmen und Brütereien. Zusammenarbeitet wird jeweils mit mehreren Unternehmen. Es gibt Vergleichsmöglichkeiten, einen guten Informationsfluss und durch die große Mengenabnahmen interessante Konditionen. „Die Qualität des Futters und die Qualität der Küken sind für Hähnchenmäster zwei entscheidende Erfolgskriterien“,

so Wigbers. Entsprechend führen er und sein Mitarbeiter Gustav Niebuhr zum Beispiel Einstell-Checks bei den gelieferten Küken durch. So kann der Start in die Mast optimal gelingen, eventuelle Fehler werden vermieden, die Kükenqualität wird gesichert. „Das wird

von den Mästern sehr gerne angenommen“, erzählt Niebuhr, für den eine gute Zusammenarbeit auch mit dem Bestandtierarzt des Mästers sehr wichtig ist.

Dadurch, dass mit verschiedenen Futtermittelherstellern gearbeitet wird, sind auch Vergleiche möglich, es gibt einen guten Informationsaustausch



Dirk Wigbers ist der Gründer von „FreiMäster“.

zwischen den Betrieben. „Das bringt uns allen Vorteilen bei der Bewirtschaftung unserer Ställe“, so Wigbers. Auch an anderer Stelle macht sich der Vorteil der Gruppe bemerkbar: mit namhaften Service-Unternehmen konnten Sonderkonditionen ausgehandelt werden, gleiches gilt für einen Versicherer.

Wie bereits erwähnt, liefern die „FreiMäster“ an verschiedene Schlachthöfe. Wigbers bietet, wie in der Schlachtschweinevermarktung üblich, Begleitung der Schlachtung am Schlachtband an. Die Auszahlungspreise variieren natürlich von Schlachthof zu Schlachthof und in einzelnen Wochen. Die liefernden „FreiMäster“ bekommen alle den gleichen Auszahlungspreis, erzählt Wigbers. Dafür werden die Preise aller Schlachthöfe, an die Hähnchen geliefert werden, zum „FreiMästerPreis“ gemittelt. „So fühlt sich niemand benachteiligt, wenn seine Tiere



Fotos: Wigbers, agrarfoto

**Der allergrößte Teil der in Deutschland gemästeten Hähnchen wird im Rahmen von festen Integrationen mit festem Futter- und Kükenbezug erzeugt.**

nicht an den höchst auszahlenden Schlachthof der Woche gingen“, erläutert er. Zudem gibt es Betriebszweigauswertungen von neutraler Seite. Durchgeführt werden sie auf Wunsch auch vom regionalen Beratungsring Aschendorf/Hasselbrock. Dort kann sich jeder Betrieb auch außerhalb

der „FreiMäster“ mit anderen Berufskollegen vergleichen.

### Neues Farmmanagementsystem fast fertig

Nicht nur dafür, sondern auch zu sonstigen Fachvorträgen oder zum Austausch treffen sich die „FreiMäster“ mehr-

mals jährlich. Das neueste Projekt von Wigbers im Sinne einer Optimierung der Produktion für die „FreiMäster“: Er arbeitet derzeit zusammen mit einem Software-Spezialisten an einem digitalen Management-System für die Hähnchenmast. Dieses Tool soll künftig als Kommunikationsplattform für die Belange des Betriebszweiges dienen, den Kommunikationsfluss zwischen allen Beteiligten intern als auch nach „draußen“ vereinfachen.

Dadurch können die Abläufe der Dokumentation etc. stark minimiert und optimiert werden. „In der Hähnchenmast kann auch heute noch gutes Geld verdient werden“, ist Wigbers überzeugt. „Dafür sind aber laufende Auswertungen und ein laufendes Controlling zum Drehen an den kleinen Schrauben unerlässlich. Dabei soll das neue Management-System unterstützen.“

*Christa Diekmann-Lenartz*