



# UEG - Chronik

1979-2022



## Ein Rückblick auf die Entwicklung der UEG, eine bäuerliche Erfolgsgeschichte, aus Sicht ihres langjährigen Geschäftsführers Herbert Klein

Nach nunmehr über 35 Jahren als Geschäftsführer bei der UEG scheidet ich am 30. Juni 2022 aus dem Unternehmen aus. Ein Grund, um auf diese lange Zeit und die Entwicklung der UEG zurückzublicken.

### Gründung

Am 18. Dezember 1979 wurde die UEG-Unabhängige Erzeugergemeinschaft für Qualitätsferkel Hohenlohe-Franken e.V. im Hotel Gasthof Krone gegründet. 12 Bauern erklärten vor ca. 60 interessierten Besuchern ihre Mitgliedschaft und um 22.45 Uhr beurkundete Notar Nüssle die Eintragung in das Vereinsregister. Zum Vorstand wurde Reinhold Horn aus Vorbachzimmern gewählt, sein Stellvertreter war Hugo Friß aus Oberrimbach. Zu Beiratsmitgliedern wurden Albert Gehringer aus Lichtel, Helmut Bayer aus Rüsselshausen und Gerhard Müller aus Wermutshausen gewählt. Der Bauernverband Main Tauber mit ihrem Geschäftsführer Stephan und auch der Bürgermeister von Niederstetten, Kurt Finkenberger, unterstützten die mutigen Bauern zur Gründung der UEG.

Vorausgegangen war eine unbefriedigende Marktstellung der Ferkelerzeuger auf den freien Ferkelmärkten in Hohenlohe. Der private Ferkelhandel hatte eine dominante Stellung entwickelt, da er die Bauern über Abnahmeverträge an sich gebunden hatte. Der Handel nutzte das neu entwickelte Marktstrukturgesetz zu seinen eigenen Vorteilen aus. Ein freier Handel war somit nicht mehr möglich. Aus dieser Not heraus wurde die UEG gegründet. Der Name wurde gut überlegt gewählt. Unabhängig dafür, dass man sich nicht an den Handel gebunden hat und eine eigenständige bäuerliche Vermarktung aufbauen wollte und Hohenlohe-Franken als Name, um eine weitere Entwicklung über den südlichen Main-Tauber-Kreis hinaus nicht am Namen scheitern zu lassen.

Der Anfang war natürlich schwer und die Verantwortlichen suchten nach einem Konzept für die zukünftige, selbstständige Ferkelvermarktung. Der Vorsitzende Reinhold Horn war zugleich auch im Vorstand der Niederstettener Bank und er motivierte den Geschäftsführer Werner Dinkel dazu, die Abrechnungen an die Ferkelerzeuger und Rechnungen an die Kunden zu erstellen. Auch die Buchhaltung übernahm die Bank. Anneliese Schuch wurden diese Aufgaben übertragen. Die Geschäftsführertätigkeit übernahm Willi Müller aus Creglingen-Münster, der gleichzeitig auch Maschinenring-Geschäftsführer war. So begann im Jahr 1980 die aktive Ferkelvermarktung der UEG. Zu Anfang suchten die UEG-Vorstände und Beiräte nach Kunden in der näheren Umgebung und die Ferkelerzeuger fuhren ihre Ferkel mit PKW und Anhänger selbst zu den Mästern. In der weiteren Entwicklung wurden zwei gebrauchte Erfassungs-LKW's von der befreundeten Ferkel-EG aus Mittelfranken gekauft, mit denen man schon 90 bis 100 Ferkel je LKW transportieren konnte. Im ersten Jahr vermarktete die neu gegründete UEG 9470 Ferkel.



Geschäftsführer Willi Müller war ein sehr aktiver Mann, der über seine Maschinenringverbindungen neue Mäster dazugewinnen konnte. So wurde die Vermarktung Zug um Zug ausgebaut. Das Vertrauen in die UEG wuchs und es kamen viele neue Mitglieder hinzu. Das Verkaufsgebiet erweiterte sich in den Stuttgarter und sogar bis in den Kasseler Raum. 1981 wurden schon 39.770 Ferkel, 1982 47.770 und 1983 69.332 Ferkel vermarktet. Durch die Vermittlung der EG Mittelfranken kam ein norddeutscher Großhändler, die Firma Wübbelmann, als neuer Kunde hinzu, der jede Woche bis zu 600 Ferkel bei der UEG abholte. Zuerst wurden die Ferkel auf einem Parkplatz bei Münster umgeladen und später dann in der neu erstellten Vermarktungshalle am Ortsausgang von Adolzhausen abgeholt. Mit dem Bau der Sortierhalle 1984 mit kleinem Stall für die Spanferkel und angeschlossenen Einraumbüro war ein erster großer Schritt zur Weiterentwicklung der UEG getätigt worden. Aus Mitteln des Marktstrukturgesetzes erhielt die UEG 25 % Förderungszuschuss.

Die positive Entwicklung der UEG Hohenlohe-Franken wurde auch im Raum Crailsheim wahrgenommen. Otto Reiß aus Ingersheim pflegte gute Kontakte über den Schwarz- und Rotzuchtrinderverband zu Reinhold Horn. Es sollte neben Niederstetten eine separate Vermarktung aufgebaut werden und so wurde 1984 die UEG Crailsheim gegründet. Als Vorsitzender wurde Otto Reiß gewählt, als sein Stellvertreter Hermann Hofmann aus Wäldershub. 4 weitere Vorstände ergänzten das Team. Übrigens war ich damals schon als Geschäftsführer der UEG Crailsheim vorgesehen, entschied mich aber zum Tierzuchtamt nach Heidelberg zu gehen, um dort die Geschäftsführung des Fleckviehzuchtverbandes zu übernehmen. Aus diesem Grund orientierten sich die Crailsheimer an die Geschäftsführung von Willi Müller und verzichteten auf eine eigenständige Vermarktung. Dies war die grundsätzlich richtige Entscheidung, denn dadurch wurde die bäuerliche Selbstvermarktung gestärkt und die Entwicklung der UEG's vorangebracht.

Einen schweren Schicksalsschlag musste die UEG am 16. Mai 1984 verkraften. Auf dem Weg zur Auslieferung von Ferkeln in den Raum Kassel verunglückten die Fahrer Karl-Heinz Stier und Karl-Heinz Jacoby tödlich. Beide waren Schwäger und so traf es die Familien in ihrem Leid doppelt schwer.

Die positive Entwicklung der UEG schritt weiter voran, aber für den Geschäftsführer Müller wurden beide Geschäftsführertätigkeiten zu viel. Er bat die Vorstände, einen neuen Geschäftsführer für die UEG einzustellen. Die Verantwortlichen entschieden sich für einen jungen Mann, der allerdings die anstehenden Aufgaben nicht zur Zufriedenheit erfüllen konnte. Einige Bauern waren unzufrieden und suchten sich alternative Vermarktungsmöglichkeiten. Da ich immer noch gute Verbindungen zu den Crailsheimer Vorständen hatte, baten sie mich, die Geschäftsführung bei der UEG zu übernehmen. Ich fühlte mich im Beamtenbereich nicht so wohl und sagte den UEG Verantwortlichen zu.

### **Beginn als Geschäftsführer der UEG**

So begann ich meine Geschäftsführertätigkeit am 1. Januar 1987 bei der UEG. Der Start war nicht einfach, denn die Ferkelpreise waren im Keller und der Absatz schwierig. Im



Crailsheimer Raum wurden die Ferkel an 2 Sammelstellen angeliefert und wir wussten zuvor nicht, wie viele Ferkel wir bekommen. Gleich bei der ersten Annahme in Saalbach bei Blaufelden wurden wir von einer großen Anlieferung überrascht und mussten 300 Ferkel übergangsweise in unserer Sotierhalle in Adolzhausen unterbringen. Um die Ferkel vor Erkältung zu schützen legten wir Strohballen über die Buchten. Da am nächsten Tag Feiertag (Heilig Drei König) war, mussten die Ferkel gefüttert und die Buchten ausgemistet werden. Das war dann meine Aufgabe und ich bekam schon Zweifel, ob ich mich beruflich richtig entschieden hatte. Aus dieser Problematik heraus haben wir dann versucht, die Anlieferungsmengen besser zu koordinieren und den Verkaufsmöglichkeiten anzupassen. Die erste Monatsbilanz war folglich negativ und es war klar, dass sich einiges grundsätzlich in den Abläufen ändern musste. Vor allem musste ich neue Kunden hinzugewinnen, um eine bessere Vermarktungsmarge zu erzielen. Ein Kunde von uns im Raum Kassel vermittelte mir Adressen von Mästern, die nach guten Ferkeln suchten. Die Fahrt in den Raum Kassel war sehr erfolgreich und ich gewann 7 neue Mäster als Kunden hinzu. Bei dieser Fahrt war ich mit dem Auto etwas zu schnell und musste meinen Führerschein für einen Monat abgeben. Diese Zeit nutze ich für eine Top Agrar-Inforeise in die Bretagne. Hier waren auch norddeutsche Schweineerzeuger dabei und ich konnte einen Kontakt zu einem Ferkelvermittler im Raum Lönigen im Kreis Cloppenburg herstellen. Von nun an vermarkteten wir viele Ferkel direkt an Mäster in diesem Raum und nicht mehr über den Großhändler Wübbelmann. Mit dem Erschließen der norddeutschen Märkte konnten wir auch unsere Erfassung ausbauen. Da ich sehr aktiv in der Landjugendarbeit verankert war, hatte ich auch viele Kontakte zu jungen Bauern in Hohenlohe und darüber hinaus. So habe ich viele Landjugendanzveranstaltungen zur Kundenwerbung genutzt. Infolge dessen passten wir auch unseren Fuhrpark den Tierumsatzsteigerungen an, denn mit unserem 12/20 er Mercedes und einem Hänger konnten wir maximal 360 Ferkel transportieren. Da dieser LKW keine Schlafkabine hatte, schafften wir einen dreistöckigen MAN an. Damit waren wir gut aufgestellt. Allerdings fehlten uns die Fahrer für die steigenden Transporte. So halfen in der Not vier Vorstandsmitglieder und einige Bauern aus. Auch unser jetziger Vorsitzender Matthias Frieb war mit im Einsatz. Der MAN fuhr vier bis fünfmal in der Woche nach Norddeutschland und wurde von jeweils zwei Fahrern begleitet, die am nächsten Tag mit zwei neuen Fahrern ersetzt wurden. Der LKW hatte einmal eine jährliche Kilometerleistung von 252.000 km geschafft. Die Tierzahlen stiegen enorm. 1987 waren es noch 116.671 Ferkel, 1988 schon 146.163, ein Jahr später 191.048 Ferkel und 1990 259.315 Tiere. Das entspricht einer Steigerung um 122 % in 4 Jahren!

1989 präsentierten wir uns zum ersten Mal auf der Messe „Huhn und Schwein“ in Hannover. In Zusammenarbeit mit der Weingärtnergenossenschaft Markelsheim hatten wir einen ausgefallenen Stand konzipiert, der jedem Besucher aufgefallen ist. Weinfasdielen und Reben schmückten den Stand. Dazu haben wir Wein ausgeschenkt, gemäß dem Motto: Wein und Schwein passen zusammen. Einen finanziellen Zuschuss erhielten wir vom Landkreis Main Tauber. Der Stand war gut besucht und wir konnten einige neue Kunden gewinnen. Auch Bernd Schiefer aus dem Rheinland ist damals auf uns aufmerksam geworden und es entstand eine persönliche Freundschaft und gute Geschäftsverbindung. Im Rheinland suchten



Mäster nach fleischreichen Ferkeln für die dortige Metzgervermarktung.

Die positive Entwicklung der UEG's wurde auch im Raum Öhringen wahrgenommen. Martin Hörner, auch ein verantwortlicher Mann in mehreren landwirtschaftlichen Organisationen, kannte die Vorsitzenden Horn und Reiß sehr gut. Er war mit dem Chef des Landwirtschaftsamtes Öhringen, Herrn Mayer, die Antriebskraft zur Gründung der UEG Hohenlohe-Öhringen. So wurde 1990 diese neue UEG gegründet. Sinnvollerweise wurden alle UEG's in einer Vermarktung gebündelt, um Kosten zu sparen. Die Gründung mehrerer UEG's hatte den Vorteil, dass man immer wieder eine Förderung durch das Marktstrukturgesetz wahrnehmen konnte. Für die Erfassung der Ferkel dieses Raumes richteten wir eine Sammelstelle in Kupferzell-Belzhag auf einem Aussiedlerhof ein. Walter Scheu, Vorstandsmitglied der UEG Crailsheim, war handwerklich begabt und richtete diese und drei weitere Sammelstellen in Hohenlohe für uns ein. Er übernahm auch die leitende Erfassung in den Annahmestellen in Crailsheim, Engelhardshausen, Belzhag, Lendsiedel und Adolzhausen. Bisher hatte ich diese Aufgabe wahrgenommen, doch durch den Ausbau unserer Vermarktung fehlte mir die Zeit dazu. Ich musste sehen, dass alle Ferkel verkauft wurden und ich plante die gesamte Logistik dazu. Allerdings war ich auch noch für die Annahmestelle in Spielbach und die Donnerstagabendannahme in Adolzhausen zuständig. Hier saßen wir nach der Ferkelannahme und Verladung immer noch zum Vespere zusammen oder kehrten in der Goldochsenbrauerei in Spielbach ein. In diese Kultgaststätte habe ich viele Kunden aus ganz Deutschland geführt und bin auch heute noch gerne Stammgast in dieser besonderen Wirtschaft. Dieser Zusammenhalt war nach meinem Geschmack.

Die Zusammenarbeit mit dem Vorstand und den Mitarbeitern war hervorragend und für die Entwicklung der UEG wurden immer zielführende Entscheidungen getroffen. Wir waren ein klasse Team, keiner stellte sich besonders ins Rampenlicht und so kreierte ich den Slogan:

### **„UEG – eine starke Gemeinschaft“**

Die weitere Entwicklung unserer Tierzahlen verlangte in allen Bereichen eine personelle Anpassung. Im Büro kamen Frau Köber und später Frau Rösl und Jürgen Dauch hinzu. Der Fuhrpark und das Fahrerpersonal wurden aufgestockt. 1991 kam als mein Stellvertreter Willy Grün zur UEG, da sonst bei einem Ausfall von mir, kein Ersatz für den Vertrieb und die Logistik da war. Er leitete auch die folgenden Erweiterungsbaumaßnahmen an der Sammelstelle in Adolzhausen und organisierte den Fuhrpark.

1993 kam dann das Jahr mit dem Ausbruch der Europäischen Schweinepest. Wir hatten unsere Ferkelvermarktung weiter ausgebaut und lieferten inzwischen Ferkel nach Belgien und Niederbayern, sowie weiterhin nach Südoldenburg. 3 Betriebe aus Hohenlohe und Ostalb hatten über den Jungsauenzukauf die Schweinepest eingeschleppt. Ein Ferkelhändler verbreitete die Seuche nach Belgien und Norddeutschland. Das war ein Supergau. Auf einmal standen alle Räder der Ferkelvermarktung still. Baden-Württemberg hatte zu



dieser Zeit noch einen Ferkelüberschuss von ca. 2,3 Mio. Ferkeln, die hauptsächlich nach Belgien und Norddeutschland vermarktet wurden. Die betroffenen Landkreise und angrenzenden Landkreise wurden gesperrt und kein Ferkel durfte diese Landkreise verlassen. Wo sollten die Ferkel nunmehr hin, denn die Stallungen quollen schnell über. Wir hatten zum Glück Mäster vor Ort, wo wir doch einige Ferkel unterbringen konnten. Wir waren zu vielen Besprechungen im Ministerium ohne durchschlagenden Erfolg, da die EU hier das Sagen hatte. Ein Programm zum Nottöten der Ferkel wurde beschlossen. Ich weiß nicht, wie viele Ferkel getötet wurden. Die UEG lieferte ca. 4000 Ferkel zur Nottötung zur Firma Eckert nach Brachbach. Da die EU die Sperrmaßnahmen auch nach ein paar Wochen nicht lockerte, organisierten wir mit dem Bauernverband, anderen Vermarktern und Bauern eine Protestmaßnahme. Wir sperrten die A 6 von Wolpertshausen bis nach Crailsheim und es entstand ein Stau bis fast nach Heilbronn und Feuchtwangen. Dass wir dabei keine Freude bei den anderen Verkehrsteilnehmern verursachten, war klar, aber am selben Abend beschloss die EU Lockerungsmaßnahmen. Wir durften wieder Ferkel aus den gesperrten Landkreisen vermarkten, wenn die Lieferbetriebe über Blutproben nachweisen konnten, dass ihr Betrieb schweinepestfrei ist. In dieser Zeit hatten wir in der Woche von ca. 500 Ferkelerzeugern Lieferungen, daher war es eine Herkulesaufgabe, die Blutproben zu organisieren und zu den Untersuchungslaboren zu bringen. Wir arbeiteten Tag und Nacht, denn es ging einfach darum, die Ferkel überhaupt zu verkaufen. Auch nach Belgien haben wir wieder Ferkel exportiert, aber die dortigen Behörden wollten keine deutschen Ferkel mehr haben und kontrollierten jedes einzelne Ferkel auf seine Herkunft. Falls ein Schreibfehler bei der Erstellung der Exportlisten passierte, musste der komplette LKW wieder zurück. Das war jedes Mal eine besondere nervliche Anspannung, bis die Ferkel abgeladen waren und keine Beanstandung festzustellen war. Für uns war klar, dass wir uns von dem belgischen Markt trennen müssen und haben uns wieder ganz dem deutschen Markt zugewendet.

Die Erkenntnis aus der ganzen Schweinepestmisere war für uns, dass mehr Ferkel in Baden-Württemberg gemästet werden müssen, um uns aus der Abhängigkeit des Exportes zu lösen. Durch unsere guten Verbindungen zum Ministerium und zu unseren Landtagsabgeordneten, allen voran Karl Österreicher, aktivierten wir Minister Weiser, dass das Land ein Programm zur Entwicklung der Schweinemast in BW auflegen soll. Unser Ziel war schon damals, regionale Kreisläufe zu schaffen. Da das Ländle nur einen Eigenversorgungsgrad von 40 % hatte, stimmte die EU einer Förderung von Schweinmastställen zu. Wir von der UEG motivierten daraufhin viele Ferkelerzeuger ins geschlossene System zu investieren. Mit gutem Beispiel gingen unsere Vorstände Kurt Stodal und Walter Schnell voran.

Schon 1990 haben wir die Mastschweinevermarktung mit in unser Vermarktungsprogramm aufgenommen und durch die Neuinvestitionen wurde die Schweineerfassung deutlich gesteigert. So entschieden wir uns 1994 in einer Vorstandssitzung der drei Ferkel UEG' s zur Gründung der UEG Schlachttiere Hohenlohe-Franken w.V. Die Gründungsversammlung fand auch gleich in dieser Sitzung statt. Alle Vorstandsmitglieder und auch ich wurden Gründungsmitglieder der neuen UEG. Hugo Frieß stellte sich als Vorstandsvorsitzender zur Verfügung und Martin Hörner wurde zweiter Vorsitzender. Da die Fleischzentrale in Crails-



heim regionale Schweine nur über die Viehzentrale einkaufte, mussten wir uns andere Abnehmer suchen, da der Schweinepreis in Crailsheim nicht konkurrenzfähig war. Unsere fleischreichen Schweine waren gesucht und wir fanden Abnehmer im gesamten badischen Raum von Lörrach bis Offenburg, in Rheinland-Pfalz und in Bayern und schließlich auch in Österreich. An 14 Schlachthöfe vermarkteten wir unsere Schweine zum damaligen Zeitpunkt. Schon verrückt, welche Entfernungen wir zurücklegten, um gute Preise für unsere Schweine zu erlösen. Ich als regionaler Verfechter hatte mehrmals Streitgespräche mit dem Chef von Crailsheim, Erich Gölz. Es mache doch volkswirtschaftlich keinen Sinn, dass Crailsheim Schweine aus Norddeutschland kaufe und wir, 2 km vom Schlachthof entfernt, die Schweine 400 km weit wegführen, gemäß dem Motto: „Schweine müssen gefahren werden, damit sie mehr kosten.“ Da aber Crailsheim zum damaligen Zeitpunkt seine Einkaufsstrategie nicht änderte, mussten wir den Mehraufwand auf uns nehmen. Die Erlöse passten trotzdem für unsere Bauern und weitere Mäster schlossen sich uns an.

Anfang der 90er Jahre gab es schon eine Gruppe von Mästern im Main-Tauber-Kreis, die den Fertigmenühersteller Hofmann in Schwaigern belieferte. Auch unser Vorsitzender Hugo Frieß gehörte dazu. Nach einer Betriebsveräußerung bei Hofmann fiel dieser Absatzkanal für uns weg. Uns wurde daraufhin angeboten, im Schlachthof in Bad Mergentheim einzusteigen und eine eigene Fleischvermarktung aufzubauen. Das trauten wir uns aber zu diesem Zeitpunkt nicht zu. 1993 fragte die Firma Kupsch aus Würzburg bei uns nach, ob wir nicht geschlachtete Schweine liefern können, die nach dem CMA Siegel produziert und geschlachtet werden. Da war der Schlachthof in Bad Mergentheim aber schon geschlossen gewesen. Ein Schlachtversuch in Tauberbischofsheim scheiterte an den Qualitätspartnern hinsichtlich der Fleischqualität. Rudolf Bühler von der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft aus Schwäbisch Hall (BESH) informierte sich bei mir und Werner Dinkel vor der Gründung der BESH über unsere Organisationsstrukturen und Fördermöglichkeiten nach dem Marktstrukturgesetz. Wir waren somit Pate der Gründung der BESH. Wir wussten, dass die BESH das CMA Siegel zur Schlachtung erhalten hatte und aus kollegialen Gründen fragte ich bei Bühler nach, ob wir hier nicht zusammenarbeiten könnten. Wir lieferten die Schweine und Bühler schlachtete und lieferte die Tiere zu Kupsch. Diese Lieferungen funktionierten allerdings nicht lange, da Bühler die Schweine dann von seinen eigenen Bauern für diese Vermarktungsschiene nutzte. Soviel zur Solidarität unter Erzeugerorganisationen.

### **Fleischvermarktung**

Im Jahr 1995 lud Klaus Mugele, der bei uns im Vorstand und gleichzeitig Vorsitzender des Bauernverbandes war, Geschäftsführer Thoma vom Edeka Schwarzwaldhof in Offenburg zu einer Bauernversammlung nach Kupferzell ein. Ziel war, eine Ebene der gegenseitigen Verständigung zwischen Erzeugung und Fleischvermarktung herzustellen. Thoma suchte Bauern, die Schweine nach dem HQZ Zeichen (Herkunft- und Qualitätszeichen BW) produzierten, um in seinen Edeka-Märkten Qualitätsfleisch aus Baden-Württemberg anzubieten. Schnell kamen wir überein, dass wir geeignete Partner sind. Aber wo bot sich ein Schlach-



thof zur Schlachtung an? Die Firma Tilp aus Forchtenberg war ein Abnehmer von uns und baute seinen Schlachthof auf EU Zulassung um, war aber mit dem Umbau noch nicht fertig. Daher fragten wir beim städtischen Schlachthof in Schwäbisch Hall nach, ob wir dort lohnschlachten könnten. Wir erhielten eine Zusage und waren damit Schlachtkollegen von der BESH. Das war die Geburtsstunde der HoFra Qualitätsfleisch GmbH im Jahr 1995 und HoFra stand als Abkürzung für Hohenlohe-Franken. Mit Herrn Beck stellten wir einen Fachmann für die Schlachtung und spätere Zerlegung ein, der auch für die Akquise von Metzgern zuständig war. Ich verkaufte das Fleisch an Edeka und Fleischhändler im Stuttgarter Raum. Bei den ersten Schlachtungen sortierte ich auch die Schlachthälften den entsprechenden Kunden zu. Zu meiner damaligen Tätigkeit bei der UEG kam jetzt noch die Sortierung der Schweinehälften und der Fleischverkauf hinzu. Zum Glück fand ich nach ein paar Wochen mit Rolf Stier einen versierten Mann, der mir diese Aufgaben abnahm. Ich konzentrierte mich auf die anderen Aufgaben, die mit der Gründung der HoFra verbunden waren. Alle Mäster sollten am „HQZ Programm“ teilnehmen und wir initiierten ein Marketingprogramm für den Fleischabsatz. Von der Marketinggesellschaft Baden-Württemberg bekamen wir für die anstehenden Werbemaßnahmen einen Zuschuss. Zum Start führten wir eine Auftaktveranstaltung in Neuenstein durch. Bei einem Pressegespräch mit Minister Weiser stellten wir den Wert der regionalen Produktion und Vermarktung dar. Anschließend wurden in der Stadthalle mit Beteiligung von Blasmusik ca. 20 Bauern und 4 Metzger mit dem HQZ Zeichen durch Minister Weiser ausgezeichnet. Viele Infoversammlungen, Hofbesichtigungen und die Teilnahme an der Metzgerfachmesse Süffa folgten, um Verbrauchern und Kunden unsere Produktion aufzuzeigen. Der Mastschweinestall von Kurt Stodal aus Freudenbach wurde zum Schaubetrieb umfunktioniert. Durch das Marketing und die Öffentlichkeitsarbeit konnten wir viele neue Kunden, vor allem aus dem Raum Stuttgart, dazugewinnen. Ergänzt wurde unser Sortiment mit Rindfleisch. Der Umsatz stieg und auch die Ertragsseite passte. Ernüchert wurden wir durch die Pleite eines großen Wurstproduzenten in Bad Urach, an der wir noch einige Jahre zu knabbern hatten. Als die Stadt Schwäbisch Hall ihren größten Gewerbesteuerzahler, die Bausparkasse, verlor, musste sie eisern sparen. So stand auch der Schlachthof im Blickpunkt und schließlich zum Verkauf. Unsere Vorstellung war, den Schlachthof in eine Betreibergesellschaft zu überführen, aber 2 große Großschlächter machten nicht mit. Schließlich erwarb die BESH den Schlachthof und es war klar, dass wir mit der BESH nicht lange weiter am Schlachthof schlachten können. So wechselten wir 2005 nach Forchtenberg zur Firma Tilp und legten unsere Firmen zusammen. Wir beteiligten uns mit 50% an Tilp. Einige Jahre später stand ein Generationswechsel bei Tilp an, aber keiner der Söhne wollte den Betrieb übernehmen. Als Käufer stieg dann Harald Schäfer aus Übrigshausen ein und wir hielten bei ihm noch eine Beteiligung von 25%, bis wir 2016 dann ausgeschieden sind. Damit war unser Abenteuer Fleischvermarktung beendet und damit meine Vision, dass wir einen geschlossenen Kreislauf von der Ferkelerzeugung bis in die Fleischtheke erreichen. Viele ähnliche Beispiele in Deutschland sind oft mit hohen Eigenkapitalverlusten gescheitert. Die Fleischvermarktung ist ein schwieriges, komplexes Feld, welches nur mit Spezialisten und Marktkenntnis erfolgreich bestellt werden kann. Ab diesem Zeitpunkt konzentrierten wir uns auf unsere Kernkompetenz, die Viehvermark-



tung. Die HoFra haben wir verändert und nutzen sie inzwischen als Dienstleistungs- und Verkaufsorganisation für Wasseraufbereitungsgeräte, Futterzusatzstoffe, Stalleinrichtungen für Tierwohl und sonstiges.

### **Zurück zur Viehvermarktung**

Nachdem wir 2003 die Schweinepest so einigermaßen überwunden hatten, traf die Schweinepest 1996 die Niederlande. Die Holländer waren als Exportland für Ferkel und Schlachtschweine massiv betroffen und reduzierten kurzfristig ihre Bestände. Das hatte auf unseren Schweinepreis in Deutschland eine enorme Auswirkung. Die Preise stiegen bis auf 4 DM je kg Schlachtgewicht und auch die Ferkel näherten sich der 200 Markgrenze. Wer hätte das nach den Tiefpreisen infolge der Schweinepest erwartet? Aber genauso wie die Preise stiegen, sind sie dann 1998 wieder gefallen, da die Holländer ihre Bestände wieder hochgefahren haben. Der Markt war jetzt übertoll und die Schweinepreise erreichten ein Rekordtief von 1,50 DM je kg. Die Ferkel kosteten nur noch 40 Mark. So zeigte sich der Schweinezyklus in sehr extremen Auswirkungen. Diese Entwicklungen wiederholen sich bis zum heutigen Tag immer wieder.

Ein weiterer Prüfstein wurde uns durch die Maul- und Klauenseuche in den Weg gelegt. Diese war in England ausgebrochen, aber die Vorsichtsmaßnahmen reichten bis zu uns. Wir durften keine Sammelstellen mehr betreiben und es durften auch keine Sammeltransporte durchgeführt werden. Jeder einzelne Betrieb musste extra erfasst und zum Mäster gefahren werden. Ein Transport von 400 Ferkeln nach Niederbayern wurde von 7 LKWs durchgeführt. Kleingruppen mussten von den Bauern mit eigenem Fahrzeug direkt zu den Mästern gefahren werden. Ein Schwachsinn hoch drei, denn damit konnte eine Seuchenverschleppung nicht vermieden werden. Es war von uns eine wahnsinnige logistische Herausforderung, die wir nur dadurch meistern konnten, da wir durch unser Mästerentwicklungsprogramm viele Kunden in der Nähe hatten. Viele Gespräche im Ministerium brachten die Bürokraten nicht zur Einsicht. Wir forderten eine kontrollierte Anlieferung an den Sammelstellen, um die Gefahr einer Seuchenverschleppung zu vermeiden. Die Vorgabe der EU musste aber umgesetzt werden, obwohl die Voraussetzungen in der EU doch länderspezifisch sehr unterschiedlich waren. Bis zur weltweiten Ausbreitung von Corona blieben wir dann vom Seuchengeschehen verschont. Allerdings heißt das nicht, dass unsere Betriebe vor anderen Schweinekrankheiten verschont blieben. Mitte der 90er Jahre wurden wir erstmals mit dem PRSS Virus konfrontiert. Später kam dann noch die Circovirenproblematik dazu. Wir informierten unsere Bauern über das Krankheitsgeschehen und veranlassten sie zur Impfung ihrer Bestände. Immer wieder kommen neue Krankheitserreger dazu und daher ist die Impfung gegen den Ausbruch von Viruserkrankungen die bessere Alternative, als eine spät eingeleitete Heil- und Gesundheitsmaßnahme, die auch durch das eingeführte Antibiotika-Monitoring schwieriger geworden ist.

Der Ferkelmarktzyklus blieb erhalten und durch die schlechten Phasen verloren viele Ferkelerzeuger den Mut und schieden aus der Produktion aus. Vor kurzem habe ich die Mitgliederliste der UEG aktualisiert. Von ehemals über 700 Ferkelerzeugern in Hohenlohe sind



gerade einmal 40 Betriebe übriggeblieben. 30 Betriebe haben auf unsere Initiative hin die Mast begonnen und so betrachtet haben über 90 % der Betriebe inzwischen aufgehört. Beim Studieren der Liste ist mir fast zu jedem Betrieb ein Gesicht, die Ferkelqualität und auch oft eine persönliche Geschichte eingefallen. Traurig, dass so ein massiver Strukturwandel stattgefunden hat. Jeder der Betriebe hat in der Regel gerne Ferkel erzeugt und mit diesem Betriebszweig auch Geld hinzuverdient. Einerseits waren die Preisturbulenzen ein Grund zur Betriebsaufgabe, aber vielmehr waren es die ständig neu verordneten bürokratischen Auflagen, die die Erzeuger entmutigt haben. Wir haben immer wieder als UEG versucht, politisch Einfluss zu nehmen, aber in der Regel mit wenig Erfolg. Hier gilt die These: „Denn sie wissen nicht, was sie tun“. Ich bin überzeugt, wenn manche der Bürokraten und Politiker für ihr Tun persönlich Verantwortung übernehmen müssten, wären so manche Entscheidungen anders getroffen worden.

### **Gutfleischproduktion-Qualitätsfleischprogramme**

Bei der UEG haben wir immer Versuche unternommen, die regionalen Kreisläufe von der Ferkelerzeugung bis in die Ladentheke zu schließen. Daher waren wir daran interessiert, direkte Verbindungen mit dem Lebensmittelhandel aufzunehmen, um eine möglichst hohe Wertschöpfung unserer Produktion zu erreichen. 2001 kamen wir wieder mit der Edeka Schwarzwaldhof in Kontakt, die im Rahmen ihres neu inszenierten Gutfleischprogramms Lieferbetriebe suchte. Wir waren über unsere HoFra- Aktivitäten mit Edeka schon gut verbunden, hatten aber die Fleischlieferungen nach 5 Jahren wiedereingestellt, da wir kein leistungsfähiger Partner für größere Liefermengen waren. Aus diesem Grund schloss ich eine eigene Schlachtung aus. Wir wollten die bestehenden Schlachthöfe in Baden-Württemberg nutzen, die das Know-how für die Schlachtung und Fleischlieferungen hatten. Zur Schlachtung standen die Schlachthöfe in Crailsheim, Ulm, Offenburg, Göppingen und Singen zur Verfügung. Um die Lieferstrukturen bedienen zu können, war es aus logistischen Gründen notwendig, Betriebe aus ganz Baden-Württemberg zur Gutfleischerzeugung zu gewinnen. Die Schweinehändler Schleker und Gaissmaier aus Ehingen hatten Betriebe in Südwürttemberg und wir konnten das Gebiet in Nordwürttemberg abdecken. Edeka wollte aber nur einen Ansprechpartner haben und so gründeten wir die Qualitätsschwein Süd GmbH als Koordinator aller Lieferströme. Durch die Teilnahme des Schweinezuchtverbands hatten wir außerdem schnell Einfluss auf die genetischen Anpassungen. Ich wurde als Geschäftsführer bestimmt, Petra Gaissmaier, hauptsächlich für die Bonusabrechnungen zuständig, als meine Stellvertreterin. So war ich damals von 4 UEG Vereinen und 3 GmbHs Geschäftsführer, allerdings mit einfachem Gehalt. Während der Verhandlungen stand auch die Fusion der beiden Edeka Regionen aus Offenburg und Heddeshheim zur Edeka Südwest bevor. Beide wollten im Rahmen der Fusion das Gutfleischprogramm etablieren. Heddeshheim hatte einen anderen Lieferstrom aus Baden-Württemberg aktiviert und so führten wir in Zukunft gemeinsame Verhandlungen, vorwiegend in Heddeshheim. Der dortige Geschäftsführer Jürgen Sinn war in Zukunft für den Einkauf und Jürgen Mäder aus Offenburg für den Vertrieb zuständig. Es ist nicht einfach, Bauern und Geschäftsleute aus dem Lebensmittelhandel unter einen Hut zu bringen. Jeder kennt seine ureigenen Probleme genau und tut



sich schwer, sich mit den Problemen der anderen Seite auseinanderzusetzen. Wir führten viele Gespräche und letztendlich kamen wir 2002 zu einer Vertragsunterzeichnung. Im Laufe der Jahre haben wir aber viel voneinander gelernt und ich hätte nicht gedacht, dass sich Edeka so intensiv mit den Produktionsgrundlagen der Schweinehaltung auseinandersetzt. Edeka hatte zur Koordination der Produktion und Lieferung Frau Inken Bubeck eingestellt, die fachlich und menschlich gut zwischen beiden Seiten vermittelte. Heute führt Annukka Gehring diese Arbeit in gleicher Art und Weise hervorragend weiter.

Der Start ins Gutfleischprogramm verlief aber nicht reibungslos. Zu Beginn hatten wir größere Probleme mit der Fleischqualität und es war zu befürchten, dass viele Edeka-Märkte wieder abspringen würden. Herr Mäder und Herr Sinn zeigten aber Durchhaltevermögen und konnten so die Marktleiter im Programm halten. Aber wir mussten schnellstens die Fleischqualität verbessern. Da eine genetische Veränderung Zeit bedarf, wurden alle Lieferströme, angefangen vom Erzeugerbetrieb beim Verladen und dem Transport bis zum Schlachthof sensibilisiert, um die Schweine möglichst stressfrei anzuliefern. Diese Maßnahmen hatten den gewünschten Erfolg. Parallel dazu wurden stressfreie Eberlinien ausgewählt, die die Fleischqualität verbesserten. Alle 3 Jahre wurden die Gutfleischverträge erneuert. Im Laufe der Jahre haben die Schlachthöfe auch für normale Schweine Zuschläge zur Notierung bezahlt. Der Gutfleischbonus war somit nicht mehr so attraktiv wie am Anfang und die ständigen Kontrollen störten auch so manchen Erzeuger. Es war eine Abnutzung zu beobachten. Die Gutfleisch euphorie sank immer mehr und als Edeka nach Einführung der ITW (Tierwohlinitiative) alle Mäster zur Teilnahme verpflichtete, schieden viele Betriebe aus dem Gutfleischbereich aus. Wir lieferten bis dato jährlich ca. 150 000 Gutfleischschweine und fielen dann auf ca. 90 000 Schweine zurück. Als Ersatz für das Gutfleischprogramm vereinbarten wir QS Lieferungen an die Edeka, da wir die Zusammenarbeit und Verlässlichkeit schätzen gelernt hatten. Im Sommer 2020 verkündete Edeka, dass sie ab Sommer 2021 nur noch Schweine für ihr gesamtes Fleischwerk einkaufen, die nach den ITW Voraussetzungen produziert werden. So mussten wir entscheiden, ob wir auf Edeka als QS-Abnehmer verzichten wollen oder doch unsere Betriebe aktivieren, wieder ins Gutfleischprogramm einzusteigen. Der gesicherte Absatz und die gute Zusammenarbeit mit Edeka in der Vergangenheit hat uns bewogen, die UEG Betriebe wieder für das Gutfleischprogramm zu aktivieren. Natürlich musste die Aufwandsentlohnung dafür stimmen. Federführend für alle Lieferströme verhandelte ich mit Herrn Sinn den Bonus für die Mehraufwendungen. Als besonderen Vertragsbestandteil nahmen wir ein Mindest- und Höchstpreismodell auf. Durch die Corona-Pandemie im Jahr 2020 brach der Schweinepreis regelrecht zusammen. Durch den Mindestpreis wurden unsere Gutfleischbetriebe unterstützt und konnten ihre Verluste in der Produktion verringern. So sieht nach meiner Vorstellung eine faire Partnerschaft aus und es ist zu wünschen, dass diese Zusammenarbeit mit den neuen Geschäftsführern der Edeka Südwest, Edwin Mantel und Andreas Pöschel, im gegenseitigem Interesse noch viele Jahre bestehen bleibt.

### **Kaufland-Werteprogramm**

Im Jahr 2017 vermittelte uns Herr Schrade von der LSZ Boxberg einen Kontakt zu Kaufland. Diese wollten ein neues Qualitätsfleischprogramm einführen, das für Betriebe mit Außenkli-



macharakter interessant war. Ich war skeptisch, da Kaufland dafür bekannt ist, bei den Preisverhandlungen immer den untersten Einkaufspreis anzustreben. Dem Chefeinkäufer eilte zudem ein miserabler Ruf im Umgang mit seinen Kunden voraus. Trotzdem nahmen wir die Herausforderung an. Mit Kurt und Martin Stodal hatten wir einen Pionierbetrieb, der viele Jahre Erfahrung mit Außenklimaställen hatte und dem zudem der baden-württembergische Tierschutzpreis verliehen worden war. Die Kauflandbesucher waren davon begeistert und wir vereinbarten Probelieferungen, denn die Aufwandsentschädigung von 20 Cent je kg SG war interessant. 4 weitere UEG Betriebe schlossen sich dem Programm an. Wie zu befürchten war, kürzte Kaufland seinen Bonus um 8 Cent, da andere Bauern bereit waren, für weniger Zuschlag zu liefern. Ich hatte im Vorfeld andere Erzeugergemeinschaften über unseren Bonus informiert und war enttäuscht, dass sie sich so billig verkauft haben. Zwar verbesserte Kaufland den Bonus wieder, aber wir zogen uns bis auf 2 Betriebe wieder aus dem Lieferstrom zurück.

### **REWE – Landbauernschwein**

Über die MEGA in Stuttgart kamen wir in Kontakt mit REWE. Sie wollten ein besonderes Markenfleischprogramm anbieten. Das „REWE Landbauernschwein“, die Marke für fair und regional erzeugtes Qualitätsschweinefleisch, hatte für uns eine sinnvolle, interessante Grundlage. Das Qualitätszeichen von Baden-Württemberg dient als Basis. Das heißt, dass die Ferkel aus Baden-Württemberg oder angrenzenden Bundesländern stammen müssen und auch das Futter muss mehrheitlich im Lande produziert werden. Zusätzlich muss auf der Eberseite ein Duroc angepaart werden, um die Fleischqualität positiv zu beeinflussen. Die Vorgespräche versprachen eine dynamische Entwicklung und als Ziel sollten bis zu 1200 Schweine in der Woche vermarktet werden. Der Bonus für die umfangreichen Auflagen beträgt 40 Cent je kg SG. Zusätzlich werden noch 5,28 €/Schwein an Tierwohlbonus bezahlt. Eine gute Abrechnungsmaske versprach weitere Vorteile. Für uns wieder eine Chance unsere Mastschweinevermarktung auszubauen, denn damit konnten wir Betrieben mit einem Außenklimastall ein attraktives Angebot machen. Allerdings müssen wir nach 2 Jahren Probezeit feststellen, dass die Entwicklung nur sehr zaghaf vorangeht. Wir liefern bis Mitte des Jahres 2022 150 Schweine in der Woche nach Göppingen. Hier ist noch mehr Dynamik nötig, um die zu Beginn geplanten Liefermengen zu erreichen.

### **Zurück zur Ferkelvermarktung:**

So um das Jahr 1997 herum beschäftigten wir uns mit der Babyferkelvermarktung. Die Mäster fragten vermehrt nach größeren Ferkelgruppen mit einheitlichem Gesundheitsstatus nach. Mit der Babyferkelproduktion und gemeinsamer Aufzucht konnten wir diesem Anspruch gerecht werden. Gestartet sind wir mit 4 Aufzuchtbetrieben, davon 2 aus dem Rheinland, die Bernd Schiefer für uns organisiert hatte. In der weiteren Entwicklung führten wir den Dreiwochen-Rhythmus für die Babyferkelerzeuger ein, um größere Gruppen angeliefert zu bekommen und immer die gleichen Erzeuger in 3 angeschlossene Aufzuchtbetriebe zu bringen. Das Abrechnungssystem war so angelegt, dass Babyferkelerzeuger und Aufzüchter ein System sind. Die Auszahlung der Babyferkel erfolgte erst nach dem Verkauf



der Aufzuchtferkel, da diese zu diesem Zeitpunkt den Marktwert ergeben. Wir nahmen dazu die Lieferwochen 6 bis 9 nach der Babyferkellieferung im Schnitt zur Wertermittlung. Bei Lieferung der Babyferkel gibt es eine Abschlagszahlung, die dann mit der Endabrechnung 9 Wochen später verrechnet wird. Dieses System ist bis heute in Deutschland einmalig. Viele Ferkelerzeuger nutzen die Babyferkelproduktion zum Wachsen ihres Betriebes. Unsere Anlieferungszahlen stiegen und wir mussten stetig nach neuen Aufzuchtbetrieben schauen. Wir expandierten bis nach Westfalen und hatten fast 30 000 Aufzuchtplätze. Babyferkel kauften wir auch aus Ostdeutschland und versuchsweise Durocferkel aus Dänemark hinzu. Ein wichtiger Käufer unserer Aufzuchtferkel, der ein interessantes Konzept über eine eigene Futterherstellung, eigene Tierärzte und Lohnmastbetriebe aufgebaut hatte, kam aus Kroatien. Manchmal verkauften wir in der Woche bis zu 2000 Ferkel nach Kroatien. Insgesamt in einem Jahr einmal fast 70.000 Stück. Aber auf einmal wendete sich das Blatt. Die Kroaten kauften die Ferkel aus Holland von Großbetrieben und wir mussten schauen, dass wir die Aufzuchtferkel überhaupt losbekamen. Schnelles Handeln war gefragt und das ließ nur die Alternative zu, die Aufzucht abzustocken, keine Babyferkel mehr zuzukaufen, ansonsten drohten massive finanzielle Verluste. Wir haben das hinbekommen, haben aber dadurch natürlich deutlich an Verkaufszahlen verloren. Die Erkenntnis daraus war, sich nicht zu sehr auf einen Abnehmer zu konzentrieren und den Verkauf breiter aufzustellen. Inzwischen hat die Babyferkelerzeugung bei der UEG keine wesentliche Bedeutung mehr.

Zurück zur weiteren Entwicklung der UEG im Jahre 1999. In diesem Jahr vermarkteten wir 310.978 Ferkel, 104.899 Mastschweine, 3.288 Altsauen und 467 Stück Großvieh, zusammen 419.632 Tiere.

Da die drei Ferkelerzeugergemeinschaften von einer Geschäftsführung und einem Fuhrpark aus organisiert wurden, überlegten die UEG Verantwortlichen eine Fusion bzw. Verschmelzung der drei Ferkelerzeugergemeinschaften zum 20-jährigen Jubiläum der UEG Hohenlohe-Franken in Niederstetten. Gerhard Wüstner aus Gaugshausen wurde zum Vorsitzenden gewählt. Diese Fusion hatte auch einen Förderungsvorteil, da eine wesentliche Erweiterung einer Erzeugergemeinschaft wieder eine Förderung nach dem Marktstrukturgesetz ermöglichte. Ich hatte mich inzwischen in dieses Gesetz eingelese und durch unsere guten Verbindungen zum Ministerium und Regierungspräsidium konnten wir die Vorteile dieses Gesetzes zum Wohle der Bauern nutzen.

### **Neubau Vermarktungszentrum:**

Die Entwicklung der UEG verlief weiterhin positiv. Im Jahr 2003 vermarkteten wir schon 534.515 Tiere. Die alte Annahmestelle in Adolzhausen brach aus allen Nähten. Morgens war Ferkelannahme, mittags Verladung der Ferkel und abends Mastschweineannahme mit anschließender Verladung. Ein geordneter hygienischer Ablauf war schwierig einzuhalten und dieser Zustand war so nicht weiter tragbar. Wir mussten eine Trennung der Erfassung von Ferkeln und Mastschweinen schaffen. Das hieß, eine weitere Erfassungshalle zu bauen. Eine Erweiterung im Anschluss an die Werkstatt und Sägemehlhalle im Tal schien nicht zielführend. Da für uns eine Förderung durch das Marktstrukturgesetz und ein inno-



vatives Regionalprogramm des Bundes möglich war, konnten wir auch in ein größeres, leistungsfähigeres Vermarktungszentrum investieren. Doch wo war der zukünftige, richtige Platz dazu? Wir sondierten ganz Hohenlohe und berechneten unsere Erfassungs- und Vermarktungswege genau, um den besten Platz dazu zu finden. Schließlich haben wir uns für den heutigen Standort entschieden, da wir damit auch die Altsammelstelle für Schlachttiere nutzen konnten. Für den geplanten Standort musste ein Gewerbegebiet ausgewiesen werden. Um den Neubau möglichst schnell anzufangen, wurden alle beteiligten Behörden zu einem Vororttermin gebeten. So konnten alle Behördenwünsche bei der Planung berücksichtigt werden und nach einem halben Jahr Planung konnten wir im September 2003 mit dem Bau beginnen. Unser Architekt Hermann Haas aus Niederstetten leistete hervorragende Arbeit und der Neubau war nach nur 9 Monaten Bauzeit im Juni 2004 fertig. In dieser Zeit trafen wir uns mit dem Vorstand fast jede Woche, um an den Planungen mitzuwirken und anschließend die Aufträge zu vergeben. Da sich die Bauwirtschaft in dieser Zeit in einer Flaute befand, konnten wir günstig bauen und über 300 000 Euro einsparen. Insgesamt entstanden für das Vermarktungszentrum 3 Millionen Euro Kosten.

Klar, dass so ein Projekt mit einer gebührenden Feier eingeweiht werden musste. Wir wollten an 3 Tagen unseren Mitgliedern und Gästen die neue Anlage zeigen. Zur Vorbereitung hatten wir von März bis Juni fast jede Woche eine Sitzung, um den Ablauf und die Präsentation zu besprechen. Das alles neben dem üblichen Tagesgeschäft. Mit der Vorbereitung war ich allein überfordert und wir stellten für das Marketing, die Pressearbeit und die Ablaufplanung Frau Rudolf aus Assamstadt vorübergehend ein. Sie hatte super Ideen. Wir erstellten eine UEG Broschüre, einen Einweihungsflyer usw. Den beteiligten Baufirmen, uns verbundenen Unternehmen aus der Zucht, dem Futtermittel- und Hygienebereich und vielen mehr, boten wir an, sich bei der Einweihung zu präsentieren. Über 60 Firmen nahmen dieses Angebot an. Zudem wollten wir auch noch Öffentlichkeitsarbeit mit einfließen lassen. Das Landwirtschaftsamt oder die Ferkelnotierung klärten die normalen Verbraucher über die Arbeit der Landwirtschaft auf. Für die Kinder wurden eine Hüpf- und Strohburg aufgestellt, eine Kartbahn, Märchenlesebereiche und eine Schminckecke eingerichtet. Die „Schlepper- und Landmaschinenfreunde Tauber-Franken e.V.“ präsentierten ihre alten Schlepper und ergänzend dazu präsentierten die Firma Kappes GmbH und die BAGeno Raiffeisen eG ihre neuesten Schlepper und Ackergeräte. Der ganze Hof wurde genutzt und auch in den Hallen und Stallungen, sowie im Verwaltungsgebäude präsentierten sich Firmen. Dies alles in so kurzer Zeit zu organisieren war schon eine Herkulesaufgabe für alle. Aber auch hier galt, alle halten zusammen und wir schaffen es gemeinsam. Die Einweihungsfeier fand vom 25.-27. Juni 2004 statt. Am Freitag, den 25. Juni hielten wir in einem extra aufgebauten Zelt auf dem Gelände unsere Hauptversammlung ab. Knapp 700 Gäste nahmen daran teil. Landwirtschaftsminister Stächele hielt den Festvortrag. Viele Grußworte brachten zum Ausdruck, welch einen hohen Stellenwert die UEG in der Schweinevermarktung in ganz Deutschland hat. Die Bewirtung der dreitägigen Veranstaltung übernahm unsere Tochtergesellschaft HoFra. Wir hatten 2 Köche für den Vertrieb angestellt und die beiden organisierten ein hervorragendes Essen über die 3 Tage. Der offiziellen Einweihung folgten zwei Tage der offenen Tür. Die Veranstaltungsankündigung war in allen Zeitungen der Region



und auch im Radio erfolgt. An den 2 Tagen kamen ca. 6000 bis 7000 Gäste, die das neue UEG Vermarktungszentrum sehen wollten. So endete eine unvergessliche Einweihungsfeier, die uns alle total herausforderte, aber letztendlich stolz auf das Erreichte machte. Ich begeistere mich für solche Herausforderungen, auch wenn mich der Bau und die Einweihung um Jahre älter gemacht haben und es körperliche und geistige Arbeit ohne Ende war. Da es jetzt einen großen Versammlungsraum im Verwaltungsgebäude gab, führten wir in Zukunft alle Sitzungen und auch Sprengelversammlungen in diesem Saal durch. Gleich im November 2004 luden wir Gäste aus Politik, Landwirtschaftsverwaltung, landwirtschaftlichen Organisationen und Banken zum Forum „Standortsicherung der Schweinehaltung“ ein. Auch eine Mitgliederversammlung der VEZG fand in unseren Räumen statt. Viele landwirtschaftlichen Interessenvertreter und Politiker besuchten uns in den vergangenen Jahren. Mit der Investition in dieses Vermarktungszentrum ist die UEG für die Zukunft gut aufgestellt.

### **Erweiterung unseres Erfassungsgebietes**

2005 kam Rudolf Weidt mit seinem Sohn Frank auf mich zu, ob die UEG die Vermarktung der ehemaligen Südferkel Unterfranken übernehmen würde. 2 Jahre zuvor hatten sie eine Vermarktungsgemeinschaft mit der EG Unterfranken ins Leben gerufen, die anscheinend nicht funktionierte. Mit der Eingliederung der bayrischen Bauern erweiterten wir unser Erfassungsgebiet über ganz Unterfranken, Teile Oberfrankens und Hessens. Als Heimat für die dortigen Erzeuger gründeten wir die UEG Franken/Bayern und erreichten damit eine bayerische Wahrnehmung in den Ämtern und im Ministerium. Als Vorsitzender wurde Alfons Konrad, als sein Stellvertreter Horst Graser gewählt. Weitere 5 Erzeuger komplettierten das neu gewählte Gremium. Mit dieser Entwicklung konnten wir unsere Vermarktungszahlen weiter deutlich steigern. 2005 erreichten wir eine Vermarktung von 705.120 Tieren und 2006 schon 768.525 Tiere.

2007 war das Jahr der Wirtschaftsrezession. Die Pleite der Investmentbank Lehman Brothers in den USA führte zu einem Dominoeffekt. Auch die Schweine- und Ferkelpreise gingen in den Keller, der Ferkelverkauf war äußerst schwierig. Eine wirtschaftlich sehr schwere Zeit. Von der angespannten Ferkelvermarktungszeit war auch die Viehhandlung Brenner in Bopfingen-Oberndorf betroffen. Wir kauften Brenner immer wieder Ferkel ab, die er nicht losbekam. Nervlich am Ende, bot Brenner uns Mitte 2007 an, seinen Betrieb zu übernehmen. Für uns schien es strategisch interessant zu sein, unseren Erfassungsraum in den Ostalbkreis zu erweitern. Nach eingehender Prüfung übernahmen wir die Viehhandlung Brenner im Herbst 2007. Damit hatten wir einen weiteren Standort in Bopfingen dazu bekommen. Alle Mitarbeiter wurden übernommen und am Anfang organisierten wir die Betriebsabläufe in Bopfingen noch extra vor Ort, bis wir später aus Kostengründen die Geschäfte nach Adolzhausen verlagerten. Brenner wechselte in den Außendienst und war mit seiner Erfahrung ein guter Ein- und Verkäufer. In dieser Zeit bauten wir unseren Vertrieb nach Niederbayern stark aus und lieferten zeitweilig bis zu 3000 Ferkel/Woche in diesen Raum. Da wir die Ferkelaufzucht reduziert hatten, kauften wir ostdeutsche Ferkel über eine



befreundete Erzeugergemeinschaft aus Sachsen-Anhalt für diesen Absatzmarkt zu. Unsere Umsatzzahlen stiegen auf neue Rekordwerte. 2007 erfassten wir 851.292 Tiere, 2009 schon über 1 Million und in unserem Rekordjahr 2010 waren es 1.075.685 Tiere. Aufgeteilt waren das 755.685 Ferkel, davon 175.000 Babyferkel und 132.000 Aufzuchtferkel, 300.409 Schlachtschweine, 9376 Altsauen, 6825 Großvieh und 3397 Schafe. Brenner hat 2015 bei der UEG gekündigt und sich wieder selbstständig gemacht.

### **Viehvermarktung:**

Bei der UEG hatte die Viehvermarktung bis 2005 keine besondere Bedeutung. Bis dahin arbeitete die HoFra Qualitätsfleisch mit den Bullenmästern der IG Rindermast Hohenlohe im Jungbullenprogramm „Regio Star“ gut zusammen und ich hatte die Bullenmäster beraten, als sie beim Fleischhändler Theurer in Ludwigsburg viel Geld verloren. Als es dann Differenzen mit ihrem Ringberater gab, der die Vermarktung der Bullen organisierte, kamen die Verantwortlichen auf mich zu, ob wir nicht die Vermarktung der Bullen übernehmen könnten. Wir hatten gerade Wolfgang Adelman zur Beratung unserer Mitgliedsbetriebe angestellt und ich übertrug ihm sofort diese Aufgabe. Damit hatten wir einen Teil der größten aktiven Bullenmäster in Hohenlohe im Boot. Diese Bullenmäster waren absolute Profis und produzierten eine super Qualität. Daher fragte ich bei Edeka nach, ob sie nicht auch ein Gutfleischprogramm für Rindfleisch auflegen wollen und Herr Sinn stimmte einem Test zu. Die Bonusvergütung bei Edeka war gut und so fingen wir mit dieser Vermarktungsschiene an. Die Schlachtung der Bullen erfolgte in Crailsheim. Nach einem Jahr allerdings beendete Edeka den Versuch, da es schwierig war, bei einer saisonal sehr unterschiedlichen Nachfrage, ein Gutfleischprogramm für Rinder zu etablieren. Crailsheim wollte aber die Bullen für sich weiterhin behalten und bezahlte den Bonus an uns weiter. Später verlagerten wir den Absatz dieser Bullen nach Ulm. Durch die Übernahme von Brenner kam aus dem Bereich Ostalb auch Nutz- und Schlachtvieh hinzu. Da wir 2009 auch noch die Viehhandlung Deeg aus Tannhausen übernahmen, entwickelten wir uns so langsam zum Viehvermarkter. Die UEG Ostalb hatte um das Jahr 2005 herum einige Personalprobleme und die wirtschaftliche Lage verschlechterte sich zunehmend. Ich kannte die Verantwortlichen der UEG Ostalb gut, da ich ihnen schon bei der Gründung mit Rat und Tat zur Seite stand und so kam der Vorsitzende Holger Bölz auf uns zu, ob wir nicht zusammenarbeiten könnten, da ansonsten die weitere Entwicklung der UEG Ostalb in Frage stünde. Wir kamen im Vorstand schnell überein, dass es Sinn machte, unsere Viehkapazitäten zu bündeln und gemeinsam am Markt aufzutreten. So beteiligten wir uns im Jahr 2010 mit 50 % an der UEG Ostalb GmbH. Wir hatten somit eine Vermarktungskapazität von ca. 10.000 Tieren jährlich. Am Anfang beteiligte ich mich noch am Viehverkauf, war dann aber für die Kostenanalyse und die finanziellen Angelegenheiten zuständig. Wir erwirtschafteten in den folgenden Jahren bescheidene aber zufriedenstellende Jahresergebnisse. Auch in der Vieherfassung machte sich der Strukturwandel deutlich bemerkbar und wir dachten bei der UEG Ostalb über eine Fusion mit der HVE, einer Tochter der Müller Fleisch GmbH, nach. Da wir im fast gleichen Gebiet operativ tätig sind und fast alle Schlachttiere an die Müller-Gruppe vermarktet werden, machte ein Zusammenarbeit Sinn. Ein erster Versuch scheiterte, aber jetzt im Jahr



2022 ist ein Zusammenschluss geplant.

### **Verschmelzung von UEG Ferkel und UEG Schlachttiere**

Einen weiteren wichtigen Entschluss fassten wir 2016 mit der Verschmelzung der UEG Ferkel und der UEG Schlachttiere, die ab 2017 vollzogen wurde. Der enorme Strukturwandel in den letzten Jahren machte diesen Zusammenschluss notwendig. Damit wurden die aufwendigen Verrechnungen zwischen den einzelnen Firmen, die einzelnen Bilanzerstellungen und sonstigen Mehraufwendungen hinfällig. Als Vorsitzender wurde Matthias Frieß gewählt, als sein Stellvertreter Michael Breitzkreuz. 6 weitere Vorstände und 6 Beiräte vervollständigen das UEG Führungsteam.

2016 stellte die UEG Hohenlohe Franken Uwe Rüttiger als meinen zukünftigen Nachfolger ein, um eine längere Einarbeitung und einen geregelten Übergang meines Geschäftsführerpostens zu gewährleisten. Für mich bedeutete das, erste Teilbereiche meiner Verantwortung abzugeben. Ab 2018 übernahm er meine Geschäftsführertätigkeit bei der UEG Ostalb. Uwe Rüttiger und ich kannten uns zu diesem Zeitpunkt schon viele Jahre. Er war zuvor Chefeinkäufer Mastschweine am Vion Schlachthof in Crailsheim. Hier beharkten wir uns des Öfteren, da ja jeder die Interessen seiner Firma vertrat. Das belastete aber unser persönliches Verhältnis nicht, dafür waren wir viel zu professionell. Uwe wechselte dann als Geschäftsführer nach Hessen und später zur VzF Süd. In seiner neuen Tätigkeit bei der VzF besuchte mich Uwe im Februar 2016 in Adolzhausen, um über gemeinsame Geschäftsmöglichkeiten zu reden. Es war ein gutes Gespräch über eine nützliche Zusammenarbeit und mir gefiel seine Einsatzbereitschaft und klar strukturierte Vorgehensweise. So ein Mann könnte gut zur UEG passen und ich sprach ihn darauf an, ob er sich vorstellen könnte, bei der UEG einzusteigen und eventuell mein Nachfolger zu werden. Nach weiteren Gesprächen mit unserem Vorsitzenden Matthias Frieß sagte Uwe zu und begann im Juli 2016 seine Arbeit bei der UEG. In den folgenden Jahren habe ich immer mehr Verantwortung auf meinen Nachfolger und auch auf andere Mitarbeiter übertragen, damit eine geregelte Übergabe meiner Aufgaben ohne große Probleme erfolgt.

Die UEG hat in den zurückliegenden 42 Jahren insgesamt über 22,5 Millionen Tiere erfasst und vermarktet. 470 000 waren es vor meiner Zeit bei der UEG. An 91 Jahreshauptversammlungen habe ich bei den unterschiedlichen UEG- Vereinen Bericht erstattet. In 35 Jahren kommt einiges zusammen, so führten wir ca. 150 Sprengelversammlungen durch und ich habe an ca. 330 bis 350 Vorstandssitzungen teilgenommen. Die Zusammenarbeit mit dem Vorstand, den Mitarbeitern und vor allem unseren UEG Bauern hat mir immer viel Freude gemacht, war konstruktiv und letztendlich auch erfolgreich.

Damit wäre mein Bericht über meine Tätigkeit bei der UEG eigentlich zu Ende, aber ich möchte noch auf einige andere Themen eingehen, die wir in meiner Zeit bei der UEG angegangen sind.

Die UEG wurde 1979 vor allem dafür gegründet, um für die Ferkelerzeuger bessere Markterlöse zu erzielen. Dieses Ziel haben wir in den zurückliegenden Jahren immer im Auge



behalten und wir können mit Stolz behaupten, dass unsere Auszahlungspreise immer über dem Landesdurchschnitt lagen und damit eine höhere Wertschöpfung bei unseren Betrieben angekommen ist. Über die Jahre sind das mehrere Millionen Euro. Allerdings haben wir auch erkannt, dass ein noch größeres Einkommenspotential in der Optimierung der Produktion liegt. Daher war uns die Beratung und Betreuung unserer Betriebe immer wichtig. Wir sind überzeugt, dass eine fundamentale, qualitativ hochwertige Beratung unsere Mitgliedsbetriebe nachhaltig wirtschaftlich weiterbringt. So haben wir für diese Aufgaben extra Mitarbeiter eingestellt. Darüber hinaus waren wir auch bemüht, bei der Politik gute Rahmenbedingungen für die Entwicklung der Betriebe voranzutreiben. Ich habe einmal auf Wunsch des Landwirtschaftsministeriums ein Entwicklungskonzept von der Zucht bis in die Fleischtheke entworfen. Ich habe aufgezeigt, welche Möglichkeiten von politischer Seite bestehen, eine nachhaltige Schweineproduktion in Baden-Württemberg zu erhalten und weiterzuentwickeln. Trotz allgemeinem Zuspruch wurden politisch keine sinnvollen Entscheidungen getroffen. Auch heute erkennen wir keine richtungsweisenden Entscheidungen seitens der Politik. Es darf aber nichts unversucht bleiben, alle Möglichkeiten wahrzunehmen, um Einfluss auf die richtige Weichenstellung für die Zukunft zu nehmen.

Ein gutes Beispiel sind die EIP – Projekte (Europäische Innovationsprogramme), an denen wir zahlreich beteiligt sind, bzw. mitwirken. Das EIP-Projekt „Innovativer Stallbau“ mit Schwerpunkt auf tiergerechte Ställe kann für die Zukunft richtungsweisend sein. Beim „Projekt Ebergeruch“ wurde der Versuch unternommen, über Zucht, Haltung, Transport und Schlachtung der Eber Einfluss auf den Ebergeruch zu nehmen. Namhafte Schinkenhersteller und Verarbeiter waren an diesem Projekt beteiligt. Das EIP-Projekt „Tiersignale“ hat die UEG mit ihrer Beraterin Mirjam Lechner selbst entwickelt. In Zeiten der digitalen Welt haben wir eine APP entwickelt, mit der der Bauer im Stall oder zu Hause auf dem Handy nachschauen kann, sobald ihm bei seinen Tieren etwas auffällt und er nicht einzuordnen weiß, welches Problem hier auftritt. In der APP sind über 500 Symptombilder hinterlegt und die APP wächst kontinuierlich weiter. Die APP soll auch in die Ausbildung von Landwirten und Tierärzten eingebunden werden, um frühzeitig negative Einflüsse auf die Tiergesundheit zu erkennen. Die APP wird in 5 Sprachen und weltweit unter dem Namen „Fitforpigs“ angeboten. Ein deckungsgleiches Projekt ist im Bereich der Rinderhaltung in Vorbereitung und wird in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule in Triesdorf entwickelt.

Mit dem Projekt Qualitätsschweinefleisch „Schwein 4 Ba-Wü“ wollen wir prüfen, inwieweit ein Genussfleischprogramm in der gehobenen Gastronomie, bei Metzgereien und Werkkantinen platziert werden kann. Wir setzen spezielle Schweinerassen wie Turopolnje, Mangalitzka, Berkshires, Iberico und Duroc ein. Das Projekt wird von 2 UEG Erzeugerbetrieben, der Uni Hohenheim, der LSZ Boxberg und der Mega in Stuttgart, die die Schlachtung und den Vertrieb organisiert, begleitet.

Weitere Projekte sind in Vorbereitung. So wollen wir zum Beispiel untersuchen, inwieweit die Fütterung von Insekten als Eiweißersatz für Soja möglich ist. In einem anderen Projekt werden die ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkte der Schweinehaltung untersucht. Hierbei steht der Tierschutz im Fokus und es sollen die realen Kosten in



allen Bereichen ermittelt und eine Nachhaltigkeitsstrategie daraus entwickelt werden.

Viele andere Visionen haben wir entwickelt, wie gemeinsamer Stallbau oder Spanplatten mit einem besonderen Klebstoff aus Stroh zu produzieren. In Dänemark haben wir ein Projekt angeschaut, das die Nährstoffe aus der Gülle sondiert und Biogas produziert. In Zusammenarbeit mit der BAG Creglingen, der Stadt Creglingen und der Stallbaufirma Gillig und Keller, wollten wir größere Ställe bauen, über eine Biogasanlage die städtischen Gebäude heizen und die flüssigen Nährstoffe aus der Gülle als Dünger vertreiben. Allerdings verhinderte eine große Gegenwehr aus der Bevölkerung dieses Projekt. Es gäbe noch über viele andere Aktivitäten zu berichten, aber dies würde den Rahmen dieser Chronik sprengen.

Wir von der UEG halten es für sinnvoll, darüber nachzudenken, wie wir die Organisation und die angeschlossenen Betriebe weiterentwickeln können und prüfen, wohin der beste Weg führt.

Um Markteinfluss zu haben, bemühten wir uns, an den verschiedenen Preisnotierungen für Ferkel, Mastschweine und Altsauen teilzunehmen. So sind wir seit 1988 an der baden-württembergischen Ferkelnotierung und seit 2008 an allen VEZG Notierungen beteiligt. Diese Aufgabe habe ich immer mit voller Leidenschaft wahrgenommen, um für unsere Bauern in ganz Deutschland positive Preisentwicklungen zu erreichen.

Auch in verschiedenen landwirtschaftlichen Gremien ist die UEG mit meiner Person vertreten gewesen. So war ich im Landesmarktverband, beim Landesbauernverband im Bereich Vermarktung und Produktion, im Vorstand des Beratungsrings Hohenlohe-Franken und bei der VEZG als Vorstand und AG Mitglied Mastschweine und Ferkel aktiv. Im Landkreis Schwäbisch Hall war ich zeitweise Mitglied für ländliche Entwicklung, sowie im Ausschuss von „Hohenlohe aktiv“. Im Ethikbeirat der Edeka Südwest habe ich die bäuerliche Seite vertreten. Alle diese Aufgaben habe ich gerne angenommen, da hier auch etwas für die Landwirtschaft bewegt und verändert werden konnte. Unser Vorsitzender Matthias Frieb hat meinen Posten im Vorstand der VEZG übernommen und ist inzwischen zum Vorstandsvorsitzenden gewählt worden. Das zeigt, dass die UEG mit ihren Verantwortungsträgern in ganz Deutschland anerkannt ist.

Neben aller Arbeit und Einsatz für die Landwirtschaft haben wir bei der UEG aber auch gefeiert und die Geselligkeit gefördert. Höhepunkte waren unsere Jubiläen zum 10ten, 20zigsten und 30-jährigen Bestehen der UEG. Leider ist das 40-jährige Jubiläum Corona zum Opfer gefallen. Bei unseren jährlichen Betriebsabenden pflegen wir die Gemeinschaft zwischen Vorständen, Beiräten und Mitarbeitern. Diese Abende nehmen wir auch zum Anlass Mitarbeiter für ihr langjähriges Engagement zu ehren. Mit Betriebsausflügen und gelegentlichen Grillabenden fördern wir den Zusammenhalt unserer Mitarbeiter.

Den Mitgliedern bieten wir schon seit 1989 UEG Reisen über das Reisebüro Vogt an. An-



fangs waren es fachliche Informationsreisen, um zu schauen, wie in anderen Regionen Europas Schweine gehalten werden. Inzwischen liegen die Schwerpunkte auf der Besichtigung von kulturellen Höhepunkten der verschiedenen Länder, die mit landwirtschaftlichen Besonderheiten ergänzt werden. In den vielen Jahren haben wir schon ganz Europa bereist und immer wieder wunderschöne Erlebnisse mit Menschen, ihrer Kultur und Landschaften mit nach Hause genommen.

In der langen UEG Geschichte mussten wir aber auch traurige Ereignisse erleben, die in so einer Chronik nicht unerwähnt bleiben sollen. Besonders einschneidend waren die Todesfälle. Wie anfangs erwähnt, starben 1984 die beiden Schwäger Stier und Jacoby. 2013 verloren wir Florian Hufnagel, der beim Schweineabladen erdrückt wurde. Dieser Unfall mit seinen Folgen war für mich persönlich die schwerste Stunde meines Lebens. Auch der plötzliche Herztod unseres Buchhalters Elmar Donner im Büro gehört dazu. Da waren die anderen Unfälle unserer LKW-Fahrer weniger schmerzlich, da kein Fahrer zu Schaden kam. In über 40 Jahren UEG Geschichte sind auch einige Vorstandsmitglieder und Mitarbeiter verstorben. Ihnen allen möchte ich mit dieser Chronik gedenken, denn alle haben ihren besonderen Einsatz für die UEG geleistet.

Ich freue mich, dass ich meinen Nachfolgern eine finanziell solide UEG, die weiterhin zukunftsfähig ist, übergeben kann. Die erfolgreiche Entwicklung der UEG war nur als gutes Team möglich. Ausgehend vom Vorstand, dem Beirat, allen Mitarbeitern, ob im Fahrbereich, im Büro, oder sonstigen Tätigkeitsfeldern bis zur Reinigungsfrau, alle haben ihren Beitrag geleistet, dass die UEG zu einer großen und schlagkräftigen bäuerlichen Vermarktungsorganisation geworden ist. Der massive Strukturwandel in der Vergangenheit hat uns immer wieder besonders herausgefordert und wir mussten kreative Lösungen zum Erhalt und der Weiterentwicklung unserer Betriebe suchen. Das wird auch in den nächsten Jahren die große Herausforderung sein, wie wir die UEG Betriebe positiv in die Zukunft begleiten und ihnen eine gute Erzeugungs- und Vermarktungsperspektive schaffen können. Dazu möchte ich allen Verantwortlichen wünschen, dass sie das UEG- Schiff in die richtige Richtung lenken - gemäß der Lebensweisheit: „Es ist nicht entscheidend, woher der Wind weht, sondern wie man die Segel setzt.“ Gemeinsam können wir viel erreichen und daher ist unser UEG Motto: **„UEG – eine starke Gemeinschaft“** die Basis für eine erfolgreiche Zukunft der UEG und ihrer Mitglieder.

Zum Abschluss meines Rückblickes auf 42 Jahre UEG Geschichte möchte ich mich bei allen Menschen ganz herzlich bedanken, die mich auf meinem beruflichen Weg begleitet haben. Ich war kein einfacher Verhandlungspartner, denn ich habe immer versucht für meine, unsere Bauern das Beste zu erreichen. Dass ich dabei manchen Verhandlungspartner besonders herausgefordert habe, möchte man mir nachsehen. Erst vor kurzen hat mich der Geschäftsführer von Vion, Robert Boos, mit einem Vergleich besonders bewertet, als er sagte: „Du bist der Robin Hood der Bauern“. Wenn ich so betrachtet werde, bin ich stolz darauf, denn dann wird mein Einsatz für die Bauern und die Landwirtschaft, trotz oft



unterschiedlicher Auffassungen, richtig verstanden. Ich durfte viele Menschen aus ganz Europa kennen lernen und das hat meinen geistigen Horizont erweitert. Daraus sind auch viele freundschaftliche Verbindungen entstanden. Ich hoffe, dass ich auch in Zukunft einige davon erhalten kann. Es ist wichtig über den Tellerrand hinauszuschauen, denn dabei gibt es immer etwas zu lernen, das man im Leben und Beruf nutzen kann.

In diesem Sinne wünsche ich allen Lesern dieses Rückblickes auf die „UEG –Geschichte“ aus dem Blickwinkel des Geschäftsführers Herbert Klein, alles erdenkliche Gute für die bevorstehende Zukunft und viel Gesundheit.

Ihr Herbert Klein





UEG - Fuhrpark 1991





# UEG – eine starke Gemeinschaft

## UEG Hohenlohe - Franken

Überreicht durch:



Kraußenklinge 1  
97996 Niederstetten - Adolzhausen  
Telefon 07932 / 9210-0  
Telefax 07932 / 9210-40  
info@ueg-hohenlohe-franken.de  
www.ueg-hohenlohe-franken.de