

# Management und Know-how



Kaum eine Branche ist so starken Veränderungen unterworfen wie die Lebensmittelindustrie, im Speziellen die Fleischverarbeitung. Gleichzeitig birgt dieser Bereich auch Chancen für Profit. Zusammen mit Christian Falkenstein, dem Geschäftsführer von Falkenstein Projektmanagement in Aulendorf, warf die Redaktion einen Blick in die Zukunft der Fleischbranche und welchen Beitrag er hier leistet.

**deutsch** Wie hygienisch sicher sind heute Verarbeitungs- und Schlachtbetriebe?

Vogelgrippe und BSE aus jüngster und vergangener Zeit haben die Gesetzgebung dazu bewogen, strengere Richtlinien als Gesetze zu fordern. Dadurch hat sich der Standard deutlich verbessert. Durch die weltweite Vernetzung sind viele Unternehmen auch mit länderübergreifenden Leitlinien konfrontiert, nach denen sie ihre Betriebe ausrichten müssen. Natürlich haben aber auch die meisten Unternehmen selbst den Anspruch, unter bestmöglichen Hygienebedingungen zu produzieren.

Um in diesem umkämpften Markt konkurrenzfähig zu bleiben, müssen Kosten eingespart, aber auch eine hohe Qualität bei den Produkten erreicht werden. Inwieweit können Sie Hilfestellung geben?

Wir geben in erster Linie unsere Erfahrungen und unser Wissen weiter, beginnend bei der Beratung im Bereich der Produktion und erarbeiten mit unseren Auftragge-



bern auf Wunsch das auf den Betrieb zugeschnittene Produkt. Wir können in unseren Planungskonzepten wirtschaftliche Wege vorgeben und kompakte Betriebe realisieren, die in allen Bereichen modular erweiterbar sind. Durch einen intensiven Dialog mit unseren Bauherren ergeben sich viele weitere Synergien. So ist unser Aufgabengebiet im Laufe der Jahre sehr vielseitig geworden. Meine Philosophie: Die Welt ändert sich, der Markt wird größer, es gibt neue Technologien, man muss offen sein und sich informieren, nur so kann man gut beraten. Man muss immer mehr wissen in seinem Aufgabengebiet als der Kunde, um ein guter Dienstleister zu sein.

## Management and know-how



There are hardly any industries around which are subjected to such extreme changes as the food industry and, in particular, the meat-processing branch. At the same time, this area also offers chances to make a profit. Together with Christian Falkenstein, the manager at Falkenstein Projektmanagement in Aulendorf/D, the editorial office took a look at the future of the meat industry and which contribution Falkenstein makes.

**englisch** How hygienically safe are average processing and slaughtering companies these days?

Cases of bird flu and BSE which have occurred recently as well as in the past have

forced legislation to demand stricter guidelines than laws. This has considerably improved the standard. As a result of global networking, many companies are now confronted by international guidelines

### deutsch Können Sie Ihre beraterische Tätigkeit an einem aktuellen Projekt erläutern?

Wir betreuen das Unternehmen SARAY HALI in Kayseri in der Türkei. Dabei handelt es sich um einen Schlachtbetrieb, der bald eröffnet wird. Unsere Aufgabe ist es, an dem bestehenden Betrieb einen Neubau zu planen und zu realisieren, in dem Rindfleisch veredelt wird. Dort sollen Wurstwaren, SB-Produkte und mittelfristig auch Convenience hergestellt werden. Hier gehen wir soweit, dass wir bis hin zur Produktentwicklung und die maschinelle Einrichtung betreffend unseren Auftraggeber beraten, um aus dieser Entscheidung heraus auch die benötigte Kapazität festzulegen und in unsere Planung einzubeziehen. Durch die Erweiterung soll der Betrieb 200 t am Tag produzieren.

Zudem betreue ich ein Projekt in der Stadt Moshi am Kilimanjaro. Auf einem Grundstück, welches von den dort ansässigen Behörden einem Investor zur Verfügung gestellt wurde, sollen ein Schlachthof und eine Molkerei entstehen, die westlich geprägte Produkte produzieren. Ausgeführt werden wird das Projekt von der einheimischen Bevölkerung. Mit diesem Projekt erfülle ich mir einen kleinen Traum, aber bis zum erfolgreichen Abschluss wird wohl noch einige Zeit vergehen.

### Wie wird Ihre zusätzliche Dienstleistung angenommen?

Wir sind international tätig. Da gibt es natürlich oft Unternehmen, die die Landwirtschaft und die Lebensmittelindustrie als weiteres Standbein in ihr Betriebsportfolio mit aufnehmen. SARAI HALI ist der größte türkische Teppichproduzent, der zusätzlich eine große Landwirtschaft betreibt und nun als drittes Standbein in die Fleischproduktion aktiv einsteigt. Bisher

hat er seine Tiere an Schlachthöfe verkauft. So gibt es viele Beispiele auch in osteuropäischen Ländern, wo man unser Know-how schätzt, um für sich selbst eine Entscheidungsgrundlage darüber zu haben, was man in Zukunft produzieren will.

### Holen Sie sich hierbei einen Partner an die Seite?

Bei speziellen Produkten sind uns natürlich auch Grenzen gesetzt. In diesem Fall greifen wir auf Fachleute zurück, die ihr Wissen weitergeben. So arbeiten wir z. B. bei einem Tilapia-Fisch-Projekt (Zucht-, Produktions- und Futtermittelwerk) in Brasilien mit einem Spezialbüro aus Israel zusammen, welches derartige Projekte bereits mehrfach realisiert hat.

### Wie sehen Produktionsbetriebe in zehn Jahren aus?

Es zeichnet sich der Trend zu erhöhten Kapazitäten ab. Es entstehen immer mehr Großbetriebe durch Fusionen und Zusammenschlüsse. Die kleineren Handwerksbetriebe hören aufgrund der hohen Kosten auf zu schlachten. Zudem gehen Unternehmen noch stärker in Richtung Spezialisierung. Sie werden sich bei erhöhten Kapazitäten auf wenige Produkte konzentrieren. Dabei werden es Produkte sein, die zum Rohstoff passen. Amerika macht uns das schon lange vor.

Es wird mehrere Monolinien in einem Betrieb geben, an denen je nur ein Produkt produziert wird. Dieses eine Produkt kann man im Hinblick auf die Weiterentwicklung und Automatisierung noch stärker fokussieren. Man kann natürlich auch das Pferd von hinten aufzäumen und zunächst hinterfragen, was ist am besten zu automatisieren, und entscheidet sich dann für das geeignete Produkt.

Herr Falkenstein, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch. bew

english which they need to apply to their companies. Naturally, however, most companies demand of themselves production under the best possible standards of hygiene.

### In order to remain competitive in this tough market, savings need to be made. However a high quality must be attained for the products. To what extent can you offer assistance?

Primarily, we pass on our experience and our knowledge: starting with advice in the field of production, we work out – in conjunction with our customers – the custom-made product for the company. We can specify economic methods in our planning concepts, and realise compact operations whose modular areas can all be expanded. Many other synergies result from an intensive dialogue with our clients. Hence, our field of activity has become extremely versatile over the years. My philosophy is this: the world changes, the market grows, there are new technologies available, you have to be open-minded and find out about the changes – that is the only way to offer good advice.

### Can you explain your consultancy activity by using an example of a current project?

We are currently responsible for the Saray Hali company in Kayseri, Turkey. This is a soon-to-be-opened abattoir. It is our task to plan and realise a new building for processing beef to be added to the existing company. In this new building, sausage products, self-service products and, over the medium-term convenience foods, will be produced here. In this project we go as far as advising our client in matters pertaining to product development and the machinery: from this decision, the necessary capacity can be determined and, consequently, be included in our planning.

### How are your additional services received?

We are internationally active. Naturally, we frequently encounter companies inexperienced in the industry wishing to include agriculture and the food industry in their company portfolio as a further foothold. Sarai Hali is the largest carpet producer in Turkey, which has also been operating a large farm and now, as a third foothold, is actively participating in meat production. It used to sell its animals to abattoirs. There are numerous examples of how our know-how is sought to provide a basis on which to make a decision of what to produce in future.

### Do you work together with a partner?

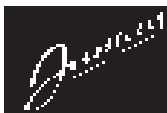
Naturally, we too are faced with limiting factors when it comes to special products. In this case, we get the help of specialists who are prepared to share their knowledge.

### What will factories look like in ten years' time?

There is a tendency towards increased capacities. There are more large companies, a result of fusions and mergers.

In addition to this, companies are becoming even more specialised. They will be concentrating on fewer products, higher capacities. This will mean producing products which match the raw material. America has been doing this for a long time. The company will comprise several monolines, with each line producing just one product. More attention can be placed on the further development and automation of this single product. Of course it is also possible to put the cart before the horse and, firstly, analyse what is the best to automate, and then decide on the suitable product.

Mr Falkenstein, I would like to thank you for the interview. bew



www.dampfzeuger.de

