



Dirk Wigbers ist Hähnchenmäster sowie Inhaber und Geschäftsführer der FreiMäster GmbH.

Foto: FreiMäster GmbH



## Der Betrieb

### FreiMäster GmbH

- » Familie Wigbers mästet insgesamt 230 000 Hähnchen an drei Standorten.
- » 2013 gründete Dirk Wigbers mit seiner Frau Wilma Wigbers die FreiMäster GmbH in Spahnharrenstätte, Landkreis Emsland.
- » Die Küken und das Futter werden gebündelt eingekauft, Schlachttiere gemeinsam vermarktet.
- » Die Beratung erfolgt unabhängig von den Lieferanten und Abnehmern.
- » Oberstes Ziel ist es, das Betriebsergebnis jedes einzelnen Mästers der FreiMäster GmbH nachhaltig zu verbessern.
- » Bezahlt wird eine Consultingpauschale, die für jeden Mäster gleich ist.
- » Ein „Produkt“ der FreiMäster GmbH ist die DigiStall®, eine umfassende digitale Stallkarte für die Geflügelmast.

## Hähnchenmast im Verbund

# „Ein Landwirt muss ein Landwirt bleiben“

Das findet Dirk Wigbers, der 2013 die FreiMäster GmbH gründete. Aus dem Zusammenschluss freier Mäster werden kreative Ideen geboren und umgesetzt – u. a. eine umfassende digitale Stallkarte.

**D**irk Wigbers ist Landwirt – und durch und durch Unternehmer. „Ich komme aus einem Betrieb mit klassischer Emsländer Landwirtschaft: Kühe, Bullen, Schweine, 40 ha Acker. Für die Weiterentwicklung des Betriebes war die Geflügelhaltung eine Option. Aber ich wollte immer Unternehmer bleiben.“ Heute ist er Inhaber und Geschäftsführer der FreiMäster GmbH mit Sitz in Spahnharrenstätte, die er 2013 gründete. In die Hähnchenmast stiegen seine Frau und er 1997 ein. 1999 wurde der zweite Stall gebaut. Die Kühe wurden abgeschafft. „Hähnchenmast hat mir sofort Spaß gemacht. Man kann da so viel in kurzer Zeit verbessern“, begründet der Landwirt. Als Nächstes kamen die Bullen weg, die Ställe wurden für die Schweinemast umgebaut. 2008 und 2014 wurden je zwei weitere Hähnchenmastställe auf einem Standort mit insgesamt 2 x 82 000 Plätzen errichtet.

### FreiMäster GmbH: Von der Idee bis zur Umsetzung

Seine Idee, über die Abnahme und Lieferung attraktiver Mengen sowie Consulting Vorteile für eine Gruppe von Mästern zu erlangen, begann Dirk Wigbers im Jahr 2013 umzusetzen. Er wollte den Bezug von Futter und Küken, die Vermittlung von Schlachttieren sowie unabhängige Beratung anbieten. Wigbers ließ berufliche und freundschaftliche Kontakte aufleben, sprach mit freien Mästern, mit Futtermittelunternehmen und Leuten aus der gesamten Kette der Hähnchenmast. Man begann, gemeinsam Futtermengen und Küken einzukaufen, suchte und fand interessierte Schlachter. „Unsere Mitglieder profitieren heute von kurzen Kommunikationswegen, engagierter Beratung und solidem Netzwerk. Unsere Ziele sind die optimale Tierhaltung und eine gesicherte Position im Markt“, streicht der Ge-

schäftsführer Vorteile und Ziele der FreiMäster GmbH heraus.

2017 kam Gustav Niebuhr dazu, der heute im Außendienst als Berater für die Mäster arbeitet. Er ist verantwortlich für das Qualitätsmanagement.

### Kükenqualität: Wer mit einem Porsche anfängt ...

Auf die Kükenqualität wird sehr geachtet. „Wenn wir mit einem Porsche anfangen, haben wir zumindest die Chance, mit einem Porsche die Mast zu beenden“, begründet es Wigbers. „Mit unserer Kükenzahl und Zahl an Mästern können wir gewisse Anforderungen an die Kükenqualität stellen.“

Die Unabhängigkeit freut Niebuhr als Berater: „Ich komme in viele Ställe. Ich muss weder das Futter noch die Küken verteidigen.“ Man arbeite aber partnerschaftlich mit Brütereiern, Futtermittelunternehmen oder Schlachtern zusammen. Stimmt etwas nicht, wird es angesprochen. „Wir wollen langfristig mit Firmen zusammenarbeiten und für jeden Betrieb die passenden Lieferanten finden. Qualität und Wirtschaftlichkeit stehen aber für die Mäster im Vordergrund. Somit sind Anpassungen der Lieferkette immer möglich, wenn es nötig ist“, sagt Wigbers. „Wir wollen lösungsorientiert arbeiten. Wir probieren auch gern Neues aus. Hier arbeitet man häufig mit Kollegen aus den Niederlanden zusammen. Wir schauen auch über die benachbarte niederländische Grenze, um Innovationen für uns zu testen und zu bewerten.“

### Oberstes Ziel: Betriebsergebnisse verbessern

Die FreiMäster GmbH schließt Verträge mit den Mästern ab und liefert in Absprache mit dem Landwirt passende Küken und Futter-

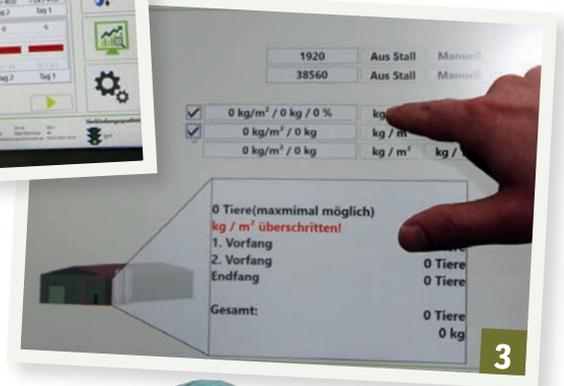
**1/2** – Dirk Wigbers führt die digitale Stallkarte DigiStall® im Stall vor. Damit lassen sich u. a. Leistungskennzahlen übersichtlich darstellen. Die Mäster nutzen das System täglich.

**3** – Mithilfe der „DigiStall“ kann auch der Vorfang gemanagt werden.

**4** – Dieser Stall mit Fussbodenheizung von Dirk Wigbers wurde 2014 erbaut.

**5** – Futter und Küken werden über die FreiMäster GmbH bezogen.

**6** – Begutachtung der Küken im Stall Wigbers. Gustav Niebuhr (r.) ist bei den FreiMästern verantwortlich für das Qualitätsmanagement und die Beratung der Mäster. Fotos: FreiMäster GmbH (Foto 1), Gnauk



mittel. Ziel ist es, das Betriebsergebnis jedes Mästers nachhaltig zu verbessern. Dabei zähle nur die fremdkostenfreie Leistung, das heißt der Rohgewinn abzüglich variable Kosten je Quadratmeter (früher Deckungsbeitrag). „Der Rohgewinn ist nur die halbe Wahrheit. Variable Kosten sind für die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung wichtig. Die Qualität von Futter und Küken sowie das Stallmanagement haben viel Einfluss. Diese können stark variieren und das Betriebsergebnis maßgeblich beeinflussen“, erklärt Wigbers. Er ist im Auswertungsring Aschendorf engagiert, wo von rund 50 Mästern die Deckungsbeiträge verglichen werden.

Die Futtereffizienz werde in Cent je Kilogramm Zuwachs berechnet. „Darüber reden wir mit den Futterwerken“, erklärt der Geschäftsführer. Den Tierarzt wählen die Mäster frei. Man empfehle aber auf Wunsch Tierärzte und arbeite auch hier gut mit mehreren Geflügelfachpraxen zusammen.

Ein Vertrag läuft normalerweise zwei Jahre. Wenn ein Landwirt den Vertrag eher auflösen will, sei das aber möglich. „Ein Landwirt muss ein Landwirt bleiben und seinen Betrieb entwickeln können“, findet Dirk Wigbers. „Derzeit ist die qualitative Entwicklung vor der quantitativen zu sehen. Die FreiMäster GmbH versucht, betriebsindividuelle Herausforderungen anzunehmen und mit dem Landwirt Lösungen zu erarbeiten, die den Betrieb weiterbringen.“

In einem ersten Beratungsgespräch mit interessierten Landwirten wird ausgelotet: Wie wird die Hähnchenmast betrieben, wie sind die innerbetrieblichen Strukturen? Lassen sich die Mitarbeiter motivieren und für Neues begeistern? Welche Herausforderungen gibt es? Die FreiMäster GmbH wird über eine Consultingpauschale finanziert. Das Potenzial der Gemeinschaft lässt die FreiMäster auch besser über Konditionen verhandeln, verrät Wigbers. Der Service beschränke sich nicht nur auf Beratung, Futter- und Kükenbeschaffung. Auch bei der Reinigung, Desinfektion und anderen Themen der Hähnchenmast biete man Know-how an.

### Offen für neue Vermarktungswege

Für die Schlachthöfe sei man ein „komfortabler Partner“, findet der Geschäftsführer. „Flexibilität, gute Kommunikation und schnelle Datenverfügbarkeit sind ein großer Vorteil in der Zusammenarbeit.“

Dirk Wigbers will auch neue Vermarktungswege ausprobieren. So kann er sich die Belieferung von Märkten mit speziellen An-

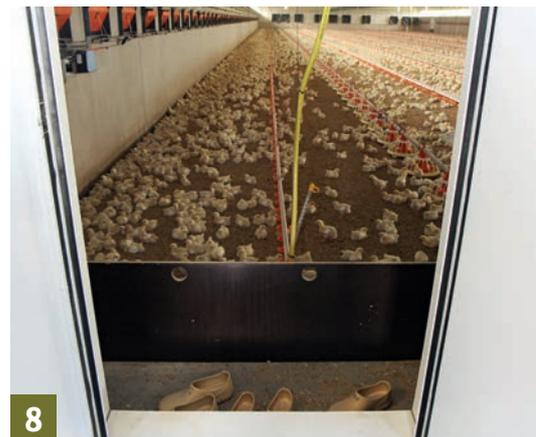


7

sprüchen vorstellen. So stünden Nachhaltigkeitsaspekte wie der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck immer mehr im Vordergrund, weswegen Restaurantketten Interesse an konventioneller Hähnchenmast zeigen. Das findet der Landwirt und Unternehmer gut. „Der Spagat zwischen Ideologie und Sinnhaftigkeit mancher Anforderungen an die landwirtschaftliche Produktion wird immer größer. In die 1960er-Jahre zurückzugehen, das können wir uns aus vielerlei Gründen nicht leisten“, zeigt Wigbers aber auch Grenzen auf. „Es kann doch nicht die Zukunft sein, dass wir hier nur noch Hähnchen für eine gewisse Gesellschaftsschicht aufziehen und die Masse an Geflügelfleisch kommt preisoptimiert aus dem Ausland.“

### DigiStall® ersetzt die Papierstallkarte

Bisher kommen die Mitglieder aus einer Region im Umkreis von 45 km. Und wenn es Interessenten aus entfernteren Regionen gibt? „Mit unserem Digitalisierungskonzept ist eine Betreuung möglich“, überlegt Wigbers. „Über eine Beratung hinaus müssten wir uns die Schlacht- und Vermarktungsmöglichkeiten der Region anschauen.“ Entstanden ist die Idee der hauseigenen digitalen Stallkarte „DigiStall“ über die FreiMäster selbst. Wigbers will ein umfangreiches Consulting anbieten. „Ich wollte die Datenflut bei der Dokumentation z. B. an Schlachtereien, QS oder die HIT-Datenbank et cetera



8

**7/8** – Biosicherheit wird in den Ställen von Dirk Wigbers groß geschrieben. Gleich mehrere Schleusen verpflichten beispielsweise zum Schuhwechsel.

Fotos: Gnauk

vereinfachen, um Kosten zu senken und Zeit zu sparen. Kein Papierkram mehr, das ist meine Idealvorstellung. Und ich wollte Daten besser nutzbar machen, sie in Wissen für die Mäster und deren Partner ummünzen.“

Vor allem wollte er die Digitalisierung vereinfachen. Die Bedienung an dem großen Display im Stallvorraum sei so einfach wie am Bankautomaten – und auch so sicher, versichert der Chef der FreiMäster. „Auf Vorbehalte von Landwirten, wer die Daten wofür nutzt, kann ich einfach antworten: Nur der, dem du sie geben möchtest. Wir können z. B. zum Schlachthof direkte Schnittstellen anbieten oder die Kommunikation nur per E-Mail laufen lassen, um die Stall- oder Aufzuchtberichte zu übertragen. Der Landwirt hat die volle Datenkontrolle.“

Ob Tierarzt, Behörden, Kontrolleure, Kreisveterinäre oder Qualitätssysteme – alle haben verschiedene Zugänge auf die digitale Stallkarte, alle sehen nur das, was sie brauchen und einsehen müssen. Nur der Mäster selbst hat Einsicht in alle Daten.

Programmiert wurde die DigiStall von einem Experten. „Der Programmierer hatte anfangs keine Ahnung von Landwirtschaft, kam aus der Schifffahrt. Er ist mit uns in Ställe gegangen und hat sich gewundert, dass es dort keine Käfige gibt. Er hat sich da richtig reingehangen“, berichtet Wigbers enthusiastisch. Entstanden ist daraus die Neologic GmbH, die das Programm DigiStall® auch im Markt anbietet. „Das Interesse ist sehr groß“, führt Wigbers aus. Die Daten

würden die Produktion absichern und die Qualität sowie die Tiergesundheit entscheidend mit beeinflussen. Durch die Erfassung vieler Parameter im Stall sei es möglich, entscheidend auf den Mastverlauf einzuwirken und Fehlentwicklungen abzuwenden.

### **Eine Plattform für die gesamte Dokumentation**

„Mit DigiStall haben Sie alle Daten auf einem Monitor – im Stall, auf dem Handy oder zu Hause am PC“, erläutert Wigbers. „Der Tierarzt kann hier Behandlungen dokumentieren, Sie brauchen kein Medikamentenbuch führen. Futterlieferungen und Bestellungen werden erleichtert. Die Dokumentation für QS oder die HIT-Datenbank läuft darüber. Leistungskennzahlen wie Zunahmen, Futter- und Wasserverbrauch, Verluste oder Klimadaten werden eingetragen, überwacht und ausgewertet in Form von Tabellen oder Grafiken“, gibt der Geschäftsführer der FreiMäster GmbH einen Einblick in die Funktionen der digitalen Stallkarte für die Geflügelmast. „Sie können sich zum Beispiel von mehreren Durchgängen zu einer Leistungskennzahl die Grafiken aufrufen lassen. Unsere Tierärzte nutzen das gern. Die Mäster können damit auch den Vorfang und die Gewichte managen, damit sie nicht die zulässige Besatzdichte überschreiten. Alles in einem Programm. Jedes Detail ist von uns mit erdacht. Wir haben mittlerweile 900 verschiedene Tabellen hinterlegt. Es gibt keine komplizierten Bibliotheken darin“.

Die Eingabe könne der Landwirt selbst konfigurieren. Er kann sich z. B. anzeigen lassen, was am Tag außerhalb der Arbeitsroutine wichtig ist, wie z. B. „QS-Testalarm durchführen“, „Leitungen spülen“ oder „Stallbericht an Schlachtereie liefern“. Man kann sich auch die klassische Stallkarte anzeigen lassen. Gustav Niebuhr kann mit der Einsicht in die

Mastdaten Stallbesuche besser planen.

### **Ein FreiMäster der ersten Stunde**

„Mit der digitalen Stallkarte sind wir auf dem richtigen Weg“, schildert einer der FreiMäster der ersten Stunde, Heinrich Lücking. „Die Verantwortung der Dokumentation wird uns damit nicht abgenommen, aber vereinfacht. Man muss schon täglich Daten eingeben, aber alles in ein Gerät und es ist von überall her auswertbar.“

Lücking mästet in Friesoythe Hähnchen auf 75 000 Plätzen. „Ich war jahrelang freier Mäster und habe über einen Arbeitskreis meine Daten ausgewertet. Da stand eine Betriebsnummer immer wieder oben, da habe ich mich gefragt: Was machen die anders? So bekam ich Kontakt zu Dirk Wigbers“, schildert er. „Welchen Vorteil ich von den FreiMästern habe? Den Austausch mit Berufskollegen als freier Mäster und den Service der FreiMäster. Ich kann auch mal die Brüterei oder das Futter wechseln. Ich wechsel nicht gern hin und her, aber wenn es nicht passt ... Oder ich kann Futterlieferungen mit verschiedenen Durchgängen vergleichen. Wir können bei den Konditionen was bewegen und Qualitäten mitbestimmen.“

Schließlich, so sagt Dirk Wigbers, wolle man auch künftig Hähnchen mästen. Mit der „DigiStall“ sieht man sich da gut gerüstet. ■



**SUSANNE GNAUK**  
Redaktion DGS, Berlin