

Der Umsatz liegt jetzt bei 3,315 Milliarden Euro

Paul-Heinz Wesjohann, Gründer der PHW-Gruppe, des deutschen Marktführers im Geflügel-Sektor, wird am 25. Mai 80 Jahre alt

VON ROLAND KÜHN

Rechterfeld. Am 25. Mai feiert der Rechterfelder Unternehmer Paul-Heinz Wesjohann seinen 80. Geburtstag. Anlass für ein Gespräch mit dem Gründer der PHW-Gruppe und dem heutigen Vorstandsvorsitzenden Peter Wesjohann. Die Unternehmer der Gruppe generieren nach eigenen Angaben aktuell einen Jahresumsatz von 3,315 Milliarden Euro. Im Kern mit der Marke „Wiesenhof“ entstand in den vergangenen über 60 Jahren der heutige deutsche Marktführer in der Geflügelfleischerzeugung.

Herr Wesjohann, der 80. Geburtstag steht unmittelbar bevor. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Lebenswerk? Was ist Ihre größte Leistung gewesen?

Paul-Heinz Wesjohann: Eine innere Zufriedenheit ist da. Wir haben die Transformation, von der heute viele Politiker sprechen, schon vor zehn Jahren begonnen – mit der Initiative Tierwohl und höheren Haltungsstandards als den gesetzlich vorgeschriebenen bis hin zum Bio-Hähnchen.

Der Erfolg des Unternehmens hat damit zu tun, dass Sie oft vor der Entwicklung gewesen sind?

Paul-Heinz Wesjohann: Ja. Wir haben Meilensteine gesetzt. Etwa die Gentechnikfreiheit des Futters, die Nichtverwendung tierischen Eiweißes im Futter oder der Verzicht auf Leistungsförderer, als diese in der Mast noch erlaubt waren.

Jeder Mensch macht auch Fehler. Gab es auch Misserfolge?

Paul-Heinz Wesjohann: Ja, außerhalb unseres Stammgeschäftes. Wir waren zum Beispiel im kanadischen Holzbau engagiert und haben uns aufgrund fehlenden Know-Hows zu stark auf die Leute vor Ort verlassen. Wir haben uns dann schnell wieder von diesem Invest getrennt. Wir haben gelernt: Schuster bleibe bei deinen Leisten.

Sie haben bis 2001 in 15 Jahren als CDU-Fraktionsvorsitzender im Kreistag auch die politische Agenda im Landkreis Vechta maßgeblich mitbestimmt. Auf welchen politischen Erfolg sind Sie stolz?

Paul-Heinz Wesjohann: Zur damaligen Zeit hatten wir noch mehr Freiheiten als heutige Kommunalpolitiker. Es gab nicht so viele Gesetze und Vorgaben. Wir haben den Unternehmen im Rahmen der Möglichkeiten viele Freiheiten eingeräumt. Das hat eine Aufbruchstimmung erzeugt. Gleichzeitig war es mir wichtig, dass die Finanzen in Ordnung waren.

Heute fehlt es Verwaltungen an Rückendeckung aus der Politik. Niemand will mehr Entschei-

dungen treffen. Das hemmt die Wirtschaft und trifft auch ehrenamtliches Engagement. Die überbordende Bürokratie ist ein großes Problem. Genehmigungen dauern viel zu lange.

Was hat Sie – abseits der konkreten Geschäftsideen – zu einem der erfolgreichsten Unternehmer Deutschlands gemacht? Welche Eigenschaften, welche Werte waren Basis des Erfolges?

Paul-Heinz Wesjohann: Harte Arbeit und Fleiß. Als ich vor 64 Jahren hier ins Unternehmen eintrat, da fingen wir morgens um 7 Uhr an, hörten erst um 19 Uhr auf – am Samstag auch. Arbeit bedeutet Wertschöpfung und daraus folgt Wohlstand. Auch der Glaube, die Familie, die Bodenständigkeit und die Heimat sind für mich wichtige Werte. Und: Wir haben unser Kapital immer in der Firma gelassen. Wir wären sonst nie zur heutigen Größe gewachsen. Kaufmännische Verlässlichkeit ist ebenfalls wichtig. Mitarbeiter und Lieferanten haben immer pünktlich ihr Geld bekommen.

Der Kern Ihres milliardenschweren Geschäftes ist die „vertikale Integration“ der Hähnchenproduktion. PHW bietet dem Mäster alles aus einer Hand. Mancher Landwirt sagt: In diesem System verdient vor allem PHW.

Peter Wesjohann: Wir haben die vertikale Integration nicht aufgebaut, um andere wirtschaftlich zu kontrollieren, sondern wegen der Qualität. Es ist wichtig, dass unsere definierten Qualitätskriterien eingehalten werden. Futterskandale etwa lassen sich durch eigenes Futter ausschließen. Wir arbeiten mit über 1000 Landwirten partnerschaftlich zusammen. Diese haben Absatzsicherheit – egal wie volatil der Markt ist. Langfristige Verträge funktionieren nur, wenn beide Seiten gewinnen. Im Vergleich zum Schweinemarkt verläuft die Risikokurve für unsere Erzeuger wesentlich flacher. Sie haben nach meiner Ansicht meistens gut verdient.

Herr Wesjohann, beim Thema Werkvertragsarbeit mussten Sie viel Kritik einstecken. Haben Sie aus Ihren Fehlern gelernt?

Paul-Heinz Wesjohann: Wir haben mit den Werkvertragsunternehmen stets sehr genaue Bedingungen ausgehandelt. Von Unternehmen, die das nicht richtig gemacht haben, haben wir uns getrennt – immer. Wir haben Standards gesetzt, zum Beispiel die Mindestlöhne für die Werkvertragsbeschäftigten verpflichtend eingeführt. Die Werkvertragsquote in unseren Schlachthöfen in Löhne lag maximal bei 40 Prozent, andere waren da schon bei 100 Prozent.

Peter Wesjohann: Dass das Werkvertragsystem für die Fleischbranche nun abgeschafft ist, ist für den deutschen Markt gut. Außerhalb Deutschlands sind wir mit deutschem Fleisch aber nicht mehr wettbewerbsfähig. Gerade im Saisongeschäft haben wir Einschränkungen in der Flexibilität. Wir haben manchmal die dreifache Nach-

frage und es ist schwer, diese dann nicht zu bedienen.

Stichwort Tierwohl: Verbraucher blicken kritisch auf die Haltungsbedingungen. Wie gehen Sie mit Bedenken und Kritik um?

Peter Wesjohann: Die gesellschaftlichen Anforderungen haben sich verändert. Die Kunden-

stärkste Geflügelmarke.

■ Im Jahr 1998 wurde die bis dahin gemeinsam mit Bruder Erich (heute EW-Group) geführte Lohmann-Wesjohann-Gruppe geteilt. Paul-Heinz



Geburtstag: Der Gründer der PHW-Gruppe, Paul-Heinz Wesjohann, wird am 25. Mai 80 Jahre alt. An seiner Seite Sohn Peter, heute der Chef des Familienkonzerns mit Sitz in Visbek-Rechterfeld. Foto: Kühn

wünsche sind da, wenn auch nicht immer die Zahlungsbereitschaft. 95 Prozent unserer deutschen Produktion haben wir unter einem Tierwohlkonzept laufen. Wir haben inzwischen 6 Tierwohlkonzepte. Wir vermarkten in der Woche mittlerweile 300.000 Privathof-Tiere der Haltungsstufe 3 und sind Marktführer in diesem Bereich. Die Politik muss aber auch verstehen: Für Tiere in den Haltungsstufen 3 und 4 muss auch die Nachfrage da sein, und es muss der Preis dafür erzielbar sein.

Herr Wesjohann, beim Thema Werkvertragsarbeit mussten Sie viel Kritik einstecken. Haben Sie aus Ihren Fehlern gelernt?

Paul-Heinz Wesjohann: Wir haben mit den Werkvertragsunternehmen stets sehr genaue Bedingungen ausgehandelt. Von Unternehmen, die das nicht richtig gemacht haben, haben wir uns getrennt – immer. Wir haben Standards gesetzt, zum Beispiel die Mindestlöhne für die Werkvertragsbeschäftigten verpflichtend eingeführt. Die Werkvertragsquote in unseren Schlachthöfen in Löhne lag maximal bei 40 Prozent, andere waren da schon bei 100 Prozent.

Peter Wesjohann: Dass das Werkvertragsystem für die Fleischbranche nun abgeschafft ist, ist für den deutschen Markt gut. Außerhalb Deutschlands sind wir mit deutschem Fleisch aber nicht mehr wettbewerbsfähig. Gerade im Saisongeschäft haben wir Einschränkungen in der Flexibilität. Wir haben manchmal die dreifache Nach-

frage und es ist schwer, diese dann nicht zu bedienen.

übernahm die Bereiche Mast, Schlachtung und Vermarktung von Geflügel. Die Brüder führen heute jeweils Milliardenkonzerne.

■ Die PHW-Gruppe generierte zuletzt einen Jahresumsatz von 3,315 Milliarden Euro. Das Familienunternehmen mit 45 Tochtergesellschaften an 36 Standorten hat heute 10.500 Mitarbeiter und pflegt 1000 landwirtschaftliche Partnerschaften.
■ PHW erzielt ca. 40 Prozent des Gesamtumsatzes im Pri-

■ Bauen Sie deshalb Ihre Produktion außerhalb Deutschlands aus? Muss der Visbeker Bürgermeister Angst haben, dass die PHW-Zentrale in Rechterfeld abwandert?

Peter Wesjohann: So lange wir einen guten Job machen und unsere Ware in Deutschland absetzen können, nicht. Wir stehen fest zum deutschen, fest zum niedersächsischen Standort. Wir investieren im Ausland nicht, um deutsche Produktion abzubauen, sondern um unser Europageschäft weiter auszubauen. Wir sind etwa in Polen aktiv, weil der Markt mit 40 Millionen Konsumenten interessant ist. Wir exportieren aber auch von dort.

Wir haben eine hohe Investitionsquote und in den vergangenen zwei Jahrzehnten jährlich 100 bis 120 Millionen Euro in die gesamte Kette investiert. Das ist viel. Das kann man nur machen, wenn man in der Gesamtgruppe – und da beziehe ich das Ausland mit ein – Gewinne erzielt.

SERIE
Das ganze Interview...
[...mehr auf om-online.de](#)

Was müssen die Akteure im Oldenburger Münsterland tun, damit die Transformation in der Agrarwirtschaft klappt, damit die Region erfolgreich bleibt?

Paul-Heinz Wesjohann: Das

gesamte politische Handeln muss sich von Sachlichkeit und wissenschaftsbasierten Grundlagen leiten lassen. Wir haben einen Klimawandel, darüber müssen wir nicht streiten. Aber wir sollten das Kind nicht mit dem Bade ausschütten. Weniger als 2 Prozent der weltweiten CO2-Emissionen kommen aus Deutschland. Wir Unternehmen stellen uns dem Klimawandel, aber die Transformation muss so klug laufen, dass wir wettbewerbsfähig bleiben. Denn die Bevölkerung benötigt auch in Zukunft ein Einkommen.

Peter Wesjohann: Die Transformation läuft ja schon. Der nationale Fleischverbrauch geht zurück – weitestgehend im Schweinebereich, weniger im Geflügelsektor. Aber: International steigt der Verbrauch weiter an. Trotzdem werden wir uns als Region auf die Wünsche der Gesellschaft einstellen müssen. Das bei müssen wir aufpassen, dass wir den Selbstversorgungsgrad in Deutschland nahe 100 Prozent halten. Die Politik muss Landwirten neben Tierwohl-Umbauten auch Neubauten möglich machen, sonst haben wir durch mehr Importe am Ende des Tages weniger Ernährungssicherheit und weniger Tierwohl und eine höhere Umweltbelastung. Gerade für die Landkreise Vechta und Cloppenburg wäre es ein Desaster, ginge die Wertschöpfung zurück.

Die Marke Wiesenhof verändert sich. Pflanzliche Proteine, Insekten: Wie groß sind diese Nischen und welches Potenzial haben Sie

für die PHW-Gruppe?

Peter Wesjohann: Im Verhältnis zum gesamten Fleischmarkt sind es noch Nischen. Aber der Trend ist trotz Corona- und Ukraine-Krise intakt. Wir machen mit pflanzlichen Proteinen aktuell etwa 40 Millionen Euro Umsatz. Das Ziel ist, bis 2025 rund 65 Millionen Euro zu generieren. Ich denke, wir werden dieses Ziel übertreffen. Es ist noch viel Arbeit im Bereich der Pflanzenproteine zu leisten. Auch dort müssen Kreisläufe geschaffen, CO2-Werte ermittelt werden.

Die PHW-Gruppe ist auch aus israelischen Food- und Biotechnologie-Unternehmen „SuperMeat“ beteiligt, das „in-vitro-Fleisch“ erzeugt. Ist das Engagement noch aktuell?

Peter Wesjohann: Ja. Es gibt in Israel bereits ein Testrestaurant, in dem die Produkte angeboten werden. Die nächste Stufe beim Thema in-vitro-Fleisch wird die behördliche Zulassung sein. In Singapur ist es schon zugelassen. In den USA dürfte der nächste Schritt folgen: eine Produktion in größeren Mengen. Ob „Cultivated Meat“ in den nächsten 10 Jahren vom Verbraucher akzeptiert wird, entscheidet der Markt. Bei 10 Milliarden Erdbewohnern werden wir aber auch auf diese Eiweißquelle nicht verzichten können. Tierhaltung wird es aber weiterhin geben.

Technologieoffenheit ist die Strategie, die immer schon bei Wiesenhof galt?

Paul-Heinz Wesjohann: Ja. Wichtig ist, dass die Politik Firmen Rahmenbedingungen gibt, in denen diese innovativ sein können. Das ist in Deutschland leider derzeit nicht der Fall. Wir wollen heute immer alles durch Gesetze regeln – und das hemmt Innovationen.

Seit 2009 führt Peter Wesjohann die PHW-Gruppe. Wie groß ist heute noch der Einfluss des Seniors im Familienunternehmen?

Paul-Heinz Wesjohann: Ich bin aktiver Rentner. Ich berate nur noch. Hier und da gibt es Sonderaufgaben im Unternehmen oder in der Verbandsarbeit, die ich wahrnehme, wenn die anderen Familienmitglieder keine Zeit haben. Ich habe das große Glück, dass alle 4 Kinder in der Firma in führenden Positionen tätig sind. Sie ergänzen sich in ihren Stärken und Schwächen.

Peter Wesjohann: Es gibt nichts Stärkeres als ein Familienunternehmen, aber auch nichts Schwächeres, gerade wenn die Übergabe von einer Generation auf die andere nicht funktioniert. Aber der Übergang bei uns hat sehr gut geklappt, mein Vater konnte erstaunlich gut loslassen.

Ihr Leben lang haben Sie Geld mit dem Schlachten von Geflügel verdient. Gleichzeitig ist die Taubenzucht Ihr liebstes Hobby. Erklären Sie uns Ihr ambivalentes Verhältnis zum lieben Federvieh.

Paul-Heinz Wesjohann: Taubenzucht ist etwas sehr Schönes. Die Brieftauben habe ich im Jungeneralter durch meinen Cousin kennengelernt. Faszinierend finde ich bis heute, dass ein Tier, das man weit entfernt absetzt, immer wieder in den heimatischen Schlag zurückkehrt. Haltung und Pflege sind schon eine kleine Wissenschaft. Ich bin bekannt für gute Tiere. Etlche Meisterschaften habe ich gewonnen. Geld verdienen will ich mit den Brieftauben allerdings nicht.

— PAUL-HEINZ WESJOHANN: IN DEN VERGANGENEN ÜBER 60 JAHREN EIN MILLIARDENUNTERNEHMEN GESCHAFFEN —

- Im Alter von 10 Jahren unternahm Paul-Heinz Wesjohann erste unternehmerische Schritte, indem er von Vater Paul drei Ställe mietete und Kühen aufzog.
- Nach Besuch der Handelsschule trat er 1959 in das Unternehmen des Vaters ein. 1965 begann die Familie die Hähnchenmast und startete eine Zusammenarbeit mit der Firma Lohmann. Im selben Jahr wurde die Marke Wiesenhof eingeführt, heute in Deutschland die verkauf-



Foto: Kühn

Den Markt noch im Blick: Paul-Heinz Wesjohann.

■ Im Jahr 1998 wurde die bis dahin gemeinsam mit Bruder Erich (heute EW-Group) geführte Lohmann-Wesjohann-Gruppe geteilt. Paul-Heinz