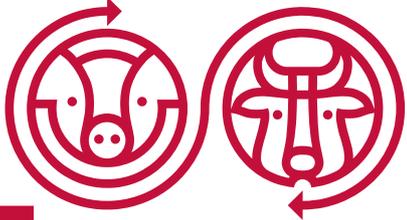


**50**   
jahre|ans  
**anicom**

# 50 Jahre Wertbeständigkeit





## Vorworte

Max Tschannen	5
Stefan Schwab	6
Bernard Lehmann	7
Heinz Mollet	8

## Meilensteine der Entwicklung

1. Schwieriger Start	1966–1970	11
2. Fussfassen im Markt gelingt	1971–1975	14
3. Starkes Wachstum	1976–1985	18
4. Stagnation in schwierigem Umfeld	1986–1995	22
5. Strukturanpassungen	1996–2005	26
6. Festigung der Leaderstellung	2006–2015	30
7. Erfolgsfaktoren		35

## Veränderungen im Umfeld

Entwicklung der Wohnbevölkerung und des Bruttoinlandproduktes	37
Agrarpolitik	40
Fleischkonsum	44
Schlachttierproduktion (Inlandproduktion und Importe)	45
Preisentwicklungen	46
Effizienzsteigerung in der Schweineproduktion	50
Entwicklung der Schlachttierbeurteilung	52
Entwicklung im Schlacht- und Fleischgewerbe	54
Entwicklung im Tierhandel	56

## Anicom in Zahlen

58

## Künftige Herausforderungen

60

## Zeitzeugen

64

## Anhang

Wichtige Persönlichkeiten	Verwaltungsrat	69
	Geschäftsleitung	70
	Leiter Region, Präsident Regionalausschuss	71
Marktdaten	Nutztierbestände und Tierhalter	72
	Schlachtungen von Nutztieren	73
	Preise	74
	Pro-Kopf-Fleischkonsum	75
Anicom in Zahlen	Stückumsatz, Umsatz in Mio. Fr., Mitarbeitende	76
	Entwicklung der Produzentenstruktur	77
Chronik		78



# Vorworte

# 50 Jahre Anicom AG

Im Jahr 1966 hat die Geschäftsleitung des VLG (Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften von Bern und benachbarter Kantone) bei der Verwaltung den Antrag gestellt, es sei eine spezielle Organisation ins Leben zu rufen mit dem Auftrag, den Absatz in der Schlachtviehproduktion neu zu organisieren.

Begründung:

- Der einzelne Produzent hat keinen Einfluss auf das Marktgeschehen. Mit einer Zusammenfassung des Angebots kann diese Situation verbessert werden.
- In der Metzgereibranche ist ein Konzentrationsprozess im Gang zu grossen Schlachtereien und Verarbeitungsbetrieben, die ein kontinuierliches und ausgeglichenes Angebot mit grösseren Tierzahlen fordern.
- Durch «innere Aufstockung» bei kleinen und mittleren Bauernbetrieben besteht die Möglichkeit, ihre Ertragskraft zu verbessern. Damit wird die Tendenz zu einer Industrialisierung der Tierproduktion gebremst zugunsten unserer bäuerlichen Landwirtschaft basierend auf Familienbetrieben.

Die Verwaltung des VLG hat den Antrag genehmigt und die erforderlichen Kredite bewilligt.

Als Organisationsform wurde die Aktiengesellschaft gewählt, um den übrigen Genossenschaftsverbänden der Schweiz jederzeit ein Mitmachen zu erleichtern und auch um dem einzelnen Produzenten die Möglichkeit zu geben, Mitglied zu werden und damit mitbestimmen zu können.

Die Verwirklichung des Beschlusses war dann ein äusserst schwieriges und anspruchsvolles Unterfangen. Die Metzgereibranche stand dem Projekt äusserst skeptisch und ablehnend gegenüber und der Viehhandel ging auf Konfrontationskurs. Wir wurden uns bewusst, dass eine erfolgreiche Tätigkeit nur durch überdurchschnittliche Leistungen zu erreichen ist. Die Erfüllung dieses Zieles wurde möglich durch die Koordination der Anicom mit den UFA-Beratungsdiensten der Genossenschaftsverbände, mit der Arbeit der Versuchsbetriebe der UFA und mit

Pionierleistungen in der Seuchenbekämpfung (Ferkelgrippe). Die Risiken der Produzenten wurden begrenzt durch die Schaffung einer Risikokasse für Schweinezuchtbetriebe. Die Transportlogistik wurde optimiert und durch eine gezielte Ausbildung der Chauffeure konnte der Transportstress der Tiere gemildert werden.

Die anfänglich grosse Skepsis und Ablehnung bei der Metzgerschaft wich nach und nach der Erkenntnis, dass eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vom Produzenten bis zum Verarbeiter für alle Beteiligten erfolgreich sein wird.

Die erfreuliche Entwicklung des «Experimentes Anicom» ist dem unermüdlichen Einsatz und dem Durchhaltewillen des ersten Direktors Gottfried Hubacher und all seiner Mitarbeiter und Nachfolger zu verdanken.

Als Ende der 80er-Jahre sich die Frage nach einem Zusammenschluss der Genossenschaftsverbände der Schweiz stellte, diente die Anicom AG mit anderen Tochtergesellschaften als Beispiel für die Effizienz von gesamtschweizerischen Lösungen. Sie hat demzufolge wesentlich dazu beigetragen, dem mutigen Schritt zur Gründung der fenaco zum Durchbruch zu verhelfen.



Max W. Tschannen,  
Ehrenpräsident Anicom AG,  
Gründungsmitglied

# Wir bringen Sie vorwärts – seit 50 Jahren!

Das Unternehmensziel der frisch gegründeten Anicom AG im Oktober 1966 war die Förderung der bäuerlichen Tierproduktion. In den vergangenen 50 Jahren hat sich vieles verändert. Das Hauptziel ist aber geblieben.

Eine rasante Entwicklung prägte die Landwirtschaft in den letzten 50 Jahren. Existierten in den Anfangsjahren der Anicom über 150 000 Landwirtschaftsbetriebe, sind es heute noch rund ein Drittel davon. Die sinkende Zahl der Betriebe führte dazu, dass die Tierbestände und Liefermengen der produzierenden Betriebe stetig zunahmen. Mit den wachsenden Betriebsgrößen änderten sich auch die Anforderungen der Betriebsleiter an ihren Handelspartner. Die Herausforderung für die Anicom bestand und besteht darin, stets die Bedürfnisse ihrer Handelspartner zu erkennen und zu erfüllen.

Seit den Anfangsjahren zählen eine termingerechte Lieferung und Abnahme sowie eine rasche Bezahlung zu den wichtigsten Kriterien, die man von einem guten Viehhändler erwartet. Mit der Befriedigung dieser Kundenwünsche konnte sich die Anicom in den 70er-Jahren etablieren und machte sich bei Lieferanten und Abnehmern einen Namen als zuverlässiger Handelspartner.

Zusammen mit der UFA erarbeitete die Anicom das Schweinezuchtprogramm UFA 2000, um die Qualität der Schweizer Schweinegenetik zu verbessern und die Schweinezüchter vorwärtszubringen. In den 80er-Jahren kam in der Schweizer Bevölkerung ein zunehmendes Umwelt- und Gesundheitsbewusstsein auf, das die Anicom und die gesamte Branche vor neue Herausforderungen stellte. Die Konsumenten begannen sich vermehrt für die Tierproduktion zu interessieren, und Aspekte wie artgerechte Haltung, Fütterung und umweltschonende Transporte spielten eine zunehmend wichtigere Rolle. Aus dieser neuen Nachfrage entstanden die ersten Labels. Die Anicom lancierte zusammen mit der UFA und der Carnavi, später Ernst Sutter AG, das Label AGRI NATURA. Die Labelproduktion gewann in den Folgejahren stark an Bedeutung

und die Anicom konnte ihren Marktanteil stetig steigern und die Marktführerschaft erreichen. Das starke Wachstum, die verschiedenen Labels sowie spezifische Kundenbedürfnisse forderten Investitionen und Anpassungen im IT-Bereich. Um diesen Bedürfnissen gerecht zu werden, hat die Anicom diesen Sektor stark ausgebaut.

Der Anicom ist es in den letzten 50 Jahren gelungen, stets die Kundenbedürfnisse zu erkennen und mit entsprechenden Lösungen darauf zu reagieren. Es ist wichtig, dass wir diese Innovationskraft auch in Zukunft beibehalten können, denn die Herausforderungen im Markt sind gross.

Wir schauen in dieser Jubiläumsbroschüre auf 50 Jahre Handelstätigkeit, 50 Jahre Markt und 50 Jahre Anicom zurück. Man muss wissen, woher man kommt, damit man weiss, wohin man geht. Wir werfen aber auch einen Blick in die Zukunft. Welche Herausforderungen kommen auf uns zu? Wie wird sich das Marktumfeld entwickeln?

**«Die Förderung der bäuerlichen Tierproduktion» – unsere Vision, auch für die nächsten 50 Jahre.**



Stefan Schwab,  
Vorsitzender der Geschäfts-  
leitung Anicom AG

# Wichtige Rolle in der Produktionskette

Die tierische Produktion ist für die Schweizer Landwirtschaft von grosser Bedeutung. Dafür gibt es viele Belege: Der Produktionswert von Fleisch hat 2014 wiederum leicht zugenommen und machte mit 2,6 Mrd. Franken einen Viertel des gesamten landwirtschaftlichen Produktionswertes aus. Die Fleischbranche schaffte damit eine bedeutende Anzahl von Arbeitsstellen inner- und ausserhalb der Landwirtschaft.

Der wichtigste Grund für die grosse Bedeutung der Fleischbranche ist die Tatsache, dass die Schweizer Bevölkerung gerne Fleisch isst. Ein grosser Teil dieses Fleisches kommt aus der Schweiz. Schweizer Fleisch genießt bei den Konsumentinnen und Konsumenten einen sehr guten Ruf, wie verschiedene Umfragen bestätigen. Die Konsumenten sind auch bereit, für Schweizer Fleisch etwas mehr zu bezahlen. Zu diesem Erfolg beigetragen haben unter anderem die grosse Bedeutung des Tierwohls in der Nutztierhaltung, die erfolgreiche Basiskommunikation für Schweizer Fleisch und wohl auch die Tatsache, dass in den letzten Jahren keine grossen Skandale das Vertrauen der Bevölkerung in die Verlässlichkeit unserer Fleischproduktion erschüttert haben. Alle Akteure in der Wertschöpfungskette und insbesondere der Handel mit seiner Vermittlerrolle können stolz sein auf das gute Resultat ihrer Arbeit.

Es gibt jedoch keinen Grund, auf den Lorbeeren auszuweichen. Die kritischen Stimmen sind derzeit nicht zu überhören, der übermässige Verzehr von Fleisch wird vermehrt in Frage gestellt. Neben ethischen Gründen werden auch die negative Umweltwirkung der Fleischproduktion sowie die Nahrungsmittelkonkurrenz zum Menschen – im Falle der kraftfutterbasierten Fleischproduktion – hervorgehoben. Es ist klar: Die Ansprüche der Bevölkerung wachsen. In diesem sich verändernden Umfeld muss sich die Branche nicht nur zurechtfinden. Sie muss vielmehr Lösungen suchen, mit denen die Herausforderungen angepackt und den Bedenken von Teilen der Bevölkerung begegnet werden kann. Gleichzeitig muss die Wirtschaftlichkeit der Pro-

duktion verbessert werden, damit die Schweizer Landwirtschaft auch in Zukunft rentabel Fleisch produzieren kann.

Den Tierhandels- und Tiertransportunternehmen kommt eine wichtige Rolle in der Produktionskette «Vom Stall auf den Teller» zu. Dementsprechend wichtig ist auch ihr Einsatz beim Herangehen an die obigen Herausforderungen. Ein wichtiges Stichwort dazu ist die Rückverfolgbarkeit der Fleischprodukte, ein Merkmal von Fleischprodukten, das in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen wird. Rückverfolgbarkeit ist die Basis für Verbesserungen in der Lebensmittelsicherheit, aber auch in der Effizienz der Produktionsketten. Auch bei anderen Herausforderungen sind die Tierhandelsunternehmen in einer Schlüsselposition, weil sie eine Mittlerrolle zwischen Landwirten einerseits sowie zwischen Landwirten und Schlachtbetrieben andererseits einnehmen. In dieser Position können sie massgeblich dazu beitragen, dass die Produktion in Bezug auf die Kosten, aber auch auf die Umweltwirkung effizient ist.

Vieles hat sich verändert, wir sind jedoch noch lange nicht am Ende angelangt. Die nächsten 50 Jahre dürften für die Schweizer Land- und Fleischwirtschaft herausfordernd bleiben. Die Anicom AG wird erneut den Beweis erbringen müssen, dass sie sich in einem sich verändernden Umfeld zu rechtfinden kann. Und dies hoffentlich dadurch, dass sie sich weiterhin für die Schweizer Land- und Fleischwirtschaft einsetzt und das Optimum für ihre Produzenten herausholt. Die Schlagworte ihrer Vision werden ihr dabei helfen: Verlässlichkeit, Kompetenz, Innovationskraft und Leistungsfähigkeit.



**Bernard Lehmann,**  
Direktor Bundesamt für  
Landwirtschaft, Eidg. Dept.  
für Wirtschaft, Bildung  
und Forschung

# Erfolgsfaktoren: Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit

Die Gründung der Anicom vor 50 Jahren ist dem Pioniergeist und dem Mut von prägenden Persönlichkeiten aus den damaligen Genossenschaftsverbänden unter der Führung von Max W. Tschannen zu verdanken. Sie hatten sich zum Ziel gesetzt, die ökonomische Entwicklung der bäuerlichen Familienbetriebe in der Nutztierhaltung zu stärken. Zu diesem weitsichtigen und klugen Entscheid kann ich den damaligen Verantwortlichen nur gratulieren!

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren der Anicom basieren seither auf der Innovationskraft und der Anpassungsfähigkeit, sich abzeichnende Veränderungen von Markt- und Rahmenbedingungen rechtzeitig zu erkennen und proaktiv darauf zu reagieren. Ein wichtiger Pfeiler des Vorwärtkommens war auch die Schaffung der Regionalausschüsse. Damit ist es gelungen, Vertrauen aufzubauen und sich in Produzentenkreisen regional zu verankern. Die Mitglieder der Regionalausschüsse sind das Bindeglied zwischen Produzenten und Anicom. Mit ihrem engen Bezug zur Region geben sie uns immer wieder wichtige Anregungen; sie sind unsere Leuchttürme!

Die Schweizer Landwirtschaft hat u. a. mit der hohen Produktqualität, dem einzigartigen Tierwohl, dem schonenden Umgang mit den Ressourcen und den bäuerlichen Familienstrukturen auch in Zukunft gute Chancen im Markt. Um diese nutzen zu können, braucht es Unternehmen wie die Anicom, welche die Nutztierhalter verlässlich unterstützen. Gleichzeitig will die Anicom aber auch ein verlässlicher und berechenbarer Partner für die Verarbeitungsbetriebe sowie die Branchenorganisationen sein.

In der Schweiz haben qualitativ hochwertige, nachhaltig und regional produzierte Lebensmittel bei den Konsumenten einen hohen Stellenwert, für die sie bereit sind, mehr zu bezahlen. Der Fleischkonsum in der Schweiz ist in den letzten Jahren konstant. Jedoch haben die Konsumenten einen steigenden Anspruch an Lebensmittelsicherheit und Tierwohl. Hier spielen u. a. die artgerechte Haltung und Fütterung, die Tiergesundheit, der tierschutzkonforme

Transport eine wichtige Rolle. Die Anicom unterstützt ihre Produzenten durch die Kundennähe, Flexibilität und Professionalität der eigenen umweltfreundlichen Transportflotte.

Die Anicom setzt sich für eine Kompetenzsteigerung ihrer Kunden und der Mitarbeitenden durch regelmässig organisierte Tagungen und Schulungen ein, damit die stets steigenden Anforderungen in der gesamten Wertschöpfungskette abgedeckt, die Produktionseffizienz und somit die Wirtschaftlichkeit erhöht werden können. Durch die aktive Mitarbeit in meinungsbildenden Gremien wie z. B. Proviande, Suisseporcs, Schweinegesundheitsdienst (SGD) oder Schweizerischer Viehhändler-Verband (SVV) unterstützt die Anicom Produzenten Anliegen sowie Anstrengungen, die Qualität von Schweinefleisch zu fördern.

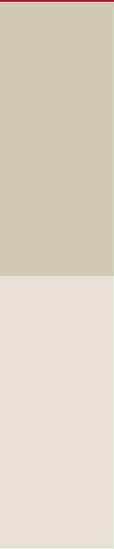
Was damals galt – die Unterstützung der Landwirte in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung –, ist bis heute die tragende Säule in der 50-jährigen Geschichte der Anicom geblieben. Wir werden uns mit Innovationskraft und Professionalität weiter für eine produzierende Schweizer Landwirtschaft einsetzen, die gesunde, qualitativ hochstehende und sichere Nahrungsmittel herstellt.

Ich wünsche der Anicom in Zukunft motivierte Produzenten, welche die vom Markt geforderten Lebensmittel wirtschaftlich erzeugen, und verlässliche Abnehmer ihrer Produkte. Ich hoffe, dass die Anicom weiterhin so engagierte und leistungsfähige Mitarbeitende findet, die mit Weitsicht nutzbringende Innovationen entwickeln und sie im Markt erfolgreich umsetzen.



Heinz Mollet,  
Verwaltungsratspräsident  
Anicom AG





# Meilen- steine<sub>der</sub> Entwicklung

# 1. Schwieriger Start 1966–1970

Bis Mitte der Sechzigerjahre wickelte sich der Tierhandel über ganz unterschiedliche Kanäle ab. Staatlich organisierte Märkte sorgten für den Absatz des grossen Schlachtviehs. Schlachtschweine und Schlachtkälber hingegen wurden durch eine grosse Zahl kleiner Viehhändler vermarktet. Viele Metzger kauften ihre Schlachttiere direkt beim Produzenten und schlachteten im eigenen Betrieb. Dank des steigenden Fleischkonsums vergrösserten viele bäuerliche Produzenten ihre Bestände. Auf Abnehmerseite setzte ein Konzentrationsprozess in den Schlachtbetrieben und den fleischverarbeitenden Betrieben ein. Dadurch produzierten sie preisgünstig. Als Zukunftsmodell standen vertikale Integrationen mit Produktionsketten von der Futterproduktion bis zum Verkauf im Laden zur Diskussion. Was bei der Pouletproduktion bereits realisiert war, wurde nun durch die Grossverteiler auch bei der Schweinefleischproduktion beabsichtigt.

In den Sechzigerjahren verursachte die Ferkelgrippe (Enzootische Pneumonie; EP) in vielen Schweinezuchtbetrieben grosse Verluste. Mit dem neu gegründeten SGD wurde der Kampf gegen die EP aufgenommen: Es entstanden SPF-Zuchtbetriebe (spezifisch pathogenfrei). Die Nachfrage nach SPF-Mastjagern nahm rasant zu. Es entstanden regionale bäuerliche Vermarktungsorganisationen, welche nur noch gesunde Tiere handelten.

Alle diese Entwicklungen lösten das Handelsengagement der Genossenschaftsverbände aus. Das führte zur Gründung einer auf Tierhandel spezialisierten Firma. Die Anicom entstand.

Die Tierhandelsfirma Anicom AG wurde auf Initiative von Max W. Tschannen durch den VLG Bern am 17.10.1966 gegründet. Sie hatte einen schwierigen Start. Unter der Leitung von Gottfried Hubacher spürte das neue Unternehmen den Widerstand sowohl vom privaten Handel als auch von den gewerblichen Produzenten. An zahlreichen Versammlungen orientierten der VR-Präsident und der Geschäftsführer über die Ziele der neuen Unternehmung und erwarben nach und nach das Vertrauen der Produzenten und Abnehmer.



Informationsveranstaltung

## Klares Ziel

Das Angebot war stark zersplittert und der bäuerliche Einfluss auf Preisgestaltung und Qualitätseinstufung fehlte ganz. Die Anicom setzte sich zum Ziel, das Angebot zusammenzufassen und die Stellung der Produzenten im Markt zu stärken.

Im ersten Geschäftsbericht 1967 wurde das Ziel wie folgt umschrieben:

*«Die neue Gesellschaft bezweckt die Förderung der bäuerlichen Tierproduktion, insbesondere durch das Mittel der Vertragsproduktion. Durch die Kooperation, d.h. die vertragliche Zusammenarbeit von Züchtern, Mästern und Verwertern, als spezielle Form der vertikalen Integration, soll die Tierproduktion den bäuerlichen Familienbetrieben erhalten bleiben, und ihre Konkurrenzfähigkeit soll in der Zukunft gefestigt werden. Durch die Vertragsproduktion ist auf privatwirtschaftlichem Weg, ohne Staatsintervention, die Produktion den Absatzmöglichkeiten möglichst anzupassen.»*

An der GV 1969 formulierte der VR-Präsident das Ziel wie folgt: «Die Erhaltung und Förderung einer modernen, konkurrenzfähigen, gewinnbringenden, bäuerlichen Schweineproduktion.»



Muttersau in den 70er-Jahren

## Gesunde und leistungsfähige Schweine

Die Tätigkeit konzentrierte sich in der Startphase auf den Handel mit Schweinen. Mit Züchtern und Mästern wurden erste Liefer- und Abnahmeverträge abgeschlossen. Mit dem Schweinegesundheitsdienst begann eine enge Zusammenarbeit. Die Anicom setzte sich von Anfang an für gesunde Schweineherden ein und sorgte für hygienisch einwandfreie Transporte.

Bereits damals wurde erkannt, dass die Wirtschaftlichkeit der Schweineproduktion und die Qualität der Schlachttiere wesentlich von der genetischen Leistungsfähigkeit der Tiere abhängen. Deshalb begann die Genossenschaft UFA 1969 unter der Leitung von Dr. Paul Schmid ihr Engagement in der Schweinezucht. Dazu gehörten folgende Hauptaufgaben:

- Die UFA-Betriebe wurden zu Zuchtstationen ausgebaut und ermöglichten systematische Zuchtarbeit.
- Die KB-Station Wängi nahm ihren Betrieb auf und belieferte die UFA-Betriebe mit Sperma der besten Eber.
- Die Anicom AG startete die Vertragsproduktion mit Schweinezüchtern und -mästern. Die UFA führte die ersten Ultraschallmessungen durch und bot Zuchtberatungen an.
- Mit dem Import einer F1-Sauenherde begann 1972 die Kreuzungszucht.
- Das Auswertungssystem UFA 2000 mit einheitlicher Datenerfassung und zentraler Auswertung der Schweinezuchtdateien wurde zu einem wichtigen Instrument für züchterische und betriebswirtschaftliche Entscheidungen.

## Ausdehnung der Geschäftstätigkeit

Bereits 1968 beteiligten sich die Genossenschaftsverbände (VLG, VLGZ, NWV, FSA, USAR und Agrimo [AG von VOLG und LV]) an der Anicom. So konnten in Winterthur, Lausanne, Freiburg und Brig weitere Niederlassungen eröffnet werden. Unter der Leitung von Heinrich Koch gelang es, die SPF Winterthur in die Anicom zu integrieren. Dadurch wurden gute Voraussetzungen für ein rasches Wachstum in der Ostschweiz geschaffen.



LKW vor der Niederlassung Winterthur

## Engagement für die Preisbildung

Als Mitglied der Koordinationsstelle Schweine beteiligte sich die Anicom ab 1970 an den wöchentlichen Gesprächen zur Preisbildung der Mastjager und der Schlachtschweine. Damit trug sie bereits damals wesentlich dazu bei, dass marktgerechte Preise angewendet wurden.



Mitarbeiter Abrechnungswesen

## Erfolg dank guter Leistungen

Die Anicom machte sich dank guter Leistungen in kurzer Zeit bei Produzenten und Abnehmern einen Namen. Besonders geschätzt wurde die transparente Abrechnung, die dem Produzenten für alle gelieferten Tiere das Gewicht, den gelösten Preis, die Transportkosten und die Marge auswies. Damit hatte er erstmals Gelegenheit, seinen Abnehmer zu kontrollieren und seine Leistungsfähigkeit mit der Konkurrenz zu vergleichen. Von Anfang an legte die Anicom viel Wert auf eine rasche Bezahlung. Das bot dem Produzenten finanzielle Sicherheit.



## 2. Fussfassen im Markt gelingt 1971–1975

### Enge Zusammenarbeit mit dem UFA-Beratungsdienst

1971 begann eine enge Zusammenarbeit mit den UFA-Beratungsdiensten der Genossenschaftsverbände. Gemeinsam mit den UFA-Beratern entwickelten die Produzenten Umtriebspläne, um grössere Mastjagerposten zu erhalten. Neue Leistungsprüfungen zur gezielten Selektion wurden angeboten und die Vorteile der Kreuzungszucht genutzt. Durch die künstliche Besamung konnten wertvolle Eber rascher und breiter eingesetzt werden.

### UFA 2000 wird lanciert

Im Jahre 1975 lancierten die Genossenschaft UFA, die Anicom AG und die UFA-Beratungsdienste unter dem Namen UFA 2000 ein Dienstleistungsprogramm für den Schweineproduzenten. Mit diesem sollte die Wettbewerbsfähigkeit der Schweinehalter gestärkt werden. Das Motto lautete: «UFA 2000 – der Schlüssel zur erfolgreichen Schweinehaltung.» Für die Durchsetzung im Markt waren damals folgende Massnahmen entscheidend:

- Es wurden spezialisierte UFA-Zuchtberater eingesetzt.
- Dank des flexiblen Zuchtsystems konnten spezielle Betriebsverhältnisse berücksichtigt werden. Die Züchter bestimmten ihren Produktionsschwerpunkt selber. Im Programm arbeiteten Basiszuchtbetriebe (Reinzucht), Remontierungsbetriebe (F1-Sauen-Produktion) und Vermehrungsbetriebe (Mastjagerproduktion).
- Diese Aufteilung erlaubte die systematische Nutzung der Heterosis: F1-Muttersauen weisen höhere Reproduktionsleistungen auf als Reinzuchtsauen, F2-Mastjager sind robuster und bringen höhere Mastleistung.
- Das neu eingeführte Auswertungssystem wurde zum massgebenden Instrument für züchterische und betriebswirtschaftliche Entscheide. Die Jahresauswertung lieferte überbetriebliche Vergleiche und zeigte allfällige Verbesserungsmöglichkeiten auf den Betrieben.



Anicom-Regionaltagung

- Die ab 1976 jährlich durchgeführten Züchtertage förderten den Austausch unter den Praktikern.

### Bildung der Regionalausschüsse

In allen Regionen wurden die Produzenten ins Unternehmen einbezogen. Durch die Regionalausschüsse fliessen Anliegen der Produzenten in das Unternehmen ein und führen damit zu praxisorientierten Lösungen.



Der Regionalausschuss umfasst ca. 10 Mitglieder und setzt sich aus aktiven Produzenten der Haupttiergattungen, Vertretern landwirtschaftlicher Organisationen und landwirtschaftlicher Schulen sowie aus dem LANDI-Bereich zusammen.

An den ab 1972 jährlich stattfindenden Regionaltagungen werden die Produzenten über die Marktlage, den Geschäftsgang und die aktuellen Themen orientiert. Diese Tagungen sind zur Tradition geworden und werden bis heute sehr geschätzt.

### **Beteiligung der Produzenten**

Zur Stärkung des Eigenkapitals wurde an der Generalversammlung 1974 die Verdoppelung des Aktienkapitals auf 1 Mio. Franken (4000 Aktien à Fr. 250.– Nominalwert) bewilligt. Seither können sich die Produzenten mit maximal vier Aktien am Unternehmen beteiligen.



Fahrzeugflotte

### Risikokasse für Schweinezuchtbetriebe

Die Anstrengungen des Schweinegesundheitsdienstes wurden immer wieder durch Reinfektionen überschattet. Für die betroffenen Schweinezüchter führten solche Rückschläge zu wirtschaftlichen Einbussen. Die Anicom gründete daher 1973 eine eigene Risikokasse für Schweinezuchtbetriebe. Die Kasse deckt auch heute einen Teil der Schäden, welche durch den Betriebsausfall und die Neu-remontierung entstehen.

### Gesamtschweizerische Tätigkeit

Dank der gesamtschweizerischen Tätigkeit der Anicom konnten regionale Unterschiede im Angebot und in der Nachfrage ausgeglichen werden. Dadurch war die Anicom nicht mehr von lokalen Marktgegebenheiten abhängig und konnte den Produzenten Preisvorteile bieten. Die Leistungen der Anicom (termingerechte Lieferung und Abnahme der Tiere, transparente Abrechnungen sowie rasche Bezahlung) wurden von den Produzenten und Abnehmern zunehmend geschätzt.

Die Anicom wuchs in dieser Periode jährlich um durchschnittlich 20 000 Tiere und erzielte 1975 mit 19 Mitarbeitern bereits 107 Mio. Franken Umsatz. Trotz noch bescheidenen 4,6% Marktanteil bei den Schlachtschweinen wurde sie bei Produzenten und Abnehmern zu einem namhaften Handelspartner.

## Anstrengungen für eine objektive Qualitätsbezahlung der Schlachtschweine

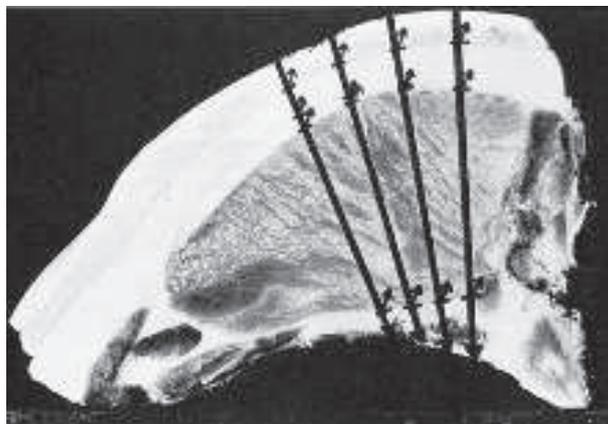
Seit Beginn der 70er-Jahre verstärkte sich der Wunsch nach einer gerechten Bewertung der Schlachtqualität. Erst so wurde es möglich, die Bezahlung aufgrund objektiver Qualitätskriterien festzulegen. Bereits an der GV 1969 stellte der VR-Präsident Max W. Tschannen die Forderung auf:

*«Der Anteil wertvoller Fleischstücke muss durch eine einfache, im Schlachthof anwendbare Messmethode festgestellt werden können. Es sind auch Labormethoden zu entwickeln, die Auskunft geben über den inneren Wert des Fleisches. Wir brauchen alle diese Angaben, um in einer gezielten Zucht rasch Qualitätsfortschritte zu erreichen.»*

Ab 1974 unternahm die Schweinebranche erste Anstrengungen, um diese Forderungen in die Tat umzusetzen. Unter Leitung der Mast- und Schlachtleistungsprüfanstalt Sempach (MLP) wurden geeignete Messmethoden entwickelt. Im Vordergrund standen Rückenspeckdicke und Schinkennote. Die Anicom unterstützte diese Bemühungen und setzte sich für eine Bezahlungsmethode ein, welche nicht nur Abzüge, sondern auch Zuschläge vorsah.



Ultraschall-Messgerät



Messung Rückenspeckdicke



## 3. Starkes Wachstum 1976–1985



### Neue Geschäftsstelle in Sursee

In den Jahren 1976 bis 1985 entwickelte sich die Schweineproduktion in der Zentralschweiz besonders stark. Um diesen wachsenden Markt besser nutzen zu können, entschloss sich die Anicom, das Engagement vor Ort zu verstärken. Eine Niederlassung in der Region drängte sich auf. Es wurde eine Zusammenarbeit mit der SPF Sursee und der IGA Sursee angestrebt, welche sich aber nicht verwirklichen liess. Daraufhin eröffnete die Anicom 1978 eine eigene Geschäftsstelle in Sursee. Gleichzeitig wurde ein Regionalausschuss eingesetzt.

Die gesteigerten Umsätze sowie die Finanzierung des Neubaus in der Ostschweiz machten im Jahr 1983 eine weitere Verdoppelung des Aktienkapitals auf 2 Mio. Franken, aufgeteilt in 8000 Aktien à Fr. 250.– Nominalwert, notwendig. Neu wurde auch der GVS (Landwirtschaftlicher Genossenschaftsverband Schaffhausen) Aktionär der Anicom.

### Das Programm UFA 2000 trägt Früchte

Mit dem Start des Zuchtprogrammes UFA 2000, das die Anicom und die Genossenschaftsverbände unter der Leitung der Genossenschaft UFA anboten, beschleunigte sich das Wachstum der Anicom. Sie verstärkte damit ihre Marktposition im Absatz.

Meilensteine des Programmes in den 80er-Jahren:

- UFA 2000 beteiligte sich mit andern Organisationen der Schweinezucht am Blutgruppenlabor der ETH und unterstützte dadurch die Forschung nach genetischen Markern. Nach jahrzehntelanger akribischer Arbeit fand das Labor eine Methode, um die Coliempfindlichkeit bei Ferkeln gezielt auszumerzen.
- Die 1980 in Kraft getretene Höchstbestandesverordnung hatte Auswirkungen auf die Basiszuchten der Kreuzungsprogramme. Auch die Sauenbestände in den UFA-Betrieben mussten reduziert und durch Kapazitäten bei bestehenden und neuen privaten Zuchtbetrieben kompensiert werden.



Geschäftshaus in Zollikofen

- 1981 bekam die Genossenschaft UFA eine Teilkonzession zur Durchführung der Schweine-KB. Damit konnten alle UFA 2000 Züchter mit Sperma von der KB-Station in Wängi beliefert werden. Als neue Dienstleistung wurden Kurse zur Eigenbestandesbesamung angeboten.
- Um den steigenden Spermabedarf zu decken, wurde das Eberangebot stark erhöht. Das machte einen Neubau in Wängi unumgänglich. 1983 wurde die neue KB-Station eröffnet.
- Die bewilligten Kreuzungsprogramme mussten sich ab 1981 an den Endprodukteprüfungen in der MLP Sempach beteiligen. Die Endprodukte aus dem Programm UFA 2000 lagen bezüglich Mast- und Schlachtleistung regelmässig an der Spitze.
- 1984 führte die Anicom AG die Qualitätsbezahlung für UFA 2000 Mastjäger ein. Damit wurden die Züchter erstmals auf objektiver Grundlage für ihre Anstrengungen, Qualität zu erzeugen, honoriert.

### Ausbau der Standorte

1984 verlegte die Anicom die Niederlassung Bern und den Geschäftssitz in das neu erworbene Geschäftshaus nach Zollikofen. Die Niederlassung Ostschweiz bezog im gleichen Jahr einen Neubau in Ohringen.



Neubau in Ohringen

### Erweiterung der Handelstätigkeit

In den 80er-Jahren begann die Anicom ihre Handelstätigkeit auf den Grossvieh- und Kälbersektor auszudehnen. Sie richtete nach und nach Sammelplätze für Kälber ein und belieferte Kälber- und Grossviehmäster mit Tränkern. Dadurch konnte sie besondere Qualitätsansprüche der Mäster berücksichtigen und gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Mast schaffen. Mit ihrem Engagement trug sie dazu bei, dass die Schlachtkörperqualität den steigenden Anforderungen der Abnehmer entsprach.

### Gottfried Hubacher tritt zurück

Mitte 1985 trat Gottfried Hubacher nach 19 Jahren erfolgreicher Tätigkeit zurück. Er führte die Anicom seit ihrer Gründung und trug ganz wesentlich zur erfolgreichen Entwicklung des Unternehmens bei. Er verfolgte den eingeschlagenen Weg als Bindeglied zwischen Produzenten und Abnehmern von Anfang an beharrlich und mit grossem Geschick.



Studium der Anicom/UFA-Broschüre



Kundengespräch



Lebendtaxation



Abrechnung



Schlachtkörperbeurteilung Grossvieh



## 4. Stagnation in schwierigem Umfeld 1986–1995



*Chauffeur beim Mastjagerverlad*

In diesem Zeitabschnitt setzte eine Entwicklung ein, welche die tierische Veredelung in der Schweiz stark beeinflusste: Der Konsument wurde sensibler und begann die Nutztierproduktion zu hinterfragen. Er interessierte sich dafür, wie Tiere gehalten, gefüttert, transportiert und geschlachtet werden. Es entwickelte sich eine Nachfrage nach Fleisch aus besonders tierfreundlicher Haltung.

Das führte zur Entwicklung verschiedener Labels für den Detailhandel. Die Anicom beteiligte sich intensiv an dieser Entwicklung. In enger Zusammenarbeit mit der Carnavi (heute Ernst Sutter AG) und der Genossenschaft UFA (heute UFA AG) begann 1989 die AGRI NATURA Pro-

duktion (Verkauf heute bei VOLG/LANDI TopShop). Zu Beginn der 90er-Jahre engagierte sich die Anicom sowohl bei der Entwicklung von Coop Naturaplan (heute Coop Naturafarm) als auch bei der Entwicklung des M-7-Programmes (heute IPS/Terra Suisse).



Nicht nur bezüglich Qualität des Fleisches, sondern auch bezüglich Menge veränderte sich das Verhalten des Endverbrauchers. Der Fleischkonsum ging massiv zurück und damit auch die Inlandproduktion (siehe Grafik, S. 45). Das Umsatzwachstum der Anicom schwächte sich ab und war während einiger Jahre rückläufig.

### Fusion der Niederlassungen Freiburg und Lausanne

Um Kosten zu sparen, wurden die Niederlassungen Freiburg und Lausanne 1992 aufgehoben und die Geschäftstätigkeiten in die neu eröffnete Niederlassung Payerne verlegt. Gleichzeitig schlossen sich die bestehenden Regionalausschüsse Lausanne und Freiburg zum Regionalausschuss Westschweiz zusammen.

Das Handelsengagement mit Kälbern und Grossvieh wurde weiter verstärkt und gesamtschweizerisch organisiert. Im Schweinebereich entstanden die ersten AFP-Ringe (arbeitsteilige Ferkelproduktion), um die Nachfrage nach grossen einheitlichen Mastjagerposten der Schweinemäster zu erfüllen.

### Stabübergabe im VR-Präsidium

Nach 25 Jahren erfolgreicher Führung gab Max W. Tschannen 1991 den Vorsitz im Verwaltungsrat ab. Unter seiner Führung ist die Anicom zu einem bedeutenden Marktteilnehmer im Tierhandel geworden.

An der Jubiläums-Generalversammlung «25 Jahre Anicom» vom 15.6.1991 im Kursaal Bern hat Max W. Tschannen unter anderem festgehalten: «Ein untrüglicher Massstab für die Leistung einer Unternehmung ist die Entwicklung ihres Marktanteils. Der Marktanteil kann nur dann wachsen, wenn alle Beteiligten, hier die Produzenten und die Verwerter, mit der gebotenen Leistung zufrieden sind. Am 25. Geburtstag der Anicom AG kann festgehalten werden, dass die Zielsetzung der neuen Unternehmung richtig war und dass die Partner ihre Leistungen zu schätzen wissen. Dies bedeutet auch eine grosse Verpflichtung für die Zukunft. Die Anicom AG wird die wirtschaftlichen Interessen ihrer Produzenten mit Nach-

druck vertreten und alle Anstrengungen weiterführen, um die Verwerter mit einem kontinuierlichen und qualitativ hochstehenden Angebot zu versorgen.»

Als Dank für seine grosse Leistung wurde Max W. Tschannen zum Ehrenpräsidenten gewählt. Paul Schmid trat die Nachfolge im Präsidium an.



Chauffeurenteam 1989



Übergabe eines neuen MAN-LKW 1995

### Integration in die fenaco

1993 schlossen sich die Genossenschaftsverbände VLG, VOLG, VLGZ, UCAR, NWV und FCA zur fenaco zusammen. Die fenaco wurde dadurch zur Mehrheitsaktionärin der Anicom und integrierte das Handelsunternehmen in das Departement Tierproduktion, heute Departement Tiere/Futtermittel/Getreide. GVS und LV behielten ihre Aktienpakete, da sie sich an der Fusion zur fenaco nicht beteiligten.

### Herausforderung durch die BSE-Krise

1996 hatte die Anicom eine besondere Krise zu bewältigen. Durch die Verfütterung von importierten Schlachtnebenprodukten wurde die bovine spongiforme Enzephalopathie (BSE) in die Schweiz eingeschleppt. Per sofort wurden daher die Importe unterbunden und in der Schweiz die Risikoteile der Rinder-Schlachtnebenprodukte ausgeschieden. Die restlichen Schlachtnebenprodukte aus Schweizer Herkunft wurden weiterhin verfüttert. Gemeinsam mit der fenaco und den Grossverteilern setzte sich die Anicom dafür ein, ein striktes Verfütterungsverbot durchzusetzen. Die Initianten dieser restriktiven Lösung waren der Meinung, dass durch diese Massnahme das Vertrauen der Kunden ins Rindfleisch zurückgewonnen und der Krankheitsauslöser rasch eliminiert werden könnte. Diese radikale Variante wurde damals nicht umgesetzt. Etliche Tierhalter teilten die Auffassung der Anicom nicht und brachen deshalb die Geschäftstätigkeit mit ihr vorübergehend ab. Erst sechs Jahre später, aufgrund von BSE-Fällen in Deutschland und Fortschritten in der Creutzfeldt-Jakob-Forschung, wurde ein striktes Verfütterungsverbot durch das Bundesamt für Veterinärwesen in Kraft gesetzt.



## Anicom sorgt für gute Qualität der Dienstleistungen

1995 führte die Anicom als eines der ersten Handelsunternehmen das QM-System ISO 9002 ein. Damit sorgte sie für gute Qualität der Dienstleistungen, optimierte die Geschäftsabläufe und sparte Kosten. Gleichzeitig wurde ein EDV-gestütztes Dispo-Programm eingeführt, um die grosse Zahl der wöchentlichen Dispositionen und Transporte besser zu bewältigen und optimaler zu gestalten.

Seit dem Beitritt zur Organisation IGTTT (Interessengemeinschaft für tierschutzkonforme Tiertransporte und Schlachthöfe), heute FG TTS (Fachgruppe für tierschutzkonforme Tiertransporte und Schlachthöfe), absolvieren die Chauffeure eine Zusatzausbildung, um die Transporte so tiergerecht wie möglich durchzuführen.



GL-Mitglieder präsentieren das ISO-Zertifikat



## 5. Strukturanpassungen 1996–2005



Tränkerhandel: Ohrmarken scannen

### Ausdehnung des Labelbereiches

Die allgemeine Marktentwicklung und vor allem der stark wachsende Labelmarkt stellten die Anicom vor neue Herausforderungen. Die Nachfrage der Konsumenten nach tiergerecht produziertem Fleisch wurde vom Detailhandel und von den Grossverteilern aufgenommen und an den Handel weitergegeben. Das ermöglichte es der Anicom, sich in diesem neuen Markt zu profilieren. Durch die regionale Beschaffung und die gesamtschweizerische Vermarktung verschaffte sie sich einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Dank der steigenden Nachfrage in allen wichtigen Labelbereichen wuchs der Stückumsatz erneut stark an und überschritt im Jahr 1999 erstmals die Millionengrenze. Allerdings war dieses Wachstum mit zusätzlichen Investitionen und Kosten verbunden:

- Die vertraglich vereinbarten Labelanforderungen mussten bei den weit über 1000 Vertragsproduzenten durch zusätzliches Personal überprüft werden.
- Um die komplexen Geschäftsabläufe in Disposition und Transport sicher zu bewältigen, brauchte es neue Software und spezielles Know-how.
- Das prozessorientierte Managementsystem wurde eingeführt.
- Mit dem System «Pig come back» wurden die Mäster dazu angehalten, ihre Schlachtschweine an die Anicom zu liefern.
- Die Schweinerisikokasse wurde angepasst.

## Engagement zur Beschaffung von Mastrassentränkern

Auch die Grossviehmäster profitierten von der absatzorientierten Strategie der Anicom. Um die steigende Nachfrage nach Mastrassentränkern zu befriedigen, setzte sie sich zusammen mit dem SVKB (Schweizerischer Verband für künstliche Besamung), heute Swissgenetics, dafür ein, dass mehr Besamungen mit Mastrassentieren durchgeführt wurden. Dank eines Preiszuschlages für entsprechende Qualität erhöhte sich deren Produktion.

## Innovation beim Rindfleisch: Melio Beef Light (MBL)

Bereits Ende der 90er-Jahre begann die Nachfrage nach leichteren Edelstücken beim Rindfleisch zu steigen. Deshalb begannen Carnavi (heute Ernst Sutter AG), Anicom und Melior (heute Meliofeed AG) mit der gezielten Produktion von leichteren Schlachtmunis mit verarbeitungsgerechten Edelstücken, optimalem Ausmastgrad sowie hohem intramuskulärem Fettanteil. Ab 2002 wurde das gemeinsame Programm von Produzenten, Futterlieferant, Handel und Abnehmern unter dem Namen Melio Beef Light geführt.



Neuzertifizierung 2002



## Organisatorische Anpassungen

Im Zuge von Vereinfachungen im damaligen Departement Tierproduktion der fenaco wurden die Aufgaben der Genossenschaft UFA Ende 1996 aufgeteilt. Die Leitung des Zuchtprogrammes UFA 2000 und die Führung der Basiszuchtbetriebe Spych und Egg wurden zur Anicom transferiert. Damit erweiterte sich der Mitarbeiterbestand auf 82 Vollzeitstellen. Es wurde eine neue Geschäftsleitung unter dem Vorsitz von Andreas Schneider eingesetzt.

## Wechsel im VR-Präsidium

Ende 1999 ging Paul Schmid in Pension und übergab seine Funktionen in der fenaco an Eugen Brühlmeier. Paul Schmid prägte die Entwicklung der Anicom sowohl als ehemaliger technischer Leiter als auch als Verwaltungsratspräsident in erheblichem Masse. Ihm ist es gelungen, die Anicom erfolgreich in das neue Departement Tierproduktion der fenaco zu integrieren.

## Heinrich Koch geht in Pension

Mitte 1996 trat Heinrich Koch als Leiter der Niederlassung Seuzach und als stellvertretender Direktor zurück. Ihm war es gelungen, auch gewerbliche Schweinehalter als Anicom-Kunden zu gewinnen. Er setzte sich stark für das Programm UFA 2000 ein und sorgte dafür, dass gute Qualität von den Abnehmern entsprechend honoriert wurde.

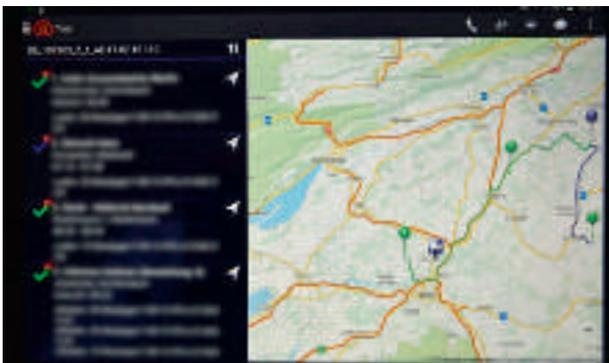


Chauffeur beim Schweineverlad



### Neue Logistiksoftware und Erweiterung der Transportflotte

Der Transport ist zum grossen Kostenfaktor im Handelsgeschäft geworden. Einerseits sind die Anforderungen an den Transport (Chauffeure, Transportmittel, Strassenverkehr, LSVA, Tierschutzbestimmungen) enorm gestiegen und andererseits ist die Disposition sehr komplex geworden. Sie muss Labelanforderungen, geografische Zugehörigkeit (ADR), Gesundheitsstatus, Kundenwünsche bezüglich Liefer- und Abladezeitpunkt, Anfahrtsreihenfolge etc. mitberücksichtigen.



Tourenbeschreibung



Um diese Aufgaben fristgerecht zu bewältigen und die Transporte so optimal wie möglich zu gestalten, wurde 2004 das neue System «Anicom Logistic System (ALS)» entwickelt und eingeführt. Es ist in der Lage, Disposition (Anmeldungen und Bestellungen) mit dem Transport zu kombinieren und damit die Logistik zu optimieren. Mit der Übernahme der Transportfirma Ernst Stutz AG im Jahr 2004 erhöhte die Anicom ihre Transportkapazität auf ca. 70% des gesamten Bedarfes.

### Engagement für eine neue Bezahlmaske der Schlachtschweine

Als bedeutender Marktteilnehmer verfügte die Anicom als einziges Unternehmen über ein grosses Datenmaterial aus den Schlachthöfen, welche das AutoFOM zur Qualitätseinstufung installiert hatten. Diese Daten dienten der Entwicklung einer neuen Preismaske zur Bezahlung der Schweine nach Magerfleischanteil. Die Arbeiten erfolgten unter aktiver Mitwirkung der Anicom im Rahmen einer Arbeitsgruppe der Proviande und führten zu einer Preismaske, welche Schlachtkörper mit einem optimalen Magerfleischanteil mit Preiszuschlägen honoriert. Schlachtkörper ausserhalb des Optimalbereiches werden mit Preisabzügen bestraft.

### Internetauftritt modernisiert

Mit dem aktiven Internet lancierte die Anicom eine neue Dienstleistung für die Produzenten. Anicom-Kunden können seither im geschützten Bereich Tiere anmelden oder bestellen und betriebspezifische Angaben zu Umsatz, Schlachtdaten, Auswertungen etc. erhalten.

### Wechsel im Vorsitz der Geschäftsleitung

Nach drei Jahren erfolgreicher Führung der Niederlassung Ostschweiz wurde Urs Schöb 2002 als Mitglied der Geschäftsleitung Leiter der Beschaffung. Ein Jahr später übernahm er von Andreas Schneider den Vorsitz der Geschäftsleitung.

# 6. Festigung der Leaderstellung 2006–2015



In dieser Zeitperiode verlangten Ereignisse in der Firma und Veränderungen im Markt grössere Anpassungen. Diese Herausforderungen festigten das Unternehmen.

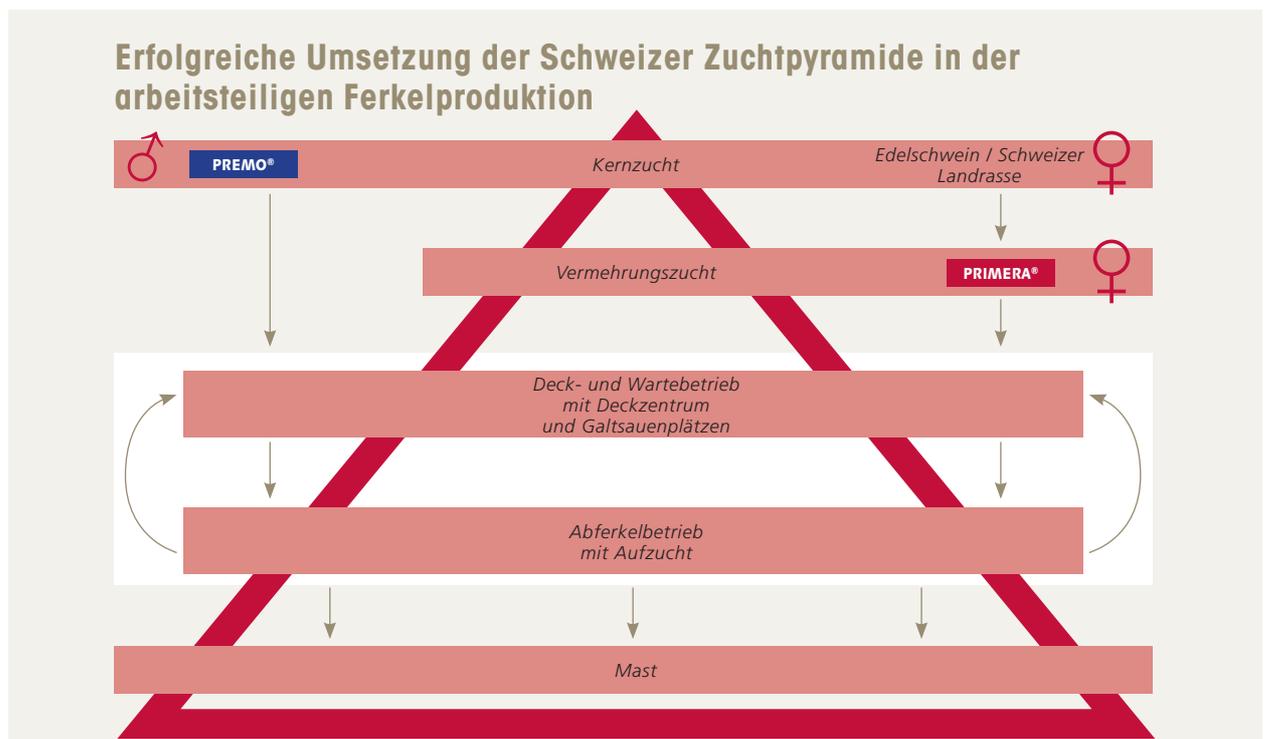
## UFA 2000: vom Zuchtprogramm zum Produktionsprogramm

In den 90er-Jahren wurden die Zuchtdate aus dem UFA 2000 Programm zu verschiedenen genetischen Analysen an der ETH verwendet. Die genetischen Parameter daraus wurden 1996 in den neuen Zuchtwertschätzungen (BLUP-Tiermodell) eingesetzt. Damit waren die Voraussetzungen erfüllt, um im neuen Rassekonzept nach spezifischen Vater- und Mutterlinien zu züchten.

Die Konzentration des Herdebuches, der MLP und der KB bei der Suisag waren Voraussetzungen für die neuen

Zuchtwertschätzungen auf nationaler Ebene. Um Doppelspurigkeiten zu verhindern und die Zuchtwerte auf der breitestmöglichen Grundlage berechnen zu können, verzichtete UFA 2000 ab 2002 auf eigene Zuchtwerte. Bei der Zucht nach spezialisierten Vater- und Mutterlinien übernahm UFA 2000 das Konzept der Suisag. Im Zuge dieser Entwicklung wurde die Leitung des Programmes bereits 2002 und die Datenauswertung 2004 zur UFA AG transferiert. Ab 2008 wurde die Suisag für die Kernzucht im UFA 2000 Programm verantwortlich und mit der Einführung des db-Sauenplaners wurde der Schritt vom Zuchtprogramm zum Produktionsprogramm ganz vollzogen.

2009 erfolgte ein weiterer bedeutender Meilenstein: UFA 2000 stieg in die Vertragsproduktion mit der Suisag ein und produziert seither den Endprodukteeber PREMOM und die Kreuzungssau PRIMERA. Mit diesem Konzept erreichen die UFA 2000 Betriebe Spitzenleistungen sowohl





bezüglich Reproduktion als auch bezüglich des Schlachtkörperwertes. Die Anicom ist heute Marktführer in Produktion und Vermarktung dieser Produkte.

Das Besamungsmonitoring im UFA 2000planer erleichtert das Besamungsmanagement und verbessert die Leistung der Sauenherde. Mit dieser Neuerung gewann die Anicom 2009 den Spezialpreis «Suisse Tier Neuheiten».

### **Von Melio Beef Light (MBL) zu Swiss Quality Beef (SQB)**

Das seit 2002 unter MBL lancierte spezielle Programm zur Produktion von leichteren Bankmunis ist rasch gewachsen. Um die steigende Nachfrage vor allem im Gastrokanal weiterhin zu befriedigen, wurde die Produktion auf eine breitere Basis gestellt. Nebst der Meliofeed AG wurde 2007 auch die UFA AG als Futterlieferantin einbezogen. Das Programm wurde zur Marke «SQB (Swiss Qua-

lity Beef)», welche vom Markt gut aufgenommen wurde. Die Belieferung von grösseren Fleischlieferanten im Gastrokanal brachte konstantes Wachstum und sichert der Anicom langfristige Absatzchancen. Die Bedürfnisse der Abnehmer sowie die Wünsche der Konsumenten wurden aufgenommen und umgesetzt.

SQB ist ein gutes Beispiel für die absatzorientierte Strategie der Anicom. Dank der engen Zusammenarbeit mit den Abnehmern kann sie in der Produktion die richtigen Impulse setzen. Ihre intermediäre Funktion als Bindeglied zwischen Produktion und Absatz zeigt sich bei SQB ganz besonders deutlich.

Die Schlachtkörperqualität der SQB-Tiere hat sich in den letzten zehn Jahren verbessert, der Anteil an C- und H-Munis hat markant zugenommen. Diese Verschiebung im CH-TAX führte im Mittel zu einer Steigerung des Erlöses pro kg Schlachtgewicht um 18 Rp. bzw. um Fr. 48.– für einen Durchschnittsmuni von 270 kg Schlachtgewicht.

## Erweiterung der Dienstleistungen

Der bereits eingeführte Massenversand der wöchentlichen Preis- und Marktinformationen wurde 2006 durch Schlachtdatenmeldungen per Mail und SMS und den Abo-service via Internet ergänzt. Über dieselben Infokanäle werden Verladezeitpunkt und Schlachtort bekannt gegeben und die Abrechnungen verschickt.

Auf Wunsch der Produzenten werden die seit 2011 obligatorischen Schweinezugangsmeldungen an AGATE durch die Anicom ausgeführt. Seit 2015 werden im Mandatswesen auch Zugangsmeldungen für Kälber- und Grossviehmäster an AGATE durchgeführt, die über die Anicom ihre Tränker beziehen. Die Anicom garantiert die Tiergeschichte von der Geburt bis zum Einstellen der Tränker bei den Mästern. Für diese Dienstleistung erhielt die Anicom den Innovationspreis am Suisse Tier Neuheitenwettbewerb 2015. Bei Labeltieren wird zusätzlich die Labelbase-Meldung übernommen.

Seit 2012 informiert die Anicom ihre Kunden viermal pro Jahr mit einem Newsletter über die wichtigsten Neuerungen, berichtet über Tagungen und das Marktgeschehen.

Mit dem Jungsauenabonnement können seit 2012 die Schweinezüchter ihren Muttersauenbestand regelmässig erneuern. Dadurch weist ihre Herde immer eine optimale Altersstruktur auf und Produktionslücken werden vermieden.

2013 wurde als zusätzliches Qualitätskriterium bei Kälbern eine Alterslimite von 160 Tagen eingeführt. Die Anicom initiierte daraufhin ein Erinnerungssystem, um ihre Kunden rechtzeitig auf fällige Schlachttermine hinzuweisen.



All die Erweiterungen im Dienstleistungsbereich machen die Anicom unaustauschbar und bringen die Nasenlänge Vorsprung.

## Vereinfachung der Betriebskontrollen

Ab 2007 verlangten die Abnehmer für AGRI NATURA Produkte eine neutrale und unabhängige Kontrolle nach den ISO-Richtlinien. Die Anicom übertrug die Verantwortung an die Firma Agrosolution. Mit diesem Schritt trug sie dazu bei, die Kontrollen auf den einzelnen Betrieben zu reduzieren.

## Innovationspreise Suisse Tier



Besamungsmonitoring  
im UFA 2000planer



Mobile Service Handels- und  
Schlachtdaten



Erinnerungsmail  
«Alterslimite Schlachtkälber»



Automatische Einstellmeldung  
bei Tränkern und Reparaturen



## Das Transportgeschäft wird anspruchsvoller und professioneller

Die Chauffeurenzulassungsverordnung (CZV) verlangt seit 2014 obligatorisch von jedem Chauffeur einen Fähigkeitsausweis und periodische Weiterbildung. Die Anicom-Chauffeure absolvieren darüber hinaus zusätzlich Eco-Drive-Kurse, um umweltfreundlich und kostengünstig zu fahren. Mit der Einführung der FleetBoards in den Lastwagen werden die Fahrten systematisch erfasst. Die Aufzeichnungen helfen, die Fahrweise zu optimieren. Zudem erleichtern Tablets den Datentransfer von der Disposition zum Chauffeur und zum Abrechnungswesen. 2009 verlieh der Schweizer Tierschutz STS dem Unternehmen den Anerkennungspreis für besonders tiergerechte Transporte.

Als bindendes Glied zwischen Tierhaltern und Unternehmen der Fleischbranche engagiert sich die Anicom in vielen Gremien, um den Nutzen aller Marktpartner zu optimieren. Zu nennen sind dabei u. a. Suisseporcs (Fachkommission SGD sowie Fachkommission für Schweinefleischqualität), Suisag, Proviande (Kommission Handelsusancen und Märkte), Einheitsbörse, Schweizerische Schweinehandelsvereinigung (SHV) sowie Schweizerischer Viehhändler-Verband (SVV).

## Engagement zur Umsetzung der schmerzlosen Ferkelkastration

Schon während des laufenden Projektes «Pro Schwein» stand für die Anicom die schmerzfreie Kastration im Vordergrund. Das Resultat der Studie bestätigte diese Voraussage. Von den geprüften Methoden war nur die schmerzfreie Kastration praxistauglich. Die Anicom engagierte sich für eine kostengünstige Umsetzung und half mit, einen Fonds zur Finanzierung der Narkosegeräte zu gründen.

## Anicom expandiert

Auf den 1. November 2010 übernahm die Anicom den Schweinehandel der Topig AG in Herisau. Es war die erste grosse Expansion in der Geschichte des Unternehmens. Anfang 2013 wurde in der Westschweiz der Schweinehandel von Pierre Marti, Salavaux, übernommen. Durch diese Übernahmen kann die Anicom vermehrt Synergien nutzen und ihre Position im Schweinemarkt stärken.



## Neue Geschäftsleitung

2010 hinterliess der plötzliche Tod von Urs Schöb, Vorsitzender der Geschäftsleitung, eine grosse Lücke im Unternehmen. Er führte die Anicom während sieben Jahren sehr erfolgreich. Als Vorbild und Macher trug er zur positiven Entwicklung der Firma bei. Seine kritische und konstruktive Art war sowohl bei seinen Mitarbeitenden als auch bei den Geschäftspartnern sehr geschätzt.

Nach einer schwierigen Übergangszeit übernahm Stefan Schwab am 1. September 2011 den Vorsitz der Geschäftsleitung. Die Geschäftsleitung setzt sich heute wie folgt zusammen:

- Stefan Schwab, Vorsitzender der Geschäftsleitung
- Alice Brüscheweiler, Leiterin Finanzen und Administration
- Kurt Baumann, Leiter Verkauf
- Paul Steiner, Leiter Logistik

## Wechsel im VR-Präsidium

2012 trat Eugen Brühlmeier als VR-Präsident zurück. Unter seiner Leitung arbeiteten die Unternehmen im Department Tierproduktion der fenaco erfolgreich zusammen. Zu seiner Strategie gehörte ein enges Zusammengehen von UFA AG und Anicom. Dadurch konnten sie ihre Marktpositionen entscheidend verstärken.

Durch sein Engagement und die Unterstützung seines Vizepräsidenten Josef Sommer konnte die Lücke, die durch den plötzlichen Tod von Urs Schöb im Unternehmen entstanden war, nach und nach geschlossen werden.

An der Generalversammlung 2012 wurde Heinz Mollet zum neuen VR-Präsidenten gewählt.



# 7. Erfolgsfaktoren

Im Rückblick in die Firmengeschichte zeigen sich einige Faktoren, welche den Erfolg des Unternehmens entscheidend mitgeprägt haben.

## Erfolgreiche Rolle als Bindeglied

Die Anicom erfüllt die Mittlerrolle zwischen Produktion und Absatz zum Nutzen beider Seiten. Sie kennt die Bedürfnisse der Abnehmer und unterstützt die Produzenten darin, diese zu erfüllen.

## Vernetzung mit der fenaco Genossenschaft

Die Anicom hat dank der frühen Vernetzung mit den Genossenschaftsverbänden und der heutigen fenaco die Kompetenzen der gesamten Produktionskette zur Verfügung. Sie setzt dieses Know-how seit jeher für qualitative Verbesserungen ein.

## Transparenz und Verlässlichkeit

Mit den transparenten Abrechnungen hat die Anicom das Vertrauen der Produzenten gewonnen. Dank der raschen und sicheren Bezahlung ist die Anicom eine verlässliche Handelspartnerin.

## Bezug zur Basis

Durch die Regionalausschüsse ist die Anicom mit der Basis eng verbunden. Die regionalen Anliegen fließen in die Entscheidungen ein. Die direkte Beteiligung der Produzenten am Unternehmen schafft Identifikation.

## Innovative Dienstleistungen

Die Anicom setzt die jeweils neusten Technologien zur Abwicklung der Handelsgeschäfte ein. Sie bringen dem Produzenten erhebliche Erleichterungen.

## Leistungsfähigkeit

Dank eines umfassenden Sortimentes, der gesamtschweizerischen Handelstätigkeit und qualitativ hochstehender Produkte gilt die Anicom bei den Abnehmern als leistungsfähige Partnerin.

# Veränderungen im Umfeld

Seit ihrer Gründung bewegt sich die Anicom in einem Umfeld, das sich kontinuierlich verändert. Die Entwicklung der Wirtschaft, die agrarpolitischen Rahmenbedingungen und das veränderte Konsumverhalten beeinflussen die Inlandproduktion und den Absatzmarkt für Schlachttiere.

Diese Entwicklungen haben das Unternehmen mitgeprägt und immer wieder Anpassungen verlangt.

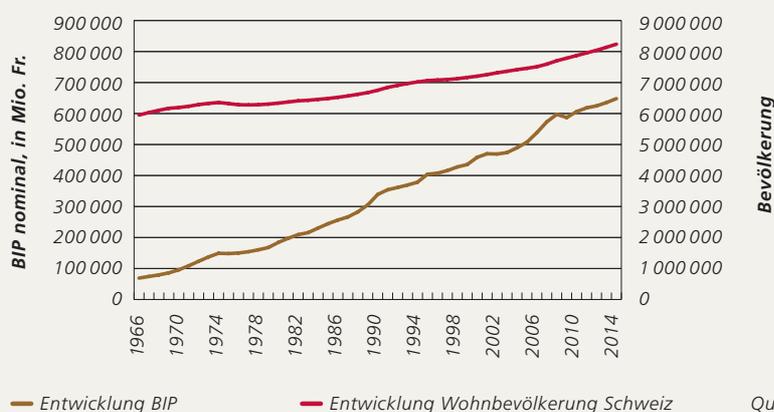
# Entwicklung der Wohnbevölkerung und des Bruttoinlandproduktes (BIP)



Seit 1966 hat die Wohnbevölkerung um rund 40% zugenommen. Diese Entwicklung verlief nicht linear. Die Zeitperioden für 10% Wachstum wurden kontinuierlich kürzer: Ab 1965 brauchte es dafür 21 Jahre, ab 1986 nur noch 13 Jahre, ab 1999 noch 10 Jahre und anschliessend noch 6 Jahre.

In dieser Zeit ist dank steigendem Wohlstand und wachsender Kaufkraft auch der Fleischkonsum stark angestiegen.

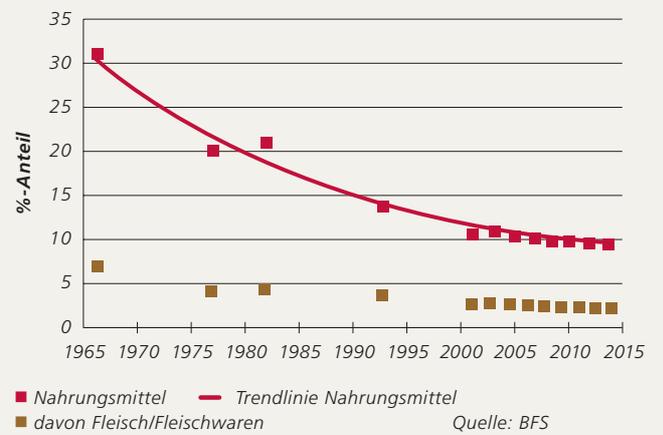
**Entwicklung BIP und Wohnbevölkerung Schweiz  
1966–2014**



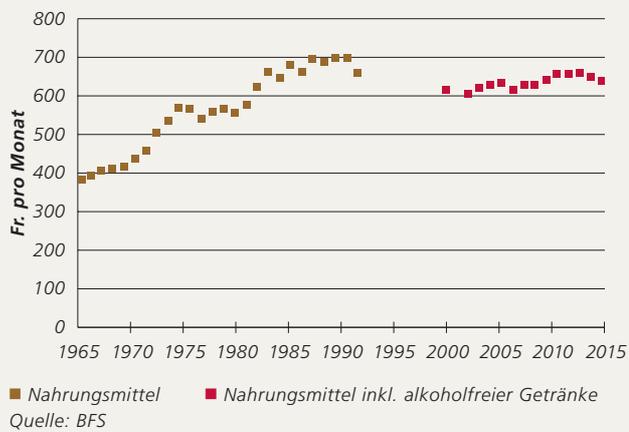
### Anteil Nahrungsmittel im Warenkorb

Der Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) ist ein Preisindex, welcher den Konsum eines durchschnittlichen Haushaltes widerspiegelt. Der Warenkorb und dessen Gewichtung, die dem Preisindex zugrunde liegen, werden regelmäßig angepasst. Der Anteil für Nahrungsmittel ist seit 1965 von über 30% auf unter 10% gesunken. Der Anteil für Fleisch und Fleischwaren sank von 6,9% auf 2,4%.

### Anteil Nahrungsmittel im Warenkorb (LIK)



## Haushaltsausgaben pro Monat in Franken



## Monatliche Haushaltsausgaben für Nahrungsmittel

Die monatlichen Ausgaben für Nahrung inklusive alkoholfreier Getränke sind in den letzten 15 Jahren nur leicht angestiegen. Sie liegen heute bei ca. 645 Franken.



# Agrarpolitik

Zur Zeit der Gründung der Anicom AG basierte die Agrarpolitik auf dem Landwirtschaftsgesetz von 1951. Als Leitbild galt der leistungsfähige Familienbetrieb, dessen Einkommen durch Preis- und Absatzgarantien gesichert war.

Bereits Ende der 60er-Jahre zeichnete sich ab, dass diese staatlich kontrollierte Landwirtschaft zu Überproduktion und steigenden Verwertungskosten führen wird. Deshalb wurden in der zweiten Hälfte der 70er-Jahre Massnahmen zur Produktionslenkung eingeführt. Dazu gehörten die Milchkontingentierung (1977) und die Massnahmen zur Lenkung der Fleisch- und Eierproduktion. Auch die Futtermittelinitiative des ZVSM (Zentralverband schweizerischer Milchproduzenten) hatte zum Ziel, die industrielle, bodenunabhängige Fleischproduktion zu begrenzen und den bäuerlichen Betrieben den Vorrang zu geben. Obwohl die Kleinbauerninitiative 1989 vom Volk abgelehnt wurde, zeichnete sich eine Änderung der Agrarpolitik ab. So wurden gegen Ende der 80er-Jahre verschiedene Neuerungen umgesetzt:

- Zur Ergänzung der Einkommenspolitik wurden allgemeine Direktzahlungen eingeführt.
- Die Lockerung der Preisgarantien führte zu Richtpreisen.
- Die Milchkontingentierung wurde flexibler gestaltet.
- Die Abgeltung ökologischer Leistungen (Extensivierung) wurde eingeführt.

Zu Beginn der 90er-Jahre standen die protektionistischen Massnahmen immer deutlicher im Widerspruch zum GATT-Abkommen. Die spätere WTO verlangte, die Zollkontingente in Zölle umzuwandeln und diese schrittweise abzubauen. Hinzu kamen die ökologischen Defizite der intensiven Landwirtschaft und die Forderung der Konsumenten nach naturnaher und tierkonformer Produktion. Das alles initiierte eine umfassende Agrarreform.

1996 wurde ein neuer Verfassungsartikel zur Landwirtschaft vom Volk angenommen. Er verpflichtete den Bund, dafür zu sorgen, dass die Landwirtschaft marktgerechte Produkte nachhaltig erzeugt und einen wesentlichen Beitrag zur Versorgung der Bevölkerung leistet. Sie soll die natürlichen Lebensgrundlagen erhalten, die Kulturlandschaft pflegen und zur dezentralen Besiedelung des Landes beitragen.

Die Reform war zu Beginn geprägt durch die Entkopplung der Preise von der Einkommenspolitik. Die staatlich garantierten Produktpreise wurden schrittweise herabgesetzt und der Grenzschutz wurde gemäss WTO-Bestimmungen verringert. Die Preise richteten sich zunehmend nach Angebot und Nachfrage. Direktzahlungen wurden mit strengen Auflagen bezüglich Ökologie und Tierhaltung verknüpft. Die Landwirtschaft stand nun ganz im Zeichen der Multifunktionalität.

Die alle vier Jahre erfolgten Anpassungen konzentrierten sich bis 2014 auf folgende Schwerpunkte:

- Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit
- Ausstieg aus der Milchkontingentierung (2009)
- Abbau der Marktstützung und der Exportsubventionen
- Einführung der Förderprogramme BTS (Besonders tierfreundliche Stallhaltungssysteme) und RAUS (Regelmässiger Auslauf im Freien) zur tierechten Nutztierhaltung
- Versteigerung der Fleischimportkontingente

Für die laufende Anpassungsperiode 2014/17 wurde das Landwirtschaftsgesetz angepasst und das Direktzahlungssystem auf sieben Beitragstypen erweitert. Die tierbezogenen Beiträge wurden gestrichen, was sich auf die Nutztierbestände auswirken wird. Das unberechenbare System der Kontingentsversteigerung wurde durch ein Leistungssystem ersetzt: Importrechte bekommt, wer Schweizer Schlachttiere verarbeitet.







# Fleischkonsum

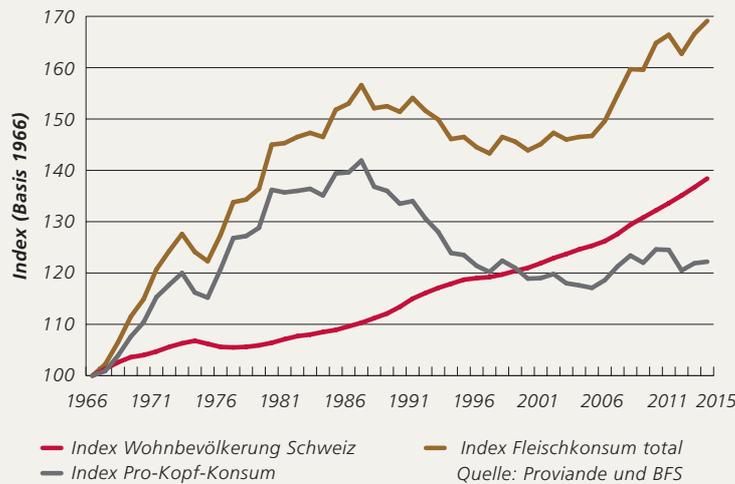
Für die Anicom war die Entwicklung des Fleischkonsums von entscheidender Bedeutung. Dieser wurde durch verschiedene Faktoren beeinflusst.

- **Bevölkerungswachstum:** Das massive Bevölkerungswachstum der letzten zehn Jahre bewirkte einen markanten Anstieg im Fleischverbrauch.
- **Kaufkraft:** Der Konsum pro Kopf stieg von 1966 bis 1987 stark an. Der Rückgang in den Jahren 1973 bis 1975 hing mit der Rezession zusammen.
- **Ernährungsgewohnheiten:** Der allgemeine Trend in der Ernährung und die BSE-Krise führten zu einem kontinuierlichen Konsumrückgang zwischen 1988 und

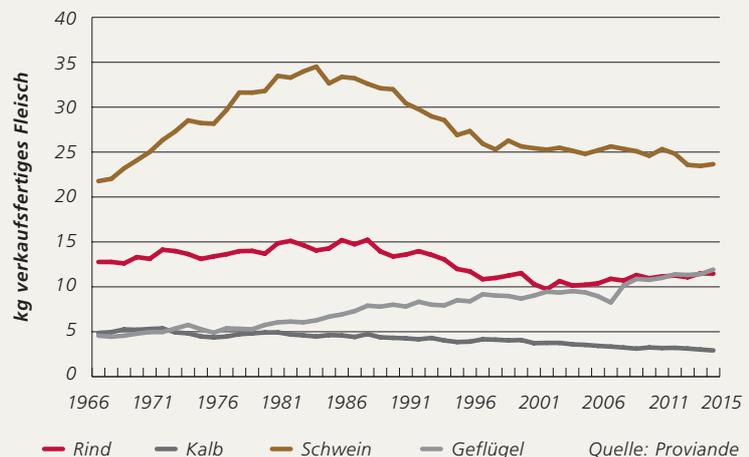
2005. Der Konsum entwickelte sich je nach Fleischart unterschiedlich. Während Schweine- und Rindfleisch einen Rückgang verzeichneten, stieg der Konsum beim Geflügelfleisch (Ausnahme: Vogelgrippe 2005/2006). Der Pro-Kopf-Konsum beim Kalbfleisch hat sich seit 1965 halbiert.

- **Preisgefälle zum Ausland:** In den letzten zwanzig Jahren ist der Einkaufstourismus durch das Preisgefälle zum Ausland stetig angestiegen. Nach verschiedenen Schätzungen beträgt er heute ungefähr 5–10% des gesamten Fleischkonsums.

## Wohnbevölkerung und Fleischkonsum



## Fleischkonsum pro Kopf

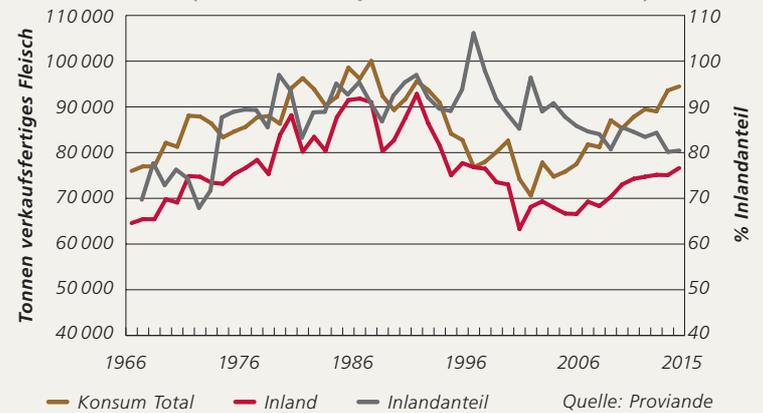


# Schlachttierproduktion

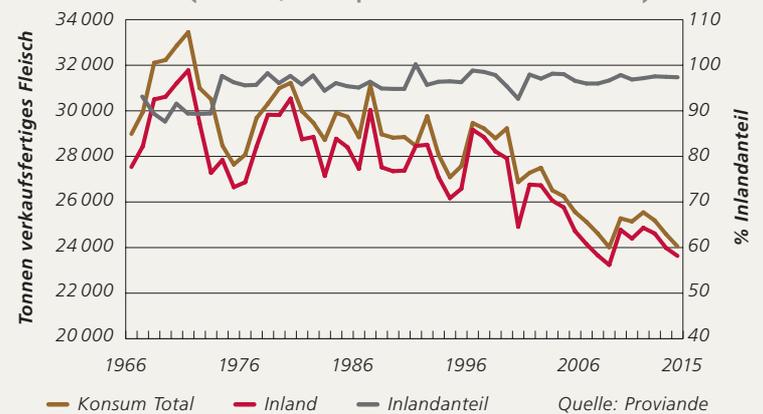
Sowohl die Nachfrage nach Fleisch als auch die Inlandproduktion sind Schwankungen unterworfen. Durch Importe wird die Marktversorgung in Bezug auf Menge und bevorzugte Teilstücke sichergestellt.

- Beim **Rindfleisch** betrug die durchschnittliche Inlandproduktion von 1965 bis 2001 89% des Gesamtverbrauchs. Seit 2001 stiegen die Importe stärker an, weil einerseits die Inlandproduktion mit dem Mehrverbrauch nicht mehr Schritt hielt und andererseits die Importregelungen durch die WTO-Vereinbarungen geändert wurden. Heute liegt der Inlandanteil beim Rindfleisch bei 80%.
- Beim **Kalbfleisch** passte sich die Inlandproduktion dem verminderten Konsum an, während die Importmenge unverändert bleibt.
- Beim **Schweinefleisch** stieg der Konsum von 1966 bis Anfang der 90er-Jahre sehr stark an. Der Mehrbedarf wurde durch die Inlandproduktion fast zu 100% abgedeckt. Der Importanteil betrug durchschnittlich nur 2% des Gesamtverbrauchs. Aufgrund der WTO-Bestimmungen stiegen die Importe ab 1996 deutlich an und liegen heute bei rund 5%.

### Rindfleisch (Konsum, Inlandproduktion und Inlandanteil)



### Kalbfleisch (Konsum, Inlandproduktion und Inlandanteil)



### Schweinefleisch (Konsum, Inlandproduktion und Inlandanteil)



# Preisentwicklungen

Die für die Landwirtschaft bedeutenden Preise (Nahrungsmittelpreise, Preise für Produktionsmittel und Produktpreise) haben sich in den letzten 50 Jahren ganz unterschiedlich entwickelt. In der ersten Periode von 1966 bis 1990 stiegen sowohl die Nahrungsmittel als auch die Produktionsmittel indexiert kontinuierlich von 100 auf 250. Demgegenüber stieg der Produzentenpreisindex für landwirtschaftliche Erzeugnisse deutlich weniger stark an, nämlich von 100 auf 185.

In der zweiten Periode von 1991 bis 2014 verlief die Entwicklung ganz unterschiedlich:

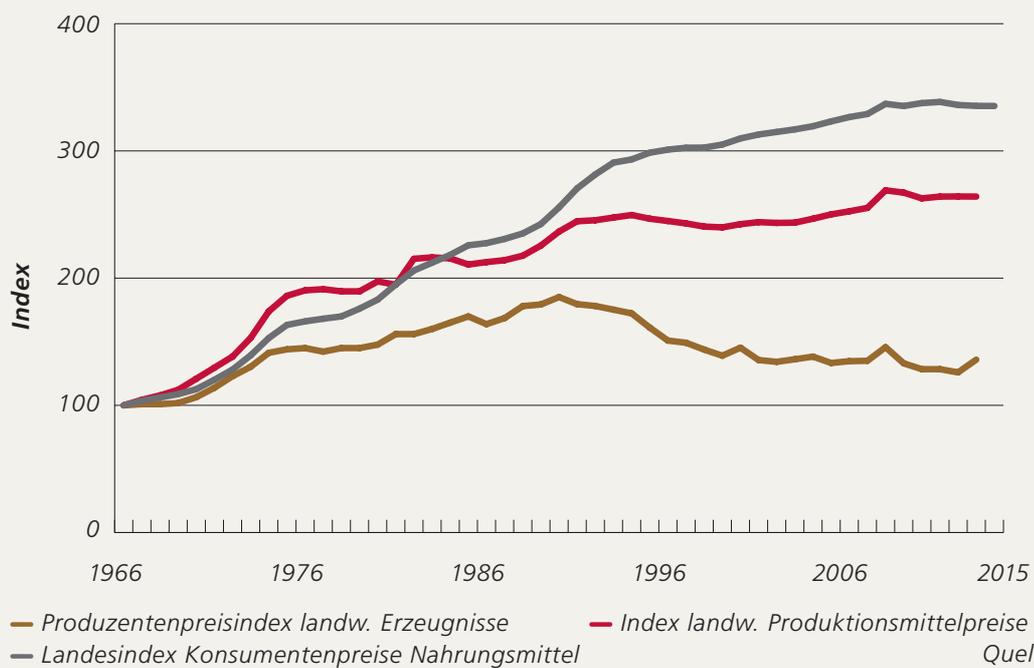
- Der Nahrungsmittelpreisindex stieg weiter kontinuierlich, aber langsamer von 250 auf 335. Seit 2007 ist er unverändert. Diese Entwicklung ist auf die geringe Teuerung, auf die vermehrte Konkurrenz im Detailhandel und auf den Einkaufstourismus zurückzuführen.

- Der Index für die Produktionsmittelpreise blieb praktisch unverändert. Er liegt heute bei 260.
- Der Produzentenpreisindex sank von 185 auf 135 und liegt somit nur noch geringfügig über dem Index von 1966. Darin spiegelt sich der Einfluss der neuen Agrarpolitik: Wegfall der Preisgarantien und Zollabbau aufgrund der WTO-Abkommen.

## Entwicklung der Fleischpreise

Seit 1966 entwickelten sich die Konsumenten- und Produzentenpreise unterschiedlich. Während die Konsumentenpreise stetig anstiegen, verlief der Anstieg bei den Produzentenpreisen deutlich schwächer und sank seit den 90er-Jahren sogar leicht ab. In den letzten 25 Jahren öffnete sich die Preisschere deutlich.

Indexierte Preisentwicklungen (Basis 1966)



## Rindfleisch

Die **Konsumentenpreise** stiegen von 1966 bis Anfang der 90er-Jahre von 100 auf über 200 Indexpunkte an. Während der BSE-Krise fielen sie stark und stiegen erst seit 2000 wieder auf das heutige Niveau von gut 250 Indexpunkten an. Die **Produzentenpreise** sind von 1966 bis 1988 zwar angestiegen, allerdings weniger stark als die Konsumentenpreise. Der Preisrückgang hat früher begonnen und ist stärker ausgefallen als beim Konsumenten. Der Tiefststand lag 2001 sogar unter dem Niveau von 1966. Seit 2002 weisen die Preise wieder steigende Tendenz auf und liegen heute bei 117 Indexpunkten.

Die beiden Preise haben sich in den letzten 25 Jahren weiter voneinander entfernt: Die Konsumentenpreise liegen im Vergleich zu 1966 bei gut 250, die Produzentenpreise bei 120 Indexpunkten.

## Kalbfleisch

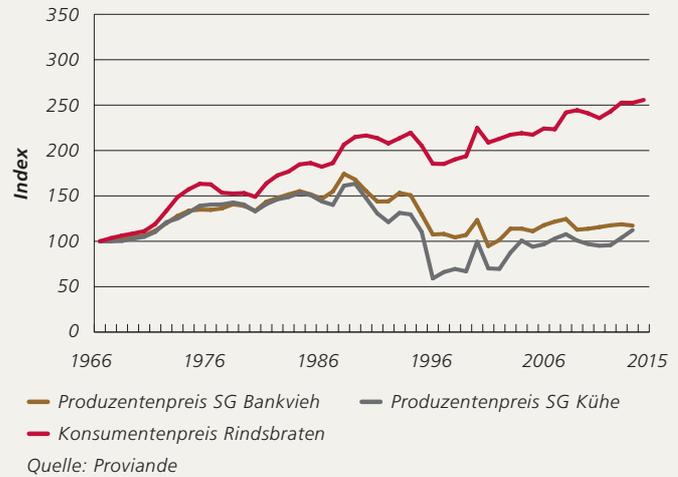
Der Verlauf gleicht der Entwicklung beim Rindfleisch: Die **Konsumentenpreise** stiegen bis Anfang der 90er-Jahre auf über 250 Indexpunkte, sanken aber wegen der BSE-Krise auf 230 im Jahre 1997 und stiegen dann kontinuierlich an bis auf das heutige Niveau von über 330 Indexpunkten. Die **Produzentenpreise** machten die Steigung bis 1990 mit, wenn auch in weit geringerem Ausmass als die Konsumentenpreise. Während der BSE-Krise sanken sie beinahe auf das Niveau von 1966. Ab 1997 stiegen sie wieder moderat bis zum heutigen Niveau von 150 Indexpunkten.

## Schweinefleisch

Beim Schweinefleisch folgten sowohl der Konsumenten- als auch der Produzentenpreis dem bekannten Dreijahreszyklus (Schweinezyklus). Die **Konsumentenpreise** stiegen bis 1990 kontinuierlich an. Durch die BSE-Krise sanken die Schweinefleischpreise. Ab 2000 setzte die Erholung ein: Die Preise schwanken zwischen 180 und 210 Indexpunkten. Bis 1990 stiegen auch die **Produzentenpreise**, allerdings weniger stark als die Konsumentenpreise. Seit 1990 sanken sie bis auf das heutige Niveau von 100 Indexpunkten. Dies entspricht dem Niveau von 1966. Die Preisschere zeigt sich beim Schweinefleisch besonders deutlich.

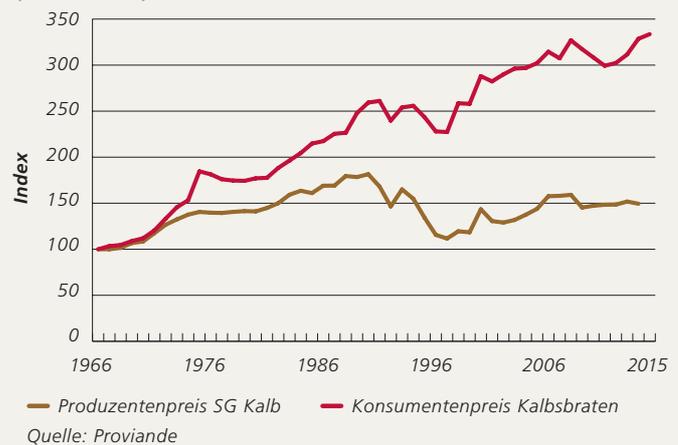
## Preisentwicklungen Rind indexiert

(Basis 1966)



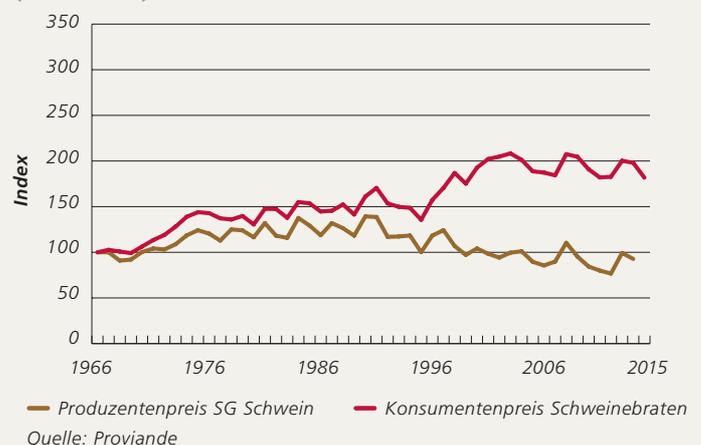
## Preisentwicklungen Kalb indexiert

(Basis 1966)



## Preisentwicklungen Schweine indexiert

(Basis 1966)



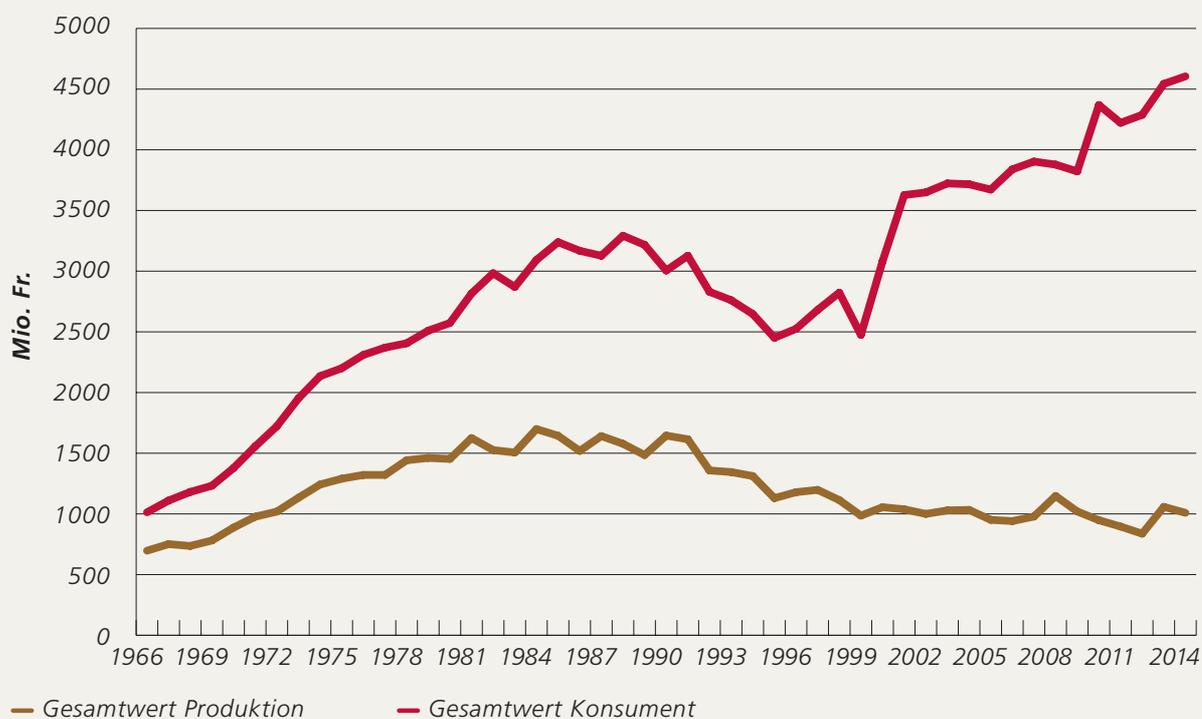
Beim Schweinefleisch zeigt sich nebst der Preisschere ein deutliches Auseinanderdriften der Gesamtwerte von Produktion und Konsum. 1966 erzielte die Produktion einen Verkaufserlös von 697 Mio. Franken, während der Konsument für das Schweinefleisch eine Milliarde Franken bezahlte.

Heute zeigt sich ein ganz anderes Bild: Die Produktion ist um fast eine Million Schlachtschweine angestiegen. Der Preis pro kg Schlachtgewicht ist gegenüber 1966 leicht gesunken. Die Schlachtschweine bringen rund 10 kg mehr Magerfleisch auf die Waage. Der Gesamtwert der

Produktion beträgt heute ungefähr eine Milliarde Franken. Der Preis für Magerfleisch (Bratenpreis) ist heute doppelt so hoch wie vor 50 Jahren. Dieser höhere Preis, zusammen mit dem höheren Magerfleischanteil, lässt den Gesamtwert des Konsums auf 3,7 Mia. Franken ansteigen.

Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung der Gesamtwerte von Produktion und Konsum. Dabei fällt auf, dass der Erlös der Produktion seit Mitte der 90er-Jahre unverändert bei ungefähr einer Milliarde Franken liegt. Der Wert des Konsums ist jedoch in den letzten 20 Jahren von 2,5 Mia. auf 3,7 Mia. Franken angestiegen.

### Entwicklung des Gesamtwertes Schweinefleisch





# Effizienzsteigerung in der Schweineproduktion

Die Marktentwicklung der letzten fünfzig Jahre hat den Produzenten massive Anpassungen abverlangt. Um konkurrenzfähig zu bleiben, musste die Produktion effizienter werden. Verschiedene Massnahmen und langfristige Programme haben dazu beigetragen:

- **Strukturanpassungen:** Die Zahl der Schweinehalter ist von ca. 100 000 auf ca. 7 000 gesunken. Die durchschnittliche Bestandesgrösse ist von 17 auf über 210 Tiere gestiegen. Die mittlere Anzahl verkaufter Schlachtschweine pro Schweinehalter stieg von 20 auf 390 Tiere an.
- **Spezialisierung:** Die Produktion liegt heute mehrheitlich in den Händen von Spezialisten, welche mit sehr viel Fachwissen und modernen Stalleinrichtungen die Arbeitskosten massiv gesenkt haben.
- **Gesundheitsmanagement:** Der Schweinegesundheitsdienst trägt dazu bei, die Ferkelverluste zu verringern, den Medikamenteneinsatz zu reduzieren und die Tierarztkosten zu senken sowie die Mastleistungen zu erhöhen. Dank der Flächensanierung sind die Neuremontierungen stark zurückgegangen, weil die Reinfektionen sehr selten geworden sind.
- **Genetische Verbesserungen:** Dank der 1967 eröffneten Mast- und Schlachtleistungsprüfanstalt Sem-

pach (MLP) hat der Produzent neue Instrumente zur Verfügung, um die genetische Leistungsfähigkeit der Schweine zu verbessern. Mit der standardisierten Prüfung auf Mast- und Schlachtleistung wurden die Voraussetzungen geschaffen, um systematisch auf Wachstumsvermögen, Futtermittelverwertung und Schlachtqualität zu züchten. Der Einbezug von Fleischqualitätskriterien in die Zuchtwertschätzung hat zu der heute hervorragenden Schweinefleischqualität geführt.

- **Produktionssysteme:** Mit systematischen Gebrauchskreuzungen zwischen Rassen und spezialisierten Linien werden die Reproduktionsleistungen erhöht und die Widerstandskraft gesteigert. Die Zahl der abgesetzten Ferkel pro Muttersau und Jahr erhöht sich kontinuierlich und die Verluste nehmen sowohl in der Ferkelaufzucht als auch in der Mast ab.

Als Mass für die verbesserte Wirtschaftlichkeit kann die Entwicklung des Gesamtfuttermittelverbrauches herangezogen werden. Dieser setzt sich zusammen aus dem Futtermittelverbrauch für Muttersauen, Eber, Remonten, Ferkel und Mastschweine. Die früheren Leistungen sind durch die MLP Sempach und die Masterhebungen von UFA und COTEC (LBL/Agridea) ausgewiesen.

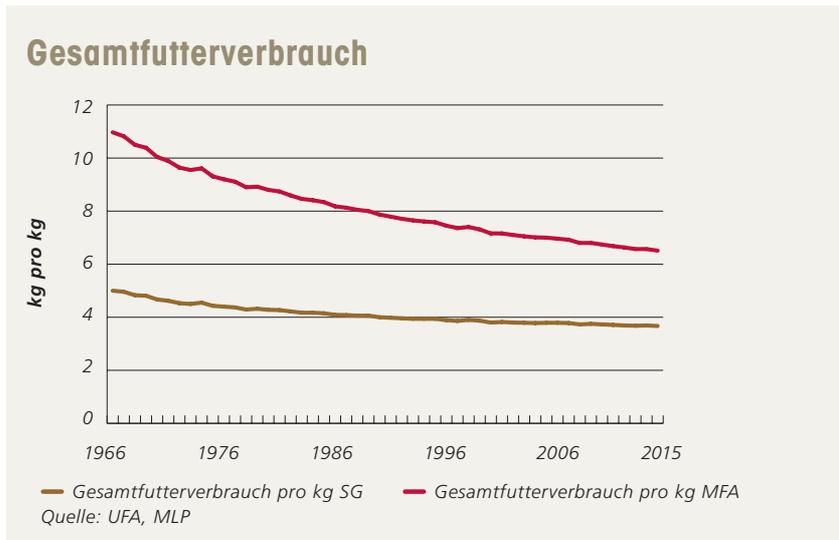
## Effizienzsteigerung in Zahlen

		1965	2014	Differenz
Magerfleischanteil (MFA)	%	46,6	56,7	10,1
MFA pro Schlachtschwein	kg	40,18	50,78	10,6
Schlachtschweine pro Muttersau/Jahr	Anzahl	12,99	22,45	9,46
MFA pro Muttersau	kg	502	1120	618
Gesamtfutter pro Schlachtschwein	kg	431	329	-102,21
Gesamtfutter pro kg SG	kg	5,0	3,67	-1,33
Gesamtfutter pro kg MFA	kg	10,73	6,48	-4,25
Futtereinsparung	t			327 761

In den vergangenen 50 Jahren ist der Futteraufwand pro kg Schlachtgewicht von 5 kg auf 3,7 kg gesunken. Dies entspricht bei der 2014 produzierten Menge Schlachtgewicht einer Einsparung von 327 761 t Futter. Dieser Minderverbrauch an Futter verringert die benötigte Futtergetreidefläche um ca. 40 000 ha.

Die Steigerung der Effizienz hat dazu geführt, dass die heutige Schweineproduktion nachhaltiger und ökologischer geworden ist.

Von den Leistungsverbesserungen hat auch die Absatzseite stark profitiert. Der Magerfleischanteil (früher: Anteil wertvoller Fleischstücke) ist von 46,6% auf 56,7% angestiegen. Beim heutigen Schlachtgewicht von 88 kg bekommt der Metzger daher im Durchschnitt pro Schlachtschwein 10 kg Magerfleisch mehr als 1965.



# Entwicklung der Schlachttierbeurteilung

Die Anicom hat sich von Beginn an für eine objektive Qualitätsbeurteilung der Schlachttiere eingesetzt. Eigene Fachleute haben die Einstufungen in den Schlachthöfen im Auftrag der Produzenten kontrolliert und dafür gesorgt, dass gerechte Preise bezahlt wurden.

Bei den **Schlachtschweinen** wurde 1974 die objektive Qualitätseinstufung obligatorisch. Der Preis wurde aufgrund von zwei Rückenspeckmassen und einer Schinkennote bestimmt. Gleichzeitig wurde auch das Prinzip von Abzügen und Zuschlägen eingeführt. Dadurch wurden fleischreichere Schweine besser bezahlt und die Schweinehalter motiviert, durch Zucht, Haltung und Fütterung der Nachfrage angepasste Tiere zu produzieren.

Bis zum Jahr 2000 wurden die Schlachtkörper durch die Schlachtbetriebe selbst beurteilt. Seither erfüllt die Branchenorganisation Proviande im Auftrag des Bundes diese Aufgabe. Die Fleischigkeit wird anhand des Magerfleischanteils (MFA) bestimmt. In grösseren Schlachtbetrieben werden validierte Klassifizierungsgeräte (AutoFOM) eingesetzt, in kleineren wird das Zwei-Punkte-Messverfahren angewandt.

Die Preiszuschläge für fleischreichere Schweine haben wesentlich dazu beigetragen, dass der Magerfleischanteil gestiegen und der Fettanteil verringert wurde. Die Fettqualität hingegen hat sich verschlechtert, weil die über das Futter aufgenommene Menge mehrfach ungesättigter Fettsäuren auf weniger Fettmenge verteilt wird. Als Mass für die Fettqualität wurde bereits 1989 die Fettzahl eingeführt. Um massive Preisabzüge zu verhindern, waren die Mäster gezwungen, Futterkomponenten mit einem hohen Anteil an ungesättigten Fettsäuren aus der Fütterung auszuschliessen.

Diese Entwicklungen führten zu einer grundlegenden Änderung des Bezahlungssystems. Mit einer neuen Preismaske sollte der optimale Magerfleischanteil honoriert werden und nicht mehr der maximale.

Die Proviande wurde mit der Entwicklung des neuen Systems beauftragt und die Anicom hat mit umfangreichen Daten und zahlreichen Berechnungen mitgewirkt. Das Prinzip der 2004 neu eingeführten Preismaske gilt heute noch. Die Änderung der MFA-Schätzformel im Jahr 2015 aufgrund eines von der Proviande durchgeführten



Schweineschlachtkörper

## Veränderungen im Umfeld

Zerlegeversuchs führte zu einer Anpassung der Preismaske. Zusammen mit der 2014 eingeführten neuen Methode zur Beurteilung der Fettqualität (PUFA und Jodzahl) verfügt die Schweinebranche über sehr geeignete Instrumente zur Preisfestsetzung.

Dank der Bezahlung nach Preismaske sowie Anpassungen bei Zucht und Fütterung ist der Magerfleischanteil seit 2010 konstant geblieben. Die neue Bewertung der Fettqualität erleichtert die Gestaltung der Futtermittelrezepturen und fördert den Einsatz von inländischem Futtergetreide. Das hohe Qualitätsniveau des Schweizer Schweinefleisches soll erhalten bleiben.

Seit Mai 2015 gilt eine neue Schätzformel zur Bestimmung des MFA-Wertes, daher ist kein Vergleich mit Vorjahren mehr möglich.

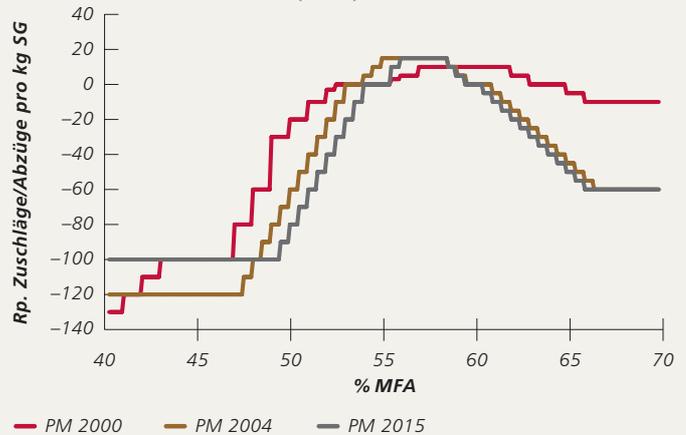
Beim **Grossvieh** und bei den **Schlachtkälbern** erfolgte 1994 die Einführung des Taxationssystems CH-TAX. Diese Einteilung hat wesentlich zur gerechteren Qualitätseinstufung beigetragen. Fleischigkeit und Ausmastgrad eines Tieres werden nach festgelegten Kriterien beurteilt. CH-TAX kann sowohl für Lebendvieh als auch für Schlachtkörper angewendet werden und trägt den spezifisch schweizerischen Verhältnissen bei der Marktregelung Rechnung.

Obwohl die Einstufungen seit 2000 von der Proviande überwacht werden, sind Anicom-Mitarbeitende regelmässig im Schlachthof, um die Anliegen der Produzenten zu vertreten.

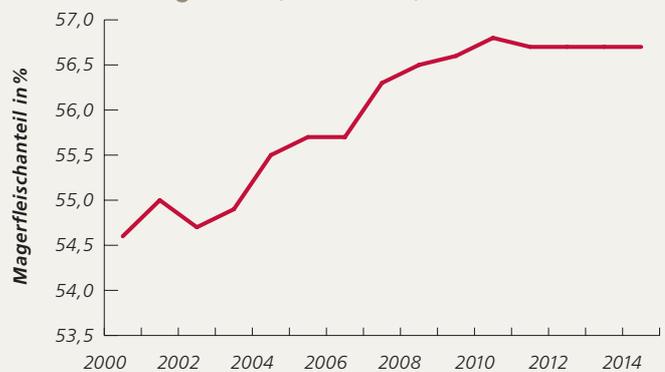
Das durch die Anicom gehandelte Bankvieh weist im Schnitt eine überdurchschnittliche Schlachtkörperqualität auf. Dies zeigen die Vergleiche mit Proviande-Zahlen. Die Anteile in den Klassen C und H sind höher. Frankenmässig erzielen die Anicom-Lieferanten somit für ihre Tiere einen höheren Ertrag. Bei einem mittleren Gewicht von 288 kg Schlachtgewicht pro Tier erhalten Anicom-Produzenten rund 30 Franken mehr.

Seit Sommer 2013 wird die Kalbfleischfarbe anhand des L-Wertes mit Hilfe eines Minolta-Messgerätes als Qualitätskriterium ermittelt. Es ist eine Obergrenze für helles Fleisch definiert und Überschreitungen werden mit einem Abzug belegt.

### MFA-Preismasken (PM) ab 2000

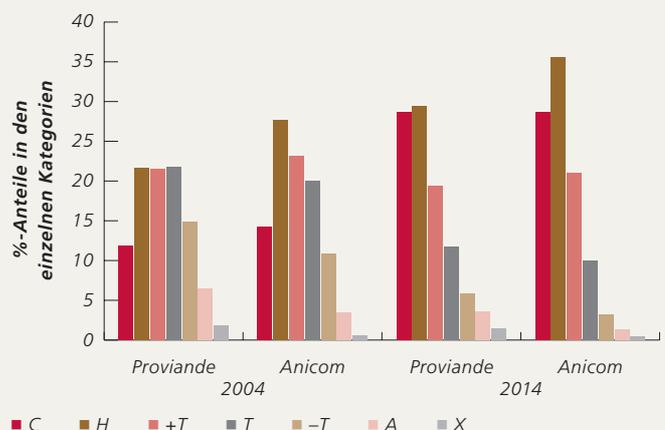


### Entwicklung MFA (Jahresmittel)



Quelle: Proviande

### Bankvieh-Schlachtkörperqualität: Proviande-Erhebungen sowie Anicom-Lieferungen



# Entwicklung im Schlacht- und Fleischgewerbe

Die Unternehmensstruktur im Schlacht- und Fleischgewerbe hat sich in den letzten 50 Jahren massiv verändert. Hauptverantwortlich für die Veränderung sind der Fleischkonsum und das Konsumverhalten, die Strategie der Grossverteiler, der Eintritt neuer Discounter in das Detailhandelsgeschäft und der Einkaufstourismus.

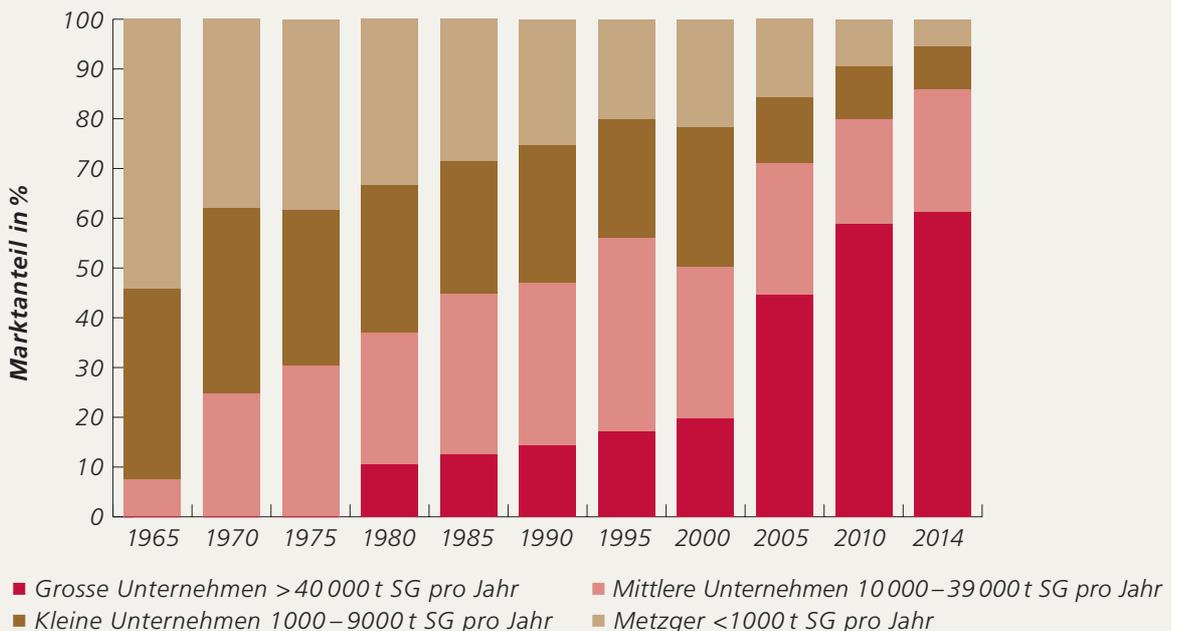
Durch das starke Wachstum des Fleischkonsums in den Jahren 1965 bis 1986 entstanden zahlreiche kleinere und mittlere Unternehmen, welche die Kosten für Schlachtung und Fleischverarbeitung gegenüber dem Privatmetzger deutlich senken konnten. Sie belieferten die Grossverteiler und den übrigen Detailhandel, welcher damals noch aus vielen unabhängigen grösseren und kleineren Verteilketten bestand. Dadurch erwuchs den privaten Metzgern deutliche Konkurrenz. Viele verzichteten deshalb auf die eigene Schlachtung und begannen die Schlachthälften zuzukaufen. Im Zuge dieser Entwicklung

wurden zahlreiche öffentliche Schlachtbetriebe stillgelegt oder von privaten Unternehmen übernommen.

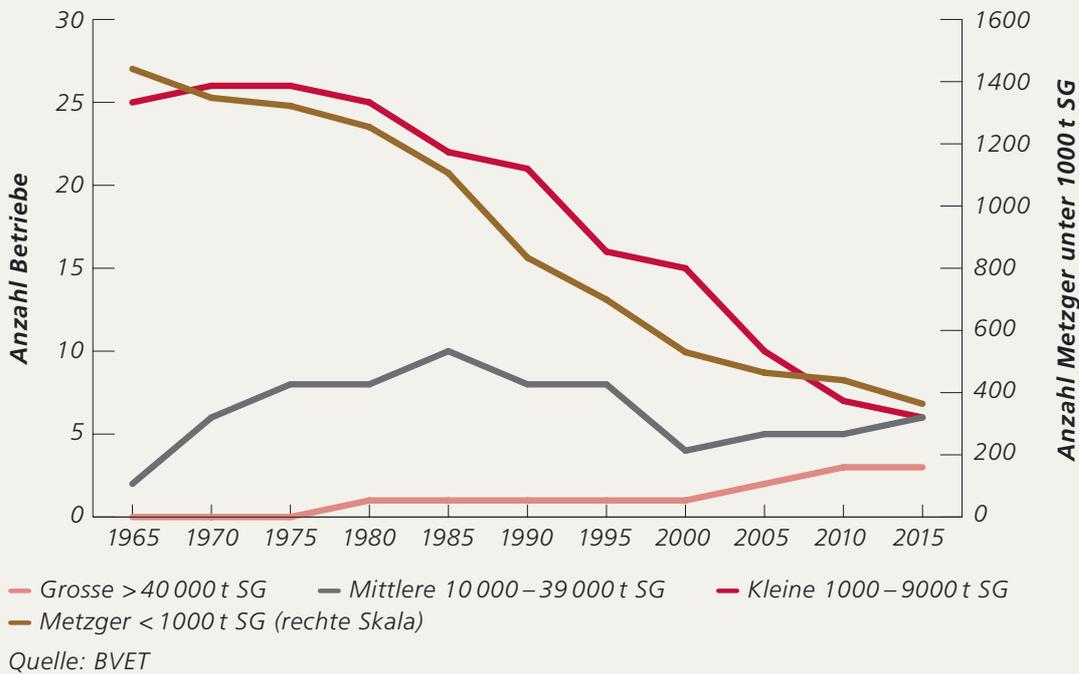
Der ab 1986 einsetzende Rückgang des Fleischkonsums brachte zahlreiche Unternehmen der Fleischbranche in Schwierigkeiten. Zu den Umsatzeinbussen durch das veränderte Konsumverhalten kamen Einbussen bei der Belieferung der Grossverteiler hinzu. Durch den schrittweisen Ausbau der eigenen Fleischunternehmen von Coop (Bell) und Migros (Micarna) und den Konzentrationsprozess im Detailhandel gingen den Fleischverarbeitern nach und nach Absatzmengen verloren. Viele Unternehmen waren diesen Herausforderungen nicht gewachsen und verschwanden vom Markt. Andere wurden von den Grossunternehmen übernommen oder schlossen sich zu neuen Gruppierungen zusammen.

Die folgenden Grafiken beziehen sich nur auf Schlachtungen von Schweinen und Rindvieh.

Entwicklung der Marktanteile im Schlachtgewerbe



## Entwicklung der Anzahl Unternehmen im Schlachtgewerbe



Im Zuge dieser Entwicklung veränderte sich auch die Anzahl der Betriebe drastisch. In den ersten 20 Jahren hatte die Anicom eine breite Auswahl an potenziellen Käufern für die Schlachttiere. Über die Hälfte der Schlachttiere wurde von den Metzgern gekauft, Grossbetriebe existierten praktisch noch keine.

Heute präsentiert sich die Situation grundlegend anders: Die drei grossen Abnehmer (Bell, Micarna und Ernst Sutter AG) kaufen über 60% der Schlachttiere. Die Schlachtungen der privaten Metzger sind auf rund 5% gesunken. Der Eintritt von Aldi und Lidl sowie deren Nachfrage nach Schweizer Fleisch belebten den Detailhandel.



# Entwicklung im Tierhandel

Über die Entwicklungen im Tierhandel der letzten fünfzig Jahre existieren keine umfassenden Statistiken. Aus den Jahresberichten des Schweizerischen Viehhändler-Verbandes lassen sich nur grobe Tendenzen abschätzen.

Im Bereich des Schlachtviehs (Bankvieh und Schlachtkühe) haben sich die Handelsstrukturen auch durch die überwachten Schlachtviehmärkte nur wenig verändert. Das Handelsgeschäft verlief zur Hauptsache über die kantonalen Schlachtviehgenossenschaften, über bäuerliche Handelsunternehmen und über private Händler.

Mit der Ausdehnung der professionellen Kälber- und Rindermast ab ca. Mitte der 70er-Jahre setzte eine Konzentration im Handel ein. Es entstanden Handelsfirmen, um die steigende Nachfrage nach Tränkerkälbern abzudecken und die Schlachtkälber sowie das Bankvieh der spezialisierten Betriebe abzusetzen. Auch private Händler erweiterten ihre Tätigkeit.

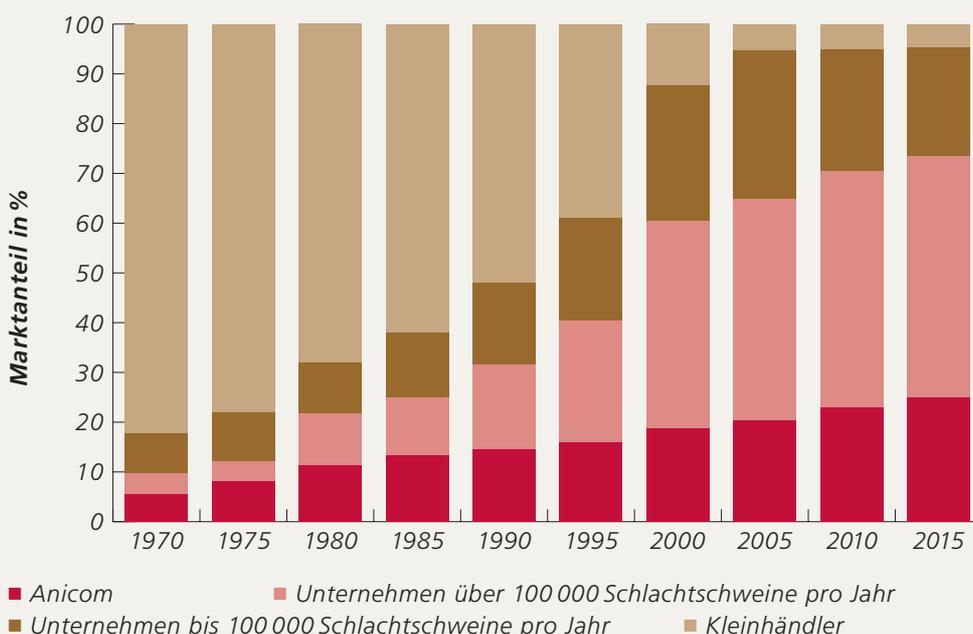
Der Schweinehandel dagegen entwickelte sich ab Mitte der 60er-Jahre unterschiedlich:

- Die Nachfrage nach Schweinefleisch führte zu enorm steigenden Schlachtzahlen.
- In der fleischverarbeitenden Branche entstanden zunehmend grössere Betriebe.
- Der Kampf des Schweinegesundheitsdienstes SGD gegen die Ferkelgrippe verlangte nach neuen Vermarktungsstrukturen für die Mastjäger aus sanierten Zuchtbetrieben.

Die Produzenten erkannten den Wert von bäuerlichen Zusammenschlüssen, um ihre Interessen im Schweinehandel zu wahren. Sie schlossen sich zu Vermarktungsunternehmen zusammen. Dank Menge und Qualität erreichten sie eine ausschlaggebende Marktstärke und wurden Partner bei Preisverhandlungen und Absatzfragen. Die Labelentwicklung Ende der 80er-Jahre brachte zusätzliche Marktimpulse. Dank der Nähe zur Basis schufen sich die Organisationen rasch zusätzliche Absatzmärkte im Labelbereich.

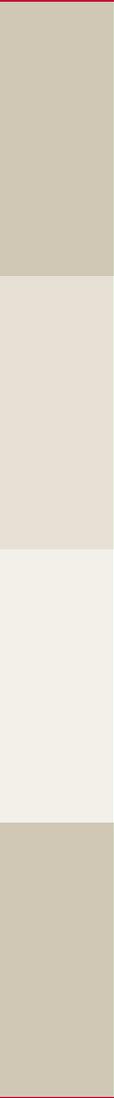
Die ursprüngliche Idee, das extrem kleinräumig organisierte Angebot in grösseren Strukturen zusammenzufassen, hatte Erfolg. Die bäuerlichen Handelsfirmen vermarkten heute ungefähr die Hälfte aller Schlachtschweine.

Entwicklung der Marktanteile im Schlachtschweinehandel



Quelle: Informationen verschiedener Handelsunternehmen

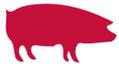




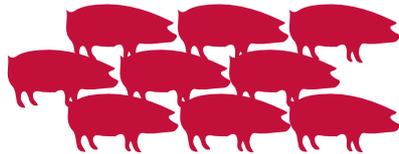
# Anicom

**in Zahlen**

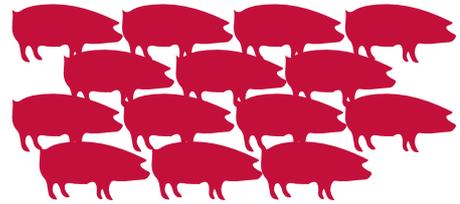
1970



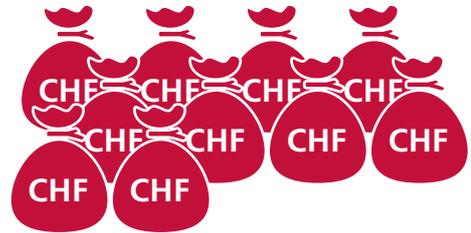
1995



2015



Umsatz



Umsatz in Franken



Mitarbeitende (100%-Stellen)



davon Chauffeure (100%-Stellen)



Legende

- 1 x  = 100 000 Umsatz Tier
- 1 x  = 50 Mio. Fr. Umsatz
- 1 x  = 10 Mitarbeitende
- 1 x  = 10 Chauffeure

**Künftige**

# **Heraus- forde- rungen**

Die Anicom ist Teil des komplexen Systems der tierischen Veredelung. Unterschiedlichste Rahmenbedingungen definieren den Handlungsspielraum. Zu diesen Rahmenbedingungen gehören unter anderem die Zunahme der Wohnbevölkerung, die Konjunkturlage und die daraus

folgende Kaufkraft. Plötzliche Ereignisse wie Epidemien und Skandale können zudem die Handelslandschaft innert Kürze verändern. Zusätzlich spielen politische Massnahmen wie Grenzschutz, Freihandelsabkommen, Agrarpolitik und gesetzliche Vorgaben eine grosse Rolle.



Als Bindeglied zwischen Produktion und Absatz muss sich das Handelsunternehmen in Zukunft vielfältigen Herausforderungen stellen.

### 1. Die Produktion wird professioneller

Der Strukturwandel führt nicht nur zu grösseren Betrieben, sondern auch zu besser ausgebildeten Produzenten. Sie verlangen individuelle, fachlich hochstehende Betreuung durch den Handelsmitarbeiter. Damit wird die Aus- und Weiterbildung der Anicom-Mitarbeitenden auf allen Stufen zu einer kontinuierlichen Herausforderung.

### 2. Vertrauen in Fleischerzeugung stärken

Der Tierhandel hat zur Sicherstellung der vom Konsumenten geforderten Rückverfolgbarkeit (vom Teller bis zum Stall) eine Schlüsselstellung. Die Anicom kann mit ihren Kompetenzen, ihrer Transparenz und Verlässlichkeit wesentlich zum Vertrauen der Konsumenten in die inländische Produktion beitragen.

### 3. Produktion dem Absatz anpassen

Die bessere Übereinstimmung von Produktion und Absatz bleibt vor allem in der Schweineproduktion auch in Zukunft ein grosses Anliegen der Branche. Fortschritte sind nur zu erzielen, wenn alle Marktteilnehmer mitmachen.



#### 4. Marktteilnehmer mit Schlüsselstellung

Die zunehmend spezifischer werdenden Konsumentenwünsche beeinflussen via Detailhandel und Fleischverarbeitung den Tierhandel. Als Bindeglied zwischen Abnehmer und Produzent wird die Anicom weiterhin stark gefordert sein, sich für eine absatzorientierte Produktion einzusetzen. Es gilt dabei den Nutzen für Produzent und Abnehmer zu steigern.

#### 5. Das breite Know-how gezielt nutzen

In einem sich rasant verändernden Umfeld hat die Anicom dank der Vernetzung mit der fenaco die besten Voraussetzungen,

- um Synergien systematisch zu nutzen und Kosten zu sparen;
- um die Effizienz in der Produktion zu steigern und die Produkte zu verbessern;
- um Produktionsprogramme zu unterstützen, welche zur Erhaltung des guten Images der Schweizer Fleischproduktion notwendig werden;
- um neue Lösungen zur raschen und sicheren Abwicklung des Handelsgeschäftes zu suchen und im Markt umzusetzen.



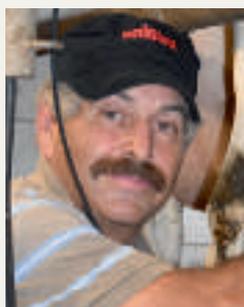


# Zeit- zeugen



Jean-Pierre Berger,  
Route de Lucens 38,  
1682 Dompierre VD  
Ehemaliger Anicom-  
Produzent

«Sowohl bei der Pflanzen- als auch bei der Tierproduktion hängt die Vitalität des Familienbetriebs vor allem ab von der engen Zusammenarbeit zwischen den Produzenten und den Verantwortlichen für die Produktverwertung. Die Anicom ist ein hervorragendes Beispiel dafür.»



Johann Moser,  
Schwarzenburgerstrasse,  
3147 Mittelhäusern  
Kälbermäster, Schweine-  
züchter und -mäster

«Anicom, wir sind so froh, dass ihr unsere Schweine und Kälber für uns verkauft!»



Andreas und Käthy  
Rychener-Gasser,  
Oberer Sörenberg,  
6174 Sörenberg  
Kälbermäster

«Seit 1996 handeln wir mit der Anicom AG. Die Tiere werden sowohl tierschutzgerecht transportiert wie auch geschlachtet. Das ist für uns und die Konsumenten sehr wichtig. Ein Anruf genügt und die vereinbarten Tiere werden pünktlich auf den Betrieb geliefert wie auch wieder abgeholt. Wir schätzen die exakte Arbeit und die zuverlässige Kommunikation mit der Anicom AG sehr.»



Werner Mathys,  
Bättwil 1,  
3400 Burgdorf  
Kälber- und Schweinemäster

«Seriöse und kompetente Handelsfirma!  
Zahlungssicherheit und Schnelligkeit!»



Peter Mosberger,  
Weiermüli 1965,  
9200 Gossau  
Kälbermäster

«Die Anicom garantiert eine prompte Abrechnung und Bezahlung und ich profitiere vom flexiblen Lieferzeitpunkt!»



Generationengemeinschaft  
Hodel, Vorberg,  
6130 Willisau  
Sepp Hodel und René  
Brügger, Schweinemäster

«Seit 40 Jahren sind wir Anicom-Kunde und haben gemeinsam Hochs und Tiefs gemeistert. Die Anicom ist für uns ein zuverlässiger Partner, das Personal macht den Wert der Anicom aus. Wir schätzen die Beratung durch den Aussendienst und das sehr gute Zeitmanagement der Chauffeure.»



Dominique Vannay,  
rue de Murailles 6,  
1893 Muraz  
Grossviehmäster

«Ich arbeite seit mehr als 30 Jahren mit der Anicom zusammen. Ihrer Transparenz, Kompetenz und Professionalität sowie ihrer hervorragenden Zahlungspraxis habe ich es zu verdanken, dass ich marktgerecht produzieren kann. Ich gratuliere der Anicom herzlich zum 50-Jahr-Jubiläum und freue mich auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit.»



Beat Gobet mit Ehefrau,  
Noflen,  
3178 Bösinggen  
Ehemaliger Präsident  
der Anicom-Risikokasse  
für Schweine

«Dank Anicom und ihren voll motivierten Mitarbeitern durften wir über 40 Jahre immer wieder Erfolge in der Schweinezucht erleben.»



Hanspeter Mettauer  
mit Ehefrau und Sohn,  
Tannenheim,  
5070 Frick  
Schweinemäster

«Für mich als Betriebsleiter ist es wichtig, eine leistungsfähige Organisation als Geschäftspartner zu haben, welche uns in jeder Marktsituation zur Seite steht. In der rund 36-jährigen Zusammenarbeit mit der Anicom schätze ich ihre Verlässlichkeit sowie ihre Leistungsfähigkeit. Der Fortschritt im Zuchtprogramm UFA 2000 zeigt sich für mich als Schweinemäster in der hohen Qualität und Mastleistung der erhaltenen Ferkel.»



Werner Kipfer,  
Unterfeld, 3049 Säriswil  
Grossviehmäster,  
Vorstandsmitglied Swiss Beef

«Die Anicom ist für mich zuverlässig, ehrlich und termingerecht.»



Anton Bättig-Wälti,  
Sonnmatt,  
6242 Wauwil  
Grossviehmäster

«Wir arbeiten seit 1996 mit der Anicom zusammen. Wegen der Rinderkrankheit BSE hatten wir Absatzprobleme. Die Anicom half uns, diese schwierige Zeit zu meistern, und stand uns unterstützend zur Seite. Dies war der Anfang der nun rund 20-jährigen Zusammenarbeit. Dass ich mich auf einen starken Partner an meiner Seite verlassen kann, ist für mich als Unternehmer sehr wichtig und gibt mir zugleich ein gutes Gefühl.»



Urs und Hans Liechi,  
Styglistrasse 32,  
3427 Utzenstorf  
Schweinezucht und -mast

«Die Anicom AG ist seit fünf Jahrzehnten für uns ein zuverlässiger Abnehmer von Mastjägern und Zuchttieren.»



Fritz Schneider,  
3419 Biembach  
Schweinezüchter  
von 1968 bis 1985

«Als ich die Ferkel der Anicom verkaufen konnte, machte mir die Schweinezucht wieder Freude.»



Josef und Lukas Bitschnau,  
Oberbruberg,  
9533 Kirchberg  
Schweinezucht und -mast

«Wir schätzen die gute Beratung, das wegweisende Zuchtprogramm und die Verlässlichkeit. Die Anicom ist auch in schlechten Zeiten ein guter und professioneller Vermarkter.»



Jakob Widmer mit  
Sohn Jakob,  
Zum Römerhof,  
8545 Rickenbach ZH  
Grossviehmast

«Faire Geschäftsbedingungen mit transparenter Abrechnung und prompter Zahlung.»



# Anhang

# Wichtige Persönlichkeiten

## 1. Verwaltungsrat

<b>Ehrenpräsident</b>	<b>seit</b>	<b>Präsident</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Max Tschannen	1991	Max Tschannen	1966	1991
		Paul Schmid	1991	1999
		Eugen Brühlmeier	2000	2012
		Heinz Mollet	2012	

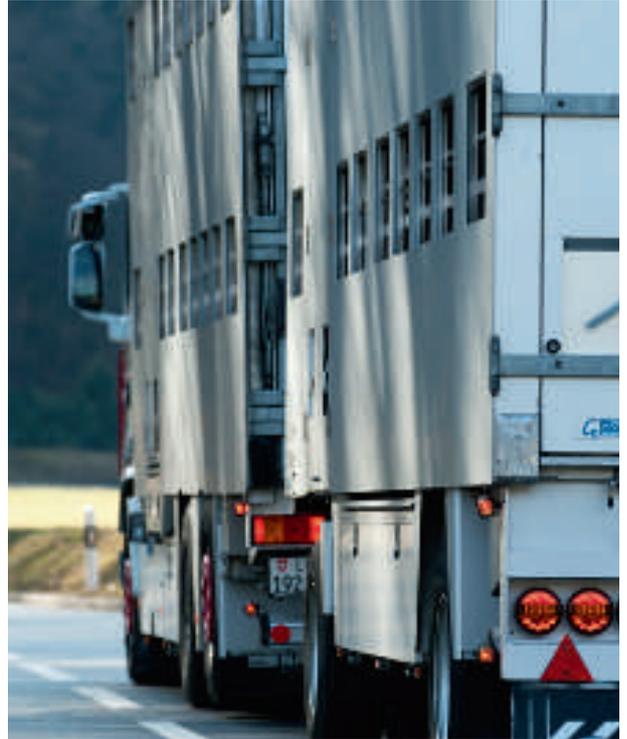
  

<b>Mitglieder</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>	
Hanspeter Bütikofer	1966	1967	Dominique Romanens	1986	1998
Ernst Schmid	1966	1969	Fritz Gehrig	1986	1998
Hans Hänni	1966	1969	Hans Schwab	1988	1998
Willy Rothenbühler	1968	1972	Albin Lehmann	1990	1998
Franz Xaver Fischer	1968	1973	Hans-Ulrich Reusser	1991	1994
Alois Rudolf	1968	1975	Christian Tschudin	1991	1998
Hans Hofer	1968	1981	Ernst Stalder	1991	2006
Henri Massy	1968	1982	Willy Gehriger	1994	2002
Arnold Zurkinder	1968	1986	Xaver Meier	1994	2003
Werner Dennler	1969	1978	Hans Amrein	1994	2004
Hans Gurzeler	1969	1986	Markus Erni	1998	2006
Karl Escher	1970	1984	Reto Walser	1998	2010
Peter Gerber	1970	1988	Benoît Jaquet	2002	2004
Ernst Brunschweiler	1973	1979	Andreas Schneider	2002	2006
Armin Sutter	1973	1982	Oskar Brunner	2003	
Fred Pittet	1973	1982	Josef Sommer	2004	
Louis Barras	1973	1990	Ulrich Kocher	2005	2014
Hans Gammenthaler	1975	1991	Fritz Freiburghaus	2006	2014
Peter Graber	1977	1994	Jacques Egger	2006	2014
Rudolf Stamm	1979	1991	Josef Schmid-Sätteli	2006	2014
Peter Niklaus	1980	1986	Rudolf Bigler	2006	
Ulrich Bernhard	1980	1998	Peter Bruhin	2006	
Xaver Bühlmann	1981	1994	Walter Mock	2010	
Karl Müller	1981	2006	Cyriell Schildknecht	2014	
Charles Keuffer	1982	1994	Félix Luder	2014	
Jean-Pierre Berger	1982	1994	Peter Käser	2014	
Paul Schmid	1986	1990	Yves Nicolet	2014	

## 2. Geschäftsleitung

Vorsitzender	von	bis
Gottfried Hubacher	1966	1985
Paul Schenk	1985	1996
Andreas Schneider	1997	2003
Urs Schöb	2003	2010
Stefan Schwab	2011	

Mitglieder	von	bis
Heinrich Koch	1968	1996
Oswald Vonlanthen	1969	1995
Erwin Enggist	1981	1992
Hans Ulrich Röthlisberger	1985	2010
Jakob Spring	1996	2000
Max Fehr	1995	2006
Felix Grob	1997	2001
Hans Peter Wolf	2001	2011
Urs Schöb	2002	2003
Marcel Allemann	2012	2015
Alice Brüscheweiler	2012	
Paul Steiner	2012	
Kurt Baumann	2015	



### 3. Leiter Region und Präsidenten Regionalausschuss

<b>Mittelland (Bern/Zollikofen)</b>		
<b>Leiter Niederlassung</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Gottfried Hubacher	1966	1983
Paul Schenk	1983	1998
Christoph Schärer	1999	2002
Thomas Gerber a. i.	2002	2004
Stefan Schwab	2004	2011
Christian Probst	2011	

<b>Präsident Regionalausschuss</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Peter Gerber	1972	1988
Paul Schmid	1988	1992
Ernst Stalder	1992	2006
Rudolf Bigler	2006	

<b>Ostschweiz (Ohringen/Wil)</b>		
<b>Leiter Niederlassung</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Heinrich Koch	1968	1996
Jakob Spring	1996	2000
Urs Schöb	2000	2002
Hansueli Forster	2002	2004
Yvan Meuwly	2004	2011
Roland Lienhard	2011	2014
Hanspeter Geisser	2015	

<b>Präsident Regionalausschuss</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Franz Xaver Fischer	1972	1976
Ernst Brunschwiler	1976	1979
Rudolf Stamm	1979	1991
Karl Müller	1991	2006
Josef Schmid	2006	2014
Walter Mock	2014	

<b>Freiburg</b>		
<b>Leiter Niederlassung</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Oswald Vonlanthen	1969	1992

<b>Präsident Regionalausschuss</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Arnold Zurkinder	1972	1986
Dominique Romanens	1986	1992

<b>Lausanne</b>		
<b>Leiter Niederlassung</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Fred-Richard Pittet	1969	1972
Fred Schwarz	1972	1978
Daniel Duvoisin	1978	1981
Erwin Enggist	1981	1992

<b>Präsident Regionalausschuss</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Henri Massy	1972	1982
Charles Keuffer	1982	1992

<b>Westschweiz (Payerne) aus Fusion Freiburg &amp; Lausanne per 1992</b>		
<b>Leiter Niederlassung</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Oswald Vonlanthen	1992	1995
Daniel Schorderet	1995	2002
Erich Stauffacher	2002	2007
Gilbert Catillaz	2008	2013
Cédric Roch	2013	

<b>Präsident Regionalausschuss</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Dominique Romanens	1992	1997
Willy Gehriger	1997	2002
Benoît Jaquet	2002	2004
Ulrich Kocher	2004	2014
Félix Luder	2014	

<b>Zentralschweiz (Sursee)</b>		
<b>Leiter Niederlassung</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Franz Muff	1978	1998
Josef Rüssli	1998	2000
Josef Sommer a. i.	2000	2002
Andreas Egli	2002	2009
Beat Wandeler	2009	2013
Beat Schmidiger	2014	

<b>Präsident Regionalausschuss</b>	<b>von</b>	<b>bis</b>
Xaver Bühlmann	1981	1995
Xaver Meier	1995	2003
Oskar Brunner	2003	

# Marktdaten

## Nutztierbestände und Tierhalter

Jahr	GSF, Proviande, Agristat und BFS					Geschäftsberichte GSF		Zahlen BFS			
	Kühe	davon Am- menkühe	Mutter- schweine	Zuchteber	Schweine total	Besitzer Rindvieh	Besitzer Schweine	Betriebe total	Nutztier- halter	Betriebe mit Rindern	Betriebe mit Schweinen
1965	920 000		144 900	5 900	1 672 000	127 900	98 000	162 414			
1966	917 952		135 854	5 951	1 513 843	123 197	90 198				
1967	927 600		153 200	6 600	1 620 400	122 600	89 800				
1968	929 462		168 290	7 272	1 949 141	117 948	87 526				
1969	907 900		155 600	7 000	1 799 400	115 100	80 700	149 306			
1970	901 000		157 400	7 100	1 752 700	111 000	73 600				
1971	869 000		152 000	6 900	1 835 600	104 700	69 200				
1972	873 400		164 200	7 000	1 878 900	100 100	66 700				
1973	889 086		191 876	9 009	2 136 044	96 972	62 419				
1974	900 400		172 500	7 900	2 064 600	95 800	58 800				
1975	891 400		169 900	8 500	1 963 600	93 300	53 400	111 302			
1976	907 000		178 800	8 100	2 005 500	92 600	52 800				
1977	896 900		177 100	8 100	2 065 200	89 900	49 300				
1978	892 777		189 136	8 996	2 114 795	86 635	46 472				
1979	896 600		190 700	8 600	2 062 400	84 900	42 900				
1980	893 100		207 000	8 500	2 204 700	83 500	42 500	104 453			
1981	867 600		197 000	8 200	2 071 000	81 100	37 800				
1982	855 600		200 100	8 400	2 092 700	78 000	37 800				
1983	843 546		206 905	9 174	2 191 308	76 423	37 416				
1984	848 000		197 800	9 200	2 003 700	75 400	33 700				
1985	826 200		192 600	8 900	1 988 400	73 700	32 900	98 759	83 906	71 818	35 981
1986	815 200		196 400	9 200	1 972 800	72 200	31 400				
1987	809 100		191 500	9 000	1 917 000	71 100	29 800				
1988	797 672		195 655	8 834	1 940 914	69 258	29 163				
1989	805 500		188 600	8 400	1 869 400	68 000	28 100				
1990	795 100		179 400	8 400	1 787 000	66 300	26 000	92 815	77 689	65 484	24 971
1991	794 500		175 200	8 100	1 722 600	64 900	24 900				
1992	780 500		174 800	8 000	1 706 400	64 000	24 700				
1993	762 450		175 002	8 248	1 691 781	62 000	23 579				
1994	767 970		169 190	7 737	1 639 275	60 743	22 257				
1995	765 700		163 100	7 400	1 610 700	59 100	20 500				
1996	764 043	23 040	139 300	6 400	1 382 900			79 479	67 222	57 350	17 825
1997	743 613	29 222	145 200	6 500	1 397 500			77 730	65 643	55 883	17 421
1998	737 343	29 486	152 338	6 420	1 486 955			76 412	64 031	54 510	17 570
1999	724 778	41 233	136 056	6 166	1 451 205			73 591	61 798	52 570	16 563
2000	714 292	44 882	141 448	6 200	1 492 600			70 537	60 096	50 834	15 347
2001	720 034	50 624	145 508	6 000	1 534 200			68 784	58 530	49 556	14 738
2002	716 027	58 103	145 081	5 784	1 561 646			67 421	57 351	48 404	13 794
2003	703 432	65 144	141 116	5 280	1 534 847			65 866	56 419	47 309	12 885
2004	690 997	69 989	143 177	5 166	1 537 505			64 466	55 065	46 182	11 863
2005	699 182	78 474	148 790	5 055	1 609 497			63 627	54 479	45 429	11 770
2006	705 354	87 300	151 700	4 900	1 634 801			62 830	53 558	44 540	11 216
2007	708 340	93 545	140 556	4 170	1 573 090			61 764	52 587	43 722	10 416
2008	726 875	98 359	138 008	3 960	1 540 129			60 894	51 707	42 937	9 564
2009	707 742	113 419	137 813	3 833	1 557 204			60 034	50 716	41 903	9 126
2010	700 315	111 773	139 578	3 685	1 588 998			59 065	50 018	41 095	8 848
2011	699 947	113 449	135 715	3 286	1 578 687			57 617	48 706	40 309	8 324
2012	705 642	115 457	128 367	3 041	1 544 017			56 575	47 772	39 523	7 764
2013	703 489	117 480	125 219	3 154	1 484 732			55 207	46 621	38 546	7 277
2014	705 371	117 928	123 639	2 960	1 498 321			54 046	45 711	37 742	7 045
2015	701 134	119 483			1 494 128						

## Schlachtungen von Nutztieren

Jahr	Grossvieh	Bankvieh	Kühe	Kälber	Schweine	Schafe
1966	267 560	120 400	147 160	469 196	1 885 545	115 207
1967	302 142	138 046	164 096	476 831	2 012 512	120 647
1968	336 925	142 875	194 050	472 037	2 293 827	138 130
1969	333 272	152 587	180 685	440 338	2 425 106	146 200
1970	366 682	168 201	198 481	447 393	2 386 635	145 096
1971	372 650	186 521	186 129	448 060	2 543 879	151 103
1972	340 250	176 223	164 027	400 365	2 756 402	147 784
1973	358 228	183 298	174 930	388 906	2 915 777	134 613
1974	412 886	203 155	209 731	400 931	2 930 358	146 022
1975	410 581	207 529	203 052	393 010	2 899 752	153 737
1976	442 454	223 636	218 818	389 534	3 000 846	178 131
1977	432 100	218 525	213 575	396 583	3 195 724	186 511
1978	425 753	218 010	207 743	399 518	3 150 207	176 110
1979	465 333	238 961	226 372	402 876	3 211 619	186 307
1980	491 245	253 493	237 752	411 514	3 398 667	195 269
1981	451 881	237 931	213 950	388 710	3 357 488	181 980
1982	466 515	248 547	217 968	381 295	3 490 056	178 269
1983	441 806	245 256	196 550	356 374	3 547 558	172 313
1984	475 533	253 018	222 515	360 587	3 368 340	181 676
1985	491 116	271 219	219 897	353 917	3 428 476	189 956
1986	494 949	275 960	218 989	348 143	3 435 228	195 233
1987	495 872	269 723	226 149	369 921	3 385 710	201 337
1988	450 003	249 124	200 879	336 686	3 354 391	220 239
1989	447 327	251 624	198 006	324 983	3 413 553	205 717
1990	469 857	259 825	211 060	322 636	3 283 569	224 116
1991	503 299	279 419	223 880	338 105	3 194 505	256 533
1992	477 074	259 538	217 536	346 045	3 179 084	280 109
1993	446 228	240 380	205 848	328 538	3 173 240	275 180
1994	399 953	217 335	182 618	312 708	2 998 239	263 985
1995	418 284	230 411	187 873	319 091	3 001 775	267 237
1996	451 381	232 689	218 692	358 749	2 657 806	297 273
1997	427 584	216 770	210 814	350 512	2 544 555	309 688
1998	408 619	205 444	203 175	337 868	2 737 423	298 373
1999	409 676	206 944	202 732	333 674	2 686 795	316 490
2000	355 280	185 931	169 349	299 980	2 644 130	284 010
2001	370 980	199 732	171 248	308 995	2 764 190	298 761
2002	379 984	198 372	181 612	306 926	2 747 507	293 721
2003	374 978	197 504	177 474	296 633	2 662 031	301 894
2004	358 852	199 284	159 568	283 596	2 624 428	318 862
2005	353 153	198 535	154 617	270 800	2 728 917	303 084
2006	370 426	210 276	160 148	262 933	2 818 614	293 291
2007	362 108	210 558	151 550	253 313	2 797 846	275 547
2008	374 325	216 673	157 652	249 479	2 659 128	271 940
2009	389 138	216 509	172 629	261 371	2 724 100	264 683
2010	393 237	218 799	174 438	258 560	2 858 516	267 818
2011	395 520	220 889	174 631	261 308	2 839 106	264 434
2012	394 303	220 784	173 519	256 471	2 773 726	250 155
2013	390 652	223 972	171 973	252 118	2 689 576	240 662
2014	398 716	231 366	167 350	251 509	2 751 721	239 896
2015	393 600	231 042	162 558	236 343	2 753 256	231 625

Quelle: GSF, Proviande und SBV

## Preise: Produzentenpreise Schlachttiere sowie Konsumentenpreise für Braten

Jahr	Produzentenpreis Schlachttiere				Konsumentenpreise		
	Bankvieh/Muni	Kühe	Kälber	Schweine	Rindfleisch	Kalbfleisch	Schweinefleisch
	A-Qualität/T3	A-Qualität/T3	A-Qualität/T3		Braten ohne Knochen		
	Fr./kg SG	Fr./kg SG	Fr./kg SG	Fr./kg SG	Fr./kg	Fr./kg	Fr./kg
1966	7.01	6.38	8.96	4.43	13.12	13.41	11.66
1967	7.17	6.56	9.16	4.50	13.58	13.87	11.97
1968	7.36	6.59	9.30	4.09	13.95	14.03	11.75
1969	7.52	6.76	9.78	4.14	14.25	14.61	11.56
1970	7.63	6.89	9.93	4.51	14.57	15.01	12.40
1971	8.02	7.24	10.75	4.69	15.63	16.14	13.22
1972	8.59	7.94	11.59	4.64	17.51	17.86	13.87
1973	9.17	8.21	12.13	4.90	19.50	19.53	14.94
1974	9.58	8.65	12.61	5.33	20.63	20.54	16.19
1975	9.67	9.13	12.86	5.59	21.43	24.76	16.78
1976	9.65	9.22	12.79	5.42	21.35	24.33	16.66
1977	9.77	9.23	12.77	5.08	20.14	23.60	16.00
1978	10.10	9.37	12.88	5.63	20.02	23.41	15.85
1979	9.97	9.22	12.95	5.58	20.09	23.37	16.30
1980	9.57	8.73	12.92	5.24	19.55	23.74	15.22
1981	10.29	9.25	13.26	5.94	21.49	23.81	17.21
1982	10.60	9.60	13.74	5.32	22.64	25.25	17.19
1983	10.87	9.76	14.58	5.21	23.20	26.33	16.07
1984	11.13	10.05	14.97	6.19	24.23	27.41	18.07
1985	10.88	9.90	14.74	5.82	24.43	28.81	17.92
1986	10.52	9.45	15.48	5.34	23.89	29.15	16.87
1987	11.11	9.20	15.49	5.94	24.43	30.23	16.97
1988	12.50	10.58	16.44	5.69	27.09	30.37	17.77
1989	12.05	10.73	16.34	5.32	28.19	33.25	16.49
1990	11.13	9.67	16.62	6.27	28.41	34.77	18.79
1991	10.31	8.58	15.40	6.24	28.04	35.01	19.88
1992	10.33	7.95	13.42	5.26	27.26	32.14	17.90
1993	10.99	8.62	15.11	5.28	28.02	34.06	17.47
1994	10.81	8.51	14.19	5.33	28.81	34.30	17.34
1995	9.29	7.24	12.30	4.51	26.94	32.66	15.81
1996	7.71	3.88	10.59	5.33	24.33	30.58	18.35
1997	7.75	4.34	10.22	5.59	24.30	30.48	19.88
1998	7.48	4.56	10.94	4.81	24.95	34.68	21.79
1999	7.67	4.39	10.84	4.37	25.42	34.58	20.43
2000	8.85	6.54	13.13	4.69	29.49	38.62	22.47
2001	6.80	4.60	11.96	4.43	27.40	37.85	23.58
2002	7.27	4.57	11.81	4.24	27.93	38.87	23.88
2003	8.17	5.75	12.07	4.48	28.52	39.72	24.29
2004	8.17	6.62	12.59	4.55	28.75	39.82	23.47
2005	7.97	6.17	13.18	4.03	28.52	40.53	22.00
2006	8.44	6.35	14.43	3.85	29.41	42.17	21.84
2007	8.73	6.77	14.47	4.04	29.31	41.22	21.49
2008	8.93	7.08	14.57	4.97	31.74	43.84	24.20
2009	8.09	6.62	13.31	4.29	32.06	42.55	23.86
2010	8.16	6.36	13.48	3.80	31.61	41.34	22.27
2011	8.29	6.24	13.58	3.60	30.92	40.13	21.22
2012	8.43	6.28	13.60	3.45	31.88	40.54	21.30
2013	8.51	6.82	13.90	4.47	33.15	41.79	23.35
2014	8.41	7.38	13.68	4.17	33.14	44.07	23.09
2015	9.04	7.76	13.82	3.45	33.55	44.74	21.19

Quelle: GSF, Proviande, Schweiz. Metzgersekretariat, BLW

## Pro-Kopf-Fleischkonsum in kg Verkaufsgewicht

Jahr	Rind	Kalb	Schwein	Geflügel	Schaf	Übriges	Total
1966	12.77	4.87	21.77	4.56	0.70	5.44	50.10
1967	12.77	4.96	22.02	4.45	0.86	5.48	50.54
1968	12.61	5.26	23.19	4.56	0.74	5.67	52.03
1969	13.31	5.22	24.09	4.79	0.74	5.75	53.91
1970	13.12	5.31	25.01	4.96	0.83	6.08	55.31
1971	14.13	5.37	26.33	4.97	0.80	6.16	57.75
1972	13.98	4.93	27.31	5.36	0.91	6.47	58.95
1973	13.65	4.82	28.53	5.76	0.94	6.43	60.13
1974	13.11	4.48	28.23	5.28	0.91	6.20	58.21
1975	13.39	4.37	28.16	4.90	0.85	6.04	57.70
1976	13.63	4.47	29.69	5.39	0.88	6.41	60.47
1977	13.97	4.73	31.63	5.33	0.98	6.91	63.54
1978	14.00	4.82	31.62	5.27	0.95	7.06	63.73
1979	13.69	4.92	31.81	5.76	1.01	7.35	64.54
1980	14.85	4.93	33.48	6.05	1.10	7.84	68.25
1981	15.11	4.70	33.29	6.13	1.08	7.66	67.97
1982	14.64	4.60	33.98	6.05	1.14	7.74	68.15
1983	14.05	4.47	34.51	6.27	1.10	7.93	68.33
1984	14.28	4.63	32.65	6.68	1.20	8.22	67.68
1985	15.20	4.59	33.37	6.93	1.24	8.49	69.82
1986	14.74	4.42	33.22	7.30	1.26	9.01	69.95
1987	15.23	4.74	32.61	7.90	1.21	9.42	71.11
1988	13.95	4.38	32.11	7.80	1.35	8.94	68.52
1989	13.38	4.32	31.99	8.01	1.33	9.11	68.14
1990	13.59	4.27	30.43	7.81	1.39	9.36	66.86
1991	13.97	4.16	29.77	8.34	1.44	9.46	67.14
1992	13.56	4.31	28.98	8.01	1.43	9.13	65.42
1993	13.05	4.03	28.56	7.93	1.44	9.12	64.13
1994	11.99	3.86	26.90	8.51	1.40	9.43	62.08
1995	11.72	3.90	27.34	8.39	1.38	9.13	61.86
1996	10.85	4.16	25.93	9.17	1.54	9.19	60.84
1997	10.99	4.12	25.29	9.03	1.57	9.20	60.21
1998	11.25	4.04	26.28	8.98	1.49	9.28	61.33
1999	11.53	4.08	25.63	8.69	1.43	9.25	60.61
2000	10.30	3.73	25.43	9.03	1.54	9.54	59.57
2001	9.73	3.76	25.27	9.46	1.53	9.87	59.62
2002	10.64	3.76	25.48	9.36	1.46	9.34	60.04
2003	10.15	3.60	25.15	9.52	1.47	9.24	59.13
2004	10.23	3.54	24.80	9.38	1.47	9.47	58.90
2005	10.39	3.43	25.20	8.95	1.40	9.28	58.65
2006	10.89	3.35	25.63	8.26	1.36	9.95	59.42
2007	10.70	3.24	25.36	10.16	1.29	10.03	60.77
2008	11.31	3.12	25.10	10.88	1.26	10.15	61.83
2009	10.96	3.25	24.59	10.78	1.22	10.35	61.14
2010	11.16	3.19	25.33	11.00	1.23	10.52	62.44
2011	11.25	3.21	24.82	11.39	1.23	10.48	62.38
2012	11.07	3.13	23.57	11.32	1.19	10.08	60.36
2013	11.50	3.02	23.46	11.42	1.15	10.50	61.07
2014	11.45	2.92	23.63	11.90	1.19	10.05	61.14
2015	11.24	2.77	22.77	12.08	1.23	10.10	60.19

Quelle: GSF, Proviande

## Anicom in Zahlen

Jahr	Stückumsatz	Umsatz in Mio. Fr.	Anzahl Mitarbeitende (100 %-Stellen)
1967	5 304	1.3	2
1968	27 346	6.5	4
1969	55 190	12.3	6
1970	97 252	26.2	7
1971	132 299	38.0	9
1972	183 859	56.2	10
1973	226 603	73.0	11
1974	253 237	87.7	13
1975	293 669	106.5	19
1976	352 256	128.1	21
1977	389 604	130.4	24
1978	443 944	163.9	26
1979	514 376	188.7	26
1980	589 442	203.7	27
1981	604 748	233.9	28
1982	676 861	243.8	28
1983	714 916	250.7	29
1984	708 533	303.5	30
1985	751 503	306.5	32
1986	783 036	288.8	34
1987	804 685	331.1	36
1988	845 791	343.7	40
1989	880 756	338.9	43
1990	907 337	412.8	45
1991	930 863	427.3	45
1992	945 068	361.0	47
1993	966 930	375.8	46
1994	962 910	383.4	43
1995	926 861	322.3	42
1996	844 979	342.0	42
1997	863 088	383.0	64
1998	996 124	389.0	70
1999	1 065 510	383.0	76
2000	1 082 716	419.0	82
2001	1 142 399	405.0	83
2002	1 162 789	404.0	83
2003	1 169 918	434.0	82
2004	1 189 343	465.0	89
2005	1 241 969	435.0	93
2006	1 276 988	435.0	93
2007	1 259 407	455.0	94
2008	1 218 547	508.0	89
2009	1 247 568	464.0	86
2010	1 335 158	455.0	83
2011	1 417 152	462.0	86
2012	1 380 603	450.0	85
2013	1 389 606	537.0	88
2014	1 396 888	522.0	87
2015	1 361 139	474.0	85

## Entwicklung der Produzentenstruktur

Jahr	Anzahl	Umsatz total	Stückumsatz
	total	Stk.	
2000	5 613	1 082 716	193
2001	5 873	1 142 399	195
2002	5 843	1 162 789	199
2003	5 605	1 169 918	209
2004	5 319	1 189 343	224
2005	4 906	1 241 969	253
2006	4 592	1 276 988	278
2007	4 330	1 259 407	291
2008	4 058	1 218 547	300
2009	4 130	1 247 568	302
2010	4 219	1 335 158	316
2011	4 134	1 417 152	343
2012	3 933	1 380 603	351
2013	3 832	1 389 606	363
2014	3 763	1 396 888	371
2015	3 709	1 361 139	367



# Chronik (ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

1966	<b>Anicom</b>	Gründung durch den VLG Bern am 17.10.1966
1967	<b>allgemein</b>	Eröffnung der MLP Sempach
1968	<b>Anicom</b>	Eröffnung der Niederlassung in Winterthur unter der Leitung von Heinrich Koch
1969	<b>Anicom</b>	Übernahme der Geschäftstätigkeit der SPF Winterthur Eröffnung der Niederlassungen in Lausanne und Freiburg Die Anicom beteiligt sich an der UFA-Bürgschaftsgenossenschaft Die Zuchttechnische Abteilung der Genossenschaft UFA in Winterthur nimmt die Arbeit unter der Leitung von Paul Schmid auf
1970	<b>allgemein</b>	Die Koordinationsstelle Schweine des SPV (Schweizerischer Viehproduzentenverband) organisiert wöchentliche Preisgespräche Gründung der Schweinehandelsorganisation Prosus
1973	<b>allgemein</b>	Durch eine Volksabstimmung wird der Tierschutzartikel in der Bundesverfassung verankert
1974	<b>allgemein</b>	Reorganisation der GSF (Genossenschaft für Schlachtvieh und Fleisch) Mit der Änderung der Schlachtviehverordnung wird die Vermarktung nach Schlachtgewicht eingeführt Der Hormonskandal in der Kälbermast bewirkt eine Verschärfung der Medizinalgesetzgebung
	<b>Anicom</b>	Aktienkapitalerhöhung auf 1 Mio. Franken
1976	<b>allgemein</b>	Ausbau der MLP Sempach und Einführung der Ad-libitum-Fütterung in den Prüfungen Änderung der Verordnung für Rindvieh- und Kleinviehzucht Öffnung der KB (künstliche Besamung)
1977	<b>allgemein</b>	Gründung von Suisseporcs
1978	<b>allgemein</b>	Der Zentralverband Schweizer Milchproduzenten (ZVSM) reicht die Futtermittelinitiative ein Das Tierschutzgesetz wird vom Volk angenommen
	<b>Anicom</b>	Anstrengungen zur Zusammenarbeit mit IGA und SPF Sursee werden unternommen Die Niederlassung Bern wird nach Zollikofen verlegt
1979	<b>Anicom</b>	Die KB-Station Wängi der Genossenschaft UFA bekommt die KB-Teilkonzession UFA 2000 legt erstmals Resultate aus der Kreuzungszucht vor
1980	<b>allgemein</b>	Die Milchkontingentierung wird eingeführt Höchstbestandesverordnung und Stallbauverordnung treten in Kraft Für die freiwillige Liquidation von Tierplätzen in der Fleisch- und Eierproduktion werden Stilllegungsbeiträge ausbezahlt Gründung der Vereinigung der Ammen- und Mutterkuhhalter
1981	<b>allgemein</b>	Mit der neuen Tierschutzverordnung werden die Hühnerbatterien verboten
1982	<b>allgemein</b>	Erste Resultate aus der Produkteprüfung der MLP Sempach
1983	<b>allgemein</b>	ZVSM zieht die Futtermittelinitiative zurück Micarna Bazenheid führt ein neues Qualitätsbezahlungssystem ein Suisseporcs lanciert ein Modell (Morenmodell) zur Produktionslenkung
	<b>Anicom</b>	Aktienkapitalerhöhung auf 2 Mio. Franken und Statutenanpassung
1984	<b>allgemein</b>	Reorganisation des Schweinegesundheitsdienstes SGD Gründung von vier Genossenschaften; Anicom zeichnet für 50 000 Franken Anteilscheine beim neuen SGD
	<b>Anicom</b>	In Ohringen wird ein neues Geschäftshaus gebaut
1985	<b>Anicom</b>	Direktor Gottfried Hubacher geht in Pension Paul Schenk wird Vorsitzender der GL

1986	<b>Anicom</b>	Einführung der ersten Qualitätsbezahlung für Mastjager auf der Basis von Leistungsdaten der Elterntiere
1987	<b>allgemein</b>	Der SPV lanciert ein Selbsthilfekzept Der Bund führt die Direktzahlungen ein Der STS lanciert das Label «Gourmet mit Herz»
1988	<b>allgemein</b>	Hormonskandal beim Kalbfleisch
1989	<b>allgemein</b>	Die Kleinbauern-Initiative wird abgelehnt Der erste Fall von BSE wird in der Schweiz festgestellt Die IP-Suisse wird gegründet
	<b>Anicom</b>	Das Labelprogramm AGRI NATURA wird lanciert
1990	<b>allgemein</b>	Der Schlachthof St.Gallen führt die Fettzahl zur Feststellung der Fettqualität bei den Schlachtschweinen ein Der Verein gegen Tierfabriken (VgT) wird aktiv
1991	<b>allgemein</b>	Die neue Tierschutzverordnung verbietet die Käfighaltung bei Legehennen Einführung der Fettqualitätsbezahlung in der Micarna Bazenheid Migros dehnt M-Sano-Programm auf Schweine aus
	<b>Anicom</b>	25-jährige Geschäftstätigkeit der Firma Zum ersten Mal wird eine Kundenreise organisiert Max W. Tschannen gibt VR-Präsidium an Paul Schmid ab und wird zum Ehrenpräsidenten ernannt
1992	<b>allgemein</b>	Das Volk lehnt den EWR-Vertrag mit knappem Mehr ab
	<b>Anicom</b>	Die Niederlassungen Freiburg und Lausanne werden zur Niederlassung Westschweiz in Payerne fusioniert Unregelmässigkeiten in der Niederlassung Lausanne werden aufgedeckt
1993	<b>allgemein</b>	Die Uruguay-Runde führt zu einem neuen GATT-Abschluss Der Bund lanciert die beiden Programme BTS und RAUS Gründung der IGTTs (Interessengemeinschaft für tierschutzkonforme Transporte und Schlachthöfe) Gründung der Suissem durch KB-Verband und Genossenschaft UFA Gründung der fenaco und damit Integration der Anicom ins Unternehmensführungskonzept der fenaco
	<b>Anicom</b>	Die Niederlassung Ostschweiz in Ohringen wird 25 Jahre alt Anicom richtet regionale Tränkerannahmeplätze ein Start mit der arbeitsteiligen Ferkelproduktion (AFP)
1994	<b>allgemein</b>	Einführung von CH-TAX zur Beurteilung des Grossviehs und der Schlachtkälber Coop lanciert das Label Naturaplan
	<b>Anicom</b>	Verhandlungen über eine Zusammenarbeit mit Vianco scheitern
1995	<b>allgemein</b>	Eine neue Tierseuchenverordnung tritt in Kraft. Sie ist die Basis für die Flächensanierung gegen EP und APP Die Reorganisation der Schweinebranche wird durch die Arbeitsgruppe AVANTI 96 an die Hand genommen GVO wird auch in der Tierfütterung zum Politikum Der Schlachtviehmarkt in Langenthal findet zum letzten Mal statt
	<b>Anicom</b>	Einführung des ersten EDV-gestützten Dispositionsprogrammes in Zollikofen Das QM-System ISO 9002 (Rev. 1994) wird eingeführt
1996	<b>allgemein</b>	Der neue Landwirtschaftsartikel Art. 31 in der Bundesverfassung wird angenommen Start der Flächensanierung gegen EP und APP In Luzern findet die erste Messe «Schwein 96» statt BSE-Krise: Die neue Form der Creutzfeldt-Jakob-Krankheit ist auf BSE zurückzuführen Anpassung der Verordnung über die Entsorgung tierischer Abfälle

1996	<b>Anicom</b>	<p>In der BSE-Thematik setzt sich die Anicom für ein Verbot zur Verfütterung von Schlachtnebenprodukten ein</p> <p>Einführung des ersten EDV-gestützten Dispositionsprogrammes in Ohringen</p> <p>Anicom startet ein Tränkerprogramm mit SVKB</p> <p>Heinrich Koch geht in Pension</p>
1997	<b>allgemein</b>	<p>Mit der Änderung der Tierschutzverordnung werden Vollspaltenböden, Kastenstände und Anbindehaltung verboten</p> <p>Der SPV wird aufgelöst und die Interessenvertretung vom SBV übernommen</p> <p>Die Aktion QM Schweizer Fleisch wird lanciert</p> <p>Die Futtermittelbranche verzichtet freiwillig auf den Einsatz von antimikrobiellen Leistungsförderern in der Fütterung</p> <p>Reorganisation SSZV, Suisseporcs, MLP und Suissem</p> <p>a) Integration SSZV in die Suisseporcs</p> <p>b) Suissem wird zur Suisag und integriert das Herdebuch</p> <p>In Luzern findet die erste Messe «Huhn und Schwein» statt</p>
	<b>Anicom</b>	<p>Anicom übernimmt die Leitung des UFA 2000 Programmes</p> <p>Andreas Schneider wird Vorsitzender der Anicom-GL</p>
1998	<b>allgemein</b>	<p>Die Volksinitiative «für preisgünstige Nahrungsmittel und ökologische Bauernhöfe» wird abgelehnt</p> <p>In der neuen Tierschutzverordnung werden Mindestflächen beim Transport festgelegt</p>
	<b>Anicom</b>	<p>Statutenanpassung und Verkleinerung des Anicom-VR auf 8 Mitglieder</p> <p>Zentralisierung des Schlachttierverkaufes bei der Anicom</p>
1999	<b>allgemein</b>	<p>Start der TVD (Tierverkehrsdatenbank)</p>
	<b>Anicom</b>	<p>Einführung der erweiterten Geschäftsleitung (EGL)</p> <p>Der Tierumsatz übersteigt erstmals die Millionengrenze</p> <p>Anicom schliesst einen Vertrag mit QM Schweizer Fleisch ab</p> <p>Paul Schmid geht in Pension und gibt das VR-Präsidium auf 31.12.1999 ab</p>
2000	<b>allgemein</b>	<p>Start mit dem AutoFOM im Schlachthof Basel und Bazenhaid</p> <p>Migros startet mit dem M7-Fleischprogramm</p>
	<b>Anicom</b>	<p>Eugen Brühlmeier wird VR-Präsident</p> <p>Max Fehr wird Leiter des nationalen Bereiches Verkauf</p> <p>Beteiligung an der neuen Bio-Pool AG</p>
2001	<b>allgemein</b>	<p>Auflösung des MLP-Verbandes und Integration der Prüfanstalt in die Suisag</p> <p>Einführung der LSVA, 25% Reduktion für Nutztiertransporte</p>
	<b>Anicom</b>	<p>Felix Grob verlässt die Anicom</p> <p>Hans Peter Wolf wird Leiter Marketing und Dienste sowie Mitglied der Geschäftsleitung</p> <p>Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen des Programmes UFA 2000 werden zwischen Anicom und UFA neu festgelegt</p>
2002	<b>allgemein</b>	<p>Migros und Coop kaufen neben ihren Labeln nur noch Schlachttiere aus QM Schweizer Fleisch Produktion</p> <p>Die bilateralen Verträge mit der EU treten in Kraft</p> <p>Die vier SGD-Genossenschaften schliessen sich zum Verband SGD zusammen</p>
	<b>Anicom</b>	<p>Qualitätsmanagement nach ISO 9001:2000 erfolgreich eingeführt</p> <p>Urs Schöb wird Leiter Beschaffung und Mitglied der Geschäftsleitung</p> <p>Start mit Swiss Quality Beef (SQB)</p>

2003	<b>allgemein</b> <b>Anicom</b>	Proviande setzt Kommission für Märkte und Handelsusancen ein Mithilfe beim Abschluss der Flächensanierung durch Ausmast von EP-Ferkeln Urs Schöb wird Vorsitzender der Geschäftsleitung Andreas Schneider übernimmt Aufgaben im Departement Tierproduktion der fenaco und wird Mitglied im Anicom-VR
2004	<b>allgemein</b> <b>Anicom</b>	Einführung der neuen Preismaske für Schlachtschweine Abschluss der Flächensanierung Das Forschungsprojekt ProSchwein wird initialisiert Übernahme der Transportfirma E. Stutz Einführung eines neuen Systems zur Tier- und Transportdisposition (ALS) Das Auswertungssystem UFA 2000 wird zur UFA verlegt
2005	<b>allgemein</b>	Auflösung des SGD-Verbandes und Eingliederung des SGD in die Suisag Revision des Tierschutzgesetzes: Verbot der Ferkelkastration ohne Schmerzausschaltung und zeitliche Beschränkung der Tiertransporte
2006	<b>allgemein</b> <b>Anicom</b>	Start mit Coli F18 Selektion gegen Coliempfindlichkeit Neues Gesundheitsprogramm für Schweine Max Fehr verlässt die Anicom per Dezember Preisinformationen mit Marktkommentar eingeführt Informationsübermittlung per SMS auf das Mobiltelefon ausgebaut Tränkerscanner liefert die Tiergeschichte via Identitas an das Abrechnungswesen Xpertline im Finanz- und Rechnungswesen
2007	<b>allgemein</b> <b>Anicom</b>	STS übernimmt die Kontrolle der Transporte in den Labelprogrammen CNf und IP-Suisse Die Kontrolle für das AGRI NATURA Label wird der Agrosolution übertragen Anstrengungen zur Verbesserung der Bauchqualität bei den CNf-Schweinen Abrechnungen via E-Mail an den Produzenten
2008	<b>allgemein</b> <b>Anicom</b>	Proviande startet Exportmarketing für Fleisch Neue Tierschutzverordnung wird in Kraft gesetzt Suisag übernimmt die HB-Auswertungen der UFA 2000 HB Betriebe Umsatz erstmals über 500 Mio. Franken Integration der AGRI NATURA Betriebe in das IP-Suisse-Programm zur Absatzsicherung im TerraSuisse-Kanal Der neue UFA2000planer fasst Fuss
2009	<b>allgemein</b> <b>Anicom</b>	Milchkontingentierung wird aufgehoben Chauffeurzulassungsverordnung tritt am 1.9.2009 in Kraft Jungsauenaktion zur Verringerung des Mangels an Mastjagern im Sommer Innovationspreis Suisse Tier für das Besamungsmonitoring im UFA 2000 Sauenplaner UFA 2000 engagiert sich bei der Lancierung der Marken PREMO® (Endprodukteeber) und PRIMERA® (F1-Muttersau) der Suisag SQB ist zu einem Begriff geworden Schleuderkurs für alle 40 Chauffeure STS-Anerkennungsurkunde für tierschutzgerechte Tiertransporte

2010	<b>allgemein</b>	Kastration der Ferkel nur noch unter Narkose erlaubt Kastrationsfonds zugunsten der Schweinezüchter im Betrag von 13 Mio. Franken für 2500 Betriebe
	<b>Anicom</b>	Die Topig AG überträgt den Schweinehandel an die Anicom per 31.10.2010 Urs Schöb stirbt am 14.11.2010 Eugen Brühlmeier und Josef Sommer übernehmen die operative Führung Hans Ulrich Röthlisberger geht in Pension per 31.12.2010 Alice Brüscheweiler übernimmt das Finanz- und Rechnungswesen
2011	<b>allgemein</b>	Verbot der Fütterung von Speiseresten Schweinezugangsmeldungen an AGATE werden obligatorisch
	<b>Anicom</b>	Anicom leistet diesen Service für ihre Kunden kostenlos Hans Peter Wolf verlässt die Anicom per 31.8.2011 Stefan Schwab wird per 1.9.2011 Vorsitzender der GL
2012	<b>allgemein</b>	PRRS-Fälle in der Ostschweiz, die durch Sperma-Importe ausgelöst wurden
	<b>Anicom</b>	Neue Mitglieder der Geschäftsleitung per 1.1.2012: Alice Brüscheweiler, Marcel Allemann, Paul Steiner Eugen Brühlmeier tritt als VR-Präsident am 6.6.2012 zurück Heinz Mollet wird VR-Präsident per 7.6.2012 Logistikpersonal wird national unter eine Führung gestellt Einführung Jungsauenabo Homepage und Erscheinungsbild werden komplett neu gestaltet
2013	<b>allgemein</b>	Farbmessungen beim Kalbfleisch mit Minolta-Gerät eingeführt Raufuttermischungen in der Kälberfütterung Mindestplatzbedarf in der Rindermast
	<b>Anicom</b>	Innovationspreis Suisse Tier für die automatische Altersmeldung bei Schlachtkälbern LKW-Standortwechsel in der Ostschweiz zur Peter Briner AG in Hagenbuch bei Aadorf
2014	<b>allgemein</b>	Mit AP 2014/17 werden die Inlandschlachtungen zur Festlegung der Importkontingente mitberücksichtigt Die Fettzahl wird durch eine neue Methode zur Bestimmung der Fettqualität ersetzt: neu Bestimmung von PUFA und Jodzahl Die Diskussion über Waag- und Administrationskosten im Schlachthof wird beendet: Es wird den Schweineproduzenten einheitlich Fr. 1.pro Schlachtschwein abgezogen, der Handel trägt die restlichen Kosten Die kantonale Viehhandelsabgabe wird durch eine Schlachtabgabe ersetzt und durch das BLV für die Tierseuchenprävention eingesetzt Labelkälber müssen RAUS-Richtlinien erfüllen SuisSano-Projekt lanciert
	<b>Anicom</b>	Einführung neues Abrechnungssystem XAFS Risikokasse Haartiere (Finnen) wird eingeführt
2015	<b>allgemein</b>	Formel zur Berechnung des Magerfleischanteils mit AutoFOM wird angepasst und dadurch auch die Preismaske
	<b>Anicom</b>	E-Lieferscheine (Tabletlösung) werden eingeführt FleetBoard wird eingeführt Risikokasse Schweine wird umfassend überarbeitet und den aktuellen Krankheiten angepasst Marcel Allemann verlässt die Anicom, neuer Leiter Verkauf wird Kurt Baumann Innovationspreis Suisse Tier für Dienstleistungen der korrekten Tiergeschichte im Haartierbereich



## Suisse romande

Anicom SA  
route Grosse-Pierre  
1530 Payerne  
Tel. 058 433 79 51  
Fax 058 433 79 80  
payerne@anicom.ch

## Mittelland

Anicom AG  
Eichenweg 4  
3052 Zollikofen  
Tel. 058 433 79 00  
Fax 058 433 79 30  
zollikofen@anicom.ch

## Zentralschweiz

Anicom AG  
Obstfeldstrasse 1  
6210 Sursee  
Tel. 058 433 78 00  
Fax 058 433 78 30  
sursee@anicom.ch

## Ostschweiz

Anicom AG  
Säntisstrasse 2  
9501 Wil SG  
Tel. 058 433 77 00  
Fax 058 433 77 30  
wil@anicom.ch

