



◀◀ Gemeinsam für die
**SCHWEINE-
GENERATION**
von morgen



GESCHÄFTSBERICHT 2023

Inhaltsverzeichnis

Lichtblicke in einem rauen Umfeld	1
Die SUISAG auf dem Weg zur Vision 2025	2
Genetik in 80 Milliliter – Vom Eber zum Blister	4
Vom SuisShop zum FarmAnimalShop	8
Aggressionsverhalten von Schweinen aus der Sicht von Tierwohl-Expertinnen	12
Wie die Digitalisierung immer mehr unseren Kunden nützt	14
Der Tierhalter hört, was 1:1 im Besuchsprotokoll stehen wird.....	18
Innovation im Schweinestall	22
Internationale Märkte und Partner der SUISAG	24
Mutterlinien-Genetik von SUISAG stösst auf immer mehr europäische Nachfrage	26
Jahresrechnung	31

Redaktionelle Anmerkung: Wenn aus Gründen der besseren Lesbarkeit im Bericht zur Bezeichnung von Personen die maskuline Form gewählt wurde, beziehen sich die Angaben selbstverständlich auf alle Geschlechter und sind nicht geschlechtsspezifisch gemeint.

Der vorliegende Geschäftsbericht enthält das Wichtigste zum Berichtsjahr. Detaillierte Zahlen aus allen Geschäftsbereichen sowie die Beschreibung von Projekten sind im separaten Dokument „Technischer Bericht 2023“ zusammengestellt. Dieser ist veröffentlicht unter www.suisag.ch

Wenn du den Technischen Bericht 2023 in gedruckter Form bestellen möchtest, kontaktiere uns bitte per E-Mail unter info@suisag.ch.



Impressum

© SUISAG 2024
Allmend 10, CH-6204 Sempach
Telefon +41 41 462 65 50
info@suisag.ch, www.suisag.ch

Bilder
SUISAG

Layout/Satz
SUISAG

Druck
unitedprint.com Schweiz GmbH
Herostrasse 12, CH-8048 Zürich

Lichtblicke in einem rauen Umfeld

Liebe Leserin, lieber Leser

Das vergangene Geschäftsjahr war zweifellos herausfordernd. Die Marktlage war schwierig. Der Schweinefleischkonsum sank um rund 1 Prozent. Auch die Nachfrage nach Dienstleistungen von SUISAG ging in sämtlichen Bereichen im Schweizer Geschäft zurück. Immerhin konnten wir unsere Produktivität wie in den letzten Jahren nachweislich erhöhen.

Anspruchsvoll ist auch die hartnäckige Absicht des Bundesrats, die finanziellen Mittel insbesondere für die Schweinezucht zu kürzen. Zweimal hat das Parlament das schon korrigiert. Es ist zu hoffen, dass der Bundesrat künftig den Willen des Parlaments respektiert und jeweils das Budget in der bisherigen Höhe vorschlägt.

Diesen schlechten Nachrichten gegenüber steht die Tatsache, dass wir vor allem in der zweiten Hälfte 2023 ein solides Ergebnis erzielt haben.

Dieses erfolgte dank grösserer Einsparungen und Mehrerträgen. Besonders erfreulich waren dabei einige positive Entwicklungen, die wir hervorheben möchten:

Unser SuisData-Manager als Managementtool für professionelle Zuchtbetriebe ist nun ausgebaut und konnte dank seiner besonderen Vorteile erste grosse Kunden gewinnen (Bericht Seite 14).

Um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden, haben wir unseren SuisShop in den FarmAnimalShop – der Online-Shop für Schweizer Nutztierhalter – umgewandelt. Er bietet nun auch Produkte für Kälber, Rinder und Kühe, Schafe und Ziegen (Bericht Seite 8).

Im internationalen Geschäft verzeichneten wir ein bedeutendes Wachstum in grossen, aber auch schrumpfenden Märkten und konnten unsere Präsenz in Westeuropa markant ausbauen. Insbesondere in Belgien hat sich der Markt positiv entwickelt. Zudem erhielt unsere Tochterfirma SUISAG DBN Anerkennung als Tierzuchtorganisation nach europäischem Recht für Deutschland und Österreich (Bericht ab Seite 26).

Abschliessend danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären, den Kundinnen und Kunden sowie dem Bund und den Kantonen für ihre Treue. Ein grosses Dankeschön geht auch an unsere Verwaltungsratsmitglieder sowie unsere Mitarbeitenden für ihr unermüdliches Engagement für die Anliegen der Schweineproduzentinnen und -produzenten.

Wir sind zuversichtlich, dass wir weiterhin erfolgreich sein werden, indem wir uns den Herausforderungen stellen, Chancen nutzen und Meilensteine setzen.

Freundliche Grüsse

Leo Müller,
Präsident des Verwaltungsrats

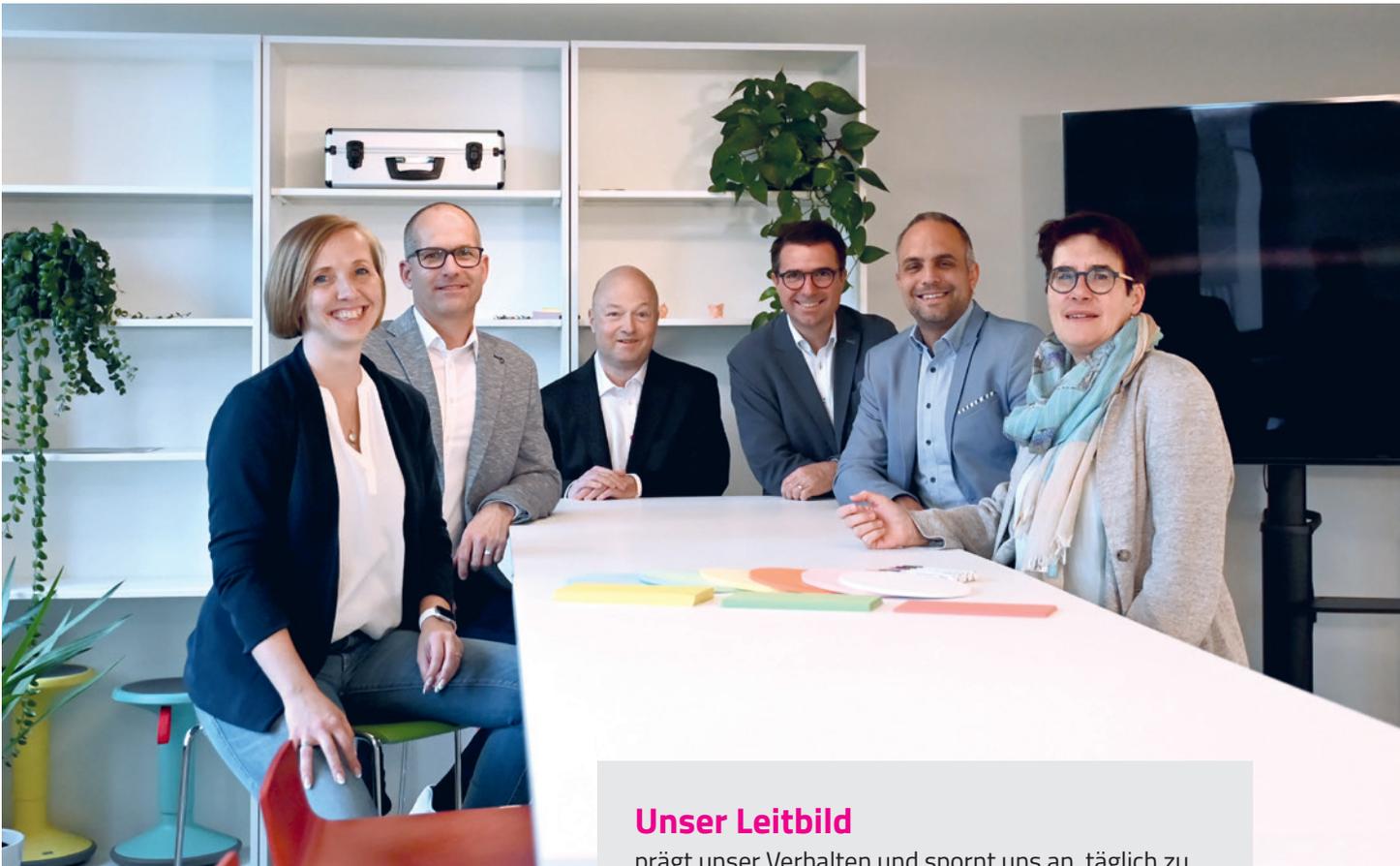
Matteo Aepli,
Geschäftsführer



◀◀ In einem schrumpfenden Markt ist es entscheidend, schlank und effizient zu bleiben und dort zu wachsen, wo es möglich ist.

Die SUISAG auf dem Weg zur Vision 2025

Unsere Vision ist, dass wir im Jahr 2025 ein multinational abgestütztes, führendes und finanziell erfolgreiches Unternehmen mit unserem weiterhin wichtigen Schweizer Heimmarkt sind. Dadurch ermöglichen wir unsere Investitionen für die Zukunft und stützen die Zucht und Gesundheit breiter ab.



Die Geschäftsleitung von links: Nadine von Büren, Remo Bachmann, Karsten Kunert, Stephan Knüsli, Matteo Aepli und Rita Lüchinger

Unser Leitbild

prägt unser Verhalten und spornt uns an, täglich zu einer weiterhin erfolgreichen SUISAG beizutragen:

- ✔ Wir begegnen unseren Kunden auf Augenhöhe
- ✔ Wir sind SUISAG – als Team erreichen wir immer wieder neue Gipfel
- ✔ Wir arbeiten heute an den Lösungen von morgen
- ✔ Wir sind offen für Veränderungen
- ✔ Wir übernehmen persönlich Verantwortung



Wir haben im Jahr 2023 einen grossen Schritt voraus gemacht und wichtige Meilensteine erreicht.

SuisData-Manager erfolgreich ausgebaut und etabliert

Durch den Ausbau unseres Sauenplaners mit neuen Funktionen, dem Ringmodul und der Mandantenfähigkeit haben wir nun ein starkes Produkt auf dem Markt. Mit dem neuen SuisData-Manager App haben wir auch bezüglich Eingabe im Stall und Offline-Funktionalität zu anderen Sauenplanern aufgeschlossen.

Innovationen P&V fördern

Genetik und Biotechnologie sind wie ein Paar, gemeinsam weiterentwickelt harmonisiert es am besten. Im Jahr 2023 hat uns das BLW finanzielle Mittel für eine Dissertation im Bereich Embryotransfer zugesprochen. Dank dieses wichtigen Beitrags vom Bund, kann die Forschung weiter vorangetrieben werden. Die ersten Vorbereitungen sind getroffen. Bereits ab 2024 sollen Versuche mit Embryotransfer (derzeit noch chirurgisch) erfolgen. Danach tasten wir uns Schritt für Schritt an den nicht chirurgischen Transfer ran.

Aus SuisShop wurde FarmAnimalShop

Zur Suisse Tier 2023 haben wir den neuen FarmAnimalShop präsentiert. Er löst den ehemaligen Suis-Shop ab. Der neue Name steht für die neue Ausrichtung des Shops und bietet Produkte für diverse Tiergattungen: Alles aus einer Hand - tierisch gut!

SGD-Produktivität erhöht

Mit der Digitalisierung diverser Prozesse sowie des neuen digitalen Besuchsprotokolls werden die Ressourcen der SGD-Mitarbeitenden sowie der Sachbearbeitung im Sekretariat nachhaltig entlastet.



Der Verwaltungsrat von links: Franz Guillebeau, Toni Zwimpfer, Leo Müller, Martin Wenger, Vincent Boillat, Thomas Kempf und Andreas Bernhard

Genetik in 80 Milliliter – Vom Eber zum Blister

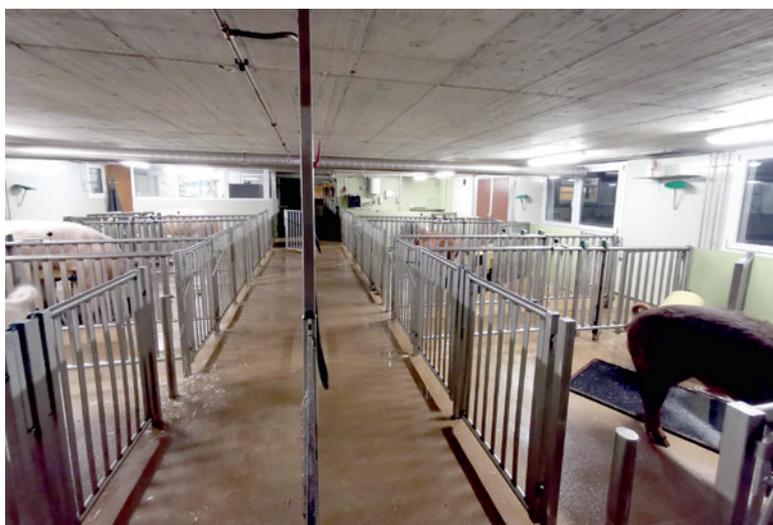
Der Griff in die Klimabox, um die Blister zum Besamen der Sauen herauszuholen: für die meisten Schweinezüchter alltäglich. Doch wie entstehen diese Blister eigentlich? Ein Blick hinter die Kulissen der KB-Station Knutwil.

Rund 10'000 Besamungsportionen werden wöchentlich von SUISAG produziert und in die ganze Schweiz ausgeliefert. Mit fünf Rassen und verschiedenen Segmenten kann jede Schweinezüchterin, jeder Schweinezüchter die optimale Genetik auswählen.

Doch wie genau findet die Produktion statt? Und wie wird sichergestellt, dass jeder einzelne Blister genügend Spermien beinhaltet, um die Sau mit vielen Ferkeln tragend zu bekommen?

Auf den beiden KB-Stationen Knutwil und Wängi stehen hierfür insgesamt rund 200 Eber. Sie werden im Alter von etwa sechs Monaten auf den Kernzuchtbetrieben (Vaterlinien) und in der zentralen Eberaufzucht in Sempach (Mutterlinien) nach Zuchtwerten und Exterieur ausgewählt und angekauft.

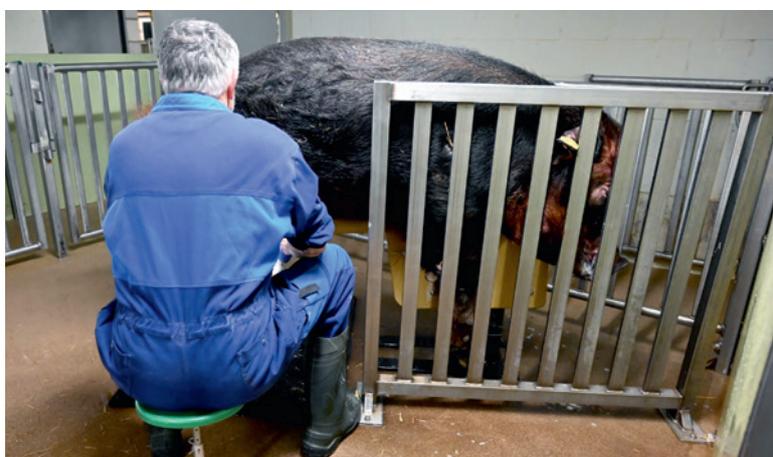
In der anschliessenden 30-tägigen Quarantäne findet bereits eine erste Gewöhnung an das Phantom statt, bevor es auf die KB-Stationen geht. Einige Eber verstehen dabei gleich, um was es geht. Die anderen lernen dann durch Zuschauen bei den alten Ebern auf der Station, was zu tun ist. Ein ruhiger und geduldiger Umgang mit den Tieren ist hierbei besonders wichtig. Denn unter Zwang und Stress lässt sich kein Eber erfolgreich absamen.



Blick in die Absamungshalle.

Wie wird das Spermia gewonnen?

Die Absamung findet in einer von den Stallabteilen getrennten Absamungshalle statt. Diese ist nicht nur staubärmer als der Stall, sondern auch leicht auswaschbar und zu desinfizieren. Bakterien und andere Verunreinigungen können das Spermia schädigen. Deshalb ist eine möglichst hygienische Absamung wichtig. Der Boden ist besonders rutschfest. Die Phantome sind mit weichem Kunststoff überzogen, um den Ebern eine möglichst angenehme Umgebung zu schaffen. Die Buchten sind durch Metallgitter voneinander getrennt, damit Sichtkontakt zu den anderen Ebern gegeben ist.



Geduldig und ohne Hektik werden die Eber mit Hilfe des Phantoms abgesamt.

Dieser bietet insbesondere für die Jungeber eine zusätzliche Stimulation. Sie sind neu auf der Station und können so von den älteren Ebern lernen.

Während der gesamten Absamung ist ruhiges und sauberes Arbeiten wichtig. Die Gläser, in denen der Samen aufgefangen wird, sind steril und auf 37°C vorgewärmt. Direkt nach der Samengewinnung wird die elektronische Ohrmarke des Ebers gescannt und ein Etikett mit Barcode gedruckt. Dieses wird auf das Glas mit dem Ejakulat geklebt. So kommt es zu keinen Verwechslungen während der weiteren Verarbeitung.

Woher weiss ich, dass das Sperma auch etwas taugt?

Dazu finden nun im angrenzenden Labor diverse Untersuchungen statt. Als erstes beurteilen wir das Ejakulat grobsinnlich: Hat es die normale weiss-gräuliche Farbe, oder ist es beispielsweise rötlich, gelblich oder bräunlich verfärbt? Das würde für Blut- oder Eiterbeimengungen sprechen und dazu führen, dass das Ejakulat verworfen wird. Auch abweichender Geruch, wie z.B. nach Urin, führt zum Ausschluss des Ejakulats.

Ist alles in Ordnung, wird das Volumen mittels Waage bestimmt. Anschliessend beurteilen wir in einem Arbeitsschritt Dichte, Beweglichkeit und Morphologie der Spermien. Dies geschieht mit einem sogenannten CASA-System. Wir geben eine Probe des Spermias in das Gerät, welches dann mit einem Mikroskop und einer Computersoftware analysiert:

- wie viele Spermien sich darin befinden,
- wie viele sich davon bewegen
- und ob diese auch so aussehen, wie man es von einem normalen Spermium erwartet.

Sind weniger als 75 % der Spermien beweglich oder weisen zu viele äussere Veränderungen von Kopf oder Schwanz auf, wird das Ejakulat verworfen und nicht weiterverarbeitet.

Wie viele Blister können aus einem Ejakulat gewonnen werden?

Abhängig von Jahreszeit, Eber und Spermaqualität ist von 10 bis über 100 Portionen alles möglich.

In jedem Blister sind allerdings immer mindestens 1,8 Milliarden Spermien enthalten. Dazu berechnet die Software nach der CASA-Analyse anhand von Volumen und Spermienzahl die benötigte Menge an Verdünnerlösung. Diese ist Voraussetzung, damit die Spermien die Lagerung von bis zu sieben Tagen unbeschadet überstehen. Neben Zucker und verschiedenen Puffersubstanzen enthält die Verdünnerlösung ein gesetzlich vorgeschriebenes Antibiotikum. Damit lassen sich allenfalls vorhandene Bakterien abtöten und die Verbreitung von Krankheiten vermeiden.

Bevor das Sperma in die Blister abgefüllt wird kommt noch – je nach Rasse – ein Spritzer Farbe hinzu. Es handelt sich um Lebensmittelfarbe. Sie ist sowohl für Spermien als auch die Sau unbedenklich. Die Farbe hilft, später beim Besamen mit verschiedenen Rassen auf dem Betrieb einfach und auf einen Blick Verwechslungen zu vermeiden.



Mit dem CASA-System wird das Sperma am Computer überprüft.

Je frischer desto besser – oder etwa nicht?!

Durch den speziellen Langzeitverdünner ist das Sperma über sieben Tage einsatzfähig und hat eine Top-Qualität. Diese wird laufend überprüft: Von jedem Ejakulat, das wir verarbeiten, nehmen wir eine Probe. Diese lagern wir wie die Blister bei 17°C ein. Am letzten Tag der Haltbarkeit analysieren wir die Probe erneut unter dem Mikroskop und prüfen, ob die Qualität immer noch den Anforderungen entspricht. In der Regel sind zu diesem Zeitpunkt immer noch 85% der Spermien beweglich. Sollte das einmal nicht der Fall sein, erfassen wir das elektronisch. Das nächste Ejakulat dieses Ebers wird dann mit einer gekürzten Haltbarkeit verarbeitet.

Wie häufig werden die Eber abgesamt und kann ich jederzeit von jedem Eber Samen bestellen?

An vier Tagen in der Woche findet die Spermaproduktion statt. Jeder Eber wird im Durchschnitt dreimal innert zwei Wochen abgesamt. Eine ausreichend grosse Pause zwischen den Sprüngen ist wichtig: Ist das Intervall zu kurz, leidet die Spermaqualität, da nicht so schnell ausreichend Samenzellen nachgebildet werden können. Bereits am Vortag erstellen wir die Eberliste unter Berücksichtigung von Kundenwünschen, Genetiks Sortiment und Verkaufstatistik. Auch gezielte Wünsche nach bestimmten Ebern versuchen wir stets zu bedienen. Immer unter der Voraussetzung, dass der Eber gesund und munter und die Spermaqualität gut ist.

Ab wann kann ich bestellen und wie lange dauert es, bis ich den Samen auf dem Hof habe?

«Der frühe Vogel fängt den Wurm» lautet das Motto auf unseren beiden KB-Stationen. Denn die meisten Blister werden noch am selben Tag ausgeliefert und sind somit teilweise schon vor dem Mittag auf dem Betrieb. Um eine pünktliche Lieferung zu garantieren beginnt die Absamung hierfür je nach Station und Produktionsumfang zwischen 2 und 4 Uhr morgens. Die Ejakulate aus Wängi haben schliesslich noch eineinhalb Stunden Fahrt vor sich, bevor sie in Knutwil verarbeitet werden. Abgesamt werden dabei je nach Nachfrage bis zu 120 Eber auf beiden Stationen zusammen.

Die Eber stehen zwar verteilt in der Ost- und Zentralschweiz. Dank der zentralen Produktion und Logistik in der KB-Station Knutwil hat aber jeder Kunde die Möglichkeit, auf das gesamte Sortiment der KB-Eber zuzugreifen. Bestellungen nimmt unser Verkaufsteam in Sempach ganz einfach über den neuen Online-Shop auf der SUISAG-Website oder telefonisch von Montag bis Freitag von 7:00 bis 9:30 Uhr entgegen. Es berät dich gern, welcher Eber der richtige für deine Sauen ist.

Die Bestellungen werden dann laufend in die KB-Station Knutwil durchgegeben, zusammengestellt und verpackt. Spätestens um 10:00 Uhr verlassen alle Tourenfahrer die KB-Station Knutwil, damit der Samen pünktlich ankommt.

Am Mittag ist dann Feierabend für Mensch und Tier im Stall und im Labor. Am nächsten Tag geht es schliesslich wieder früh raus!

Ein ausgeklügelter, sorgfältiger Prozess, für den es ganz unterschiedliche Kompetenzen braucht, sorgt für eine hochqualitative Genetik.



Schneller geht's nicht.
Mittels Rohrpost wird das Sperma
kurz nach Entnahme von der Absamungs-
halle direkt ins Labor gesendet.
Im Labor wird es untersucht und weiterverarbeitet.

Manuel Küng, Leiter Stall Knutwil



Vom SuisShop zum FarmAnimalShop

Der neue FarmAnimalShop löst den SuisShop ab und geht gleichzeitig mit dem neuen, kundenorientierten Webauftritt online. Ziel ist ein schnellerer Zugang zu den gesuchten Informationen und ein optimales Weberlebnis für die Landwirtinnen und Landwirte.

Der FarmAnimalShop ist der Nachfolger des auf die Schweinehaltung fokussierten SuisShop («Suis» = lateinisch für Schwein). Neu finden die Landwirtinnen und Landwirte auch Artikel für die Rindviehhaltung und andere Tierarten. Die Ergänzung der Palette entspricht einem Kundenbedürfnis. Denn wer in der Schweiz Schweine hält, hält zum Teil auch Kälber, Rinder und Kühe, manchmal auch Schafe und Ziegen. Und ist somit froh, wenn er oder sie die praktischen Artikel für Stall und Hof aus einer Hand beziehen kann. Deshalb heisst es nun FarmAnimalShop statt SuisShop.

Weitere Vorteile des FarmAnimalShop liegen darin, dass der digitale Zugang zu den wichtigen Artikel-Informationen schneller und erlebnisorientierter ist als beim SuisShop. Mit wenigen Klicks hat man seine Artikel nicht nur auf dem PC, sondern auch auf dem Handy oder Tablet bestellt.

Bezüglich Produktpalette ist es nach wie vor unser Anspruch, dass alle Artikel die tägliche Arbeit der Tierhalterinnen und Tierhalter erleichtern.

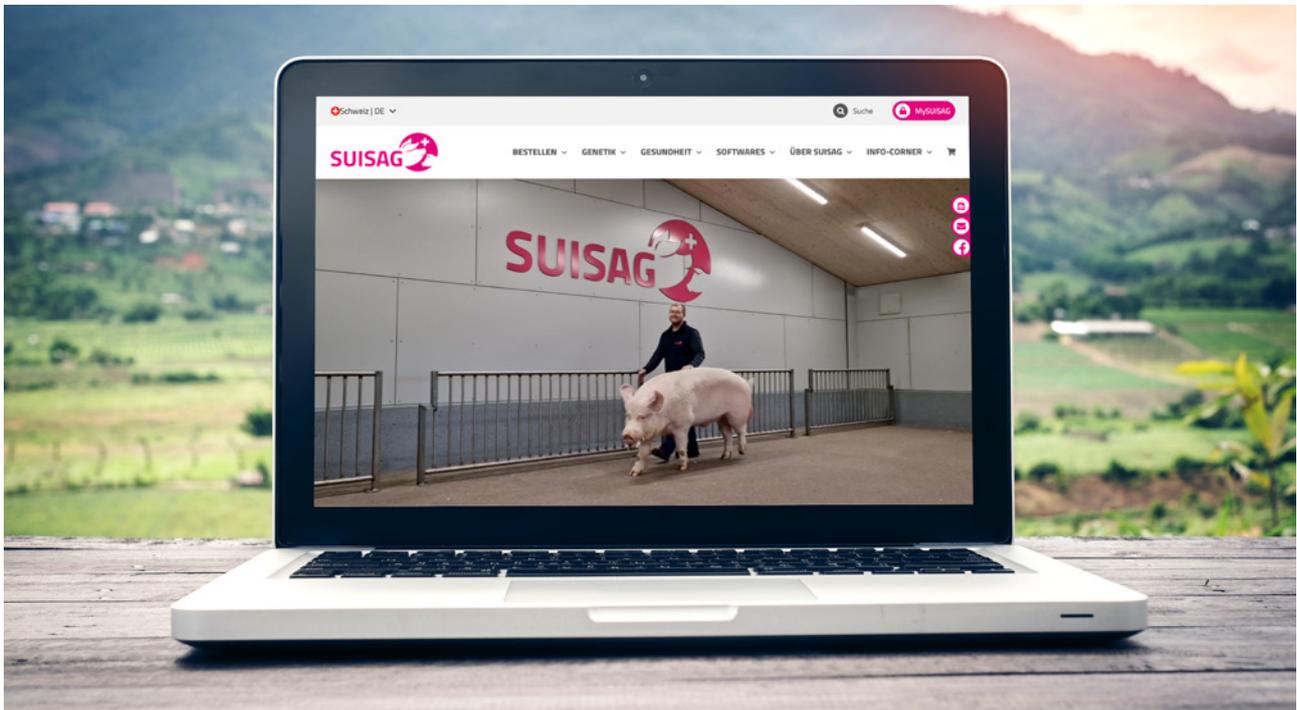
ALLES AUS EINER HAND
tierisch gut!

Der FarmAnimalShop ist
unter www.farm-animal-shop.ch
direkt erreichbar.



Neuer Webauftritt für mehr Benutzerfreundlichkeit

Wie beim FarmAnimalShop lautete auch für den gesamten Webauftritt das grosse Ziel: Benutzerfreundlichkeit. Anerkannt verantwortungsvolle Schweinehalterinnen und Schweinehalter brauchen einen schnellen, intuitiven Zugang zu wichtigen Informationen. Deshalb haben wir unsere digitale Präsenz grundlegend transformiert. Pünktlich zur Suisse Tier 2023 gingen unsere neue Website sowie der neue Webshop online. Mit dieser strategischen Massnahme erfüllen wir nicht nur den neusten technologischen Standard, sondern stärken auch das Online-Erlebnis unserer Benutzer.



Die Vorteile einer modernen digitalen Präsenz:

Die Einführung unserer neuen Website sowie Webshop bringt eine Vielzahl von Vorteilen mit sich:

✔ **Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit:**

Durch die Bereitstellung einer modernen und benutzerfreundlichen Online-Plattform stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit und differenzieren uns von unseren Mitbewerbern.

✔ **Erhöhte Kundenbindung und -zufriedenheit:**

Die Verbesserung der Benutzererfahrung und die Einführung neuer Funktionen auf unserer Website steigern Kundenbindung und -zufriedenheit. Unsere Kunden schätzen die einfache Navigation, die schnelle Ladezeit und die übersichtlichen Angebote.

✔ **Umsatzsteigerung:**

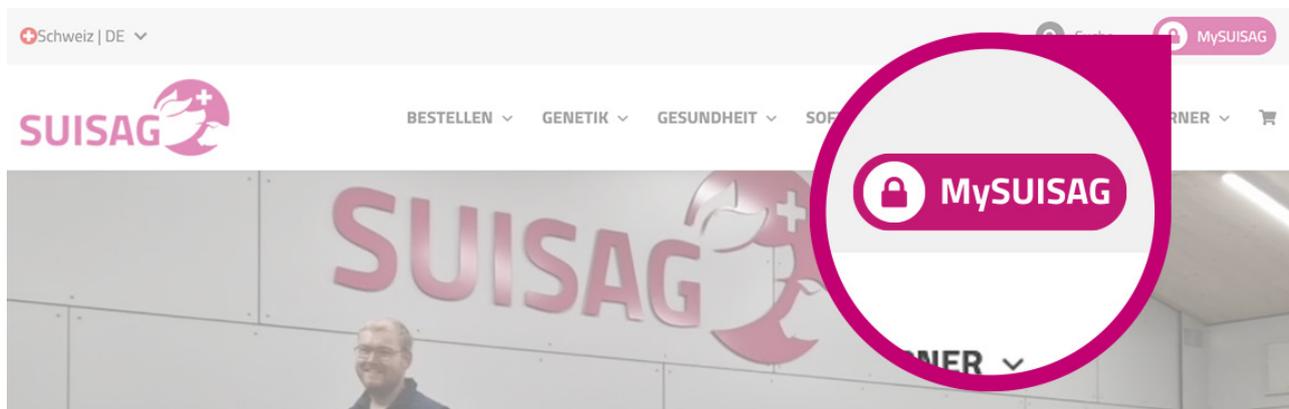
Durch die Optimierung unserer digitalen Plattformen möchten wir neue Kunden ansprechen (primärer Fokus auf den FarmAnimalShop) und unser Umsatzpotenzial maximieren.

✔ **Effizienzsteigerung:**

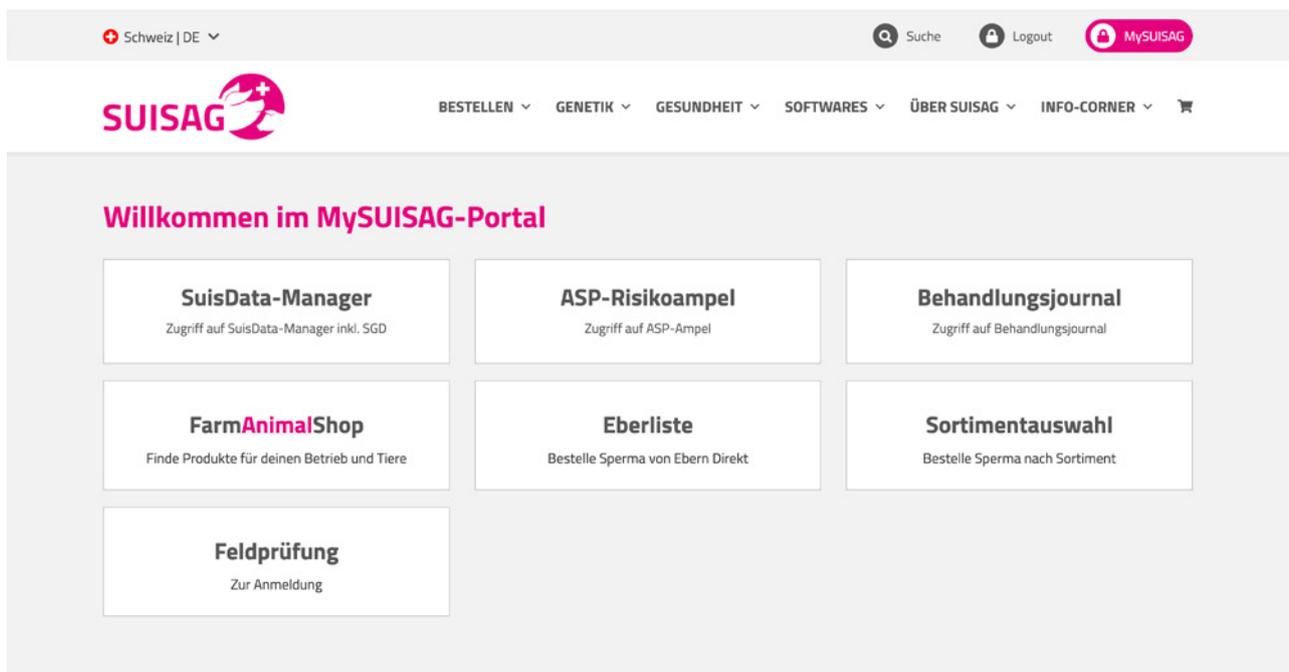
Dank der übersichtlichen Oberfläche können die Kunden sich selbständig auf der Website informieren und müssen unsere Mitarbeitenden nicht persönlich kontaktieren. Dies schont die internen Ressourcen, welche effizienter für anderweitige Kundenbedürfnisse eingesetzt werden können.

Das neue Kundenportal MySUISAG

MySUISAG: So lautet das neue Portal für unsere Kunden. Über dieses können sie sich in die so genannten Umsysteme (SuisData, EBJ, Reprojournal oder die ASP-Risikoampel) einloggen.



Nach dem Login finden sie mittels «Kacheln» einen übersichtlichen Zugang zu ihren Lösungen.



Trotz des erfolgreichen Relaunchs ruhen wir uns nicht aus!

So wie die Digitalisierung voranschreitet, werden wir auch die Website von Zeit zu Zeit an die neusten Erkenntnisse anpassen. Der Fokus gilt dabei immer den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden.

NEUER ONLINE-SHOP

NEUES SHOPPING-ERLEBNIS & MEHR PRODUKTE
Jetzt entdecken!

www.farm-animal-shop.ch

FarmAnimalShop
powered by SUISAG

„Wer nicht MITBESTIMMT über den wird BESTIMMT“
Simon Hüller, Mitglied Suisseporcs

suisseporcs.ch

7.7% Messe-Rabatt
Jetzt profitieren!

FarmAnimalShop
www.farm-animal-shop.ch

Kommunikation

- Publikummessen
- Caps
- Werbespots
- Hofevents
- betriebe

Shelf 1: FarmAnimalShop logo, sprays, boxes, and a blue star-shaped object.

Shelf 2: Various boxes and bags of supplies.

Shelf 3: Cleaning sprays, brushes, and tools.

Shelf 4: Two pairs of black rubber boots.

◀◀ An der Suisse Tier 2023 in Luzern haben wir unseren neuen FarmAnimalShop lanciert und bewusst in Szene gesetzt.

Aggressionsverhalten von Schweinen aus der Sicht von Tierwohl-Expertinnen

Die Schweizer Genetik ist im In- und Ausland bekannt für ihre ruhigen und umgänglichen Schweine. Trotzdem gewinnt das Thema Tierwohl – vor allem in Bezug auf Tierverhalten – immer mehr an Bedeutung.

Daher soll eine neue, alltagstaugliche Methode helfen, dass Aggressivitätsverhalten von Zuchtsauen und Jungtieren standardisiert zu bewerten und durch Zucht wo nötig noch weiter zu verringern. Die neue Methode wird von Genetikern und Züchterinnen von SUISAG zusammen mit Tierwohlexperten vom Schottland Rural College (SRUC) entwickelt. Das ist eine Universität, die besonders durch ihr Engagement im Bereich Tierwohl bekannt ist.

Warum verhalten sich Schweine überhaupt aggressiv? Schweine sind soziale Tiere.

Während Jungtiere Erkundungsverhalten zeigen, das mit Zugänglichkeit und Kontaktfreudigkeit verbunden ist, können sich Sauen nach der Geburt aggressiv verhalten. Dieses ist durch ihre mütterliche Schutzinstinkte und somit einer ausgeprägten Beziehung zu ihren Ferkeln zu erklären.

Das Projekt wird finanziell von der schottischen Regierung unterstützt. SUISAG nimmt als Industriepartnerin teil. Wir bieten Doktorandin Nicole Maffezzini die Möglichkeit, vier Schweizer Zuchtbetriebe mit Landrasse sowie die SUISAG Eber-Eigenleistungsprüfung zu besuchen.



« Es ist spannend, Schweizer Zuchtbetriebe besuchen zu dürfen. Ich war positiv überrascht, wie ruhig sich die Tiere verhalten.

Nicole Maffezzini ist aus Italien. Sie macht ihre Doktorarbeit zum Tierverhalten und Tierwohl an der SRUC (Scotland Rural College) in Schottland.

Wie kann aggressives Verhalten bonitiert werden?

Nicole hat während drei Monaten (Oktober bis Dezember 2023) alle vier Testbetriebe zwölf Mal besucht. Die Aufmerksamkeit der säugenden Sauen gegenüber ihren Ferkeln und ihre Mütterlichkeit hat sie mittels Separations- und Ferkel-Schrei-Tests bewertet. Die Qualität der Mensch-Tier-Beziehung und Umgänglichkeit der Tiere beurteilte sie mittels Annäherungstests.

Der zweite Besuch ist für Mitte 2024 geplant. Dabei untersucht sie Sauen, die im Sommer abferkeln. Damit kann sie mehr Daten sammeln, was die Genauigkeit der Auswertung erhöhen wird.



Ein Überblick über die Verhaltenstests zur Bewertung der «Angst und Aggression» bei Schweinen

- Der **Annäherungstest** für tragende Sauen im Wartestall
- Der **Separationstest** und der **Ferkel-Schrei-Test** für säugende Sauen in Abferkelbuchten.
- Der **Annäherungstest** für Jungeber in der SUISAG Eberaufzucht.



Annäherungstest

- Beurteilt wird das Meidungsverhalten / die Kontaktfreudigkeit eines Tieres.
- Hautläsionen werden gezählt.
- Bonitierung/Bewertung: 1–4



Separationstest

- Bewertet wird die Empfindlichkeit einer säugenden Sau auf die Trennung von ihrem Ferkel.
- Bonitierung/Bewertung: 1–5



Ferkel-Schrei-Test

- Bewertet wird die Reaktion einer säugenden Sau gegenüber ihren Ferkeln. Das akustische Signal kommt von einem fremden Ferkel aus dem Lautsprecher.
- Erwartet werden geringere Saugferkelverluste bei aktiven Sauen.
- Bonitierung/Bewertung: 1–5

Die Bewertung oder Bonitierung erfolgt aufgrund der Körperhaltung (setzen, stehen), des Temperaments (proaktiv nähern, defensive Reaktion, beißen) und der Vokalisation (grunzen, quieken, bellen, schreien).

Wie geht es weiter?

Um das Tierverhalten und die Aggression züchterisch zu verbessern, werten die Expertinnen und Experten an der Universität in Schottland seit Anfang 2024 die gesammelten Daten aus. Ob weitere Verhaltenstests nötig sind, wird aufgrund der Auswertungsergebnisse entschieden. Anhand aller Ergebnisse werden wir überprüfen, wie wir eine standardisierte Methode einsetzen können, um:

- Saugferkelverluste und damit den wirtschaftlichen Schaden zu verringern
- den Tierschutz/das Tierwohl durch weniger Verletzungen in Sauggruppen zu verbessern
- die Arbeitssicherheit der Stallmitarbeiter zu steigern

Wie die Digitalisierung immer mehr unseren Kunden nützt

Die Digitalisierung soll in dieser schnelllebigen Zeit unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten, indem ihre Arbeiten vereinfacht oder sogar abgenommen werden. Einiges haben wir schon umgesetzt, anderes ist noch Zukunftsmusik.

SUISAG investiert schon seit einiger Zeit in die Digitalisierung

Investitionen in der Informatik wollen wohlüberlegt sein: Trotz des vielfach «günstigen» Kaufs sind mehrjährlich wiederkehrende Lizenz- und Wartungskosten zu begleichen. Einige dieser Kosten bringen vorerst keinen direkt erkennbaren Nutzen für unsere Kunden. Sie sind jedoch Voraussetzung für ein funktionierendes Gesamtsystem.

SUISAG hat sich mit Überzeugung entschieden, die Digitalisierung zu denken, zu leben und voranzutreiben. Es macht beispielsweise Sinn, das Papier für medizinische Tierbehandlungen durch das elektronische Behandlungsjournal EBJ abzulösen. Damit lassen sich zum Beispiel Standardbehandlungen als Favoriten erfassen. Zusätzlich können über die App Behandlungen direkt im Stall eingegeben werden. Das sind Beispiele, wie die «Digitalisierung» des Papiers zu einem echten Mehrwert führt.

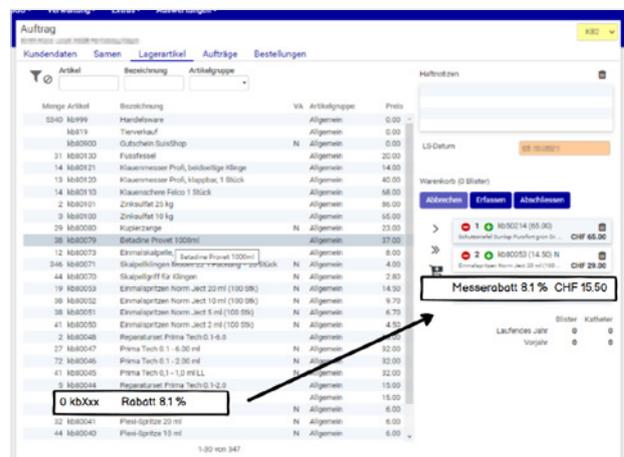
Durchgehend verfügbare Dienstleistungen

Ein weiteres Beispiel: Dank der neuen Homepage mit dem Webshop, dem SuisData-Manager und den mobilen Apps lassen sich Informationen intuitiver als vorher abrufen oder bearbeiten (etwa Tierabgänge, Tierlisten oder Ahnentafeln usw.). Dienstleistungen wie attraktive Reporte oder hilfreiche Merk- und Richtlinienblätter stehen für den Download durchgehend zur Verfügung. Alles bequem von zu Hause aus, mit dem Lieblingsgerät.

Fit für die Zukunft mit SuisData

Mit der eigens für SUISAG erstellten Software «SuisData» sind wir bestens aufgestellt und vorbereitet für die gemeinsame Zukunft.

SuisData ist keine Software, die im Elektronik-Handel gekauft werden kann. Sondern diese Lösung ist eine aufwändige Individualsoftware. Jedes Eingabe- oder Auswahlfeld, jede Berechnungs- oder Reporting-Funktionalität, die Navigationen und das Erscheinungsbild werden durch eine Fachgruppe bedürfnisgerecht erstellt.

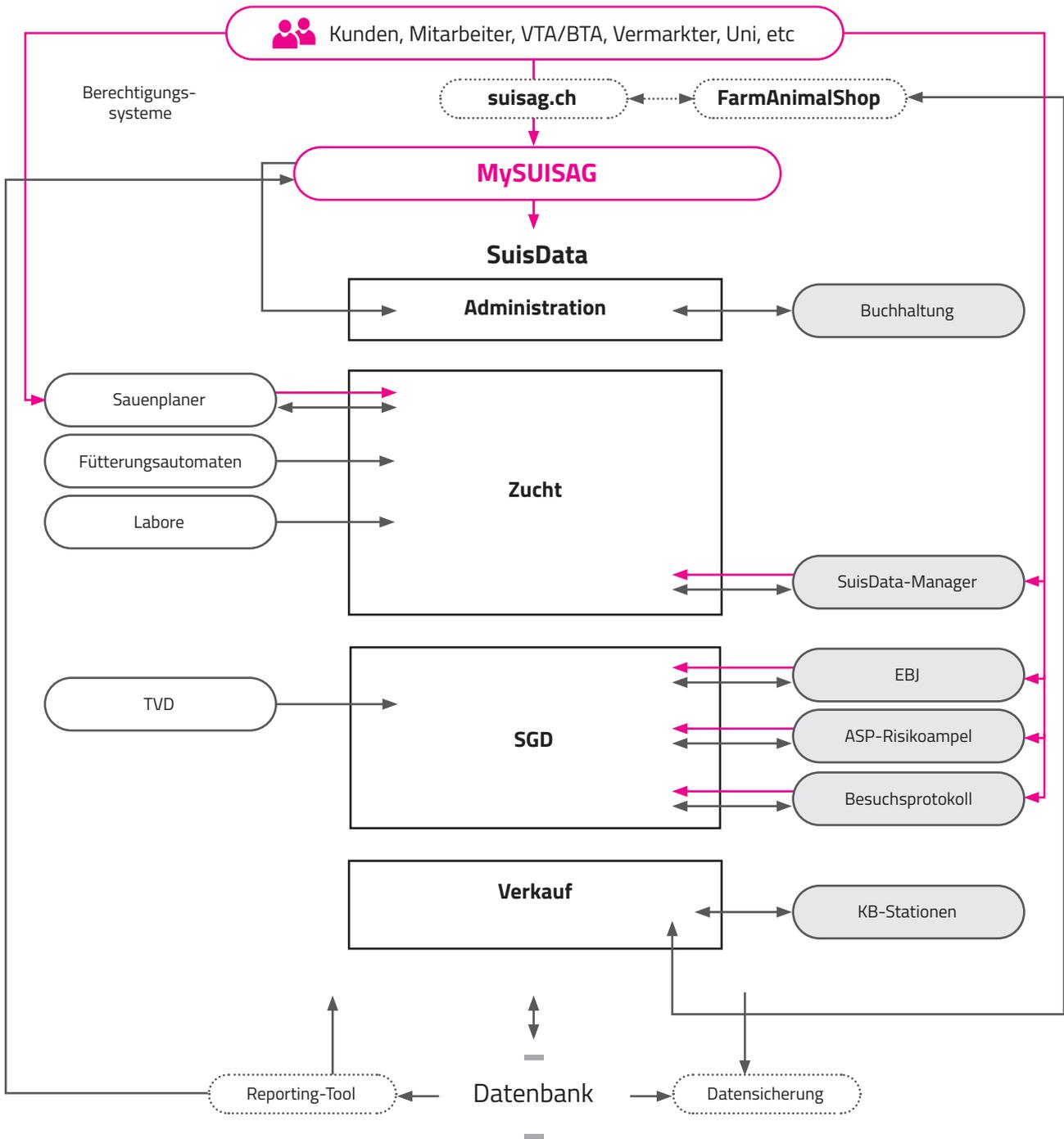


Maskenvorschlag der Programmierenden vor der Umsetzung.

Anschliessend werden die Änderungen modulweise in Pakete zusammengefasst, durch die Projektleitergruppe terminlich eingeplant und mit den Programmierenden auf einem Entwicklungssystem umgesetzt.

Bevor die Neuerungen auf das produktive System eingespielt werden, testet eine Fachgruppe diese auf dem Testsystem. Sie werden erst freigegeben, wenn sie funktionieren. Abschliessend koordiniert der projektleitende Mitarbeitende mit allen Beteiligten die so genannte Produktivschaltung.

So ist denn SuisData nicht eine Software. Sondern es sind viele eigenständige, einzeln lauffähige Softwares, sogenannte Services, die über Programmierschnittstellen zusammengeschaltet sind. Mit den rund zehn externen Umsystemen wie zum Beispiel dem elektronischen Behandlungsjournal EBJ oder der ASP-Risikoampel bilden sie das komplexe SuisData.



Die Architektur von SuisData: Viele eigenständige, einzeln lauffähige Softwares.

Zukunftsmusik:

Automatisch personalisierte Produktvorschläge dank KI

Mit der Datenbank SuisData verfügen wir über Informationen, die wir seit Jahren zusammen mit unseren Kunden aufgebaut und perfektioniert haben. Die Möglichkeit, diese Daten auszuwerten, um daraus nützliche Informationen für die Arbeit im Stall abzuleiten, besteht schon seit Jahren. In Zukunft wird es möglich sein, mit intelligenten Systemen (zum Beispiel mit Hilfe der künstlichen Intelligenz – KI), Daten aus unterschiedlichen Herkünften zu analysieren und Tendenzen abzuleiten. Somit erhalten unsere Kunden vielleicht schon bald automatisiert personalisierte Produktvorschläge im Webshop oder massgeschneiderte Behandlungs-Empfehlungen, bevor das Problem im Stall überhaupt auftritt.

Reaktionszeit: Blitzschnell

Schnelle Reaktion bedeutet für SUISAG zufriedene Kunden – und das ist der Schlüssel zum Erfolg. Mit automatisierten Systemen oder virtuellen Assistenten ist es das Ziel, dass zum Beispiel die unbeliebten Warteschleifen nicht mehr existieren und wir auf Kundenanfragen blitzschnell reagieren können. Somit verlieren unsere Kunden keine wertvolle Zeit. An diesem Mehrwert arbeiten wir noch.

Wir bleiben dran – gemeinsam

Indem wir die Vorteile der Digitalisierung laufend nutzen, heben wir die Kundenbetreuung auf ein neues Level. Praxisberichte zur Anwendung der SuisData-Manager App und der mobilen Version des Besuchsprotokolls findest du auf den Seiten 18 und 22.

Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung zu zufriedeneren Kunden führt und dies unsere Wettbewerbsfähigkeit und Positionierung in einem zunehmend digitalisierten Marktumfeld stärkt.

Wichtig ist uns dabei, unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich zu involvieren. Schliesslich wollen wir gemeinsam an der Schweinegeneration von morgen bauen.



Das «Herz»
vom SuisData.

Geschützt und gekühlt
arbeiten unsere zentralen Server bei uns
in Sempach. Wartungsarbeiten können
direkt durch die eigene IT vollzogen werden.

Luca Egli, ICT Supporter



Der Tierhalter hört, was 1:1 im Besuchsprotokoll stehen wird

Die Weiterentwicklung des bisherigen Protokolls zur mobilen Version des Besuchsprotokoll erlaubt es, die wertvollen Daten direkt im Stall zeitsparend anzupassen, besser auszuwerten und unsere Tierhalter vor Ort optimal zu beraten. Durch diese Effizienzsteigerung können wir die Ressourcen im Bereich Veterinärmedizin noch zielgerichteter für unsere Kunden einsetzen.

Mit dem digitalen Besuchsprotokoll erreichen wir zudem gleich zwei zusätzliche Ziele:

- ✓ Wir haben unsere internen Prozesse weiter optimiert und arbeiten somit noch effizienter.
- ✓ Wir verzichten auf Papiausdrucke, was sowohl ökologisch als auch ressourcenschonend ist.

Hast du auch schon festgestellt, dass deine SUISAG-SGD-Beraterin seit 2023 mit dem Handy oder dem Tablet auf den Betrieb kommt? Wenn ja, hast du dich vielleicht gewundert, dass die Daten erfasst werden können, obwohl du keinen Internet-Empfang im Schweinestall hast. Wir haben eine neue mobile Version erstellt, dank der die Daten offline, also ohne Internetzugang eingegeben werden können. Sobald das Gerät wieder Internet-Empfang hat, synchronisiert es die Daten mit dem System.

Warum haben wir das Besuchsprotokoll weiter ausgebaut?

Einerseits können wir damit effizienter arbeiten, andererseits verzichten wir auf den Ausdruck von leeren Protokollen auf Papier. So können wir in der stark digitalisierten Welt mithalten.

Weiter erlaubt die Weiterentwicklung des bisherigen Protokolls, dass wir die wertvollen Daten besser auswerten und dich als Tierhalter noch besser beraten können.

Doch lassen wir zwei unserer Anwenderinnen sprechen ...

Anna Müller, was gefällt dir am neuen Besuchsprotokoll besonders gut?

Das mobile Besuchsprotokoll ist sehr anwenderfreundlich. Ich kann direkt im Stall mit Hilfe von Dropdown-Auswahlmöglichkeiten Daten erfassen. Zum Beispiel haben wir während dem Beobachten der Tiere vor Ort die Möglichkeit, Informationen über die Stalleinrichtung, Fütterung und den Gesundheitszustand der Tiere direkt über das Handy im Besuchsprotokoll zu erfassen.

Bei den Angaben zum Betrieb kann ich direkt vor Ort beispielsweise die Tierzahlen anpassen. Die uns bereits gemeldeten Einstellungen werden automatisch übernommen. Fehlen welche, können sie sofort manuell nacherfasst werden. Die Leistungsdaten und der Tierbehandlungsindex werden im SuisSano-Teil aufgezeigt und können mit dem Tierhalter oder der Tierhalterin diskutiert werden. Schön, dass wir damit nicht nur Arbeitszeit, sondern auch Papier sparen, denn wir müssen das Besuchsprotokoll nicht mehr ausdrucken. Der Tierhalter erhält es im Anschluss des Besuches wie bisher per Mail zugestellt.



Anna Müller,
SGD Tierärztin

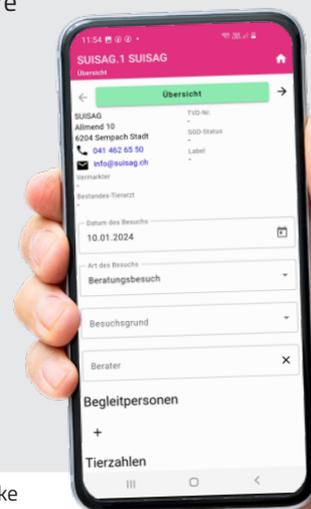


Abb. 1 Eingabemaske
SUISAG Besuchsprotokoll.



Abb. 2 Anna Müller füllt das Besuchsprotokoll mit dem Handy aus. Hier diktiert sie direkt im Stall ihre Empfehlungen für den Tierhalter.

Anna, was machst du, wenn du dem Betriebsleiter eine etwas ausführliche Empfehlung geben möchtest?

Ja, richtig, das Eintippen von längeren Texten ist mühsam, vor allem auf dem Handy. Deshalb nutze ich zur Erfassung von Bemerkungen oder Empfehlungen die Diktierfunktion. Sprechend kann ich die wichtigsten Punkte zusammenfassen.

Das hat gleich mehrere Vorteile:

Ich muss keine Notizen von Hand erfassen und vor allem, der Betriebsleiter hört direkt, was 1:1 so im Protokoll stehen wird. Habe ich eine Empfehlung zum Management, kann ich hier eine Kategorie auswählen. Der Tierhalter sieht im Protokoll auf einen Blick, zu welchen Themen wir Bemerkungen oder Empfehlungen abgegeben haben (Abb. 3).

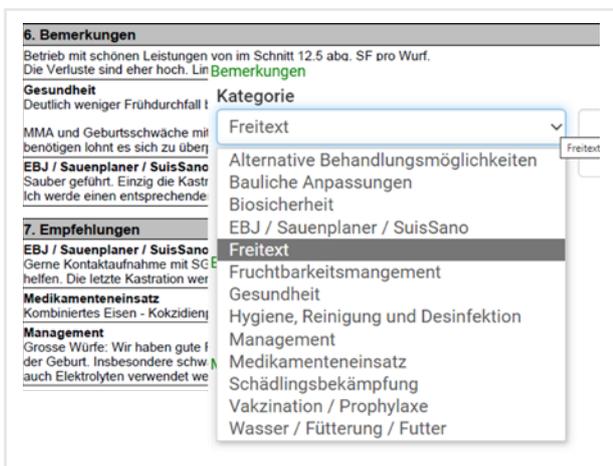


Abb. 3 Übersicht der hinterlegten Bemerkungen.

Was ist neu in der Besuchsvorbereitung und auf dem Betrieb?

Vorerst lade ich zur Besuchsvorbereitung die bereits in unserem EDV-System hinterlegten Daten zum Betrieb aufs Handy. Gleichzeitig kann ich das Elektronische Behandlungsjournal (EBJ) sichten und Angaben zur Führung des EBJ direkt im Protokoll eingeben. Alle anderen Angaben, die wir bisher auf Papier notiert haben, können wir nun beim Rundgang mit dem Betriebsleiter direkt übers Handy erfassen. Das funktioniert auch offline, d.h. ohne Netzverbindung im oder um den Stall.

Ihr seid mit dem Stallrundgang fertig, alles ist notiert oder diktiert und nun?

Wenn ich Netz habe, kann ich die Daten direkt übermitteln. Habe ich ein Pflichtfeld nicht ausgefüllt, z.B. habe ich vergessen, die Fliegen- oder Schadnagersituation zu beschreiben, erinnert mich das Programm, was genau noch nachzutragen ist. Erst dann ist eine Übermittlung möglich.



Corinne Giese, was würdest du im neuen Besuchsprotokoll als besonders wertvoll hervorheben?

Neu stehen uns im Besuchsprotokoll diverse Unterpunkte zu allgemeinen Betriebsgegebenheiten (Tierwohl, Hygienemanagement, Fütterung) zur Auswahl (Abb 4). Bemerkungen beispielsweise zur Art der Heizung oder Kühlung müssen somit nicht mehr als Text erfasst, sondern können einfach angewählt werden. Dies ermöglicht eine einheitliche Erfassung und spart Zeit. Einmal erfasste Daten werden beim nächsten Besuch im Besuchsprotokoll übernommen, können aber jederzeit angepasst werden.

Corinne Giese,
SGD Tierärztin

Tierwohl / Hygienemanagement / Fütterung				
	Säug. Sauen	Saugferkel	Absetzjäger	Galtsauen
Stall / Tierwohl / Zootechnik				
Wildschweine in der Umgebung				
Andere Tierarten im gleichen Raum / Auslauf				
Auslauf				
Stalleinrichtung	Ferkelschu	Isolierte Ki	Isolierte Ki	
Heizung / Kühlung		Bodenheizi	Bodenheizi	Bodenheizi
Wellness	Abliegehilfr	Andere		was
Zootechnik		Bodenheizung Elektro		pflege
Homöopathie		Bodenheizung Warmwasser	✓	
Phytotherapie		Bodenkühlung		
Wurfmanagement		Coolpad		
Belegung		Deckenstrahler Elektro		
Absonderungsmöglichkeit		Deckenstrahler Warmwasser		
Bemerkung		Ferkellampe	✓	
		HD Verneblung		
		ND Verneblung		
		Unterfluransaugung		
		Zuluftkühlung		
Hygienemanagement				

Abb. 4 Übersicht der Bemerkungen am Beispiel Heizung/Kühlung

Wertvoll erachte ich die Informations-Knöpfe in der mobilen Version des Besuchsprotokolls. Neu kann der Berater zusätzliche Informationen zu Unterpunkten und Bewertungskriterien direkt im Protokoll einsehen (Abb. 5).

Der grosse Vorteil: Er oder sie muss nicht mehr im Benutzerhandbuch nachschlagen. Das erachte ich insbesondere für Vertrags-tierärzte, welche nicht täglich SGD-Besuche machen, als wertvolle Unterstützung.

2.2 Entwicklung / Kondition	i	0	0	0
2.2.1 Kümmern		Nährzustand (Säugend, Galtsauen, Eber): Beurteilung des Nährzustandes mittels Body Condition Scoring (BCS). Kümmern (Saugferkel bis Mast: Anzahl Kümmerner (Tiere welche deutlich im Wachstum zurückbleiben)).		
2.2.2 Nährzustand	i	0		

Abb. 5 Integriertes Benutzerhandbuch

Im Kapitel Gesundheit erfassen wir wie bisher verschiedene Punkte von A wie Allgemeinbefinden über G wie Gesäuge und Geschlechtsorgane bis hin zu V wie Verdauung/Durchfall, um nur ein paar Beispiele zu nennen.

Wir haben aber den Detaillierungsgrad erhöht. Dadurch kann der Berater wiederum aus einer Auswahl an Möglichkeiten auswählen, sodass auch hier weniger Freitext und eine einheitliche Erfassung ermöglicht ist.

Ein Beispiel: Unter «Geburt» kann neu zum Beispiel Milchfieber, Wehenschwäche oder Gebärmuttervorfall angewählt werden (Abb. 6).

2. Gesundheit									
	Säug. Sauen	Saugferkel	Absetz-jäger	Galt-sauen	Remon-ten	Eber	Vor-mast	End-mast	Bemerkung
2.1 Allgemeinbefinden	0	0	0	0		0			
2.2 Entwicklung / Kondition	0	0		0		0			
2.3 Gesäuge, Ham- und männliche Geschlechtsorgane	0	0	0	0		0			
2.4 Geburt	0								
2.5 Fruchtbarkeit	0			0					
2.6 Körpertemperatur	0	0	0	0		0			
2.7 Bewegungsapparat	0	0	0	0		0			

2.4 Geburt	0 ▾								
2.4.1 Milchfieber (MMA oder PPDS)	0 ▾								
2.4.2 Wehenschwäche verzögerte Geburt	0 ▾								
2.4.3 Gebärmuttervorfall	0 ▾								
2.4.4 Ausfluss, Fieber, sonstiges Problem	0 ▾								

NEU

Abb. 6 Detaillierungsgrad wurde erhöht

Schau uns beim nächsten Mal gerne über die Schulter, wenn wir Informationen mit dem Handy oder Tablet erfassen.

Innovation im Schweinestall

Moderne Zuchtdatenverwaltung ist dank SuisData-Manager App und elektronischer Ohrmarke möglich geworden.
Ein Erfahrungsbericht aus Grosswangen.

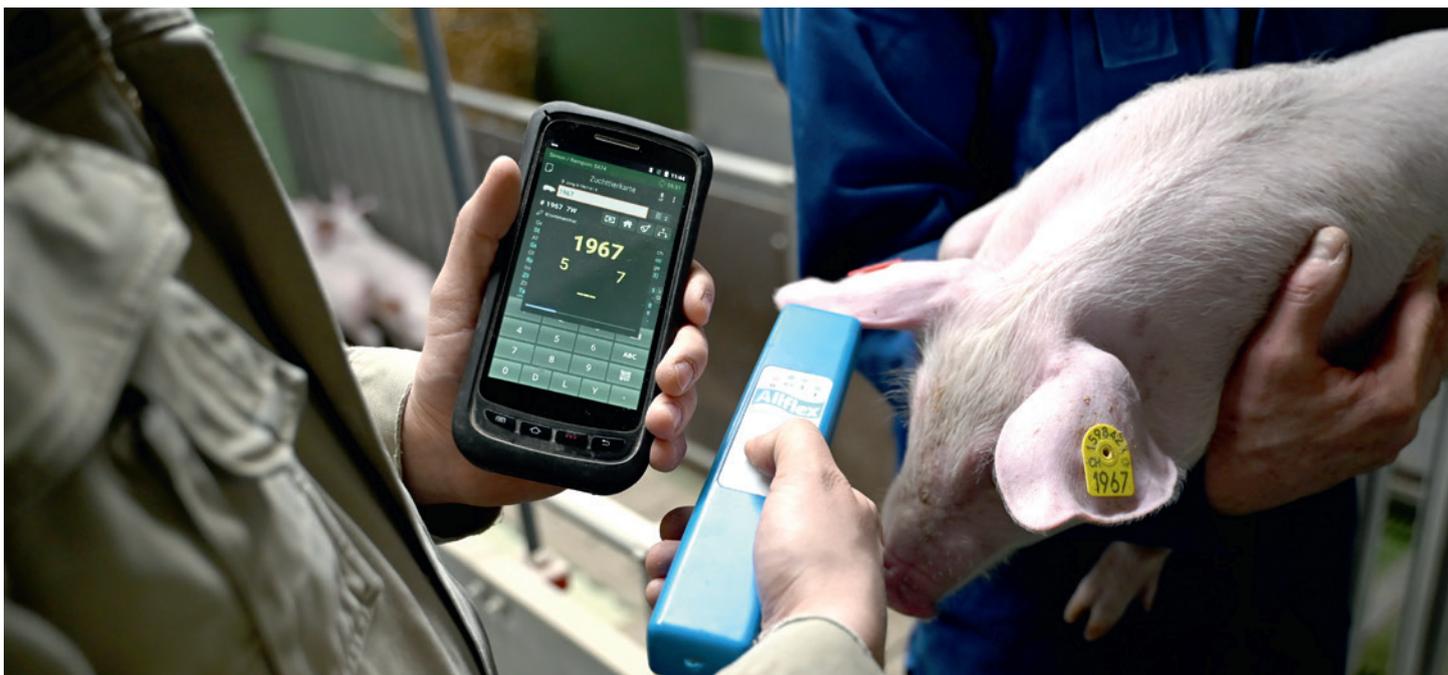
Seit November 2023 steht der SuisData-Manager inklusive benutzerfreundlicher App allen Interessierten zur Verfügung. Moderne Zuchtbetriebe setzen auf diese zukunftsweisende Technologie. Wer zudem interessiert ist, mittels elektronischer Ohrmarken (EOM) einzelne Prozesse (zum Beispiel Belegungen) direkt im Stall zu erfassen, kann dies nun tun.

Simon Zwimpfer kennt sich damit bereits bestens aus. Auf seinem väterlichen Kernzuchtbetrieb Remporc AG werden die elektronischen Ohrmarken bereits seit bald zwei Jahren genutzt. Als einer von fünf Testbetrieben hat er die Technologie während dieser Zeit im praktischen Einsatz getestet und geschaut, ob und wie die neue Technologie im Stallalltag funktioniert. Unter anderem dank seiner Erfahrungen können wir ein optimales und alltagstaugliches Tool für unsere Kunden anbieten.

Remporc AG ist ein Kernzuchtbetrieb in Grosswangen. Er optimiert mit Hilfe der Digitalisierung die Arbeitsprozesse und die Zuchtdatenerfassung. Aus diesen Gründen hat sich der Betrieb als Testbetrieb zu Verfügung gestellt.

«Wir haben nun schon fast zwei Jahre alle Tiere mittels elektronischer Ohrmarke markiert und die IDs mit dem SuisData-Manager verknüpft» erzählt Simon. «Zu Beginn der Testphase haben wir noch beide Ohrmarkentypen verwendet, also ultra-high frequency (UHF) und low frequency (LF) Ohrmarken. Es zeigte sich jedoch schnell, dass wir mit LF-Ohrmarken im Alltag deutlich besser zurechtkamen.

Vor allem die Lesegenauigkeit und das Vermeiden von Verwechslungen führte zur Entscheidung, mit dem LF-System weiterzuarbeiten. Ein weiterer Vorteil der LF-Technologie liegt darin, dass diese Ohrmarken bei vielen Fütterungssystemen (vor allem Abruffütterungen) schon seit über 20 Jahren verwendet werden. Diese Ohrmarken können ganz einfach mit der mobilen SuisData-Manager App verknüpft werden.»



Die eingescannte Ohrmarke wird sofort erkannt und die Daten werden zum Tier geladen.

Der grosse Vorteil zeigt sich vor allem bei der Belegung

Simon Zwimpfer erzählt weiter: «Durch die mobile App können wir sämtliche Zuchtmeldungen direkt im Stall erfassen. Dies ermöglicht eine fehlerfreie Übernahme von Tiernummern ohne manuelle Erfassung am PC. Belegungen, Trächtigkeitskontrollen, Umstallen, Geburtsmeldungen, Wurferfassung, Absetzen, und noch viele weitere Zuchtmeldungen geben wir direkt am Tier ein und machen so ein nachträgliches Übertragen der Daten am PC überflüssig.»

Besonders bei der Belegung zeigt sich der grosse Vorteil der elektronischen Erfassung. Bei der gesamten Belegungserfassung muss nichts mehr von Hand eingegeben werden. Die Sau wird mittels Lesegeräts abgelesen, der QR-Code auf dem Spermablister mittels Handykamera abgescannt und schon ist die Belegung im System.

«Dies ist nicht nur sehr effizient, sondern auch die Fehleranfälligkeit ist viel geringer», betont Simon.

Ein weiterer Pluspunkt ist die ständige Verfügbarkeit aller Zuchtdaten direkt im Stall. Im Vergleich zum herkömmlichen Papierausdruck sind die Informationen immer auf dem aktuellen Stand, was bei den täglichen Arbeiten ein Vorteil ist.



Tier scannen



Blister erfassen



Trächtigkeitskontrolle

Wohin geht die Reise?

Für den Betrieb Remporc ist die Arbeit mit der mobilen digitalen Lösung der SUISAG bereits Alltag. Doch wofür könnte man die EOM in Zukunft noch nutzen? «Es wäre toll, wenn wir in Zukunft die EOM auch zur Erfassung von Behandlungen im EBJ nutzen könnten.», findet Simon.

Die gute Nachricht ist:

SUISAG arbeitet bereits an einer solchen Lösung.



Die Umstellung auf die SuisData-Manager App der SUISAG inkl. die Umrüstung auf elektronische Ohrmarken (EOM) war anfangs mit Aufwand verbunden.

Alle bestehenden Sauen mussten nachträglich mit EOM versehen werden, und auch die neugeborenen Tiere werden zwischen dem 2. und 5. Lebenstag markiert. Die Erfassung via Handy erforderte eine Eingewöhnungszeit, obwohl die App einfach zu bedienen ist. Während die SuisData-Manager App klare Vorteile für alle Betriebe bietet – unabhängig von ihrer Grösse und Ausrichtung – erleichtert die elektronische Ohrmarke vor allem die Arbeitsprozesse in Kernzucht- und Prüfbetrieben.

Bei Mastferkelproduzenten sehe ich den Nutzen einzig auf Ebene der Sau, wenn eine Abrufstation besteht und bereits Ohrmarken eingezogen sind. Dadurch kann einfach und rasch eine Belegung in der SuisData-Manager App erfasst werden. Für eine umfassende Einzeltiermarkierung sämtlicher Tiere ist das System für die Mastferkelproduktion zu teuer und bringt zu wenig Nutzen», resümiert **Simon Zwimpfer** abschliessend.



SUISAG DBN in Giessen

- vertritt SUISAG in Deutschland und anderen europäischen Ländern
- handelt mit Schweizer Jungsauen in Deutschland und anderen europäischen Ländern
- betreut Eigenremontierer in Zuchtfragen



Internationale Märkte und Partner der SUISAG



Zuchtbetrieb Topgen (in Parana, Brasilien)

- produziert und vertreibt SUISAG F1-Kreuzungsjungsauen mit eigener Kernherde unter der Marke «Afrodite»



Vuka AgriBusiness (Nairobi, Kenia)

- erster Partner in Afrika
- erzeugt Zuchtschweine mit SUISAG Genetik



VPF (in Maldegem, Belgien)

- vertreibt Sperma vom SUISAG Edelschwein und SUISAG Landrasse für Eigenremontierer

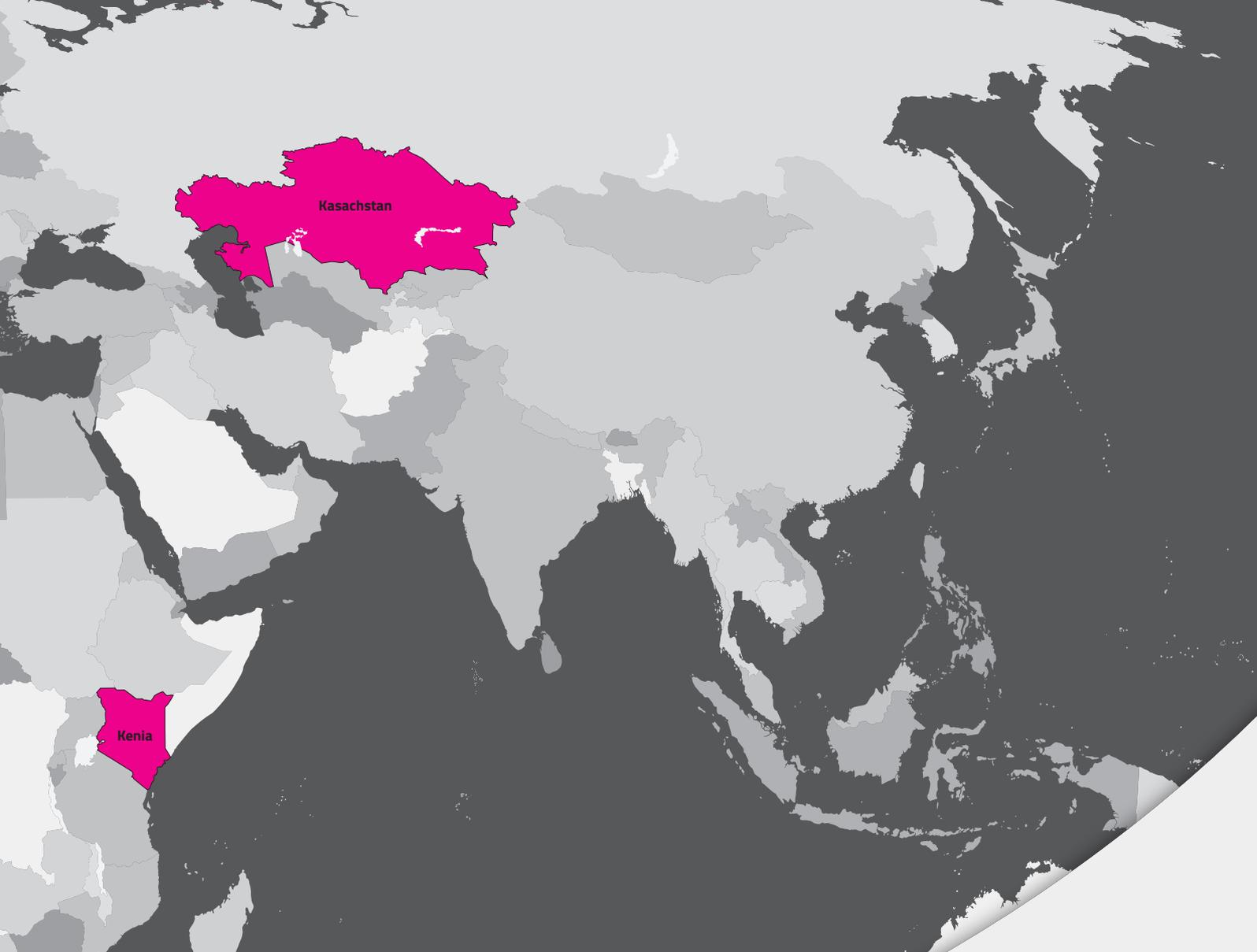
NEMEGHEER (in Tielt, Belgien)

- exklusiver Partner bei der Vermehrung und Vertrieb von F1-Jungsauen mit SUISAG Mutterliniengenetik in Belgien



Zuchtbetrieb Querdel (in Ostbevern, NRW)

- produziert SUISAG F1-Kreuzungsjungsauen mit eigener Kernherde
- erfasst die Leistungsdaten über die neue Schweizer Herdebuchlösung SuisData-Manager



2025 sind wir ein multinational abgestütztes, führendes und finanziell erfolgreiches Unternehmen mit unserem weiterhin wichtigen Schweizer Heimmarkt.



Zuchtbetrieb Hott
(in Königswald, Hessen)

- produziert SUISAG F1-Kreuzungsjungsaunen mit eigener Kernherde
- erfasst die Leistungsdaten über die neue Schweizer Herdebuchlösung SuisData-Manager

GFS
(in Ascheberg, NRW)

- bietet Sperma von SUISAG Edelschwein und SUISAG Landrasse für Eigenremontierer und SUISAG-Vermehrungsbetriebe an
- für Mastferkelproduzenten bietet GFS PREMIO®-Endstufengenetik an

Bayern Genetik
(in Landshut)

- bietet Sperma von SUISAG Edelschwein an

BVN
(in Neustadt a. A.)

- bietet Sperma vom SUISAG Edelschwein und PREMIO® an

EGZH (bayerischer Zuchtverband in Poing/Grub)

- bezieht SUISAG Edelschwein Genetik für ihr Zuchtprogramm
- SUISAG bezieht Piétrain Genetik aus Bayern für das Schweizer Zuchtprogramm

Mutterlinien-Genetik von SUISAG stösst auf immer mehr europäische Nachfrage

Zum Beispiel An-Pigs aus dem flämischen Belgien: Aufgrund der erhöhten Sauensterblichkeit von dänischen Sauen setzt der Betrieb seit 2021 SUISAG-Genetik für die Eigenremontierung und zur Produktion von F1-Jungsauen ein. 2023 sind weitere Partner dazu gekommen.

Warum ist SUISAG im Ausland aktiv? Weil die Schweinehaltung und insbesondere die Anzahl Muttersauen in der Schweiz schrumpft. Dies spürt auch SUISAG unmittelbar beim Spermaverkauf, bei der sinkenden Anzahl der SUISAG SGD-Betriebe und beim Rückgang der Herdbuchbetriebe. Kunden im Ausland zu gewinnen und auch dort Einnahmen zu erzielen wird daher immer wichtiger. So hat SUISAG schon vor über zehn Jahren mit ersten Auslandsgeschäften begonnen. Im Jahr 2023 sind wiederum neue Partner dazugekommen; das Geschäft ist weiter gewachsen.

Deutschland Nummer 1

Deutschland ist weiterhin der grösste Markt für uns. Gut 500 Betriebe in Deutschland nutzen Sperma von SUISAG Mutterlinien-Ebern zur Erzeugung ihrer Jungsauen. Oder sie kaufen F1-Jungsauen mit SUISAG-Genetik bei den deutschen Vermehrungsbetrieben. In Deutschland gibt es nur noch 5'230 Betriebe mit Muttersauen. Fast 10% der Sauenhalter in Deutschland nutzen also unsere Genetik. Der Anteil steigt weiter an.

Mit rund 20'000 Portionen Mutterliniensperma und knapp 12'000 Jungsauen wurden in Deutschland 2023 sehr viel Sperma und so viel Jungsauen wie noch nie verkauft.

An-Pigs und Nemegeer in Belgien

Die Familie Andries des Betriebs An-Pigs bewirtschaftet in Flandern einen Betrieb mit gut 1'200 Sauen und 80 Milchkühen. In externen Ställen mästen sie zudem viele Mastschweine. Die Sauenherde läuft im Vier-Wochen-Rhythmus. Alle vier Wochen ferkeln etwa 240 Sauen ab. Drei Wochen später werden die Sauen sowie gut 3'500 Ferkel abgesetzt. Anschliessend besamen unsere Partner etwa 270 Sauen und Jungsauen. Es gibt also alle vier Wochen grosse Arbeitsspitzen im Betrieb, die mit festen Aushilfskräften bewältigt werden.



An-Pigs: Familie Andries mit der bereits dritten Generation.

Früher nutzte An-Pigs Dänische Sauen. Aufgrund der erhöhten Sauensterblichkeit und zu wenig Zitzen bei Dänischen Sauen begann er im Frühjahr 2021 SUISAG-Genetik in seiner Eigenremontierung einzusetzen. Im September 2022 besuchten wir den Betrieb im Rahmen der SUISAG Züchertour und waren von der Grösse des Betriebs und dem Einsatz der ganzen Familie im Betrieb beeindruckt.

Stanys Tochter ist mit Reinaard Nemegeer, einem grossen belgischen Viehhändler, verheiratet. Anfang 2023 entschied sich An-Pgis, in die Vermehrung von F1-Jungsauen für Nemegeer einzusteigen. An-Pigs erzeugen die Jungsauen und Nemegeer verkaufen sie anschliessend. Die Auslieferung der Jungsauen erfolgt mit einem LKW, der nur Schweine des Betriebs An-Pigs transportiert.



Der LKW des Betriebs An-Pigs unterwegs als Markenbotschafter der SUISAG.

Alle vier Wochen werden etwa 90 Sauen mit Mutterliniensperma von SUISAG besamt. Die rund 190 Blister Sperma holt ein niederländischer Kurierdienst bei SUISAG freitags um 8 Uhr ab und fährt sie temperaturgeführt bis zum Betrieb An-Pigs in Belgien

An-Pigs ist mit diesen Mengen seit 2023 der grösste Kunde für Mutterlinien Sperma von SUISAG. Zukünftig will der Betrieb noch mehr Sauen mit SUISAG Mutterliniensperma besamen und insofern noch mehr Jungsauen erzeugen. Gerade bei rückläufigen Spermaverkauf in der Schweiz sind solche Kunden im Ausland sehr wichtig für uns.

Der Verkauf und Auslieferung der F1-Jungsauen von An-Pigs durch die Firma Nemegeer in Belgien erfolgt seit Spätherbst 2023.

Bei Verkauf von Sperma aus der Schweiz oder von Zuchtschweinen mit Schweizer-Genetik im Ausland erzielt SUISAG direkte Einnahmen. Am Beispiel von An-Pigs funktioniert die Ertragsmechanik wie folgt: An-Pigs kauft Sperma in der Schweiz und bezahlt den normalen Schweizer Genetikzuschlag. Pro durch An-Pigs verkaufte F1-Jungsau erhält SUISAG wiederum eine Lizenzgebühr.



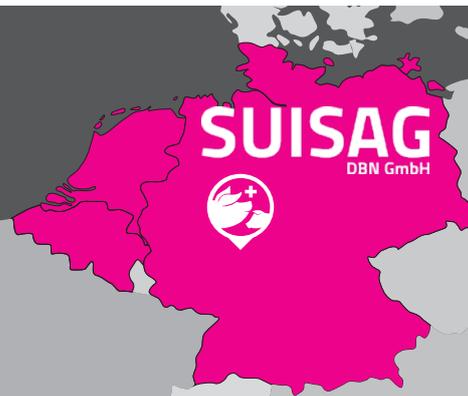
Das Sperma ist beim Transport optimal temperiert.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit unseren neuen Partnern in Belgien.

D – Deutschland

B – Belgien

N – Niederlande



Darf ich mich vorstellen? SUISAG DBN – die Tochter von SUISAG

Etwa jeder zehnte Mastferkelproduzent in Deutschland profitiert von Schweizer Mutterliniengenetik im Stall. Inzwischen werden mehr Jungsaunen mit Schweizer Genetik im Ausland erzeugt als in der Schweiz. Selbstverständlich brauchen wir beides: Treue Kunden im Heimatmarkt und treue Kunden im Ausland. Gemeinsam helfen sie, das Schweizer Zuchtprogramm mitzufinanzieren und damit weiterzuentwickeln.

Nach über zehn Jahren mit Auslandsgeschäften wurde es Zeit, für die über 500 Kunden in Deutschland und den umliegenden Ländern einen Standort direkt vor Ort zu haben: die SUISAG DBN GmbH mit Sitz in Giessen. Wir nennen sie intern einfach nur «DBN».

DBN bedeutet ausgeschrieben Deutschland, Belgien, Holland. Die DBN ist zwar nur die kleine 100%-Tochter der SUISAG, aber inzwischen als Tierzuchtorganisation nach europäischem Recht in Deutschland und Österreich anerkannt. Die Anerkennung in weiteren Ländern wird folgen. Nur mit dieser Anerkennung können wir unsere Tätigkeiten in Europa weiter ausbauen.

Sowohl die DBN wie auch die Vermehrungsbetriebe und KB-Stationen im Ausland nutzen für die Herdebuchführung unsere Software SuisData und nehmen an unserer Zuchtwertschätzung teil. Zusätzliche IT-Kosten fallen dadurch also nicht an.

Bis letztes Jahr waren verschiedenen Personen von SUISAG im Mandat für die DBN tätig. Ab 1. Januar 2024 hat die DBN mit Peter van de Vannet erstmals einen Aussendienstmitarbeiter für den Vertrieb von Jungsaunen und Sperma für Eigenremontierer.

Peter kennt dieses Business seit vielen Jahren. Er war bis Ende 2023 für den belgischen Zuchtverband VPF tätig, eine Partnerorganisation von uns und der exklusive Vertriebspartner für Schweizer Mutterliniengenetik in Belgien. Peter wird sich mehrheitlich auf die Märkte Holland und Spanien fokussieren.



Schweizer Sauen – von den Alpen bis ans Meer im Einsatz

Österreich

In den letzten Jahren hatten wir in Österreich nur zwei Kunden, die Sperma von SUISAG Ebern aus Deutschland für ihre Eigenremontierung bezogen. Im Januar 2023 nahmen wir erstmals mit einem kleinen Stand an der Alpen-Adria Landwirtschaftsmesse in Klagenfurt teil und hatten dort gute Gespräche. Im Mai besuchte uns eine Gruppe von Schweinehaltern aus Kärnten in der Schweiz.



Gruppe von Schweinehaltern aus Kärnten zusammen mit Verkaufsleiter und Landesverantwortlichen Fabian Fleischli.



Stand an der Riedermesse in Österreich.

Anfang September 2023 nahmen wir an der Rieder Messe in Oberösterreich teil, denn der Grossteil der Schweine in Österreich steht in diesen drei Bundesländern: In Ober- sowie Niederösterreich und in der Steiermark. Auch in Ried hatten wir gute Gespräche.

Im «Startjahr 2023» lieferten wir immerhin 58 Zuchtschweine und etwas Mutterlinien-Sperma an sechs österreichische Betriebe. In Österreich versuchen wir erstmals, Kunden ohne Vertriebspartner vor Ort zu gewinnen. Das geht zwar langsamer, dafür muss man die Einnahmen nicht mit einem Partner teilen. Aufgrund der Nähe, Sprache und der Situation, dass wir Sperma relativ einfach und günstig an Kunden in Österreich liefern können, haben wir uns für diese Vertriebsform entschieden.

Slowenien

Durch die Messe in Kärnten ergaben sich auch Kontakte nach Slowenien. Im Sommer konnten wir dann erstmals etwas Mutterliniensperma an mehrere Sauenhaltern in Slowenien exportieren.



Blick in den Wartestall des Vermehrungs-
betrieb An-Pigs mit grosszügigen
Strohbuchten. Alle vier Wochen werden hier etwa
240 tragende Sauen eingestallt. Kurz vor
dem Ferkeln kommen sie in den Abferkelstall.

Jahresrechnung

Bilanz 31. Dezember 2023 und Vorjahr

Aktiven	31.12.2023	31.12.2022
Flüssige Mittel	5'331'465 CHF	2'827'153 CHF
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen <ul style="list-style-type: none"> ▪ gegenüber Dritten ▪ gegenüber Aktionären 	1'571'332 CHF 868'562 CHF	819'014 CHF 1'612'090 CHF
Andere Forderungen <ul style="list-style-type: none"> ▪ gegenüber staatlichen Stellen ▪ gegenüber Dritten 	41'296 CHF 871 CHF	8'795 CHF 0 CHF
Tier- und Warenbestände	420'847 CHF	440'448 CHF
Aktive Rechnungsabgrenzungen Dritte	228'882 CHF	307'022 CHF
Umlaufvermögen	8'463'255 CHF	6'014'522 CHF

Finanzanlagen	5'871 CHF	5'871 CHF
Langfristige Forderungen Aktionäre	15'699 CHF	1'268'285 CHF
Langfristige Forderungen Nahestehende	1 CHF	1 CHF
Beteiligungen	760'001 CHF	760'001 CHF
Mobile Sachanlagen	917'871 CHF	567'911 CHF
Betriebsgebäude	4'631'560 CHF	5'257'683 CHF
PV Anlagen	936'682 CHF	1'018'132 CHF
KB-Station Knutwil	675'051 CHF	1'076'498 CHF
Anlagevermögen	7'942'736 CHF	9'954'382 CHF
Total Aktiven	16'405'991 CHF	15'968'904 CHF

Passiven	31.12.2023	31.12.2022
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen <ul style="list-style-type: none"> ▪ gegenüber Dritten ▪ gegenüber Aktionären 	1'021'041 CHF 16'208 CHF	1'374'768 CHF 0 CHF
kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten Nahestehende	11'524 CHF	10'911 CHF
kurzfristige Verbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> ▪ gegenüber staatlichen Stellen ▪ gegenüber Dritten 	101'867 CHF 37'772 CHF	50'346 CHF 0 CHF
Transferkonto	2'923 CHF	1'185 CHF
Passive Rechnungsabgrenzung Dritte	1'655'437 CHF	1'778'399 CHF
Total kurzfristiges Fremdkapital	2'846'772 CHF	3'215'609 CHF

Darlehen Nahestehende	276'000 CHF	276'000 CHF
Rückstellungen	5'729'543 CHF	5'417'284 CHF
Arealentwicklung Knutwil	670'000 CHF	500'000 CHF
Total langfristiges Fremdkapital	6'675'543 CHF	6'193'284 CHF
Total Fremdkapital	9'522'315 CHF	9'408'893 CHF

Aktienkapital	600'000 CHF	600'000 CHF
Gesetzliche Kapitalreserve	871'171 CHF	871'171 CHF
Gesetzliche Gewinnreserve	120'000 CHF	120'000 CHF
Freiwillige Gewinnreserve	4'963'200 CHF	4'653'200 CHF
Eigene Aktien	- 400 CHF	0 CHF
Gewinnvortrag	5'640 CHF	7'591 CHF
Jahresgewinn	324'065 CHF	308'049 CHF
Eigenkapital	6'883'676 CHF	6'560'011 CHF
Total Passiven	16'405'991 CHF	15'968'904 CHF

Erfolgsrechnung 2023 und Vorjahr

Ertrag	2023	2022
Produktion & Verkauf	5'487'188 CHF	5'774'634 CHF
Zucht	5'539'910 CHF	5'553'968 CHF
SGD	3'863'225 CHF	4'041'789 CHF
Übrige Erlöse	528'771 CHF	592'735 CHF
Veränderung Wertberichtigung	337 CHF	-157'371 CHF
Betrieblicher Ertrag	15'419'431 CHF	15'805'755 CHF

Aufwand	2023	2022
Aufwand Material und Waren	-4'982'349 CHF	-4'817'783 CHF
Aufwand Drittleistungen	-85'908 CHF	-107'564 CHF
Bestandesänderungen Vorräte	19'600 CHF	55'360 CHF
Total Material, Waren und Drittleistungen	-5'048'657 CHF	-4'869'987 CHF

Bruttogewinn I	10'370'774 CHF	10'935'768 CHF
Personalaufwand	-6'862'013 CHF	-7'083'887 CHF
Bruttogewinn II	3'508'761 CHF	3'851'881 CHF
Raumaufwand	-383'700 CHF	-383'700 CHF
Unterhalt und Reparaturen	-162'171 CHF	-187'116 CHF
EDV	-348'663 CHF	-575'595 CHF
Fahrzeug- und Transportaufwand	-124'112 CHF	-138'304 CHF
Versicherungen, Abgaben, Gebühren	-69'926 CHF	-78'800 CHF
Energie- und Entsorgungsaufwand	-236'031 CHF	-216'658 CHF
Verwaltungsaufwand	-339'613 CHF	-421'070 CHF
Werbeaufwand	-176'720 CHF	-197'168 CHF
Total betrieblicher Aufwand	-1'840'936 CHF	-2'198'485 CHF

Betriebsergebnis	1'667'825 CHF	1'653'396 CHF
Abschreibungen	-1'002'253 CHF	-885'516 CHF
Betriebsergebnis vor Finanzerfolg und Steuern (EBIT)	665'572 CHF	767'880 CHF

Finanzertrag	11'323 CHF	626 CHF
Finanzaufwand	-35'460 CHF	-24'506 CHF
Total Finanzerfolg	-24'137 CHF	-23'880 CHF
Betriebsergebnis vor Steuern	641'435 CHF	744'000 CHF

Erfolg aus PV-Anlagen	138'722 CHF	78'589 CHF
Mietertrag	403'980 CHF	337'435 CHF
Liegenschaftsaufwand	-778'477 CHF	-769'925 CHF
Total betriebliche Nebenerfolge	-235'775 CHF	-353'901 CHF

Ausserordentlicher Aufwand	-70'499 CHF	-40'439 CHF
Ausserordentlicher Ertrag	140'891 CHF	21'912 CHF
Total ausserordentlicher Erfolg	70'392 CHF	-18'527 CHF
Jahreserfolg vor Steuern	476'052 CHF	371'572 CHF
direkte Steuern	-151'987 CHF	-63'523 CHF
Jahreserfolg	324'065 CHF	308'049 CHF

Anhang

Bezeichnung	2023		2022	
1. Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze				
Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts (Art. 957 bis 962) erstellt.				
2. Solidarbürgschaft zu Gunsten Dritten				
Im Zusammenhang mit der Mehrwertsteuer-Gruppenbesteuerung besteht eine Solidarbürgschaft für alle Mehrwertsteuerschulden der Gruppengesellschaften.				
3. Anzahl Mitarbeiter				
Die Anzahl der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt lag nicht über 250.				
4. Beteiligung (direkt und indirekt)	Kapital- anteil in %	Stimmen- anteil in %	Kapital- anteil in %	Stimmen- anteil in %
Agrimo AG, Wängi	100	100	100	100
SUISAG DBN GmbH, Giessen	100	100	100	100
5. Langfristige Verträge				
Mietverträge (pro Jahr)				
Agrimo AG, Wängi (bis 31.12.2024)		80'000 CHF		80'000 CHF
Quarantänestation Oberkirch (bis 31.12.2024)		16'000 CHF		16'000 CHF
Quarantänestation Knutwil (bis 31.03.2025)		8'000 CHF		8'000 CHF
Quarantänestation Gunzwil (bis 31.12.2024)		12'000 CHF		12'000 CHF
Quarantänestation Sempach (bis 31.12.2024)		18'000 CHF		18'000 CHF
Pachtzinsen ab 01.01.2021 (bis 31.12.2025)		270'000 CHF		270'000 CHF
Baurechtszinsen Parzelle Nr. 1330 Sempach (bis 31.12.2069)		37'200 CHF		37'200 CHF
6. Verbindlichkeiten gegenüber Vorsorgeeinrichtungen				
ASGA Pensionskasse, St. Gallen		0 CHF		78'700 CHF
7. Erläuterungen zu ausserordentlichen, einmaligen oder periodenfremden Positionen der Erfolgsrechnung				
Aufwand				
Abschreibung Beteiligung und Forderung SUISAG DBN GmbH		499 CHF		40'439 CHF
Rückstellung Abbruchkosten Allmend 8		70'000 CHF		0 CHF
Ertrag				
Verkauf mobile Sachanlagen		0 CHF		16'342 CHF
CO2 Rückvergütung		0 CHF		4'874 CHF
Verkauf Mobilier altes Gebäude		0 CHF		696 CHF
Galerie Gloggnern, Verkauf Bild		891 CHF		0 CHF
Suisseporcs, Abbruchkosten Baurechtsvertrag		140'000 CHF		0 CHF
8. Eigene Kapitalanteile				
Bestand per 01.01.		0		0
Käufe Verkäufe		1 0		0 0
Bestand per 31.12.		1		0

Es wurde eine Aktie zu CHF 400.00 zurückgekauft.

Antrag über die Verwendung des Bilanzergebnisses

Bezeichnung	31.12.2023	31.12.2022
Der Antrag des Verwaltungsrates lautet:		
Vortrag aus dem Vorjahr	5'640.00 CHF	7'590.56 CHF
Jahresgewinn	324'065.22 CHF	308'049.44 CHF
Total zur Verfügung der Generalversammlung	329'705.22 CHF	315'640.00 CHF
Erste Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven		
Dividendenausschüttung		
Zweite Zuweisung an die gesetzlichen Gewinnreserven		
Zuweisung an die freiwilligen Gewinnreserven	320'000.00 CHF	310'000.00 CHF
Auflösung freiwillige (beschlussmässige) Gewinnreserve		
Vortrag auf neue Rechnung	9'705.22 CHF	5'640.00 CHF

Kommentar zur Erfolgsrechnung

Ertragslage

Die SUISAG schaut auf ein solides Geschäftsjahr zurück und weist in der Jahresrechnung 2023 einen Gewinn in der Höhe von CHF 324'065 aus. In Anbetracht des Strukturwandels wurden laufend Sparmassnahmen und Kosteneinsparungen getroffen, welche sich positiv auf das Ergebnis auswirkten.

Der Umsatzrückgang P&V von 5% ist eine Konsequenz aus dem Strukturwandel und der daraus gesunkenen Nachfrage nach Sperma.

Im Geschäftsbereich Zucht ist der Gesamtertrag gegenüber dem Vorjahr stabil. Dies jedoch auch nur dank des Genetikzuschlages der Vaterlinie.

Beim SGD sind die Beiträge um 4.4% gesunken. Es gab auch 2023 weiterhin viele Betriebe, welche die Produktion eingestellt oder die Tierzahlen reduziert haben.

Im Export sind die Tierexporte jeweils sehr volatil. Da 2023 weniger Eber exportiert wurden und keine Beratungs-Dienstleistungen erbracht werden konnten (unter anderem wegen den Konflikten im Osten), ist der Gesamtertrag rund 12% tiefer als im Vorjahr. Die Wertschöpfung ist aufgrund der gestiegenen Lizenz-einnahmen besser geworden.

Es konnten noch zusätzliche Erträge durch die Vermietung der Allmend 8 generiert werden.

Aufgrund des andauernden Strukturwandels wird die Ertragslage der SUISAG mittel- und langfristig eine Herausforderung sein. Mit der Gründung der SUISAG DBN in Deutschland wird das internationale Geschäft somit wichtiger denn je.

Aufwand

Die betrieblichen Aufwendungen sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Dies, weil Rückstellungen für zukünftige Projekte gebildet wurden. Das sind die zentrale Vaterlinienaufzucht sowie die Arealentwicklung Knutwil.

Personalkosten

Die Personalkosten sind gegenüber dem Vorjahr um gut 3.1% gesunken. Es wurden einige Stellen nicht mehr im gleichen Umfang wieder besetzt.

Sonstige Erträge und Aufwendungen

Bei den übrigen betrieblichen Aufwänden sind einige Einsparungen gegenüber dem Vorjahr ersichtlich. Vor allem bei den IT-Kosten konnte wesentlich eingespart werden.

Aus dem Betrieb der Photovoltaikanlage resultierte ein Gewinn von CHF 138'722.

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision
an die Generalversammlung der
Suisag, Aktiengesellschaft für Dienstleistungen in der Schweineproduktion, Sempach

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der **Suisag, Aktiengesellschaft für Dienstleistungen in der Schweineproduktion** für das am 31. Dezember 2023 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

Kriens, 9. April 2024

Truvag Revisions AG



Christof Bättig
zugelassener Revisionsexperte
leitender Revisor

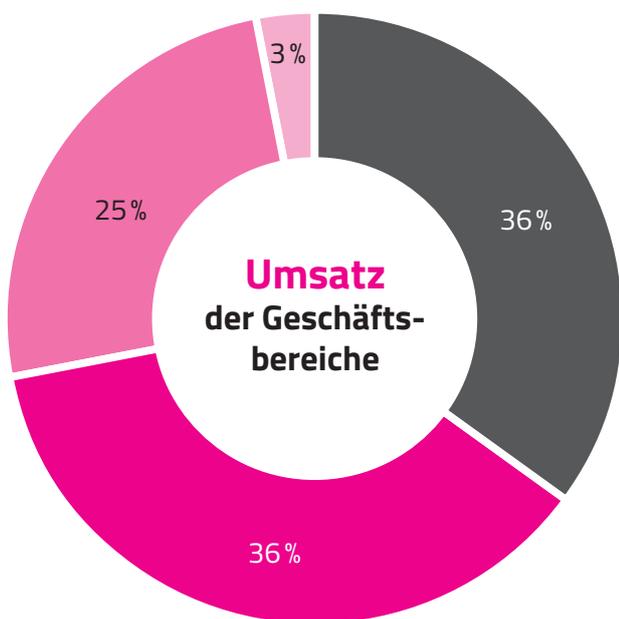


Jasmin Ursprung
zugelassene Revisionsexpertin

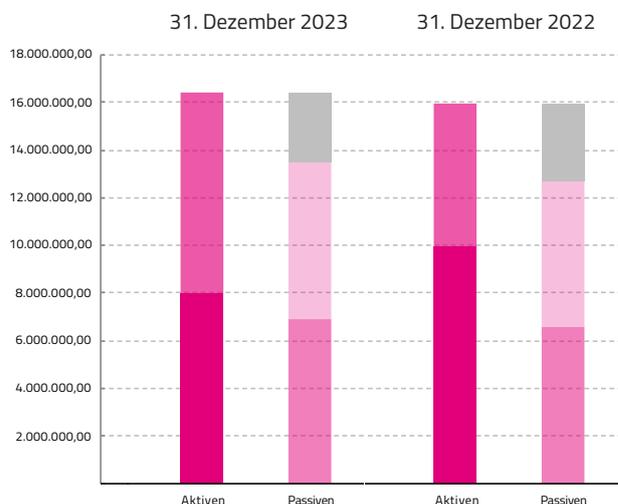
Beilagen:

- Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung, Anhang)
- Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns

2023 – ein kurzer Überblick



Bilanz

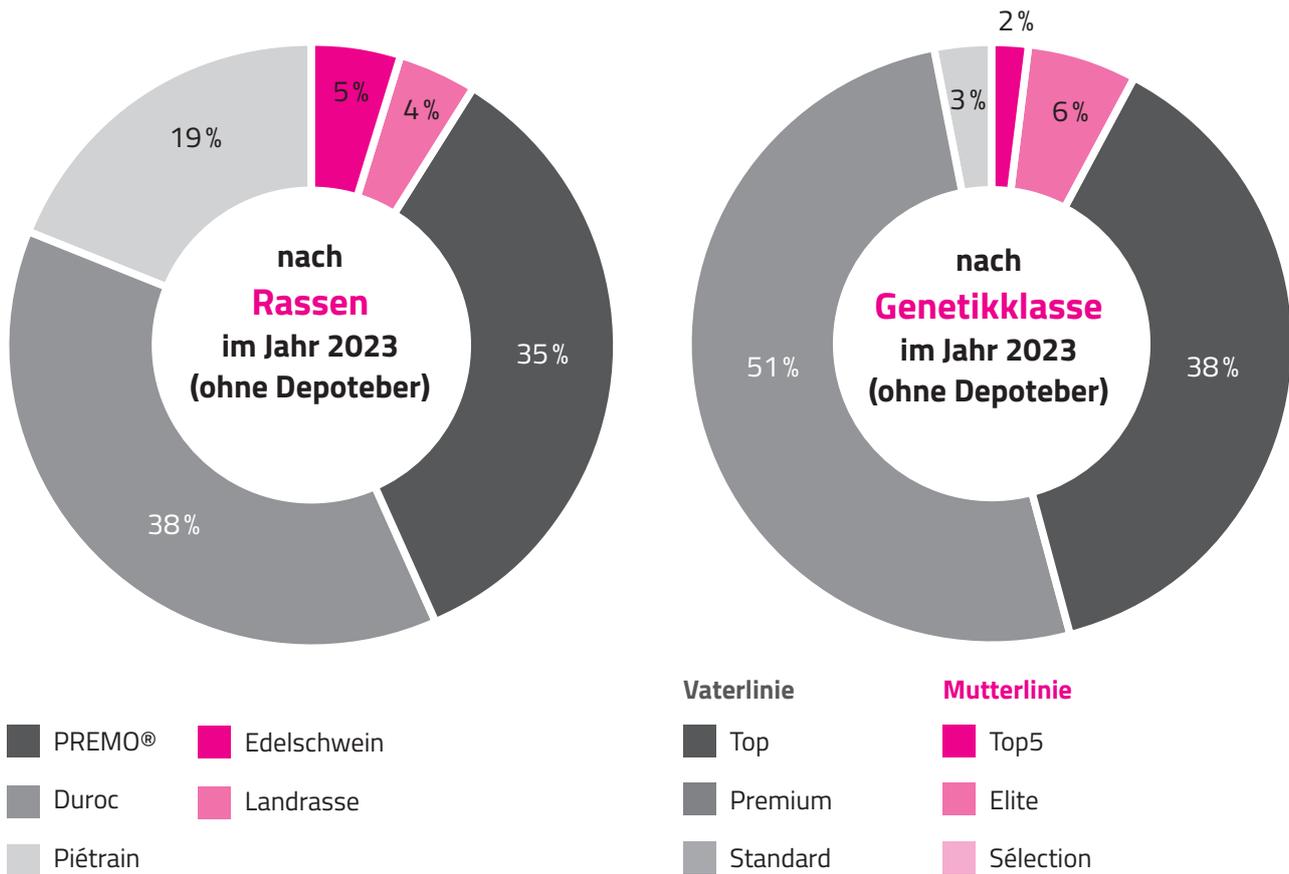


- Produktion & Verkauf
- SGD
- Umlaufvermögen
- Kurzfristiges Fremdkapital
- Zucht
- übrige Erlöse (Export, Support, etc.)
- Anlagevermögen
- Langfristiges Fremdkapital
-
- Eigenkapital

Personalbestand der SUISAG

Geschäftsbereich	Mitarbeitende	Vollstellen	Mitarbeitende	Vollstellen
	31. Dezember 2023	31. Dezember 2023	31. Dezember 2022	31. Dezember 2022
Zucht	24	16.7	28	20.7
Produktion & Verkauf	36	15.9	38	16.8
SGD	13	9.7	15	10.7
Unternehmensentwicklung & Ressourcen	11	8	17	11.8
Geschäftsführer und Stab	3	3	3	3
Total	87	53.3	101	63

Anteil verkaufter Blister



Entwicklung der Anzahl männlicher (M) und weiblicher (F) Herdebuch-Tiere

Jahr	ES		SL		ESV		D		H		P		Total	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
2019	160	8'223	60	1'417	317	189	88	103	4	19	27	28	656	9'979
2020	160	8'576	58	1'408	343	258	106	163	3	14	34	30	704	10'449
2021	176	8'680	59	1'297	292	182	122	173	4	20	54	36	707	10'388
2022	166	8'729	47	1'246	284	169	121	213	2	11	67	41	687	10'409
2023	149	8'248	57	1'225	232	182	111	201	2	12	57	43	608	9'911

(M mit mindestens 1 Sprung, bzw. F mit mind. 1 Wurf an einem Stichtag Ende Jahr, Standort Herdebuchbetrieb oder KB-Station)

* ES = Schweizer Edelschwein, SL = Schweizer Landrasse, ESV = PREMO®, D = Duroc, H = Hampshire, P = Piétrain

Phänotypische Resultate der Endprodukteprüfung

aller im Jahr 2023 geschlachteten Nachkommen der geprüften Eber

Rasse	Mastprüfanstalt						Schlachthof		
	Anzahl	MTZ	FV	FLM	IMF	DL	Anzahl	TZS	MFA
PREMO®	407	1'028	2,44	55,1	2,37	2,60	2'561	654	57,5
Duroc	341	1'033	2,48	55,8	2,47	3,41	2'706	654	56,7
Piétrain	139	981	2,45	59,9	1,80	3,86	827	634	57,9

MTZ (Masttageszunahme), FV (Futterverwertung), IMF (Intramuskuläres Fett), DL (Tropfsaftverlust), TZS (Tageszunahmen), MFA (Magerfleischanteil)

* Bewertung von Futterverwertung, Tageszunahmen und Bezahlung nach Magerfleischanteil gemäss Proviande Maske als Abweichung zu Piétrain.



Schweinegenetik



Künstliche Besamung



Schweinegesundheit



FarmAnimalShop



International

