



SWISS EXCELLENCE
SINCE 1902

2020

Jahresbericht
Rapport annuel
Management report



GVFI Meilen- steine

- Trotz schwierigster Bedingungen aufgrund der Corona-Pandemie konnte die GVFI ihre Marktanteile in den Kernbereichen weiter ausbauen. Auch das Absatzwachstum entwickelte sich positiv. Betrug es 2019 noch 43'700 Tonnen, waren es 2020 bereits 44'800 Tonnen.
- Dass wir dieses aussergewöhnliche Jahr 2020 so gut gemeistert haben, verdanken wir nicht zuletzt unseren engagierten Mitarbeitenden, unseren weltweiten Lieferpartnern und natürlich unseren treuen Kunden.
- Sowohl die GVFI International AG als auch die GVFI Europe B.V. haben die erschwerte Zertifizierung IFS Broker Version 3 auf höherem Niveau bestanden. Dieses international anerkannte Verfahren belegt, dass bei uns eine gute Lebensmittelsicherheitskultur tatsächlich gelebt wird.

GVFI Les étapes majeures

- *Malgré les conditions extrêmes causées par la pandémie de corona-virus, la GVFI a pu augmenter encore ses parts de marché dans les domaines d'activité principaux. L'évolution était également positive sur le plan de la progression des ventes : elles sont passées de 43'700 tonnes en 2019 à 44'800 tonnes en 2020.*
- *C'est notamment grâce à la motivation de nos employés, de nos partenaires fournisseurs à l'échelle internationale et, bien sûr, de nos fidèles clients que nous devons d'avoir si bien surmonté les écueils d'une année hors du commun*
- *La GVFI Internationale SA aussi bien que la GVFI Europe B.V. ont réussi la certification « IFS Broker, version 3 » au niveau supérieur. Cette procédure reconnue mondialement prouve qu'une solide culture de la sécurité alimentaire est effectivement vécue au quotidien chez nous.*

Le rapport de gestion 2020 se compose de la partie rapport annuel 2020 et des comptes annuels 2020. Ces deux parties sont disponibles sous forme de publications séparées.

GVFI Milestones

- In spite of extremely difficult conditions during the corona-virus pandemic, GVFI further expanded its market share in its core business areas. Sales volumes also posted positive growth and improved from 43,700 tonnes in 2019 to 44,800 tonnes in 2020.
- It is only thanks to the commitment of our employees, our global supply partners and naturally also our loyal customers that we overcame the challenges of this extraordinary year 2020.
- Both GVFI International Ltd and GVFI Europe B.V. passed the more difficult IFS Broker Version 3 certification at "Higher Level". This internationally accepted procedure confirms that we actually live up to a good food safety culture.

Together, the 2020 management report and 2020 financial statements form the 2020 annual report. These are available as separate publications.

Der Jahresbericht 2020 und die Jahresrechnung 2020 bilden zusammen den Geschäftsbericht 2020. Beide Teile sind als separate Publikationen erhältlich.

Einfuhren Importations Imports



Europa | Europe | Europe

23'850 T
199'100 in 1000 CHF



Nordamerika
Amérique du Nord
North america

200 T
8'650 in 1000 CHF



Afrika | Afrique | Africa

350 T
5'800 in 1000 CHF



Südamerika
Amérique du sud
South america

14'400 T
117'400 in 1000 CHF



Asien | Asie | Asia

50 T
350 in 1000 CHF



Australien, Neuseeland
Australie, Nouvelle-Zélande
Australia, New Zealand

5'950 T
94'300 in 1000 CHF



44'800

Tonnen | tonnes | tonnes



Total

425'600

in 1000 CHF

Zahlen GVFI-Gruppe (konsolidiert) | Chiffres Groupe GVFI (consolidés) | Figures GVFI Group (consolidated)



Die konsequente Umsetzung unseres Leitbildes hat sich gerade im Krisenjahr 2020 besonders bewährt.

- Wir sind unseren Lieferanten partnerschaftlich verbunden.
- Wir sind der Umwelt und der Gesellschaft verpflichtet.
- Wir geben unseren Mitarbeitenden Verantwortung; das schafft Vertrauen.
- Wir arbeiten effektiv, effizient und wirtschaftlich im Dienste unserer Kunden.
- Wir verdienen uns das Vertrauen unserer Kunden.
- Wir garantieren gesetzeskonforme und sichere Handelsaktivitäten.

L'application systématique de nos principes directeurs a plus que jamais fait ses preuves au cours de cette année de crise.

- Nous entretenons des rapports de partenariat avec nos fournisseurs.
- Nous nous engageons pour l'environnement et la société.
- Nous confions des responsabilités à notre personnel ; cela crée un climat de confiance.
- Nous pratiquons un mode de travail pragmatique, efficient et économique au service de nos clients.
- Nous faisons en sorte de mériter la confiance de nos clients.
- Nous garantissons des activités commerciales sûres et conformes à la loi.

The consistent implementation of our corporate guiding principles has particularly proved itself in 2020, the year of crisis.

- We cooperate with our suppliers in a spirit of partnership.
- We are committed to the well-being of the environment and society.
- We give our employees responsibility, as this creates trust.
- We work effectively, efficiently and viably in the service of our customers.
- We earn the trust of our customers.
- We guarantee secure trading activities in compliance with all laws.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner

Was für ein Jahr! Nach dem ersten Quartal lagen der Umsatz 12% und der Absatz 28% über den jeweiligen Vorjahreswerten. Dann kam der Lockdown. Das Bundesamt für Landwirtschaft und Proviande stoppten den Import sofort, radikal und wohl auch richtigerweise. Dies bewirkte in der Schweiz einen Umsatzeinbruch von 50% im April und von 25% im Mai. In Europa war der Nachfrage-Effekt ähnlich, jedoch mit leichter Verzögerung.

Die Corona-Pandemie traf die globalen Fleischlieferketten besonders hart. Sie verursachte bedeutende Unterbrechungen. Der Lockdown führte logischerweise zu einem völlig veränderten Verbraucherverhalten. Die massiven Einschränkungen in der Grossgastronomie und die Restaurantschliessungen legten einen ganzen Vertriebskanal lahm. Ende Mai zeigte sich eine allmähliche Stabilisierung auf einem allgemein tieferen Preisniveau für Edelstücke.

Die Direktion reagierte schnell mit Kurzarbeit sowie intensiver Kommunikation mit Lieferanten, weltweiten Logistikpartnern und Kunden. Obwohl physische Kontakte vor allem mit unseren ausländischen Partnern wegen der eingeschränkten Mobilität kaum mehr möglich waren, gelang es uns, die Kundenwünsche trotz Lieferengpässen und schwierigsten Logistikbedingungen zu erfüllen. Unser breit abgestütztes, weltweites Netzwerk und die langjährigen, partnerschaftlichen Beziehungen kamen uns hier einmal mehr zugute.

Chères et chers actionnaires,
Chères et chers partenaires commerciaux,

Quelle année ! À la fin du premier trimestre, le chiffre d'affaires était en hausse de 12% et les ventes de 28% par rapport aux valeurs respectives de l'exercice précédent. Vint ensuite le confinement. L'Office fédéral de l'agriculture et Proviande ont immédiatement stoppé les importations, de manière radicale et sans doute justifiée. En Suisse, cela a entraîné une chute du chiffre d'affaires de 50% en avril et de 25% en mai. En Europe, l'effet sur la demande était similaire, bien qu'avec un certain retard.

La pandémie de coronavirus a durement frappé toute la chaîne d'approvisionnement en viande. Elle a entraîné des interruptions significatives. Logiquement, le confinement a radicalement modifié les habitudes des consommateurs. Les restrictions massives dans le secteur de la restauration collective ainsi que les fermetures des restaurants ont paralysé tout un canal de distribution. Fin mai, nous avons assisté à une stabilisation progressive à un niveau de prix globalement inférieur pour les morceaux nobles.

La direction a rapidement pris des mesures de chômage partiel et intensifié la communication avec les fournisseurs, les partenaires internationaux de la logistique et les clients. Même si les contacts physiques, surtout avec nos partenaires étrangers, n'étaient pratiquement plus possibles en raison de la mobilité restreinte, nous avons réussi à satisfaire les attentes des clients en dépit de conditions logistiques extrêmement complexes et de goulets d'étranglement au niveau des

Dear Shareholders
Dear Business Partners

What a year! At the end of the first quarter, sales revenue was up on the previous year by 12% and sales volume by 28%. And then came lockdown. The Federal Office for Agriculture and Proviande immediately stopped all imports, radically and rightly so. This caused a collapse in sales in Switzerland of 50% in April and 25% in May. The same happened to demand in Europe, but with a slight time lag.

The coronavirus pandemic hit global meat delivery chains particularly hard and caused severe interruptions. The lockdown naturally also led to extreme changes in consumer behaviour. The enormous restrictions applying to large-scale food services and the closure of restaurants paralysed an entire sales channel. Towards the end of May, stabilisation started setting in at a generally lower price level for prime cuts.

Management reacted rapidly by introducing short-time work and intensifying communication with suppliers, global logistics partners and customers. Although the restricted mobility meant that physical contact with our foreign partners in particular was no longer possible, we managed to meet our customers' demand in spite of delivery bottlenecks and the most difficult of logistics conditions. In this regard, we once again benefited from our broad-based global network and long-standing relationships with our partners.

Trotz der herausfordernden Umstände gelang es auch in Europa, den Absatz um 1.6% auf 7'700 Tonnen zu steigern.

Néanmoins et malgré les défis à relever, les ventes ont également augmenté de 1,6% à 7'700 tonnes en Europe.

However, in spite of the challenging circumstance, sales volume also improved in Europe by 1.6% to 7,700 tonnes.

Ab Juni ging es wieder bergauf. Und wie! Im Vergleich zu den Vorjahresmonaten erhöhte sich der Umsatz im Juni um 25%, im Juli um 10%, im August gar um 40% und im September um 24%.

Dann ging es wieder bergab. Die zweite Corona-Welle schwappte über Europa. Sie wirkte sich in unvorstellbarer Weise auf die Branche aus. Mehrere mittlere und grosse Fleischverarbeitungsbetriebe mussten vorübergehend wegen erkrankter Mitarbeitender schliessen. Dies führte kurzfristig zu erhöhten Grosshandelspreisen und zu einem Rückgang der globalen Viehpreise um 20 – 30%. Anhaltende Unsicherheiten in der Tourismusbranche und im Bereich Food Service hatten zur Folge, dass sich die Nachfrage bis zum Jahresende nicht mehr erholte.

Die zweite Corona-Welle führte im letzten Quartal 2020 bei der GVFI International AG zu einem Umsatzeinbruch von 15% gegenüber der Vergleichsperiode im Vorjahr. Erfreulicherweise konnten wir den Absatz in der Schweiz im ganzen Jahr allen widrigen Umständen zum Trotz um 993 Tonnen oder 2.7% steigern.

livraisons. Un réseau mondial largement ramifié et des relations de partenariat de longue date étaient une fois de plus à notre avantage.

La situation a commencé à s'arranger à partir du mois de juin. Et comment ! Par rapport aux mêmes mois de l'exercice précédent, le chiffre d'affaires a augmenté de 25% en juin, de 10% en juillet, puis même de 40% en août et de 24% en septembre.

C'est alors qu'une nouvelle dégradation est intervenue : l'Europe subissait la deuxième vague de coronavirus. Les répercussions dans la branche furent stupéfiantes : plusieurs moyennes et grandes usines de transformation de la viande ont dû fermer temporairement en raison de cas de maladie parmi leur personnel. Cela a rapidement fait monter les prix dans le commerce de gros, parallèlement à une baisse globale des prix du bétail de 25 – 30%. En raison des incertitudes persistantes dans les secteurs du tourisme et de la restauration, la demande n'a pas repris jusqu'à la fin de l'année.

La deuxième vague de coronavirus a provoqué un recul des ventes de 15% à la GVFI Internationale SA au dernier trimestre 2020 par rapport à la même période de l'année précédente. Sur l'ensemble de l'année, les ventes en Suisse ont néanmoins augmenté de 993 tonnes ou 2,7% en dépit de toutes les circonstances négatives.

The situation improved again from June. And how! Compared to the prior-year period, sales improved by 25% in June, by 10% in July, by as much as 40% in August, and 24% in September.

Then things started going downhill again when the second coronavirus wave hit Europe. The impact on the industry is impossible to imagine. Several medium-sized and large meat processing facilities had to close temporarily after their employees fell ill. This led to short-term increases in wholesale prices and a decline of 20% to 30% in global livestock prices. Due to ongoing uncertainties in the tourism and food service sectors, demand failed to recover before the end of the year.

The second coronavirus wave caused a slump in sales of 15% year-on-year in the last quarter of 2020 for GVFI International Ltd. Luckily, sales volume in Switzerland for the year as a whole improved in spite of these dire circumstances by 993 tonnes or 2.7%.

Insgesamt erreichten wir mit der GVFI International AG in Basel mit 37'500 Tonnen Absatz und 356.3 Mio. CHF Umsatz (- 1.3%) höchst befriedigende Resultate in diesem ausserordentlichen Jahr. Dabei ist festzuhalten, dass wir unsere Marktanteile in den Kernbereichen trotz Krise auf sehr hohem Niveau weiter steigern konnten. Ein klarer Hinweis für ein bewährtes und gut funktionierendes Geschäftsmodell, das von unseren Mitarbeitenden mit grosser Sorgfalt gepflegt wird. Und auch ein deutliches Treuebekenntnis unserer Kunden! Damit ist unser strategisches Ziel, die führende Fleischimporteurin der Schweiz zu sein und zu bleiben, mehr als erreicht.

Die Geschäftsentwicklung der GVFI Europe B.V. litt stärker, da die Kundenbasis im Gegensatz zur Schweiz in Bezug auf Retail/Food Service weniger ausgeglichen ist. Trotz der herausfordernden Umstände gelang es auch in Europa, den Absatz um 1.6% auf 7'700 Tonnen zu steigern.

Insgesamt ergibt sich für die GVFI Gruppe mit total 44'800 abgesetzten Tonnen ein konsolidierter Umsatz von CHF 425 Mio. Damit können wir auch in diesem speziellen Jahr einen befriedigenden konsolidierten Gewinn von CHF 1.1 Mio. ausweisen.

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung danken allen Mitarbeitenden ganz herzlich für ihren täglichen Einsatz im Dienste unserer Kunden – besonders in diesem herausfordernden Jahr 2020. Unseren weltweiten Lieferpartnern und Ihnen, sehr geehrte Kundinnen und Kunden, danken wir nicht minder herzlich für die langjährige Treue zur GVFI, die unsere ausgewiesenen Erfolge überhaupt ermöglicht.

Globalement, la GVFI Internationale SA, dont le siège est à Bâle, a enregistré des résultats extrêmement réjouissants durant cette année extraordinaire, avec 37'500 tonnes vendues et un chiffre d'affaires de CHF 356,3 millions (-1,3%). Il convient de relever que nous avons encore augmenté nos parts de marché dans les secteurs d'activité principaux à un niveau très élevé malgré la crise. Cela confirme clairement l'efficience d'un modèle commercial éprouvé, entretenu par nos collaborateurs avec une extrême attention et souligne la fidélité de nos clients ! Notre objectif stratégique – être et rester le principal importateur de viande en Suisse – a donc été plus qu'atteint.

La marche des affaires de la GVFI Europe B.V. a davantage souffert de la situation, du fait que, contrairement à la Suisse, la base de clients présente un rapport moins équilibré entre le commerce de détail et la gastronomie. Néanmoins et malgré les défis à relever, les ventes ont également augmenté de 1,6% à 7'700 tonnes en Europe.

D'une façon générale, le groupe GVFI a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de CHF 425 millions et vendu 44'800 tonnes au total, ce qui nous permet de produire un bénéfice consolidé satisfaisant de CHF 1,1 million pour cette année si particulière.

Le conseil d'administration et la direction remercient chaleureusement toutes les collaboratrices et tous les collaborateurs pour leur engagement quotidien au service de nos clients – et plus que jamais en cette année mémorable. Nous remercions nos partenaires fournisseurs aux quatre coins de la planète ainsi que vous-mêmes, chères clientes et chers clients, pour votre fidélité à la GVFI depuis de nombreuses années qui est à la base des succès que nous enregistrons.

Seen overall, the results for GVFI International Ltd in Basel for this extraordinary year were highly satisfactory with a sales volume of 37,500 tonnes and sales revenue of CHF 356.3 million (-1.3%). It also has to be noted that we further expanded our already high market share in our core business areas in spite of the crisis. A good testimonial for our proven and well-functioning business model that is tended very carefully by our employees. And a clear-cut declaration of loyalty by our customers! As such, we have more than achieved our strategic objective of being and remaining the leading meat importer in Switzerland.

The crisis had a harsher impact on the performance of GVFI Europe B.V. as, in contrast to Switzerland, its customer base is less balanced with regard to the retail and food service segments. However, in spite of the challenging circumstance, sales volume also improved in Europe by 1.6% to 7,700 tonnes.

In total, the GVFI Group sold 44,800 tonnes and earned consolidated revenue of CHF 425 million, allowing us to report a satisfactory consolidated profit of CHF 1.1 million for this extraordinary year.

The Board of Directors and the Executive Board warmly thank all our employees for working hard every day for our customers – in particular in this very difficult year 2020. We just as warmly thank our global supply partners and our valued customers for their long-standing loyalty to GVFI, which is what makes our reported successes possible.


Peter Kofmel
Präsident | *Président* | Chairman


Sam Sprunger
CEO

Das Importgeschäft nach Fleischkategorien

Les importations de viande par catégorie

The import business by meat category



Grossvieh *Gros bétail* Beef



21'800 T

Allgemein

Im Berichtsjahr wurden 4'950 Tonnen Nierstücke für den Import freigegeben. Das sind 400 Tonnen oder 8% weniger als im Vorjahr. Nach einem guten ersten Quartal brach die Nachfrage nach Importedelstücken während der ersten Corona-Welle vor allem im Bereich Food Service stark ein. Ein Grossteil der Nachfrage verlagerte sich daraufhin von der Gastronomie zum Detailhandel. Aufgrund des allgemeinen Nachfrage-rückgangs von Edelstücken in Europa reduzierten sich die Preise stark.

Das dritte Quartal verzeichnete eine überdurchschnittlich hohe Nachfrage verglichen mit dem Vorjahr. Dennoch blieben die Preise auf einem tiefen Niveau stabil. Im letzten Quartal flachte die Nachfrage erneut ab und die Preise konnten sich bis zum Jahresende nicht vom tiefen Stand erholen. Der Marktanteil der GVFI konnte in den wichtigen Kernsegmenten Nierstücke sowie Verarbeitungskühe und Verarbeitungsfleisch auf einem sehr hohen Niveau gehalten und sogar leicht verbessert werden.

Beschaffung Nierstücke

Die Beschaffung in Südamerika war von zeitweise historischen Tiefstpreisen geprägt. Aufgrund der schwachen Nachfrage vor allem aus Europa war die Verfügbarkeit zu jederzeit gewährleistet. Engpässe für Filet gab es hingegen kurzzeitig am australischen Beschaffungsmarkt. Nach einer anhaltenden Dürreperiode kam der lang ersehnte Regen. Die ohnehin schon tiefen Viehbestände genossen perfekte Vegetationsbedingungen, blieben jedoch der Verarbeitungsindustrie fern. Das hatte einen rasanten Anstieg der Preise zur Folge.

Beschaffung Binden

Das Binden Geschäft verlief 2020 erfreulich. Es übertraf unsere Erwartungen in der Schweiz und in Europa. Insgesamt handelte die GVFI 520 Tonnen Binden oder 15% mehr als im Vorjahr. Die wichtigsten Beschaffungsmärkte waren wiederum Irland/UK und Südamerika – dort insbesondere Brasilien, Uruguay und Paraguay. Die hohen Qualitätsanforderungen wurden von unseren Lieferanten mit wenigen Ausnahmen gut eingehalten. Preisschwankungen hielten sich über das Jahr hinweg trotz Pandemie-Einflüssen im Rahmen.

Généralités

Au cours de l'exercice sous revue, 4'950 tonnes d'aloiaux ont été libérées à l'importation. Cela représente 400 tonnes ou 8% de moins que l'année précédente. Après un bon premier trimestre, la demande s'est effondrée pour les morceaux nobles importés pendant la première vague du coronavirus, surtout dans le secteur de la gastronomie. Une grande partie de la demande s'est ensuite reportée de la restauration vers le commerce de détail. En raison du recul généralisé de la demande de morceaux nobles en Europe, les prix ont fortement baissé.

Au troisième trimestre, nous avons enregistré une demande supérieure à la moyenne par rapport à l'année précédente, mais les prix sont restés stables à un bas niveau. Ensuite, la demande a de nouveau faibli au cours du dernier trimestre et les prix ne sont pas remontés jusqu'à la fin de l'année. La part de marché de la GVFI s'est maintenue à un niveau très élevé et a même légèrement progressé dans les segments majeurs de l'aloiau ainsi que du bétail et de la viande de fabrication.

Approvisionnement en aloiaux

En Amérique du Sud, les prix se situaient parfois à des niveaux historiquement bas. En raison de la faible demande, surtout en Europe, la disponibilité était assurée à tout moment. Il y a eu néanmoins quelques goulets d'étranglement pour les achats de filet sur le marché australien. Après une longue période de sécheresse, la pluie tant attendue est enfin arrivée. Les cheptels déjà réduits ont eu des conditions de végétation parfaites mais la filière de la transformation ne pouvait pas en profiter. De ce fait, les prix ont très vite augmenté.

Approvisionnement en viande séchée

En 2020, la marche des affaires était réjouissante pour la viande séchée et a même dépassé nos attentes en Suisse et en Europe. Au total, la GVFI a négocié 520 tonnes ou 15% de viande séchée de plus par rapport à l'année précédente. Les principaux marchés d'approvisionnement étaient à nouveau l'Irlande/le Royaume-Uni et l'Amérique du Sud - en particulier le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay. Les exigences qualitatives élevées ont été bien respectées par nos fournisseurs, à quelques rares exceptions près. Sur l'ensemble de l'année, les fluctuations de prix étaient modérées, malgré les effets de la pandémie.

General

In the reporting year, 4,950 tonnes of R + L were released for import, which was 400 tonnes or 8% less than in the previous year. After a good first quarter, demand for imported prime cuts collapsed during the first coronavirus wave, in particular in the food service segment. A large share of demand shifted from the food service to the retail trade. Following the general decline in demand for prime cuts in Europe, prices dropped sharply.

Although demand in the third quarter was higher on average than in the previous year, prices remained stable at a low level. Demand flattened out again in the last quarter and prices were unable to recover from their lows before the end of the year. GVFI's market share could be maintained at a very high level and even improved slightly in the important core segments of R + L, cow sides and meat for processing.

Procurement of R + L

Meat was procured from South America at sometimes historically low prices. As demand was weak, in particular in Europe, availability was guaranteed at all times. The Australian procurement market suffered from short-term delivery bottlenecks for tenderloins. The rains came after a long period of drought, and while the already decimated herds had access to perfect vegetation, they did not pass through to the processing industry. This led to a rapid increase in prices.

Procurement of binden cuts

The binden business did well in 2020 and outstripped our expectations in Switzerland and Europe. In total, GVFI traded 520 tonnes of binden cuts or 15% more than in the previous year. As before, the most important procurement markets were Ireland/UK and South America, in particular Brazil, Uruguay and Paraguay. With a few exceptions, our suppliers were well able to meet the high quality requirements. Price fluctuations were reasonable throughout the year in spite of the impact of the pandemic.



Verarbeitungsfleisch

Bétail de fabrication

Cow sides

Erfreulicherweise konnten wir unsere Marktanteile auf einem hohen Niveau ausbauen.

Il est réjouissant de constater que nous avons pu développer nos parts de marché à un niveau élevé.

Encouragingly, we expanded our market share at an already high level.

Bedarf

Die Nachfrage nach Verarbeitungsfleisch der Rindergattung war mit Ausnahme des Beginns der ersten Pandemie-Welle recht ausgeglichen. Insgesamt wurden 12'150 Tonnen für den Import freigegeben. Dies entspricht einer Zunahme von 1'925 Tonnen oder 16% im Vergleich zum Vorjahr. Erfreulicherweise konnten wir unsere Marktanteile auf einem hohen Niveau ausbauen.

Beschaffung

Dank unserer breit aufgestellten, hauptsächlich aus dem süddeutschen Raum und Österreich stammenden Lieferanten konnten wir die erwarteten Mengen auch während der turbulenten Pandemie-Phasen jederzeit in einer konstant hohen Qualität sicherstellen. Die Preise ab Ursprung gerieten bei der ersten Welle unter Druck, erholten sich aber schnell wieder. Ansonsten waren die Preise – von saisonalen Schwankungen abgesehen – ziemlich ausgeglichen.

Ausblick

Wir gehen davon aus, dass es auch 2021 regelmäßige Importfreigaben geben wird.

Besoins

La demande en viande de fabrication bovine était plutôt équilibrée, sauf au début de la première vague de la pandémie. Au total, 12'150 tonnes ont été libérées à l'importation, ce qui correspond à une hausse de 1'925 tonnes ou 16% par rapport à l'exercice précédent. Il est réjouissant de constater que nous avons pu développer nos parts de marché à un niveau élevé.

Approvisionnement

Grâce à un large réseau de fournisseurs, principalement dans le sud de l'Allemagne et en Autriche, nous avons pu assurer à tout moment les quantités attendues à un niveau qualitatif toujours élevé, même pendant les phases turbulentes de la pandémie. Les prix au départ du pays étaient sous pression pendant la première vague, mais la situation s'est rapidement calmée par la suite. Pour le reste, les prix étaient plutôt équilibrés, hormis des fluctuations saisonnières.

Perspectives

Les libérations devraient demeurer régulières en 2021.

Requirements

Except at the beginning of the first pandemic wave, demand for beef for processing was quite stable. A total of 12,150 tonnes were released for import, which is 1,925 tonnes or 16% more than in the previous year. Encouragingly, we expanded our market share at an already high level.

Procurement

Thanks to our broad-based network of suppliers from southern Germany and Austria in particular, we could guarantee the required quantities in consistently high quality at all times, even during the turbulent phases of the pandemic. Prices from the countries of origin came under pressure during the first wave, but recovered quickly. Otherwise, prices were relatively stable, except for seasonal fluctuations.

Outlook

We also expect to see regular import quotas in 2021.



4'100 T

Schweinefleisch

Viande de porc

Pork

Bedarf

Vor der ersten Pandemie-Welle wurden zum Jahresbeginn 700 Tonnen Schweinehälften für den Import freigegeben. Die Nachfrage nach Importschweinefleisch reduzierte sich mit der Schliessung des Gastronomie-Vertriebskanals umgehend auf einzelne Teilstücke, die zum AKZA-Zollansatz eingeführt wurden. Somit wurden über das gesamte Berichtsjahr hinweg 800 Tonnen weniger Schweinehälften importiert. Die Nachfrage nach Teilstücken war zwischen den beiden Pandemie-Wellen von Mai bis in den Spätsommer sehr erfreulich. Insgesamt importierte die GVFI 3'500 Tonnen Teilstücke. Das entspricht einer Zunahme von 800 Tonnen gegenüber dem Vorjahr.

Beschaffung

Auch 2020 waren Deutschland und Österreich unsere beiden wichtigsten Herkunftsländer. Die Preise in Deutschland für Schweinehälften starteten mit einer Notierung von 1.95 EUR pro Kilo robust ins neue Jahr. Bedingt durch die Corona-Pandemie, vor allem aber wegen der Afrikanischen Schweinepest (ASP) geriet der Preis in Europa stark unter Druck. Nach Ausbruch der ASP in Deutschland sperrte China dieses Herkunftsland sofort. Das führte zu einem Preisverfall von 68 Eurocent oder 35%, der sich bis zum Jahresende nicht wieder erholte. Zudem musste nebst anderen auch der grösste Schweinefleischverarbeiter Europas seine Produktion für mehrere Wochen einstellen. Das führte zu einem nie zuvor gesehenen Stau an Schlachtschweinen. Trotz vieler Turbulenzen konnten wir die Kundenbestellungen in den gewünschten Mengen und in der erwarteten Qualität jederzeit liefern.

Besoins

Avant la première vague de la pandémie, 700 tonnes de demi-carcasses de porc avaient été libérées pour l'importation en début d'année. A cause de la fermeture du canal de la restauration, la demande en viande porcine d'importation s'est immédiatement réduite à quelques pièces importées aux taux hors contingent, THC. Sur l'ensemble de l'exercice, les importations de demi-carcasses de porc ont ainsi reculé de 800 tonnes. La demande pour les pièces de boucherie était très réjouissante entre les deux vagues de la pandémie, du mois de mai à la fin de l'été. Au total, la GVFI a importé 3'500 tonnes de pièces de viande, ce qui correspond à une augmentation de 800 tonnes par rapport à l'exercice précédent.

Approvisionnement

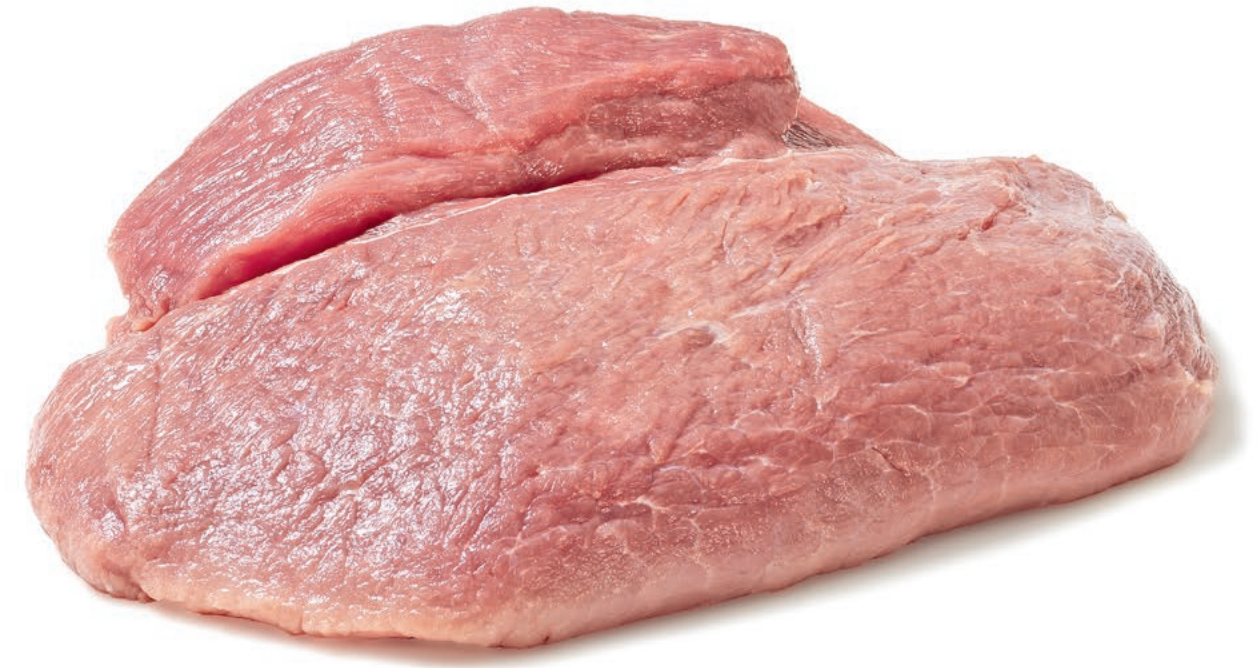
L'Allemagne et l'Autriche étaient de nouveau nos deux principaux pays d'origine en 2020. Au début de l'année, les prix des demi-carcasses de porc étaient robustes en Allemagne, autour de EUR 1.95 par kilo. En raison de la pandémie de coronavirus, mais surtout de la peste porcine africaine (PPA), les prix étaient ensuite soumis à une forte pression en Europe. A cause de la propagation de la PPA en Allemagne, la Chine a immédiatement interdit les importations en provenance de ce pays. Les prix ont alors chuté de EUR 0.68 ou 35% et n'ont plus augmenté jusqu'à la fin de l'année. En outre, le plus grand transformateur de viande porcine d'Europe a également dû, comme beaucoup d'autres, cesser sa production pendant plusieurs semaines. Cela a entraîné des retards sans précédent dans l'abattage des porcs. Malgré de nombreuses turbulences, nous avons toujours pu honorer les commandes des clients, dans les quantités et la qualité voulues.

Requirements

Before the first pandemic wave, 700 tonnes of pork sides were released for import at the beginning of the year. However, the closure of the food service channel immediately reduced demand for imported pork to a few cuts imported at the non-quota price. As a result, 800 tonnes fewer pork sides were imported in the reporting year. Demand for pork cuts was very encouraging from May to late summer between the two pandemic waves. GVFI imported a total of 3,500 tonnes of pork cuts, which is 800 tonnes more than in the previous year.

Procurement

Germany and Austria were also our most important countries of origin in 2020. Prices for pork sides in Germany were robust at the start of the new year at EUR 1.95 per kilogram. Because of the coronavirus pandemic and in particular the African swine fever, prices in Europe came under strong pressure. After the outbreak of African swine fever in Germany, China immediately blocked this country of origin, which caused a drop in price of 68 euro cents or 35%, and the price did not recover by the end of the year. In addition, Europe's biggest pork processing company was one of those that had to close down its operations for several weeks, which led to a pile-up of pigs for slaughter that has never been seen before. In spite of much turbulence, we managed to deliver customers' orders in the required quantity and expected quality at all times.



**Insgesamt importierte die GVFI
3'500 Tonnen Teilstücke.**

*Au total, la GVFI a importé
3'500 tonnes de pièces de viande.*

GVFI imported a total of
3,500 tonnes of pork cuts.



Lammfleisch *Viande d'agneau* Lamb

Die Konsumenten wollten trotz garstiger Bedingungen nicht auf ihre geliebten Edelstücke verzichten.

Malgré les conditions hostiles, les consommateurs n'ont pas voulu se priver des morceaux nobles les plus appréciés.

In spite of the nasty conditions, consumers did not want to do without their favourite prime cuts.

Bedarf

Die Pandemie schwächte die Nachfrage im Vertriebskanal des Food Service während der ersten und zweiten Welle erheblich. Im Gegensatz dazu stieg die Nachfrage im Einzelhandel erfreulicherweise stark an. Die Konsumenten wollten trotz garstiger Bedingungen nicht auf ihre geliebten Edelstücke verzichten. Aufgrund der zwischenzeitlichen Grenzschiessungen stieg auch die Nachfrage nach Importlammern stark. Insgesamt wurden mit 6'200 Tonnen 13% mehr Importlammfleisch freigegeben als 2019. Die Inlandproduktion war hingegen verglichen mit dem Vorjahr leicht rückläufig.

Beschaffung

Die Lammfleischproduktion aus unseren drei wichtigsten Beschaffungsregionen Australien, Neuseeland und Irland/UK blieb von den Pandemie-Folgen weitgehend verschont. Durch die stark eingeschränkte Reisetätigkeit bereiteten uns die logistischen Auswirkungen vor allem aus Übersee mehr Sorgen. Die Preisschwankungen hielten sich trotz teils massiv höherer Flugkosten im gewohnten Rahmen. Die Qualität blieb über die gesamte Berichtsperiode hinweg auf einem sehr hohen Niveau stabil.

Ausblick

Auch 2021 sollte die weltweite Nachfrage nach Lammfleisch hoch bleiben. Das Angebot an Schlachtlämmern könnte insbesondere in Australien aufgrund der verstärkten Remontierung leicht sinken. Normalisieren sich die Bedingungen, dürfte der Preis in der zweiten Jahreshälfte weiter anziehen.

Besoins

En raison de la pandémie, la demande a fortement baissé dans le canal de la gastronomie au cours de la première et de la deuxième vague. À l'inverse, la demande a connu une progression réjouissante dans le commerce de détail. Malgré les conditions hostiles, les consommateurs n'ont pas voulu se priver des morceaux nobles les plus appréciés. Du fait de la fermeture temporaire des frontières, la demande d'agneaux importés a aussi fortement progressé. Au total, les libérations ont augmenté de 6200 tonnes ou 13% pour la viande d'agneau importée par rapport à 2019. En revanche, la production indigène a légèrement baissé en comparaison annuelle.

Approvisionnement

Dans nos trois principales régions d'approvisionnement, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Irlande/le Royaume-Uni, la production ovine était largement épargnée par les effets de la pandémie. En raison des fortes restrictions dans le domaine des voyages, nous avons néanmoins été confrontés à des difficultés logistiques surtout pour les importations d'outre-mer. Les fluctuations des prix sont restées dans la fourchette usuelle, malgré des renchérissements parfois massifs sur les tarifs aériens. La qualité est restée stable à un niveau très élevé tout au long de l'année.

Perspectives

En 2021, la demande mondiale en viande d'agneau devrait rester élevée. L'offre en agneaux de boucherie pourrait légèrement baisser surtout en Australie, en raison d'un renouvellement accru. Si la situation se normalise, les prix devraient remonter au cours du deuxième semestre.

Requirements

The pandemic considerably dampened demand from the food service segment during the first and second waves. In contrast, demand in the retail trade increased strongly. In spite of the nasty conditions, consumers did not want to do without their favourite prime cuts. The temporary border closures also led to a strong increase in demand for imported lamb. In total, 6,200 tonnes or 13% more lamb was released for import than in 2019. Domestic production, on the other hand, declined slightly compared to the previous year.

Procurement

Lamb production in our three most important procurement regions of Australia, New Zealand and Ireland/UK remained mostly unscathed by the effects of the pandemic. The severe curb on travelling gave us logistical headaches, in particular for meat coming from overseas. In spite of the massive increase in flight costs, price fluctuations were within the usual limits. Quality remained stable at a very high level throughout the reporting period.

Outlook

Global demand for lamb will remain high in 2021. The supply of lambs for slaughter could decline slightly in Australia in particular due to intensified flock replacement programmes. If conditions should normalise, the price is expected to rise further in the second half of the year.



9'500 T



Geflügel *Volaille* Poultry

Bedarf

Die Pandemie prägte wider Erwarten auch unseren Geschäftsbereich Geflügel massgeblich. Im Berichtsjahr wurden mit 44'400 Tonnen 5.2% weniger Importkontingente freigegeben. Zugleich nahm die Inlandproduktion weiter zu. In diesem Kontext und durch den Eintritt von neuen Mitbewerbern in den Schweizer Geflügelmarkt hat die GVFI 2020 leicht an Marktanteilen verloren. Die strengen Massnahmen des BAG führten dazu, dass die Nachfrage nach Importgeflügel vor allem im Bereich Grossgastronomie stark zurückging. Die Auswirkungen von Lockdown und Homeoffice-Pflicht hinterliessen auch ausserhalb der Schweiz und Europas ihre Spuren. Vor allem bei der Pouletbrust führte das zu einem deutlichen Preisverfall. Signifikante Importmengen wurden wieder aus Brasilien bezogen. Weitere Importländer waren u. a. die Niederlande, Polen und Ungarn, wobei die osteuropäischen Länder ebenfalls mit der angespannten Lage konfrontiert wurden.

Beschaffung

Gegenüber dem Vorjahr ist die weltweite Geflügelproduktion 2020 um 1.5% gestiegen. 2019 lag die Steigerung noch bei 4.8% verglichen mit 2018. Die Beschaffung war durch das vorhandene Überangebot sehr preissensitiv. Grösste Herausforderungen waren die coronabedingten Produktionsunterbrechungen, fehlender Nachschub an Verpackungsmaterial und massiv gestörte Logistikströme. Homeoffice führte auch dazu, dass sich Ausstellung und Freigabe von Handelsdokumenten stark verspäteten.

Ausblick

Die «neue Normalität» dürfte nachwirkende Veränderungen in der Vertriebschiene des Food Service bewirken. Hingegen erwarten wir eine weiterhin stabile Nachfrage des Einzelhandels. Wir gehen davon aus, dass die Preise für Importgeflügel wieder anziehen werden. Dies auch aufgrund steigender Futterkosten.

Besoins

Contrairement aux attentes, la pandémie a également eu un impact majeur sur notre secteur d'activité de la volaille. Au cours de l'exercice sous revue, les contingents d'importation ont diminué de 5,2% pour s'établir à 44'400 tonnes. En même temps, la production indigène continuait d'augmenter.

Dans ce contexte, et en raison de l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché de la volaille en Suisse, la GVFI a perdu quelques parts de marché en 2020. Les mesures strictes prises par l'OFSP ont entraîné une forte baisse de la demande de volaille importée, surtout dans la filière de la restauration collective. Les effets du confinement et du télétravail ont aussi laissé des traces en dehors de la Suisse et de l'Europe. De ce fait, les prix ont nettement chuté, surtout pour les blancs de poulet. Des quantités significatives ont été de nouveau importées du Brésil. Les autres pays d'importation étaient notamment les Pays-Bas, la Pologne et la Hongrie, en sachant que les pays d'Europe de l'Est étaient également confrontés à une situation tendue.

Approvisionnement

Par rapport à l'exercice précédent, la production mondiale de volaille a augmenté de 1,5% en 2020. En 2019, la progression était encore de 4,8% par rapport à 2018. En raison d'une offre excédentaire, l'approvisionnement était très sensible aux prix. Les défis majeurs ont été les interruptions de production conditionnées par le coronavirus, les pénuries de matériel d'emballage et des flux logistiques fortement perturbés. La préparation et l'émission des documents commerciaux ont connu d'importants retards en raison du télétravail.

Perspectives

La « nouvelle normalité » pourrait entraîner des changements durables dans les circuits de distribution de la gastronomie. En revanche, nous prévoyons une demande qui restera stable dans le commerce de détail. Les prix de la volaille importée devraient de nouveau augmenter, et ce notamment en raison du renchérissement des fourrages.

Requirements

Against expectations, the pandemic also had a huge impact on our poultry business. At 44,400 tonnes, import quotas were down by 5.2% in the reporting year, while domestic production continued to rise.

In this context and due to the entry of new competitors into the Swiss poultry market, GVFI lost some market share in 2020. The strict measures implemented by the FOPH led to a strong decline in demand for imported poultry, in particular in the large-scale food service segment. The fall-out of the lockdown and the requirement for employees to work from home also left a mark outside Switzerland and Europe. This led to a collapse in prices for chicken breasts in particular. Substantial quantities were again imported from Brazil. Other import countries included the Netherlands, Poland and Hungary, whereby the Eastern European countries were also challenged by the difficult situation.

Procurement

Global poultry production grew by 1.5% year-on-year in 2020. In 2019, production grew by 4.8% compared to 2018. Given the oversupply, negotiations were very price sensitive. The biggest challenges included the coronavirus-driven interruptions in production, a lack of packaging materials and massively distorted logistic flows. Remote working led to a severe delay in the issue and approval of trade documents.

Outlook

The "new normal" is likely to have long-lasting effects on food service distribution channels. In contrast, we expect demand to remain stable in the retail channel. Prices for imported poultry are expected to rise again, also as a result of rising costs for feed.



900 T

Wild *Gibier* Game



Leider brach die Nachfrage in der Gastronomie zu Beginn der zweiten Pandemie-Welle abrupt ab.

La demande de la restauration a hélas brutalement chuté au début de la deuxième vague de la pandémie.

Unfortunately, however, demand from the food service segment abruptly collapsed at the beginning of the second pandemic wave.

Bedarf

Ungeachtet der erschwerten Verhältnisse startete die saisonale Warengruppe recht gut. Der Anteil an Frischwild konnte mit Ware aus dem europäischen Raum – insbesondere aus Österreich und Deutschland – weiter ausgebaut werden. Die Nachfrage nach frischem Farmwild aus Neuseeland hielt sich wie im Vorjahr stabil. Leider brach die Nachfrage in der Gastronomie zu Beginn der zweiten Pandemie-Welle abrupt ab.

Beschaffung

Die Warenverfügbarkeit aus Neuseeland und Spanien war aufgrund der geringen Nachfrage kein Problem. Die Beschaffung von Wild aus Österreich und Deutschland war zeitweise herausfordernd. Jedoch konnten wir die Nachfrage unserer Kunden jederzeit decken.

Besoins

Indépendamment du contexte difficile, la catégorie des produits saisonniers a bien démarré. La part du gibier frais a de nouveau augmenté avec des produits de l'espace européen, principalement d'Autriche et d'Allemagne. Comme déjà en 2019, la demande de gibier frais d'élevage en provenance de Nouvelle-Zélande était stable. La demande de la restauration a hélas brutalement chuté au début de la deuxième vague de la pandémie.

Approvisionnement

Compte tenu de la faible demande, la disponibilité de la marchandise de Nouvelle-Zélande et d'Espagne n'était pas un problème. L'approvisionnement en gibier d'Autriche et d'Allemagne était parfois délicat. Néanmoins, nous avons toujours pu satisfaire la demande de nos clients.

Requirements

In spite of the difficult circumstances, this seasonal product group got off to a good start. Chilled game could be supplemented by meat from Europe, in particular from Austria and Germany. As in the previous year, demand for chilled farmed game from New Zealand remained stable. Unfortunately, however, demand from the food service segment abruptly collapsed at the beginning of the second pandemic wave.

Procurement

Given the low demand, availability from New Zealand and Spain was never a problem. The procurement of game from Austria and Germany was challenging at times, but we always managed to meet our customers' demands.



450 T



Pferdefleisch

Viande de cheval

Horse meat

Die nachgefragten Mengen konnten trotz teils schwieriger Umstände immer sichergestellt werden.

Malgré les circonstances parfois difficiles, les quantités demandées ont toujours pu être assurées.

In spite of the difficult circumstances, the quantities required could be provided at all times.

Bedarf

Der Pferdefleischkonsum ist weiter rückläufig. Um die Nachfrage zu decken, wurden 2020 bei unveränderter Inlandproduktion 200 Tonnen weniger Importfleisch benötigt als 2019. Die GVFI konnte ihren Marktanteil auf bescheidenem Niveau halten.

Beschaffung

Die nachgefragten Mengen konnten trotz teils schwieriger Umstände immer sichergestellt werden. Unsere europäischen und von der SGS zertifizierten Lieferpartner machten einen guten Job. Hauptlieferländer sind nach wie vor Spanien und Frankreich.

Besoins

La consommation de viande chevaline a poursuivi son recul. Pour répondre à la demande, les importations de viande ont baissé de 200 tonnes par rapport à 2019, avec une production indigène inchangée. La GVFI a pu maintenir sa part de marché à un niveau modeste.

Approvisionnement

Malgré les circonstances parfois difficiles, les quantités demandées ont toujours pu être assurées. Nos partenaires européens, certifiés par la SGS, ont fait du bon travail. L'Espagne et la France sont toujours les principaux pays fournisseurs.

Requirements

Consumption of horse meat is still declining. With no changes in domestic production, demand could be met by 200 tonnes less imported meat in 2020 than in 2019. GVFI's market share was stable at a low level.

Procurement

In spite of the difficult circumstances, the quantities required could be provided at all times. Our SGS-certified European supply partners did a good job. The main countries of supply were once again Spain and France.

Logistiktrends

Tendances dans la logistique

Logistics trends

Luftfracht – weiterhin stark rückläufig

Die Verlagerung von der Luftfracht zur Seefracht setzte sich auch 2020 fort. Die GVFI wickelte insgesamt 1’300 Luftfrachtsendungen mit einem Volumen von 4’100 Tonnen ab. Das entspricht einer Abnahme von 300 Sendungen und 900 Tonnen gegenüber 2019. Betroffen war insbeson- dere frisches Rindfleisch aus Südamerika. Die Nachfrage nach Edelstücken aus Europa nahm weiter zu. Die GVFI führte Frischfleisch mit 19 verschiedenen Airlines aus 22 Abgangsdestina- tionen in die Schweiz und nach Europa ein.

Durch die Pandemie wurde die Reisetätigkeit stark eingeschränkt, ja zwischenzeitlich sogar teils verboten. Vor allem die arabischen und asiatischen Airlines gehörten zu den ersten, die sehr schnell Passagierflieger zu Frachttranspor- tern umfunktionierten. Routen und Fahrpläne wurden stark ausgedünnt und oft kurzfristig an das Frachtvolumen angepasst.

Während Monaten konnte keine Luftfracht über Madrid eingeführt werden. Die grossen Mengen, die normalerweise mit Vollfrachtern über Madrid ankommen, mussten auf viele neue Fluggesell- schaften verteilt werden. Dank unserer langjähri- gen Erfahrung in der Luftfrachtlogistik gelang es uns, unsere Kunden trotz schwierigster Bedin- gungen rechtzeitig zu beliefern.

Die Frachtraten stiegen nach Wiederaufnahme des Flugbetriebs wegen fehlender Erträge aus dem Reisegeschäft stark an. Seither sind sie auf hohem Niveau stabil.

Behörden und Logistik

Die Zusammenarbeit mit den Zollbehörden wurde aufgrund von Homeoffice und der Reorganisation der Zollverwaltung zunehmend schwieriger. Das neue Veterinärkontrollsystem (TRACES NT) wurde nach etlichen Verzögerungen im Spätherbst erfolgreich eingeführt.

Fret aérien – à nouveau en net recul

Les reports du fret aérien vers le fret maritime se sont poursuivis en 2020. Au total, la GVFI a effectué 1’300 envois par fret aérien pour un volume de 4100 tonnes. Cela correspond à une augmentation de 300 envois et 900 tonnes par rapport à 2019. Il s’agissait surtout de viande bovine fraîche en provenance d’Amérique du Sud. La demande de morceaux nobles d’origine européenne a continué d’augmenter. La GVFI a importé de la viande fraîche en Suisse et en Europe avec 19 compagnies aériennes différentes au départ de 22 aéroports.

L’activité de voyage était fortement restreinte par la pandémie, voire parfois totalement stoppée. Les compagnies aériennes arabes et asiatiques étaient notamment parmi les premières à convertir très rapidement des avions de passagers au transport de fret. Les lignes et les horaires ont été considé- rablement réduits et souvent adaptés aux volumes de fret au dernier moment.

Pendant des mois, il était impossible d’importer du fret aérien par Madrid. Les grandes quantités qui, normalement, transitent par Madrid sur des avions-cargos entiers ont dû être réparties sur plusieurs nouvelles compagnies aériennes. Grâce à nos nombreuses années d’expérience dans la logistique du fret aérien, nous avons pu livrer nos clients dans les délais, malgré ces conditions extrêmement difficiles.

Après la reprise des transports aériens, les taux de fret ont fortement augmenté en raison des pertes de recettes sur les activités de voyage. Depuis, ils sont restés stables à un niveau élevé.

Autorités et logistique

En raison du télétravail et de la réorganisation de l’administration des douanes, la collaboration avec les autorités douanières s’est compliquée. Le nouveau système de contrôles vétérinaires (TRACES NT) a été introduit avec succès à la fin de l’automne après plusieurs reports.

Air freight – still shrinking

The shift from air freight to sea freight contin- ued in 2020. GVFI processed a total of 1,300 air freight shipments with a volume of 4,100 tonnes. This is 300 shipments and 900 tonnes less than in 2019. Fresh beef from South America was most affected. Demand for prime cuts in Europe is still rising. GVFI imported fresh meat via 19 different airlines from 22 destinations of origin to Switzerland and Europe.

The pandemic sharply curtailed travelling, which was at times partially forbidden. The Arabian and Asian airlines in particular were the first to convert passenger planes into freight carriers. Routes and schedules were severely cut and often adjusted to freight volumes at short notice.

For many months, no air freight shipments could be imported via Madrid. The large volumes that usually arrive via Madrid in full freight carriers had to be divided between many new airlines. Thanks to our many years of experience in air freight logistics, we managed to always supply our customers in good time in spite of the most adverse of conditions.

When regular flights resumed again, freight rates rose sharply to make up for the missing income from the tourism business. They have since remained stable at a high level.

Authorities and logistics

Because of remote working and the reorganisa- tion of Customs, cooperation with the customs authorities became increasingly more difficult. After several delays, the new veterinary control system (TRACES NT) was successfully imple- mented in late autumn.

Seefracht

Die GVFI wickelte insgesamt 22% weniger Sendungen mit Bestimmungsort Schweiz über den Hafen Rotterdam ab als 2019. Das entspricht einem Total von 1’040 TEU (Twenty-foot Equi- valent Unit). 2019 waren es deren 1’345. Die Abnahme ist den Warengruppen Geflügel, Lamm und Wild geschuldet. Der Import von frischem Rindfleisch blieb konstant. Strauss hat minimal zugenommen.

Im Reedereigeschäft zwischen Südamerika und Europa stagnierten die Raten 2020.

Ähnlich wie in den letzten Jahren fertigte die GVFI Logistik Container über Antwerpen/Zeebrugge, Tilbury, Southampton, London Gateway und Le Havre ab.

Reedereien – Schifffahrt während Covid-19

Die Pandemie wirkte sich nicht nur negativ auf die Warenflüsse und deren Abfertigungszeiten aus, sondern auch auf die Schiffsbesatzungen. Jene der kommerziellen Frachter durften ihre Schiffe gar nicht oder nur in Ausnahmefällen verlassen und nach Hause gehen. Weltweit waren bis zu 400’000 Seeleute betroffen, die weder das Schiff verlassen, noch ihren Dienst antreten durften. Die gesetzlich vorgeschriebene «Arbeitszeit» von maximal 11 Monaten an Bord wurde teils massiv überschritten. Die Reedereien und Branchenorganisationen arbeiteten mit Hochdruck an Lösungen, um die Situation der Seeleute zu verbessern.

Die Ratenentwicklung in dem für die GVFI bedeutenden Fahrgebiet stagnierte. Hingegen explodierten die Preise auf den Routen zwischen Asien/Nordamerika und Asien/Europa förmlich.

Transport maritime

Au total, les envois à destination de la Suisse pour la GVFI par le port de Rotterdam ont diminué de 22% par rapport à 2019. Cela correspond à un total de 1040 TEU (Twenty-foot Equivalent Unit), contre 1345 en 2019. Le recul est dû aux groupes de produits volaille, agneau et gibier. L’importation de viande bovine fraîche est restée constante. Une augmentation minime est intervenue sur la viande d’autruche.

Les tarifs des compagnies maritimes entre l’Amérique du Sud et l’Europe ont stagné en 2020.

De manière comparable aux années précédentes, des conteneurs ont transité pour la logistique de la GVFI par les ports d’Anvers/Zeebruges, Tilbury, Southampton, Londres Gateway et Le Havre.

Compagnies maritimes – le transport international pendant la Covid-19

La pandémie a eu un impact négatif non seulement sur les flux de marchandises et les temps de traite- ment mais aussi sur les équipages des navires. Ceux des cargos commerciaux n’étaient pas auto- risés à quitter leur navire pour rentrer chez eux, ou seulement dans des cas exceptionnels. À l’échelle internationale, jusqu’à 400’000 marins ne pou- vaient ainsi ni quitter le navire ni prendre leur service. La durée maximale de 11 mois de travail à bord selon la loi était parfois massivement dépassée. Les compagnies maritimes et les organi- sations sectorielles ont travaillé sans relâche pour trouver des solutions et améliorer la situation des marins.

Les taux ont stagné sur les routes significatives pour la GVFI. Entre l’Asie/Amérique du Nord et l’Asie/Europe, ils ont en revanche véritablement explosé.

Sea freight

GVFI processed 22% fewer shipments en route for Switzerland through the port of Rotterdam than in 2019, totalling 1,040 TEUs (twenty-foot equivalent units) compared to 1,345 in 2019. The decline can be laid at the door of the poultry, lamb and game product groups. Imports of chilled beef were constant, while ostrich increased marginally.

Sea freight rates between South America and Europe stagnated in 2020.

As in the previous years, GVFI Logistics routed containers through Antwerp/Zeebrugge, Tilbury, Southampton, London Gateway and Le Havre.

Shipping in the time of COVID-19

The pandemic not only had a negative impact on the flows of goods and their processing times, but also on ship crews. Crews of commercial freighters were not allowed to leave their ships at all or could only leave them by way of exception to go home. Around the globe, this affected some 400,000 sailors who were neither allowed to leave their ships nor report for duty. The maximum "working hours" of 11 months aboard a ship prescribed by law were sometimes severely exceeded. The shipping companies and sector organisations worked at full steam to develop solutions to improve the situation of the sailors.

Freight rates stagnated on the routes important to GVFI, while prices exploded on the Asia/ North America and Asia/Europe routes.

Reedereisektor / Neubauten

Die Reederei Hyundai Merchant Marine hat mit der «HMM Algeciras» zurzeit das grösste Containerschiff im Dienst. Ihre maximale Kapazität beträgt 24'000 TEU. Schiffe werden grundsätzlich nicht mehr grösser, was Länge und Breite betrifft. Um die Containerkapazität zu steigern, werden sie mit einem verbesserten Lichtraumprofil gebaut. Auch in Bezug auf die Umweltbelastung sind weitere Fortschritte zu verzeichnen. Die neuen Schiffe sind mit Motoren der neusten Technologie ausgestattet. Das bedeutet: höhere Effizienz, weniger Spritverbrauch und weniger Schadstoffausstoss.

Bahn Rotterdam – Basel

Der Transport auf der Schiene zwischen Rotterdam und Basel verlief 2020 reibungslos.

LKW

Zur Abfertigung an unsere Lager in Rotterdam und in der Schweiz spedierte die GVFI mit 2'500 Tonnen rund 400 Tonnen mehr auf der Strasse als im Vorjahr. Hinzu kamen Transporte für unsere europäischen Kunden und Partner in Benelux, Frankreich, Spanien, Italien, Polen, Litauen, Estland, Österreich, Deutschland und England.

Secteur des compagnies maritimes / nouvelles constructions

Actuellement, c'est la compagnie maritime Hyundai Merchant Marine qui possède le plus grand porte-conteneurs en service, le « HMM Algeciras ». Sa capacité maximale est de 24'000 TEU. D'une façon générale, les bateaux ne deviennent pas plus grands en longueur ni en largeur ; afin d'augmenter les capacités de conteneurs, ils sont construits avec un gabarit optimisé. De nouveaux progrès ont également été enregistrés en termes d'impact environnemental. Les moteurs des nouveaux navires sont dotés des dernières technologies. Cela veut dire : augmentation de l'efficience, consommation de carburant réduite et moins d'émissions polluantes.

Transports ferroviaires Rotterdam - Bâle

Le transport par rail entre Rotterdam et Bâle s'est déroulé sans problèmes en 2020.

Transports routiers

La GVFI a expédié 2500 tonnes par la route jusqu'à nos entrepôts à Rotterdam et en Suisse, soit environ 400 tonnes de plus que l'année précédente. Par ailleurs, des transports ont été effectués pour nos clients et partenaires européens au Benelux, en France, en Espagne, en Italie, en Pologne, en Lituanie, en Estonie, en Autriche, en Allemagne et en Angleterre.

Sea freight sector / new builds

Hyundai Merchant Marine currently operates the biggest container ship, "HMM Algeciras". Its maximum capacity is 24,000 TEUs. As ships are generally not built bigger in terms of length and width, their container capacity is increased by improving their structural clearance. Further progress has also been made with regard to the environmental burden and new ships are fitted with the latest generation engines. This ensures more efficiency, lower fuel consumption and reduced exhaust emissions.

Rail Rotterdam – Basel

There were no problems with rail transport between Rotterdam and Basel in 2020.

Trucks

In 2020, GVFI transported 2,500 tonnes or 400 tonnes more than in the previous year by road for processing at our warehouses in Rotterdam and Switzerland. To this must be added transports for our European customers and partners in Benelux, France, Spain, Italy, Poland, Lithuania, Estonia, Austria, Germany and the UK.

Qualitätssicherung Assurance qualité Quality control

Food Safety Kultur bei der GVFI

Neues Konzept

«Kultur» zu messen oder eine «Kultur» zu identifizieren, ist schwierig. Das ist deshalb so, weil Kultur als «Konzept» gesehen wird. Und Konzepte sind eben nicht leicht messbar. Dasselbe gilt für die «Lebensmittelsicherheitskultur». Es ist eine Herausforderung, mögliche Stärken und Schwächen oder Verbesserungen der Lebensmittelsicherheitskultur innerhalb einer Organisation zu bewerten.

Die Lebensmittelsicherheitskultur bezieht sich auf gemeinsame Werte, Überzeugungen und Vorgaben, die Denkweise und Verhalten in Bezug auf Lebensmittelsicherheit innerhalb eines Unternehmens beeinflussen. Führungskräfte, die eine starke Lebensmittelsicherheitskultur fördern, helfen ihren Mitarbeitenden, Abweichungen in allen Prozessen zu erkennen und zu verhindern, dass sich diese auf die Sicherheit, Qualität und Legalität ihrer Produkte auswirken. So werden sich die Mitarbeitenden instinktiv aller Elemente bewusst, die erforderlich sind, um sichere und legale Produkte herzustellen. Produkte, die den Qualitätsanforderungen der Kunden entsprechen.

Die Lebensmittelsicherheitskultur ist im Mainstream der Hygieneanforderungen angekommen. Nachdem die Global Food Safety Initiative (GFSI) ihre Auditkriterien im Februar 2020 dahingehend aktualisiert hat, plant nun auch die EU, der Lebensmittelsicherheitskultur einen festen Platz in der Gesetzgebung einzuräumen.

Die Corona-Krise bescherte der Lebensmittelindustrie neuen Herausforderungen. Angesichts derer ist die GVFI überzeugt, dass eine gute, gelebte Lebensmittelsicherheitskultur entscheidend ist, um eine kontinuierliche Verbesserung voranzutreiben. Hierbei und bei der Prävention will die GVFI eine Vorreiterrolle einnehmen.

Culture de la sécurité alimentaire à la GVFI

Nouveau concept

Il est difficile de mesurer ou d'identifier une « culture », et cela parce que la culture est considérée comme un « concept ». Or les concepts sont difficilement mesurables. Il en va de même pour la « culture de la sécurité alimentaire ». Analyser d'éventuelles forces et faiblesses ou progrès dans la culture de la sécurité alimentaire au sein d'une organisation constitue un défi.

La culture de la sécurité alimentaire se réfère aux valeurs, convictions et directives communes qui influencent la réflexion et le comportement en matière de sécurité alimentaire dans une organisation. Les cadres qui encouragent une culture de la sécurité alimentaire solide aident leurs collaborateurs à identifier des écarts dans tous les processus et à faire en sorte qu'ils n'aient pas d'impact sur la sécurité, la qualité et la légalité de leurs produits. Les collaborateurs deviennent ainsi instinctivement conscients de tous les éléments nécessaires pour fournir des produits sûrs et conformes aux dispositions légales. Des produits qui répondent aux exigences qualitatives des clients.

La culture de la sécurité alimentaire s'inscrit dans le courant général des exigences relatives à l'hygiène. Après l'actualisation en février 2020 des critères d'audit de Global Food Safety Initiative (GFSI), l'UE prévoit désormais d'ancrer définitivement la culture de la sécurité alimentaire dans sa législation.

La crise du coronavirus a confronté l'industrie alimentaire à de nouveaux défis. Compte tenu de ce qui précède, la GVFI est convaincue qu'une solide culture de la sécurité alimentaire, vécue activement, est décisive en vue d'une amélioration continue. La GVFI veut occuper un rôle de précurseur à cet égard, comme sur le plan de la prévention.

Food safety culture at GVFI

New concept

Measuring "culture" or identifying "culture" is difficult because culture is seen to be a "concept". And concepts are not easy to measure. The same applies to "food safety culture". It is challenging to assess the strengths and weaknesses or opportunities for improving food safety culture within an organisation.

Food safety culture refers to common values, convictions and requirements that affect the way in which a company thinks and behaves with respect to food safety. Managers who promote a strong food safety culture help their employees to identify deviations in all processes and prevent these from affecting the safety, quality and legality of their products. In this way, employees instinctively recognise the elements that are needed to manufacture safe and legal products. Products that meet customers' expectations of quality.

Food safety culture has arrived in the mainstream of hygiene standards. After the Global Food Safety Initiative (GFSI) updated its audit criteria in February 2020, the EU is now also planning to firmly anchor food safety culture in its legislation.

The coronavirus crisis posed new challenges for the food industry. GVFI is therefore convinced that a good and actively pursued food safety culture is essential for ensuring continuous improvement. GVFI wants to be a pioneer in this field as well as the field of prevention.

Zertifizierungen und Audits

Seit Juni 2020 gilt der IFS Broker Version 3. Die umfassendste Änderung ist sicherlich der komplett neue Abschnitt Risikoanalyse und Lebensmittelbetrug. Neu muss der Broker zusätzlich sicherstellen, dass auch seine Lieferanten eine Schwachstellenanalyse bezüglich Lebensmittelbetrug und betrügerischer Aktivitäten durchgeführt haben. Des Weiteren wurde die Forderung angepasst, dass Lieferanten nach IFS zertifiziert sein müssen. Verlangt wird «nur» noch eine Zertifizierung nach einem passenden, von der GFSI anerkannten Standard. Ende 2020 waren 95% der rund 340 aktiven Produktionsbetriebe nach einem von der GFSI anerkannten Standard (IFS, BRC, FSSC 22000) zertifiziert.

In den neuen Anforderungen zum Umfang der Qualitätspolitik taucht erstmals auch der Begriff Produktsicherheitskultur auf. Klare, messbare Ziele, Leistungsmessung, systemisches Denken, Anpassungsfähigkeit und Problemlösung sind wichtige Bestandteile dieser Kultur.

Die durch Externe ausgeführten internen Audits Anfang 2020 lieferten eine klare Vorstellung der zusätzlichen Aufgaben, die durchzuführen waren, um die neuen IFS Anforderungen zu implementieren. Dank des Engagements jedes einzelnen Mitarbeitenden und der kompetenten externen Beratung haben die GVFI International AG und die GVFI Europe B.V. die Zertifizierung IFS Broker Version 3 auf höherem Niveau bestanden.

Mit diesem international anerkannten Managementsystem wird bestätigt, dass die GVFI gemäss den mit ihren Kunden vereinbarten Spezifikationen konforme und sichere Produkte liefert. Und dass die Lebensmittelsicherheitskultur bei der GVFI tatsächlich gelebt wird.

Qualitäts- und Produktsicherheit

Die Risikoanalyse liefert Informationen für die Bestimmung eines akzeptablen Gefährdungsgrades oder der Prävalenz oder Akzeptanz der Gefahr in Lebensmitteln. Die HACCP-Studie (nach Codex Alimentarius) und die Food Fraud Analyse der GVFI stellen ein vollständig umgesetztes, systematisches und umfassendes Risikomanagementsystem gemäss IFS-Anforderungen sicher.

Im Rahmen des schweizerischen Nationalen Rückstandskontrollplans wurden 35 Lieferungen der GVFI am Flughafen beprobt und auf Rückstände hin untersucht. Alle Resultate waren konform.

Certifications et audits

IFS Broker version 3 est en vigueur depuis juin 2020. Le chapitre sur l'analyse des risques et la fraude alimentaire totalement remanié, en constitue assurément le principal changement. C'est ainsi que le courtier doit désormais s'assurer que ses fournisseurs ont aussi effectué une analyse des failles en matière de fraude alimentaire et d'activités frauduleuses. Par ailleurs, l'exigence de certification des fournisseurs selon IFS a été adaptée. Désormais, « seule » une certification selon un standard adéquat, reconnu par GFSI, est exigé. Fin 2020, 95% des quelque 340 fournisseurs actifs étaient certifiés selon un standard reconnu par GFSI (IFS, BRC, FSSC 22000).

Les nouvelles exigences relatives à l'étendue de la politique de qualité font apparaître pour la première fois la notion de culture de sécurité des produits. Des objectifs clairs et mesurables, la mesure des performances, une réflexion systémique, l'adaptabilité et la résolution des problèmes sont des éléments majeurs de cette culture.

Les audits internes effectués par des intervenants externes début 2020 ont fourni une image précise des tâches restant à accomplir pour mettre en oeuvre les nouvelles exigences de l'IFS. Grâce à l'engagement de l'ensemble du personnel et aux conseils compétents, la GVFI Internationale SA et la GVFI Europe B.V. ont réussi la certification « IFS Broker, version 3 » à un niveau supérieur.

Ce système de gestion reconnu mondialement confirme que la GVFI fournit des produits conformes et sûrs, qui répondent aux spécifications convenues avec ses clients. Et que la culture de la sécurité alimentaire est réellement et pleinement vécue à la GVFI.

Qualité et sécurité des produits

L'analyse des risques fournit des informations permettant de déterminer un niveau de risque acceptable ou la prévalence ou l'acceptabilité du risque dans les aliments. L'étude HACCP (selon le Codex Alimentarius) et l'analyse des fraudes alimentaires de la GVFI constituent un système de gestion des risques systématique, complet et entièrement mis en œuvre, conformément aux exigences de l'IFS.

Dans le cadre du plan suisse de contrôle des résidus, 35 livraisons de la GVFI ont été échantillonnées à l'aéroport et ont fait l'objet d'une recherche de résidus. Tous les résultats étaient conformes.

Certifications and audits

IFS Broker Version 3 has applied since June 2020. The most comprehensive change has to be the entirely new section on risk analysis and food fraud. Brokers now also have to ensure that their suppliers have analysed their weaknesses with regard to food fraud and fraudulent activities. The requirement that suppliers must have IFS certification has also been adjusted. Now, "only" certification to a suitable standard recognised by the GFSI is required. At the end of 2020, 95% of the 340 or so active production enterprises were certified to one of the standards recognised by the GFSI (IFS, BRC, FSSC 22000).

The new requirements regarding the scope of the quality policy for the first time include the term product safety culture. Clear, measurable objectives, performance measurement, systemic thinking, adaptability and problem solving are important elements of this culture.

The internal audits carried out by external parties at the beginning of 2020 provided a clear picture of the additional work involved in the implementation of the new IFS requirements. Thanks to the commitment of every single employee and the excellent advisory service provided by an external partner, GVFI International Ltd and GVFI Europe B.V. passed the higher level IFS Broker, Version 3 certification.

This internationally recognised management system confirms that GVFI delivers safe products that meet the specifications agreed with its customers. And that food safety culture is actively applied by GVFI.

Quality and product safety

Risk analysis provides the information needed to determine an acceptable degree of risk or the prevalence or acceptance of the risk in food products. The HACCP study (according to the Codex Alimentarius) and GVFI's food fraud analysis represent a fully implemented, systematic and comprehensive risk management system in compliance with the IFS requirements.

As part of the Swiss national residue control plan, 35 shipments of GVFI were sampled and tested for residues at the airport. All results met the requirements.

Wareneingangskontrollen und Kundenreklamationen

Ziel des Beschwerdemanagements ist, die Beziehung zu unseren Kunden zu stärken, aber auch die Qualität besser steuern zu können. Ein Kunde, der sich beschwert, ist für uns kein Ärgernis, sondern eine Chance. Alle Kundenreklamationen, eventuelle Produktbeanstandungen und interne Fehler werden systematisch elektronisch erfasst, bearbeitet und ausgewertet. Die gesammelten Daten werden zur Qualitätsverbesserung genutzt. Der Anteil Kundenreklamationen pro Gesamtaufträge ist 2020 vergleichbar mit demjenigen von 2019.

Sowohl bei den Wareneingangskontrollen als auch bei den Kundenreklamationen wurden keine sicherheitsrelevanten Fehler aufgedeckt.

Contrôles à la réception des marchandises et réclamations de clients

Le but de la gestion des réclamations est de mieux contrôler la qualité mais aussi de consolider les rapports avec nos clients. Un client qui se plaint n'est pas une contrariété mais une chance. Toutes les réclamations de clients, les plaintes éventuelles concernant des produits et les erreurs internes sont systématiquement recensées par voie électronique, traitées et évaluées. Les données collectées sont utilisées à des fins d'amélioration de la qualité. En 2020, la proportion de réclamations par rapport à l'ensemble des commandes était comparable au niveau de 2019.

Aucun défaut susceptible d'influer négativement sur la sécurité n'a été décelé, ni lors des contrôles à la réception des marchandises ou lors de l'évaluation des réclamations de clients.

Incoming goods inspection and customer complaints

The objective of complaints management is to strengthen the relationship with our customers and to better manage product quality. A customer who complains is not a nuisance, but an opportunity. All customer complaints, product complaints and internal errors are systematically and electronically documented, processed and assessed. The collected data are used for quality improvement. The number of customer complaints per total orders received in 2020 was on a par with 2019.

No defects relevant to safety were discovered during the checks of incoming goods or as a result of customer complaints.



Nachhaltigkeit bei der GVFI

La durabilité à la GVFI

Sustainability at GVFI

Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen für die nächsten Generationen

Vorwort

Seit fünf Jahren informiert die GVFI über ihre Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit. Die GVFI befasst sich bei den Nachhaltigkeitsaspekten mit den Themen TIER, MENSCH und KLIMA. Denn neben der Qualität und Lebensmittelsicherheit sind Anforderungen an Tier- und Umweltschutz sowie Menschenrechtsaspekte zentral für unsere Kunden. Die Nachhaltigkeitsaspekte, die von der GVFI beachtet werden, entwickeln sich aufgrund sich verändernder äusserer Einflüsse permanent weiter. Durch die pandemiebedingten Einschränkungen waren 2020 viele Audits und Besuche nicht möglich. Diese machen wir, um die Arbeitsweise unserer Lieferanten bezüglich nachhaltiger Fleischproduktion kennenzulernen. Trotzdem konnte sich die GVFI im Bereich Nachhaltigkeit weiterentwickeln.

Aktivitäten, Handlungen und Erkenntnisse

Tierschutz und Tierwohl

Bis 2020 Mindestanforderungen der Tierschutzgesetzgebung der Schweiz erfüllen
Bei der Haltung und im Umgang mit Tieren können keine Kompromisse eingegangen werden. Die GVFI will nur Fleisch von Tieren importieren, die nachhaltig und artgerecht gehalten, transportiert und geschlachtet wurden. Als Basis unserer Entscheidungen und Analysen dient jeweils die Tierschutzgesetzgebung der Schweiz. Struktur- und vor allem klimabedingt gibt es natürliche Abweichungen, die wir analysieren, verstehen und erklären können. 2020 wurde die Haltung und vor allem die Schlachtung der Tiere aufgrund der Verhandlungen der Schweiz mit den Mercosur-Ländern mehrmals in unterschiedlichen Interessensgruppen thematisiert. Die GVFI brachte sich mit ihrer Erfahrung und ihren Kenntnissen über die Bedingungen in den Mercosur-Ländern sowie in anderen Produktionsländern produktiv in die Diskussionen ein.

Tenir compte des aspects liés au développement durable pour les prochaines générations

Avant-propos

La GVFI publie des informations sur ses activités relatives à la durabilité depuis cinq ans. À cet égard, les aspects pris en compte se rapportent à l'ANIMAL, à l'ÊTRE HUMAIN et au CLIMAT. En plus de la qualité et de la sécurité des denrées alimentaires, les exigences relatives à la protection de l'environnement et au bien-être animal, ainsi que des aspects liés aux droits humains, ont une importance centrale pour nos clients. Les aspects étudiés par la GVFI dans le contexte de la durabilité évoluent constamment en fonction des changements des facteurs extérieurs. Les audits et visites sur place n'étaient pas possibles en 2020 en raison des restrictions liées à la pandémie. Nous les effectuons afin de connaître la manière dont nos fournisseurs concrétisent les exigences en matière de production durable de viande. La GVFI a néanmoins enregistré de nouveaux progrès dans le domaine de la durabilité.

Activités, actions et conclusions

Protection des animaux et bien-être animal

D'ici 2020, répondre aux exigences minimales de la législation suisse sur la protection des animaux. Aucun compromis n'est admissible en ce qui concerne les conditions d'élevage et le traitement des animaux. La GVFI n'accepte d'importer de la viande que d'animaux élevés, transportés et abattus dans des conditions durables et conformes aux besoins de l'espèce. Nos analyses et nos décisions reposent toujours sur les principes de la législation suisse en matière de protection des animaux. En raison de facteurs structurels et surtout climatiques, il existe des écarts naturels que nous sommes à même d'analyser, de comprendre et d'expliquer. En 2020, l'élevage et surtout l'abattage d'animaux ont été abordés à plusieurs reprises par différents groupes d'intérêt dans le cadre des négociations de la Suisse avec les pays du Mercosur. La GVFI a contribué de manière constructive aux discussions grâce à son expérience et à ses connaissances des conditions qui règnent dans les pays du Mercosur ainsi que dans d'autres pays producteurs.

Promoting sustainability to the benefit of the next generations

Foreword

GVFI has been reporting about its sustainability activities for the past five years. GVFI focuses on the sustainability topics of ANIMALS, PEOPLE and the CLIMATE. In addition to quality and food safety, animal welfare, environmental protection and human rights are aspects of key importance to our customers. The sustainability aspects monitored by GVFI are constantly developing further because of changing external influences. With the pandemic-related lockdowns, many audits and visits could not take place in 2020. We carry these out in order to familiarise ourselves with our suppliers' methods to ensure more sustainable meat production. However, GVFI still recorded progress with regard to sustainability.

Activities, actions and findings

Animal protection and animal welfare

The minimum standards of the Swiss Animal Welfare Act to be applied by 2020
No compromises can be made when it comes to the treatment of animals. GVFI only wants to import meat from animals that are kept, transported and slaughtered sustainably and in a manner befitting their species. The Swiss Animal Welfare Act serves as the basis for our decisions and analyses. Natural deviations occur because of structural and in particular climate conditions, which we can analyse, understand and explain. In 2020, various interest groups focused on husbandry practices and slaughtering methods in particular in the context of Switzerland's negotiations with the Mercosur countries. GVFI contributed its experience and know-how about conditions in the Mercosur countries and other production countries to these discussions.

Klima / Futter / Emission

Bis 2025 CO₂-Bilanz reduzieren
Die Reduktion der CO₂-Emissionen ist ein erklärtes Ziel der Schweiz, zu dem auch die GVFI und ihre Stakeholder ihren Beitrag leisten wollen. Das grösste Potenzial zur Reduktion des CO₂-Ausstosses liegt beim Flugtransport des Fleisches in die Schweiz. 2020 wurden gegenüber dem Vorjahr rund 20% weniger Fleisch per Flugzeug transportiert. Aufgrund von Qualitäts- oder zeitlichen Aspekten ist es nicht immer möglich, auf Flugtransporte zu verzichten. In diesen Fällen bietet die GVFI ihren Kunden zusammen mit Climate Partner an, die CO₂-Emissionen zu kompensieren. Der Verwaltungsrat der GVFI hat Mitte Jahr entschieden, den betrieblichen CO₂-Ausstoss rückwirkend ab Januar 2020 zu kompensieren. Unter die CO₂-Emissionen, die die GVFI nun kompensiert, fallen unter anderem sämtliche Büroaktivitäten, eigene Infrastruktur, Reisetätigkeiten und die Ausstösse des Kühllagers. Die CO₂-Emissionen der GVFI werden in einem Aufforstungsprojekt in Uruguay kompensiert – einem Land, aus dem wir Rindfleisch importieren.

GVFI propagiert eine nachhaltige Weidehaltung
Die Rinder und Lämmer, von denen die GVFI Fleisch kauft, werden in den grossen Herkunftsländern in Südamerika, Australien und Neuseeland sowie auf den britischen Inseln auf den Weiden gehalten, von denen sie sich auch ernähren können. Durch die Futteraufnahme auf den Weiden können die Tiere ihre natürliche Verhaltensweise des täglich langandauernden Grasens praktisch uneingeschränkt ausleben. Neben diesem Vorteil stehen die Wiederkäuer durch die Aufnahme von Gräsern und Kräutern auch nicht in Nahrungskonkurrenz zum Menschen. Sie wandeln das Weidefutter in wertvolles, für den Menschen verdauliches Protein um. In der ganzjährigen, grasbasierten Mast sieht die GVFI die tierfreundlichste, natürlichste und ressourcenschonendste Mast von Rindern und Lämmern, die zusätzlich ein saftiges und schmackhaftes Stück Fleisch liefert.

Climat / alimentation / émissions

D'ici 2025, réduire le bilan CO₂. La réduction des émissions de CO₂ est un objectif déclaré de la Suisse auquel la GVFI ainsi que ses parties prenantes veulent contribuer. En ce qui nous concerne, le plus grand potentiel de réduction des émissions de CO₂ se situe au niveau des importations de viande en Suisse par voie aérienne. En 2020, les transports de viande par avion ont diminué d'env. 20% par rapport à l'exercice précédent. Toutefois, en raison de critères temporels ou qualitatifs, il n'est pas toujours possible de renoncer aux transports aériens. Dans ces cas, la GVFI propose à ses clients de compenser les émissions de CO₂, en collaboration avec Climate-Partner. En milieu d'année, le conseil d'administration de la GVFI a décidé de compenser les émissions de CO₂ rétroactivement dès janvier 2020. Ces émissions, désormais compensées par la GVFI, comprennent notamment toutes les activités administratives, nos propres infrastructures, activités de voyage ainsi que les émissions de l'entrepôt frigorifique. Les émissions de CO₂ de la GVFI sont désormais compensées dans le cadre d'un projet de reforestation en Uruguay - un pays d'où nous importons de la viande bovine.

La GVFI encourage un élevage durable en pâturage. Les bovins et les agneaux dont la GVFI achète la viande sont élevés dans les pâturages des principaux pays d'origine en Amérique du Sud, en Australie et en Nouvelle-Zélande ainsi que dans les îles britanniques, dont ils tirent également leur fourrage. Ce mode d'élevage permet aux animaux de vivre naturellement sur les pâturages et de ruminer pratiquement sans restriction, pendant de nombreuses heures chaque jour. En plus de cet avantage, les ruminants ne sont pas en concurrence avec l'alimentation humaine en se nourrissant d'herbes et de graminées. Ils transforment le fourrage des pâturages en précieuses protéines, assimilables par l'homme. Pour la GVFI, cette forme d'engraissement à base d'herbe constitue le mode de production de viande de bœuf et d'agneau le plus naturel, le plus économe en ressources et le plus propice au bien-être animal, tout en fournissant une viande juteuse et goûteuse.

Climate / feed / emissions

Reducing the CO₂ output by 2025
The reduction of CO₂ emissions is a stated aim of Switzerland, and GVFI and its stakeholders also wish to make a contribution to this. The biggest potential for reducing CO₂ emissions is found in the transport of meat to Switzerland by plane. In 2020, around 20% less meat was transported by plane than in the previous year. For reasons of quality or time constraints, it is not always possible to do without air freight. In such cases, GVFI with ClimatePartner offers customers the opportunity to compensate the CO₂ emissions. GVFI's Board of Directors decided in mid-2020 to compensate the company's CO₂ emissions retroactively to January 2020. The CO₂ emissions that GVFI is compensating include all office activities, own infrastructure, travelling and the emissions of the refrigerated warehouse. GVFI's CO₂ emissions are compensated in a reafforestation project in Uruguay, a supplier country for imported beef.

GVFI promotes sustainable pasture feeding
The cattle and lambs whose meat is purchased by GVFI are kept on pasture where they can graze freely in the major countries of origin in South America, Australia, New Zealand and the British Isles. Being kept on pasture, the animals have a lifestyle that is natural to them and can slowly and constantly graze without any restrictions. In addition to this advantage, the ruminants eat grass and herbs and therefore do not compete with humans for food. They convert the grass into valuable protein for human consumption. For GVFI, keeping cattle and lambs on grassland pastures throughout the year is the most animal-friendly, natural and resource-conserving method of producing juicy and tasty meat.

GVFI baut keine neuen Lieferantenbeziehungen in wasserdefizitären Regionen auf
Wasser ist eine wichtige Grundlage des Lebens auf der Erde. Ohne ausreichenden und nachhaltigen Niederschlag ist die Vegetation eingeschränkt. Eine Fleischproduktion in wasserdefizitären Regionen ist deshalb nicht nachhaltig. Die GVFI hat sich entschieden, künftig keine neuen Lieferanten zu berücksichtigen, deren Produktion in wasserdefizitären Regionen liegt. Wir prüfen bei allen potenziell neuen Lieferanten die Nachhaltigkeit der Wasserbedingungen in der betroffenen Region. Erst dann treffen wir eine Entscheidung.

Soziales – Respekt für den Menschen

Faire Arbeitsbedingungen in der gesamten Produktionskette. 100% der Betriebe aus Risikoländern werden bis 2020 nach BSCI auditiert.
Die GVFI ist seit 2015 Mitglied bei BSCI amfori. Damit hat sich die GVFI verpflichtet, von Lieferanten aus Risikoländern ein Audit zu sozialen Anforderungen zu verlangen. Die Einteilung der Länder in sogenannte Risikoländer wird durch die Einschätzung der Weltbank mit den weltweiten Governance Indikatoren vorgenommen. Länder, die in dieser Einschätzung keine 60 Punkte erreichen, gelten als sogenannte Risikoländer. Die GVFI hat auch 2020 mit mehreren Lieferanten vereinbart, dass sie Sozialaudits durchführen werden. Bei diversen Betrieben waren die Vorbereitungen für die Sozialaudits soweit fortgeschritten, dass das Audit hätte durchgeführt werden können. Durch Reiseeinschränkungen für Auditoren aufgrund der Corona-Pandemie konnten die Audits jedoch nicht planmässig erfolgen. Sie mussten verschoben werden. Sobald es die epidemiologische Lage zulässt, werden auch diese Lieferanten der GVFI ihr Audit durchführen.

La GVFI n'établit aucune nouvelle relation commerciale avec des fournisseurs dans des régions arides
L'eau est une base essentielle de la vie sur notre planète. En l'absence de précipitations suffisantes en volume et en durée, la végétation est restreinte. De ce fait, la production de viande dans des régions arides est contraire aux principes du développement durable. La GVFI a décidé de ne plus collaborer à l'avenir avec de nouveaux fournisseurs établis dans une telle région. Une analyse du caractère durable des conditions régionales en matière de ressources en eau est menée pour chaque nouveau fournisseur potentiel. La décision n'est prise qu'ensuite.

Social – respect de l'être humain

Conditions de travail équitables sur toute la chaîne de production. D'ici 2020, 100% des entreprises établies dans des pays jugés à risque seront soumises à des audits selon BSCI.
La GVFI est membre de l'initiative « Amfori BSCI » depuis 2015. À ce titre, elle s'engage à demander aux fournisseurs de pays à risque de se soumettre à des audits sociaux. La classification en « pays à risque » s'effectue sur la base des Indicateurs de gouvernance de la Banque mondiale. Les pays qui, selon ces indicateurs, n'atteignent pas un total de 60 points sont jugés à risque. En 2020, la GVFI a de nouveau convenu avec plusieurs fournisseurs qu'ils effectueraient des audits sociaux. Les préparatifs étaient suffisamment avancés pour pouvoir les mener auprès de différents producteurs mais les restrictions liées aux voyages en raison de la pandémie de coronavirus n'ont pas permis leur déroulement conformément aux planifications. Ils ont donc dû être reportés. Dès que la situation épidémiologique le permettra, ces fournisseurs effectueront également leur audit.

GVFI does not establish any new supplier relationships in regions with a shortage of water
Water is essential for life on Earth. Vegetation is sparse where rainfall is not sufficient and sustainable. It is therefore not sustainable to produce meat in regions with a shortage of water. GVFI has decided not to establish any new supplier relationships in arid regions. For all potential new suppliers, we first investigate the sustainability of the water supply in their region before taking a decision.

Social – respect for humans

Fair working conditions throughout the entire production chain. 100% of the operations in risk countries to be audited according to BSCI by 2020.
GVFI has been a member of BSCI amfori since 2015. It is therefore obliged to require suppliers in risk countries to submit to audits of their social conditions. Risk country classification is based on the World Bank's assessment and uses the global governance indicators. Countries that fail to meet a mark of 60 in this assessment are deemed to be so-called risk countries. GVFI agreed with several suppliers that they would carry out social audits in 2020. Preparations for these social audits were mostly done and the audits could have been carried out, but the travelling restrictions imposed during the coronavirus pandemic meant that the auditors could not perform them as planned. They were postponed, but these GVFI suppliers will do their audit as soon as the epidemiological situation allows.



Ökonomie – verantwortungsvolle Wirtschaft

100% Transparenz
Nachhaltiges Wirtschaften verlangt Transparenz auf allen Stufen. Das heisst, alle wichtigen Informationen sind für unsere Kunden und Lieferanten, für Behörden und Geschäftspartner offenzulegen. Diesen Anspruch gewährleistet die GVFI durch die jährliche Berichterstattung in Form ihres Geschäfts- und Nachhaltigkeitsberichts. Zudem gewährleistet die GVFI bei all ihren Produkten Rückverfolgbarkeit und Transparenz sowohl auf den vorgelagerten wie auf den nachgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette. Dazu gehören vor allem auch die Offenlegung der Herkunft der Produkte und die Tierhaltungsbedingungen des gesamten Sortiments.

Schlusswort

Das Engagement der GVFI und ihrer Lieferanten zeigte im Berichtsjahr grosse Fortschritte im Bereich der sozialen Standards in den Risikoländern. Im laufenden Jahr wollen wir den Fokus bei der Reduktion der CO₂-Emissionen in der Fleischverarbeitung und beim Transport verstärken. Dies sind wir unseren nächsten Generationen schuldig.

Économie – pour une économie responsable

Transparence à 100%
Des pratiques économiques durables nécessitent une transparence à tous les niveaux. Cela implique la mise à disposition de toutes les informations importantes aux clients et fournisseurs, aux autorités et aux partenaires commerciaux. La GVFI répond à cette exigence par la publication annuelle du rapport de gestion et d'activités concernant le développement durable. Par ailleurs, la GVFI garantit la traçabilité de tous ses produits et la transparence, tant en amont qu'en aval de la chaîne de création de valeur. L'indication précise de l'origine des produits et des conditions d'élevage pour l'ensemble de l'assortiment en fait également partie.

Conclusion

Au cours de l'exercice sous revue, l'engagement de la GVFI et de ses fournisseurs est à l'origine de grands progrès sur le plan des normes sociales dans les pays à risque. Dans l'année en cours, nous nous concentrerons sur la réduction des émissions de CO₂ dans le cadre de la transformation de la viande et des transports. Nous considérons que cela relève de notre devoir à l'égard des générations futures.

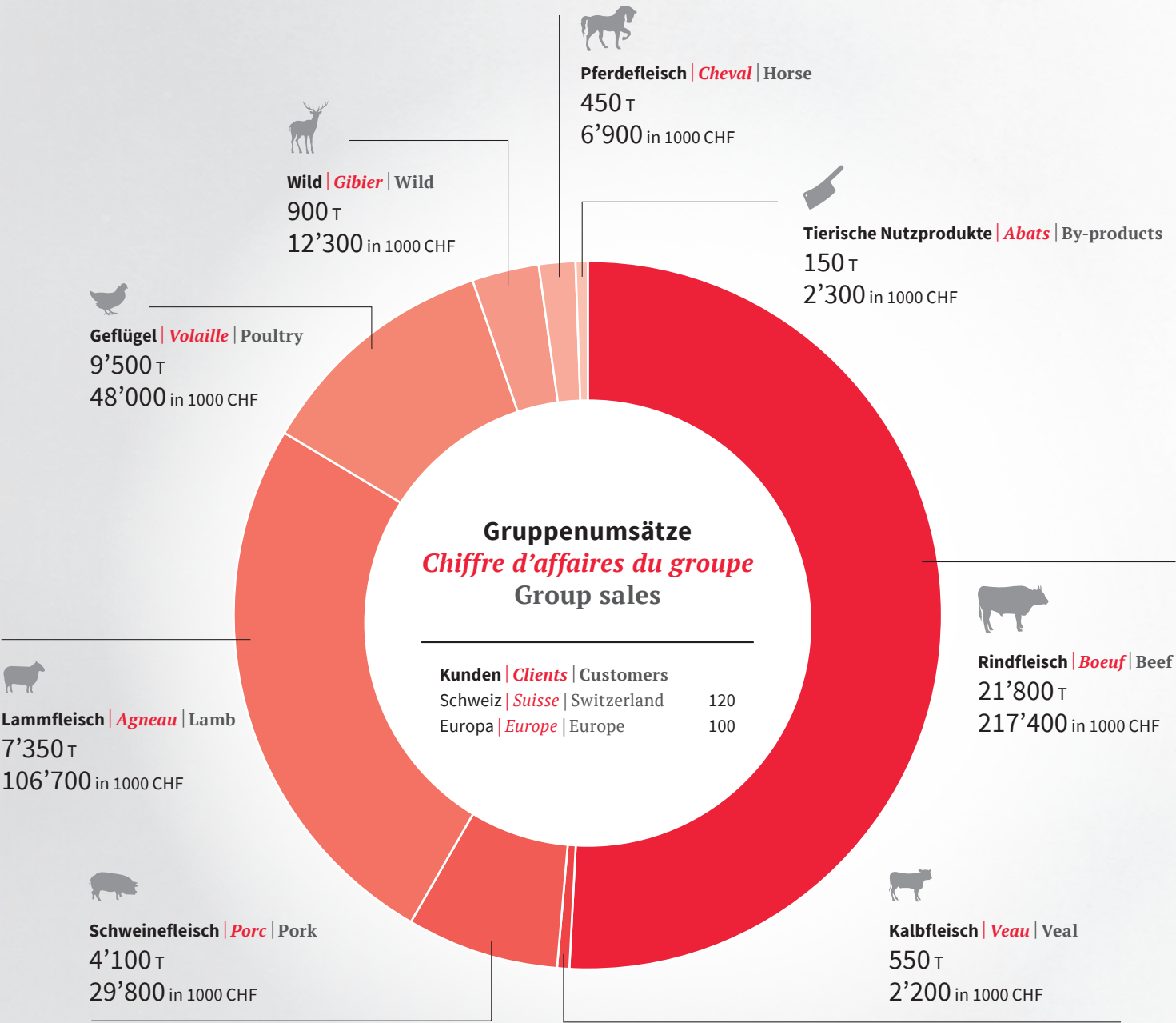
Economy – responsible business practices

100% transparency
Sustainable business practices require transparency at all levels. This means that all important information has to be disclosed to our customers and suppliers, the authorities and our business partners. GVFI meets this requirement with its annual business and sustainability report. GVFI also guarantees traceability and transparency for all its products, at the upstream as well as downstream levels of the value chain. This in particular includes the disclosure of the origin and conditions of animal husbandry for all its products.

Closing remarks

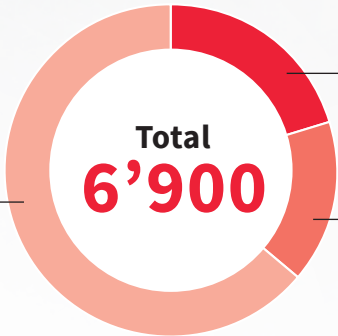
The commitment of GVFI and its suppliers ensured that much progress was made with regard to social standards in the risk countries in the reporting year. This year, we want to focus on the further reduction of CO₂ emissions in meat processing and transport. We owe this to our future generations.

Kennzahlen des Erfolgs (GVFI Gruppe)
Chiffres indicateurs du succès (groupe GVFI)
Success indicators (GVFI group)



Anzahl Sendungen aus Übersee
Nombre d'envois d'outre-mer
Number of shipments from overseas

4'400
Aus Europa | *Origine Europe* | From Europe



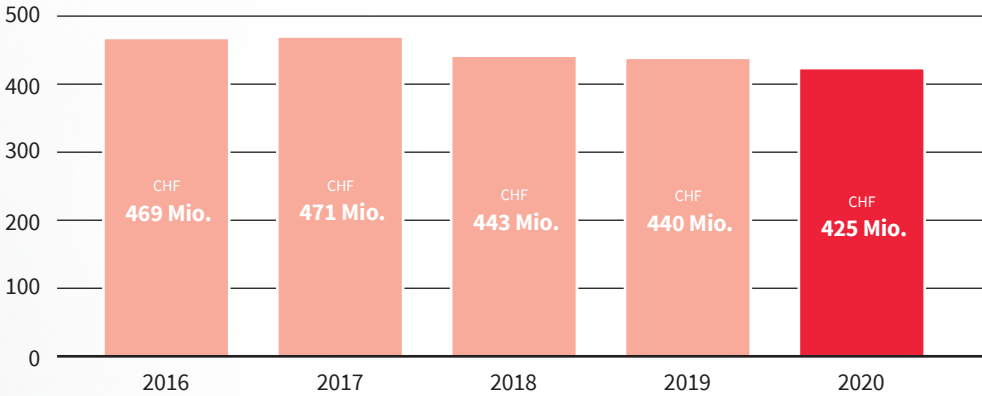
1'400
Luftfracht | *Fret aérien* | Air cargo

1'100
Seefracht | *Transport maritime* | Sea cargo

Gruppen-Kennzahlen in 1000 CHF | *Chiffres du groupe en 1000 CHF* | Group figures in 1000 CHF

	2020	2019	Change
Bruttoerlös Chiffre d'affaires brut Gross sales	425'159	440'471	- 3.5%
Bruttogewinn Bénéfice brut Gross profit	7'732	8'547	- 9.5%
Betriebsgewinn (EBIT) Résultat d'exploitation (EBIT) Operating profit (EBIT)	1'486	1'769	- 16.0%
Jahresgewinn Bénéfice de l'exercice Profit for the year	1'129	1'384	- 18.4%
Absatz in Tonnen Volume en tonnes Sales in tonnes	44'804	43'763	+ 2.4%

Gruppenumsätze | *Chiffre d'affaires du groupe* | Group sales



Die GVFI International AG ist Mitglied bei den folgenden Verbänden:

- Proviande
- Schweizer Fleisch-Fachverband SFF
- Verband schweiz. Geflügel- und Wild-Importeure VSIG
- Handelskammer beider Basel
- VSIG Handel Schweiz
- Verband der Fleischwirtschaft e.V. (VDF)
- Union Européenne du Commerce du Bétail et de la Viande (UECBV)
- International Meat Secretariat (IMS)
- International Meat Trade Association (IMTA)
- amfori BSCI

La GVFI Internationale SA est membre des organisations suivantes:

- Proviande
- Union Professionnelle Suisse de la Viande UPSV
- Association suisse des importateurs de volaille et de gibier ASIV
- Chambre de Commerce à Bâle
- VSIG Commerce Suisse
- Association de l'économie de la viande e.V. (VDF)
- Union Européenne du Commerce du Bétail et de la Viande (UECBV)
- International Meat Secretariat (IMS)
- International Meat Trade Association (IMTA)
- amfori BSCI

GVFI International Ltd is a member of the following associations:

- Proviande
- Swiss Professional Meat Union SFF
- Association of Swiss Poultry and Venison Importers VSIG
- Basel Chamber of Commerce
- Swiss Trade
- German Meat Association (VDF)
- Union Européenne du Commerce du Bétail et de la Viande (UECBV)
- International Meat Secretariat (IMS)
- International Meat Trade Association (IMTA)
- amfori BSCI

Mitarbeiterporträts

Portraits de collaboratrices et de collaborateurs

Employee portraits

Daniela Karner, 40⁽²⁾

«Der Kundenkontakt war mir in meiner bisherigen beruflichen Laufbahn immer sehr wichtig. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.»

Seit 2018 ist Daniela Karner als Assistant Procurement & Sales bei der GVFI tätig. Die Touristik-kauffrau besuchte die Höhere Lehranstalt für Tourismus mit Schwerpunkt Management. Es folgten diverse Büroanstellungen, wobei sie der Gastro- und Lebensmittelbranche weitgehend treu blieb. Zu ihren Aufgaben bei der GVFI zählen u. a. die administrative Abwicklung sämtlicher Beschaffungs-, Logistik- und Vertriebsprozesse und die Vor- und Nachkalkulation von Import- und Exporttransaktionen. Besonders schätzt die Österreicherin dabei den Kundenkontakt. «Er war mir in meiner bisherigen beruflichen Laufbahn immer sehr wichtig. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern», sagt Daniela Karner. «Vor allem Kontakte in die Heimat zu pflegen und den österreichischen Dialekt zu hören, empfinde ich als bereichernd.» In ihrer Freizeit unterstützt sie ihre beiden fussballbegeisterten Kinder als Fan auf der Tribüne, unternimmt lange Wald-spaziergänge und geniesst gemütliche Abende mit Freunden.

Kadir Korkmaz, 20⁽¹⁾

«Meine Koch-Fähigkeiten sind nicht die besten. Bei der GVFI lerne ich aber immer wieder Gerichte kennen, an denen ich mich zuhause versuchen kann.»

Die berufliche und persönliche Weiterentwicklung ist bei Kadir Korkmaz Programm. Der schweizerisch-türkische Doppelbürger verfügt über einen Abschluss als Kaufmann EFZ im E-Profil. Aktuell lässt er sich zum Sachbearbeiter Rechnungswesen weiterbilden. Als Junior Accountant ist Kadir Korkmaz seit Ende 2019 zuständig für die Buchhaltung der GVFI Europe. Darüber hinaus kümmert er sich um die Lager-abstimmungen mit den verschiedenen Stand-orten in Europa und löst die täglichen Aufgaben im Bereich Warenfluss zusammen mit den Verkäufern und Einkäufern der GVFI. Seine grosse Lernbereitschaft zeigt sich dabei in allen Bereichen. Nicht nur im Job, sondern auch in der Küche. «Meine Koch-Fähigkeiten sind nicht die besten. Bei der GVFI lerne ich aber immer wieder Gerichte kennen, an denen ich mich

Daniela Karner, 40 ans⁽²⁾

« Le contact avec les clients a toujours tenu une grande place dans ma vie professionnelle. Il en sera encore ainsi à l'avenir. »

Depuis 2018, Daniela Karner travaille à la GVFI comme assistante du service Procurement & Sales. Elle est diplômée de la Haute école de tourisme, avec orientation gestion. Par la suite, elle a occupé divers postes d'employée de bureau, en restant toujours fidèle à la branche de la restauration et de l'industrie alimentaire. A la GVFI, elle est notamment responsable du traitement administratif de tous les processus d'achat, de logistique et de vente ainsi que du calcul préalable et postérieur des coûts d'importation et d'exportation. Cette Autrichienne d'origine aime beaucoup le contact avec les clients : « Le contact avec les clients a toujours tenu une grande place dans ma vie professionnelle. Il en sera encore ainsi à l'avenir, affirme Daniela Karner. J'ai notamment beaucoup de plaisir quand je peux parler avec des compatriotes et entendre notre dialecte autrichien. ». Pendant son temps libre, elle encourage ses deux enfants passionnés de foot depuis les tribunes, fait de longues promenades en forêt et apprécie les bonnes soirées entre amis.

Kadir Korkmaz, 20 ans⁽¹⁾

« Je ne suis pas vraiment un pro de la cuisine. Mais à la GVFI, je découvre régulièrement de nouveaux plats que j'ai ensuite envie d'essayer chez moi. »

Le perfectionnement professionnel et personnel est tout un programme pour Kadir Korkmaz. Binational turco-suisse, il est titulaire d'un CFC d'employé de commerce profil E. Actuellement, il suit une formation continue en comptabilité. À son poste de Junior Accountant, Kadir Korkmaz est responsable de la comptabilité de la GVFI Europe depuis fin 2019. Il s'occupe également de la coordination des stocks avec les différents sites en Europe et collabore aux tâches quotidiennes concernant le flux de marchandises entre les acheteurs et les vendeurs de la GVFI. Sa soif d'apprendre porte sur tous les domaines : même la cuisine. « Je ne suis pas vraiment un pro de la cuisine. Mais à la GVFI, je découvre régulièrement de nouveaux plats que j'ai ensuite envie d'essayer chez moi, se réjouit Kadir Korkmaz. Apprendre sans cesse quelque chose de nouveau me fait tout simplement plaisir. Et je n'ai pas l'intention de

Daniela Karner, 40⁽²⁾

"Contact with customers has always been very important in my professional career to date. This won't change in the future."

Daniela Karner has been working as Assistant Procurement & Sales at GVFI since 2019. The tourism advisor attended tourism college where she focused on management. She then held various office jobs, mostly in the food service and food industry. Her tasks at GVFI include the administrative processing of all procurement, logistics and distribution processes and the precalculation and recalculation of import and export transactions. Daniela, who is Austrian, particularly enjoys her contact with customers. "Contact with customers has always been very important in my professional career to date. This won't change in the future," says Daniela Karner. "I find it particularly rewarding to maintain relationships in my home country and to hear the Austrian dialect." In her leisure time, she supports her two football-mad children as fan in the stands, takes long walks in the forest and spends relaxing evenings with friends.

Kadir Korkmaz, 20⁽¹⁾

"I'm not the best of cooks. But, at GVFI, I'm always getting to know new dishes that I can also try to cook at home."

For Kadir Korkmaz, professional and personal development is a programme. The Swiss-Turkish dual citizen holds a Federal VET Diploma in Commerce. He is currently engaged in further studies as an accounting clerk. As Junior Accountant, Kadir Korkmaz has been responsible for the accounting of GVFI Europe since the end of 2019. He also handles stock reconciliation for the different locations in Europe and takes care of the daily flows of goods together with GVFI's sellers and buyers. His love of learning is apparent in all these areas. Not only on the job, but also in the kitchen. "I'm not the best of cooks. But, at GVFI, I'm always getting to know new dishes that I can also try to cook at home," says Kadir Korkmaz. "I absolutely love learning new things all the time. I'll never let go of my thirst for knowledge. Neither professionally nor personally."



zuhause versuchen kann,» sagt Kadir Korkmaz. «Ich liebe es einfach, laufend neues zu lernen. Auf meinen Wissensdurst würde ich deshalb auch nie verzichten. Weder beruflich noch privat.»

Steffen Linge, 58⁽³⁾

«Den Wunsch, einmal am Great Barrier Reef zu tauchen, hege ich seit vielen Jahren. Vor allem das Outer Reef bietet atemberaubende Tauchgänge.»

Nach der Metzgerlehre liess sich Steffen Linge zum Fleischmeister ausbilden und erwarb eine Zusatzqualifikation als Handelsfachwirt. Während seiner Selbständigkeit und verschiedener Anstellungen vertiefte der Deutsche seine Fachkenntnisse. Diese bringt er seit 2019 bei der GVFI im Bereich Procurement & Sales ein, wo er für den Ein- und Verkauf von Geflügel, Strauss und Gitzu zuständig ist. Eines seiner Highlights bei der GVFI war der Besuch der Supply Chain Geflügel in Brasilien. «Es war überaus spannend, die gesamte Wertschöpfungskette kennenzulernen», sagt Steffen Linge. Besonders beeindruckt haben ihn die Grösse und Weitläufigkeit des Landes. Ebenfalls nicht gleich ums Eck findet sich Steffen Linges grösster Traum. Bereits seit vielen Jahren ist der Familienvater in Schweizer Seen, im Roten Meer und an vielen anderen Tauchspots unterwegs. «Den Wunsch, einmal am Great Barrier Reef zu tauchen, hege ich seit vielen Jahren. Vor allem das Outer Reef bietet atemberaubende Tauchgänge.»

renoncer à ma soif d'apprendre, ni sur le plan professionnel, ni dans ma vie privée. ».

Steffen Linge, 58 ans⁽³⁾

« Je rêve depuis de nombreuses années de plonger dans la Grande Barrière de Corail. Les plongées y sont à couper le souffle, surtout dans l'Outer Reef, la partie la plus éloignée des côtes. »

Après un apprentissage de boucher, Steffen Linge a passé l'examen professionnel supérieur de maître boucher avant une qualification supplémentaire d'expert dans la vente au détail. L'Allemand a eu l'occasion d'approfondir ses connaissances professionnelles dans le cadre d'une activité indépendante et auprès de différents employeurs. En 2019, il a rejoint le service Procurement & Sales de la GVFI, où il est responsable de l'achat et de la vente de volaille, d'autruche et de cabri. Sa tournée auprès des fournisseurs de volaille au Brésil fait partie des moments forts à la GVFI : « C'était vraiment passionnant de découvrir toute la filière », se souvient Steffen Linge. Les vastes étendues de ce grand pays l'ont beaucoup impressionné. Le plus grand rêve de Steffen Linge ne se cache pas non plus au coin de la rue : le père de famille plonge depuis longtemps dans les lacs suisses, la mer Rouge et bien d'autres sites réputés. « Je rêve depuis de nombreuses années de plonger dans la Grande Barrière de Corail. Les plongées y sont à couper le souffle surtout dans l'Outer Reef, la partie la plus éloignée des côtes. »

Steffen Linge, 58⁽³⁾

"I have wanted to go diving on the Great Barrier Reef for many years. The Outer Reef in particular promises breathtaking dives."

After his apprenticeship as a butcher, Steffen Linge qualified as a master butcher and obtained an additional qualification as commercial specialist. While working for himself as well as various employers, the German citizen improved his specialist knowledge. He has been contributing this know-how to GVFI since 2019 in the Procurement & Sales department, where he is responsible for the purchase and sale of poultry, ostrich and kid. One of the highlights of his career at GVFI was a visit to the poultry supply chain in Brazil. "It was very interesting to get to know the entire value chain," says Steffen Linge. He was particularly impressed by the size and vastness of the country. His biggest dream is also not in close vicinity. The family man has been diving in the Swiss lakes, the Red Sea and many other diving sites for a long time. "I have wanted to go diving on the Great Barrier Reef for many years. The Outer Reef in particular promises breathtaking dives."

Verantwortlich für erstklassigen Fleischimport
Responsable des importations de viande de premier choix
In charge of first-class meat import



Geschäftsleitung

Sam Sprunger CEO (2)
Alexander Matejcek CFO (1)

Direction

Sam Sprunger CEO (2)
Alexander Matejcek CFO (1)

Management

Sam Sprunger CEO (2)
Alexander Matejcek CFO (1)



Verwaltungsrat

Peter Kofmel Präsident (2)
Fürsprech und Notar

Lorenz Wyss (4)
Vorsitzender der Gruppenleitung
Bell Food Group AG

Albert Baumann Vizepräsident (5)
Unternehmensleiter Micarna SA

Ueli Gerber (1)
Administrateur Délégué Suter Viandes SA

Otto Humbel (3)
Unternehmer

Revisionsstelle
BDO AG, Basel

Conseil d'administration

Peter Kofmel Président (2)
Avocat et notaire

Lorenz Wyss (4)
Directeur Général de Bell Food Group SA

Albert Baumann Vice-président (5)
Directeur de Micarna SA

Ueli Gerber (1)
Administrateur Délégué Suter Viandes SA

Otto Humbel (3)
Entrepreneur

Organe de révision
BDO SA, Bâle

Board of Directors

Peter Kofmel Chairman (2)
Advocate and notary

Lorenz Wyss (4)
Chairman of the Group Executive Board (CEO)
of Bell Food Group Ltd

Albert Baumann Vice Chairman (5)
Managing Director of Micarna Ltd

Ueli Gerber (1)
Administrateur Délégué Suter Viandes SA

Otto Humbel (3)
Entrepreneur

Auditors
BDO Ltd, Basel

Rückblick

Der Umsatz der GVFI Europe B.V. war 2020 um 12.4% geringer als 2019. Dieser Rückgang wurde vor allem durch Corona-Lockdowns und niedrigere Kosten für Waren verursacht. Trotz Corona stieg unser Volumen um 1.6% auf 7'600 Tonnen.

Wir konnten in allen Märkten viele neue Kunden gewinnen und unser Geschäft im Einzelhandel sowie in der Weiterverarbeitung für die Industrie ausbauen.

Der Handel mit gefrorenem Rindfleisch verbesserte sich von 350 auf 980 Tonnen. Das Geschäft mit gefrorenen Eckstücken in Italien wächst in die richtige Richtung. Gefrorenes Lammfleisch stieg von 840 auf 1'400 Tonnen. Gefrorene Lammkeulen und Hinterhaxen für den britischen und deutschen Einzelhandel entwickelten sich sehr gut. Auch bei gekühltem Lammfleisch verbesserten wir uns von 470 auf 680 Tonnen, wobei das grösste Volumen – gekühlte Lammkeulen – erneut an Einzelhändler in Frankreich und Deutschland geliefert wurde. Das Exportgeschäft verbesserte sich um ca. 500 Tonnen. Gekühltes Rindfleisch ging um ca. 1'000 Tonnen zurück, da die Mehrheit der Kunden im Bereich Food Service tätig ist.

Nicht alles war 2020 negativ im Bereich Food Service. Mehr Online-Verkäufe, Lieferungen nach Hause und Abholungen in Restaurants und Geschäften führten zu guten Ergebnissen bei vielen unserer Kunden. Wir konnten dadurch den Umsatz mit einigen unserer grösseren Cash & Carry-Kunden ausbauen.

Insgesamt haben wir mit unserer breit gefächerten und qualitativ hochwertigen Produktpalette trotz Corona-Krise ein gutes Ergebnis erzielt. Jede Krise bringt auch Chancen mit sich. Die GVFI hat diese genutzt, was sich in unserem gestiegenen Volumen zeigt. Die Synergien zwischen den beiden Standorten Rotterdam und Basel wurden weiter optimiert, was zu einer guten Zielerreichung führte. Der intensivere Austausch von Marktinformationen hat die Gesamtleistung der GVFI Gruppe deutlich verbessert.

Rétrospective

En 2020, le chiffre d'affaires de la GVFI Europe B.V. a baissé de 12,4% par rapport à 2019. Ce recul est principalement à rapporter aux mesures de confinement liées au coronavirus et à la baisse des coûts de marchandises. Malgré le coronavirus, notre volume a quand même augmenté de 1,6% à 7'600 tonnes.

Nous avons gagné beaucoup de nouveaux clients sur tous les marchés et développé nos activités dans le commerce de détail et de la transformation pour l'industrie.

Le commerce de viande bovine congelée a augmenté de 350 à 980 tonnes. Les ventes de morceaux nobles congelés en Italie progressent dans la bonne direction. Les quantités de viande d'agneau congelée sont passées de 840 à 1'400 tonnes. Les ventes de gigots et de souris d'agneau congelés pour le commerce de détail britannique et allemand ont très bien évolué. Les quantités de viande d'agneau réfrigérée ont également progressé, en passant de 470 à 680 tonnes, dont principalement des gigots d'agneau destinés à des détaillants en France et en Allemagne. Le secteur des exportations a augmenté d'env. 500 tonnes. La viande bovine réfrigérée a reculé d'env. 1000 tonnes, la majorité des clients représentant la gastronomie.

Néanmoins, tout n'était pas négatif dans cette filière en 2020 : l'augmentation des ventes en ligne, des livraisons à domicile ou le « click and collect » dans les magasins et les restaurants a généré de bons résultats chez un grand nombre de nos clients. Cela nous a également permis d'augmenter notre chiffre d'affaires réalisé avec certains de nos gros clients du segment du Cash&Carry.

Globalement, un éventail de produits diversifié et d'un haut niveau qualitatif nous a permis de dégager un bon résultat malgré la crise du coronavirus. Par ailleurs, chaque crise recèle aussi des chances : La GVFI a su les exploiter, comme le prouve la hausse de nos volumes. Les synergies entre les deux sites de Rotterdam et de Bâle ont à nouveau été optimisées, ce qui a permis d'atteindre les objectifs. L'intensification de l'échange d'informations du marché a sensiblement amélioré la performance globale du groupe GVFI.

Review

In 2020, the sales revenue of GVFI Europe B.V. was down 12.4% on 2019. This contraction was primarily caused by the coronavirus lockdowns and lower prices for goods. In spite of the coronavirus, our sales volume rose by 1.6% to 7,600 tonnes.

We gained many new customers in all markets and expanded our retail business as well as our further processing activities for the industry.

Trade in frozen beef improved from 350 to 980 tonnes. The frozen topside business in Italy is trending in the right direction. Frozen lamb increased from 840 to 1,400 tonnes. Frozen lamb legs and hind shanks for the British and German retail trade developed very well. Chilled lamb also improved from 470 to 680 tonnes, whereby the biggest volume – chilled lamb legs – was once again delivered to retailers in France and Germany. The export business firmed by some 500 tonnes. Chilled beef contracted by approximately 1,000 tonnes as most of the customers work in the food service sector.

But 2020 was not just negative for the food service sector. More online sales, home deliveries and collections from restaurants and shops boosted the results of many of our customers. We could therefore expand our sales to some of our bigger cash and carry customers.

Seen overall, we posted a good result with our broad-based and high-quality product portfolio, even during the coronavirus crisis. Every crisis also brings opportunities. GVFI made use of these, as confirmed by our volume increases. As synergies between the Rotterdam and Basel locations were optimised further, objective achievement was good. The more intensive exchange of market information substantially improved the overall performance of the GVFI Group.



Ausblick

Die Corona-Krise wird andauern und im ersten Quartal, möglicherweise sogar im zweiten Quartal 2021 noch grosse Auswirkungen haben. Wir sind zuversichtlich, dass sich unser Geschäft sehr gut erholen wird, wenn das Virus unter Kontrolle ist. Die GVFI wird stärker aus dieser Krise hervorgehen. Mit mehr und neuen Einzelhandels- und Weiterverarbeitungsgeschäften und einem erhaltenen Food Service erwarten wir mit Zuversicht ein weiteres Wachstum im Jahr 2021.

Perspectives

La crise du coronavirus persistera en 2021 et pourrait encore avoir des répercussions majeures au premier, voire au deuxième trimestre. Nous sommes néanmoins confiants et d'avis que nos affaires reprendront très bien dès que le virus sera sous contrôle. La GVFI a l'intention de sortir renforcée de cette crise. Avec l'augmentation du nombre de nouveaux clients dans les secteurs du commerce de détail et de la transformation, et en tenant compte de la reprise dans la restauration, nous prévoyons une croissance supplémentaire en 2021.

Outlook

The coronavirus crisis will persist and have a severe impact in the first quarter and maybe also the second quarter of 2021. We are confident that our business will recover very well once the virus is under control. GVFI will emerge stronger from this crisis. With more and new retail and further processing business and a recovered food service segment, we confidently expect further growth in 2021.



SWISS EXCELLENCE
SINCE 1902

GVFI International AG

Neudorfstrasse 90
CH-4056 Basel
Tel +41 61 264 50 50
Fax +41 61 264 50 20
info@gvfi.ch
www.gvfi.ch

GVFI Europe B.V.

Abel Tasmanstraat 81
NL-3165 AM Rotterdam-Albrandswaard
Tel +31 10 294 44 55
Fax +31 10 294 44 90
info@gvfi.eu
www.gvfi.eu



Climate neutral
Company

ClimatePartner.com/15207-2010-1001

