

SEITE 2



Mit dem Nothilfefonds unterstützt die fenaco Bauern in Notlagen.

SEITE 11



Am Schweineseminar in der Zentralschweiz bildeten sich rund 90 Bauern weiter.

SEITE 13



In Schluen eröffnete die LANDI Graubünden den neuen LANDI-Laden Surselva.

SEITE 16



Hugo Jung agiert statt reagiert sowohl in der LANDI wie auch auf seinem Betrieb.

Ausgezeichnete Qualität



In den Qualitätstests von K-Tipp und Saldo schneiden die Produkte von Volg und LANDI seit Jahren sehr gut ab. In der Gesamtauswertung erreicht LANDI den dritten Platz und in der Kategorie Lebensmittel nimmt Volg gar den Spitzenplatz ein.

Bei LANDI und Volg steht der zufriedene Kunde im Mittelpunkt. Doch wie und warum sind die Kunden zufrieden? Liegt es daran, dass die Verkäuferin den Namen ihres Kunden weiss? Sicher! Ist der Preis ausschlaggebend? Ja! Oder hat die Kundenzufriedenheit mit der Qualität zu tun? Ganz bestimmt. Denn nur, wenn die Qualität stimmt, kauft der Kunde wieder.

Deshalb ist es überaus erfreulich, wenn die Qualität durch eine unabhängige Stelle entsprechend positiv bewertet wird – und das speziell auch über einen längeren Zeitraum gesehen: In den letzten zehn Jahren haben die Konsumentenmagazine

K-Tipp und Saldo 424 Qualitätstests durchgeführt und Produkte im Detailhandel unter die Lupe genommen. Volg und LANDI haben in diesen Tests erfreuliche Ergebnisse erzielt. Über alle Produktkategorien gesehen, erhielt die LANDI die Note 4.71 und ist damit drittplatziert. Besser abgeschnitten haben nur noch Ikea (4.87) und die Kette Drogerie Müller (4.86). Absoluter Spitzenreiter in der Kategorie Lebensmittel ist Volg. Mit der Note 4.68 erreichte die fenaco-Tochter den ersten Platz.

Dass die beiden Unternehmen der fenaco Genossenschaft so gute Plätze erreicht haben, ist kein Zufall. Volg und LANDI sind ihren Kunden

natürlich nah. Damit und dank der Qualität ihrer Produkte heben sie sich von ihren Mitbewerbern entsprechend ab. Speziell im Lebensmittelbereich wird streng darauf geachtet, wann immer möglich Schweizer Produkte im Sortiment zu führen. Das schlägt sich dann selbstredend direkt auch in den Qualitätstests nieder und führt zu zufriedenen Kunden. Qualität lohnt sich, dies zeigt sich dann am Ende auch im Portemonnaie.

Dank dem Fokus auf die Qualität und die Swissness entwickeln sich die LANDI und Volg-Läden äusserst erfolgreich: Wenn das kein Zeichen für Qualität ist.

Feuer zerstört Bauernhaus – Nothilfefonds der fenaco-LANDI Gruppe hilft weiter

Bei Naturkatastrophen, einem Brand oder sonstigen Ereignissen kann ein Bauer rasch in seiner Existenz bedroht sein. Seit Anfang 2015 hilft die fenaco-LANDI Gruppe mit dem eigens eingerichteten Nothilfefonds unbürokratisch weiter.

Als der Löschtrupp vor Ort war, stand der Bauernhof mitsamt Wohnhaus bereits lichterloh in Flammen. Das Gehöft im emmentalischen Heimisbach brannte nieder – obwohl die Feuerwehr sehr schnell war. Gottlob kamen keine Menschen zu Schaden. Auch das Vieh konnte rechtzeitig auf die Weide gebracht werden.

Für die Bauernfamilie Gerber war dieser Brand im April 2015 katastrophal. «Alles, was wir jahrelang aufgebaut hatten, war weg: der Hof, die Vorräte, unsere Maschinen und damit auch ein Grossteil unserer Existenz», sagt Anton Gerber heute. Unterstützung bekam die Familie durch Verwandte, Freunde und durch die Einwohner von Heimisbach. Auch die fenaco-LANDI Gruppe half der Bauernfamilie in

dieser anspruchsvollen Notlage zusammen mit der LANDI Region Langnau AG in Zollbrück weiter. Dank dem Nothilfefonds der fenaco-LANDI Gruppe konnte die Bauernfamilie mit Futter, Werkzeug und sonstigen Materialien unterstützt werden. Mit dieser Hilfe wurde auch eine Perspektive gegeben, die gerade in einer solchen Notlage wichtig ist.

Pragmatische Hilfe in der Not

Die fenaco Genossenschaft hat das übergeordnete Unternehmensziel, die Bäuerinnen und Bauern der Schweiz bei der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Unternehmen zu unterstützen. Die Genossenschaft lässt die Landwirte auch in schwierigen Zeiten nicht im Stich, denn was der Bauernfamilie Gerber widerfahren ist, kann jedem Bauern

geschehen. Deshalb hat die fenaco Anfang 2015 den Nothilfefonds gegründet. Neben den Gerbers wurde bis heute zwei weiteren Bauernfamilien eine Soforthilfe zugesprochen. «Wir handeln mit dem Nothilfefonds flexibel, damit die Bauern in einer Notsituation schnell eine Überbrückungshilfe erhalten», erklärt Hans Peter Kurzen, Projektleiter des fenaco Nothilfefonds. Damit die Hilfe nicht durch administrative Hürden verzögert wird, können nur Unterstützungen zugesprochen werden, die über die örtliche LANDI gestellt werden. «Diese kennen ihre Mitglieder am besten. Sie sind orts- und sachkundig und damit in der Lage, die Schwere einer Notlage entsprechend einzuschätzen», so Hans Peter Kurzen weiter. Landwirte, die aufgrund externer Ereignisse in eine Notsituation gera-

ten sind, können sich bei ihrer LANDI melden. Diese setzt sich dann mit der fenaco in Verbindung.

Der Bauernfamilie Gerber geht es heute wieder einigermassen gut. Der Stall wird bis im Herbst 2016 wieder aufgebaut sein. Bis dahin sind die Tiere auf verschiedene Bauern in der Region verteilt. «Wir haben sehr viel Unterstützung aus der Region erhalten, darüber sind wir sehr froh», betont Anton Gerber. Gleich nach dem Brand kam die Familie in einer Mietwohnung unter, wo sie heute noch wohnt. Zudem wurde ein Wohncontainer aufgestellt, damit die Familie wieder auf dem Hof, bei ihren Tieren, sein kann – bis das Wohnhaus wieder aufgebaut ist. «Ohne die Hilfe von aussen wären wir nicht weit gekommen», sagt Anton Gerber dankbar.



In Notsituationen muss schnell gehandelt werden. Bild: Maren Bessler, Pixelio

fenaco Nothilfefonds: Wie wird geholfen?

- Bezugsberechtigt sind landwirtschaftliche Gemeinschaften und bäuerliche Einzelbetriebe, die durch ein elementares Ereignis in eine nicht selbst verschuldete, wirtschaftliche Not geraten sind.
- Es werden nur Anfragen unterstützt, die von Seiten der Mitglied-LANDI eingebracht werden.
- Die örtliche LANDI muss bereit sein, sich an der gesprochenen Gesamtleistung mit einem Drittel zu beteiligen.
- Die Soforthilfe wird – wo möglich – durch die Leistung von Naturalwerten erbracht.
- Erbrachte Soforthilfeleistungen, die später von Versicherungen gedeckt werden, sollen dem Nothilfefonds innert nützlicher Frist zurückerstattet werden.

Zusätzlicher Antrieb, CO₂ zu sparen

2013 unterschrieb die fenaco Genossenschaft eine Zielvereinbarung mit dem Bundesamt für Umwelt. Diese Vereinbarung sieht vor, dass die fenaco Genossenschaft die CO₂-Emissionen bis 2020 um 15 Prozent senkt. «Dieses Ziel ist nur dann zu erreichen, wenn alle strategische Geschäfts- und Dienstleistungseinheiten (SGE / DE) am gleichen Strang ziehen und sich anteilmässig an der Reduktion beteiligen», sagt Anita Schwegler, Leiterin der DE Energie und Umwelt.

Als zusätzlicher Antrieb führte die fenaco per 1. Januar 2016 ein neues Anreizsystem ein. Alle Standorte, die das für sie vorgegebene Ziel übertreffen – also noch weniger CO₂ ausstossen, als vereinbart –, werden belohnt: Sie erhalten pro eingesparte Tonne CO₂ 100 Franken. Umgekehrt, wenn die SGE / DE die vereinbarten Ziele nicht erreichen, werden sie durch die fenaco

mit 100 Franken pro Tonne CO₂ belastet. «Ich freue mich über dieses Anreizsystem und bin zuver-

sichtlich, dass wir dadurch unseren Zielen noch ein Stück näher kommen», sagt Anita Schwegler.



Standorte, die noch weniger CO₂ ausstossen als vereinbart, erhalten pro eingesparte Tonne CO₂ 100 Franken.

Ramseier modernisiert Produktionsstandort

ELM/GL Neben der Produktion von Obst- und Fruchtsaftgetränken führt das Schweizer Unternehmen Ramseier Suisse AG die Traditionsmarke Elmer. Die seit über 90 Jahren erfolgreich geführten Produkte Elmer Citro und Elmer Mineral werden direkt im Dorf Elm im Glarnerland abgefüllt. «Die Anlage in Elm genügt den heutigen technologischen Anforderungen nicht mehr und muss modernisiert werden», erklärt Christian Consoni, CEO der Ramseier Suisse AG. Darum investiert die Ramseier Suisse AG neun Millionen Franken in eine neue Abfüllanlage. «Der Getränkemarkt ist mit vielen internationalen Mitbewerbern hart umkämpft. Damit wir uns als KMU-Unternehmen in diesem dynamischen Marktumfeld behaupten können, müssen wir die

Marktleistung und die Prozesse laufend verbessern und die Effizienz steigern», so Consoni weiter. Für die Modernisierung in Elm werden so viele Komponenten wie möglich von der bestehenden Abfüllanlage übernommen. Die Inbetriebnahme ist auf den Frühling

2017 geplant. Mit den Investitionen in der Vergangenheit und denjenigen der Zukunft setzt die Ramseier Suisse AG klar auf den Wirtschaftsstandort Schweiz. Zudem unterstreicht die Modernisierung den hohen Qualitätsanspruch der Ramseier Suisse AG.



Die Anlage von Elm wird bis im Frühling 2017 modernisiert.

LANDI wächst in schwierigem Marktumfeld

Die verlässliche Dauertiefpreis-Strategie der LANDI zahlt sich aus: LANDI verzeichnet für das Jahr 2015 ein Wachstum von 0.6 Prozent und erzielte somit einen Nettoumsatz von 1.301 Milliarden Franken. Gleichzeitig stieg die Menge verkaufter Waren um 3.5 Prozent. Ernst Hunkeler, CEO der LANDI Schweiz, ist mit dem vergangenen Geschäftsjahr zufrieden. «Wir konnten im rückläufigen Non-Food-Markt rund 5 Prozent Marktanteile gewinnen, auch dank den zahlreichen Neukunden, die wir in den LANDI Läden begrüßen durften.»

Volg-Gruppe steigert Umsatz

Die Volg-Gruppe hat im letzten Jahr trotz einer Minusteuerung von rund 1 Prozent den Detailhandelsumsatz um 0.5 Prozent auf 1.471 Milliarden Franken (Vorjahr 1.464 Milliarden Franken) gesteigert. Die auf Dorf-läden und Kleinflächen spezialisierte Detailhandelsgruppe erzielte dieses Umsatzwachstum mit 970 Verkaufsstellen. «In einem anhaltend schwierigen Marktumfeld hat die Volg-Gruppe erneut ein gutes Ergebnis erzielt.» erklärt Ferdinand Hirsig, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Volg-Gruppe. Mehrwerte wie die Nähe zum Einkaufsort, die Freundlichkeit des Verkaufspersonals, die persönliche Atmosphäre sowie das übersichtliche Angebot beim täglichen Einkauf würden nach wie vor eine wichtige Rolle spielen, ergänzt er.

Flurbegehungen und Pflanzenbautreffen

LANDI Aarau-West AG

15. April 2016, 19.30 Uhr bei Agrocenter/Getreidesammelstelle LANDI Aarau-West AG in Oberkulm, Acker- und Futterbau mit Markus Wyss (Omya), René Simon (Landor) und dem landwirtschaftlichen Zentrum Liebegg

20. April 2016, 19.30 Uhr beim Parkplatz Badi Kölliken, Raps-Versuchsbesichtigung in Zusammenarbeit mit dem landwirtschaftlichen Zentrum Liebegg

LANDI BippGäuThal AG

28. April 2016, 19.15 Uhr bei Chosli Huwiler, Wiedlisbach, Acker- und Futterbau mit IP-Ring Waldhof
13. Mai 2016, 19.15 Uhr bei Roger Probst, Laupersdorf, Futterbau gemeinsam mit dem landwirtschaftlichen Bezirksverein Thal

LANDI Buchsi Thörigen

29. April 2016, 9 Uhr bei Fritz Beck, Wiesenstrasse 1, 3362 Niederönz, gemeinsam mit LANDI Melchnau

LANDI Eriswil

9. Mai 2016, 9 bis 11.30 Uhr bei Hansueli Schär, Nyffenegg 24, 4950 Huttwil, Futterbau, ÖLN und Landschaftsqualität, gemeinsam mit LANDI Region Huttwil AG

LANDI Grauholz

20. April 2016, Treffpunkt beim Schützenhaus in 3303 Münchringen
20. Mai 2016, Treffpunkt beim Schützenhaus in 3303 Münchringen

LANDI Landshut

19. April 2016, 19 Uhr in Zauggenried, Schwerpunkt Piadin-Gülle
3. Mai 2016, bei Urs Liechti in Utzenstorf, mit IP-Ring Rütli

LANDI Oberwiggertal

12. April 2016, 19.15 Uhr bei Familie Eiholzer, Chaeppli, 6264 Pfaffnau, Ackerbau mit Markus Wyss (Omya), Demovorführung Multikopter zur Maiszünslerbekämpfung (UFA-Samen Nützlinge) und Futterbau mit Hubert Trüssel (LANDI Oberwiggertal)

LANDI Reba AG

19. April 2016, 9 Uhr in Witterswil

LANDI Region Huttwil AG

27. April 2016, 9 bis 11.30 Uhr bei Hans Schär, Roschbach 223, 4932 Gutenberg, Acker- und Futterbau, ÖLN und Landschaftsqualität
4. Mai 2016, 9 bis 12 Uhr bei Peter Hadorn, Huttwilstr. 26, 3463 Häusernmoos, Acker- und Futterbau, ÖLN und Landschaftsqualität

LANDI Schwyz

11. Mai 2016, 19.30 Uhr bei Armin Gwerder, Hundschöpfli, 6436 Muotathal, Wiesenpflege, Übersaat, Blacken- und Unkrautbekämpfung mit Dominik Fischer und Urs Kaufmann

LANDI Schüpfheim-Flühli

19. April 2016, 9.30 Uhr bei Markus Zillmann, Hungbühli, 6170 Schüpfheim, Übersaat und Unkraut

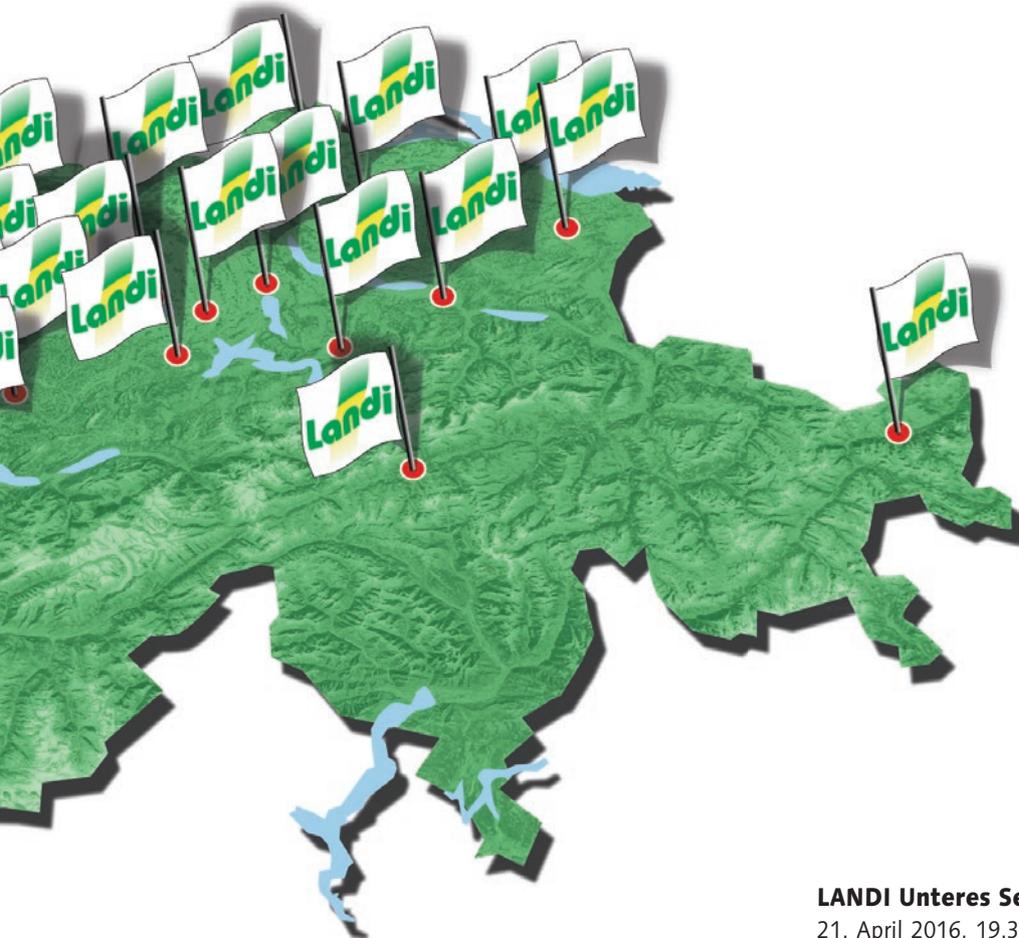
LANDI Stammertal

3. Mai 2016, 19 Uhr bei Konrad Ita, Gässli 237, 8477 Oberstammheim mit Daniel Widmer (Strickhof), Godi Sigg (Bayer) und Andreas Wirth

LANDI Sumiswald

11. Mai 2016, 9 Uhr bei Fritz Stalder, Unter Ramisberg, 3452 Grünenmatt





LANDI Sursee

18. April 2016, 19 Uhr bei Josef Staffelbach, Hinterwolen, 6213 Knutwil, Acker- und Futterbau
25. April 2016, 19 Uhr bei der Betriebsgemeinschaft Meier / Lang, Lindenhof 4, 6225 Neudorf, Acker- und Futterbau

LANDI Thun

18. Mai 2016, 19 Uhr bei der LANDI in Mühleturmen

LANDI Unteres Seetal

21. April 2016, 19.30 Uhr bei der Generationengemeinschaft Hansuli und Roland Urech, Seengenstr. 300, 5705 Hallwil, Pflanzenschutz, Bestandesbeurteilung Futterbau, aktuelle Feldsamen 2016 und Düngung im Futter-/Ackerbau mit Andi Distel (LZ Liebegg), Stefan Lüthi (UFA-Samen) und René Simon (Lador)

LANDI Wasseramt

20. April 2016, 19.15 Uhr auf dem Betrieb der Familie Nussbaum in Obergerlafingen mit dem landwirtschaftlichen Bezirksverein Wasseramt

LANDI Weinland Genossenschaft

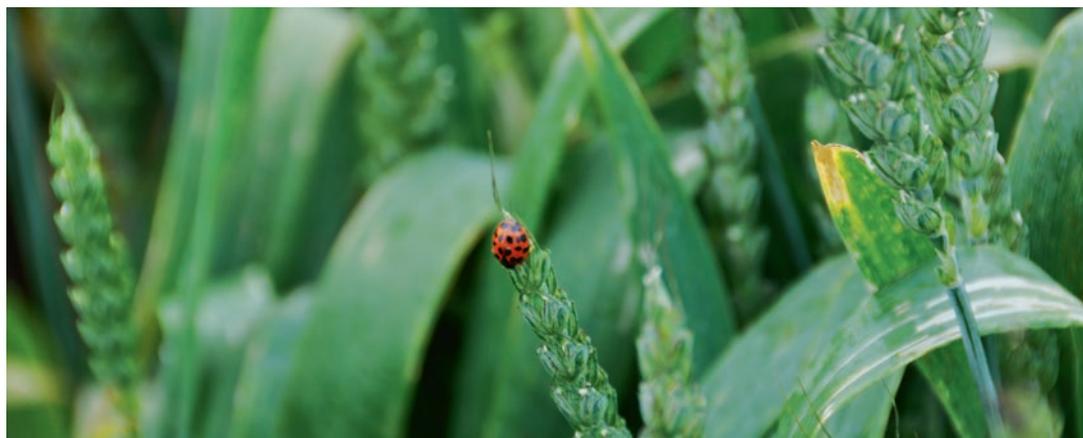
19. April 2016, 19.15 Uhr bei Stefan Beugger, Rütene 2, 8464 Ellikon am Rhein

LANDI Wila-Turbenthal

19. März 2016, 9.30 Uhr bei Marcel und Willy Furrer, Bilg, 8489 Wildberg, gutes Grundfutter

LANDI Zofingen

3. Mai 2016, 19.30 Uhr bei Forster Salatgarten AG, Glashaus Alte Strasse, 4665 Oftringen, Acker- und Futterbau, Salat aus Hydrokultur, gemeinsam mit dem Landwirtschaftlichen Zentrum Liebegg



Qualität als Schlüssel in der Agrarwirtschaft

MONTREUX/VD Am diesjährigen «Séminaire Léman» in Montreux vom 27. und 28. Januar kamen über 100 Verantwortliche der LANDI in der Westschweiz zusammen. Die Geschäftsführer und Verwaltungsmitglieder der 23 teilnehmenden LANDI diskutierten über Qualität in der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft. Dieses Thema ist eng mit der Strategie der fenaco-LANDI Gruppe verbunden, wie dies Martin Keller, Vorsitzender der fenaco-Geschäftsleitung, in seinem Referat betonte. Er erklärte, dass der Bedarf an Nahrungsmitteln auf der ganzen Welt zunehme, was zu einer Verschärfung des Wettbewerbs und zu höheren Ausgaben in der Agrarwirtschaft führe. Auch deshalb sei es wichtig, eine Qualitätsstrategie zu entwickeln und die technologischen Möglichkeiten von heute zu nutzen. Jean-Daniel Heiniger informierte

über die Qualität der Produkte aus der Sicht der Produzenten. Insbesondere die Kommunikation sei eine Herausforderung.

Laurianne Altwegg, Konsumentenvereinigung der Romandie, ging auf die Entwicklungen in der Ernährungswirtschaft ein. Im letzten Jahrzehnt hätten sich die Konsumgewohnheiten der Bevölkerung und deren Erwartungen stark verändert – und damit auch das Angebot der Branchenplayer. Weiter erläuterte Mirjam Hauser, Gesellschaft für Innovative Marktforschung, die Konsumtrends und deren Auswirkungen auf die Schweizer Landwirtschaft ein. «Dank moderner Technologie ist heute alles mess-, kontrollier- und vergleichbar», sagte sie. Die Konsumenten wüssten genau, was sie wollten und darauf gelte es zu reagieren. Was vor zehn Jahren noch unter Fiktion verbucht worden ist,



Über 100 Verantwortliche besuchten das «Séminaire Léman».

sei heute Realität: Erlebnisrestaurants mit integriertem Gemüsemarkt und personalisierten Gerichten beispielsweise.

Am zweiten Tag erläuterte Monique Tombez vom Schweizerischen Bäuerinnen- und Landfrauenverband die Rolle der Frauen in der Branche (siehe Seite 9). Catherine Vasey, no-

burnout, erklärte die Anzeichen eines Burn-outs – ein aktuelles Thema in der Welt der Landwirtschaft. Werner Kuert, Leiter Departement Pflanzenbau, zeigte die Entwicklungen auf dem Dünger- und Pflanzenschutzmarkt auf: «2015 war wegen den Preissenkungen ein herausforderndes Jahr», zog er Bilanz.

Gute Resultate für die ASS

YVERDON/VD Die Generalversammlung der ASS (Société coopérative des sélectionneurs), die am 21. Januar 2016 in Yverdon stattfand, versammelte wie üblich ein breites Publikum. Die 1909 gegründete ASS umfasst 300 Produzenten, Saat- und Pflanzgutvermehrter aus den Kantonen Waadt, Genf, Neuenburg, Freiburg und Wallis. Ziel der Genossenschaft ist es, erstklassiges zertifiziertes Saat- und Pflanzgut zu produzieren, zu verarbeiten und zu vertreiben.

Das Geschäftsjahr 2014/2015 verlief für die ASS mit einer Umsatzsteigerung von 5.5 Prozent auf 16'570'960.– Fr. durchaus erfolgreich. Das Berichtsjahr schliesst mit einem leichten Gewinn ab. Die Gesamtverkäufe von Saat- und Pflanzgut nahmen ebenfalls zu und erreichten 11'633 Tonnen. Gilles

Matthey trat in den Ruhestand und Samuel Baumgartner wurde neu in den Vorstand gewählt.

In seiner Eröffnungsrede ermutigte der Präsident der ASS, Jean-Luc Pidoux, die Produzenten, trotz einschneidender Veränderungen, mit denen sich die Landwirtschaft konfrontiert sieht, durchzuhalten.

Die neue Absack- und Palettierlinie für Getreidesaatgut funktioniert ausgezeichnet, das gleiche gilt für die neue Photovoltaikanlage, die am Sitz der ASS in Moudon installiert wurde. Dank dieser Dachanlage konnten im Jahr 2014 total 275'470 kWh und 2015 total 261'170 kWh produziert werden. Mit dem auf diese Weise produzierten Strom wird der Energiebedarf von rund 80 Haushalten gedeckt. Durch eine Vergütung von

24.2 Rappen pro kWh sollte die Anlage wie budgetiert nach 10 bis 12 Jahren amortisiert sein.

Im Anschluss an den statutarischen Teil hielt Willy Gehriger, ehemaliger CEO von fenaco und gegenwärtiger Präsident von swisspatat und DSP SA einen Vortrag mit dem Titel «Die richtige Kartoffelsortenwahl: eine ständige Herausforderung». Willy Gehriger erläuterte, dass angesichts einer sich rascher verändernden Welt die Forschungsprogramme im Bereich Pflanzenzüchtung eine immer kürzere Gültigkeitsdauer haben und der Bund ständig weniger Mittel zur Verfügung stelle. Er wies auf die grossen Anstrengungen der Saatguthersteller hin, um der Nachfrageentwicklung auf dem Markt Rechnung zu tragen, sowie auf die Bedeutung der Forschung auf diesem Gebiet.

Dank diesen Bemühungen ist es denn auch gelungen, das durchschnittliche Sortenalter durch die Entwicklung neuer Sorten erheblich zu senken.



Willy Gehriger bei seinem Vortrag über die richtige Kartoffelsortenwahl.

Caro: Voller Pläne

ORON/VD Die Hauptversammlung des Landwirtschaftlichen Zentrums der Region Oron (Caro) fand im vergangenen Dezember statt. Im Jahr 2015 wurde ein Umsatz von leicht mehr als 6 Mio. Fr. erwirtschaftet und es konnte ein Gewinn verbucht werden, der die Ausschüttung einer Dividende von 3% an die Aktionäre ermöglichte. Ein weiterer Hinweis auf die dynamische Entwicklung von Caro ist der Anstieg der Eigentumsquote von 27 auf 42% innerhalb von fünf Jahren. Die Witterung hat die Ergebnisse des Agrarhandels beeinträchtigt. Hingegen zeigt sich der Getreidehandel mit einem durchschnittlichen Hektolitergewicht von 84 bis 87 kg/hl und einem Proteingehalt von durchschnittlich 12.8% beim Top-Weizen sehr stabil. Der LANDI-Laden von Oron erhöhte sowohl seinen Umsatz als auch die Margen, sodass das erzielte Ge-

schaftsergebnis über jenem von vergleichbaren Läden liegt. Der Vorstand will die Gelegenheit nutzen und hat ein Projekt zur Vergrößerung der Verkaufsfläche angestossen. Bei der Sammelstelle – seit 40 Jahren in Betrieb – sind rund 3000 Tonnen Getreide eingegangen. Die geringe Aufnahmekapazität und die veralteten Anlagen veranlassen das Caro, 2016 konkrete Pläne für eine Modernisierung der Anlagen zu machen.



Die Sammelstelle ist seit 40 Jahren in Betrieb.

Brandneue Werkstatt

Am 22. Januar weihte Umatec Domdidier offiziell die modernisierte Werkstatt ein. Aus diesem Anlass wurden zwei Tage der offenen Tür organisiert.

Eine Modernisierung war schon lange geplant. 150 Servicearbeiten, die jährlich an Mähreschern durchgeführt werden, drängten eine Modernisierung der Infrastruktur auf. Im April vergangenen Jahres wurden die Bauarbeiten aufgenommen. Während der Sanierung des bestehenden Gebäudes wurden Werkstatt und Büros in die Nachbargebäude verlegt.

Nach der zehnmonatigen Umbauphase wurden die Tore des neuen Umatec-Zentrums von Domdidier für Besucher geöffnet. Im erneuerten Gebäude sind nicht nur eine geräumige und helle Werkstatt untergebracht, sondern auch neue Büros, ein neues Magazin, eine Ca-

feteria sowie moderne Sanitäräume. Durch die Investition von 2.3 Mio. Fr. stehen den Mitarbeitenden von Umatec Domdidier nun modernste Anlagen zur Verfügung, mit denen sie den Bauern aus der Region weiterhin einen erstklassigen Service anbieten können. Der Geschäftsführer der Serco-Landtechnik, Werner Berger, bezeichnete die neue Werkstatt in seiner Rede dann auch als «Claas Harvest Center der Zukunft».



Die neue Werkstatt wurde am 22. Januar eingeweiht.

MITGLIEDER- UND PERSONAL-AKTION

Gültig bis 31. März 2016

Landi

Freude am Sparen www.land.ch



Limitierte Stückzahl
50%
günstiger

199.-

statt 398.-

Stuhl Frogs

Leder Salpa schwarz oder weiss,
Gestell Chrom

Profitieren Sie von diesem einmaligen Vorzugspreis für Mitglieder und Personal.

Nur solange Vorrat!

Bestellcoupon

Ja, ich möchte von diesem einmaligen Angebot profitieren und bestelle zum raschmöglichen Liefertermin zur Zahlung bei Lieferung.

Menge	Text	Katalogpreis	Aktionspreis LANDI netto/netto*
—	Stk. Stuhl FROGS Leder Salpa schwarz, Gestell Chrom 1553.01	395.-	199.-
—	Stk. Leder Salpa weiss, Gestell Chrom 1554.01	395.-	199.-

Gratis geliefert und montiert! * inkl. MwSt.

Name/Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Datum

Unterschrift

Akt. Nr. KP00279

Bestellungen per Post senden an:

diga möbel ag
Aktion «Frogs»
8854 Galgenen

Telefax
055 450 55 56

Wertvolle Kaderbildung cf LANDI GL

OBERHOFEN/BE Am 11. und 12. Januar trafen sich 22 LANDI-Geschäftsführer und Leiter der strategischen Geschäftsfelder der LANDI aus der ganzen Deutschschweiz zum cf LANDI Geschäftsleitung Block 1. Die Kaderbildung fand zum zweiten Mal statt und ist in drei Blöcke aufgeteilt, die jeweils zwei Tage dauern.

Die Kaderbildung cf LANDI Geschäftsleitung lehrt praxisorientierte Organisation, zielorientierte und verantwortungsvolle Unternehmensführung sowie wertschätzende Kommunikation innerhalb der LANDI unter Berücksichtigung der LANDI-Grundstrategie und des Organisations-Modells der fenaco-LANDI Gruppe.

Im ersten Block des cf LANDI Geschäftsleitung, der in Oberhofen (BE) stattfand, lagen die Schwerpunkte auf Vision, Werte, Leitbild und Strategie. Die Teilnehmenden sollten nach dem Kurs in der Lage sein, die Unternehmensstrategie ihrer LANDI abgestimmt auf die Strategien und Konzepte der fenaco-LANDI Gruppe zu überarbeiten oder zu erstellen. In Gruppenarbeiten wurden Werte ausgearbeitet, an denen sich die Ge-

schäftsführer und Leiter der strategischen Geschäftsfelder orientieren wollen. Es fielen folgende Stichworte: Kompetenz, Echtheit, Dynamik, Engagement, Offenheit, Ehrlichkeit, Unternehmergeist, Freude am Austausch und Kommunizieren, Respekt vor dem anderen und seiner Arbeit. Zum Thema Strategien wurden die Teilnehmenden am ersten Tag durch Josef Sommer (Leiter Division LANDI, GL), Heinz Mollet (Leiter Division Agrar, GL), Ferdinand Hirsig (Leiter Division Detailhandel / Energie, GL) und Daniel Bischof (Leiter Department Energie / LANDI Region Ostschweiz) unterstützt. Die Leiter der Divisionen stellten ihr Fachgebiet genau vor, erklärten die jeweiligen Strategien und Konzepte, zeigten Stärken und Schwächen auf und stellten sich zum Schluss den brennenden Fragen der Teilnehmer. Daraus folgten spannende Diskussionen.

Der zweite Tag stand im Zeichen der Formulierung einer eigenen Unternehmensstrategie. Unter der Leitung von Christian Ochsenbein (Leiter Region Mittelland) und Peter Meier (Leiter LANDI Treuhand Region Ost-

schweiz) sowie der Unterstützung von Daniel Strebel (Vorsitzender Geschäftsleitung LANDI Freiamt) wurde das Gehörte vom ersten Tag mit Hilfe der LANDI-Grundstrategie auf das eigene Unternehmen adaptiert.

In den nachfolgenden Modulen des cf LANDI Geschäftsleitung werden die Themen Mitarbeiter- und Finanzführung, sowie die Organisation einer verantwortungsvoll geführten LANDI behandelt. Am letzten Tag der Kaderbildung cf LANDI GL werden die Vorgesetzten (Präsidenten und Geschäftsführer) die Teilnehmenden zum Lerntransfer einladen. Die Teilnehmenden werden sich mit ihren

Vorgesetzten über die Umsetzung der Theorie in die Praxis austauschen. Der cf LANDI Geschäftsleitung endet mit der Planung eines individuell vorbereiteten Strategietages je LANDI. Mitte Juni dieses Jahres wird die Kaderbildung auch in der Westschweiz starten. Interessierte Mitglieder der LANDI Geschäftsleitung und Leiter der strategischen Geschäftsfelder der LANDI können sich im Agronet informieren und anmelden. Für weitere Informationen steht Roland Stalder (Ausbildner fenaco competent), der die Leitung und Organisation der Kaderausbildung hat, gerne zur Verfügung.



An der Kaderausbildung nahmen 22 LANDI-Geschäftsführer und Leiter der strategischen Geschäftsfelder der LANDI teil.

120 m³ Kraftstofftank versenkt

BELLMUND/BE Die LANDI Seeland investiert in einen neuen Standort in der Region Biel. In der Gemeinde Bellmund wird ein neuer LANDI-Laden eröffnet, inklusiv einem TopShop-Tankstellenshop. Damit der Sprit nie ausgeht, wurde am 15. Dezember 2015 der Kraftstofftank versenkt.

Bevor der Tank in seine Grube hinabgelassen wurde, kontrollierte eine Fachperson die Oberfläche ein letztes Mal und besserte kleine transportbedingte Lackschäden an der Aussenwand aus. Nun war der 120 m³ Kraftstofftank bereit für seine Grube: Ein grosser Kran beförderte ihn ohne Zwischenfälle an

seinen Platz. Der Tank ist in fünf Kammern unterteilt – damit keine Kundenwünsche unerfüllt bleiben: 50 m³ sind für Bleifrei 95 vorgesehen, 40 m³ für Diesel und je 10 m³ sind für Bleifrei 98, den Dieselsatzstoff AdBlue und für eine Reserve eingeplant; der Reservetank wird vorerst mit Diesel gefüllt, damit er nicht ungenutzt bleibt. Die Tankversenkung wurde unter anderem von Martin Bieri, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung der LANDI Seeland, Martin Schori, dem Präsidenten des LANDI Seeland Verwaltungsrates und Guido Wittwer, Delegierter des Verwaltungsrats LANDI Seeland verfolgt.

Mit gesamthaft 2000 m² Ladenfläche wird der Standort Bellmund ein vielfältiges Sortiment anbieten können. Der LANDI-Laden wird je mit 1000 m² einen Innen- und einen Aussenbereich aufweisen. Der Top-

Shop-Tankstellenshop wird direkt am Laden angegliedert sein. Mit dem neuen Standort kann die LANDI Seeland ihr Geschäftsfeld weiter vergrössern und die LANDI in der Region noch tiefer verankern.



Der Kraftstofftank wird vorsichtig in die Grube versenkt.

Die Bäuerin als LANDI Mitglied

Frauen lassen sich zunehmend als Bäuerin oder Landwirtin ausbilden, sie tragen Verantwortung auf den landwirtschaftlichen Betrieben und entscheiden mit. Dies sind genügend Gründe, auch die Partnerinnen der Betriebsleiter als LANDI-Mitglied oder für die LANDI Verwaltung zu gewinnen.

MURTEN/FR Das Mitwirken von Frauen in den LANDI-Verwaltungen ist eine Chance. Gemischte Teams entwickeln mehr Ideen und das Risiko für Fehlentscheidungen sinkt, führte Christine Bühler, Präsidentin des Schweizerischen Bäuerinnen- und Landfrauenverbandes (SBLV) in ihrem Gastreferat an der Mittelland-Tagung aus. Oft sind es auf Bauernhöfen die Frauen, die Buchhaltungsarbeiten verrichten und Einkäufe tätigen. Entsprechend geschätzt wird ihre Mitsprache und Mitbestimmung in der fenaco-LANDI Gruppe. «Um Frauen für solche Aufgaben zu gewinnen, ist manchmal Überzeugungsarbeit nötig», räumt Christine Bühler ein. Christian Ochsenbein, Leiter der fenaco-Region Mittelland, regte in

seinem Fazit an, grundsätzlich auch die Bäuerinnen zu motivieren, sich als Genossenschaftsmitglied einzutragen zu lassen. LANDI-Mitglieder erhalten eine Einladung an die Generalversammlung und können in der LANDI und indirekt der fenaco mitreden. Mit der Mitgliedschaft gewinnen auch die Partnerinnen der Betriebsleiter an Nähe zu ihrer LANDI. Frauen lassen sich somit vermehrt auch als LANDI-Vorstandsmitglied gewinnen zur Bereicherung dieses wichtigen Entscheidungsgremiums.

Familienfreundliche Arbeitsplätze

Die LANDI nahmen an der Mittelland-Tagung in Murten auch die Familienfreundlichkeit ihrer Ar-

beitsplätze unter die Lupe. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für die vermehrte Gewinnung von Frauen oder Vätern für Kaderpositionen in den LANDI.

Erhebungen der unabhängigen Fachstelle «Und» zeigen, dass die LANDI dank ihrer lokalen Verankerung und dem Willen, im Gespräch mit den Mitarbeitenden geeignete Lösungen zu finden, ein attraktiver Arbeitgeber sind, bestätigte Tobias Oberli in Murten. «Und» ist das «Kompetenzzentrum für die Umsetzung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie/Privatleben». Die Fachstelle bietet Unternehmen eine Analyse der Ist-Situation an, ergänzt mit praktischen Optimierungsvorschlägen. Der Familien-

freundlichkeits-Check ist eine lohnende Investition, finden Beat Gisin, LANDI Reba, Michael Hänni, LANDI Aare, und Daniel Widmer, LANDI Melchnau, einstimmig. Diese drei LANDI haben den «Und»-Check, der unter anderem aus einer Befragung von Mitarbeitenden besteht, durchgeführt und setzen daraus resultierende Empfehlungen um.

Geballte Hockey-Energieladung

Wie es gelingt, Menschen zu überzeugen und positive Energie zu verleihen, erklärte Kevin Schläpfer in einem mitreissenden Vortrag. Der Chefcoach des EHC Biel (seit 2010/11) nutzt die breite Palette an Motivationsoptionen geschickt und hat so mit seinem Hockey-Team beachtliche Erfolge erzielen und drohende Abstiege verhindern können. Gemäss seinen Ausführungen lässt sich Energie unter anderem durch Freundschaft, ein gutes Gespräch, Komplimente, Spass, Sicherheit, positive Körpersprache, bewusst ausgewählte Kleidung und Musik freisetzen – Rezepte, die auch für Führungskräfte oder für den täglichen Gebrauch als Mitmensch hilfreich sein können.

Neben den erwähnten Beiträgen befassten sich Führungskräfte der fenaco-Region Mittelland am 3. und 4. Februar in Murten mit Themen wie Qualitätsstrategie der Schweizer Landwirtschaft, Hilfsstoffmärkte, LANDI-Ladenkonzept, Photovoltaik und Mitarbeitermotivation. In Workshops wurden neue Massnahmen erarbeitet, um auch in Zukunft am Markt erfolgreich zu sein.



Beat Gisin (2.v.l.), Daniel Widmer (3.v.l.) und Michael Hänni (4.v.l.) stimmen mit Daniel Huber von «Und» überein, dass der Familienfreundlichkeits-Check eine lohnende Investition ist.

KURZMELDUNGEN

LANDI-Areal sinnvoll umgenutzt

Dank dem Umzug der LANDI Malters kann der Dorfkern von Malters komplett neu gestaltet werden: rund 200 neue Miet- und Eigentumswohnungen, Gewerbe- und Büroräume, einen neuen Dorfplatz sowie 400 Parkplätze sind geplant. «Malters Höfe», wie das Überbauungs-Projekt heisst, soll bis im Sommer 2019 errichtet werden und wird das Dorfbild nachhaltig prägen. Die LANDI Malters konnte ihre Neueröffnung am neuen Standort bereits im März 2015 feiern.

Neuer GF für die LANDI Sempach-Emmen

Seite Ende Januar ist klar, wer das Amt des Geschäftsführers in der LANDI Sempach-Emmen übernimmt: der 32-jährige Peter Käch wurde von der Verwaltung gewählt und wird ab Mai Cornel Fleischlin ersetzen. Käch hat einen landwirtschaftlichen Hintergrund und ist bereits seit mehreren Jahren in der LANDI tätig und seit 2013 ist er Mitglied der Geschäftsleitung der LANDI Sempach-Emmen.

Volg Jass

BAAR/ZG Bis am 23. März können sich Jasserinnen und Jasser für das Volg Jasstunier vom 16. April in Baar anmelden. Den Finalisten winken tolle Preise im Wert von über 2000 Franken. Weitere Informationen und die Anmeldung sind unter www.volg.ch zu finden.

Schweizer Fleisch ist kein Einheitsbrei

Guido Keller, Präsident des fenaco-Regionalausschusses Zentralschweiz, leitete die Tagung.

SURSEE/LU An der Zentralschweizer Präsidenten- und Verwaltungstagung vom 21. Januar 2016 stand die Schweizer Fleischproduktion im Mittelpunkt. «Die Schweiz produziert kein Einheitsbrei ohne Gesicht, Vertrauen und Emotionen» erklärte Peter Bosshard, Geschäftsführer des Schweizer Viehhändler Verbandes. Genau dies sei eine Chance für die Schweizer Fleischwirtschaft, sagte auch der zweite Gastreferent Marcel Allemann, Leiter Einkaufspool Fleisch, Charcuterie, Fisch, Convenience und Tiefkühl bei Coop. «Zrugg zum Ursprung» sei ein Trend, der immer stärker in den Köpfen der Konsumenten verankert sei. Auch waren

sich die beiden Referenten einig, dass insbesondere die Mehrwerte der Schweizer Fleischproduktion kommuniziert werden müssen. Peter Bosshard zeigte eindrücklich mit Bildern aus dem Ausland auf, dass die Schweizer Landwirtschaft im Arbeitsrecht, den Arbeitsbedingungen und der Hygiene ein riesiges Stück voraus ist. Dementsprechend dürfen gemäss Marcel Allemann auch die Preisdifferenzen zum Ausland da sein.

Am Nachmittag standen die LANDI Genossenschaften im Mittelpunkt. Die Teilnehmer der Tagung disku-

tierten in Workshops über das strategische Differenzierungspotenzial der LANDI in der Rechtsform der Genossenschaft und wie neue Mitglieder angeworben werden können. Klar wurde, dass besser kommuniziert werden müsse, was die LANDI und die fenaco alles für ihre Mitglieder, dementsprechend auch Kunden, Lieferanten, Mitbesitzer und Arbeitnehmer, tue. Auch Christa Tschumi, Leiterin Recht und Compliance der fenaco, erläuterte in ihrem Einführungsreferat, dass das Ziel einer Genossenschaft die Förderung der Mitglieder sei.



Der Saal war fast bis auf den letzten Platz besetzt.

Postagentur im TopShop Winznau

Rolf Iten, LANDI Aarau-West AG vor dem Postmodul im Top-Shop Winznau.

WINZNAU/SO Die Post hat am Montag 9. November 2015 in Winznau ein neues Kapitel aufgeschlagen. Seit diesem Datum können die Einwohner der Gemeinde Winznau ihre Pakete und Briefe während 365 Tagen im TopShop der LANDI Aarau-West AG in Winznau aufgeben und abholen. Mit einer Selbstbedienungswaage können sie ihre Pakete und Briefe selber wiegen und frankieren. Ebenso können Briefmarken ge-

kauft, mit der Postfinace Card Geldbezüge bis 500.– Fr. getätigt oder bargeldlos Einzahlungen erledigt werden.

Mit den attraktiven Öffnungszeiten des TopShops steht die Postagentur den Kunden fast rund um die Uhr zur Verfügung. Rolf Iten, Leiter Detailhandel, freut sich über die Integration der Postagentur im TopShop: «Mit dem zusätzlichen Angebot sind wir noch attraktiver für unsere Kunden».

Ideale Lage im Dorf

HILDISRIEDEN/LU Die LANDI Sempach-Emmen hat am 5. Februar 2016 einen Volg in Hildisrieden eröffnet. Damit steigt sie ins Volg-Detailhandelsgeschäft ein. Der Startschuss für diese Grundsatzdiskussion fiel aber bereits fünf Jahre früher. Damals wurde die LANDI Sempach-Emmen im Rahmen eines Bauprojektes angefragt, ob sie sich mit einem Volg-Laden in Hildisrieden engagieren würde. Obwohl das Projekt damals noch nicht konkret wurde, erkannten die Verantwortlichen schnell das Potenzial in Hildisrieden.

Der Standort heute ist ideal gelegen. «Wir haben eine gute Parkplatzsituation, der Standort ist zentral im Dorf und mit dem Auto, Bus, Velo und zu Fuss gut erreichbar», erklärt Peter Käch, Bereichsleiter Detailhandel der LANDI Sempach-Emmen.

Auf einer Verkaufsfläche von 193m² können sich die Kunden von Montag bis Freitag von 6.30 bis 18.30 Uhr und samstags von 6.30 Uhr bis 16.00 Uhr mit Produkten des täglichen Bedarfs eindecken. Unter dem Label «Feins vom Dorf» werden Eier, Käse, Fleisch und Honig aus der Region angeboten. Brot- und Backwaren werden von der Bäckerei Fischer aus Beromünster angeliefert. Mit der integrierten Postagentur im neuen Volg können die Kunden bequem ihre Postgeschäfte mit dem Einkauf verbinden.

Mit dem neuen Volg-Laden werden vier neue Arbeitsstellen geschaffen. Zum Teil wechseln langjährige Mitarbeitende der LANDI Sempach-Emmen nach Hildisrieden. Das Team wurde mit neuen Mitarbeitenden, die Volg-Erfahrung mitbringen, ergänzt. Marlies Bucher ist die neue Teamleiterin und freut sich auf die Kunden.



Marlies Bucher (2. von links) führt das vierköpfige Team des neuen Volg-Ladens in Hildisrieden.

Milchfieber in den Griff bekommen

SURSEE/LU Unter gemeinsamer Federführung der fünf LANDI Nottwil-Buttisholz, Oberwiggertal, Pilatus, Sursee und Zofingen hat am 26. Januar 2016 der alljährliche Weiterbildungstag zum Thema «Wirtschaftliche Schweinehaltung» mit rund 90 Teilnehmern stattgefunden.

«Gründliche Reinigung und Desinfektion der Ställe und der Futterleitungen ist das A und O für eine problemlose Schweinefütterung», betonte Peter Amstutz, Halag Berater. Er kennt als ehemaliger Käsermeister und Schweinemäster die heiklen Stellen in den Fütterungssystemen.

Referent Wolfgang Pendl begleitet das Projekt FitPig, das sich unter anderem der Milchfieberproblematik (MMA) widmet. MMA ist eine Faktorenkrankheit, das heisst, die Krankheit lässt sich nicht nur einer Ursache zuweisen. MMA und die damit fehlende Milch bei Sauen ist immer noch für rund zwei Drittel der Ferkelausfälle in der Schweinezucht verantwortlich. Das Forschungsteam erhebt Risikofaktoren und leitet daraus Interventionsmassnahmen ab. Um die Probleme auf betroffenen Betrieben zu eruieren, können die Betriebsleiter nach dieser Checkliste vorgehen.

Steffi Rossteuscher, Suisag-SGD, zeigt an einem eindrücklichen Praxisbeispiel auf, dass mit Hartnäckigkeit die Schweinegesundheit ver-

bessert und der Antibiotika-Verbrauch oft reduziert werden kann. Dies bedingt jedoch eine sehr gute Zusammenarbeit und viel Vertrauen zwischen Betriebsleiter, Fütterungsberater und Bestandestierarzt.

Nach gemeinsamem Apéro und Mittagessen mit wertvollem Gedankenaustausch zwischen den anwesenden Schweineprofis und den Referenten, konnte man sich auf zwei interessante Referate von Sven Häuser, Mitglied des DLG Ausschuss Schwein, freuen. Er informierte über Mehrjahresvergleiche in der deutschen Ferkelerzeugung und Schweinemast. Zudem erläuterte er den aktuellen Stand der Ebermast in unserem nördlichen Nachbarland. Das Thema ist hochaktuell, da auch deutsche Schweinezüchter bis spätestens 2019 auf die narkosefreie Ferkelkastration verzichten müssen.

Es zeigte sich wieder, dass das Betriebsmanagement ein entscheidender Faktor für den Erfolg oder Misserfolg in der Schweinehaltung ist. Jedoch braucht es immer eine Portion Mut, Nerven und Motivation, um im eigenen Betrieb etwas zu verändern. Die zufriedenen Gesichter der Teilnehmer liessen darauf schliessen, dass wohl der eine oder andere Input zu Hause im eigenen Betrieb umgesetzt und ein Besuch des traditionellen Schweineseminars auch im nächsten Jahr eingeplant wird.



Rund 90 Schweinehalter der Zentralschweiz folgten interessiert den Vorträgen.

Landwirte und Politik sind gefragt



Martin Haab ist Milchproduzent zwischen Unternehmertum und Idealismus, wie er selbst sagt.

GLATTFELDEN/ZH «Von der Produktion zur Verarbeitung» lautete das Motto der zweiten «Präsidentinnen-/Präsidenten- und Verwaltungstagung Ostschweiz» am 15. Januar 2016. Zum Thema Vorleistungen referierte Heinz Mollet, Leiter der Division Agrar. Der Landwirt stehe im Mittelpunkt und Ziel des Geschäftsfelds Agrar der fenaco

sei es, dem Bauern das beste Preis-Leistungs-Verhältnis und eine hohe Beratungskompetenz zu bieten. Bei den Vorleistungen verursachen Futtermittel die grössten Kosten beim Landwirt. Saatgut, Pflanzenschutz- und Düngemittel haben hingegen einen kleineren Kostenanteil. Mollet betonte, dass die fenaco-LANDI Gruppe die Vorleistungskosten in den letzten Jahren senken konnte – zu Gunsten der Landwirte und zu Lasten der fenaco. Auch in Zukunft werden Strukturen und Prozesse laufend optimiert, mit einer gesunden Balance zwischen Mitgliedernutzen und Rentabilität. Martin Haab, Ausschussmitglied des Zürcher Bauernverbands, setzt sich für die Interessen der Milchbauern ein. Diese brauchen zwingend faire Preise, um zukünftig produzieren zu können. Ein Pooling des Milchhan-

dels wäre sinnvoll, eine Umsetzung sieht Haab jedoch als eher unwahrscheinlich an, da die Interessen der einzelnen Organisationen einer Bündelung im Weg stehen. Für Haab ist klar, dass sowohl die Politik reagieren müsse, als auch die Landwirte, welche die Milchmengen diskutieren sollten «für eine Milchproduktion nach Mass, nicht masslos». Dies könnte zum Beispiel mit einer vorübergehenden Deckelung der Milchmenge und dem Verzicht wertschöpfungsschwache Milch zu produzieren erreicht werden. Neben dem Milchmarkt sind auch bei der Erzeugung, der Verarbeitung und dem Absatz von Fleisch viele Schwierigkeiten zu meistern. Daniel Härter, Leiter Geschäftsbereich Fleischwaren Ernst Sutter AG, nannte unter anderem zunehmenden Wettbewerbsdruck, Nachhal-

tigkeit, Rückverfolgbarkeit der Produkte und Einkaufstourismus. Die Ernst Sutter AG wolle diesen Herausforderungen mit der Erschliessung neuer Zielmärkte durch Export, Spezialisierung und Innovation begegnen. Doch wenn der Preisverfall weiter geht, müsse man sich fragen, ob es bald einen Preis Null gibt. In der zweiten Hälfte der Tagung diskutierten die Teilnehmenden über das strategische Differenzierungspotential der LANDI Genossenschaften. Die Gesellschaftsform der Genossenschaft ist die Grundlage für eine Differenzierung zu Mitbewerbern. Als Alleinstellungsmerkmale definiert wurden die Schaffung mehrdimensionaler Werte, die lokale Verankerung der LANDI, die demokratische Struktur der Genossenschaft und die besondere Innovationsfähigkeit.

Neuer Volg-Laden

Die seit 125 Jahren bestehende LANDI Bachtel betreibt bereits heute fünf Volg-Läden. Nun kommt ein sechster Laden hinzu. Seit längerer Zeit war die LANDI Bachtel auf der Suche nach einem Ladenlokal im Raum Fischenthal. Ab dem 1. Januar 2017 übernimmt die LANDI Bachtel den heutigen Denner in Gibswil und wandelt ihn zu einem Volg um, da das speziell für kleinere Ladenflächen entwickelte Volg-Konzept perfekt auf diese Landgemeinde zugeschnitten ist. Neben dem bewährten Grundsortiment werden auch viele lokale Produkte angeboten. Ab Frühjahr 2017 wird zudem eine Post-Agentur in den Volg Gibswil integriert.

LANDI Bachtel für ihre Kunden

DÜRNTEN/ZH Rund 50 Agrar-Kunden der LANDI Bachtel besuchten Ende Januar die Serco Landtechnik AG in Oberbipp. Die eindrückliche Führung durch die Werkstatt, das Ersatzteillager und die Aussenflächen endete mit dem Besuch der neuen Serco-Arena. Inmitten der neuesten Claas-Traktoren-Modelle konnte der Apéro genossen werden.

Währenddessen gaben die anwesenden Fachleute Auskunft zu technischen Details.

Nach einem ausgiebigen Mittagessen ging die Fahrt weiter nach Hendschiken zum Versuchsbetrieb der UFA Bühl. Die interessanten Ausführungen zu den Fütterungsversuchen von Schweinen, Mastpoulets, Legehennen und Mastkälbern zeigten auf,

mit welchen Massnahmen noch bessere Fütterungsleistungen erzielt werden können. Den Besuchern wurde dabei vor Augen geführt, dass die heutigen Landwirte regelrecht Spitzensport betreiben müssen, damit auch rentabel produziert werden kann. Nach dem von der UFA gesponserten Zvieri ging es dann wieder zurück ins Zürcher Oberland.



Die Agrar-Kunden der LANDI Bachtel besuchten die Serco Landtechnik AG und die UFA Bühl.

LANDI Laden Surselva eröffnet

SCHLUEIN/GR Nach nur acht Monaten Bauzeit konnte die LANDI Graubünden in Schluen ihren neuen LANDI Laden Surselva eröffnen. Nach dem Spatenstich im April 2015 erfolgte am 8. Juni 2015 der Baustart. Die gute und freundliche Zusammenarbeit sowie die Tatsache, dass die Bauzeit unfallfrei verlief, stellte alle Beteiligten zufrieden. Der neue LANDI Laden Surselva konnte dank allen Akteuren pünktlich am 18. Februar offiziell eröffnet werden.

Der Kunde steht im LANDI Laden Surselva im Mittelpunkt: Mit den grosszügigen Gratis-Parkplätzen lässt es sich bequem einkaufen. Auf 1600 m² Verkaufsfläche finden sich rund 8000 Artikel aus verschiedenen Bereichen. Auch Obst und Gemüse ist erhältlich. Angegliedert an den Laden ist ein Abholmarkt für die Bauern mit rund 346 Paletten-

plätzen und einem modernen Verkaufsraum. «Für uns ist wichtig, dass die LANDI Graubünden und die fenaco zu den ländlichen Gebieten steht und sich dort entwickelt»,

betonte Joachim Kirchler, Geschäftsführer der LANDI Graubünden an der Eröffnungsfeier vom 17. Februar 2016. An den drei Eröffnungstagen konnten die Kundin-

nen und Kunden von Degustationen und Produktvorführungen profitieren. Die Festwirtschaft und das Wox-Wettschrauben luden zum Verweilen ein.

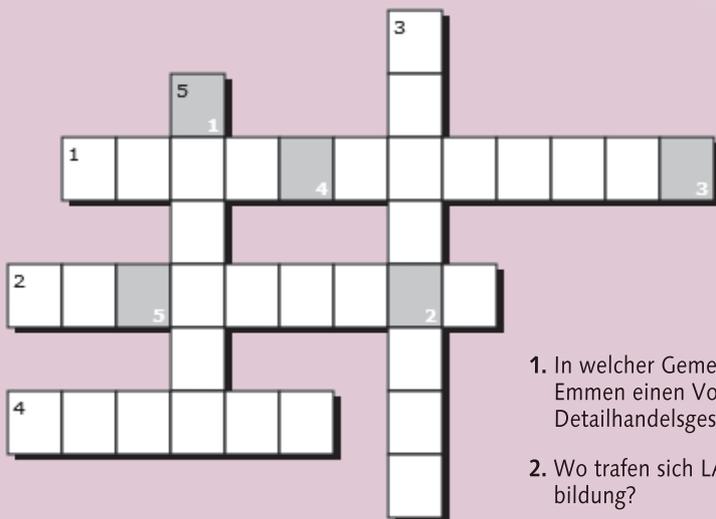


Peter Allemann, Verwaltungsratspräsident der LANDI Graubünden, Daniel Bischof, Leiter Region Ostschweiz, und Joachim Kirchler, Geschäftsführer der LANDI Graubünden, (v.l.n.r.) an der Eröffnungsfeier vom 17. Februar 2016.

SMS-Wettbewerb

Gewinnen Sie eine Geschenkkarte der LANDI im Wert von 500.– Franken.

Lösungswort:



1. In welcher Gemeinde hat die LANDI Sempach-Emmen einen Volg eröffnet und ist damit ins Detailhandelsgeschäft eingestiegen?
2. Wo trafen sich LANDI-Geschäftsführer zur Kaderbildung?
3. Wie heisst der neue LANDI-Laden der LANDI Graubünden?
4. Wo fand der alljährliche Weiterbildungstag zum Thema «Wirtschaftliche Schweinehaltung» statt?
5. In welchem Kanton werden die Ramseier-Produkte Elmer Citro und Elmer Mineral abgefüllt?



Marinette Verdon aus St. Aubin (FR) war richtig froh, als sie von ihrem Gewinn hörte. Sie hatte umso mehr Freude, da der starke Sturm, der am vorherigen Tag durch die Westschweiz wehte, grosse Schäden in ihrem Garten verursachte. Am Telefon erzählte Frau Verdon, dass bei ihr gar zwei Bäume gefallen seien. Die leidenschaftliche Gärtnerin möchte daher ihre LANDI-Geschenkkarte für Garteneinkäufe verwenden.

Schicken Sie das Lösungswort per SMS mit **KFL Lösungswort Name Adresse** an **880** (1 Franken) oder mit einer Postkarte an LANDI Contact, Postfach, 8401 Winterthur. Einsendeschluss ist der 15. April 2016.

Die Daten werden nicht an Dritte weitergegeben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Gewinner UFA-Samen Wettbewerb

Die UFA-Samen feierte 2015 ihr 50-Jahre-Jubiläum. Im Zuge des Jubiläums veranstaltete UFA-Samen einen Wettbewerb, an dem die Kundinnen und Kunden die Möglichkeit hatten, 50 originelle Preise zu gewinnen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mussten lediglich drei Fragen richtig beantworten (siehe Kasten). Aus den über 10000 richtigen Antwortkarten konnten 50 Gewinnerinnen und Gewinner gezogen werden. Der Hauptpreis war ein UFA-Samen Quad, den Ueli Käser aus Grasswil gewonnen hat. Der zweitplatzierte

Ernst Weber aus Amlikon-Bissegg hat eine Reise mit seiner Familie auf das Jungfraujoch gewonnen. Max Walter aus Riet kann als drittplatzierte ein Wellnesswochenende mit seiner Frau geniessen. UFA-Samen gratuliert herzlich. UFA-Samen bedankt sich bei ihren Kundinnen und Kunden für die Treue und ist stolz, ein starker Partner im Saatgutgeschäft zu sein. Bei UFA-Samen erhält man die ganze Palette des Saatgut- und Nützlings-Sortimentes. UFA-Samen steht für Nachhaltigkeit, beste Qualität und Innovation.

1. Wofür steht die Abkürzung «UFA»?
Union Fédérations Agricoles
2. In welchem Jahr wurde UFA-Samen gegründet?
1965, vor 50 Jahren
3. Wie viele Bereiche hat UFA-Samen?
5 Bereiche: Landwirtschaft, Wildblumen, Rasen & Begrünung, Gemüse & Blumen, sowie Nützlinge & Api-Center.



Familie Käser freut sich über den Hauptgewinn.



Das Ehepaar Weber reist schon bald aufs Jungfraujoch.



Familie Walter darf sich eine Auszeit beim Wellness gönnen.

Welchen Zusatznutzen haben Ihre LANDI Kunden im Frühling? Was ist anders oder speziell?

Attraktive Angebote und kompetente Beratung



Mittels Acker- und Futterbaufachtagungen anfangs Jahr und Flurbegiehungen bei Vegetationsbeginn werden unseren Landwirten viel neues Wissen und hilfreiche Erkenntnisse vermittelt. So können sie sich rechtzeitig mit den passenden Hilfsstof-

fen zu attraktiven Vorbezugsbedingungen eindecken.

Mit einer grossen Auswahl an farbenprächtigen Pflanzen und einem aktuellen und preiswerten Gartenartikel-Vollsortiment bieten wir unseren Kunden viel. Dank gut ausgebildetem Fachpersonal im Grünbereich stellen wir zudem eine kompetente Beratung sicher. Unser jährlicher «Geranienmarkt» wird wegen dem grossen Warenangebot und den vorteilhaften Preisen sehr geschätzt. Trotz aller Frühjahrshektik wollen wir aber genügend Zeit für die Anliegen unserer Kundschaft haben. Ganz nach dem Motto «angenehm anders».

Lukas Lehmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung der LANDI Sense-Düdingen

Frühlingserwachen ist nur positiv



In all unseren drei Geschäftsfeldern profitieren unsere Kunden im Frühling von Vorbezügen, Fachvorträgen und Aktionen. Im Bereich Energie führen wir beispielsweise eine Diesel-Aktion für unsere Bauern durch. Im Detailhandel organisieren wir wie jedes Jahr einen Fachvortrag, dieses Mal zum Thema «Wie lege ich ein Hochbeet an?». Am 20. April können die Kunden im LANDI Laden von den Informationen unserer Fachreferenten profitieren. Alle Teilnehmenden erhalten ein kleines Frühlingsgeschenk. Im Agrarhandel profitieren unsere Kunden von Vorbezügen für den Futter- und Getreidebau und einer grossen Anzahl an Aktionen, insbesondere von der UFA AG. Auch im Bereich Agro findet am 17. März eine Fachtagung statt, dieses Jahr zum Hauptthema Mäusen. Unsere Gastreferentin Esther Manser zeigt anhand der topcat-Wühlmausfalle, wie man richtig Mäuse fängt. Ebenso wird erläutert, wie die Schäden mit der richtigen Ansaat und Düngung behoben werden können.

Hans Dormann, Vorsitzender der Geschäftsleitung der LANDI Unterwalden AG

Klein aber vorbereitet



Im Frühling geht die landwirtschaftliche Produktion wieder los und wir sind vorbereitet. Da wir eine relativ kleine LANDI sind, ist die Kommunikation zum Kunden extrem wichtig. Für uns ist es zentral, dass die Beratung in den hektischen Zeiten des Frühlings nicht zu kurz

kommt. Dies hebt uns auch von der Konkurrenz ab, denn gute Beratung ist nicht selbstverständlich. Die Beratung hilft aber unseren Kunden bei der Auswahl der richtigen und passenden Produkte.

Auch unsere Mitarbeiter freuen sich auf den Frühling, da es viel zu tun gibt. Sie sind mit den aktuellen Produkten vertraut und sind hoch motiviert, ihre Kunden fachgerecht zu beraten.

Martin Bieri, Vorsitzender der Geschäftsleitung, LANDI Wila-Turbenthal.

Ein Ohr für die Kundenbedürfnisse



Die LANDI Moléson AG organisierte zum ersten Mal eine Sitzung zu Übersaaten in den Wiesen, gemeinsam mit UFA-Samen. Für die Mitarbeiter und Verantwortlichen des Bereiches Agro war es eine gute Gelegenheit, mit ihren Kunden in Kontakt zu treten und zu Beginn der Saison ihre Bedürfnisse kennenzulernen. Zurzeit besuchen unsere Mitarbeiter Betriebe, um die Kalkausbringung auf Wiesen zu fördern und Flyer zum Thema zu verteilen. Unser Viehfuttersortiment wurde ebenfalls an die Saison angepasst.

Fabien Richoz, Leiter Detailhandel, passt mit seinen Mitarbeitern das Sortiment an und nutzt die reservierten Verkaufsflächen für den Frühlingsverkauf. Die Kunden können zwischen zahlreichen Grill-Modellen, Rasenmähern, Erden und vielem mehr auswählen.

Die Ankunft des Frühlings macht sich durch ein regelrechtes Wiederaufleben des Ladeninnern und auch im Bereich Agro bemerkbar.

Thomas Berdeau, Leiter Agro, LANDI Moléson AG

Agieren statt reagieren

ESCHENBACH/LU Hugo Jung aus dem luzernischen Eschenbach engagiert sich seit mehr als zehn Jahren aktiv in der LANDI Oberseetal. Zuerst als Mitglied des Vorstandes und seit 2005 als Präsident. Ein Jahr später wurde er zudem in den fenaco Regionalausschuss der Zentralschweiz gewählt. Die Arbeit in den Ämtern geniesst der Milchproduzent sehr: «Ich kann sehr viel mitnehmen und die Anliegen der Landwirte der Zentralschweiz anbringen, die LANDI und fenaco gehören schliesslich den Schweizer Landwirten und das ist auch richtig so.» In Zukunft werde es aufgrund der weiteren Herausforderungen vom Ausland und unserer Agrarpolitik nicht einfacher. Deshalb brauchen die Landwirte ein Unternehmen, das ihnen den Rücken stärkt und etwas bewirken kann – und das ist die fenaco, ergänzt er. Überhaupt vertritt Hugo Jung klar die Meinung der produzierenden Landwirtschaft und nimmt an, dass sich der Trend der Extensivierung nicht dauerhaft durchsetzen wird.



Hugo Jung mit dem ersten Kalb der diesjährigen Abkalbe-Saison.

Auch auf seinem Landwirtschaftsbetrieb wird produziert: Im idealen Futterbaugbiet setzt Hugo Jung auf die Milchproduktion – und nur auf diese. Seine betrieblichen Strukturen lassen es zu, dass er seine 62 Kiwi-Cross-Kühe im Vollweidesystem mit saisonaler Abkalbung halten kann.

Mit dem Low-Cost-System hat der leidenschaftliche Viehzüchter für sich die ideale Produktionsform gefunden: «Als ich den Betrieb übernommen habe, wurden Braunvieh-Kühe gehalten. Zuerst habe ich versucht die Milchleistung der Kühe zu steigern und das hat auch problemlos geklappt. Jedoch habe ich gemerkt, dass die Hochleistungsstrategie für mich nicht stimmt». Im Sommer 2006 hat Hugo Jung mit der

Umstellung auf die Low-Cost-Strategie begonnen. Dafür war Braunvieh jedoch nicht die ideale Rasse: «Die Kühe sind auf der Weide fast verhungert und ich bekam Probleme mit Pansenazidosen, da die Braunen die Geilstellen in den Weiden nicht abgegrast haben. Die neuseeländische Genetik ist da deutlich weniger wählerisch. Unterdessen ist von den Braunvieh-Kühen nichts mehr zu sehen, farblich gesehen ist die Kiwi-Cross-Herde etwas bunt gefleckt, jedoch sind die Kühe ansonsten sehr homogen und mit ihrem leichten Gewicht (zirka 480 kg) die idealen Weidekühe. Im Schnitt leisten die Kühe rund 5000 Liter Milch pro Laktation. Der Viehzüchter ist mit seinen Kühen sehr zufrieden und könnte es sich nicht vorstellen, die Vollweidestrategie wieder zu verlassen.

Diese Freude und Zufriedenheit im Beruf will der Betriebsleiter auch seinen fünf Kindern weitergeben: «Unsere Betriebsstrategie funktioniert gut und wir verdienen auch bei den aktuellen Milchpreisen noch Geld. Ich will nicht immer nur jammern, das nimmt den Kindern die Freude und Motivation an der Landwirtschaft.», sagt der Betriebsleiter. Diese positive Einstellung und Motivation nimmt der Meisterlandwirt auch mit, wenn er in seinen LANDI-Ämtern mitwirkt: «Wir haben in den letzten Jahren viel erreicht mit der LANDI unserer Region, viel investiert und uns weiterentwickelt. Man darf nie stehen bleiben und muss agieren statt reagieren, so wie die fenaco es macht», resümiert Hugo Jung, der diese Strategie des Agierens auch auf dem Betrieb anwendet.

Impressum:

LANDI CONTACT

Information für die Mitglieder der LANDI. Erscheint als im Abonnement inbegriffene Beilage zur UFA-Revue.

Herausgeber: fenaco Genossenschaft, Erlachstrasse 5, CH-3012 Bern. Hans Peter Kurzen, Publizistische Leitung

Redaktion: Markus Rössli (Leitung), Cyril de Poret, Sandra Frei, Gabriela Küng, Gaël Monnerat, Matthias Roggli, Verena Sälde

Gestaltung: AMW, Winterthur

Redaktion/Verlag: fenaco LANDI-Medien, CH-8401 Winterthur, Tel. 058 433 65 20, Fax 058 433 65 35.

Druck: Print Media Corporation, CH-8618 Oetwil am See

info@landicontact.ch