

Landi contact



12 *Spezialisierung auf den Obstbau*

Familie Lüthi aus Ramllinsburg konzentriert sich heute auf den Obstbau und setzt auf Innovation.

Liebblingsfrucht der Schweizer 04

Provisorium für die LANDI Zofingen 08

Nähe leben und Nähe schaffen: Zwei LANDI im Vergleich 18

MITGLIEDER FRAGEN



Rita Schnüriger,
Mitglied des
Verwaltungsrats der
LANDI Pilatus AG

fragt:

«WIE HOCH IST DER ANTEIL AN SCHWEIZER PRODUKTEN IN DER LANDI?»

Rita Schnüriger bewirtschaftet mit ihrer Familie einen Betrieb mit bäuerlicher Kälbermast in Kriens (LU). Als Schweizer Landwirtin ist es ihr besonders wichtig, dass auch in der LANDI möglichst regionale oder zumindest Schweizer Produkte erhältlich sind.



Ernst Hunkeler,
Leiter Departement
LANDI Läden, fenaco
Genossenschaft

antwortet:

Wann immer möglich bezieht die LANDI Schweiz AG, die Handels- und Dienstleistungsorganisation der LANDI, ihre Produkte von Schweizer Anbietern. Dies unter der strikten Vorgabe, dass die Qualität stimmt, die Produktionskapazitäten genügen und das Produkt zu marktgerechten Preisen angeboten werden kann. Der Anteil an Schweizer Produkten in unserer Produktbeschaffung liegt bei 52 Prozent. Der grösste Anteil an Importprodukten stammt aus Europa. Äpfel, Kartoffeln, Zucker, Rapsöl, Mehl, Apfelsaft sowie lokale Produkte von Landwirtinnen und Landwirten kaufen wir zu 100 Prozent in der Schweiz ein. Wein, Getränke, Brennholz, Pflanzen und Erden sind stärker von den Konsumenten- anforderungen im Detailhandel abhängig, so dass wir teilweise das Schweizer Sortiment durch Produkte aus Drittländern ergänzen müssen. Bei Rasenmähern, Bohrmaschinen, Textilien und Tonwaren sind wir auf den Import direkt ab Produktion im Ausland angewiesen, um die Artikel zu einem marktkonformen Preis verkaufen zu können.

Möchten Sie auch eine Frage an die fenaco-LANDI Gruppe stellen?

Gerne können Sie uns Ihre Frage via E-Mail info@landicontact.ch mitteilen.

LANDI verzeichnet gesundes Umsatzwachstum

DOTZIGEN/BE Der Nettoerlös der 272 LANDI Läden betrug im Jahr 2018 1,38 Milliarden Franken, was einem Umsatzwachstum von 2,96 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der lange und trockene Sommer wirkte sich positiv auf die Umsatzentwicklung in Teilsortimenten aus. So konnte beispielsweise im Sortiment Getränke oder Haushalt – hier vor allem in der Artikelgruppe Ernten und Konservieren – ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnet werden.

Gemäss Ernst Hunkeler, Vorsitzender der Geschäftsleitung der LANDI Schweiz AG, war 2018 für die LANDI ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr. Zudem erreichte die LANDI im Reputations-Ranking des Marktforschungsinstituts GfK 2018 den neunten Rang und schaffte damit erstmals den Sprung in die Top Ten. «Auf diese Auszeichnung sind wir besonders stolz. Sie bestärkt uns, den eingeschlagenen Weg gemeinsam mit den eigenständigen LANDI Läden weiterzugehen», so Ernst Hunkeler. sin

Impressum LANDI Contact

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

Herausgeberin: fenaco Genossenschaft, Erlachstrasse 5, CH-3012 Bern

Redaktion: Markus Rösli, Leitung (rö), Kathrin Schellenberg, Blattmacherin (ks), Jean-Pierre Burri (jpb), Cyril de Poret (cdp), Eva Studinger (es), Verena Sälde (vs), Sarah Sinn (sin)

Redaktion/Verlag: LANDI Medien, Theaterstrasse 15 a, 8401 Winterthur, Tel. 058 433 65 20, Fax 058 433 65 35, info@landicontact.ch

Layout: Unternehmenskommunikation fenaco Genossenschaft

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

Papier: Refutura Offset hochweiss, 80 g/m², Recycling

fenaco unterzeichnet Roadmap Elektromobilität des Bundes



Urs Riesen, Leiter Neue Energien Agrola AG, bei der Unterzeichnung der Roadmap. Bild: zvg

BERN/BE Am 18. Dezember 2018 haben in Bern rund 50 Organisationen und Unternehmen, darunter die fenaco Genossenschaft, die «Roadmap Elektromobilität 2022» unterzeichnet. Die Unterzeichnung fand im Beisein von Bundesrätin Doris Leuthard, Vorsteherin des Bundesamts für Energie (BFE) sowie des Bundesamts für Strassen (ASTRA) statt. Die Roadmap Elektromobilität nennt konkrete Massnahmen zur Unterstüt-

zung des Ziels, den Anteil von Elektrofahrzeugen an Personewagen-Neuzulassungen bis 2022 auf 15 Prozent anzuheben. Elektrofahrzeuge leisten einen wichtigen Beitrag zur Erreichung der schweizerischen Energie- und Klimaziele.

fenaco unterstützt das Ziel der Roadmap und engagiert sich für eine nachhaltige Mobilität, indem sie in einer ersten Phase bis Ende 2021 an rund 20 Standorten im ländlichen Raum

Schnellladestationen für E-Fahrzeuge in Betrieb nehmen wird. Dieses Engagement der fenaco wird in der Roadmap als Massnahme 37 im Cluster «Optimale Ladeinfrastruktur» aufgeführt. Dieser Cluster fasst sämtliche Massnahmen zusammen, die zu einer weiteren Verbreitung von Ladestationen führen und das Aufladen einfacher, übersichtlicher und effizienter machen – sei es zu Hause, unterwegs oder am Arbeitsplatz.

Die fenaco-LANDI Gruppe verfügt bereits in den meisten Regionen der Schweiz über Standorte mit LANDI Laden, Agrola Tankstelle und Tankstellenshop – an diesen Standorten kann den Kunden dank der neuen Schnellladestationen ein wertvoller Zusatznutzen geboten werden. Der Strom für die Ladestationen stammt entweder von der Photovoltaikanlage auf dem Dach des Tankstellenareals oder von einer Solaranlage eines Landwirtschaftsbetriebs in der Region. sin

DIE ZAHL

1,2
Millionen

Die LANDI haben 2018 über 1,2 Millionen 15 kg-Säcke Schweizer Holz-Pellets «Caldo» verkauft. Dies ist besonders erwähnenswert, da Holz-Pellets zu den erneuerbaren Energien zählen und aus Resten des nachwachsenden Rohstoffes Holz gewonnen werden. Für eine nachhaltige Bewirtschaftung schreibt das Waldgesetz vor, dass nur so viel Holz verwertet werden darf, wie auch wieder nachwächst. Das Heizen mit Holz-Pellets ist ökologisch und nahezu CO₂-neutral. sin

Volg-Gruppe steigert Umsatz

WINTERTHUR/ZH Die 588 Volg-Dorfläden, der wichtigste Absatzkanal der Volg-Gruppe, steigerten im letzten Jahr ihren Umsatz um 1,8 Prozent auf 1,152 Milliarden Franken. Der durchschnittliche Umsatz eines Volg-Ladens betrug 1,96 Millionen Franken. Weiterhin auf Wachstumskurs befinden sich die Tankstellenshops: Der Umsatz der 94 belieferten TopShop an Agrola Tankstellen wuchs um 5,1 Prozent auf 270 Millionen Franken. Die von der Volg Konsumwaren AG belieferten 242 Freien Detaillisten,

die mehrheitlich unter dem Namen «Prima» am Markt auftreten, erzielten einen Umsatz von 85 Millionen Franken.

Ferdinand Hirsig, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Volg-Gruppe, zeigte sich zufrieden mit der Entwicklung: «Dank unserer konsequenten Nischenstrategie sowie der Fokussierung auf unsere Stärken wie Nähe, Frische und Swissness ist es uns erneut gelungen, im hart umkämpften Schweizer Lebensmittelhandel ein gutes Ergebnis zu erzielen.» sin

LIEBLINGSFRUCHT DER SCHWEIZER

Klein, rot und süss oder gross, grün und säuerlich – die Vielfalt von Äpfeln ist gross. Doch bis die knackigen Früchte ins Verkaufsregal gelangen, muss einiges an Arbeit investiert werden. Produzent Sepp Burri erläutert, welche Arbeiten rund ums Jahr auf einem Obstbetrieb anfallen.

Text und Bilder: Verena Säle



In den Wintermonaten sind Sepp Burri und sein Sohn Christian hauptsächlich mit Schnitтарbeiten beschäftigt.

Der Apfel ist mit einem jährlichen Pro-Kopf-Verbrauch von rund 15 Kilogramm die Lieblingsfrucht der Schweizer. Da sich viele Apfelsorten einlagern lassen, sind rund ums Jahr Äpfel aus heimischer Produktion erhältlich. Sepp Burri ist einer von rund 900 Schweizer Apfelproduzenten. Sein Familienbetrieb in Hünenberg (ZG) wird bereits in der fünften Generation geführt. Sepp Burri und

sein Sohn Christian bauen Kern- und Steinobst an. Bei den Äpfeln überwiegen die Sorten Gala und Braeburn. Des Weiteren werden die Markenäpfel Kanzi und Greenstar sowie die Sorten Jonagold, Diwa, Golden, Rubinette und Topaz produziert.

Schutz vor der Witterung

Der Betrieb von Familie Burri befindet sich auf 480 m ü. M. Die Flächen

liegen zwar relativ frostsicher, befinden sich aber in einem Hagelgebiet. Zum Schutz der Äpfel hat Sepp Burri seine Anlage daher mit Hagelnetzen ausgestattet. Alle zwölf bis 15 Jahre müssen die Bäume ersetzt werden. Dafür rodet Burri jedes Jahr etwa einen Hektar, den er neu bepflanzt. Im zweiten Jahr nach der Pflanzung kann die erste Ernte eingefahren werden, die noch recht klein ausfällt.



Der jährliche Pro-Kopf-Konsum von frischen Äpfeln beträgt in der Schweiz rund 15 kg.



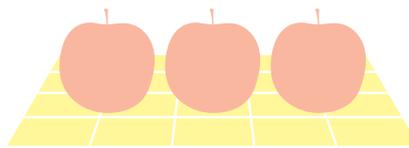
Gala ist in der Schweiz die beliebteste Apfelsorte.



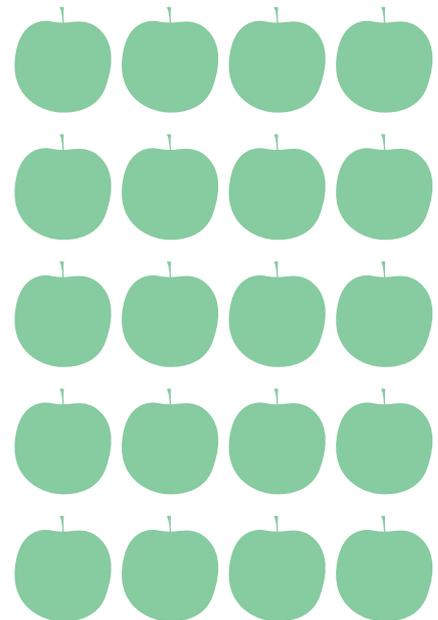
Der Markenapfel Kanzi wird in den Volg-Läden verkauft.



Ohne die Bestäubungsleistung von Bienen fiel die Apfelernte um mehr als die Hälfte geringer aus.



Im Schnitt erntet Sepp Burri 40 Tonnen Äpfel pro Hektar.



8000 TONNEN ÄPFEL

werden jährlich in der
Obsthalle Sursee sortiert
und verpackt.

Erst im vierten Jahr kann mit dem vollen Ertrag gerechnet werden.

Schädlinge fernhalten

Bevor im Frühjahr die Bäume blühen, steht die erste Pflanzenschutzbehandlung an. Insbesondere während der Blüte besteht ein hohes Infektionsrisiko mit dem Bakterium, das die gefährliche Krankheit Feuerbrand verursacht. Hartnäckig ist auch der durch einen Pilz hervorgerufene Apfelschorf. Gegen diese Krankheit muss Burri die meisten Pflanzenschutzspritzungen vornehmen. Für die Bestäubung der Bäume sorgt ein Bienenstand auf dem Hof. Zusätzlich stellt ein Imker seine Völker auf. Ohne die Bienen würden die Äpfel nicht ausreichend bestäubt werden. Für eine erfolgreiche Befruchtung

braucht es zudem immer zwei verschiedene Sorten, da die meisten Äpfel selbststeril sind. Alternativ können auch Wildapfelbäume in der Anlage gepflanzt werden.

Nach der Blüte findet eine Regulierung des Behangs statt. Das heisst, überzählige Fruchtansätze werden entfernt, damit es keine jährlich wechselnden Ertragsschwankungen – die sogenannte Alternanz – gibt. «Wo und wann immer möglich, setzen wir auf nützlingsschonende Pflanzenschutzmittel, um so die Nützlinge zu fördern», erklärt Burri seine Pflanzenschutzstrategie. Schadschmetterlinge (Apfelwickler, Schalenwickler, Kleinf Fruchtwickler) werden mit der Verwirrungstechnik bekämpft, welche die Vermehrung der Falter mittels Duftstoffen verhindert. Nützlin-

ge wie Florfliegen, Marienkäfer, Schlupfwespen, Raubmilben und Ohrwürmer helfen im Kampf gegen Läuse und Co. Eine immer grösser werdende Herausforderung sind neu eingeschleppte und schwer bekämpfbare Schädlinge wie die Marmorierete Baumwanze, die Fleckenminiermotte und die Mittelmeerfruchtfliege.

Betriebsspiegel Burri

Betrieb: Familie Burri,
Hünenberg (ZG), 480 m ü. M.

Produktionszweige: Kern-
und Steinobst

Landwirtschaftliche

Nutzfläche: 17,5 ha mit
10 ha Äpfeln, 3,5 ha Birnen,
2,5 ha Kirschen und Zwetschgen

Geerntet wird von Hand

Im Juni werden die kleinsten sowie fehlerhafte Äpfel entfernt. Dadurch haben die verbleibenden Früchte genügend Platz und Licht, um auszureifen. Weitere Arbeiten im Sommer sind das Mulchen des Grases zwischen den Reihen und die Kontrolle von Mäusen. Geht es Richtung Herbst zu, bestimmen die Qualitätsparameter Grösse, Farbe, Festigkeit und Zuckergehalt, wann mit der Ernte begonnen werden kann. «Zur Erntezeit haben wir sechs bis sieben Erntehelfer aus Polen und zehn bis 15 Personen aus der Umgebung, die uns unterstützen», erklärt Sepp Burri. Die Sorten werden zu unterschiedlichen Zeiten reif. Die früheste Sorte ist Gala. Für fast alle Sorten sind zwei Erntedurchgänge notwendig. Während der Ernte wird bereits eine Grobsortierung vorgenommen. Die Äpfel, die nicht den Ansprüchen an Tafelobst genügen, werden als Mostobst verwertet. Ein kleiner Teil der Ernte wird auf dem Hof eingelagert. Diese Äpfel werden direkt oder über Wiederverkäufer vermarktet. Der Grossteil wird erntefrisch von der Traveco abgeholt und nach Sursee in die Obsthalle transportiert.



In der Obsthalle Sursee: Die Markenäpfel Kanzi und Greenstar stehen bereit für die Auslieferung an Kunden in der ganzen Schweiz.

Lagerung und Sortierung

In der Obsthalle in Sursee ist man bereits auf die Lieferung der Äpfel vorbereitet. Jeder Produzent meldet dort 24 Stunden vorher an, welche Sorten und welche Mengen er ernten und abliefern wird, erklärt Marie-Therese Lütolf, Leiterin der Obsthalle. Nach der Annahme werden die Äpfel unter kontrollierten Bedingungen eingelagert. Bei niedrigen Temperaturen, tiefem Sauerstoffgehalt und erhöhtem CO₂-Gehalt bleiben die Äpfel über Monate frisch. Nach

und nach werden die eingelagerten Posten sortiert und für die Auslieferung an Grossverteiler und Detaillisten aufbereitet. Eine optische Sortier- und Kalibrieranlage trennt die Früchte entsprechend ihrer Farbe und Grösse nach Qualitätsstufen. Alle Äpfel, die nicht den Qualitätsansprüchen der Klassen I und II entsprechen, gehen als Mostobst an die Ramseier Suisse AG. Nach der Sortierung werden die Äpfel verpackt und sind bereit für die Auslieferung an Grossisten und Detailhändler. ■

Interview

«Markenäpfel garantieren eine gleichbleibende Qualität»



Marie-Therese Lütolf,
Leiterin
Obsthalle Sursee

Was ist das Besondere an Markenäpfeln?

Nur ausgewählte Produzenten, die den Qualitätsvorgaben entsprechen können, dürfen Markenäpfel anbauen und

erhalten dafür eine Lizenz. Dies garantiert ein Höchstmass an Qualität. Das Ziel von Markenäpfeln ist, eine höhere Wertschöpfung über alle Stufen zu generieren.

Wie profitiert der Produzent von einem Markenapfel?

Markenäpfel sind in einem höheren Preissegment. Der Produzent ist verpflichtet, nur exklusive Qualität zu produzieren (nicht Quantität, sondern Qua-

lität zählt). Dadurch erzielt der Produzent jedoch auch einen höheren Erlös. Die Markenäpfel sind vom Anbau bis zur Vermarktung in einem geschlossenen Kreislauf.

Was schätzen Konsumenten an Kanzi?

Den süss-säuerlichen Geschmack und das knackige sowie überaus saftige Fruchtfleisch. vs

Geburtstagsgeschenk für Kinder im Volg

WINTERTHUR/ZH Ab diesem Jahr erhalten Kinder bis 13 Jahre anlässlich ihres Geburtstags im Volg eine Überraschung. Mit «Diin Geburi im Volg» möchte der Schweizer Detailhändler den grössten Tag im Jahr seiner jüngsten Kunden noch etwas grossartiger gestalten.

«Erfreulicherweise zählen zu unseren Kunden auch viele Kinder. Viele von ihnen haben zum Volg im Dorf einen besonderen Bezug. Er liegt auf ihrem Kindergarten- und Schulweg und oft ist der überschaubare Volg auch der Laden, in dem sie lernen, alleine einzukaufen. Dabei können sie stets auf die Hilfe unserer Mitarbeitenden zählen. Kinder sind für uns ganz besondere Kunden. Daher war es naheliegend, auch ihren besonderen Tag, den eigenen Geburtstag, mit einem



Kinder bis 13 Jahre erhalten an ihrem Geburtstag im Volg eine Überraschung. Bild: zvg

Geschenk noch etwas spezieller zu gestalten», erklärt Ferdinand Hirsig, Vorsitzender der Geschäftsleitung, die Idee zu «Diin Geburi im Volg». Ihre Überraschung dürfen sich die Kinder am Geburtstag oder bis eine Woche danach aussuchen. Es stehen mehrere Geschenke für Mädchen und

Knaben verschiedenster Altersstufen zur Auswahl. Als sympathisches «Beweisstück» freuen sich die Mitarbeitenden in den Volg-Läden über eine Zeichnung, ein Foto des Geburtstagsfests oder sonst ein Mitbringsel, das an den grössten Tag im Jahr, den Geburtstag, erinnert. ks

PV-Anlage auf dem Tankstellendach

PONTENET/BE Die LANDI Vallée de Tavannes liegt im Dorf Pontenet zwischen Tavannes und Moutier. Verteilt auf 21,35 Vollzeitstellen beschäftigt sie im Laden, im Agrarsektor sowie an

der Agrola Tankstelle mit TopShop 32 Mitarbeitende. 2015 ist durch die Fusion von Pontenet, Bévillard und Malleray die Gemeinde Valbirse entstanden. Ende November 2018 wurden

auf dem Dach der Agrola Tankstelle vor Ort 132 Solarmodule von je 1,6 m² Grösse installiert. Diese Solarenergie-lieferanten mit einer Gesamtleistung von 34 100 kWh können täglich bis zu 36,6 kWp produzieren. «Abgesehen von der heute notwendigen umweltfreundlichen Produktion und der Senkung des Verbrauchs nicht erneuerbarer Energien, erzielt die Anlage einen Investitionsgewinn von mehr als vier Prozent. Die Photovoltaikmodule haben uns ausserdem aufgrund ihrer Attraktivität überzeugt. Eine umweltfreundliche Tankstelle spricht unsere Kunden an», erklärt Tobias Habegger, seit 15 Jahren Geschäftsführer der LANDI Vallée de Tavannes. jpb

Auf dem Dach der Agrola Tankstelle wurden 132 Solarmodule verbaut. Bild: zvg



WAS IST DAS DENN?

Neuweltkameliden

Lamas und Alpakas sind Neuweltkameliden, welche zur Familie der Kamele gehören.

Sie haben, im Gegensatz zu den Altweltkameliden (Dromedar und Trampeltier), keine Höcker. Zudem stammen die Neuweltkameliden aus Südamerika. Lamas und Alpakas werden seit über 6000 Jahren in Südamerika, hauptsächlich aufgrund der Wolle, gezüchtet.

Neuweltkameliden sind Wiederkäuer, haben jedoch nur drei Mägen und nicht vier, wie unsere herkömmlichen Wiederkäuer.

Das Lama wird auch zur Bewachung von Schafherden genutzt, da es Alarm schlägt und den Feind mit Spucken und Treten vertreiben will. Das Spucken ist ein Ausdruck der Rangordnung; Menschen werden nur angespuckt, wenn sich Lamas von ihnen bedroht fühlen.

In der Schweiz werden Lamas und Alpakas für Trekkings oder Therapie, aber auch aufgrund der Wolle oder deren Fleisch gehalten. es

Provisorium für die LANDI Zofingen



Viktor Amrhyn, Geschäftsführer LANDI Zofingen, Martin Süess, Betriebsleiter, und Silvan Arnet, Ladenleiter, freuen sich auf den Neubau. Bild: zvg

ZOFINGEN/AG Nach einer mehrjährigen Planungsphase hat die LANDI Zofingen Mitte Februar mit dem Rückbau des aus fast allen Nähten platzenden LANDI Ladens mit Tankstelle begonnen. 15 Millionen Franken investiert sie für einen neuzeitlichen Bau und 17 Wohnungen am bewährten Standort. Während der gut einjährigen Bauzeit wird das Sortiment lückenlos in einem 1200 Quadratmeter grossen Pavillon auf dem

Platz angeboten. «Dank dem grossen Engagement unserer Mitarbeitenden und fachkundigen Helfenden der LANDI Schweiz AG war der Umzug in kurzer Zeit vollzogen», sagt Viktor Amrhyn, Geschäftsführer LANDI Zofingen. Eine neue Tankstelle mit TopShop und Waschanlage ist an der stark frequentierten Industriestrasse geplant. Mit dem Bau will die LANDI Zofingen gezielt Wasserstoff als nachhaltige Energie unterstützen. ks

Agrarhandelsplattform Bundkofen: Ein Jahr danach

SCHÜPFEN/BE Vor gut einem Jahr wurde die Agrarhandelsplattform in Bundkofen in Betrieb genommen. Die intensiven Verhandlungen über den Erwerb der Lagerhalle mit Getreidesilos – damals noch unter der LANDI Lyssbachthal, die 2017 mit der LANDI Grauholz und der LANDI Moossee zur neuen LANDI Moossee fusionierte – starteten bereits 2015. Ab Sommer 2017 isolierte die fusionierte LANDI Moossee die Gebäudehülle und integrierte einen Bürotrakt mit sechs Arbeitsplätzen sowie einen Pflanzenschutzraum. Auch die Sani-

täreinrichtungen wurden auf Vordermann gebracht. Nach der Fertigstellung der Sanierungsarbeiten im Frühling 2018 wurde das Agrargeschäft von Schüpfen und Münchenbuchsee nach Bundkofen verlagert. Im Beisein von Heinz Mollet, Leiter Division Agrar der fenaco, weihte die LANDI Moossee am 22. Dezember 2018 ihren neuen Hauptagrarstandort offiziell ein. «Die neue Plattform entspricht den Kundenbedürfnissen der LANDI Moossee», sagt Adrian Grossenbacher, Vorsitzender der Geschäftsleitung. ks

Neuer Tankstellenstandort

REICHENBACH/BE Die LANDI Jungfrau AG eröffnet am 7. März am Standort der alten LANDI Reichenbach eine moderne Tankstelle mit TopShop sowie eine selfwash Anlage mit drei Lanzenwasch- und zwei Staubsaugerplätzen. Im TopShop steht Durchreisenden eine grosse Kaffee-Ecke zur Verfügung. Insgesamt 1500 Artikel für den täglichen Bedarf werden den Kunden 365 Tage von 6.00 bis 22.00 Uhr zum Kauf angeboten. Vom 7. bis zum 10. März finden zahlreiche Eröffnungsaktivitäten und -aktionen statt. ks

Waldstättertagung: Nachhaltigkeit im Fokus

MORSCHACH/SZ Ende Januar trafen sich die Zentralschweizer LANDI Präsidenten und Verwaltungsmitglieder mit ihren Geschäftsführern und Exponenten der fenaco in Morschach. Zwei Referate und ein Podiumsgespräch zum Thema «Klimaschutz und Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft» dienten dabei als Einstieg. Die beiden Referenten, Dr. Reto Burkhard vom Bundesamt für Umwelt und Dr. Eva Reinhard, Leiterin Agroscope, diskutierten nach den Referaten gemeinsam mit Dr. Martin Keller, Vorsitzender der Geschäftsleitung fenaco, und Thomas Grüter, Kantonsrat und Bio-Landwirt, über den Klimaschutz in der Landwirtschaft. Grüter berichtete, wie er seinen Hof auf Bio umstellen konnte. Keller betonte, dass die fenaco künftig in der «Champions League» mitspielen müsse, wenn es um die Produktion von



Dr. Eva Reinhard, Leiterin Agroscope, und Dr. Reto Burkhard, Sektionschef Klimapolitik beim Bundesamt für Umwelt, am Podiumsgespräch der Waldstättertagung. Bild: rö

nachhaltigen Nahrungsmitteln gehe. Für Reinhard war derweil klar, «die eine Lösung» für die Landwirtschaft gebe es nicht, vielmehr müssten viele verschiedene Einzelmassnahmen

getroffen werden, um die Klimaziele zu erreichen.

Das bestätigte auch Burkhard und meinte: «Klimaschutz ist ein Mehrgenerationen-Projekt». rö

Ostschweizertagung: Landwirtschaft und Klimawandel

VALBELLA/GR Am 21. und 22. Januar 2019 fand die Ostschweizertagung in Valbella statt. Die teilnehmenden LANDI Präsidenten und Geschäftsführer setzten sich intensiv mit dem Thema «Klimaschutz in der Land- und Ernährungswirtschaft» auseinander. Dr. Reto Burkard vom Bundesamt für Landwirtschaft präsentierte eindrückliche Fakten: Ist beim globalen Klimawandel die Rede von einer Temperaturerhöhung um durchschnittlich zwei Grad, so müsse man in der Schweiz aufgrund der topografischen Lage von einer Erwärmung um vier Grad ausgehen. Bei allen Bemühungen, die zum Klimaschutz getroffen werden, sagt Burkhard deutlich: «Käl-

ter wird es nicht mehr». Klimaschutz ist auch ein Thema bei der Zweifel Pomy-Chips AG. Pietro Realini, Direktor Produktion und Logistik, erläuterte Massnahmen, die das Unternehmen ergriffen hat, um möglichst umweltfreundlich zu produzieren. Beispielsweise sei in den vergangenen Jahren der Treibstoffverbrauch und damit der CO₂-Ausstoss durch Schaltung der Chauffeure und effizientere Tourenplanung kontinuierlich reduziert worden. Leo Schmid, Präsident LANDI Weinland und Landwirt, zeigte in der Podiumsdiskussion den Interessenskonflikt zwischen Klimaschutz und Tierwohl auf. Landwirte würden bereits zahlreiche Mass-



Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion unter der Leitung von Alice Chalupny (v.l.n.r.): Leo Schmid, Dr. Reto Burkhard, Dr. Martin Keller, Dr. Robert Baur und Pietro Realini. Bild: vs

nahmen ergreifen, die zwar tierfreundlich sind (z.B. Weidehaltung), aber nicht förderlich für den Klimaschutz. Es bleibt die Frage offen, wie beide Ziele unter einen Hut gebracht werden können. vs

VERANSTALTUNGSKALENDER

Anlass	Datum	Ort	Weitere Infos
Biorebbaukurs 2019	08.03.2019	FiBL Frick	www.fibl.ch → Service → Termine
Kartoffeltag 2019	13.03.2019	Grangeneuve	www.vulg-fr.ch → Weiterbildung
Pferdetagung 2019	28.03.2019	FiBL Frick	www.fibl.ch → Service → Termine
Soup & Science Agroscope am Standort Tänikon	01.04.2019 18:00 - 21:00	Agroscope, Ettenhausen	www.agroscope.ch → Aktuell → Veranstaltungen
Emma auf Hoftour	13./14.04.2019	BFH-HAFL, Zollikofen	www.hafl.bfh.ch → Veranstaltungen
Obstbau-Gebläsespritzentest	02./03./05.04.2019./ 03./05.04.2019	Meilen und Affoltern a.A.	www.strickhof.ch → Weiterbildung
Lebensmitteltag 2019	11.04.2019	Hotel Schweizerhof, Luzern	www.lebensmitteltag.ch
Frühlings-Stierenmarkt	17.04.2019	Vianco Arena, Brunegg	www.mutterkuh.ch → Agenda
Flurbegehung LANDI Frila	20./28.03 und 03./10.04.2019	Mandach, Gipf-Oberfrick, Möhl, Eiken	www.landor.ch → Events
Soup & Science Agroscope am Standort Wädenswil	02.05.2019	Agroscope, Wädenswil	www.agroscope.ch → Aktuell → Veranstaltungen
Flurbegehung LANDI Huttwil	01.05.2019	Huttwil	www.landor.ch → Events

Weitere Infos und regionale Veranstaltungen unter www.ufarevue.ch → Agenda

Fahrender offener Weinkeller

Datum: 01.05.2019

Ort: Winterthur/Schaffhausen

www.weinlandevents.ch

Traditionell öffnen jeweils am 1. Mai verschiedenste Weinkeller ihre Türen für das Publikum und bieten ihre Weine zur Degustation an. Das geht auch anders, haben sich die Organisatoren des fahrenden offenen Weinkellers gedacht und deshalb den Weinkeller auf die Schienen gestellt. Unter dem Motto «Nostalgie spüren und Wein geniessen» wird immer am 1. Mai eine Erlebnisfahrt mit dem Nostalgiezug durch das Zürcher Weinland geboten. Das ist gemäss des Veranstalters ein Höhepunkt für viele Wein- und Zugliebhaber. Während der Fahrt werden von Divino verschiedene Weine aus der



Bild: zvg

Region zur Degustation angeboten. Der Nostalgiezug fährt jeweils drei Mal von Winterthur nach Schaffhausen und zurück sowie vier Mal von Winterthur nach Stein am Rhein und zurück. Die Fahrpläne sind der Web-

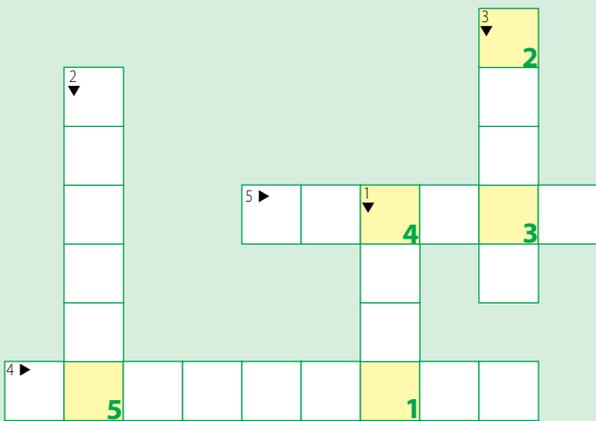
seite des Veranstalters zu entnehmen. Auf Vorbestellung wird eine Riesling-Suppe und ein Winzerplättli serviert. Eine Reservation ist erforderlich, da die Platzzahl beschränkt ist. rö

GEWINNEN SIE ...

Lösungswort:

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

1. Von welcher LANDI ist Obstfachmann Ernst Lüthi Verwaltungsratsmitglied?
2. Wer ist seit 2017 offizieller Weinpartner des Pferderennens White Turf?
3. Wie heisst der in der Rubrik «Kontraste» am Gespräch beteiligte Geschäftsführer der kleinen LANDI mit Vornamen?
4. Wo fand die Waldstättertagung statt?
5. Wo wird der Grossteil von Sepp Burris Äpfeln aufbereitet?



**... eine LANDI
Geschenkkarte
im Wert von Fr. 500.-**

So nehmen Sie teil:

Schicken Sie das Lösungswort per SMS mit **KFL Lösungswort** mit Ihrem **Namen** und Ihrer **Adresse** an **880** (1 Franken) oder mit einer Postkarte an LANDI Contact, Postfach, 8401 Winterthur. Einsendeschluss ist der 30. März 2019.

**Gewinnerin Dezember 2018
Michaela Winkler-Dürrenmatt
1716 Schwarzsee (FR)**

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

MITGLIEDERANGEBOT

Gültig bis 30. April 2019

Matratze Silver



Unterseite profilierter PU-Schaum Oberseite
Memoryschaum Bezug Allergikerausführung
mit antibakteriellen Silberfäden

599.-
statt 898.-
90 x 200 cm



BESTELLCOUPON

___ Stk. **Matratze Silver**
90 x 200 cm **599.-** statt 898.-
Code 1711.01

Gratis Lieferung und Montage. netto inkl. MwSt.

Nur solange Vorrat – profitieren Sie von diesem einmaligen Vorzugspreis für Mitglieder und Personal.

Name, Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Datum, Unterschrift _____

Art. No. KP00505

Bestellungen per Post senden an:

Diga Möbel AG
Aktion «Silver»
8854 Galgenen

Fax 055 450 55 56
auftrag@digamoebel.ch
Info-Tel. 055 450 55 55

OBSTBAU – SPEZIALISIERUNG UND INNOVATION

Familie Lüthi hat sich über die letzten 20 Jahre fast vollständig auf den Obstanbau spezialisiert. Letztes Jahr wurde eine hochmoderne Halle gebaut, die zur Lagerung, Verarbeitung sowie für den Verkauf der qualitativ hochwertigen, frischen Produkte dient.

Text: Eva Studinger, Bilder: Matthias Willi



Im Jahr 2018 hat die Familie eine Lager- und Verarbeitungshalle mit integriertem Hofladen gebaut.

«Die Zukunft unseres Betriebes hängt von den klimatischen Veränderungen sowie den politischen Rahmenbedingungen ab.»

Ernst Lüthi, Obstproduzent aus Ramlinsburg (BL)

RAMLINSBURG/BL Der Betrieb von Ernst und Esther Lüthi liegt inmitten des Dorfes Ramlinsburg im Oberbaselbiet. Ramlinsburg ist höher gelegen als die umgebenden Dörfer und bietet einen wunderschönen Ausblick. Meisterlandwirt und Obstfachmann Lüthi übernahm den Betrieb im Jahr 2000 und hat diesen seither stark umstrukturiert. Bereits 2002 wurde die Milchproduktion eingestellt und nach und nach in den Obstanbau investiert. Die Entwicklung ging einerseits in diese Richtung, da der Hof mitten im Dorf liegt und die Flächen nicht arroundiert sind, andererseits aufgrund der grossen Freude am Obstbau. Die bestehende Kirschenanlage von ungefähr 0,8 ha wurde über die Jahre auf rund zwölf Hektar Stein- und Kernobst sowie Beeren erweitert. Die landwirtschaftliche Nutzfläche beträgt 25 ha und ausser dem Obst wird auf sechs Hektar Brot- und Futtergetreide sowie Silomais angebaut.

Nebst dem Betriebsleiterehepaar ist deren Sohn David, gelernter Obstfachmann, auf dem Hof tätig. Tochter Katja, welche Lebensmittelwissenschaften studiert, ist zu Hause für das Marketing zuständig. Auch Tochter Rahel, Fachfrau Kinderbetreuung, sowie Sohn Kevin, gelernter Forstwart, helfen bei Bedarf jederzeit mit. Angestellt ist ein polnisches Ehepaar, welches das ganze Jahr auf dem Betrieb mitarbeitet sowie zehn weitere Personen, welche während vier bis sechs Monaten im Sommer bei der Ernte helfen. Normalerweise bildet die Familie Lüthi einen Lehrling als Obstfachmann aus. Da David momentan

zu Hause arbeitet, ist dieses Jahr kein Lehrling auf dem Hof tätig.

Zusammenarbeit im An- und Verkauf

Ernst Lüthi ist seit acht Jahren Verwaltungsratsmitglied der LANDI Reba AG. Der Betrieb Lüthi bezieht sämtliche Betriebsmittel über die LANDI und das Getreide wird an die LANDI verkauft. Rund 90 Prozent vom Steinobst wird über die LANDI abgesetzt. Alle Tafelkirschen gehen unsortiert zur LANDI und werden dort für den Verkauf kalibriert und aufbereitet. Das Kernobst wird zu rund einem Viertel über die LANDI und die Obsthalle Sursee verkauft. Das restliche Obst wird über die Direktvermarktung im hofeigenen «Öpfelhüsl» verkauft. Lüthi sieht die fenaco Genossenschaft als ideale Partnerin für einen Obstproduzenten: «Die Direktvermarktung ist eine Nische und wird dies auch bleiben. Für den Absatz von Früchten ist die fenaco die sicherste Plattform.»

Ernst Lüthi bekleidet schweizweit mehrere wichtige Funktionen in der Obstwirtschaft, wo er seine eigenen Erfahrungen und Anliegen als Obstbauer gerne einbringt. Er ist Präsident des Baselbieter Obstverbandes, Präsident des Fachzentrums Direktvermarktung des Schweizer Obstverbandes sowie Präsident beim Forum Kern- und Steinobst und Mitglied im Vorstand der Zertifizierungsstelle Concerplant.

Spezialisierung auf Obst

Bis 2017 wurden auf dem Betrieb noch 50 Mastschweine sowie 50



Esther und Ernst Lüthi führen ihren Betrieb seit rund 20 Jahren und optimieren ihn stetig. Bild: Ernst Suter

Der Betrieb im Überblick

Gemeinde	Ramlinsburg/BL
Höhe	550 m ü. M. Stammbetrieb, 380 m ü. M. Lager- und Verkaufshalle
Fläche	25 ha LN
Kulturen	12 ha Obst und Beeren: Tafel- und Industriekirschen, Zwetschgen, Tafeläpfel und -birnen, Mostobst, Aprikosen, Pfirsich, Heidelbeeren, Erdbeeren 4 ha Brot- und Futtergetreide, 2 ha Silomais, 3,5 ha ökol. Ausgleichsflächen
Tierbestand	35 Lamas 4 Stk. Schweine, 2 Stk. Rindvieh
Arbeitskräfte	Betriebsleiterehepaar Ernst und Esther Lüthi David Lüthi 2 Angestellte ganzjährig 10 Angestellte für 4–6 Monate im Sommer 1 Lernende/r Obstfachmann/-frau
LANDI	Ernst Lüthi ist Verwaltungsratsmitglied der LANDI Reba AG

Mastmunis gehalten. Durch die Spezialisierung auf den Obstbau – unter anderem auch aufgrund von Davids Hauptinteresse in diesem Bereich – wurde die Tierhaltung fast komplett aufgegeben. Auf dem Betrieb blieben aber die 35 Lamas, welche im Sommer die steilen Hanglagen beweideten. Zudem halten Lüthi vier Schweine und zwei Limousin-Rinder, deren Fleisch im Hofladen verkauft und für den Eigenverbrauch genutzt wird. Ein Teil der Produktionsfläche liegt ausserhalb des Dorfes, an einer stark befahrenen Hauptstrasse, wo die Familie Lüthi seit rund sechs Jahren Obst verkauft. Zuerst wurde in einem Zelt und später in einem fahrbaren Wagen, dem sogenannten «Öpfelhüsli», Obst verkauft. Da das «Öpfelhüsli» zu klein war, wurde 2018 eine neue Halle gebaut, welche zugleich zur Lagerung, Verarbeitung und als Verkaufsfläche dient. Inzwischen werden im Selbstbedienungsladen, welcher 24 Stunden geöffnet ist, nicht nur Obst, sondern auch selbst gepresster Süssmost, Würste und Fleisch, Eier sowie weitere selbst verarbeitete oder regionale Produkte angeboten.

Innovation im Obstbau

Über die Dachfläche der neuen Halle wird das Regenwasser abgefangen und in einem Teich mit 1200 m³ Fassungsvermögen gespeichert. Dieses Wasser verwenden die Lüthi an-

schliessend für die Bewässerung der umliegenden Obstkulturen. Auch die Steinobstanlage, welche sich an einem anderen Standort, oberhalb des Dorfes, befindet, wird über ein Leitungsnetz bewässert. Insgesamt werden rund 90 Prozent der Bäume mit Wasser versorgt.

Verschiedene Kühlzellen ermöglichen eine ganzjährige und sortengerechte Lagerung der Äpfel. Für das Sortieren von Obst ist zudem ein Verarbeitungsraum mit optimalen klimatischen und hygienischen Bedingungen vorhanden. «Unser Ziel ist es, alles daran zu setzen, qualitativ hochwertige Produkte zu verkaufen», sagt Lüthi.

Nachfolge bereits geregelt

Als weitere Effizienzsteigerung überlegen sich Ernst Lüthi und sein Sohn, ob sie eine automatische Bewässerungsanlage installieren wollen. Da diese Anlage die Feuchtigkeit jederzeit messen würde, wäre es nebst der Arbeitserleichterung auch wassersparend. «Für mich ist die Wasserverfügbarkeit ein Faktor, von welchem die Zukunft der Obstproduzenten abhängt. Die klimatischen Bedingungen verändern sich und sind ausschlaggebend bei der zukünftigen Entwicklung unseres Betriebes», sagt Ernst Lüthi. Zudem sind für Lüthi auch die politischen Rahmenbedingungen und deren Entwicklungen relevant: «Werden gewisse aktuelle Initiativen angenom-



Das Obst wird täglich aufgefüllt – hier von David Lüthi – und ist nie länger als 24 Stunden im Hofladen.

men, erachte ich es als unmöglich, weiterhin professionell produzieren zu können. Trotzdem bin ich auch der Meinung, dass im Pflanzenschutz noch viel Potenzial steckt, um ihn effizienter zu machen», erklärt Lüthi. Bezüglich zukünftiger Entwicklung des Betriebes wurde beschlossen, dass David in sechs Jahren den Betrieb übernehmen wird. David war schon in der Vergangenheit stark an Entscheiden auf dem Betrieb, wie zum Beispiel die zukünftige Betriebsausrichtung, beteiligt. Ernst Lüthi hat die Verantwortung in gewissen Bereichen bereits an seinen Sohn abgegeben, welcher sich seinen Aufgaben mit viel Herzblut annimmt. ■

300 000 KG

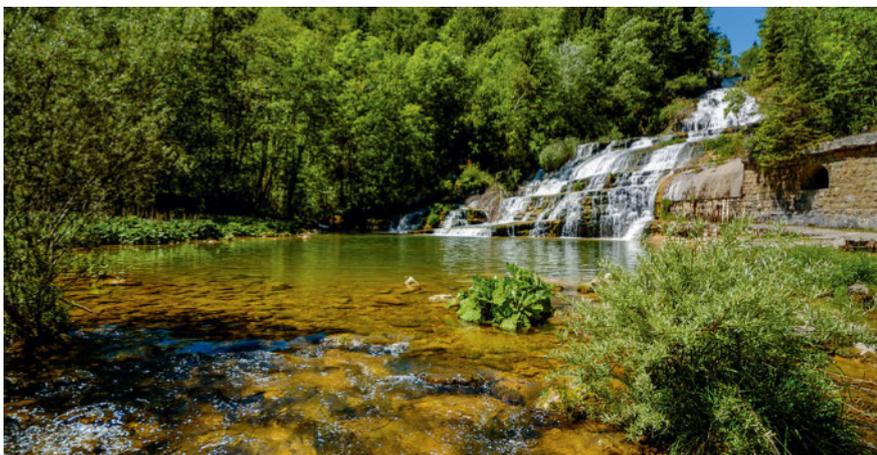
Die rund 20 000 Obstpflanzen der Familie Lüthi liefern in einem guten Jahr 300 000 kg Obst.



WANDERUNG IN DER ORBE-SCHLUCHT

Für geübte Wanderer hat die Strecke durch die Orbe-Schlucht Spektakuläres wie das Viadukt in Vallorbe oder den Wasserfall Saut du Day zu bieten. Wird ein Dorf entlang des Weges als Ausgangspunkt gewählt, lässt sich die Wanderung beliebig verkürzen.

Text: Jean-Pierre Burri



Der Wasserfall Saut du Day lädt zum Verweilen und zum Geniessen der Umgebung ein.

Bild: Claude Jaccard

Eckdaten

Start/Ziel: Orbe/Vallorbe

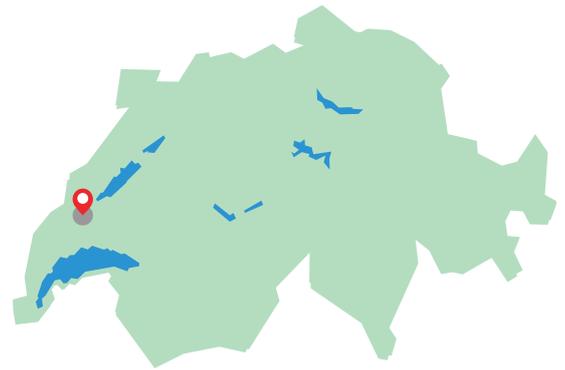
Distanz: 17 km

Dauer: 4,5 Stunden

Etappen: Vallorbe – Le Day –
Les Clées – Orbe

ORBE/VD Die Orbe-Schlucht verbindet die Gemeinden Orbe und Vallorbe und liegt in einem 300 ha grossen Waldreservat. Unterwegs haben Wanderer die Möglichkeit, geschützte Fauna und Flora zu bewundern. Für die 17 km lange Route ist mit einer Wanderzeit von rund 4,5 Stunden zu rechnen. Kürzere Wanderungen können ausgehend von einem Dorf auf der

Strecke unternommen werden. Gutes Schuhwerk wird jedoch für alle Etappen empfohlen. Von Orbe aus erreicht man Les Clées in rund zwei Stunden. Obwohl einige Abschnitte auf der rechten Uferseite gesichert sind, empfiehlt sich der Ausflug nur für schwindelfreie Wanderer. Zwischen Les Clées und Vallorbe sind es etwas mehr als zwei Stunden Fussmarsch. An beiden Orten stehen Gratisparkplätze zur Verfügung. Die Höhepunkte der Etappe sind das Viadukt Le Day, der Wasserfall Saut du Day sowie die Gletschertöpfe. Der am Fuss der Stadt Orbe gelegene LANDI Laden bietet regionale Produkte wie Wein oder Honig eines lokalen Imkers an. ■



Natürlicher Honig aus der Region

ORBE/VD Bienen sind für Pflanzen bei weitem die wichtigsten Bestäuber. Nexhmedin Ajvazi begann sich während seiner Lehrzeit in der Region Vaulion für die Honigproduktion und die Bienen zu interessieren. Der erfahrene Imker kümmert sich derzeit um rund 700 Bienenstöcke zwischen Aubonne am Genfersee und Orbe, wo sich seine Produktionsstätte befindet. «Die Produktionssaison im Tal beginnt Mitte April mit dem Blühen des Löwenzahns, der Obstbäume und des Raps. Der anschliessend hergestellte Frühlingshonig ist aufgrund seines besonders feinen Geschmacks sehr beliebt. Von Juni an liefern die Bienenstöcke im Vallée de Joux Berghonig aus alpinen Wildblumen. Beim Tannenhonig hängt die Produktion weitgehend von günstigen Wetterverhältnissen ab», erklärt Ajvazi. Der Imker ist zusätzlich Bieneninspektor und Berater für die Zucht von Bienenköniginnen beim Bienenzuchtverein Orbe. ■



Der Frühlingshonig, Berghonig und Tannenhonig von Nexhmedin Ajvazi ist im LANDI Laden in Orbe erhältlich.

Bild: jpb



Divino SA ist seit 2017 offizieller Weinpartner des Pferderennens White Turf. An drei Rennsonntagen im Februar durften die zahlreichen Besucher auf dem zugefrorenen St. Moritzersee exquisite Weine von Divino geniessen. Bild: zvg



Am 29. Januar 2019 trafen sich die Westschweizer LANDI Präsidenten und Verwaltungsmitglieder in Lausanne-Vennes. An der Tagung wurden unter anderem Themen wie die Getreidestrategie in der Westschweiz, die Energieeffizienz der LANDI und die Agrarpolitik beleuchtet. Bild: ca



Die LANDI Thun organisierte am 10. Januar 2019 im Burehus Dinkelbühl einen Vortrag zum Thema «Kälber im Fokus». Die Referenten waren (v.l.n.r.) Beat Messerli (Leiter Verkauf Agrar, LANDI Thun), Dr. med. vet. Corinne Bähler (Kälber Gesundheitsdienst), Jonas Salzmann (UFA) und Markus Wyttenbach (Verkaufsberater LANDI Thun). Bild: zvg



Podiumsgespräch am LANDI Checkpoint in Sursee: (v.l.n.r) Herbert Bolliger erzählte Simon Gfeller, Marketingleiter LANDI Schweiz, und Ernst Hunkeler, CEO LANDI Schweiz, wie er als ehemaliger Migros-Chef die LANDI wahrnimmt. Bild: hoh



Der neue Volg in Oberentfelden (AG) öffnete am 31. Januar 2019 seine Tore. Das Team freut sich, die Kundschaft frisch und fründlich zu bedienen. Bild: zvg



Die LANDI Buchrain eröffnete am 13. Dezember 2018 ihren neuen TopShop direkt an der Kantonsstrasse zwischen Root (LU) und Dierikon (LU). Bild: zvg



Am 17. Januar 2019 fand im Deltapark in Gwatt bei Thun die Präsidententagung der Region Mittelland statt. Die rund 100 Teilnehmenden wurden über die Wichtigkeit der richtigen Kommunikation im Krisenfall sensibilisiert. Bild: es

NÄHE **LEBEN** UND NÄHE **SCHAFFEN**

«Ich bin relativ stark in alle Geschäftsfelder involviert.»



Peter Maugweiler
Geschäftsführer,
LANDI Stammertal
43 Mitarbeitende

«Als grosse LANDI müssen wir Kampagnen gezielt planen.»



Ivo Steiner
Vorsitzender
der Geschäftsleitung,
LANDI Zola AG
172 Mitarbeitende

Worin unterscheiden sich eine kleine und eine grosse LANDI und was sind deren Herausforderungen? Peter Maugweiler, Geschäftsführer der LANDI Stammertal, und Ivo Steiner, Vorsitzender der Geschäftsleitung LANDI Zola AG, bringen dies auf den Punkt.

Text: Kathrin Schellenberg, Bilder: Stephan Rüegg

Steigen wir mit den Klischees ein: Führt ein Geschäftsführer einer grossen LANDI professioneller?

Ivo Steiner: Nein, das hat damit nichts zu tun. Es stellen sich unterschiedliche Herausforderungen. Ich habe grossen Respekt davor, eine kleinere LANDI zu führen. Sie unterliegt den gleichen Vorgaben wie eine grössere LANDI, aber ihr steht weniger Personal zur Verfügung. Für mich ist es ver-

gleichbar mit einem Zehnkampf: Mit wenigen Ressourcen müssen auf professionellem Niveau vielfältige Bereiche abgedeckt werden.

Peter Maugweiler: In meinen Augen handelt es sich um zwei verschiedene Jobs. Die LANDI Stammertal hat keine offizielle Geschäftsleitung, deshalb bin ich relativ stark in alle Geschäftsfelder involviert. Zwischendurch lade ich auch einmal Dünger auf oder be-

diene im Laden. Dass die Organisation einer kleineren LANDI viel weniger breit abgestützt ist, bereitet mir beispielsweise bei Personalausfällen Kopfzerbrechen.

Wie sieht das Einzugsgebiet Ihrer LANDI aus?

Maugweiler: Insgesamt ist die LANDI Stammertal mit ihren vier Folg-Läden sehr regional ausgerichtet. Ausnahme

ist die Verkaufsstelle in Oberstammheim. Die Drogerie und die Offenwaren ziehen auch Kunden aus der Umgebung an. Mit dem LANDI Laden in Unterstammheim profitieren wir von der Lage an einer Durchgangsstrasse mit viel Verkehr.

Steiner: Wir haben grundsätzlich ein grösseres Einzugs- und Marktgebiet. In einzelnen Geschäftsbereichen wie der Getreidesammelstelle sind wir über unser Wirtschaftsgebiet hinaus im gesamten Zürcher Oberland tätig.

Ist eine kleine LANDI näher an den Kunden?

Maugweiler: Ich bin sicher, dass eine kleine LANDI näher an den Kunden ist. Man kennt einander und die LANDI weiss, welche Bedürfnisse ihre Kunden und Mitglieder haben.

Steiner: Die LANDI Zola AG ist sicher weniger nah als eine kleine LANDI mit einem überschaubaren Marktgebiet. Da wir nicht auf den ersten Blick erfassen können, was gerade in Sterenberg oder um den Zürichsee passiert, müssen wir den Markt intensiver bearbeiten und gezielt Kampagnen planen. Es gilt, Nähe zu schaffen.

Welche Kunden sprechen Sie mit Ihrem Angebot an?

Steiner: Alle, also nicht nur Kunden aus der Landwirtschaft. Der Agrarhandel macht bei uns knapp 20 Prozent vom Gesamtumsatz aus. Unser grösstes Geschäftsfeld ist die Energie mit rund 50 Prozent Anteil.

Maugweiler: Wir dürfen nicht vergessen, dass jede LANDI eine landwirtschaftliche Genossenschaft ist. Also ist unser Kerngeschäft ganz klar der Agrarhandel. Vom Umsatz gesehen ist der Detailhandel mit knapp 50 Prozent unser stärkstes Geschäftsfeld.

Welches ist für Sie das Geschäftsfeld mit den grössten Herausforderungen?



Peter Maugweiler und Ivo Steiner diskutieren über Unterschiede ihrer LANDI.

Steiner: Der Detailhandel, der auch unser personalintensivstes Geschäftsfeld ist. Es wird in Zukunft eine enorme Herausforderung sein, für unsere vier LANDI Läden und sechs TopShop fachkompetente Mitarbeitende zu gewinnen.

Maugweiler: Auch wir sehen uns mit dem Fachkräftemangel im Detailhandel konfrontiert. Wir haben extrem Mühe, Lehrlinge zu finden. Dass unsere Region recht ländlich ist und keine grösseren Zentren hat, spielt sicher auch eine Rolle.

Ist es wichtig, dass Ihre Mitarbeitenden in der Region der LANDI verwurzelt sind?

Maugweiler: Für mich ist dies ein wichtiger Aspekt, insbesondere im Volg.

Steiner: Ich finde, die Bedeutung hat heute ein bisschen abgenommen. Für

mich ist vor allem entscheidend, dass unsere Mitarbeitenden ihr Herzblut geben und «LANDI Gene» haben. Sie müssen den genossenschaftlichen Gedanken verstehen und die Werte sowie die Kultur der LANDI leben.

Weshalb sollten Produzenten Mitglied Ihrer LANDI werden?

Maugweiler: Wir bieten lokalen Produzenten eine gute Plattform, da wir in unseren Detailhandelsläden möglichst viele regionale Produkte verkaufen. Landwirte können auf ein gutes Angebot und faire Preise zählen.

Steiner: Produzenten profitieren von unserem Gesamtpaket – von der Vermarktung, über die Beschaffung und die Beratung. Die Zukunft wird mit der Digitalisierung einige Herausforderungen bringen. Hier sind wir ein verlässlicher und integrierter Partner. ■



289.-

Garantie
5
Jahre



Rasenmäher Okay Akku Li-Ion 36 V
Mit Kunststoffgehäuse. Inkl. Akku und Ladegerät.
Unmontiert. 27606

Schnittbreite	40 cm
Akku	Li-Ion 36V / 4.0 Ah
Maximale Rasenfläche in m²	600
Fangsack	40 l
Maehzeit	Bis zu 50 Min.
Ladezeit	Ca. 100 Min.
Gewicht in kg	18

85.-

Extra grosse Grillfläche!

Garantie
5
Jahre



Gasgrill Justy Grill Club

Mit Ovalbrenner aus
Edelstahl und emailliertem
Grillrost. Gewicht: ca. 12 kg.
Unmontiert.

33840



3.90

Schweizer Qualität



Gartenplatte
50 × 50 × 4 cm

Kanten gefast. Farbe: grau.
Masse: 50 × 50 × 4 cm.

05501



169.-



Hochbeet Mobil 90 × 55 × 72,5 cm

Höheneinstellbare Blechwanne. Gewicht: 20 kg.
Erdvolumen: ca. 400 l. 33701



59.-

Garantie
5
Jahre



Hochdruckreiniger Okay 140Bi

Hohe Leistungsfähigkeit
und Flexibilität. Mit überzeu-
gender Reinigungsleistung.
Kompakter und leichtge-
wichtiger Hochdruckreiniger.

40020



Fördermenge	360 l/h
Motor	1800 W
Maximaler Druck	140 bar