

Landi contact



12 **Vertrauen in die Zusammenarbeit**

Wie die Brüder Joye aus Mannens gemeinsam und mit viel Herzblut ihren Hof bewirtschaften.

Von der Henne zum Osterei **04**

Einweihung der LANDI Cossonay **07**

Veränderungen sind für die LANDI Sursee auch Chancen **18**

MITGLIEDER FRAGEN



Walter Haas-Sticher
Landwirt

fragt:

«WIE STEHT DIE FENACO ZUR GRENZÖFFNUNG?»

Walter Haas-Sticher bewirtschaftet in zweiter Generation einen Milchwirtschaftsbetrieb mit 35 Kühen im luzernischen Hellbühl. Bei einer Grenzöffnung drohen ihm vor allem in Bezug auf «die weisse Linie» – Milch und Milchprodukte ohne Käse – sowie im Fleischbereich wirtschaftliche Einbussen.



Martin Keller,
Vorsitzender der Geschäftsleitung, fenaco Genossenschaft

antwortet:

«Schweizer Lebensmittel nehmen bezüglich Qualität, Sicherheit, Nachhaltigkeit, Rückverfolgbarkeit und Tierwohl weltweit Spitzenplätze ein. Der schweizerische Familienbetrieb stösst auf grosse Sympathie bei den Konsumentinnen und Konsumenten. All diese Mehrwerte gilt es gut zu kommunizieren, so dass auch bei sich weiter öffnenden Märkten unsere Kundinnen und Kunden aus Überzeugung zu Schweizer Lebensmitteln greifen. Aus heutiger Perspektive betrachtet, ergeben sich für die fenaco keine zusätzlichen Chancen aus einer Marktöffnung. Die fenaco ist in vier Geschäftsfeldern tätig. Zwei davon – Detailhandel und Energie – sind von der Agrarpolitik wenig bis gar nicht betroffen. Unser Geschäftsfeld Agrar ist nur teilweise tangiert, denn die Märkte für Produktionsmittel wie Dünger, Pflanzenschutz und Landtechnik sind bereits seit Jahren liberalisiert. Unser Geschäftsfeld Lebensmittelindustrie hingegen wäre von der Grenzöffnung stark betroffen. Vollkommen offene Märkte hätten zur Folge, dass sich die inländische Herstellung bestimmter Produkte nicht mehr lohnen würde. Dies vor allem bei den Wertschöpfungsketten von Fleisch, Getreide, Ölsaaten, Kartoffeln, Früchten und Gemüse. Die fenaco als Ganzes wäre durch eine Grenzöffnung zwar nicht gefährdet, im schlimmsten Fall aber die produzierende Schweizer Landwirtschaft. Würde diese stark beeinträchtigt, verlor wir unseren Zweckauftrag – die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen der Schweizer Landwirte zu unterstützen.»

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 Röösi, Leitung (rö), Gabriela Küng, Blattmacherin (gk), Jean-Pierre Burri (jpb), Cyril de Poret (cdp), Sandra Frei (fs), Verena Säle (vs), Sarah Sinn (sin)

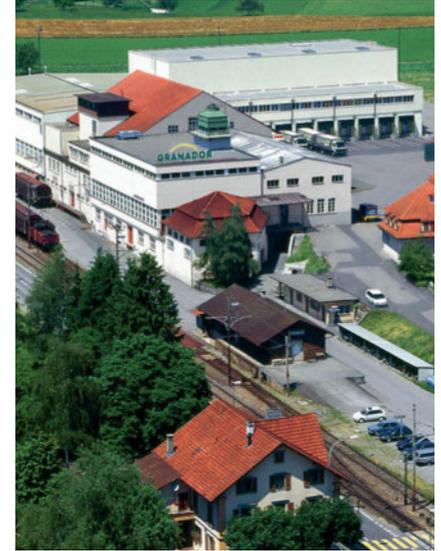
Redaktion/Verlag: LANDI Medien, Theaterstrasse 15a, 8401 Winterthur, Tel. 058 433 65 20, Fax 058 433 65 35, info@landicontact.ch

Layout: Unternehmenskommunikation fenaco Genossenschaft

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

Papier: Refutura Offset hochweiss, 80 gm², Recycling

Areal in Hitzkirch verkauft



Die Mittel aus dem Verkauf des ehemaligen Granador Areals wird die fenaco reinvestieren.

Bild: zvg

HITZKIRCH/LU Das ehemalige Granador Areal befindet sich in unmittelbarer Bahnhofsnähe in Hitzkirch und umfasst knapp 40 000 m². Der unternehmerischen Strategie folgend, nicht mehr benötigte Liegenschaften zu veräussern, hat die Geschäftsleitung der fenaco bereits frühzeitig entschieden, das Areal zu verkaufen. In den vergangenen Jahren wurde gemeinsam mit Behörden, Idee Seetal und weiteren Akteuren verschiedene Szenarien geprüft. Aufwändige Fragestellungen führten zu einem vergleichsweise lang andauernden Transaktionsprozess.

«Mit der Areal Hitzkirch Zug AG konnte nun ein geeigneter Investor gefunden werden, welcher das Areal professionell weiterentwickeln will», sagt Josef Sommer, Departementsleiter Infrastrukturen und Nachhaltigkeit sowie Mitglied der Geschäftsleitung der fenaco Genossenschaft. «Die Mittel aus dem Verkauf wird die fenaco in das Unternehmen reinvestieren.»

Die fenaco investiert jedes Jahr zwischen 150 und 200 Millionen Franken in die Erweiterung und Modernisierung von Anlagen und Infrastrukturen, vorwiegend im ländlichen Raum der Schweiz. zvg

Energieeffizienz-Kurse für LANDI Genossenschaften



Für die LANDI AG fand der Energieeffizienz-Kurs bereits im vergangenen Jahr statt. Hier die LANDI AG der Region Zentralschweiz in Malters. Bild: zvg

Seit Anfang Jahr bietet sich den LANDI Genossenschaften die Gelegenheit, am Kurs «Energieeffizienz im LANDI Alltag» Massnahmen für Standorte zu erarbeiten, um Energie und entsprechend Kosten einzusparen. Solche Massnahmen können sein: LED-Beleuchtung, Reduzierung der Temperatur in der Waschanlage, rich-

tiges Heizen, angepasste Prozessführung im Trockner sowie korrekte Einstellung der Kälteanlagen. Die Kursleiter geben Tipps zur Umsetzung und zur Priorisierung.

«Mich hat beeindruckt, wie gross das Einsparpotential an Energie in unserer LANDI ist», sagt Teilnehmer Iwan

Lisibach, Vorsitzender der Geschäftsleitung der LANDI Pilatus AG. «Mit relativ wenig Aufwand und ohne dass die Betriebsabläufe behindert werden, kann viel teure Energie eingespart werden.»

Konkrete Ideen für die direkte Umsetzung in der LANDI

Anbieter des Kurses ist der fenaco Fachbereich Nachhaltigkeit und Umwelt. «Uns ist es wichtig, dass die Teilnehmer nicht nur Informationen, sondern etwas Konkretes aus dem Kurs mitnehmen können», sagt Anita Schwegler, Leiterin des Fachbereichs. Dies in Form einer konkreten Liste mit möglichen Energieeffizienz-Massnahmen für die jeweilige LANDI sowie ein innerhalb der fenaco erarbeiteter Massnahmen-Katalog. Dieser Katalog dient als Nachschlagewerk für die mit Energieeffizienz beauftragten Personen. Thematisiert werden an der Schulung zudem unter anderem das CO₂- und Energiegesetz, die Knappheit von diversen für die LANDI wichtigen Ressourcen und finanzielle Fördermöglichkeiten. «Kompakt und praxisgerecht wird einem neues Wissen vermittelt», resümiert Iwan Lisibach. zvg

Gute Entwicklung fortgesetzt

WINTERTHUR/ZH Die Volg-Gruppe hat im letzten Jahr bei leicht rückläufigen Preisen den Detailhandelsumsatz um 1,3 Prozent auf 1,486 Milliarden Franken gesteigert. Die 582 Volg-Dorfläden, als wichtigster Absatzkanal der Gruppe, steigerten den Umsatz um ein Prozent auf 1,131 Milliarden Franken. Ferdinand Hirsig, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Volg-Gruppe, zeigt sich zufrieden mit dem Jahresergebnis: «In einem anspruchsvollen Marktumfeld haben wir dank unserer konsequenten Nischenpolitik und der Fokussierung auf Kleinflächen erneut ein gutes Ergebnis erzielt.» zvg

LANDI steigert Umsatz

DOTZIGEN/BE Die LANDI Läden konnten im vergangenen Jahr, trotz anspruchsvollem Marktumfeld, den Umsatz um drei Prozent auf 1,34 Milliarden Franken steigern und so erneut Marktanteile gewinnen. Die Kundenfrequenzen in den 273 LANDI Läden stiegen gegenüber dem Vorjahr um über fünf Prozent und leisteten so einen wichtigen Beitrag für das Umsatzwachstum. Ein wichtiger Schritt für die erfolgreiche Zukunft der LANDI Läden war die im Oktober 2017 erfolgte Einführung des LANDI Online Shops www.landi.ch. Dieser ergänzt die bestehenden Verkaufskanäle optimal. zvg

DIE ZAHL

8931 Tage

Am 24. September 1993 wurden im Gasthof zur Linde in Uettiligen bei Bern die Verträge zu einer für damalige Verhältnisse epochalen Fusion unterzeichnet, welche den Bauern viel Mut und Weitsicht abverlangte. Die sechs regionalen Genossenschaftsverbände – UCAR, VLG, VOLG, NWV, FCA und VLGZ – unterzeichneten rechtsgültig ihren Zusammenschluss in ein nationales Unternehmen. Die aus dieser Fusion entstandene fenaco Genossenschaft feiert dieses Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum und per 7. März 2018 ihr 8931-tägiges Bestehen. sin

VON DER HENNE ZUM OSTEREI

Pro Jahr werden in der Schweiz pro Person im Schnitt 177 Eier verbraucht. Aber welchen Weg geht das Ei, bevor es auf dem Teller landet? Andreas Braun, Landwirt aus Pfyn (TG), gibt einen Einblick in seinen Tagesablauf im Hühnerstall und die Eierhandelsfirma EiCo zeigt auf, was für unglaubliche Leistungen sie vor Ostern vollbringt.

Text und Bild: Gabriela Küng



Andreas Braun führt in Pfyn (TG) gemeinsam mit seinem Vater August einen Biobetrieb als Generationengemeinschaft.

In den frühen Morgenstunden macht sich Andreas Braun, Landwirt aus Pfyn, auf den Weg in seine Hühnerställe. Er beginnt mit dem ersten Durchgang durch seine beiden Ställe und sammelt die Eier ein, die nicht in die Legenester gelegt wurden.

Danach lässt er das Förderband laufen, das die Eier aus den Legenestern automatisch aus dem Stall befördert. Die Eier werden danach in Kartons à je 30 Eier verpackt. Später folgen weitere Stalldurchgänge. «Je jünger unsere Legehen-

nen sind, desto mehr Durchgänge braucht es, da noch nicht alle Hühner gelernt haben, in die Legenester zu legen», erklärt Braun. Während der Durchgänge kontrolliert der sympathische Hühnerbauer die Wasser- und die Futterrinne, sowie das

Stallklima und das Tierwohl. «Am Verhalten der Tiere erkennt man schnell, ob alles in Ordnung ist. Beispielsweise werden die Hühner nervös, wenn kein Futter mehr vorhanden ist», erzählt Braun. Das Futter bezieht der Landwirt bei der UFA AG, wie es der Familienbetrieb seit 25 Jahren macht. Braun führt seit sechs Jahren den Betrieb gemeinsam mit seinem Vater August als Generationengemeinschaft. Er ist Mitglied der LANDI Seerücken.

Als der gelernte Landmaschinenmechaniker mit Zweitausbildung Landwirt EFZ und Absolvent der Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften 2012 zurück auf den Betrieb kam, stellten August und Andreas auf biologische Produktion um. «Die Gründe sind vielfältig. Ich bin überzeugt, dass biologische Produkte langfristig nachgefragt werden», erläutert Braun. Der vielseitige Betrieb (siehe *Betriebsspiegel im Kasten*) steht gut da – dazu wurde in den letzten Jahren viel investiert, was wieder amortisiert werden soll.

Angenehm und verlässlich

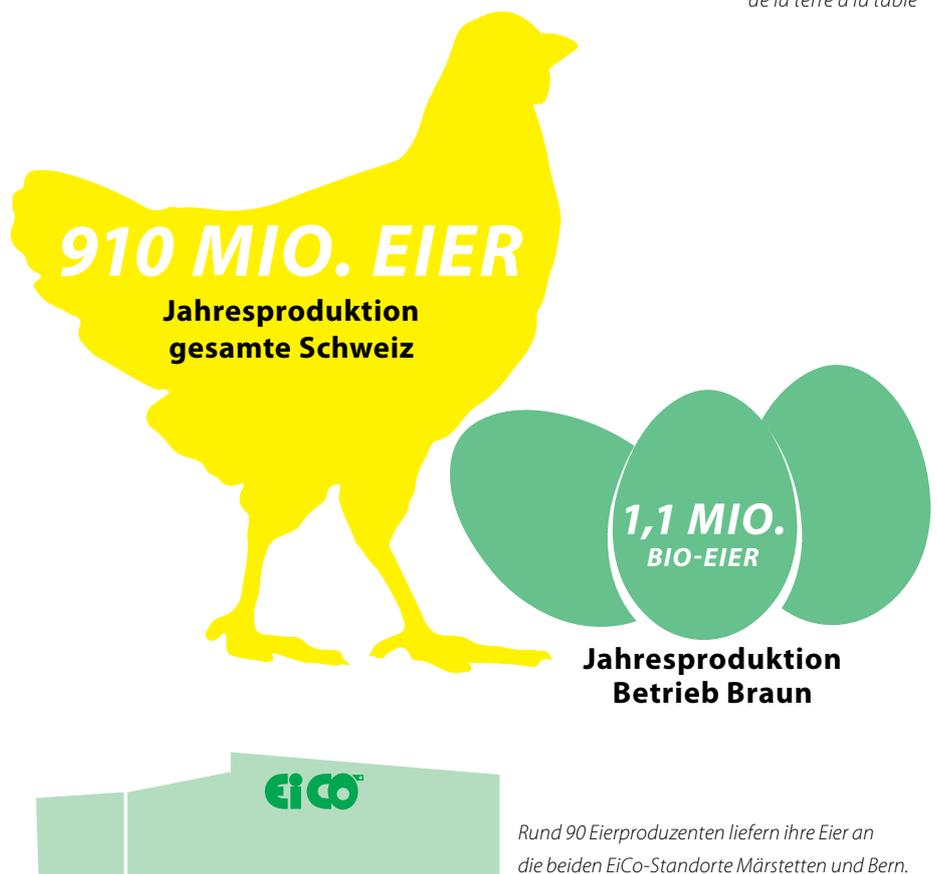
Nachdem ein Karton gefüllt ist, werden das Knospen-Logo, der Produktionscode, die Betriebsnummer sowie das Legedatum auf die Eier aufgedruckt. Vorerst landen die Eier im Kühlraum, bis die Eierhandelsfirma EiCo, ein Unternehmen der fenaco-LANDI Gruppe, die Eier abholt.

Vor sechs beziehungsweise vier Jahren baute Braun seine zwei Hühnerställe für je 2000 Tiere und begann mit der EiCo zusammenzuarbeiten.

«Die EiCo ist ein wichtiger Partner für uns. Das Arbeitsverhältnis ist sehr angenehm und verlässlich», erläutert Braun. Die Eier werden drei Mal in der Woche vom Transportunternehmen Traveco, das ebenfalls zur fenaco-LANDI Gruppe gehört, abgeholt, nach Märstetten (TG) gebracht und dort verarbeitet.

Roheier oder gekocht und gefärbt

Die EiCo verarbeitet Eier an zwei Produktionsstätten in Märstetten und Bern. Die EiCo gehört zu den grössten Eierhändlern der Schweiz. Rund 80 Prozent der von der EiCo verarbeiteten Eier sind von Schweizer Herkunft. In die beiden Produktionsstätten werden Eier von rund 90 Produzenten



50 Millionen gefärbte Eier vertreibt EiCo jährlich.



Volg verkauft als einziger Detailhändler zu 100 Prozent Schweizer Eier.



Der jährliche Eierkonsum der Schweiz liegt bei rund 177 Eiern pro Person.

angeliefert. Diese Eier nehmen dann unterschiedliche Wege, denn die EiCo bietet ein Vollsortiment an. Von rohen über gekochte und gefärbte bis hin zu Salateiern gibt es bei der EiCo alles zu haben – sogar Eier nach den eigenen Wünschen gefärbt wie beispielsweise mit einem Firmenlogo oder auch auf Themen abgestimmt wie die 1. August-Eier.

Kurz vor Ostern läuft die Produktion nun auf Hochtouren: Die EiCo verarbeitet dann rund 30 000 Eier pro Stunde. Jährlich vertreibt die Firma rund 50 Millionen gefärbte Eier.

Betriebsspiegel Braun

Betrieb: Andreas und August Braun mit Familie, Pfyn (TG)

Produktionssystem: biologisch

Tierbestand: 2 × 2000 Legehennen, 20 – 25 Bio-Weidebeef

Landwirtschaftliche Nutzfläche:

25 ha mit Kartoffeln, Brotweizen, Futterweizen, Körnermais, Ackerbohnen, Hirse, Soja (für Speisesoja) und Urdinkel

Obstbau: Hochstammbstbäume für Direktverkauf von Süssmost

Vertrieb über verschiedene Kanäle

Nach der Verarbeitung landen die Eier bei den nationalen Grossverteilern oder beim Heimlieferservice «Eiermaa» und so beim Endkonsumenten. Ebenfalls ist die EiCo im Belieferungshandel tätig, wobei über die Frigemo die Feinverteilung in die Gastronomie getätigt wird. Zu den belieferten Grossverteilern gehört auch der Volg. **Seit Ende Januar 2018 setzt Volg ausschliesslich auf Schweizer Eier.** Damit ist Volg der einzige Detailhändler, der zu 100 Prozent Schweizer Eier verkauft. Denn Schweizer Eier sind nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern stehen auch für eine nachhaltige Wertschöpfung in der Schweiz.

Schweizer Anteil steigt

Konsumentinnen und Konsumenten setzen immer mehr auf Schweizer Eier: Lag der Inlandanteil 2007 noch bei 49,9 Prozent, so stieg er innert neun Jahren auf 60,6 Prozent im Jahr 2016. Auch stieg das Gesamtvolumen des Eiermarkts: Vor



Vor Ostern werden bei der EiCo im Schnitt 30 000 Eier pro Stunde gefärbt. Bild: Stephan Rüegg

zehn Jahren lag das Volumen noch unter 1400 Millionen Eier, heute umfasst der Eiermarkt knapp 1500 Millionen Eier. Für diese beiden Entwicklungen gibt es gemäss Hannes Messer, Geschäftsleiter EiCo, verschiedene Gründe. Einer davon sind sicherlich die strengen Schwei-

zer Tierschutzvorgaben, welche ein hohes Tierwohl sicherstellen. Ebenfalls kann das Ei als Alternative zu Fleisch genutzt werden, denn die vegetarische Ernährung liegt im Trend. Und schlussendlich ist das Ei ein ernährungsphysiologisch wertvolles und günstiges Produkt. ■

Interview

Schweizer Eier gewinnen gegenüber den importierten Eiern an Beliebtheit



Hannes Messer
Geschäftsleiter
EiCo

Wieso ist die EiCo ein guter Partner für die Schweizer Landwirte?

Mit aufwändiger Planungsarbeit stellt EiCo sicher, dass der Schweizer Detailhandel das ganze Jahr durch mit Eiern bester Qualität beliefert wird – natürlich auch immer in der gewünschten Menge. Dem gegenüber steht das Ziel, die Produktion mit den Landwirten so zu planen, dass keine Überschüsse produziert werden, die den Markt belasten. Dies, aber auch die Vermarktung von Mehrwerten, wie zum Beispiel Convenienceprodukte aus der Eierfärberei, ermöglichen es dem Landwirt eine langfristige Perspektive zu guten Konditionen zu gewähren.

Mit dem Programm «EiCo+» honoriert EiCo seit 2018 zudem gute Liefertreue und lässt die Eierproduzenten am Unternehmenserfolg partizipieren.

Der Konsum von Schweizer Eiern steigt. Warum?

Schweizer Eier gewinnen gegenüber den importierten Eiern Marktanteile. Der Konsument honoriert, dass die Schweizer Eier in überschaubaren Strukturen in tierfreundlichen Ställen produziert werden.

Wie lief das Geschäftsjahr 2017 und welche Entwicklungen erwarten Sie?

Der Eiermarkt hat sich 2017 gut entwickelt. Die Produktion der Schweizer Eier konnte erneut gesteigert werden, die Mehrproduktion durfte am Markt abgesetzt werden. Mit dem Geschäftsjahr 2017 ist EiCo zufrieden. Ich schätze auch die Zukunft des Eiermarktes positiv ein. Als

«konfessionsloses» Produkt profitiert es von der wachsenden Bevölkerung. Schwung verleihen dem Markt auch Konsumenten, die ab und zu auf Fleisch verzichten.

Und inwiefern profitieren die Konsumenten von der Arbeit der EiCo?

Der Konsument profitiert von einem qualitativ hochwertigen und preiswerten Produkt, welches er das ganze Jahr im Regal der Grossverteiler findet – auch zu den saisonalen Spitzen Ostern und Weihnachten. Steigender und durchaus grosser Beliebtheit erfreuen sich das ganze Jahr die gekochten und gefärbten Pickinickeier. Hier profitiert der Konsument von einem praktischen und gesunden Naturprodukt, welches zu jeder Zeit gegessen werden kann: in Pausen, beim Wandern oder einfach als herrliche Beilage zu kalten Speisen – ein Convenienceprodukt «par eggseleuce». gk

Einweihung der LANDI Cossonay



V.l.n.r.: Geneviève Gassmann, fenaco, Christophe Grand, LANDI Nord vaudoise-Venoge SA, und Oscar Chatelain, LANDI Schweiz AG. Bild: jpb

COSSONAY/VD Am 13. Dezember 2017 fand die Einweihung der LANDI Nord vaudois-Venoge SA an ihrem neuen Standort an der Verbindungsstrasse von Dizy nach Cossonay statt. Die neue LANDI befindet sich auf einer über 12 500 m² grossen Parzelle und umfasst einen eindrucksvollen Verkaufsladen, einen Agro-Bereich, eine Agrola Tankstelle mit einem TopShop sowie eine Autowaschanlage. «Der neue LANDI Standort, der leicht erreichbar und gut ans öffentliche Verkehrsnetz angeschlossen ist, ist der grösste LANDI Laden in der Romandie. Mit der Holzkonstruktion und den von der Firma Strüby Concept SA vorgefertigten Elementen entspricht das Gebäude voll und ganz dem nationalen Konzept, das für die LANDI entwickelt wurde», erklärte Christophe Grand, Geschäftsführer der LANDI Nord

vaudois-Venoge SA bei seiner Eröffnungsrede. Im Laufe des offiziellen Teils ergriffen weitere Redner das Wort und wiesen auf die Vorteile dieses Zentrums in Cossonay hin. So richteten der Gemeindepräsident von Cossonay, Georges Rime, der Verwaltungsratspräsident Henri Vallotton sowie Geneviève Gassmann, Regionalleiterin fenaco Westschweiz, das Wort an die Anwesenden. Auch Anton Strüby, der Chef der Strüby Concept SA, und Oscar Chatelain von LANDI Schweiz AG ergriffen das Wort. Die Rede des Waadtländer Regierungsrats Philippe Leuba stiess bei den Zuhörern ebenfalls auf grosses Interesse. Musikalisch umrahmt wurde der offizielle Teil mit den Klängen der «Harmonie du Bourg». Das in gemütlicher Atmosphäre servierte Abendessen fand bei den Gästen ebenfalls grossen Anklang. jpb

LANDI Thusis: Nach Grossbrand – wie weiter?

THISIS/GR Ein Brand im Dezember hat die Gebäude der LANDI Thusis vollständig zerstört. Seit kurzem steht eine Zwischenlösung zur Verfügung: In umfunktionierten Containern befindet sich der TopShop und rund 400 Meter davon entfernt steht auch das Provisorium für den LANDI Laden und den Agro-Bereich. Joachim Kirchler

von der LANDI Graubünden AG, zeigt sich beruhigt: «Alle Mitarbeitenden konnten während dieser schwierigen Zeit an anderen Standorten weiterbeschäftigt werden. Nun arbeiten alle wieder in Thusis». Die Baueingabe für den Ersatzbau wurde eingereicht. Laut Kirchler soll die Einweihung bereits dieses Jahr stattfinden. rö

Beim Bio läuft's

23.8 Rappen

Preisunterschied
Bio gegenüber
konventioneller
Milch



SURSEE/LU Die Tierhaltung stand am zweiten Informationstag Biolandbau im Fokus. Rund 100 Bio-Landwirte besuchten die Tagung am 31. Januar in Sursee. Josef Bircher von Bio Luzern referierte über die verschiedenen Bio-Märkte und ihre Potenziale. Pirmin Furrer ging näher auf den Bio-Milchmarkt ein. Auf diesem herrsche zurzeit «Heile Welt», da der Produzentenpreis 23.78 Rappen über dem konventionellen Milchpreis liege, erklärte der Referent.

Toni Bächler, UFA-Biospezialist, ging auf die Fütterung nach UFA W-FOS ein, mit der die betriebsspezifischen Grundfutter bestmöglich ergänzt werden. «Damit ist die Kuh ideal versorgt und die Fütterung effizient», berichtete er. Auch beim Referat von Remo Petermann, BBZN Hohenrain/Schüpfheim ging es um die Fütterung: Er erläuterte das Projekt «Hohenrain 2», bei dem die Wirtschaftlichkeit der Systeme Vollweide und Eingrasen mit wenig oder viel Kraftfutter verglichen wurden.

Bei den Legehennen-Referaten lagen die Schwerpunkte auf dem positiven Markt, der Junghennenaufzucht und den Herausforderungen der Verwertung der alten Legehennen sowie dem Sexing der Küken. fs



Rund 100 Landwirte wohnten der Bio-Tagung in Sursee bei. Bild: fs

Mittellandtagung: Die Zukunft im Blick

INTERLAKEN/BE Wie sieht die Schweizer Landwirtschaft und damit verbunden die LANDI Welt in zehn bis 15 Jahren aus? Um diese Frage drehte sich die Mittelland-Tagung, bei der LANDI Präsidenten und Geschäftsführer zusammenkamen, Referaten beiwohnten und diskutierten.

Nach der Begrüssung starteten die drei Referenten Adrian Aebi, Vizedirektor des BLW, Urs Niggli, Direktor FiBL, und Martin Keller, Vorsitzender der Geschäftsleitung fenaco. Danach fand eine Podiumsdiskussion zum Thema Freihandel und Zollabbau statt. Während Adrian Aebi der Ansicht war, dass vom Grenzschutz vor allem der vor- und nachgelagerte Sektor profitiere und sich die Schweizer Landwirtschaft durch ihre hochwertigen Produkte vom Ausland abheben könne, konterte Martin Keller, dass der Preis für QM-Produkte bei einer Grenzöffnung

stark sinken würde. Da die Label-Preise auf die QM-Preise gestützt seien, würden auch Label-Produzenten viel verlieren. Urs Niggli fasste die missliche Lage der Landwirte zusammen: «Der Schweizer Landwirt muss unter strengen Anforderungen produzieren, Unternehmer sein und soll trotzdem nur den Lohn eines einfachen Arbeiters erhalten – die Diskrepanz ist riesig.» Als

möglichen Lösungsansatz nannte Niggli die überbetriebliche Zusammenarbeit, um wettbewerbsfähiger zu werden.

Am Nachmittag und am Folgetag thematisierten die knapp 170 Teilnehmer die LANDI Strategie 2025, die Digitalisierung und die wirtschaftliche Bedeutung des Schweizer Frankens. fs



Unter der Leitung von Alice Chalupy, Unternehmenskommunikation fenaco, diskutierten Martin Keller, fenaco, Urs Niggli, FiBL, und Adrian Aebi, BLW, zum Thema Freihandel und Zollschutz. Bild: fs

Seminar Léman: Produktivität, Wertschöpfung und Swissness

LAUSANNE/VD Am Seminar Léman in Lausanne-Vennes nahmen am vergangenen 25. und 26. Januar die Mitglieder der Verwaltungsräte und die Geschäftsführer der LANDI Westschweiz und der fenaco Westschweiz teil.

Der Morgen war den Präsentationen gewidmet, gefolgt von einer Diskussion, die

Geneviève Gassmann, Leiterin Region Westschweiz fenaco, moderierte. Im ersten Referat erläuterte Sabine Kilgus, promovierte Juristin, Rechtsanwältin und Verwaltungsratsmitglied von Mobility, die rechtlichen Grundlagen für heutige Genossenschaften. Im Anschluss erörterte Martin Keller, Vorsitzender der Geschäfts-

leitung fenaco, Fragen rund um Produktivität, Wertschöpfung und Swissness. Als dritter Referent beleuchtete Pierre-Alexandre David von der Migros Waadt die historischen Aspekte der Migros Genossenschaft, die 1925 als Aktiengesellschaft gegründet wurde, bevor sie sich dann die heutigen Strukturen gab. Ein weiterer Schwerpunkt seines Referats bildete die Bedeutung von Labels. Am Nachmittag folgten die Zuhörerinnen und Zuhörer mit grossem Interesse den Ausführungen von Fortunat Schmid von der fenaco GOF. Der zweite Tag stand ganz im Zeichen der Informationsvermittlung zu den Themen fenaco und Region Westschweiz. In Gruppenarbeiten wurde die Nachfolgefrage in den LANDI behandelt. Es folgten das Fazit des Seminars sowie das Schlusswort von Geneviève Gassmann und Ulrich Nydegger, Präsident des Regionalaussschusses Westschweiz. jpb



Die Westschweizer Präsidenten und Verwaltungsräte am Seminar Léman. Bild: jpb

Klein aber fein: LANDI Laden mit 779 m²

DÄNIKEN/SO Mitte November 2017 war es soweit: Die LANDI Aarau-West AG eröffnete ihren LANDI Laden im solothurnischen Däniken wieder. Das Spezielle am Laden ist seine Grösse. Die Verkaufsfläche beträgt lediglich 779 m². Auf die Frage hin, wieso der Laden nicht grösser ist, schmunzelt Peter Stalder, Vorsitzender der Geschäftsleitung der LANDI Aarau-West AG: «Das Gelände ist einfach nicht grösser». Das neue Ladenkonzept der LANDI Schweiz AG wurde das erste Mal für die-

se geringe Ladengrösse angewandt. «Mit dem neuen Konzept wurde das Sortiment zwar kleiner, dafür ist der Laden aber sehr viel übersichtlicher als vor dem Umbau», erzählt Stalder. Vor allem seien sperrige Produkte aus dem Sortiment genommen worden, wie zum Beispiel Elektro-Velos. Am neuen Konzept der LANDI Schweiz AG freut Stalder besonders die ganz neue Präsentation des Weins: «Der Kunde findet sich sehr gut zurecht und die Weinwelt ist ansprechend dargestellt». gk



Das Weinsortiment wird mit dem neuen Ladenkonzept ansprechend präsentiert. Bild: gk

Wechsel in der Geschäftsführung

HÜTTWILEN/TG In der LANDI Hüttwilen und Umgebung steht mit Florian Sandrini ein neuer Geschäftsführer an der Spitze. Der 30-jährige Agronom übernahm die Leitung am 1. Januar 2018 von Jürg Weber. Sandrini war vorher bereits ein Jahr in dieser LANDI beschäftigt, um sich optimal auf die Aufgaben als Geschäftsführer vorzubereiten. Nach und nach übernahm er Teilbereiche wie den Detailhandel. Weber hingegen wollte sich neu orientieren und leitet nun das Leistungszentrum Aronia Plus, welches ebenfalls zur LANDI Hüttwilen und Umgebung gehört. gk

Umsatzsteigerung um 10 Prozent

KREUZLINGEN/TG Seit 1. Januar 2017 gehört die LANDI Markt AG Kreuzlingen zu 100 Prozent der fenaco. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte gegenüber Vorjahr eine Umsatzsteigerung von 10 Prozent auf 4,285 Millionen Franken erwirtschaftet werden. Die Ladenleiterin Ines Jähnchen und ihr bewährtes Team sind sehr zufrieden mit dem positiven Verlauf des letzten Jahres. Dank des erstarkten Euros sind immer mehr Kunden aus dem benachbarten Deutschland auszumachen. Auch wird die Werbepresenz in Konstanz und Umgebung intensiviert. zvg

WAS IST DAS DENN?

Mykorrhiza

Im Boden gibt es Pilzarten, die sich mit den Wurzeln von Pflanzen verbinden. Diese Lebensgemeinschaft nennt man Mykorrhiza. Im Wald findet man die sogenannten Ektomykorrhizapilze. Diese Pilze leben zwar vor allem im Boden, bilden aber auch Fruchtkörper an der Erdoberfläche. Zu dieser Art von Mykorrhiza gehören auch Speisepilze wie Steinpilz und Eierschwämmli. In der Landwirtschaft ist allerdings eine andere Art der Mykorrhizapilze von Bedeutung: Die arbuskulären Mykorrhizapilze, die vor allem in Ackerböden und Wiesen vorkommen. Sie sind mikroskopisch klein und leben ausschliesslich im Boden, sind also nicht an der Erdoberfläche sichtbar. Sie erfüllen eine wichtige Funktion, da sie eine wachstumsfördernde Wirkung auf ihre Wirtspflanzen haben. Dieser Effekt beruht auf einem Handel zwischen den beiden Partnern Pilz und Pflanze. Die Mykorrhizapilze geben einen Teil der Nährstoffe, die sie aus dem Boden aufgenommen haben, an die Pflanze weiter. Über die Mykorrhiza gelangt vor allem Phosphor in die Pflanzen, aber auch Stickstoff und Spurenelemente werden aufgenommen. Als Gegenleistung erhält der Pilz von der Pflanze Kohlenhydrate in Form von Zucker. vs

LANDI Zola AG: neuer Tankstellenstandort

ILLNAU/ZH Die gesunde finanzielle Lage der LANDI Zola AG erlaubt es, in diesem Jahr, an der Kempptalstrasse in Illnau, einen Shop und Tankstellenstandort mit CarWash Anlagen realisieren zu können. Im abgelaufenen Jahr konnte von der Firma ZürichHolz AG eine Fläche von 3092 m² erworben werden. Das Investitionsvolumen beträgt rund 5,4 Millionen Franken. Die Planungsarbeiten starteten bereits und laufen auf Hochtouren. Die Baueingabe ist bereits erfolgt. Die Eröffnung ist im kommenden Oktober geplant. zvg

VERANSTALTUNGSKALENDER

Anlass	Datum	Ort	Organisator
6. Ostschweizer Food Forum	08.03.2018	Rathaus Weinfelden/TG	Kompetenznetzwerk Ernährungswirtschaft
Kurs: Zweinutzungskühe – neue Chance oder alter Zopf?	14.03.2018	Agrovet-Strickhof, Lindau/ZH	FIBL
AMA Aargauer Messe Aarau	21. – 25.03.2018	Schachen Aarau/AG	AMA Messe und Kongress AG
Expo Bulle	24.03.2018	Bulle/FR	Organisationskomitee Expo Bulle
Big Data im Nahrungsmittelsystem: Mehr Transparenz im Fleischgeschäft	27.03.2018	Zollikofen/BE	BFH-HAFL
MAXI-Event Getreidesammelstellen	05.04.2018	Kirchberg/BE	fenaco GOF
Agrischa – Erlebnis Landwirtschaft	06. – 08.04.2018	Chur/GR	Bündner Bauernverband
Fachtagung Landtechnik im Alpenraum	11. – 12.04.2018	Feldkirch (A)	Agroscope und BLT Wieselburg/HBLFA Francisco Josephinum
Tag der Milch	21.04.2018	Nationaler Tag	Schweizer Milchproduzenten SMP
Emma auf Hoftour	21. – 22.04.2018	Zollikofen/BE	BFH-HAFL
Big Data im Nahrungsmittelsystem: Intelligente Maschinen in Feld und Stall	24.04.2018	Zollikofen/BE	BFH-HAFL
LUGA	27.04 – 06.05.2018	Luzern/LU	Messe Luzern AG
BEA	04. – 13.05.2018	Messeplatz Bern/BE	Bernexpo

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

Expo Bulle – Viehzuchterlebnis der Extraklasse

Datum: 24.03.2018

Ort: Bulle/FR

Veranstalter: Organisationskomitee Expo Bulle

BULLE/FR Nachdem die Expo Bulle letztes Jahr abgesagt werden musste, wird heuer den Besuchern ein Viehzuchterlebnis der Extraklasse versprochen. Am 24. März treten die besten der Holstein- und Red Holstein-Kühe aus der Schweiz gegeneinander an. Neu wird eine Auszeichnung für die bestklassierte Kuh pro Kategorie, welche vom gleichen Züchter sowohl gezüchtet als auch ausgestellt wird, vergeben. Tierwohl und Tiergesundheit geniessen an der Expo Bulle oberste Priorität. Dafür wird einem respektvollen Umgang mit den Tieren und Blutanalysen auf BVD und IBR

zum bestmöglichen Zeitpunkt gesorgt. Die Krönung der nationalen Siegerkühe in rot und schwarz sind das Markenzeichen der Ausstellung. Nach der Championwahl sorgt die Band «Les Turboladies» für die musikalische Unterhaltung. Das vollständige Programm der Expo Bulle ist unter www.expobulle.ch zu finden. rö



Bild: zvg

Getreide- und Ölsaatenernte

Datum: 05.04.2018

Ort: Kirchberg/BE

Veranstalter: fenaco GOF

KIRCHBERG/BE Im System Maxi haben sich Getreidesammelstellen und die fenaco GOF zu einem partnerschaftlichen Vermarktungsverbund zusammengeschlossen. Am jährlich stattfindenden Maxi-Event Anfang April informieren die GOF-Vertreter über die Vermarktung der Ernte 2017 und geben einen Ausblick auf die Perspektiven und Herausforderungen für kommende Ernten. Dieses Jahr steht im zweiten Teil der Veranstaltung in Kirchberg (BE) unter anderem die Ersatzlösung zum Schoggigesetz für die Getreidebranche im Fokus. rö

MITGLIEDERANGEBOT

Gültig bis 30. April 2018

GRATIS 2 MATRATZEN MEMORY DUO

nur
1180.-
Sie sparen 690.-



Auszugliege DUPLO
Buche natur, 90 x 200 cm
3317.01.
Katalogpreis Fr. 1180.-

AKTIONS-SET

+ 2 Matratzen MEMORY DUO
90 x 200 cm
1464.01
Katalogpreis Fr. 345.-

Nur solange Vorrat – profitieren Sie!

BESTELLCOUPON

___ Stk. Aktions-Set best. aus: **1180.-** statt 1870.-
1 Auszugliege DUPLO,
2 Matratzen
MEMORY DUO

Gratis Lieferung und Montage! * Netto inkl. MwSt.

Name _____

Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Datum Unterschrift _____

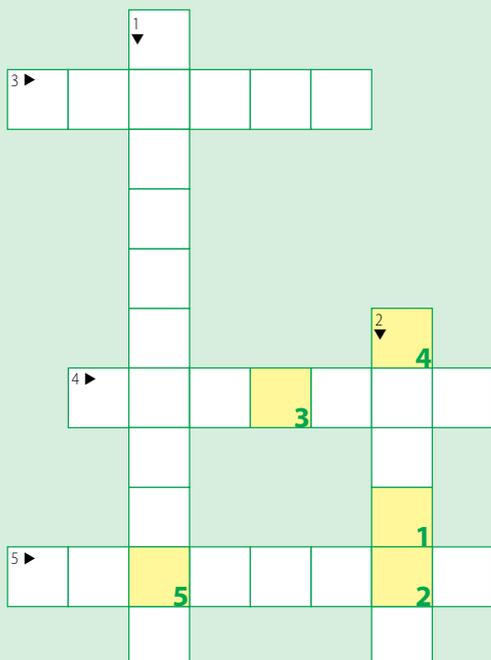
Akt. Nr. KP00238

Bestellungen per Post senden an:

diga möbel ag Fax 055 450 55 56
Aktion DUPLO/MEMORY auftrag@digamoebel.ch
8854 Galgenen Info-Tel. 055 450 55 55

GEWINNEN SIE ...

Lösungswort:



1. Die LANDI welcher Ortschaft erzielte letztes Jahr eine Umsatzsteigerung von 10 Prozent?
2. An welchem Standort betreibt die LANDI Bern-West ein neues Waschcenter?
3. Wie heisst der Vorsitzende der Geschäftsleitung der LANDI Sursee mit Vornamen?
4. Wie heisst der Heimlieferservice für Eier, der Kunden ihre Eier direkt nach Hause bringt?
5. Wo befindet sich der 779 m² grosse LANDI Laden?



**... eine Agrola
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 11. April 2018.

**Gewinner November 2017
Nadja Schwegler
6130 Willisau (LU)**

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

LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT

Die Zusammenarbeit mit der LANDI Genossenschaft kann sich ganz unterschiedlich gestalten.

Für die Familie Joye aus Mannens bilden gegenseitiges Verständnis sowie das langjährige Vertrauensverhältnis die Basis. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die geographische Nähe der Sammelstellen, was das Anliefern von Getreide, Raps, Erbsen und Kartoffeln erleichtert.

Text: Jean-Pierre Burri, Bilder: François Wavre



Hier hilft die eine Hand der anderen: Die beiden Brüder Rodéric (links) und Jérémy Joye bereiten gemeinsam den Schleppschlauch vor.

Der Betrieb im Überblick	
Gemeinde	Montagny/FR
Dorf	Mannens
Höhe	640 m ü. M.
Fläche	57 ha, Silozone
Betriebszweige	45 Milchkühe (Lieferung an ELSA), Stiermast und Ackerbau
Arbeitskräfte	Jérémy Joye: Landmaschinenmechaniker und Landwirt Rodéric Joye: Landschaftsgärtner und Landwirt William Joye: der Vater hilft bei allen anfallenden Arbeiten mit
LANDI	Die Erträge werden von der LANDI Centre Broye übernommen und die Kartoffeln direkt an die Frigemo in Cressier geliefert.

MANNENS/FR Der Betrieb der Brüder Jérémy und Rodéric Joye liegt am Dorfrand von Mannens im Kanton Freiburg. Die beiden arbeiteten vorerst in landwirtschaftsnahen Bereichen, bevor sie auf den elterlichen Betrieb zurückkehrten. Jérémy absolvierte eine Lehre als Landmaschinenmechaniker bei Umatec und war danach mehrere Jahre in seinem Beruf tätig. Mit seiner Ehefrau Magali und den beiden Kindern wohnt er in der Wohnung im alten Bauernhaus. Er übernahm den von seinem Vater und Onkel bewirtschafteten Betrieb 2011. Sein Bruder Rodéric arbeitete als gelernter Landschaftsgärtner mehrere Jahre für die Stadt Lausanne, bevor er 2015 auf den Betrieb zurückkam und die Verantwortung für die Milchkühe übernahm. Die beiden Brüder absolvierten zusätzlich eine landwirtschaftliche Ausbildung. «Landwirtschaft muss man mit viel Herzblut und Leidenschaft betreiben», betont Jérémy Joye. Und bereits ist der Funke auf die nächste Generation übersprungen: Jérémys zwölfjährige Tochter Alexia hat an der letzten Junior Expo in Bulle ein Rind vorgeführt.

Mast: Wichtige Einkommensquelle

Mit der Unterstützung ihres Vaters halten die Joye-Brüder 45 Milchkühe in einem

«Landwirtschaft muss man mit viel Herzblut und Leidenschaft betreiben.»

Jérémy Joye, Landwirt aus Mannens (FR)

2005 erbauten Boxenlaufstall. Die Herde setzt sich hauptsächlich aus Red Holstein- und einigen Holsteinkühen zusammen. Die männlichen Kälber werden auf dem Betrieb gemästet und stellen eine wichtige Einkommensquelle dar, weshalb die Joyes einen jungen Limousin-Stier aufziehen, der frei in der Herde mitläuft. Um bei der Aufzucht ein hohes genetisches Niveau zu gewährleisten, setzen die Joyes bei einem Teil der Herde gesexete Samen ein. Das Jungvieh wird auf dem Betrieb gehalten und rund fünfzehn Jungtiere verbringen den Sommer auf dem Moléson. Die Masttiere übernimmt Micarna, während das Schlachtvieh meist auf den Markt von Romont verkauft wird.

Als begeisterter Viehzüchter engagiert sich Rodéric auch für die Zucht von drei Bündner Strahlenziegen, die im Greyerzerland den Sommer verbringen. «Diese Rasse zeichnet sich durch ihr eher kampflustiges Temperament aus und macht nur noch fünf Prozent des schweizerischen Ziegenbestands aus», erklärt Rodéric. Auf dem Betrieb werden ausserdem einige Exemplare der noch selteneren Pfauenziegen gehalten.

Top mechanisiert

Die Futtermittelration für die Kühe besteht im Winter zu drei Vierteln aus Mais- und Grassilage, die mit Dürrfutter ergänzt wird. Im Sommer grasen die Kühe tagsüber oder – bei grosser Hitze – nachts auf der Weide und erhalten als Ergänzung im Stall immer Dürrfutter. Zum Erleichtern der Arbeit erfolgt das Verteilen der Silage mit einem Weidemann, der mit einer Verteilschaufel ausgestattet ist. In der Familie Joye haben die genossenschaftlichen Werte eine grosse Bedeutung, was auch mit ihrer langjährigen Treue für das LANDI Centre Broye zum Ausdruck kommt. Das

gesamte Kraftfutter für die Milchkühe stammt von dieser Genossenschaft, welche UFA-Futtermittel verkauft.

Die Betriebsleiter produzieren die Maisilage mit einem dreireihigen Maisgebiss, das hinten am stärksten Traktor des Betriebes angebaut wird. Dieser wurde vor zwei Jahren für den Betrieb angeschafft. Zur Lagerung der Maissilage dient hauptsächlich ein Fahrsilo. Die Kartoffeln, die nach dem Sortieren nicht verkauft werden, gelangen ebenfalls ins Fahrsilo. Die Grassilage wird mit einer selbstfahrenden Erntemaschine geerntet und in Hochsilos gelagert. Mit einem Siloentnahmegesetz wird dieses Silofutter direkt zum Futtertisch der Milchkühe befördert. Ein Teil der Grassilage wird mit einer hofeigenen Press-/Wickelkombination von Kuhn geerntet.



Vater William Joye hilft weiter auf dem Hof mit.



Als gelernter Landmaschinenmechaniker weiss JérémY Joye, wie Reparaturen an den Maschinen gemacht werden müssen.



45 KG/ARE

Sommererbsen

Durchschnittlicher Ertrag des Betriebs Joye

Ackerbau

Der zweite Betriebszweig umfasst den Ackerbau, für den vorwiegend JérémY zuständig ist. Dank seiner Erstausbildung als Landmaschinenmechaniker kann er den grössten Teil der anfallenden Reparatur- und Unterhaltsarbeiten an den Maschinen auf dem Betrieb erledigen. «Im Winter steht die notwendige Zeit zur Verfügung, um Mechanikerarbeiten durchzuführen», erklärt JérémY und fügt an: «Geplant ist auch der Bau einer Halle, die mit einem zweckmässigen Werkstattbereich ausgestattet wird.» Denn heute müssen die Arbeiten im Freien in der Hoffnung auf schönes Wetter durchgeführt werden.

Die Bodenbeschaffenheit und regelmässige Niederschlagsmengen sorgen für gute Erträge. Dies gilt insbesondere für die Sommererbsen. In den letzten drei Jahren lieferte diese Kultur einen durchschnittlichen Jahresertrag von 45 kg pro Are. «Auf dem Betrieb werden Erbsen und Weizen nach Extenso-Richtlinien angebaut und die übrigen Kulturen nach den Regeln der integrierten Produktion», erklärt JérémY. «Falls nötig, kann eine Kultur jederzeit aus dem Extenso-Programm herausgenommen werden. Letztmals war dies 2017 der Fall, als beim Weizen ein Rostbefall festgestellt wurde.

In der Fruchtfolge werden Gerste, Triticale, Kunstwiesen und Gründüngungen pfluglos in einem vereinfachten Verfahren angebaut. Nach Mais wird jedoch aufgrund des Maiszünslerrisikos der Boden mit dem Pflug gewendet. Beim Weizen

ist JérémY mit den Ergebnissen der Sorte Levis der Klasse II sehr zufrieden. Die LANDI Centre Broye, die aus der Fusion von ABC Estavayer-le-Lac und der LANDI Payerne SA hervorging, nimmt in ihren Sammelstellen die Ernteerträge aus dem Betrieb entgegen. Die Kartoffeln hingegen liefern die Joye-Brüder direkt an die Frigemo in Cressier. Ein Teil der Kartoffeln wird über die Terralog AG vermarktet. Zum Sortieren bei der Kartoffelernte ist die Unterstützung der ganzen Familie gefragt. JérémY engagiert sich zudem als Ratsmitglied für die Gemeinde Mon-

tagny und beide Brüder dienen in der lokalen Feuerwehr. Auch Rodéric ist noch extern tätig und erledigt in der Region für Nachbarn und Kunden das Schneiden von Obstbäumen. Wie bereits erwähnt, planen die Brüder zur Ergänzung des Betriebs eine Halle, in der sie eine Werkstatt unterbringen wollen, um alle anfallenden Mechanikerarbeiten durchführen zu können. Und trotz einer ungewissen Zukunft für die Landwirtschaft wollen die Brüder Joye auch für die Zukunft Investitionen in den Betriebszweigen Milchproduktion und Pflanzenbau tätigen. ■

SPANNEND UND SCHARF

Die Emmentaler Gemeinde Langnau verbindet man mit schönen Landschaften, Eishockey und einem heimeligen Dorf. Doch Langnau hat weit mehr zu bieten.

Text: Sandra Frei, Bilder: zvg



Mit dem Comic-Erlebnis rätseln und dabei Langnau und den Emmentaler Käse kennenlernen.

Eckdaten

Ort: Langnau im Emmental
Start: Bahnhof Langnau
Ziel: Ist herauszufinden!
Offen: Täglich, ganzjährig
Info: Der Comic ist im BLS-Reisezentrum Langnau i. E. oder auf der Homepage (www.erlebnisverlag.ch/comic) für 20 Franken erhältlich.

LANGNAU/BE Wer löst schon nicht gerne Rätsel? Eine Detektivgeschichte der besonderen Art kann in Langnau erlebt werden. Mit dem Comic-Rätselkrimi-Weg lernen Gross und Klein das Dorf, seine Geschichte und natürlich den berühmten Emmentaler Käse genauer kennen. Mit Hinweisen, Geheimschriften und Rätseln aus dem Comic «Der falsche Emmentaler Käse» hilft die ganze Familie dem E-Team und Tiger beim Lösen des Rät-

sels. Auf spannende und spielerische Weise führt der Comic-Erlebnissweg durch den ganzen Ort, vorbei an ehemaligen Käsehäusern, den bestehenden Käsereibetrieben und historischen Häusern im Dorfkern von Langnau.

Spass für die ganze Familie

Das Comic-Erlebnis ist für Kinder, Jugendliche aber auch Erwachsene geeignet – also ideal für einen Familienausflug. Gestartet wird am Bahnhof Langnau, Comic-Wegweiser sind nicht vorhanden. Hinweise, wo der Weg durchführt, finden sich im Comic. Die Dauer des Weges liegt je nach Gruppe bei drei bis vier Stunden. Ausserhalb von Langnau hat es Grillstellen im Wald und an der Ilfis, da lohnt es sich, einen ganzen Tag einzuplanen. Wer noch etwas weiter hinausgeht, trifft auf schöne Emmentaler Bauernhöfe. Einer der Betriebe baut eine exotische Pflanze an – nämlich Chili! ■

Chili aus dem Hühnerbach

LANGNAU/BE Alles begann mit einer Vorliebe für scharf gewürztes Essen: Martin Beutler bekam wegen seiner Vorliebe Chili-Samen geschenkt. Das war vor rund zehn Jahren. Heute kultiviert er mit seiner Partnerin Christine Schneider auf einem kleinen Nischenbetrieb im Hühnerbach rund 22 verschiedene Chili-Sorten. Die Schoten der insgesamt 300 Pflanzen bauen sie mehrheitlich in Folien-Tunnels an.

Natürlich und Kreisläufe schliessen

«Wir setzen keine chemischen Pflanzenschutzmittel oder Dünger ein, darauf legen wir viel Wert», erklärt Martin Beutler. Nebst den exotischen Pflanzen halten die Langnauer Hühner, Truten, Kaninchen und verkaufen Brennholz – alles mehr als Hobby und kleiner Zuerwerb. Die Chili-Produkte sind direkt ab Hof oder im LANDI Laden Zollbrück erhältlich. Wie zum Beispiel verschiedene Chilipulver, -salze und -saucen, aber auch scharfe Kaninchen- und Trutenwürste aus der eigenen Produktion. ■



Natürlich vom Hof: Der LANDI Laden Zollbrück hat «Hühnerbachs» Chili-Produkte im Sortiment.



An der Präsidenten- und Verwaltungstagung Zentralschweiz wurde am Nachmittag mit Workshops die Wahrnehmung der fenaco heute und morgen diskutiert. Bild: gk



Die LANDI Bern-West betreibt seit letztem Herbst am Standort Laupen ein neues Waschcenter. Es stehen vier Lanzenwaschplätze und eine Portalwaschanlage im Einsatz. Warmwasser wird mit Sonnenenergie produziert. Bild: zvg



Treberwurst und Wein ist im Winter fein – unter diesem Motto lud die LANDI Seeland AG an den Standorten Aarberg, Bellmund, Ins und Kerzers zur Verkostung ein. Bild: zvg



Freuen sich über das neue Ladenkonzept und den Erweiterungsbau der LANDI Küssnacht: (v.l.n.r) Ladenleiter Ernest Camenzind, Geschäftsführer Muhamed Husic und Grünbereichsleiter Philipp Werder. Bild: Manuela Jans-Koch



Markus Hämmerli, Leiter fenaco Landesprodukte, mit Walter Monhart, Präsident des Regionalausschusses Ostschweiz, führten rege Diskussionen an der Präsidententagung Ostschweiz. Bild: gk



Die LANDI Weinland eröffnete am 20. Dezember ihren neuen TopShop in Marthalen (ZH). Bild: gk



In Sursee fand am 21. Februar 2018 eine Tagung zum Thema «Wirtschaftliche Schweinehaltung» statt. Sie wurde von den LANDI der Region organisiert. Bild: zvg

Jährlich lädt die LANDI Thun ihre Kunden zu einem Vortragsnachmittag ein. In diesem Jahr zum Thema «Komplementärmedizin im Stall». 130 Landwirte aus der Region folgten der Einladung ins Burehus Dinkelbühl in Gurzelen.

Bild: zvg



WACHSTUM FÜHRT ZU PROFESSIONALISIERUNG

«Bei einer Genossenschaft können alle profitieren: Besitzer, Kunden und Mitarbeitende.»



Viktor Amrhyn
Ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsleitung LANDI Sursee, seit Januar 2018 Betreuung von Mandaten und Projekten

«In den Veränderungen liegen immer auch Chancen.»



Martin Fuhrmann
Vorsitzender der Geschäftsleitung, LANDI Sursee

Wie hat sich die LANDI Sursee in den letzten 25 Jahren verändert?

Martin Fuhrmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung, und Viktor Amrhyn, ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsleitung, erzählen aus den vergangenen Jahren.

Interview und Bild: Gabriela Küng

Schauen wir 25 Jahre zurück: Was waren damals Ihre Funktionen und was hat sich seither am meisten verändert?

Viktor Amrhyn: Vor 25 Jahren war ich bereits zehn Jahre Geschäftsführer der LANDI Sursee. Die grössten Veränderungen fanden für mich in der Informatik, der Ökologisierung sowie in den Strukturveränderungen der LANDI Genossenschaften statt.

Martin Fuhrmann: Ich war damals in der landwirtschaftlichen Winterschule. Nun bin ich seit 15 Jahren in der LANDI Sursee

tätig und seit elf Jahren in der Geschäftsleitung. Der Grundauftrag, die Unterstützung und Beratung für den Landwirt, ist gleich geblieben. Das Umfeld hat sich verändert, aber die Art und Weise, wie wir mit unseren Mitgliedern umgehen, bleibt: Die produzierende Landwirtschaft steht im Fokus.

Warum sind die meisten Bauern in Ihrer Region auch Mitglied der LANDI Sursee?

Fuhrmann: Unsere Mitglieder wissen, dass sie bei jedem Problem Hilfe in ih-

rer LANDI erhalten. Egal, ob das Problem betrieblicher oder persönlicher Natur ist. Wir als LANDI machen mehr, als nur Produkte verkaufen: Wir bieten eine Vielzahl von Beratungsdienstleistungen und Fachtagungen an. Man muss die Bedürfnisse seiner Mitglieder kennen.

Amrhyn: Die LANDI gehört den Genossenschaftlern. Für sie setzen wir uns konsequent ein. Um die einzelnen Bedürfnisse genau zu kennen, machen wir seit vielen Jahren immer wieder Bedürfnisanalysen und richten das Angebot nach diesen Erhe-

bungen aus. Das ist mit ein Grund, warum die LANDI Sursee so stark gewachsen ist.

Inwiefern profitieren die Mitglieder von diesem Wachstum?

Fuhrmann: Die Strukturveränderungen, also das Wachstum, haben zu Professionalisierung geführt. Als grössere LANDI hat man zum Beispiel die Möglichkeit, mehr und spezialisiertere Beratungskräfte einzustellen. Kompetenzen werden gebündelt und die Kosten für Administration und gut ausgebildete Fachspezialisten sinken. Für mich liegen in Veränderungen immer Chancen.

Amrhyn: Die spezialisierten Mitarbeiter und das damit verbundene hohe Fachwissen in der LANDI sind heute noch wichtiger als früher. Vor 25 Jahren setzten unsere Mitglieder auf «Vollgasproduktion». Heute hat der Landwirt eine multifunktionelle Aufgabe. Damit sind die Anforderungen und Belastungen gestiegen.

Was bedeutet diese Veränderung für die LANDI?

Fuhrmann: Wir stellen fest, dass die Probleme der Landwirte sich sehr verändert haben. Früher stand die physische Belastung

im Mittelpunkt, heute ist insbesondere die psychische Belastung gross. Unsere Berater versuchen, dem Landwirt in jeder Situation zur Seite zu stehen. Ganz zentral ist heute, dass ein Betrieb gut organisiert ist und sich der Betriebsleiter Freiräume schaffen kann.

Hat die Gründung der fenaco Genossenschaft vor 25 Jahren die Entwicklung der LANDI beeinflusst?

Amrhyn: In Sursee pflegten wir bereits vor der Gründung eine gute Zusammenarbeit mit dem örtlichen Verband (VLGZ) und den heutigen Tochterunternehmen. Dank dem Zusammenschluss der Verbände zur fenaco gab es diverse Vorteile. Heute ziehen national alle am gleichen Strick. Der Support für die LANDI ist grösser und das Preis-/Leistungsverhältnis für die Landwirte hat sich verbessert. Ich finde das Genossenschaftswesen generell eine ideale, neuzeitliche Unternehmensform. Bei einer Genossenschaft können alle profitieren: Besitzer, Kunden und Mitarbeitende.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit der fenaco Genossenschaft heute ab?

Fuhrmann: Für mich ist wichtig, dass wir eine gute Rollenteilung haben, in der wir uns täglich konstruktiv und kritisch fordern und fördern. Dies selbstverständlich immer im Sinne unserer Mitglieder und Kunden, den Landwirten.

Was war der berühmteste Besuch in der LANDI Sursee?

Fuhrmann: Das waren zahlreiche. Einmal kamen die Verantwortlichen von Nestlé, um unser Food Recycling zu besichtigen. Nachdem wir Geschichten aus der Landwirtschaft erzählten, gingen sie wieder und hatten vergessen, dass sie eigentlich noch den Preis anpassen wollten.

Amrhyn: Es waren tatsächlich viele. Einmal besuchte uns eine russische Gruppe, um sich über das Genossenschaftswesen zu informieren. Nach dem Programm wollten sie den Ausblick vom Siloturm geniessen. Selbstverständlich gewährten wir diesen Wunsch. Nur der Personenlift wurde mit den vielen Fahrten überfordert. Ein Teil der Gäste musste deshalb über die Nottreppe zurück. Die eleganten Kleider der Damen waren danach etwas verstaubt. Jedoch war niemand böse, denn die Aussicht vom Turm war ein einmaliges Erlebnis. ■



Viktor Amrhyn (links) und Martin Fuhrmann waren gemeinsam 15 Jahre in der LANDI Sursee tätig.



VOM LANDWIRT ZUM ENERGIEWIRT!

Jetzt profitieren!



Investieren Sie jetzt in Ihre Zukunft – mit einer Photovoltaik-Anlage!

Werden Sie unabhängig mit AGROsolar und steigern Sie Ihre Stromsicherheit! Profitieren Sie jetzt von einer erweiterten Partnerschaft mit der fenaco, welche bis zu 50 % Ihres Batteriespeichers übernimmt. Zudem verkaufen Sie den nicht benötigten Strom an den Verteilnetzbetreiber und verdienen an der Stromproduktion.

Profitieren Sie jetzt und bestellen Sie bei Ihrer LANDI!

agrola.ch