



Geschäftsbericht 2024



Vorwort des Präsidenten	3
Führung und Organisation	
Leitbild	4 - 5
Genossenschaftsorgane	6
Organigramm	7
Mitarbeitende	8 - 9
Lagebericht	
Nachhaltigkeit in unserer LANDI	10
Geschäftsverlauf	
Mitgliedernutzen in unserer LANDI	11
AGRO Handel	12
Administration / Rechnungswesen RWC	13
Personal	14
Detailhandel	15 - 17
Energie	18
Umsätze / Kennzahlen	19
Durchführung Risikobeurteilung	20
Aussergewöhnliche Ereignisse	20
Zukunftsaussichten	20
Finanzielle Berichterstattung	
Erfolgsrechnung	21
Bilanz	22
Geldflussrechnung	23
Anhang zur Jahresrechnung	24 - 26
Verwendung Bilanzgewinn	26
Bericht Revisionsstelle	27

Gedanken des Präsidenten

Werte Mitglieder der LANDI Oberseetal, geschätzte Mitarbeitende

Das heutige Zurückblicken auf das Jahr 2024 ist mit einem besonderen Gefühl verbunden. Zum letzten Mal richte ich meine Worte als Verwaltungsratspräsident an Sie, liebe Leserinnen und Leser. Am 16. April 2025 werde ich das Amt niederlegen, welches ich während 21 Jahren inne hatte. Gemeinsam haben wir viele bewegte und spannende Jahre erlebt. Freude und Dankbarkeit erfüllen mich, wenn ich an all die wertvollen Begegnungen, an die Zusammenarbeit, an die Mitarbeitenden und die Mitglieder der LANDI Oberseetal denke.

Nun ist der Zeitpunkt für mich gekommen, ein letztes Mal ein LANDI-Jahr Revue passieren zu lassen. Das Jahr 2024 war geprägt von Unsicherheiten und Herausforderungen. Die Landwirtschaft litt unter einem nassen Frühling, einem schwierigen Vorsommer und einem unbeständigen Herbst. Oft war viel Geduld nötig, bis der Boden tragfähig genug war,



um die Felder zu bearbeiten. Leider blieben die Qualität und die erhoffte Menge des Erntegutes häufig hinter den Erwartungen zurück, und Heu und Silage wurden teilweise zu alt.

Für die LANDI Oberseetal war der Margendruck und die Konkurrenz eine spürbare Herausforderung. Als Verwaltungsratspräsident bin ich froh um die Investitionen, die in den letzten Jahren gemacht wurden. Somit können wir gestärkt in die Zukunft blicken. Doch zu einem Prozess, der zukunftsgerichtet verlaufen soll, gehören immer auch Entscheidungen, die

schmerzen. So mussten wir uns der unangenehmen Realität stellen und den Volgladen in Eschenbach schliessen.

Die Mitarbeitenden haben auch im vergangenen Jahr wieder grosse Arbeit geleistet. Mit Stolz blicke ich auf unser Team. Gemeinsam konnten wir viel erreichen und die zahlreichen Herausforderungen meistern. Für ein gutes Jahresergebnis sind aber natürlich auch unsere Kundinnen und Kunden mitverantwortlich.

Die 21 Jahre als Verwaltungsratspräsident der LANDI Oberseetal sind wie im Flug vergangen. Die Arbeit hat mir stets Freude bereitet. Nun ist es Zeit, das Geschick der LANDI in andere Hände zu legen. Mit Nils Blaser haben wir einen engagierten und motivierten Kandidaten gefunden, der das Amt des Verwaltungsratspräsidenten übernehmen wird. Ich wünsche ihm auf diesem Weg viel Freude und Erfüllung in dieser Funktion.

Von Herzen danke ich allen, die in den vergangenen Jahren zum Erfolg der LANDI Oberseetal beigetragen haben. Insbesondere sind dies unsere Kundinnen und Kunden sowie unsere Geschäftspartner. Ein grosser Dank gilt all unseren Mitarbeitenden für ihren täglichen Einsatz. Ganz speziell danken möchte ich der Geschäftsleitung. Mit Leidenschaft, Freude und viel Geschick haben sie die gesetzten Ziele verfolgt und erreicht. Und natürlich danke ich meinen Verwaltungsratskolleginnen und -kollegen für die gute Zusammenarbeit, das Mitdenken, Mitentscheiden und das Teilen der Verantwortung. Es ist schön zu wissen, dass ein wunderbares Team weiterhin die LANDI Oberseetal prägt. Alles Gute für die Zukunft!

Hugo Jung
Präsident LANDI Oberseetal





Grundlage:

Die Landwirtschaft leistet einen bedeutenden Beitrag zur Ernährungssicherheit sowie zur Erhaltung und Bewirtschaftung unseres Lebensraumes. Grundlage zur Leistungsfähigkeit der Schweizer Landwirtschaft ist eine zweckmässige, zielbewusste, marktkonforme und nachhaltige Produktion. Als regional verankerte Genossenschaft orientiert sich die LANDI an den Bedürfnissen ihrer Mitglieder, mehrheitlich aktive Bäuerinnen und Bauern.

Zweck:

«Die LANDI Oberseetal unterstützt - in verbindlicher Partnerschaft mit der fenaco - die Bäuerinnen und Bauern bei der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Unternehmen.»

Marktleistung:

Wir sind im Gebiet vom oberen Seetal in drei strategischen Geschäftsfeldern tätig:

Strategisches Geschäftsfeld «AGRO» Mit dem SGF «AGRO» setzen wir unseren Leistungsauftrag (Zweck) um. Wir bieten der Landwirtschaft ein umfassendes Sortiment von Produktionsmitteln wie Futtermittel, Pflanzennährstoffe, Pflanzenschutzmittel und Saatgut. Die Erzielung starker Marktpositionen dient dazu, den Landwirten ein bedarfsgerechtes Sortiment qualitativ hochwertiger Artikel fristgerecht, kontinuierlich und preisgünstig anzubieten. Wir vermarkten als fairer Handelspartner zielgerichtet landwirtschaftliche Produkte wie Getreide, Ölsaaten und Obst und stellen eine leistungsfähige und marktkonforme Belieferung unserer Kunden sicher.

Strategisches Geschäftsfeld «Detailhandel» Mit dem SGF «Detailhandel» ermöglichen wir unseren Kunden ein bequemes Einkaufen von Konsumgütern in der Nähe. Im LANDI Laden, TopShop oder Volg Laden bedienen wir unsere Kunden in einer angenehmen und freundlichen Atmosphäre.

Strategisches Geschäftsfeld «Energie» Im SGF «Energie» verkaufen und vertreiben wir fossile und erneuerbare Energieträger an AGROLA-Tankstellen und im

Kundentankgeschäft. AGROLA Brenn- und Treibstoffe sind Markenprodukte, hinter denen Qualität, Lieferbereitschaft und bewährte Dienstleistungen stehen. Die LANDI bearbeitet ihr Wirtschaftsgebiet flächendeckend und bedient es mit einer kostengünstigen Infrastruktur, die nahe am Kunden ist.

Mitarbeiter und Führungsverhalten:

Wir wenden klare Spielregeln der Zusammenarbeit an und leben unsere Führungsprinzipien. Damit schaffen wir eine Atmosphäre des Vertrauens und der Partnerschaft und geben Anerkennung. Wir übergeben Kompetenz und Verantwortung dank formulierten Zielvereinbarungen und Delegation von Aufgaben. Unser Führungsverhalten ist partnerschaftlich, situativ und lösungsorientiert.

Wir schaffen wettbewerbsfähige Anstellungsbedingungen, die an die Arbeitsverhältnisse der verschiedenen Geschäftsfelder angepasst sind. Wir fördern unsere Mitarbeiter individuell und ermöglichen aktive Mitsprache.

Finanzieller Mitteleinsatz:

Wir erarbeiten genügend Mittel, um die langfristige Entwicklung unseres Unternehmens sicherzustellen. Dabei beachten wir einen angemessenen Selbstfinanzierungsgrad. Wir setzen die uns zur Verfügung stehenden Mittel wirtschaftlich ein, so dass das Kapital unseres Unternehmens ausreichend verzinst wird.

Organisationsprinzipien:

Wir arbeiten in einer Organisation, welche sich nach den strategischen Geschäftsfeldern richtet. Wir schöpfen Nutzenpotenziale innerhalb der fenaco-LANDI Gruppe konsequent aus, vermeiden Doppelspurigkeiten und setzen Ressourcen gezielt ein.

Geschäftsprinzipien:

Wir sind berechenbar, verlässlich und verantwortungsbewusst.

Informationsprinzipien:

Wir informieren rechtzeitig, klar und offen nach innen und aussen.

SGF AGRO



SGF Detailhandel



SGF Energie



**verlässlich
integer**

**kompetent
zuverlässig**

**frisch
fründlich**

**angenehm
anders**

**motiviert
kundennah**

**prompt
preiswert**

Wir sind ein wichtiges Standbein der fenaco-LANDI Gruppe im oberen Seetal. Wir stehen für eine nachhaltige, produzierende Landwirtschaft in unserem Wirtschaftsgebiet ein.

Wir fördern die wirtschaftlichen Verhältnisse der Landwirte in unserem Wirtschaftsgebiet. Wir setzen uns für die Interessen unserer Mitglieder ein.

Dank unseren regional verankerten Mitarbeitenden verfügen wir über eine hohe Fachkompetenz und Bodenständigkeit.

Wir sind motiviert sowie freundlich und begegnen unserer Kundschaft berechenbar, verlässlich und achtsam. Jeder Kunde ist uns wichtig und wir betrachten ihn als einen Teil unseres Erfolgs.

Der Kunde steht im Mittelpunkt. Sämtliche Kundenbeziehungen sind auf eine langfristige Zusammenarbeit ausgerichtet. Wir sind dezentral im ganzen Wirtschaftsgebiet vertreten.

Wir packen an, begeistern und leben vor! Wenn wir etwas tun, dann mit viel Engagement und Herz. Dies spornt uns an jeden Tag das Beste zu geben.

Wir bedienen unsere Kunden mit qualitativ hochwertigen Treibstoffen und Treibstoffzusätzen an unseren modernen AGROLA-Tankstellen in unserem Wirtschaftsgebiet.

Wir erscheinen in einem modernen zeitgemässen Auftritt und betreiben diverse Standorte in unserer Region und sind an allen Verkaufsstellen gut erreichbar.

Wir sind gegenüber unseren Konkurrenten hart aber fair. Wir pflegen einen offenen und ehrlichen Dialog.

Generalversammlung

Verwaltungsrat



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10

Mitglieder des

Verwaltungsrates

1 Präsident	Hugo Jung	geb. 26.11.1973	6274 Eschenbach	VR seit 2003
2 Mitglied VR	Paul Lötscher	geb. 23.02.1962	6274 Eschenbach	VR seit 2004
3 Mitglied VR	Roland Gut	geb. 01.01.1983	6288 Schongau	VR seit 2010
4 Vizepräsidentin	Anita Villiger	geb. 18.02.1984	6274 Eschenbach	VR seit 2018
5 Mitglied VR	Beat Etterli	geb. 24.06.1993	6288 Schongau	VR seit 2021
6 Mitglied VR	Jürg Müller	geb. 27.04.1981	6280 Urswil	VR seit 2022
7 Mitglied VR	Othmar Gut	geb. 31.12.1993	6027 Römerswil	VR seit 2022
8 Mitglied VR	Damian Müller	geb. 25.10.1994	6284 Sulz	VR seit 2023
9 Mitglied VR	Nils Blaser	geb. 26.06.1978	6295 Mosen	VR seit 2023
10 Mitglied VR	Nadja Galliker	geb. 09.09.1988	6027 Römerswil	VR seit 2024

Revisionsstelle BDO AG, Hodlerstrasse 5, 3001 Bern

Geschäftsleitung



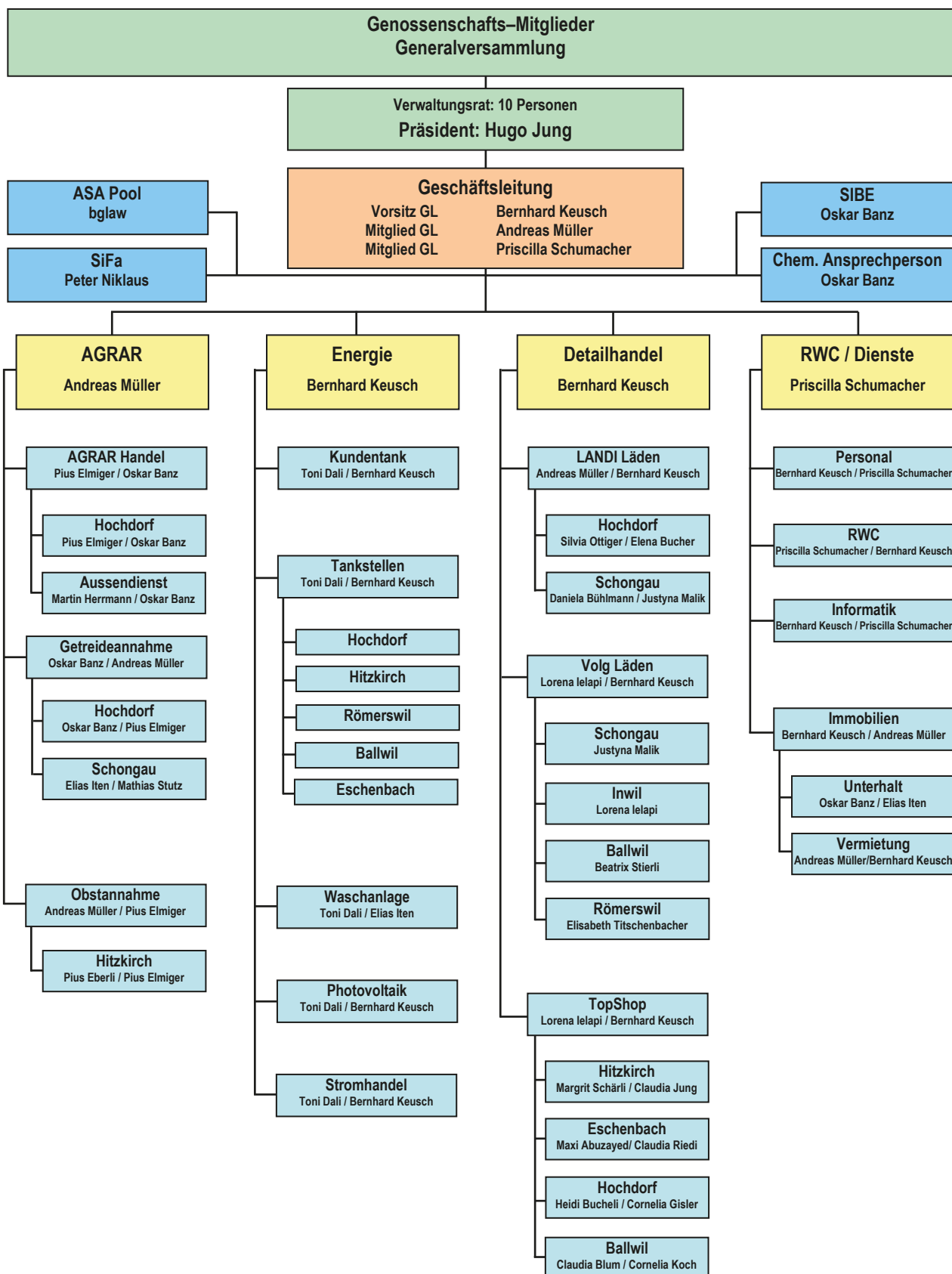
Vorsitz GL
Bernhard Keusch
geb. 31.10.1969
5630 Muri
GL seit 2003



Mitglied GL
Priscilla Schumacher
geb. 22.01.1995
6024 Hildisrieden
GL seit 2024



Mitglied GL
Andreas Müller
geb. 18.11.1978
5624 Bünzen
GL seit 2021



Standort Hochdorf

Keusch	Bernhard
Müller	Andreas
Schumacher	Priscilla
Banz	Oskar
Elmiger	Pius
Herrmann	Martin
Iten	Elias
Eberli	Pius
Dali	Toni
Krummenacher	Claudia
Jauch	Jennifer
Stutz	Andrea
Bühlmann	Sarah
Ottiger	Silvia
Bucher	Elena
Michel	Tamara
Heusser	Lena
Franchini	Angelo
Bühlmann	Daniela
Herzog-Dillier	Verena
Calignano	Flavio
Troxler	Simona
Winiger	Livia

TopShop Eschenbach

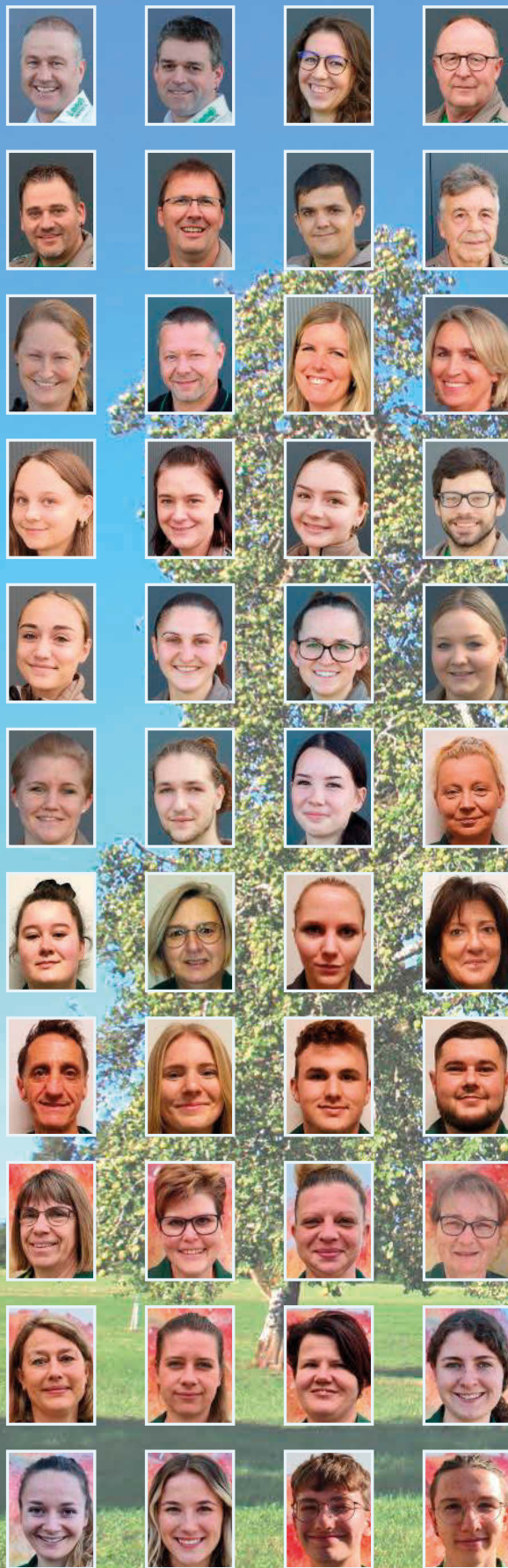
Abuzayed	Maxi
Riedi-Jenny	Claudia
Witkowski	Nadine
Lang	Jacqueline
Hahn	Ursula Ilka
Schriber	Bruno
Bucher	Annina
Tanner	Kevin
Islami	Liridon

TopShop Hitzkirch

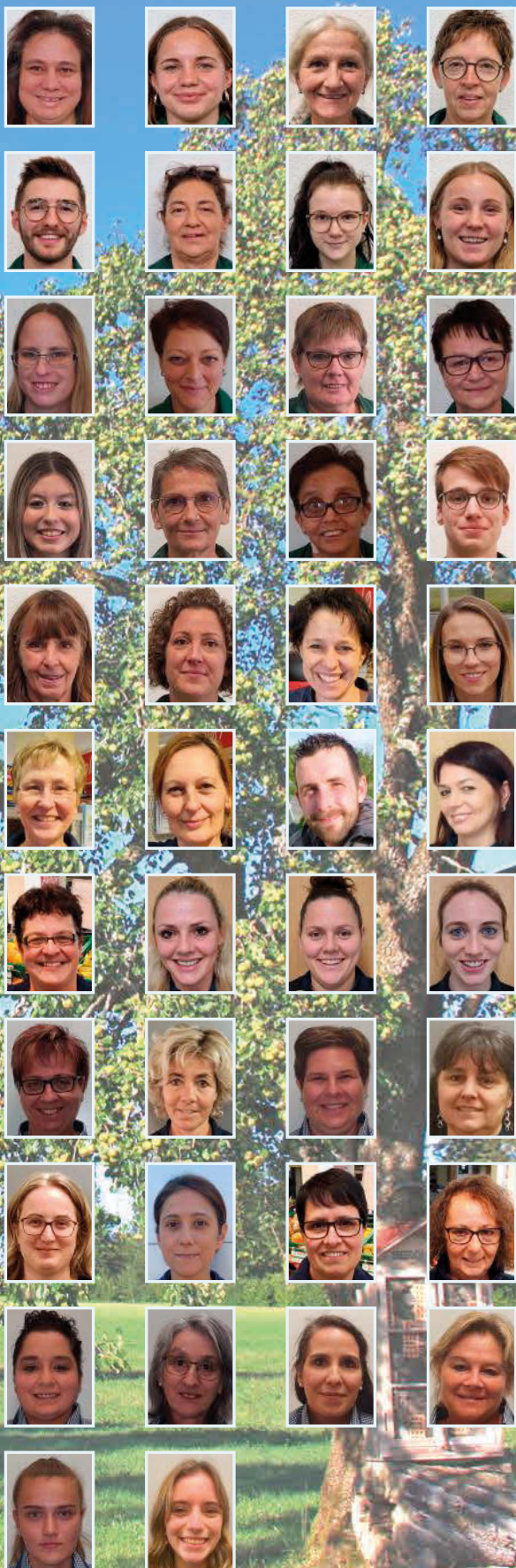
Schärli	Margrit
Jung	Claudia
Von Mletzko	Jean
Theiler-Merz	Brigitte
Hägeli	Daniela
Orler	Stephanie
Erni	Sybille
Elmiger	Anna
Gräub	Marlen
Barmet	Sereina
Syfrig	Kai
Achermann	Silvan

TopShop Ballwil

Blum	Claudia
Koch	Cornelia
Buchmann	Debora



Klare Ziele füh



TopShop Ballwil

Wehrli
Kälin
Bühler
Schmidlin
Käppeli

Irene
Simon
Jacqueline
Michèle
Silvana

TopShop Hochdorf

Bucheli
Gisler
Frischknecht
Duss
Gut
Kaufmann
Koller
Koch
Schwendimann
Fischer

Heidi
Cornelia
Sandra
Roswitha
Sarina Fiona
Verena
Sandra
David
Erna
Nadja

Standort Schongau

Malik
Meier-Wyss
Hilty
Dammiano
Stutz

Justyna
Edith
Marianna
Anita
Mathias

Volg Römerswil

Titschenbacher
Schmid-Rüegg
Krasniqi
Bajraj-Thaqi
Mahiques Ferrando

Elisabeth
Christa
Samire
Dafina
Anja

Volg Ballwil

Stierli
Fleischli
Reichmut
Schürmann
Wetzstein
Mangiaracina

Beatrix
Veronika
Angela
Alexandra
Ramona
Lorena

Volg Inwil

Ielapi
Stalder-Zemp
Fuchs
Fuchs-Meier
Tanner
Münger
Avdilaga
Buchmann

Lorena
Isabella
Marianne
Brigitt
Claudia
Judith
Alissa
Chiara

ren zum Erfolg!

Wirtschaftlich und messbar?

Mit dem Wort Nachhaltigkeit bringen viele Leute auch das Wort Verzicht in Verbindung. In der Realität sieht dies jedoch etwas anders aus. So kann dies bei der Anwendung der richtigen Massnahmen durchaus zu einem Mehrwert in den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Sozialem führen.

Nachhaltigkeit ist im Alltag der LANDI Oberseetal bereits stark implementiert. Betrachtet man beispielsweise den Detailhandel, so kommen um den Erfolg einer Verkaufsstelle zu messen die Führungskennzahlen zur Anwendung. Was auf den ersten Blick nur nach wirtschaftlicher Orientierung aussieht, beinhaltet jedoch viel Nachhaltigkeit.

Umsatz allein generiert wirtschaftlich betrachtet keinen Gewinn. Entscheidend ist somit viel mehr, dass der Verderb der Verkaufsprodukte tief gehalten und dadurch der Warenabschreiber reduziert werden kann. Ein planender Einkauf unter Berücksichtigung von Erfahrungswerten, der Wetterlage und der Jahreszeit ist somit eine Grundvoraussetzung, was zu einem schonenden Umgang mit der Ressource "Ware" führt. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist der Personalaufwand. Mit effizienten Arbeitsabläufen, gut ausgebildetem Personal und flexiblen Arbeitsmodellen können die aufgewendeten Stunden für den Warenverkauf optimal geplant und gleichzeitig einer Personalknappheit entgegengewirkt werden. Der Faktor Mensch mit seinem sozialen Umfeld spielt somit für die Nachhaltigkeit wie auch für den wirtschaftlichen Erfolg eine zentrale Rolle.

Im nachhaltigen Detailhandel sind somit alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit, Mensch, Ökologie und Ökonomie eng miteinander verzahnt und können auch wirtschaftlich vorteilhaft sein. Mit den angewandten Führungskennzahlen werden zudem die Erfolge im Bereich der Nachhaltigkeit und der Wirtschaftlichkeit messbar gemacht.

Jedes Unternehmen pflegt auch eine Strategie zur Weiterentwicklung und zur

Einführung von Innovationen. In dieser Strategie sollte die Nachhaltigkeit einen festen Platz einnehmen. Da Innovationen meist mit hohen Kosten, viel Fachwissen und Zeit verbunden sind, kann es durchaus Sinn machen, die Kraft und Ressourcen verschiedener Unternehmen und Forschungsorganisationen zu bündeln



und dies mittels Kooperation in Angriff zu nehmen.

Die fenaco/LANDI Gruppe setzt deshalb gezielt auf solche Zusammenarbeit. Sei es mit der Schweizerischen Post für das Erstellen eines schweizweiten Schnellladenetzes für Elektrofahrzeuge oder mit Agroscope und HAFL im Bereich Züchtung, Wassermanagement in der Landwirtschaft sowie dem Austausch zwischen dem Forschungsbereich Lebensmittelwissenschaften der BFH-HAFL und dem flexiblen Produktionshub "Sproudz" – einer Plattform für Lebensmittel-Startups.

Aus solchen Kooperationen entstandene marktaugliche Lösungen sind beispielsweise bei Innovagri von Agroline ersichtlich. So werden heute mit ecoRobotix, Xpower oder crop.zone schweizweit hunderte Hektaren mit hochpräziser Applikationstechnik oder mit Strom gegen Unkräuter behandelt. Ebenfalls erfährt die Drohnentechnik einen neuen Stellenwert, ob für Applikationen von Pflanzenschutzmitteln oder auch bei Aussaaten in verschiedenen Kulturen.

Blieben wir also am Ball und investieren in die Nachhaltigkeit – ob allein oder in einer Zusammenarbeit.

Andreas Müller
Mitglied Geschäftsleitung

Mitglieder Vorteile

Eine Mitgliedschaft bei der LANDI bietet insbesondere für aktive Landwirtinnen und Landwirte zahlreiche Vorteile:

Stimmrecht: Als Mitglied haben Sie die Möglichkeit, die strategische Ausrichtung der LANDI Oberseetal mitzugestalten und über wichtige Entscheidungen abzustimmen.

Erfolgsbeteiligung: Sie profitieren von einer Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg der LANDI und der fenaco Genossenschaft. Dies umfasst sowohl finanzielle Rückvergütungen als auch jährliche Geschenkpakete mit Produkten aus der Genossenschaft.

Austausch und Netzwerk: Mitgliederanlässe bieten die Gelegenheit, sich mit anderen Landwirtinnen und Landwirten aus der Region auszutauschen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Mitwirkung in Gremien: Als Mitglied können Sie sich in den Vorstand der

LANDI Oberseetal wählen lassen und somit die Weiterentwicklung der Schweizer Landwirtschaft aktiv mitgestalten.

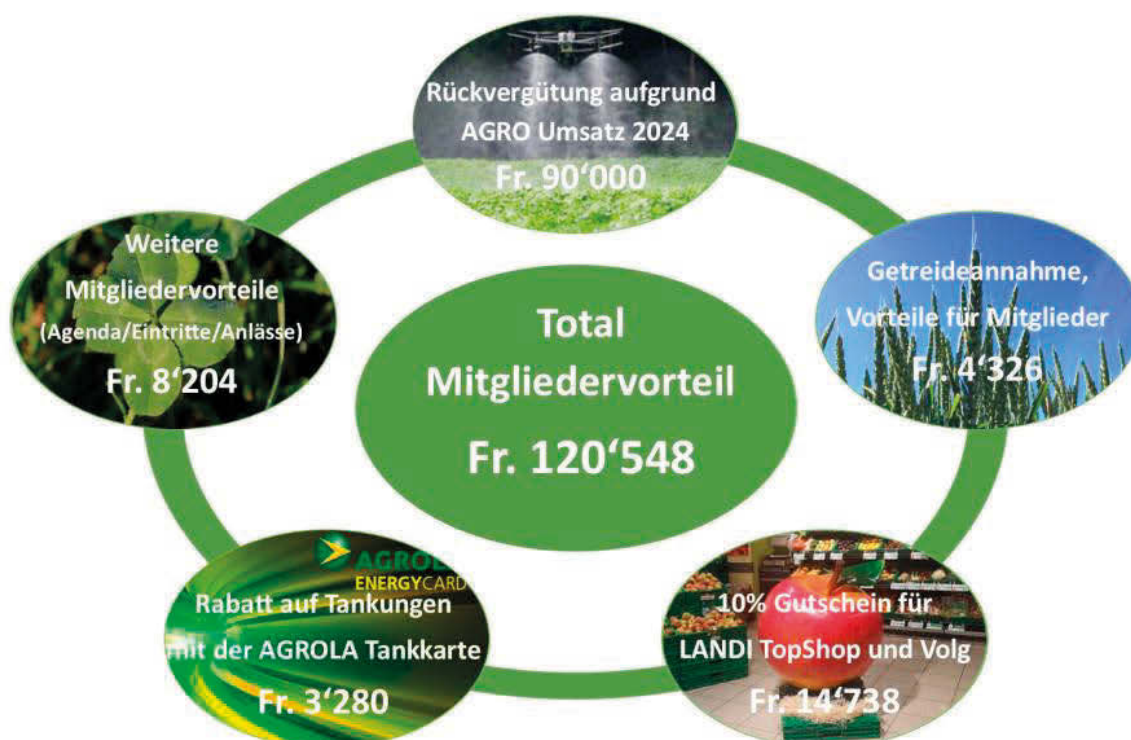
Mitgliederinformationen: Sie erhalten regelmässig Fachzeitschriften wie die UFA Revue und das Mitgliedermagazin LANDI Contact, die Sie über aktuelle Entwicklungen und Themen in der Landwirtschaft informieren.

Durch die Mitgliedschaft stärken Sie nicht nur Ihre eigene Position, sondern unterstützen auch die genossenschaftliche Idee und die regionale Landwirtschaft.

Der Verwaltungsrat bewilligte einen Rückvergütungsbetrag von Fr. 90'000.-- und lässt die Mitglieder entsprechend den AGRAR Bezügen am Erfolg der LANDI Oberseetal teilhaben.

Bernhard Keusch
Vorsitz Geschäftsleitung

Als Mitglied der LANDI Vorteile nutzen



Wettertechnisch schwieriges Jahr

Nasses Wetter spielt eine entscheidende Rolle in der Landwirtschaft und kann sowohl positive als auch negative Auswirkungen haben. Ein ausgewogenes Mass an Niederschlag ist daher essenziell, um eine erfolgreiche Ernte zu gewährleisten und die Gesundheit der Pflanzen zu fördern.

Begonnen hat das Jahr 2024 mit dem mildesten Winter seit Messbeginn. Der März war nass mit Niederschlägen bis zu 300 % über der Norm.

Am 24. Januar organisierten wir zum ersten Mal einen Wintervortrag, bei welchem den vielen interessierten Landwirten die neusten Informationen zu den Themen Maisanbau, Düngung, Borstenhirse, Übersaat und Nagerbekämpfung präsentiert wurden.

Bedingt durch den milden Winter waren die Mäuseschäden auf den Wiesen recht gross und die Bestände zeigten sich lückenhaft. Da sich das Wetter nicht erholte, war auch die Maissaat problematisch und viele Parzellen konnten erst spät gesät werden. Glücklicherweise entwickelte sich der Mais dennoch recht gut, so dass im Herbst der Ertrag doch noch durchschnittlich ausfiel. Bei Getreide, Kartoffeln und zum Teil auch bei den Reben waren die Applikationen von Pflanzenbehandlungsmitteln problematisch, was sich letztlich in der Qualität widerspiegelte.

Auf vielen durchnässten Parzellen war eine Behandlung der Kulturen mit der herkömmlichen Feldspritzentechnik nicht mehr möglich. Um dennoch in den Spezialkulturen die Qualität hoch zu halten, kam die Drohnentechnologie von Agroline zum Einsatz. Diese brachte bodenschonend Pflanzenschutzmittel aus oder machte Über- oder Untersaaten in verschiedenen Kulturen. Die Drohnenleistungen sind neu auch in der Zentralschweiz erhältlich und über die LANDI Oberseetal buchbar.

Die Getreideernte startete wetterbedingt spät und die Qualität liess wegen der nas-

sen Phasen über die Blüte und das Abreifen nichts Gutes erhoffen. Die Erträge und Hektoliter waren tief und die Mykotoxinbelastung sehr hoch. Wir mussten viele Posten deklassieren und zum ersten Mal auch Posten mit zu hohem DON-Gehalt abweisen.



Das nasse Jahr zog sich durch bis in die Herbstmonate, was die Maisernte und die Saat von Getreide immer wieder verzögerte. Durch die schlechte Erntequalität war die Saatgutbeschaffung beim Getreide nicht immer einfach und einige Sorten waren darum bald ausverkauft oder mussten von weither beschafft werden.

Bei der Mostobstannahme in Hitzkirch konnten wir nach den tiefen Erträgen im 2023 dieses Jahr eine Rekordernte verzeichnen.

Am Tierhalterabend im Oktober durften wir wiederum ca. 90 Landwirte in unserer Agrarhalle empfangen. In drei interessanten Vorträgen über Blauzungkrankheit, Absetzen und richtiges Einstellen der Jäger sowie Raufutteranalysen und Gehaltswerte, konnten die Referenten einige Problemstellungen in der Tierhaltung erklären.

Wir schauen wettertechnisch auf ein eher schwieriges Jahr zurück. Wir sind uns bewusst, dass wir das Wetter nicht beeinflussen können. Hingegen setzen wir auch in Zukunft alles daran, dass wir im Agrargüterhandel weiterhin ein zuverlässiger Partner sind und unsere Kunden mit informativen Anlässen bedienen können.

Oskar Banz
Leiter AGRO

Führungswechsel

Mit dem Wechsel der Führung im Rechnungswesen und der Administration kommt nicht nur ein personeller Wandel, sondern auch eine gründliche Überprüfung und Neugestaltung gewohnter Prozesse. Aufgabenbereiche werden neu strukturiert, Verantwortlichkeiten umverteilt, die Dynamik im Team erfährt Veränderungen. Der Anfang solcher Veränderungen ist selten einfach, es benötigt Zeit, bis sich neue Abläufe reibungslos einspielen.

Nach zwei intensiven Jahren, geprägt von fleissiger Arbeit und beruflicher Weiterbildung, öffnete sich mit dem erfolgreichen Abschluss meiner Weiterbildung die Tür zu einer neuen beruflichen Herausforderung: die Übernahme der Leitung für den Sektor Rechnungswesen und Administration. Während der Übergabe durfte ich zahlreiche Prozesse kennenlernen, die im Sommer und Herbst von der



fenaco angepasst wurden. Die Übergabe selbst verlief jedoch nicht ganz reibungslos. Unerwartete Herausforderungen führten dazu, dass einige Abläufe länger dauerten, als ursprünglich geplant, und es notwendig war, flexibel auf diese Situationen zu reagieren.

Diese Umstellungen boten uns dennoch die Gelegenheit, unsere Arbeitsabläufe nicht nur zu hinterfragen, sondern sie auch in einem neuen Licht zu betrachten. Fehler und Verzögerungen führten dazu, dass wir Lösungsansätze entwickelten, die uns langfristig weiterbringen. Insbesondere die Einführung des elektronischen Rechnungseingangs stellte uns zu

Beginn vor grosse Herausforderungen. Die Verarbeitung der Rechnungen gestaltete sich zunächst komplex und erforderte mehr Zeit und Anpassung, als erwartet. Doch mit Geduld und Teamarbeit konnten wir diese Hürde überwinden und der Prozess hat sich nun fest im Alltag etabliert.

Der geplante Führungswechsel im Finanzwesen, der für Juli vorgesehen war, fand aufgrund des Austritts der Leiterin Rechnungswesen und Administration bereits einen Monat früher statt. Ich war mir bewusst, dass die Übernahme einer solchen Position nicht einfach sein würde und viele Herausforderungen auf mich zukommen würden. Trotz dieses Wissens war ich manchmal überrascht von der Komplexität der Aufgaben und unsicher, ob ich die richtige Entscheidung getroffen hatte. In der Zwischenzeit macht es mir Spass, die Arbeit im Team ist sehr motivierend und fördert den gemeinsamen Erfolg. Auch das Wissen, dass der Verwaltungsrat und die Kollegen aus der Geschäftsleitung hinter mir stehen, hilft mir, die täglichen Herausforderungen anzunehmen und den eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Jeden Tag lerne ich Neues, um über mich hinauszuwachsen und das Vertrauen, das mir bei der Übergabe entgegengebracht wurde, mit Leistung und Engagement zurückzugeben.

Durch diese Erfahrung wurde mir bewusst, wie wichtig es ist, sich auf Veränderungen einzulassen und das Potenzial jeder Herausforderung zu erkennen. Der Austausch und die Unterstützung innerhalb des Teams waren in dieser Zeit entscheidend. An dieser Stelle möchte ich dem gesamten Team meinen herzlichen Dank aussprechen. Ohne ihre stetige Unterstützung und Bereitschaft, gemeinsam Lösungen zu finden, wäre es uns nicht gelungen, diese Phase des Wandels so erfolgreich zu bewältigen.

Priscilla Schumacher
Leitung Rechnungswesen Dienste



Kommunikation: Schlüssel zum Erfolg

In der heutigen Geschäftswelt ist Kommunikation der entscheidende Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Effektive Kommunikation fördert nicht nur die Zusammenarbeit und das Verständnis innerhalb des Teams, sondern stärkt auch die Beziehungen zu Kunden und Partnern.

Eine offene und transparente Kommunikation schafft Vertrauen und ermöglicht es, Herausforderungen gemeinsam zu meistern. Sie fördert die Innovationskraft, indem sie den Austausch von Ideen und Perspektiven erleichtert. Zudem trägt sie dazu bei, Missverständnisse zu vermeiden und Konflikte frühzeitig zu lösen.

Die LANDI Oberseetal ist sich bewusst, dass Kommunikation der Schlüssel zum Erfolg ist. Darum investiert sie in die Kommunikationsfähigkeiten ihrer Mitarbeitenden und nutzt moderne Kommunikationsmittel und -technologien, um den Informationsfluss zu optimieren, die Effizienz zu steigern und eine transparente Unternehmenskultur zu fördern.

Im Personalmanagement ist die Kommu-



nikation das zentrale Instrument, um Informationen klar und gewinnbringend zu vermitteln. Sie ist von Bedeutung bei der Personalgewinnung, der Einführung von Mitarbeitenden sowie bei internen Abläufen. Die LANDI setzt auf eine offene und wertschätzende Kommunikation, denn sie stärkt das Vertrauen zwischen den Führungskräften und den Mitarbeitenden. Kommunikation zeigt sich in vielfältiger Weise:

Mündliche Kommunikation – Sie umfasst persönliche Gespräche, Meetings und Telefonate. Direkte Gespräche ermöglichen es, sofort auf Fragen oder Probleme

einzuweichen. Schriftliche Kommunikation – E-Mails, Arbeitsanweisungen und Unternehmensrichtlinien sorgen für eine klare Dokumentation von Informationen. Digitale Kommunikation – Tools wie Intranet, Chat-Dienste oder Videoanrufe erleichtern die Zusammenarbeit, besonders in hybriden Arbeitsmodellen. Nonverbale Kommunikation – Körpersprache, Mimik und Gestik beeinflussen massgeblich, wie eine Botschaft wahrgenommen wird. Kommunikation kann auch herausfordernd sein. Besonders in grösseren Unternehmen kann es schwierig sein, alle Mitarbeitenden gleichermassen zu erreichen. Unterschiedliche Kommunikationsstile und kulturelle Unterschiede stellen eine weitere Herausforderung dar.

Um die Kommunikation zu optimieren, wurde vor zwei Jahren die Mitarbeiter App "lolyo" in der LANDI Oberseetal eingeführt. Dieses digitale Tool erleichtert den Informationsfluss und fördert den Austausch, so dass Informationen die Leserin bzw. den Leser erreichen, wenn diese noch aktuell sind.

Die LANDI Oberseetal fokussiert auf folgende Aspekte: Transparenz schaffen: Klare, offene und zeitnahe Kommunikation reduziert Unsicherheiten und stärkt das Vertrauen. Feedback geben: Rückmeldungen helfen den Mitarbeitenden, sich zu entwickeln und sind ein wesentlicher Bestandteil von Wertschätzung. Aktive Zuhörtechniken anwenden: Vorgesetzte hören aktiv zu, holen Rückmeldungen der Mitarbeitenden ein und nehmen deren Anliegen ernst.

Wir sind überzeugt, dass die Art der Kommunikation ein wichtiger Erfolgsfaktor für ein Unternehmen ist. So werden wir in der LANDI Oberseetal weiterhin dieses Ziel verfolgen, das zur Zufriedenheit der Mitarbeitenden, zu einer produktiven Arbeitsatmosphäre, einem positiven Unternehmensimage und so langfristig zur Unternehmensentwicklung beiträgt.

Bernhard Keusch
Vorsitz Geschäftsleitung / Leitung Personal

Gelebte Werte, nicht nur Worte

In Zeiten des zunehmenden Wettbewerbs und Preisdrucks ist es für den Volg ungemein wichtig, echte Mehrwerte zu bieten. Unser grösster Mehrwert ist die geografische Nähe, die durch die Lage im Dorf gegeben ist. Die emotionale Nähe erreichen wir dank unseren Mitarbeitenden, die einen freundlichen und hilfsbereiten Kundenkontakt leben und pflegen.

Dank des persönlichen Kundenkontakts heben wir uns von der Konkurrenz ab. Ein freundliches Lächeln, bereitwillig Auskunft geben, bei kleinen Handgriffen behilflich sein: Dies sind Werte, die vom Volg-Verkaufspersonal gelebt werden und die für einen sympathischen und familiären Einkauf im Volg sprechen.

Umwelthemen nehmen in unserer Gesellschaft einen wichtigen Stellenwert ein. Immer mehr Kundinnen und Kunden studieren die Inhaltsstoffe auf der Verpackung, fragen nach Bio-Produkten, wünschen sich weniger Plastik. Nebst dem Preis spielen Herkunft, Inhaltsstoffe und Produktionsbedingungen eine immer wichtigere Rolle beim Kaufentscheid. Auch hier können wir mit unseren Produkten punkten. Über 77% des Umsatzes erzielt Volg mit Produkten aus der Schweiz. Bei Frischwaren liegt dieser Anteil sogar bei 82%. Dieser rekordhohe Wert macht Volg zum Detailhändler mit dem höchsten Schweiz-Anteil. Die Labels IP-Suisse, Agri Natura, Typisch Schweiz-Typisch Volg und Feins vom Dorf garantieren diese Swissness.

Die Verbundenheit zum heimischen Produktionsstandort ist elementarer Bestandteil der Sortimentsstrategie und seit den Anfängen der Unternehmensgeschichte eine Grundhaltung und unterstützt das ökologische Denken.

Nach rund 20 Jahren erhält die Etikette für lokale Spezialitäten einen neuen opti-

schen Auftritt. Unter dem Label Feins vom Dorf werden Erzeugnisse und Spezialitäten von lokalen Produzenten vertrieben. Neu setzen wir uns auch gegen Food Waste ein. Mit der Aktion 2 für 1 bieten wir einen umweltfreundlichen Mehrwert an. Produkte können vor dem Wegwerfen gerettet werden und es wird ein Anreiz geschaffen, diese zu einem günstigeren Kaufpreis zu erwerben.

Auch werden Werte und Grundhaltungen der Mitarbeitenden gefördert, die in ÖISI ZIEL zusammengefasst werden. Mit „Wir



gehen Neues positiv an“, wurden verschiedene Programme und Tools im Bereich der Digitalisierung erfolgreich eingeführt und optimieren seither den Arbeitsalltag und vereinfachen bzw. verbessern Abläufe. Sucht man aktuelle Informationen oder Checklisten, findet man sie auf dem Share-point.

Umsatzmässig konnten wir im Jahr 2024 die Vorjahreszahlen leicht übertreffen, was uns sehr freut. Unser Warenbewirtschaftungssystem tcpos registrierte etwas mehr als 1.2 Mio Kassenbons, was aufzeigt, dass die LANDI Oberseetal mit den Volg Läden ein wichtiger Nahversorger im oberen Seetal ist. Herzlichen Dank für das Vertrauen und die Kundentreue.

Lorena Ielapi
Operative Leitung Detailhandel



Ausbleibendes Frühlingsgeschäft

Die steigenden Temperaturen Ende März lockten viele Leute in den Garten, um dort die ersten Arbeiten zu erledigen. So hatten auch wir anfangs April dank des sommerlichen Wetters alle Hände voll zu tun und konnten darum einen guten Umsatz erwirtschaften.

Doch schon Mitte April änderte sich das Wetter und die Temperaturen sanken in tiefe Bereiche. Der Mai und Juni waren sehr nass und es gab viel Regen. Diese kurze Zeit, während der das Wetter optimal für mögliche Gartenaktivitäten war, sehen wir als Grund, warum sich kein blühendes Frühlingsgeschäft abzeichnete. Während der Ferienmonate Juli und August kam das heisse Wetter in die Schweiz. Zur Freude für die Daheimgebliebenen - doch viele Leute weilten in den Sommerferien, und so konnten wir auch hier die Umsatzeinbussen vom Frühjahr nicht aufholen.

Der grosse Schnee im November erhöhte zwar die Zahl verkaufter Schneeschaukeln und die Absatzmenge des Auftausalzes, jedoch reichte es auch da nicht, den Umsatz wieder in die gewünschte Spur zu bringen. Kreative Alternativen waren gefragt. So plante die LANDI Schweiz einen neuen Event. Zum ersten Mal gab es einen Adventszauber in der LANDI Welt. Ziel war es, einen einheitlichen Nationa-



len Auftritt in jedem LANDI Laden der Schweiz zu realisieren. Der Event war für den 30. November angesagt. Schnell war klar, dass das LANDI Laden Personal die Arbeiten nicht allein stemmen konnte und so baten wir die Geschäftsleitung und den Verwaltungsrat um Mithilfe. Wir freuten uns sehr über die spontan angebotene Unterstützung. Beim Eingang

wurde ein Raclette Stübli eingerichtet und die Besucher durften nebst einem



feinen Raclette auch Live-Musik genießen. Punsch und Glühwein wurden zum Degustieren angeboten und erwärmten viele Gemüter. Beim Eingang stand man bereits vor dem Samichlaus, dem Schmutzli und dem Knecht Ruprecht. Viele Kinderaugen erstrahlten. Kinder brachten eine Zeichnung und bekamen dafür ein Chlaussäckli. Bei der Haushaltgeräte-Vorführung wurden feine Pizzas gebacken und Kaffee ausgeschenkt. Ebenfalls konnte man die Küchenmaschine und den Roboterstaubsauger im Einsatz sehen. Einige Meter weiter präsentierte sich eine genüssliche Weindegustation. Es war ein erfolgreicher Tag, auf den wir gerne zurückblicken.

In der strategischen Ausrichtung des LANDI Ladens wurde entschieden, den Club Spezial (CS+) zu verlassen. In den letzten Jahren haben wir im CS+ mitgemacht und so von einigen Vorteilen profitiert. Aufgrund der gestiegenen Anforderungen im Bezug auf Wareneinkauf ist es für uns nicht mehr lukrativ im CS+ mitzumachen. Unsere Kennzahlen (Abschreiber, etc.) hatten sich dadurch verschlechtert.

Zielgerichtet sind wir ins 2025 gestartet. Mit Ihnen weiterhin unterwegs zu sein, bedeutet uns viel, und wir werden wieder alles daransetzen, den LANDI Laden angenehm anders zu gestalten. Freuen Sie sich auf weitere einmalige Einkaufserlebnisse.

Silvia Ottiger
Leitung LANDI Laden

Einfach, zeitgemäss shoppen

Auch im Jahr 2024 dürfen wir in unseren TopShops auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Der Umsatz konnte gesteigert werden. Die Zahl der Kunden stieg ebenfalls. Unsere TopShops bleiben attraktiv. Mit den stetigen Anpassungen im Sortiment und Layout richten wir uns nach den Bedürfnissen der Kundschaft.

Mit Freundlichkeit, persönlicher Nähe, frischen Sortimenten sowie nützlichen Dienstleistungen begeistern wir unsere Kundinnen und Kunden jeden Tag in den gepflegten TopShops an verschiedenen attraktiven Standorten aufs Neue. Mittels einer schlanken, dezentralen Organisation mit hoher Eigenverantwortung arbeiten wir nachhaltig zur Zufriedenheit aller Mitarbeitenden. Wir leisten langfristig einen angemessenen finanziellen und sozialen Beitrag für unsere Anspruchsgruppen. So steht es in der Vision der



Volg Gruppe geschrieben. Und genau nach den dort formulierten Grundsätzen wird der Betrieb der Volg Läden und TopShops in der LANDI Oberseetal geführt.

Infolge des sich ändernden Mobilitätsverhalten der Kundschaft wandeln sich auch

die Anforderungen an einen Tankstellen-shop. Um dieser Situation gerecht zu werden, werden regelmässig die Sortimente überarbeitet und noch konsequenter auf den Sofortverzehr und die Ansprüche und Bedürfnisse mobiler Kundinnen und Kunden ausgerichtet. Auch das Sortiment regionaler Produkte wurde weiter ausge-



baut. So bieten unsere TopShops diverse regionale und frische Produkte an.

Mit unseren vier TopShops konnten wir im Jahr 2024 einen Umsatz von 8.04 Mio erzielen, was einem Umsatzplus von 0.8% entspricht. Etwas mehr als 639'000 Kundinnen und Kunden nutzten die Gelegenheit, während 366 Tagen in unseren Shops einzukaufen. In Prozent ausgedrückt entspricht dies einem Zuwachs von 3.7%.

Für die Treue unseren TopShops im oberen Seetal gegenüber sagen wir herzlich Danke. Wir glauben fest daran, dass wir diese Erfolgsgeschichte auch im 2025 weiterführen können.

Unter dem Motto «frisch und fründlich» wollen wir unsere geschätzte Kundschaft weiterhin für das Einkaufen in den TopShops begeistern und ihnen den Mehrwert aufzeigen. Für das persönliche Einkaufserlebnis sorgen unsere Mitarbeitenden, die mit hoher Einsatzbereitschaft für die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden da sind. Wir freuen uns weiterhin gemeinsam unterwegs zu sein.

Bernhard Keusch

Vorsitz Geschäftsleitung / Leitung SGF Detailhandel



Vom Dach in den Tank

Seit etlichen Jahrzehnten haben sich Benzin- und Dieselmotoren bei Fahrzeugen durchgesetzt. Die meisten Heizungen wurden mit Öl betrieben. Innert weniger Jahre haben sich neue Technologien, wie Elektroautos, Windräder, Solaranlagen und Wärmepumpen entwickelt. Und wohin führt wohl der Weg in die nächsten Jahrzehnten?

Ende des 19. Jahrhunderts kamen die ersten Elektroautos auf die Strasse. Diese waren den Modellen mit Verbrennungsmotoren klar überlegen. Erst durch die technische Entwicklung der Benzin- und Dieselmotoren haben die Verbrenner klar den Markt beherrscht.

Mit der Diskussion um erneuerbare Energie kam der Solarstrom ins Spiel. Die erste funktionierende Solarzelle zur Stromerzeugung wurde 1954 erfunden. Es vergingen einige Jahre, bis diese Technologie richtig Fuss fassen konnte. Tankstellenshops haben einen sehr hohen Stromverbrauch insbesondere bei warmen Temperaturen, da viele Produkte gekühlt angeboten werden. In diesem Fall ist eine Solaranlage ideal, da der Strom umgehend nach der Produktion verbraucht wird. Die LANDI Oberseetal rechnet damit, dass bis Ende 2025 ihre Solaranlagen über 1 Million Kilowattstunden Strom produzieren werden.

PV Anlagen unserer LANDI im Überblick:

2018	Agrarhalle	81.0 kwp
2019	Shop Hochdorf	31.0 kwp
2020	Shop Hitzkirch	46.5 kwp
2024	Shop Ballwil	110.0 kwp

Der Anteil der erneuerbaren Energie nimmt stetig zu. Bereits wird 6% des Schweizer Stroms mit Solaranlagen produziert. Allerdings erhielten wir im Jahr 2024 nur Vergütungen zwischen 3.3 und 17.9 Rappen pro Kilowattstunde. Aus diesem Grund sollte der Strom möglichst im eigenen Betrieb verwendet werden. Dies bedingt eine Anpassung der Anlagengrösse auf den eigenen Stromverbrauch. Mit

modernen Batterien kann der PV Strom auch in der Nacht verwendet werden. Viel schwieriger wird es, genügend Strom für den Winter zu produzieren. Während den Wintermonaten sinkt die Produktion einer PV Anlage auf weniger als 10% der Produktionsleistung. Genau in dieser Zeit benötigen Wärmepumpen am meisten Strom. Somit wird es wohl kurzfristig kaum möglich sein, mit Solarstrom unsere Heizungen zu betreiben.

Zusammen mit Agrola bereitet sich die LANDI Oberseetal darauf vor, zukünftige Entwicklungen mitzugestalten. An den Tankstellen sollen neue Treibstoffe angeboten werden. Das heisst, Fahrzeuge können mit Wasserstoff betankt werden.



Auch das Laden innert kurzer Zeit wird möglich sein. Dazu werden Investitionen in die Infrastruktur aber auch in intelligente Systeme notwendig. Agrola lanciert mit der Schweizerischen Post das Projekt PowerUp. Ziel dieses Joint Ventures ist der Aufbau eines landesweiten Schnellladenetzes für Elektrofahrzeuge. Ladekarten oder eine mobile App erleichtern den Zugang europaweiter Ladesäulen und ermöglichen die Reservation eines Steckers bei der Ladesäule. Bereits bieten einige LANDI Standorte Carsharing an. Wer weiss, vielleicht ist auch die autonome Mobilität bald ein Thema?

Egal ob Sie weiterhin mit fossilen Brennstoffen heizen oder fahren, oder ob Sie bereits in neue Technologien investieren, Agrola und die LANDI Oberseetal setzen alles daran, auch in Zukunft ein starker Partner im Bereich Energie zu sein.

Toni Dali
Leiter Energie

Umsätze 1. Januar bis 31. Dezember

(in TCHF)	2024	2023	2022	2021	2020
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
AGRO	10'424	11'204	12'708	10'737	11'473
AGRO Handel	8'930	9'372	10'475	9'662	9'459
Getreide	660	1'257	1'532	678	1'233
Landesprodukte	834	575	701	397	781
Detailhandel	19'533	19'930	22'178	21'855	21'018
LANDI Läden	5'451	5'765	6'059	6'113	5'885
Volg Läden	4'604	4'764	5'655	5'626	5'984
TopShop	7'946	7'864	8'884	8'551	7'559
Andere Konzepte DH	1'532	1'537	1'580	1'565	1'590
Energie	14'493	15'360	16'871	14'186	12'682
Tankstellen	11'058	11'687	12'747	10'945	9'262
Kudentank	3'435	3'673	4'124	3'241	3'420



23.5%

AGRO



43.9%

Detailhandel



32.6%

Energie

Kennzahlen

(in TCHF)	2024	2023	2022	2021	2020
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
Nettoverkaufserlös	44'450	46'365	51'666	46'688	45'108
Cashflow	1'554	1'703	1'683	1'950	2'089
Liquiditätsgrad III in %	174.9	178.5	169.2	162.9	198.4
Bilanzsumme	12'693	12'815	13'853	13'692	15'067
Eigenfinanzierungsgrad in %	52.9	46.3	40.2	37.1	33.0
Bezugsverhältnis fenaco in %	97.0	97.0	97.0	97.0	96.0
Anzahl Mitglieder	411	414	429	434	441
Personalbestand					
Anzahl Mitarbeitende	92	105	113	110	91



Risikobeurteilung - Ereignisse - Zukunft

Durchführung Risikobeurteilung

Die LANDI ist in das Risikomanagementsystem der fenaco-LANDI-Gruppe eingebunden. Die Gesellschaft erfasst und bewertet in einem jährlich wiederkehrenden Prozess die wesentlichsten Risiken, definiert Massnahmen und stellt deren Umsetzung sicher. Die Durchführung des Prozesses gemäss der Standards der fenaco-LANDI-Gruppe wird durch die Geschäftsleitung koordiniert. Die Risikocheckliste 2024 wurde vom Präsident Hugo Jung und der Geschäftsleitung vorbereitet. Wichtig war, dass sich jedes VR Mitglied mit den einzelnen Punkten auf der Checkliste auseinandersetze.



Aussergewöhnliche Ereignisse

Meist sind aussergewöhnliche Ereignisse durch klimatische Bedingungen als auch durch technologische und wirtschaftliche Entwicklungen geprägt.

Ein ungewöhnlich milder Winter gefolgt von einem feuchten Frühling führte zu erhöhtem Krankheitsdruck auf Pflanzen und beeinträchtigte die Bodenbearbeitung und Ernte. Ein bemerkenswerter Vorfall ereignete sich im Kanton Zug, wo ein Cyber-Angriff auf einen Melkroboter zu ernsthaften betrieblichen Störungen führte. Kriminelle blockierten den Roboter und forderten ein Lösegeld, was die Milchproduktion beeinträchtigte und erhebliche finanzielle Verluste verursachte. Hoffen wir, dass wir im oberen Seetal von Cyber-Angriffen verschont bleiben.

Zukunftsaussichten

SGF AGRAR: Die Zukunftsaussichten der Landwirtschaft in der Schweiz hängen von mehreren Faktoren ab, darunter

technologische Innovationen, Klimawandel, politische Rahmenbedingungen und gesellschaftliche Erwartungen. Biodiversität und ökologische Landwirtschaft werden von Konsumenten und Regierung vermehrt gefordert sowie umweltfreundliche Anbaumethoden und weniger Pestizideinsatz. Die Digitalisierung hält weiter Einzug. Durch Smart Farming werden Geräte, Maschinen und Systeme miteinander weiter vernetzt werden um Datengrundlagen für Prognosen und Entscheidungshilfen zu schaffen, so dass landwirtschaftliche Prozesse weiter optimiert werden.

SGF Detailhandel: Der Detailhandel wird sich voraussichtlich moderat entwickeln. Dieses Wachstum wird durch Faktoren wie Zuwanderung und ein positives Reallohnwachstum unterstützt. Allerdings könnten weiter steigende Krankenkassenprämien die Kaufkraft der Konsumenten beeinträchtigen. Der Einkaufstourismus bleibt ein bedeutender Faktor für den Schweizer Detailhandel. Die Senkung der Freigrenze von 300 auf 150 Franken könnte jedoch die Attraktivität von Auslandseinkäufen mindern. Der Onlinehandel gewinnt weiterhin an Bedeutung.

SGF Energie: Der Wandel von fossilen zu regenerativer Energien wird weiterhin stattfinden. In den letzten Jahren haben erneuerbare Energien wie Umgebungswärme, Biomasse, Wind- und insbesondere die Sonnenenergie dank verstärkter Förderung deutlich zugenommen. Jedoch wird dieser Wandel nicht in der noch vor zwei Jahren prognostizierten Geschwindigkeit stattfinden. Der Ausbau der erneuerbaren Energien erfordert erhebliche Investitionen und technologische Innovationen, insbesondere im Bereich der Energiespeicherung und -verteilung. Zudem müssen regulatorische Rahmenbedingungen angepasst und die Akzeptanz in der Bevölkerung gefördert werden, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

Bernhard Keusch
Vorsitz Geschäftsleitung



	2024	2023
	Fr.	Fr.
Warenverkauf	44'450'030	46'432'056
Warenaufwand	-38'347'315	-40'219'577
Bruttogewinn	6'102'715	6'212'479
Dienstleistungen	963'366	962'987
Erlösminderungen	-94'768	0
Betriebsertrag	6'971'313	7'175'466
Lohnaufwand	-3'318'706	-3'417'881
Sozialleistungen	-722'813	-1'054'190
Übriger Personalaufwand	-71'879	-86'528
Personalaufwand	-4'113'398	-4'558'599
Mietaufwand	-471'979	-476'791
Unterhalt und Reparaturen	-202'430	-255'874
Ausgangsfrachten	-66'851	-64'622
Energieaufwand	-310'192	-283'323
Treibstoffverbrauch	-9'158	0
Verpackungs- und Betriebsmaterial	-36'153	0
Übriger Betriebsaufwand	-49'221	-76'972
Sachversicherungen, Abgaben	-68'010	-67'553
Verwaltungsaufwand	-223'383	-508'381
Informatikaufwand	-257'179	0
Reise- und Verpflegungsspesen	-19'527	0
Werbe- und Verkaufsaufwand	-58'064	-70'154
Sonstiger Betriebsaufwand	-1'772'147	-1'803'670
Ergebnis vor Zinsen, Abschr. + Steuern (EBITDA)	1'085'768	813'197
Abschreibungen	-498'197	-499'777
Gewinn aus Abgang mobile Sachanlagen	0	5'815
Betriebsergebnis vor Zinsen + Steuern (EBIT)	587'571	319'235
Finanzaufwand	-71'776	-82'319
Finanzertrag	161'427	149'639
Betriebsergebnis vor Steuern (EBT)	677'222	386'555
Direkte Steuern	-124'214	-91'275
Statutarisches Ergebnis	553'008	295'280



Aktiven	31.12.2024	31.12.2023
	Fr.	Fr.
Flüssige Mittel	538'730	528'925
Forderungen Lieferung + Leistung	1'534'861	2'300'024
Übrige kurzfristige Forderungen	1'945'916	615'426
Warenvorräte	1'296'537	1'768'916
Aktive Rechnungsabgrenzungen	70'173	67'777
Umlaufvermögen	5'386'217	5'281'068
Darlehen und Finanzanlagen	2'519'101	2'364'901
Mobile Sachanlagen	163'009	226'883
Immobilie Sachanlagen	4'625'004	4'942'201
Anlagevermögen	7'307'114	7'533'985
Aktiven	12'693'331	12'815'053

Passiven	31.12.2024	31.12.2023
	Fr.	Fr.
Verbindlichkeiten Lieferung + Leistung	2'618'225	461'915
Kontokorrent fenaco Genossenschaft	0	1'470'279
Kurzfristige verzinsl. Finanzverbindlichkeiten	879'000	894'000
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	376'305	230'291
Passive Rechnungsabgrenzungen	577'308	863'854
Kurzfristige Rückstellungen	133'118	134'879
Kurzfristiges Fremdkapital	4'583'956	4'055'218
Langfristige verzinsl. Finanzverbindlichkeiten	3'296'072	4'498'640
Langfristige Rückstellungen	317'866	317'866
Langfristiges Fremdkapital	3'613'938	4'816'506
Grundkapital	123'300	124'200
Gesetzliche Gewinnreserven	100'000	100'000
Freiwillige Gewinnreserven	3'719'129	3'423'849
Statutarisches Jahresergebnis	553'008	295'280
Eigenkapital	4'495'437	3'943'329
Passiven	12'693'331	12'815'053



	2024	2023
	Fr.	Fr.
Statutarisches Ergebnis	553'008	295'280
Abschreibungen	498'197	499'777
Veränderung von Rückstellungen	-1'761	35'727
Gewinn aus Abgang von Sachanlagen	0	-5'815
Cashflow	1'049'444	824'969
Geldfluss aus Nettoumlaufvermögen	1'920'434	706'633
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	2'969'878	1'531'602
Investitionen in Finanzanlagen	-188'300	-199'400
Investitionen in Sachanlagen	-97'153	-44'207
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	14'127	5'815
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-271'326	-237'792
Ergebnis vor Finanzierung	2'698'552	1'293'810
Veränderung Kontokorrent fenaco	-1'470'279	9'060
Abnahme kurzfr. Finanzierungsvereinbarungen	-15'000	-371'500
Abnahme langfr. Finanzierungsvereinbarungen	-1'202'568	-1'095'377
Rückzahlung von Eigenkapital	-900	-5'100
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-2'688'747	-1'462'917
Veränderung Flüssige Mittel	9'805	-169'107
Flüssige Mittel Anfang Jahr	528'925	698'032
Flüssige Mittel Ende Jahr	538'730	528'925
Nachweis Veränderung Flüssige Mittel	9'805	-169'107
Anmerkung: Die Geldflussrechnung ist kein Revisionsbestandteil.		



Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

Allgemeiner Grundsatz

Buchführung und Rechnungslegung der Unternehmung erfolgen nach den Ausführungen der Kontierungsrichtlinien der fenaco-LANDI Gruppe. Es ist zu berücksichtigen, dass zur Sicherung des dauernden Gedeihens des Unternehmens die Möglichkeit zur Bildung und Auflösung von stillen Reserven wahrgenommen wird.

Definition Nahestehende Personen

fenaco Gruppe: Gesellschaften, die von der fenaco Genossenschaft direkt oder indirekt gehalten werden.

LANDI: Gesellschaften der fenaco-LANDI Gruppe, welche nicht der fenaco Genossenschaft direkt oder indirekt kontrolliert werden.

Organe der Gesellschaft

Gegenüber Organen (Verwaltung, Geschäftsleitung, Revisionsstelle) bestehen keine Forderungen und Verbindlichkeiten, ausser solche, die im geschäftsüblichen Ausmass als Kunde und/oder Lieferant entstanden sind.

	2024	2023
	Fr.	Fr.
Angaben zu wesentlichen Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Dritte	1'371'023	2'260'811
fenaco Gruppe	32'502	39'180
LANDI	131'336	33
TOTAL Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1'534'861	2'300'024
Übrige kurzfristige Forderungen		
Dritte	346'798	271'674
fenaco Gruppe	1'599'118	343'752
TOTAL übrige kurzfristige Forderungen	1'945'916	615'426
Darlehen und Finanzanlagen		
Dritte	168'001	202'101
fenaco Gruppe	2'351'100	2'162'800
TOTAL Darlehen und Finanzanlagen	2'519'101	2'364'901
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Dritte	473'823	443'324
fenaco Gruppe	1'959'245	1'435
LANDI	185'157	17'156
TOTAL Verbindlichkeiten aus Lieferungen + Leistungen	2'618'225	461'915
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Dritte	188'003	227'021
fenaco Gruppe	184'294	0
LANDI	4'008	3'270
TOTAL übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	376'305	230'291





	2024	2023
	Fr.	Fr.
Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2 OR		
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt		
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	über 10/ unter 250	über 10/ unter 250
Leasingverbindlichkeiten und Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten		
Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten		
1 - 5 Jahre	1'685'100	1'658'000
über 5 Jahre	1'406'500	1'632'000
TOTAL der Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten	3'091'600	3'290'000
Die unter «Feste Mietverhältnisse/Baurechte» aufgeführten Verpflichtungen umfassen geschuldete Entgelte aus abgeschlossenen Miet- und Baurechtsverträgen über die gesamte Laufzeit. Aufgrund der langen Laufzeiten führen vor allem Baurechtsverträge zu hohen Beträgen.		
Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen		
Noch nicht einbezahlte Arbeitgeberreserven	189'000	500'000
Arbeitgeber-Beitragsreserven Pensionskasse		
Guthaben per Bilanzstichtag	911'056	407'021
Gesamtbetrag der zur Sicherung eigener Verbindlichkeiten verwendeten Aktiven sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt		
Immobilie Sachanlagen	3'651'004	4'079'601
Gewinnverwendung	31.12.2024	31.12.2023
Vortrag vom Vorjahr	0	0
Statutarisches Ergebnis	553'008	295'280
Bilanzergebnis	553'008	295'280
Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven	-553'008	-295'280
Vortrag auf neue Rechnung	0	0



Tel. +41 31 327 17 17
www.bdo.ch
bern@bdo.ch

BDO AG
Hodlerstrasse 5
3001 Bern

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision

an die Generalversammlung der

LANDI Oberseetal, Genossenschaft, Hochdorf

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der LANDI Oberseetal, Genossenschaft für das am 31. Dezember 2024 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

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

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

Bei unserer Revision gemäss Art. 906 Abs. 1 OR in Verbindung mit Art. 729a Abs. 1 OR sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns nicht Gesetz und Statuten entsprechen.

Bern, 19. März 2025

BDO AG

Sibylle Schmid
Leitende Revisorin
Zugelassene Revisionsexpertin

i. V. Dimitri Bretting

Beilagen
Jahresrechnung
Antrag der Verwaltung im Sinne von Art. 729a Abs. 1 Ziff. 2 OR

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.

LANDI Oberseetal, Genossenschaft

Huwilstrasse 7

6280 Hochdorf

Tel 041 914 00 50

www.landioberseetal.ch

info@landioberseetal.ch

**Für weitere Informationen stehen
Ihnen gerne zur Verfügung:**

Hugo Jung (Präsident)

Tel 041 448 11 45

hugo.jung@bluewin.ch

Bernhard Keusch (Vorsitz GL)

Tel 041 914 00 50

bernhard.keusch@landioberseetal.ch

Andreas Müller (Mitglied GL)

Tel 041 914 00 50

andreas.mueller@landioberseetal.ch

Priscilla Schumacher (Mitglied GL)

Tel 041 914 00 50

priscilla.schumacher@landioberseetal.ch

Bildmaterial: Armin Lang

Realisation/Gestaltung

Bernhard Keusch

bernhard.keusch@landioberseetal.ch

In diesem Bericht können gewisse Begriffe allein in der männlichen oder weiblichen Form gehalten sein. Dies geschieht der sprachlichen Vereinfachung halber und keinesfalls in diskriminierender Absicht.

