

Landi

Mitgliedschaft



Strategische Grundsätze
und Umsetzungshilfe
zum Mitgliedermarketing



Gezielt und aktiv Mitglieder werben

Alle Bäuerinnen und Bauern als Mitglieder gewinnen

Das vorliegende Dokument fasst strategische Grundsätze zur LANDI Mitgliedschaft zusammen und unterstützt die LANDI im erfolgreichen Mitgliedermarketing.

Zur LANDI Mitgliedschaft macht die LANDI Grundstrategie die folgenden Aussagen:

Eigentümer (Mitglieder) der LANDI sind im Grundsatz aktive Schweizer Landwirtinnen und Landwirte als Genossenschafter oder Aktionäre.

Die LANDI will möglichst alle aktiven Landwirtinnen und Landwirte als LANDI Mitglieder gewinnen. Sie müssen gezielt und aktiv umworben werden mit dem Ziel, ihnen einen direkten Vorteil aus ihrer Mitgliedschaft zu ermöglichen.

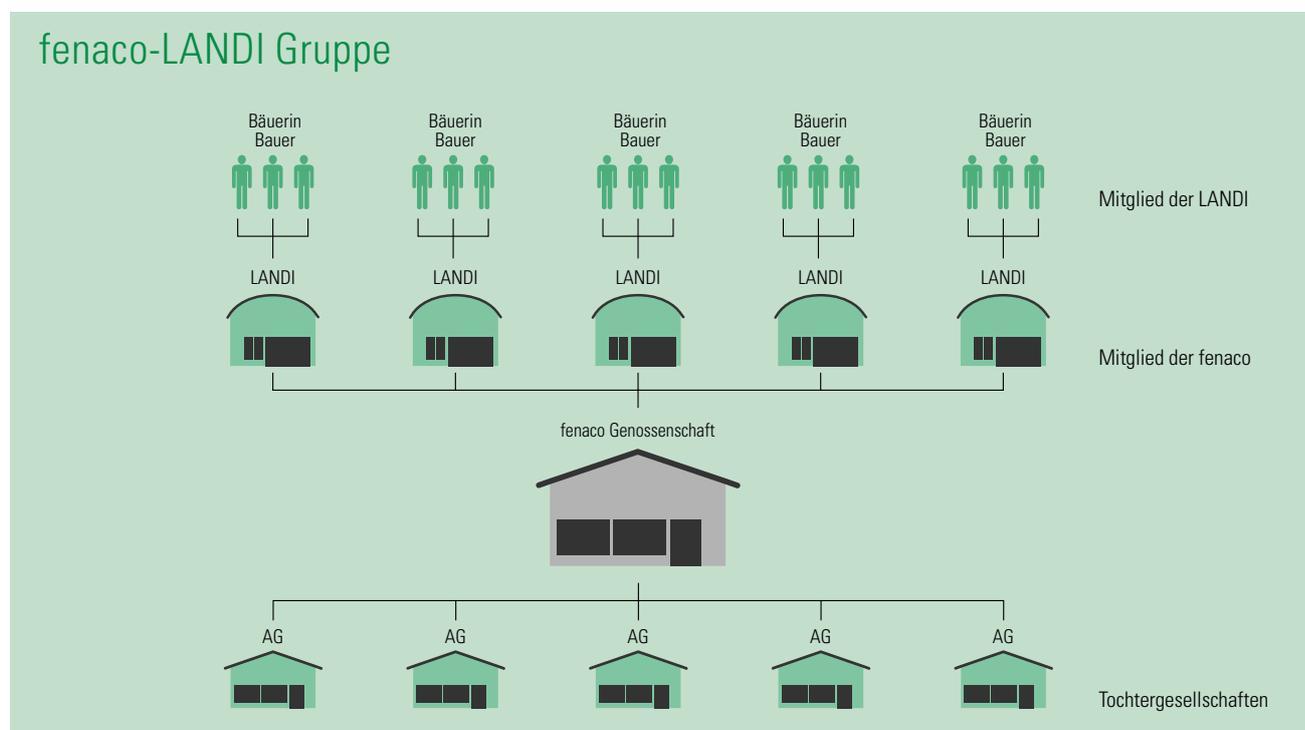
Die Mitglieder sollen die Geschäftstätigkeit und Weiterentwicklung der LANDI aktiv mitgestalten.

Über ihre Delegierten und Mitglieder in der Verwaltung fenaco bestimmen die Mitglieder die Lenkung der fenaco.

Die Mitglieder bilden die Basis für Verwaltungsmitglieder der LANDI und der fenaco-LANDI Gruppe. Verantwortlich für das Mitgliedermarketing sind die Präsidentinnen und Präsidenten, die Verwaltungsmitglieder und die Geschäftsleitungen der LANDI. Die fenaco unterstützt sie in dieser Aufgabe.

Besitzer der fenaco-LANDI Gruppe

Die fenaco-LANDI Gruppe (fLG) setzt sich zusammen aus dem Genossenschaftsverband fenaco, seinen Tochtergesellschaften sowie den Mitgliedergesellschaften (LANDI). Gemeinsam bilden diese einen Körperschaftlichen Konzern.



Die fLG hat den Zweck die Bäuerinnen und Bauern bei der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Unternehmen zu unterstützen. Der Umstand, dass die Besitzer auch Kunden sind, stellt eine Herausforderung auf allen Stufen dar und markiert gleichzeitig eine der strategischen Erfolgspositionen der fLG.

Basis des Mitgliedermarketings

Rollenteilung

Die fenaco-LANDI Gruppe legt die strategischen Grundsätze zur LANDI Mitgliedschaft fest.

Die LANDI ihrerseits trägt die Hauptverantwortung im Mitgliedermarketing, das heisst in der Gewinnung neuer Mitglieder sowie in der Pflege der bisherigen Mitglieder. Die LANDI überzeugt die aktiven Landwirtinnen und Landwirte durch ihre Marktleistungen sowie den finanziellen und nicht finanziellen Nutzen der Mitgliedschaft. Sie fördert das Interesse ihrer Mitglieder, aktiv an der Geschäftstätigkeit teilzunehmen und diese mitzugestalten.

Die fenaco unterstützt die LANDI in dieser Aufgabe und in der Umsetzung der strategischen Grundsätze zur LANDI Mitgliedschaft.

Mitgliederstruktur

Aus dem Zweck der fLG, die Landwirtinnen und Landwirte bei der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Unternehmen zu unterstützen, ergibt sich der zwingende Anspruch, dass die LANDI und somit auch die fenaco langfristig im Besitz der aktiven Schweizer Bäuerinnen und Bauern bleiben. Ein einheitlicher Mitgliederkreis, welcher mehrheitlich aus aktiven Bäuerinnen und Bauern besteht, stellt diesen Zweck auch in Zukunft sicher.

Demnach sollen bei der Gewinnung neuer Mitglieder in erster Linie aktive und produzierende Bäuerinnen und Bauern sowie landwirtschaftliche Betriebsgemeinschaften angesprochen werden.

Nebst den aktiven Landwirtinnen und Landwirten arbeiten auch Ehe- sowie Lebenspartner und -partnerinnen in unterschiedlicher Weise aktiv auf den Betrieben mit. Diese sollen ebenfalls für eine Mitgliedschaft motiviert werden.



Elemente des Mitgliedermarketings

Marktleistung der LANDI

Die wichtigste Motivation für eine Mitgliedschaft ist die gute Marktleistung der LANDI. Sie gilt als Grundvoraussetzung für einen starken Rückhalt in der Basis.

Nicht finanzielle Mitgliedervorteile

Ein oftmals unterschätztes Instrument zur Mitgliedererwerbungs- und deren Bindung bilden die nicht finanziellen Mitgliedervorteile, die sich vor allem auf der Fach- und Beziehungsebene abspielen. Zu diesen gehören auch gute Dienstleistungen wie Futter- und Düngungsplanung, Hofdüngervermittlung sowie ein Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten wie zum Beispiel Milchviehtagungen, Flurbegehungen und Mitgliederreisen.

Finanzielle Mitgliedervorteile

Bei genügender, nachhaltig gesicherter Finanz- und Ertragslage (Rating LANDI Treuhand) sowie einer hohen Leistungsfähigkeit am Markt, können finanzielle Mitgliedervorteile gewährt werden, zum Beispiel über Rückvergütungen (siehe Standard Rückvergütung LANDI).

Mitgliedererwerbungs

Zu den zentralen Aufgaben der LANDI gehört es, aktiv zu werden und junge Landwirtinnen und Landwirte persönlich auf die Mitgliedschaft in ihrer LANDI anzusprechen. Zum Beispiel zum Zeitpunkt der Betriebsübernahme (Hofübergabe) oder bei der Gründung einer landwirtschaftlichen Betriebsgemeinschaft. Auch Ehe- sowie Lebenspartner und -partnerinnen von aktiven Bäuerinnen und Bauern sind als Neumitglieder gezielt anzusprechen.

Mitgliederpflege

Von grosser Bedeutung bei der Mitgliederpflege sind die persönliche Wertschätzung und die Vermittlung eines Zugehörigkeitsgefühls. Viele Kleinigkeiten können einen Beitrag dazu leisten. Ein neues Mitglied soll speziell begrüsst und an der Generalversammlung persönlich willkommen geheissen werden.

Mitgliederaustritt

Über einen Austritt (z. B. Wegzug, Hofübergabe, Tod) soll an der Generalversammlung informiert werden. Eine Überalterung ist zu vermeiden. Mitglieder, die

das 65. Altersjahr erreicht und ihren Betrieb übergeben haben, können in einem Kreis von Altmitgliedern (z. B. Senioren-Club) gepflegt werden.

Rechte und Pflichten des LANDI Mitglieds

In der Genossenschaft hat jedes Mitglied, unabhängig von einer allfälligen Kapitalbeteiligung, die gleichen Rechte und Pflichten. An der Generalversammlung nimmt das Mitglied Einfluss auf die strategische Ausrichtung, die Führung und die finanziellen Angelegenheiten der LANDI.

Generalversammlung

Die ordentliche Generalversammlung soll ein attraktiver Mitgliederanlass sein, an dem erstens die Mitgliederrechte wahrgenommen werden (z. B. Festsetzung der Statuten, Wahl der Organe, Abnahme Geschäftsbericht, Verwendung des Bilanzgewinnes) und zweitens die geschäftlichen Anliegen mit einer gezielten Beziehungspflege ergänzt werden (z. B. gemeinsames Essen, kleine Präsente, Darbietungen).

Frauen als Mitglied in der LANDI

Aktuell beträgt der Anteil weiblicher LANDI Mitglieder schweizweit lediglich etwa 5 Prozent. Der Anteil aktiver Bäuerinnen ist jedoch zunehmend und der Beitritt in die Genossenschaft sehr erwünscht. Auch Ehefrauen und Partnerinnen helfen in unterschiedlicher Weise auf den Betrieben mit. Deshalb sollten diese Frauen ebenfalls für eine Mitgliedschaft motiviert werden. Wie gehen Sie dabei am besten vor?

- Die Verwaltung muss aktiv den Anstoss für mehr Frauen als LANDI Mitglieder geben.
- Prüfen Sie, ob Ihre Statuten Hinderungsgründe enthalten (z. B. Haftung), und passen Sie sie bei Bedarf an.
- Setzen Sie ein Zeichen und besetzen Sie Schlüsselpositionen mit Frauen (z. B. Frau in der Verwaltung).
- Suchen Sie aktiv nach weiblichen Mitgliedern.
- Sprechen Sie in Ihren Schreiben immer beide Geschlechter an.
- Setzen Sie die Tipps für das Mitgliedermarketing auf dem Agronet um.

Gründe für die Mitgliedschaft

Landwirtinnen und Landwirte haben viele gute Gründe, Mitglied bei der LANDI zu werden. Hier eine Auswahl von Argumenten, um die Bäuerinnen und Bauern als Mitglieder zu gewinnen.

Werden Sie Mitglied der LANDI, ...

Vermarktung

- weil die LANDI Ihre Produkte professionell vermarktet.
- weil die fenaco-LANDI Gruppe überregional in schlagkräftige Verarbeitungs- und Lagerbetriebe investiert.

Beschaffung

- weil die LANDI Hilfsstoffe zentral beschafft und zu fairen und leistungsfähigen Konditionen anbietet.
- weil die LANDI ein regionales Abhollager mit einem Vollsortiment an landwirtschaftlichen Produktionsmitteln führt.

Netzwerk

- weil Sie von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der LANDI kompetent beraten werden.
- weil Sie mit dem AGROaktuell, der UFA-Revue und mit zahlreichen Flurbegehungen, Exkursionen und Tagungen regelmässig und aus erster Hand über das Marktgeschehen und die technischen Entwicklungen informiert werden.
- weil Sie sich an unseren Anlässen mit Ihren Berufskolleginnen und Berufskollegen austauschen und die Geselligkeit pflegen können.

Finanzielle Vorteile

- weil Sie von Mitgliederaktionen oder einer Rückvergütung profitieren.
- weil Sie Mitbesitzer von zwei erfolgreichen Unternehmen werden: LANDI und fenaco.

Partnerschaft

- weil sich die fenaco-LANDI Gruppe für Branchenvereinbarungen einsetzt und diese respektiert.
- weil die fenaco-LANDI Gruppe sowohl bei der Hilfsstoffbeschaffung als auch beim Produktabsatz für transparente Märkte sorgt.
- weil die LANDI und die fenaco transparent über den Geschäftsgang informieren.

Mitsprache

- weil Sie bei der strategischen Ausrichtung der LANDI, dessen Marktleistung, Strukturen und Investitionen mitgestalten und mitbestimmen können.
- weil Sie mit Ihrer Mitgliedschaft sicherstellen, dass die LANDI die erarbeiteten Mittel auch in Zukunft zugunsten der Landwirtschaft in der Region einsetzt.
- weil Sie mit ihrer Mitgliedschaft sicherstellen, dass der Zweck der fenaco-LANDI Gruppe langfristig erhalten bleibt: Die Unterstützung der Landwirtinnen und Landwirte bei der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Unternehmen.
- weil die fenaco-LANDI Gruppe als bedeutender Verarbeiter und Anbieter von landwirtschaftlichen Produkten in der Schweiz in Bauernhand bleiben soll.
- weil Sie damit verhindern, dass die Schweizer Landwirtinnen und Landwirte zu Traktorfahrern der Grosskonzerne und der Börsenspekulanten werden.

Werden Sie Mitglied der LANDI, ...

- weil Sie mit Ihrer Mitgliedschaft die LANDI stärken.

Dienstleistungen der fenaco

Die fenaco stellt mehrere Marketinginstrumente zur Verfügung, um die Leistungen der fenaco-LANDI Gruppe für die Bäuerinnen und Bauern hervorzuheben und die Bedeutung der Mitgliedschaft bei der LANDI zu unterstreichen. Wichtige Instrumente sind:

- UFA-Revue
- LANDI Contact
- AGROaktuell
- LANDI Websites
- Image-Filme
- Tagungen und andere Weiterbildungsangebote

Die LANDI Treuhand steht bei organisatorischen, rechtlichen, finanziellen oder buchhalterischen Fragen gerne zur Verfügung.

Für eine erfolgreiche Umsetzung des Mitgliedermarketings steht Ihnen die Dienstleistungseinheit Unternehmenskommunikation der fenaco gerne zur Seite.

kommunikation@fenaco.com
+41 58 433 65 00



Ergänzende Dokumente

- LANDI Grundstrategie
- Arbeitspapier mit Ideen zum Mitglieder-marketing in der LANDI
- Standard Rückvergütung inkl. Muster Rückvergütungssystem LANDI
- Musterflyer Mitgliedschaft

Westschweiz

fenaco société coopérative
Route de Chardonne 2, 1070 Puidoux
+41 58 433 70 00
region.suisseromande@fenaco.com

Mittelland

fenaco Genossenschaft
Erlachstrasse 5, 3001 Bern
+41 58 434 00 00
region.mittelland@fenaco.com

Zentralschweiz

fenaco Genossenschaft
Obstfeldstrasse 1, 6210 Sursee
+41 58 434 40 00
region.zentralschweiz@fenaco.com

Ostschweiz

fenaco Genossenschaft
Theaterstrasse 15a, 8401 Winterthur
+41 58 433 50 00
region.ostschweiz@fenaco.com

