

Geschäftsbericht 2019



Inhaltsverzeichnis

Führung und Organisation

Vorwort des Präsidenten	3
Leitbild	4
Organe und Organigramm	5

Lagebericht

Das Jahr in Kürze	6
Das 2019 im Überblick	7
Geschäftsverlauf	8
Jahresbericht der Geschäftsleitung	10
LANDI Events 2019 zum Ersten ...	11

Finanzielle Berichterstattung

Erfolgsrechnung	12
Bilanz	13
Geldflussrechnung	14
Anhang zur Jahresrechnung 2019	15
Erläuterungen zur Jahresrechnung 2019	18
Verwendung Bilanzergebnis	20
Bericht der Revisionsstelle	21
LANDI Events 2019 zum Zweiten ...	22

Vorwort des Präsidenten

Nachdem uns schon das Jahr 2018 mit viel oder je nach dem zu viel Sonnenschein aufwartete, fielen auch im vergangenen Jahr wenig Niederschläge. Für unsere Gegend darf der Sommer über alles gesehen jedoch als gut und ertragsreich angesehen werden. Die Futterlager konnten gut gefüllt werden. Die anhaltenden Warm- und Hitzephasen sind aber schon bemerkenswert, dies umso mehr, dass diese sich nicht nur auf die Sommermonate beschränken.

In der LANDI dürfen wir auf ein ereignisreiches Jahr zurückblicken. So wurden diverse Projekte vorangetrieben. Besonders hervorzuheben ist dabei sicherlich die Eröffnung des TopShop mit Tankstelle und Waschanlage in Reichenbach. Vorhergegangen war eine langwierige Planungsphase, in welcher etliche Hindernisse beseitigt werden mussten. Die ersten Betriebskennzahlen lassen uns zuversichtlich stimmen, auch wenn so kurz nach Inbetriebnahme noch nicht alle Ziele erreicht sind. Nebst dem direkten Nutzen wird dieser Neubau helfen, uns auch im Kandertal als Energielieferant zu positionieren.

Mit kleinen Schritten geht es mit der Realisierung der Agrarhalle in Interlaken voran. Trotz intensiver Bemühungen unsererseits gibt es noch einige Hürden mit Behörden und Anstössern zu überwinden. Trotzdem sind wir von der Notwendigkeit dieses Baus überzeugt, die beengten Platzverhältnisse stellen ein grosses Problem dar.

Auch in den Läden gilt es mit der Entwicklung Schritt zu halten. Dabei sei speziell die Umstellung auf das neue Ladenkonzept in Frutigen erwähnt, welches als sehr gut gelungen bezeichnet werden darf und zu einem zeitgemässen Erscheinungsbild verhilft.

Diese Aufzählung ist natürlich nicht abschliessend, zeigt aber, dass wir am Ball bleiben und für unsere vielschichtige Kundschaft die besten Voraussetzungen schaffen wollen.

Der Weggang von Urs Huber als Geschäftsführer konnte mit Sam Suter als Nachfolger gut aufgefangen werden. Sam kennt unsere LANDI und auch das lokale Umfeld bestens und bringt das nötige Rüstzeug für diese Aufgabe mit.

Im Namen des Verwaltungsrates danke ich allen Kunden und Partnern für die Wertschätzung und das entgegengebrachte Vertrauen. Gerne sind wir auch im neuen Geschäftsjahr für Sie da.

Weiter danke ich allen Mitarbeitenden, Kader und Geschäftsleitung für ihren Einsatz. Es braucht das Zusammenspiel aller, um erfolgreich zu sein. So freue ich mich, mit euch auch im neuen Geschäftsjahr zusammenzuarbeiten und unsere Leistungen unter Beweis zu stellen.

Im Namen des Verwaltungsrates
Bernhard Fuchs, Präsident



Bernhard Fuchs
Präsident Verwaltungsrat
der LANDI Jungfrau AG



Unsere Kunden...

« ...stehen im Mittelpunkt unseres Handelns, sämtliche Kundenbeziehungen sind bezüglich Qualität und Betreuung langfristig ausgerichtet. Der Kunde von Heute ist auch unser Kunde von Morgen. Wir streben jederzeit Transparenz und Fairness an. In allen Märkten, welche wir bearbeiten, sind wir nah am Puls der Kundschaft. »

Detailhandel

- LANDI Laden**
- Gartencenter
 - Kleintierhaltung
 - Do-it / Haushalt / Freizeit / Gartenbau
 - Getränkemarkt (Alkoholfreie Getränke, Bier, Wein, Spirituosen)
 - Mobilität (Velo, Scooter)

TopShop Interlaken, Meiringen und Reichenbach

- Artikel für den täglichen Gebrauch
- Frischprodukte (Gemüse und Früchte, Milchprodukte, Brot, Fleisch)
- Agrofood (Mehl, Kartoffeln)
- Regionale Produkte

Hausbesitzer, Gartenbesitzer, Haustierhalter, Privathaushalte, Familien, Jugendliche, Handwerker, Gewerbe- und Tourismusbetriebe, Hauswarte, Immobilienverwaltungen.

Energie

- AGROLA Treibstoffe (Benzin, Diesel, eco speed, AdBlue)
- AGROLA Heizöl «Extra Leicht» und «Öko»
- Feste Brennstoffe: Holzpellets, Cheminéeholz, Briketts
- Erdgas und Flüssiggas
- AGROLA energy card (AEC)
- Solarenergie AGROLA

Fahrzeugbesitzer, Transportunternehmen, Hausbesitzer, Bauunternehmungen, Liegenschaftsverwaltungen, Grossverbraucher, Landwirte.

Agro

- UFA-Futtermittel
- Salze
- Raufutterprodukte
- Fourrage (Heu, Stroh und Luzerne)
- Dünger, Pflanzenschutz, Sämereien
- Profigrün

Profi-Landwirte aller Betriebsgrössen, Hobbytierhalter (Pferde, Schafe, Ziegen), Baugeschäfte, Gärtnereien, Bauämter, Grossverbraucher Salz, Sportvereine.

Unsere Verhaltensstandards

Unsere Kunden fühlen sich bei uns wohl ...

- Wir begrüssen unsere Kunden freundlich, wenn möglich mit Namen
- Wir präsentieren unsere Ware ordentlich und sauber
- Wir lassen das Telefon nicht länger als 3 x läuten!
Unser Gruss lautet: «LANDI ... , Hans Muster ... Grüessech»
- Wir informieren unsere Kunden regelmässig via Newsletter, AGROaktuell, Flyer, Gazette, Website und Inserate

Unsere Arbeitsweise ...

- Wir arbeiten zielorientiert
- Wir entscheiden
- Wir planen gründlich
- Wir bereiten uns vor
- Wir reden miteinander
- Wir sind optimistisch
- Wir haben stets eine Lösung
- Wir tragen Verantwortung
- Wir handeln
- Wir arbeiten als Team
- Wir helfen einander

Unsere Erfolgspositionen

Personal

- Wir fördern unseren Nachwuchs und bieten entsprechende Arbeitsplätze
- Wir erreichen die gesetzten Ziele im Bereich Personalkosten (Stunden/Kopfleistung)
- Wir sind informierte und motivierte MitarbeiterInnen und dadurch gute MitunternehmerInnen
- Wir leben Herzlichkeit als Steigerung von Freundlichkeit

Führung

- Wir pflegen eine offene Informations- und Kommunikationspolitik gegenüber unseren Partnern
- Wir führen einfach und direkt
- Wir führen mit messbaren Zielsetzungen
- Wir nehmen unsere Vorbildfunktion wahr

Sortimentspolitik

- Unser Ziel: Die richtige Ware, zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Menge am Verkaufspunkt
- Unser Grundsatz: Schmal, praktisch, aktuell, saisongerecht
- Weniger ist oft mehr
- Innovativ und flexibel

Verkaufsförderung

- Wir setzen «Die 7-Punkte der Warenpräsentation» konsequent um
- Wir pflegen unseren Grundsatz: MMM = Menge Macht Moneten
- Keine Kompromisse bezüglich Frische & Qualität in den Warengruppen Früchte, Gemüse, Agrofood sowie im Grünbereich

Kosten

- Wir halten uns an den folgenden Grundsatz: Die im Markt erzielbaren Preise definieren die Kosten, die man sich leisten kann
- Wir bewirtschaften die Kosten mit monatlichem Controlling und seriöser und zeitgerechter Planung

Konkurrenz

- Wir kennen in jedem Geschäftsfeld unseren wichtigsten Konkurrenten
- Wir kennen bei den Leaderprodukten in jedem Sortimentsbereich die Konkurrenzpreise
- Wir beobachten permanent die Aktivitäten unserer Konkurrenz

Lieferanten / Partner

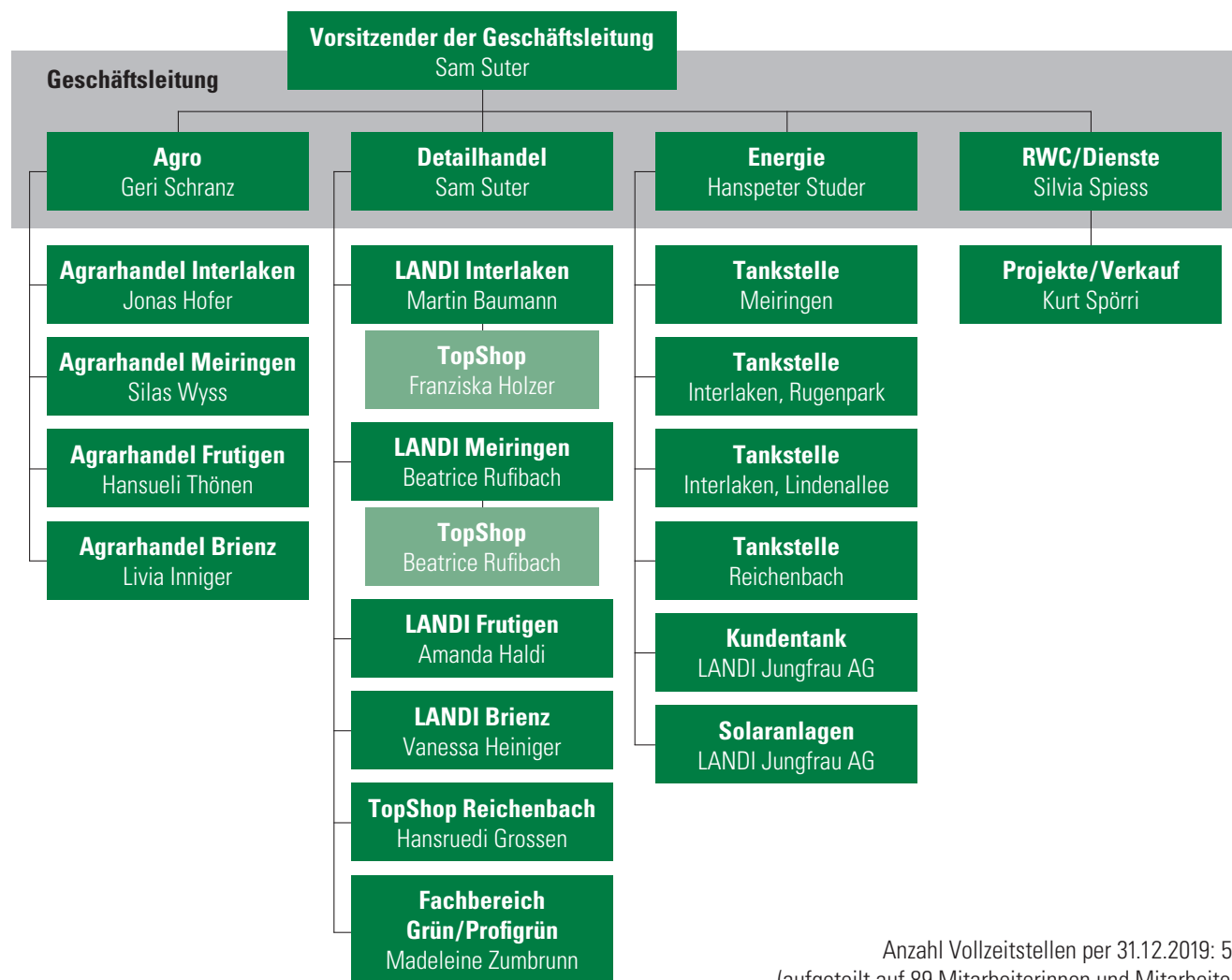
- Wir arbeiten zielstrebig und verbindlich mit der fLG zusammen und nutzen Synergien
- Wir generieren mit regionalen Partnern einen Mehrnutzen
- Unsere Lieferanten/Partner kennen unsere Strategien und Absichten
- Wir verhandeln jederzeit hart aber fair

LANDI – Freude am Sparen!

Interlaken Frutigen Reichenbach Meiringen Brienz

Organe und Organigramm

Generalversammlung 109 Mitglieder		
Verwaltungsrat Bernhard Fuchs Landwirt, Brienz Präsident Vakant Vizepräsident Hans von Allmen Landwirt, Beatenberg Mitglied Ueli Stoller Landwirt, Reichenbach Mitglied Niklaus Schneider Landwirt, Reichenbach Mitglied Urs Rätz Leiter LANDI Treuhand Mitglied Urs Braun Leiter LANDI AG Delegierter VR		
Geschäftsleitung Sam Suter Vorsitz und Leiter Detailhandel Geri Schranz Leiter Agro Hanspeter Studer Leiter Energie Silvia Spiess Leiterin RWC/Dienste		
Revisionsstelle BDO AG, Bern		



Anzahl Vollzeitstellen per 31.12.2019: 59
(aufgeteilt auf 89 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter)

Das Jahr in Kürze

«Man muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen» sagte schon Hermann Hesse vor bald 100 Jahren. Nur dank optimalen Arbeitsabläufen und dank freundlichen, motivierten und gut ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern war es möglich, unsere Ziele auch zu erreichen. Im Detailhandel fehlte wetterbedingt weitgehend der Frühling, trotzdem konnte ein ansprechendes Ergebnis erzielt werden. Stagnierend zeigten sich die Umsätze im Agrarhandel, der Preiskampf ist gross und die Margen werden nicht besser. Erfreulich lief das Kundentankgeschäft mit Heizöl und Diesel, die Preise verhielten sich während des ganzen Jahres recht moderat.

Projekte und Events

Frühlingszeit ist LANDI-Zeit. Der Grünbereich ist unsere Kompetenz, das zeigen wir gerne an allen Standorten mit umfangreichen und attraktiven Angeboten. Traditionsgemäss gehört da immer wieder ein Festbetrieb dazu. Die LANDI soll auch ein Treffpunkt sein, wo bei einer Bratwurst und einem Getränk interessante Gespräche geführt werden. In Brienz sorgte zusätzlich der Jodlerklub für eine willkommene Abwechslung. Im Kandertal, in Reichenbach, durften wir im Frühling eine neue Tankstelle mit Shop und Waschanlage eröffnen. Wir versprechen uns viel von dem gelungenen Neubau an einem optimalen Standort.

Viele Events haben sich inzwischen in der LANDI-Welt etabliert. So war auch der Brunch in Frutigen, wie auch jener in Meiringen, ein riesiger Erfolg. Mit einem grossen Fest wurde im Oktober der Umbau der LANDI Frutigen gefeiert. Der Verkaufsladen präsentiert sich grosszügig und übersichtlich. Von unseren Kunden war das Echo ausschliesslich positiv. Seit Jahrzehnten ist die LANDI an der IGA zu finden. Ein neues und attraktives Verkaufskonzept hat uns geholfen, zahlreiche Kunden auf unsere auserlesenen Weine aufmerksam zu machen.

Im Dezember folgten die Weihnachtsbaumevents. Über 4'500 Weihnachtsbäume wurden an unseren Standorten verkauft. Am Samstag jeweils verbunden mit einem Glas Glühwein und einem kleinen «Schwatz». Wer das besondere Erlebnis suchte, der konnte auf dem Weihnachtsbaumfeld unseres Verwaltungsratspräsidenten seinen Baum gleich selbst aussuchen.

Die Flurbegehungen im Frühjahr und die Agrarabende im Herbst sind wichtig und äusserst beliebt. Sowohl in Interlaken wie auch in Frutigen waren um die 50 Landwirte anwesend. Fachkundige Referate fanden grossen Anklang und boten Grundlage für interessante Diskussionen.

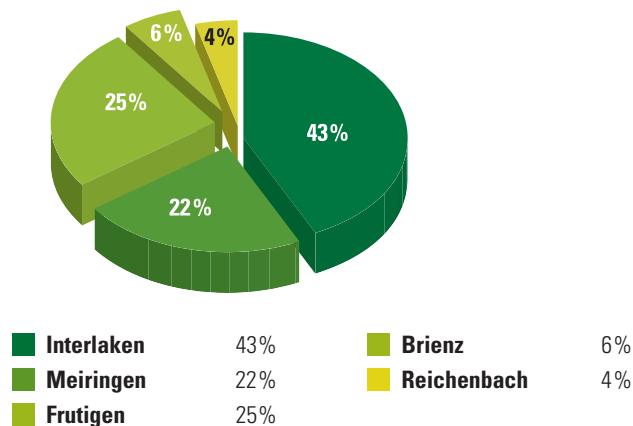
Der Personalabend unter dem Motto «Dine and Crime» fand im Restaurant TOPOFF in Interlaken statt. Über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden grossartig von professionellen Schauspielern unterhalten und in das Geschehen miteinbezogen. Dazu durften wir ein feines Menu aus der TOPOFF-Küche, begleitet von feinen Weinen aus dem LANDI-Keller, geniessen.

Dem Trend folgend ist in der LANDI-Welt die regionale Verankerung äusserst wichtig. Regionalität zu leben ist ein grosses Ziel. Sei es in der Vermarktung im Detailhandel, wo wir inzwischen zahlreiche Landwirte aus der Region zu unseren Lieferanten zählen dürfen und auch regelmässig Regio-Märkte organisieren. Aber auch beim Sponsoring setzten wir auf Regionalität. Die Unterstützung des Brienzerseelaufs oder die Tombola eines regionalen Vereines ist uns ein Anliegen. Sporadische Anlässe, wie das Jodlerfest in Brienz, das Oberländische Schwingfest in Interlaken und das Trychlerreffen in Matten durften im vergangenen Jahr auf uns zählen.

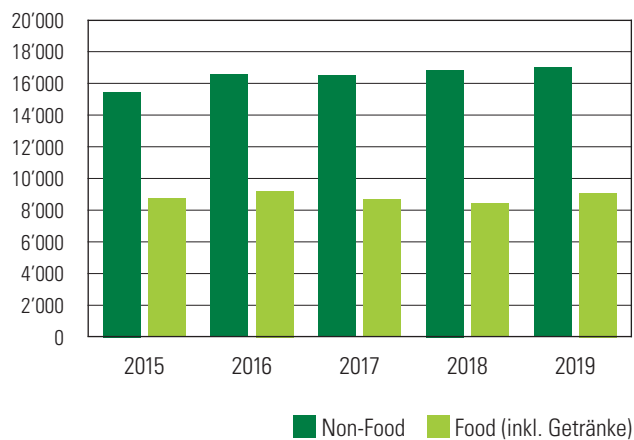


Lagebericht

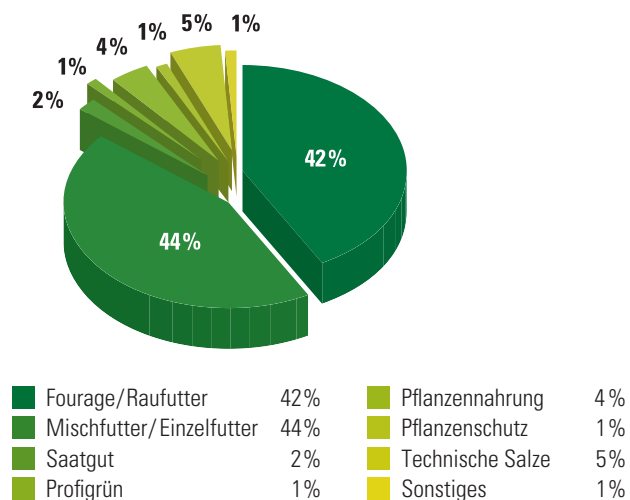
Umsatz Detailhandel 2019 (nach Standorten)



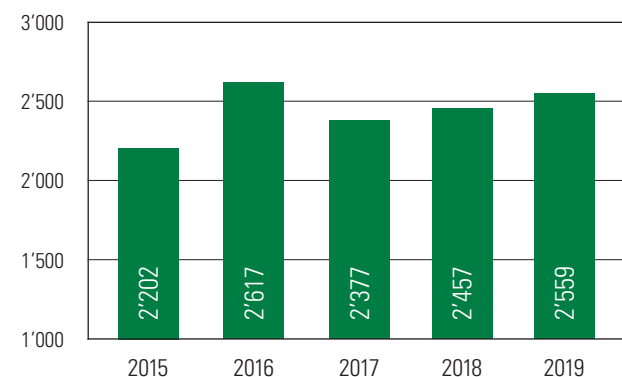
Umsatzentwicklung Detailhandel in TCHF



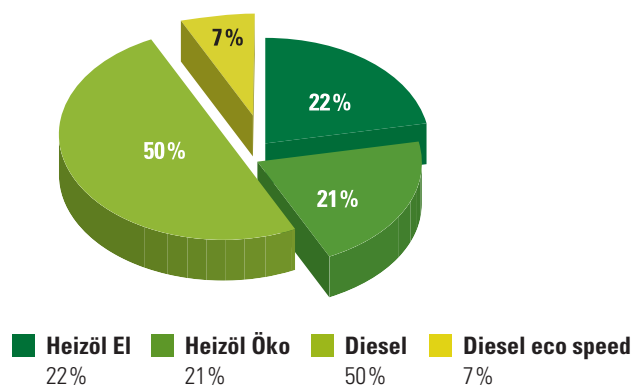
Umsatz Agrar 2019 (nach Sortimentsgruppen)



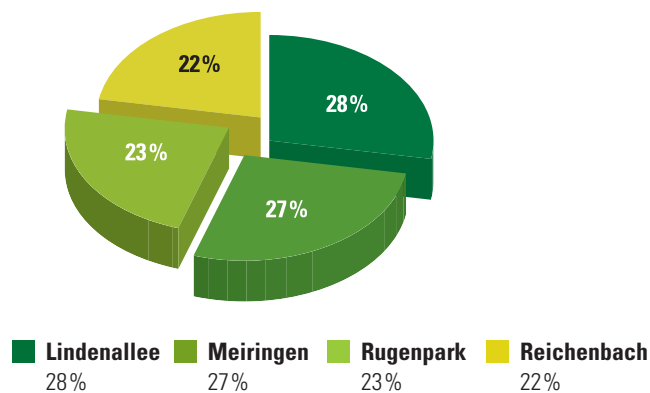
Umsatzentwicklung Mischfutter/Einzelfutter in TCHF



Umsatz Brenn- und Treibstoffe im Direkthandel 2019 (nach Produkten)



Umsatz Treibstoffe im Tankstellengeschäft 2019 (nach Standorten)



Geschäftsverlauf

Seit Jahren sind unsere Märkte stagnierend und teilweise schrumpfend. Wir setzen alles daran unsere Marktanteile zu halten, wir konnten diese teilweise sogar steigern. Gute Qualität zu fairen Preisen haben heute wohl auch unsere Mitbewerber. Umso wichtiger ist aber, dass wir unsere Kunden mit äusserster Freundlichkeit und Herzlichkeit bedienen und beraten. Dazu sollen gute Dienstleistungen und eine hohe Fachkompetenz mit-helfen, dass sich unsere Kunden in den LANDI Läden wohlfühlen.

Agro

Nach einem kalten und nassen Mai folgte ein schöner und ertragsreicher Sommer. Allerdings war die Futterqualität infolge der heissen Temperaturen und der Trockenheit eher mässig. In Interlaken, Meiringen und Frutigen konnten im Frühjahr drei gut besuchte Flurbegehungen durchgeführt werden. Sowohl Kurt Gugger im Bereich Landor-Dünger, aber auch Niklaus Althaus als Fachberater bei den UFA-Samen, konnten viele wertvolle Tipps geben. Die Strohernte im Sommer fiel sehr gut aus, was sich für unsere Kunden positiv auf die Preise auswirkte. Im Oktober durften wir zwei Agrar-Beratungsabende in Interlaken und Frutigen durchführen. An beiden Standorten hielten die ortsan-sässigen Tierärzte interessante Fachvorträge und beantworteten in den anschliessenden Diskus-sionen viele Fragen.



Wir stehen vor grossen Herausforderungen, sei es zum Beispiel in der Milchproduktion oder im BIO-Bereich. Es ist von grosser Wichtigkeit unsere Kunden stets aktuell zu informieren, sei es mittels AGROaktuell, SMS oder im persönlichen Gespräch. Vor allem wollen wir unsere Landwirte weiterhin zuvorkommend und kompetent beraten und bedie-nen.

Detailhandel

Unsere Hauptsaison im Detailhandel, der Frühling, war zu nass und zu kalt. Einen Umsatzrückstand aufzuholen macht keine Freude. Immerhin war uns der heisse und schöne Sommer wohlgesinnt und auch ein guter Herbst half mit, unser Detailhan-delsjahr auf die Reihe zu bringen. Der Winter war bis anhin enttäuschend. Es fehlte der Schnee und die Kälte, die Ambiance für den Weihnachtsbaum-verkauf war im Dezember nicht gegeben.

Im Frühling durften wir am Standort in Reichenbach unseren TopShop eröffnen. Wir bieten in Reichenbach alles für den täglichen Gebrauch von morgens früh bis abends um 22.00 Uhr an und das während 365 Tagen im Jahr. Die Vielfalt an Regioprodukten im TopShop wird von den Kunden sehr geschätzt. Anfangs Oktober wurde der Verkaufsladen in Frutigen wiedereröffnet. Die LANDI präsentiert sich kundenfreundlich und übersichtlich.

Gerade im Nonfood-Bereich haben wir gegen eine wachsende Konkurrenz aus dem Versandhandel zu bestehen. Über den weltweiten Versand verschie-denster Artikel lässt sich gerade aus ökologischer Sicht sicher streiten. Tatsache ist aber, dass wir mit dieser Ausgangslage zunehmend leben müssen. Wir haben an unseren Grundsätzen festgehalten und bieten ein schmales attraktives Sortiment mit vielen etablierten Eigenmarken und Dauertiefprei-sen an. Regionale Produkte gewinnen an Bedeu-



tung und werden von unseren Kunden geschätzt. Ausgedehnte Öffnungszeiten und Gratisparkplätze ergänzen unser Erfolgsrezept. Unbestritten der wichtigste Faktor ist und bleibt das Personal. Wir wollen beste Dienstleistungen bieten und mit gut geschulten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unsere Kunden kompetent bedienen und beraten. An erster Stelle steht nach wie vor die Freundlichkeit und Herzlichkeit. Unsere Kunden sollen sich in der LANDI wohlfühlen.

Energie

Im Bereich Energie dürfen wir auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Dank stabilen und recht günstigen Preisen verteilte sich das Auftragsvolumen gut auf die einzelnen Monate. Die Marke AGROLA hat sich gerade im ländlichen Raum etabliert. Erfreulicherweise bestellen immer mehr Kunden über das Internet, was uns im Kandertal speziell, aber auch im übrigen Verkaufsgebiet zu vielen Neukunden verhilft. Mit unseren Transportpartnern und mit unseren eigenen Fahrzeugen ist es uns möglich, Lieferungen sehr flexibel und schnell auszuführen. Die zeitnahe Belieferung von Transporteuren, Baustellen, Landwirten und privaten Kunden können wir dank der Leistungsbereitschaft unserer Chauffeure stets garantieren. Der Handel mit Holzpellets stagniert. Es war teilweise die Preiskalkulation unserer Mitbewerber, aber auch der regionale Vorteil einer Pelletsproduktion in unserer Nähe.

Bei den Tankstellen sind die Umsätze wie auch die Margen zufriedenstellend. Wir werden uns auch der Elektromobilität stellen müssen und Wasserstoff wird mittelfristig ein Thema sein. Wir verfolgen diese Entwicklung aufmerksam und bleiben am Ball. Aktuell freuen wir uns aber über unser gut funktionierendes Tankstellennetz. Als besonderer Höhepunkt durften wir im Frühjahr die Tankstelle mit TopShop und Waschanlage in Reichenbach eröffnen. Ein gelungener Neubau an einem ausgezeichneten Standort mit erfreulicher Entwicklung. Wie in der ganzen Schweiz tanken natürlich auch in Reichenbach unsere Kunden mit der AGROLA Energy-Card 2 Rappen günstiger.

Wesentliche Ereignisse

Zwei wesentliche Ereignisse prägten das Jahr 2019. Im Frühjahr eröffneten wir die Tankstelle mit



TopShop und Waschanlage in Reichenbach. Im Wissen, dass zwei grosse Anbieter direkt nebeneinander eine Tankstelle mit Shop betreiben, waren und sind wir mit der Umsatzentwicklung sehr zuversichtlich. Der Standort ist optimal und die Verkehrsfrequenz sehr hoch. Unsere Kunden wissen die grosszügige Infrastruktur und das erlesene Shopsortiment mit vielen regionalen Artikeln zu schätzen.

Im Oktober wurde der LANDI Laden in Frutigen nach neusten Erkenntnissen umgebaut. Die Durchgänge sind breiter, die Gestelle sauber, neu und nicht mehr so hoch. Zudem wird das Bestellwesen je länger je mehr automatisiert, was eine Vereinheitlichung von Tablar- und Gestellgrössen voraussetzt. Der Umbau ist gelungen, unsere Kunden fühlen sich wohl im hellen und freundlichen LANDI Laden.

Mitarbeiter	2018	2019
– Anzahl Mitarbeiter	78	89
– Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	49,4	59

Durchführung Risikobeurteilung

Die LANDI ist in das Risikomanagementsystem der fenaco-LANDI-Gruppe eingebunden. Die Gesellschaft erfasst und bewertet in einem jährlich wiederkehrenden Prozess die wesentlichen Risiken, definiert Massnahmen und stellt deren Umsetzung sicher. Die Durchführung des Prozesses, nach den Standards der fenaco-LANDI-Gruppe, wird durch einen Risikomanagement-Verantwortlichen koordiniert.

Besondere Ereignisse

Im März 2019 wurde eine Vision zur Wirklichkeit. Seit längerem war es eine Option die «alte» LANDI Reichenbach abzureissen, um an diesem Standort eine moderne Tankstelle zu planen. Anfangs März war es soweit, die Tankstelle mit TopShop und Waschanlage neuster Technik konnte eröffnet werden. Der Standort ist optimal und die Tankkapazitäten sind so grosszügig geplant, dass das Kundentankgeschäft mit Brenn- und Treibstoffen zukünftig noch flexibler betrieben werden kann. Per 1. Juni 2019 kehrte Sam Suter als Vorsitzender der Geschäftsleitung in die LANDI Jungfrau AG zurück. Sam kennt die LANDI seit vielen Jahren – es war ein Heimkommen, entsprechend hat er sich auch schnell und sehr gut eingelebt. Nach neusten Kenntnissen im LANDI Ladenbau wurde die LANDI Frutigen umgebaut und anfangs Oktober wiedereröffnet. Der Umbau ist sehr gelungen und wir sind überzeugt für die Entwicklungen im Detailhandel in den nächsten Jahren gerüstet zu sein.



Sam Suter
Vorsitz Geschäftsleitung

Zukunftsaussichten

Im Agrarhandel stehen wichtige Abstimmungen, wie beispielsweise die Trinkwasserinitiative vor der Tür. Wie sich die politischen Entscheidungen auf die Landwirtschaft in unserer Bergregion auswirken werden, bleibt abzuwarten. Ganz sicher wird aber der Konkurrenz- und Preiskampf im Agrarhandel nicht einfacher werden. Wir werden gefordert sein, mit unseren kompetenten Mitarbeitern und unseren zeitgemässen Infrastrukturen, die Herausforderungen zu meistern. In allen Geschäftsfeldern wird das Thema Nachhaltigkeit und Klimawandel von grosser Wichtigkeit sein. Wir werden in allen Teilen äusserst flexibel bleiben und uns den gegebenen Verhältnissen rasch anpassen.

Im Detailhandel wird es in den nächsten Jahren zunehmend einen Preiskampf geben. In unserer Region herrscht ein Überangebot an Detailhändlern, Discountern und Tankstellenshops. Es werden weiterhin Aktionsschlachten geführt, jeder Kunde ist umkämpft. Wir werden unserer Linie treu bleiben und wollen angenehm anders bleiben. Unsere Dauertiefpreise bewähren sich seit Jahren, wir werden daran nichts ändern. In den Sortimenten werden wir den regionalen und naturnahen Trend berücksichtigen. Unsere Kunden wollen

zunehmend wissen, wo die Produkte herkommen und wer der Produzent ist. Nach wie vor wird das Personal unser wichtigstes Kapital sein. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden gut geschult sein, um damit kompetente Dienstleistungen und Beratungen anbieten zu können. Oberstes Ziel soll sein, dass sich unsere Kunden wohlfühlen in den LANDI Läden. Einerseits haben wir die baulichen Massnahmen dafür realisiert, andererseits wird unser Personal auch in Zukunft jeden Kunden zuvorkommend, freundlich und herzlich bedienen.

Im Bereich Energie wird in den nächsten Jahren manches ändern, es gilt sich «warm anzuziehen». Die CO₂-Abgaben auf Heizöl werden sicher noch steigen, ausserdem verbietet die Gesetzgebung zunehmend Ölheizungen, sei es als Ersatz oder bei Neuanlagen. Häuser werden je länger je mehr mit Fernheizungen, Wärmepumpen und Solar geheizt. Das alles wird allerdings seine Zeit dauern. Dank unserer schlanken Verkaufs- und Transportorganisation werden wir an allen Fronten konkurrenzfähig sein. Im Tankstellengeschäft sind unsere Stationen auf dem neusten Stand. Wir sind an den richtigen Standorten und bieten grosszügige Anlagen an. Allerdings weht auch hier ein scharfer Gegenwind. Die Elektromobilität wird stark zunehmen und mittelfristig werden wohl auch immer mehr Fahrzeuge mit Wasserstoff betrieben werden.

Im Bereich Solartechnik arbeiten wir mit der AGROLA zusammen. Wir sind überzeugt, dass die Stromproduktion, gerade infolge der Elektromobilität, in den nächsten Jahren stark steigen muss. Sowohl Atom- wie auch Kohlenkraftwerke sind zunehmend verpönt. Die Zukunft wird auf Wind- und Solaranlagen bauen. Wir werden zusammen mit der AGROLA die passenden Lösungen rasch und kostengünstig anbieten können.

Unsere Ziele werden in Zukunft hochgesteckt bleiben, man könnte gar von Visionen reden. Dank unserem kompetenten und gut ausgebildeten Personal können wir fast alles erreichen. Es soll nach wie vor unser höchstes Ziel sein, unsere Kunden auch im kommenden Jahr zur vollsten Zufriedenheit bedienen zu dürfen.

LANDI Events 2019 zum Ersten ...



Neueröffnung LANDI Frutigen



Bauernbrunch Meiringen



Raclette & Jutz Interlaken



Personalanlass



Lehrlingsevent

Erfolgsrechnung

1. Januar bis 31. Dezember

	2019 CHF	2018 CHF
Warenverkauf	60'545'785	57'360'761
Warenaufwand	– 52'052'030	– 49'194'574
Bruttogewinn	8'493'755	8'166'187
Dienstleistungen	197'230	141'334
Betriebsertrag	8'690'985	8'307'521
Lohnaufwand	– 3'589'687	– 3'437'586
Sozialleistungen	– 544'501	– 533'481
Übriger Personalaufwand	– 40'208	– 63'847
Personalaufwand	– 4'174'396	– 4'034'914
Mietaufwand	– 2'064'155	– 2'049'332
Unterhalt und Reparaturen	– 155'558	– 138'704
Ausgangsfrachten	0	– 29'896
Energieaufwand	– 169'829	– 159'017
Übriger Betriebsaufwand	– 152'071	– 134'671
Sachversicherungen, Abgaben	– 66'034	– 64'056
Verwaltungsaufwand	– 575'262	– 525'683
Werbe und Verkaufsaufwand	– 216'162	– 191'990
Sonstiger Betriebsaufwand	– 3'399'071	– 3'293'349
Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Steuern (EBITDA)	1'117'518	979'258
Abschreibungen mobile Sachanlagen	– 931'019	– 540'969
Abschreibungen immobile Sachanlagen	– 212'820	– 13'000
Abschreibungen	– 1'143'839	– 553'969
Verlust aus Abgang mobile Sachanlagen	0	– 1'134
Gewinn aus Abgang mobile Sachanlagen	12'001	5'325
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	– 14'320	429'480
Finanzaufwand	– 56'028	– 19'212
Finanzertrag	116'471	101'486
Betriebsergebnis vor Steuern (EBT)	46'123	511'754
Ausserordentlicher Aufwand	0	– 254'586
Ausserordentlicher Ertrag	225'000	0
Direkte Steuern	4'699	50'142
Statutarisches Ergebnis	275'822	307'310

Bilanz

per 31. Dezember

	2019 CHF	2018 CHF
AKTIVEN		
Flüssige Mittel	217'042	209'322
Forderungen Lieferung + Leistung	2'736'834	2'897'214
Übrige kurzfristige Forderungen	356'578	314'507
Warenvorräte	3'711'546	3'180'868
Aktive Rechnungsabgrenzungen	2'400	3'108
Umlaufvermögen	7'024'400	6'605'019
Darlehen und Finanzanlagen	2'175'643	1'891'343
Mobile Sachanlagen	932'000	542'000
Anlagen im Bau	0	1'836'433
Immobilien Sachanlagen	2'690'718	735'396
Anlagevermögen	5'798'361	5'005'172
Aktiven	12'822'761	11'610'191
PASSIVEN		
Verbindlichkeiten Lieferung + Leistung	426'994	454'584
Kontokorrent fenaco Genossenschaft (verzinslich)	4'636'553	4'550'830
Kurzfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	2'000'000
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	33'891	37'396
Passive Rechnungsabgrenzungen	143'951	180'493
Kurzfristige Rückstellungen	100'979	134'929
Kurzfristiges Fremdkapital	5'342'368	7'358'232
Langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	3'000'000	0
Langfristige Rückstellungen	222'584	229'972
Langfristiges Fremdkapital	3'222'584	229'972
Grundkapital	800'000	800'000
Gesetzliche Kapitalreserven	400'000	400'000
Freiwillige Gewinnreserven	2'780'000	2'514'677
Bilanzergebnis	277'809	307'310
Eigenkapital	4'257'809	4'021'987
Passiven	12'822'761	11'610'191

Geldflussrechnung

1. Januar bis 31. Dezember

	2019 CHF	2018 CHF
Statutarisches Ergebnis	275'822	307'310
Abschreibungen	1'143'839	553'969
Veränderung von Rückstellungen	– 41'338	65'429
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen	10'000	– 168'000
Verlust aus Abgang von Sachanlagen	0	255'720
Gewinn aus Abgang von Sachanlagen	– 12'001	– 5'325
Cashflow	1'376'322	1'009'103
Geldfluss aus Nettoumlaufvermögen	– 489'298	– 1'284'703
Geldfluss aus Betriebstätigkeit	887'024	– 275'600
Investitionen in Finanzanlagen	– 284'300	– 276'300
Investitionen in Sachanlagen	– 1'656'233	– 2'620'821
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	15'506	7'739
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	– 1'925'027	– 2'889'382
Ergebnis vor Finanzierung	– 1'038'003	– 3'164'982
Veränderung Finanzierung fenaco	85'723	1'267'452
Zunahme aus kurzfr. Finanzierungsvereinbarungen	0	2'000'000
Abnahme aus kurzfr. Finanzierungsvereinbarungen	– 2'000'000	– 1'076
Zunahme aus langfr. Finanzierungsvereinbarungen	3'000'000	0
Ausschüttungen von Eigenkapital	– 40'000	– 40'000
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	1'045'723	3'226'376
Veränderung Flüssige Mittel	7'720	61'394
Flüssige Mittel Anfang Jahr	209'322	147'928
Flüssige Mittel Ende Jahr	217'042	209'322
Nachweis Veränderung Flüssige Mittel	7'720	61'394

Anhang zur Jahresrechnung 2019

Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

Allgemeiner Grundsatz

Buchführung und Rechnungslegung der Unternehmung erfolgen nach den Ausführungen des Standards «Finanzielle Führung LANDI». Neben den gesetzlichen Bestimmungen ist dieser Standard mit den entsprechenden Vorgaben der fenaco Gruppe abgestimmt. 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

Beteiligte: fenaco Genossenschaft und Gesellschaften, an welchen die fenaco Gruppe eine Mehrheitsbeteiligung hält.

Beteiligungen: Gesellschaften, an welchen mindestens 20 % direkt oder indirekt gehalten werden.

LANDI: Gesellschaften der fenaco-LANDI Gruppe, welche nicht von 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.

Anhang zur Jahresrechnung 2019

	2019 CHF	2018 CHF
Angaben zu wesentlichen Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
Dritte	2'714'834	2'779'124
LANDI	0	21'745
Beteiligte	22'000	96'345
TOTAL Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2'736'834	2'897'214
Darlehen und Finanzanlagen		
Dritte	143	143
fenaco Gruppe	2'175'500	1'891'200
TOTAL Darlehen und Finanzanlagen	2'175'643	1'891'343
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
Dritte	393'994	367'694
LANDI	1'000	5'048
Beteiligte	32'000	81'842
TOTAL Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	426'994	454'584
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten		
Dritte	0	0
fenaco Gruppe	0	2'000'000
TOTAL kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	0	2'000'000
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten		
fenaco Gruppe	3'000'000	0

Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2 OR

Nettoauflösung stiller Reserven

Nettoauflösung von stillen Reserven

2019
CHF

36'000

2018
CHF

421'000

Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

59

49

Leasingverbindlichkeiten und Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen/Baurechten

1 – 5 Jahre

10'560

10'560

über 5 Jahre

123'024

125'136

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.

Arbeitgeber Beitragsreserven Pensionskasse

Guthaben per Bilanzstichtag

607'479

874'211

Gesamtbetrag der für Verbindlichkeiten Dritter bestellte Sicherheiten

UBS Cash Pool: Die LANDI Jungfrau AG ist Mitglied in einem Cash Pool der fenaco Gruppe. Zur Sicherstellung aller bestehenden und künftig entstehenden Ansprüche der UBS aus dem Cash Pool haben die Poolteilnehmer der UBS ein Pfandrecht über die zukünftige Saldoforderung der Poolteilnehmer gegenüber der UBS gewährt.

Erläuterungen zu ausserordentlichen, einmaligen oder periodenfremden Positionen der Erfolgsrechnung

Ausserordentlicher Aufwand

0

254'586

Verlust aus Veräusserung von Anlagevermögen

0

254'586

Ausserordentlicher Ertrag

225'000

0

Auflösung Arbeitgeberbeitragsreserven

225'000

0

Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

Weitere Angaben

Im Weiteren bestehen keine ausweispflichtigen Positionen.

Erläuterungen zur Jahresrechnung 2019

Bilanz 2019

Umlaufvermögen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Debitorenguthaben) inkl. übrigen kurzfristigen Forderungen belaufen sich auf TCHF 3'093 (VJ TCHF 3'212). Das betriebsnotwendige Delkredere ist gegenüber Vorjahr erhöht worden und beträgt TCHF 50 (VJ 40). Die Warenvorräte werden zu Einstandspreisen bewertet. Unter den aktiven Rechnungsabgrenzungen sind Forderungen gegenüber Dritten enthalten.

Anlagevermögen

Die Finanzanlage entspricht dem Anteilscheinkapital der fenaco, das im Jahr 2019 um TCHF 284 erhöht worden ist und neu TCHF 2'176 beträgt. In den mobilen Sachanlagen sind die Einrichtungen der LANDI Läden, das Büromobiliar, die Informatik sowie der Fahrzeugpark eingeschlossen. Die immobilisierenden Sachanlagen bestehen aus dem Gebäude Brienz und der Tankstelle mit Shop und Lanzenwaschanlage in Reichenbach.

Fremdkapital

Der Warenkontokorrent der fenaco ist ein Bestandteil der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und wird einzeln ausgewiesen. In den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind die Verpflichtungen Tankkartendepots eingeschlossen. Die kurzfristigen Rückstellungen umfassen die Ferien- und Überzeitabgrenzungen gegenüber dem Personal (TCHF 101). Die passiven Rechnungsabgrenzungen bilden die noch ausstehenden Verpflichtungen gegenüber Dritten.

Die langfristige verzinsliche Finanzverbindlichkeit von TCHF 3'000 ist eine Hypothek bei der fenaco, welche im Zusammenhang mit dem Neubau Reichenbach abgeschlossen wurde.

In den langfristigen Rückstellungen sind TCHF 86 (VJ 114) für das Feriensparkonto enthalten sowie TCHF 137 (VJ 116) für Dienstalterszulagen.

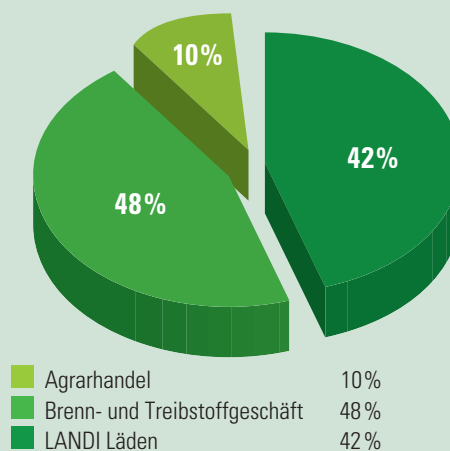
Eigenkapital

Das ausgewiesene Eigenkapital beträgt gemessen an der Bilanzsumme 33.2 % (VJ 34.6 %).

Erfolgsrechnung 2019

Nettoverkaufserlöse

Die erzielten Warenverkäufe verteilen sich auf folgende Bereiche (in TCHF):



in TCHF	2019	2018
Agrarhandel	5'753	5'583
Detailhandel	25'662	25'259
Brenn- und Treibstoffgeschäft	29'131	26'519
Nettoumsatz aus Warenhandel	60'546	57'361

Bruttogewinn

Der Bruttogewinn beträgt gemessen am Warenverkaufserlös 14.0 % (VJ 14.2 %).

Dienstleistungserträge

Diese Position setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2019	2018
Erlös Agrarhandel	16	21
Erlös LANDI Läden	12	12
Erlös Autopflege	48	0
Erlös Heizölhandel	21	23
Erlös Immobilien/Mieteinnahmen	6	6
Erlös Fahrzeuge	20	20
Erlös Administration	54	48
Erlös Werbung	20	11
Total Dienstleistungserträge	197	141

Personalaufwand

Unter dem Personalaufwand sind die Löhne, die Leistungen an Sozialeinrichtungen, die übrigen Personalaufwände sowie die Abgrenzungen für Überzeit und Ferien gebucht. Gemessen am Betriebsertrag beträgt die Lohnsumme 48.0% (VJ 48.5%).

Miet- und Leasingaufwand

In dieser Position sind die Miet- und Leasingaufwände für die Immobilien Interlaken, Meiringen, Frutigen sowie die Tankanlage Grindelwald und die Tankstelle an der Rugenparkstrasse enthalten. Ebenfalls bilden der Baurechtszins Brienz sowie weitere kleinere Mietobjekte einen Bestandteil dieser Aufwandposition.

Unterhalts- und Reparaturaufwand

Darunter sind die Aufwendungen für den Unterhalt und die Reparaturen an Immobilien, Mobilien, Einrichtungen und Fahrzeugen zu verstehen.

Energieaufwand

Der Energieaufwand enthält die Aufwendungen für Strom, Wasser/Abwasser, Heizung und den Treibstoffverbrauch.

Ausgangsfrachten

Bei den Ausgangsfrachten handelt es sich hauptsächlich um Frachtzuschläge im Brenn- und Treibstoffhandel, die von Fremdtransporteuren verrichtet werden. Neu wird diese Position im Warenaufwand verbucht.

Übriger Betriebsaufwand

Diese Position beinhaltet die Aufwendungen für Reinigung, Kehrrecht, Entsorgung, Verpackungs- und Betriebsmaterial sowie die übrigen Betriebsaufwände.

Sachversicherungen und Gebühren

Unter diese Position fallen die Gebäude-, Sach- und Haftpflichtversicherungen sowie sämtliche Gebühren und Abgaben (Fahrzeug- und Liegenschaftssteuern).

Verwaltungsaufwand

Die Aufwendungen für Büroverbrauchsmaterial, Telekommunikation, Porti, Kommissionen von Kredit- und Debitkarten sowie die Post- und Bankspesen, Informatikaufwand, Beratungs- und Revisionsaufwand sowie Auslagen für Spesen und Versammlungen bestimmen diese Position.

Werbe- und Verkaufsaufwand

Darunter fallen die Inserate, die Werbedrucksachen, die Kundenanlässe (bspw. Gewerbeausstellungen), Dekorationsmaterial sowie die übrigen Werbe- und Sponsoringaktivitäten.

Abschreibungen

Die Abschreibungen setzen sich wie folgt zusammen:

in TCHF	LJ	VJ
Fahrzeuge	53	107
Mobile Sachanlagen (inkl. EDV)	878	434
Immobilien Sachanlagen	213	13
Total	1'144	554

Finanzaufwand/Finanzertrag

Im Finanzaufwand sind die Zinsen der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten, des Kontokorrents fenaco sowie der Hypothek fenaco enthalten. Im Finanzertrag sind neben den Zinserträgen aus den flüssigen Mitteln, die Kursgewinne und die Debitorenverzugszinse auch der Zinsertrag auf dem Anteilscheinkapital verbucht.

Ausserordentlicher Ertrag

Die Position ausserordentlicher Ertrag enthält eine Auflösung der Arbeitgeberbeitragsreserve.

Verwendung Bilanzergebnis

	31.12.2019 CHF	31.12.2018 CHF
Gewinnverwendung Antrag der Verwaltung:		
Vortrag vom Vorjahr	1'987	0
Statutarisches Ergebnis	275'822	307'310
Bilanzergebnis	277'809	307'310
Dividendenausschüttung (5%)	– 40'000	– 40'000
Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven	– 230'000	– 265'323
Vortrag auf neue Rechnung	7'809	1'987

Bericht der Revisionsstelle



Tel. +41 31 327 17 17
Fax +41 31 327 17 38
www.bdo.ch

BDO AG
Hodlerstrasse 5
3001 Bern

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision der Jahresrechnung 2019

LANDI Jungfrau AG, Interlaken

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der LANDI Jungfrau AG für das am 31. Dezember 2019 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 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, 24. Februar 2020

BDO AG

Thomas Bigler

Leitender Revisor

Zugelassener Revisionsexperte

ppa. Sibylle Schmid

Zugelassene Revisionsexpertin

LANDI Events 2019 zum Zweiten ...



TopShop Reichenbach – Einrichten



TopShop Reichenbach – wir sind bereit



TopShop Reichenbach – Eröffnung



Wir unterstützen den Sport
in unserer Region.



mit *Liebi* gemacht
Produkte aus unserer Region

Interlaken Frutigen Reichenbach Meiringen Brienz
landijungfrau.ch

Landi
JUNGFRAU AG

 **AGROLA**

LANDI Jungfrau AG

Untere Bönigstrasse 50
Postfach 723
3800 Interlaken
www.landijungfrau.ch
info@landijungfrau.ch

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

Sam Suter
Tel. 058 434 34 34
samuel.suter@landijungfrau.ch

Realisation

LANDI Jungfrau AG
www.landijungfrau.ch
info@landijungfrau.ch

Layout und Gestaltung

Nufer Grafik
3800 Unterseen

Druck

Sutter Druck AG
3818 Grindelwald

