

Landi contact



12 *Der «Beeripuur» aus Schwyz*

Martin Kündig vertreibt seine Produkte am liebsten ab Hof – damit hat er gute Erfahrungen gemacht.

Grossauftrag für Schweizer Holzboxen 03

Erster klimaneutraler LANDI Standort der fenaco 07

Social Media in der Landwirtschaft – Sinn oder Unsinn? 18

MITGLIEDER FRAGEN



Yann Bonjour,
Landwirt
fragt:

ICH HABE VON INNOVAGRI GEHÖRT. WIE UND WOFÜR KANN ICH DIESE PLATTFORM NUTZEN?

Auf den Ackerflächen seines Landwirtschaftsbetriebes in der Gemeinde Lignières (NE) baut Yann Bonjour Getreide und Ölsaaten in Direktsaat an.

Das fenaco Tochterunternehmen AGROLINE lancierte im April gemeinsam mit den LANDI Genossenschaften die Technologieplattform Innovagri. Damit fördern wir die Einführung und überbetriebliche Nutzung von neuen Technologien in der Schweizer Landwirtschaft. Ziel der Plattform ist es, innovative Methoden für den nachhaltigen Pflanzenschutz zu testen und schnell bei den Schweizer Landwirtinnen und Landwirten einzuführen. In einem ersten Schritt werden den Mitgliedern drei innovative Technologien angeboten: crop.zone, ecoRobotix und xPower. Landwirtschaftsbetriebe haben die Möglichkeit, diese neuen Technologien tageweise einzusetzen – ob für Tests vor der eigenen Investition oder bei punktuellm Bedarf. Für die Landwirtschaftsbetriebe entfällt so der grosse administrative, logistische und finanzielle Aufwand bei der Anschaffung und im Unterhalt. Die Technologie, deren Lizenzierung und die technische Beratung stellt AGROLINE sicher, während die LANDI Genossenschaften für den Vertrieb und den Einsatz vor Ort verantwortlich sind. Zurzeit nehmen 13 LANDI-Genossenschaften an dem Pilotprojekt teil und bieten ihren Mitgliedern eine oder mehrere der drei Technologien an. Interessierte Landwirtinnen und Landwirte können sich unter innovagri@fenaco.com melden.



Michael Feitknecht,
Leiter Departement
Pflanzenbau, fenaco
Genossenschaft
antwortet:

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

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

Onlineshop für Pferdefutter erfolgreich gestartet

HERZOGENBUCHSEE/BE Der Click & Collect Onlineshop shop.hypona.ch von Hypona wird bereits rege genutzt. Pferdeinteressierte können ihre Produkte in ihre Wunsch-LANDI liefern lassen und vor Ort abholen und bezahlen. Mit dem neuen Onlineshop profitieren Kundinnen und Kunden von der vielfältigen Produktpalette und kommen ohne grossen Aufwand zu ihrem

gewünschten Produkt. Für die LANDI bietet der Shop mehr Flexibilität, da Spezialprodukte nur auf Kundenwunsch beschafft und sicher verkauft werden können. Diese Erfahrung hat auch die LANDI Frila in Eiken gemacht. Ihre Kunden schätzen die enorme Produktvielfalt und die Möglichkeit, das Futter online bestellen zu können. ■

Impressum LANDI Contact

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

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

Redaktion: Samuel Eckstein, Leitung (se), Manuela Eberhard, Blattmacherin (me), Dr. Katharina Kempf (kek), Chantal Kunz (ck), Martina Peyer (mp)

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

Layout: Unternehmenskommunikation fenaco Genossenschaft

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

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

Bild Titelseite: Chantal Kunz

DiVino SA und Rutishauser Weinkellerei AG bündeln ihre Kräfte

SCHERZINGEN/SH Die fenaco Genossenschaft geht mit der französischen Agrargenossenschaft InVivo eine strategische Partnerschaft im Bereich Wein ein. So übergab InVivo Wine per 1. April 2021 die Geschäftsaktivitäten seines Ostschweizer Weinunternehmens Rutishauser Weinkellerei in Scherzingen an DiVino.

Sowohl Rutishauser als auch DiVino kellern Ostschweizer Qualitätsweine. Gemeinsam übernehmen sie pro Jahr rund 2,5 Mio. Kilogramm Trauben. Beide sind zudem erfolgreich im Weinvertrieb tätig, wobei sich die Portfolios ideal ergänzen. Durch die Bündelung der Kräfte kann künftig ein noch attraktiveres Weinsorti-

ment angeboten werden – sowohl für Privatpersonen im Direktvertrieb wie auch in der Gastronomie und dem Detailhandel. Die Vinifikation und Abfüllung von Wein wird künftig auf die Weinkellerei von DiVino am Stadtrand von Winterthur (ZH) konzentriert. Diese wurde 2017 neu eröffnet.

Der Produktionsbetrieb von Rutishauser in Scherzingen wird Mitte 2021 geschlossen, der beliebte Weishop hingegen bleibt bestehen. Neu treten die beiden Unternehmen unter dem gemeinsamen Namen Rutishauser-DiVino auf.

Rund zwei Drittel der Belegschaft von Rutishauser wurden übernommen,

darunter alle Lernenden. Für die übrigen Mitarbeitenden sucht InVivo nach Lösungen. ■



Der Weishop in Scherzingen.
Bild: Manuela Eberhard

Grossauftrag für Schweizer Holzboxen vergeben

BERN/BE fenaco Landesprodukte hat bei zwei Schweizer Herstellern 4700 Holzboxen bestellt. Es handelt sich um den grössten Auftrag für diese Gemindeart, der in der Schweiz je vergeben worden ist. Zum Zug kommen das Ementaler Unternehmen WK-Paletten AG und der Aargauer Holzbetrieb Ruedersäge AG.

fenaco Landesprodukte ist die Drehscheibe für die Kartoffel- und Lagergemüseernte von rund 500 Schweizer Landwirtinnen und Landwirten. Sie liefern ihre Produkte bei fenaco Landesprodukte an, wo sie in Holzboxen gelagert, kommissioniert und vertrieben werden. Seit Jahren arbeitet die fenaco darauf hin, die Gebinde vermehrt bei Schweizer Partnern zu beziehen. Bislang konnten punktuell

bereits Aufträge für neue Holzboxen aus Schweizer Produktion vergeben werden. Für die Beschaffung grosser Volumen musste jedoch mangels Verfügbarkeit auf dem Schweizer Markt auf ausländische Lieferanten zurückgegriffen werden.

Die Boxen aus einheimischer Produktion sind mit dem Label Schweizer Holz ausgezeichnet. Mit der Kombination von Nadel- und Eichenholz setzt fenaco Landesprodukte bewusst auf eine hochwertige Ausführung. Denn robuste Holzboxen sind für den reibungslosen Betrieb und den Einsatz als Tauschgebinde in der Branche zentral. Die Auslieferung an die Produzentinnen und Produzenten erfolgt verteilt über die kommenden Monate. ■

DIE ZAHL

11
Tonnen Kartoffeln

heiven die Mitarbeitenden in der Kartoffelpackerei von Steffenris in Bätterkinden (BE) jeden Tag in die Höhe. Nun haben sie Unterstützung erhalten. Mehr dazu sehen Sie im Video:



VOM SAATGUT AUF DEN FUSSBALLPLATZ

Ein schöner Rasen ist ein Segen – der perfekte Fussballrasen eine Wissenschaft.

Der Bereich Profi Grün von UFA-Samen entwickelt individuelle Rasenmischungen und bedient damit Kunden aus der ganzen Schweiz.

Text: Manuela Eberhard



Weil Fussballrasen schnell einsatzbereit sein muss, wird oft Rollrasen verlegt. Bild: Wavebreak Media

Aus rund 200 Millionen Grashalmen besteht der durchschnittliche Fussballrasen, wie wir ihn aus Sportstadien kennen. Die Anforderungen an das 105 mal 68 Meter grosse grüne Spielfeld sind genauso hoch wie an die Spielerinnen und Spieler, die darauf kicken. Selbst unter höchster Belastung soll der Rasen nur wenig nachgeben, trittfest und immergrün sein und

sich auch nach intensiven Matches schnell wieder erholen. Eine Herausforderung für diejenigen, die den «perfekten» Fussballrasen entwickeln.

Eine «sportliche» Mischung

«Eine Mischung aus Englisch Raigras, Wiesenrispe und Rotschwengel hat sich als ideal erwiesen», erklärt Beat

Weber. Englisch Raigras könne besonders gut Unkraut unterdrücken, keime sehr schnell und bilde einen dichten Bestand, während Wiesenrispe zwar etwas länger brauche, dafür aber für seine Robustheit bekannt sei. «In Kombination sind diese Gräser unschlagbar und ergänzen sich hervorragend. Damit erhalten wir einen Rasen, auf dem man sich austoben kann,

Kleinparzellen umfasst der Versuchsgarten von UFA-Samen.



wie es auf Sportplätzen eben der Fall ist.» Weber ist Fachberater Profi Grün bei der LANDI Reba und für das Gebiet Basel und Nordwestschweiz verantwortlich. Im Bereich Profi Grün von UFA-Samen wird ein breites Sortiment an individuellen Spezialrasenmischungen für Neu- und Nachsaaten vermarktet.

Die drei Gräser sind auch im Futterbau sehr wichtig. Im Rasen hat die Pflanzenzüchtung jedoch ganz andere Ziele: Die Gräser sollen möglichst niedrig wachsend sein, wenig Schnittgut erzeugen und dafür eine dichte Grasnarbe bilden. Rasengräser müssen daher sehr feinblättrig sein und dürfen keine Stängel bilden, damit sie den regelmässigen Schnitt ertragen. Auch gegenüber Krankheiten müssen sie robuster sein, da die Pflanzen sehr eng zusammenstehen, mit hohen Temperaturen kämpfen (in kesselförmigen Sportstadien bis zu 50 Grad) sowie regelmässig bewässert werden.

Der perfekte Rasen aus dem Versuchsgarten

Eine Spitzenrasenmischung kann jedoch nur entstehen, wenn sich das Saatgut in den Schweizer Verhältnissen bewährt. Getestet wird dies im betriebseigenen Versuchsgarten des Bereichs Profi Grün von UFA-Samen. Auf rund 750 Kleinparzellen säen die Spezialisten jedes Jahr diverse Rasenzuchtarten aus aller Welt aus. Diese

prüfen sie sorgfältig unter den heimischen Bedingungen. Unterschiedliche Kriterien spielen für die Bewertung eine Rolle, etwa wie das Auflaufverhalten und die Jugendentwicklung sind, ob die Gräser genügend bestocken, um eine geschlossene Grasnarbe zu bilden, wie krankheitstolerant die Graszüchtung ist und ob sie starken Belastungen – wie einem Fussballspiel – standhält und sich anschliessend rasch regeneriert. Darüber hinaus entscheiden auch optische Aspekte wie die Farbe und Blattbreite mit. Aufgrund der Erkenntnisse aus dem Versuchsgarten werden dann die Saatgutmischungen für den Rasen erstellt. Da es laufend neue Sortenzüchtungen gibt, entwickelt UFA-Samen die Rasenmischungen Jahr für Jahr weiter. Nachdem ein

Rasen neu angelegt worden ist, braucht er Zeit und gute Pflege, er belastbar wird. Vor allem im Profisportbereich fehlt diese Zeit jedoch oft, weshalb Sportstadien in solchen Fällen auf Rollrasen zurückgreifen. Gerade bei extrem beanspruchten Berei-



Für den Fussballplatz in Riehen wurde im Herbst 2020 ein neuer Rollrasen verlegt. Bild: UFA-Samen

chen wie dem Torraum hat die Rasennachsaat zu wenig Zeit, sich genügend zu entwickeln. Die pflegeintensive Anzucht des Rasens wird in diesem Fall von Rollrasenproduzenten übernommen. Frisch verlegt benötigt Rollrasen lediglich rund 3 Wochen, bis er voll belastet werden kann. Diese Möglichkeit des sofort grünen Rasens wissen auch Private und Gartenbaubetriebe sehr zu schätzen. Rollrasen kann das ganze Jahr über verlegt werden, einzig Bodenfrost gebietet Einhalt.

Gute Beratung ist entscheidend für einen langlebigen Rasen

Im Spätherbst 2020 stand die Sanierung der Sportanlage Grendelmatte in Riehen (BS) an. Der in die Jahre gekommene Fussballplatz musste von Grund auf saniert werden. Eine DIN-Norm gibt vor, wie die Spielfläche aus Naturrasen konstruiert werden soll. Nebst dem Einbau von Be- und Entwässerungssystemen wurden auch die Rasentragschicht sowie der Unterbau neu aufgebaut. Da der Fussballplatz erst im November für die Rasensaat bereit gewesen wäre,



Rollrasen kann das ganze Jahr über verlegt werden. Bild: UFA-Samen

er aber bereits zu Saisonbeginn Anfang März spielbereit sein musste, haben sich die Betreiber der Anlage für das Verlegen von Rollrasen entschieden. Rollrasen für Sportplätze benötigt einen sehr sandhaltigen Aufbau und muss von höchster Qualität sein.

Auch das schreibt die DIN-Norm vor. Von der Wahl der richtigen Rasenmischung bis zur Aussaat oder dem Verlegen des Rollrasens und der nachfolgenden Pflege entscheiden oft kleinste Details über einen schönen, gesunden und belastbaren Rasen. Dies bedarf eines sehr gut geschulten Auges, viel Know-how sowie eines grossen Erfahrungsschatzes. «Gerade im Sportstadionbereich arbeiten wir auch nach dem Verlegen des Rasens eng mit den Greenkeepern zusammen», erklärt Beat Weber. Die Fachberater von UFA-Samen Profi Grün stünden stets mit hilfreichen Tipps zur Seite, sodass nötige Optimierungen für die professionelle Kundschaft rechtzeitig realisiert werden können. Mit ihrem kompetenten und umfassenden Wissen von der Pflege eines Blumenrasens bis zu Golfgreens, extensiver Böschungsbegrünung und Freizeitanlagen steht das Beratungsteam für Gräser und Rasen aller Art zur Stelle. ■



Aus rund 200 Millionen Grashalmen besteht ein regulärer Fussballrasen.

LANDI Küssnacht AG betreibt den ersten CO₂-neutralen Standort

KÜSSNACHT/SZ Als erster LANDI Standort der fenaco Gruppe wird jener in Küssnacht seit Anfang 2021 klimaneutral betrieben. Dazu wurden im Rahmen eines Projekts unterschiedliche interne Massnahmen ergriffen, beispielsweise die Installation einer Photovoltaik-Anlage und die Umstellung auf LED-Beleuchtung. Damit und durch den Bezug von Wasserkraft-Strom aus dem Netz spart die LANDI Küssnacht über 108 Tonnen CO₂ pro Jahr. Bereits beim Bau des Standorts im Jahr 2007 wurde auf einen umweltfreundlichen Betrieb geachtet: Die Gebäudekonstruktion ist aus 100 Prozent Schweizer Holz und seit Beginn ist eine umweltfreundliche Holzpellets-Heizung in Betrieb. Gemeinsam mit externen Beratern berechnete die LANDI Küssnacht 2017 ihren CO₂-Fussabdruck. Dabei wurden die Emissionen in drei verschiedene Kategorien eingeteilt: Die direkten Emissionen aus Anlagen der LANDI, die indirekten Emissionen aus der Herstellung eingekaufter Energie und alle anderen indirekten Emissionen, die bei



Die verbleibenden CO₂-Emissionen kompensiert die LANDI Küssnacht in einem Schweizer Klimaschutzprojekt.

spielsweise aus der Herstellung der verkauften Produkte oder dem Pendlerverkehr der Mitarbeitenden entstehen. Auf dieser Grundlage konnten die verschiedenen Massnahmen zur Reduktion der eigenen Emissionen bestimmt werden. Übrig blieben knapp 86 Tonnen CO₂, welche die LANDI vorerst nicht durch betriebliche Massnahmen reduzieren kann. Diese werden nun dort kompensiert, wo sie entstehen: in der Schweiz. Mit dem Kauf von Zertifikaten finanziert die LANDI Küssnacht die optimierte Waldbewirtschaftung der Oberallmeindkorporation Schwyz. Auch die verbleibenden Emissionen beabsichtigt die LANDI fortlaufend zu reduzieren: Mit der Umrüstung der Kältean-

lage auf ein Kältemittel mit geringerem Treibhausgaspotenzial können zusätzliche 11,9 Tonnen und mit dem Wechsel auf ein Elektro-Firmenfahrzeug bis zu 2,7 Tonnen CO₂ eingespart werden. Langfristig soll die Kälteanlage durch eine mit natürlichem Kältemittel ersetzt werden. ■

Seit Anfang 2020 engagiert sich die Fachgruppe Nachhaltigkeit LANDI (FNL) im Auftrag der Schweizerischen Geschäftsführervereinigung spezifisch für die Nachhaltigkeitsziele der LANDI. Gegenwärtig werden von der FNL die Nachhaltigkeitsstrategie und konkrete Massnahmen im Detail erarbeitet. Die Energieeffizienzsteigerung und die Reduktion des CO₂-Fussabdrucks sind wichtige Zielsetzungen, welche mit dem Pilotprojekt in Küssnacht erreicht wurden. Interessierte LANDI, die einen Standort oder ihr ganzes Unternehmen CO₂-neutral stellen möchten, melden sich bei der fenaco Dienstleistungseinheit Nachhaltigkeit und Umwelt.

CHF 65 000 Gesamtgewinn bei Volg Wettbewerb: Aus Liebe zum Dorf und all seinen Vereinen

WINTERTHUR/ZH Aus Liebe zum Dorf und all seinen Vereinen hat sich Volg etwas Besonderes ausgedacht. Vereine können sich mit einem Foto und einem kurzen Text darüber, wer sie sind und weshalb sie den Gewinn brauchen, auf volg.ch/win anmelden

und so Geld für die Vereinskassen gewinnen. Das Voting läuft vom 10. Mai bis 18. Juli 2021. Zu gewinnen gibt es sieben Jurypreise im Wert von je CHF 5000 und drei Publikumspreise im Wert von je CHF 10 000. Auch wer abstimmt, hat Gewinnchancen. Wer

mitvoted, gewinnt mit etwas Glück Volg Genuss: Unter allen Abstimmenden werden 100 Volg Geschenkkarten im Wert von je CHF 50 verlost. Weitere Informationen stehen auf der Webseite oder auf Facebook unter Volg Vereinswettbewerb. ■

Volg Wila im Provisorium

WILA/ZH Der Volg Wila ist in seinen vorübergehenden Standort umgezogen. Neu können Kunden an der Tössalstrasse 31 gleich hinter dem bisherigen Laden ihren Einkauf tätigen. Dort wird der Volg für die nächsten anderthalb Jahre bleiben. Denn das Gebäude, in welchem sich der Volg bis anhin befand, wird abgebrochen und weicht einem Neubau. Im Herbst 2022 soll dort auch der neue Volg Laden eröffnet werden. Dank dem Umzug ins Provisorium bleibt der Laden während der gesamten Bauzeit geöffnet und der Einkauf kann weiterhin im Dorf erledigt werden. Für die LANDI Wila-Turbenthal, zu der der Volg gehört, war dies besonders wichtig. Viele der Kundinnen und Kunden besäßen kein Auto. Zudem habe die Corona-Pandemie gezeigt, wie wichtig regionale Einkaufsmöglichkeiten seien. Eine Herausforderung war der Umzug dennoch: Da das Provisorium nur halb so gross ist, musste das Sortiment vorübergehend reduziert werden. So müssen Kundschaft und Betreiber vorläufig auf die beliebte Käse-Ecke verzichten. Immerhin: Der neue Volg wird sogar etwas grösser sein. Dann hat es noch mehr Platz für regionale Produkte. ■



Bis im Herbst 2022 befindet sich der Volg Wila in einem Provisorium. Bild: Manuela Eberhard

Volg zeichnete fünf «Läden des Jahres 2020» aus

WINTERTHUR/ZH Mehr Menschen im Homeoffice, mehr Schweizerinnen und Schweizer, die Ferien in den heimischen Bergen machten: Das Einkaufen im Dorf und Ferienort, wo Volg seit jeher stark verankert ist, gewann 2020 noch mehr an Beliebtheit. Alle Teams der rund 600 Volg Läden haben Höchstleistungen erbracht und sorgten trotz erheblichem Mehraufwand dafür, dass man im Dorf gewohnt «frisch und fründlich» einkaufen konnte. Fünf Läden aus fünf Kantonen haben sich dabei mit besonders



Der Pokal «Läden des Jahres» aus Tessiner Granit geht jedes Jahr an Volg Läden, die überdurchschnittliches geleistet haben. Bild: Volg

herausragenden Leistungen in verschiedenen Bereichen hervorgetan und erhalten dafür die von Volg jährlich vergebene Auszeichnung «Laden des Jahres». Über einen Pokal aus Tessiner Granit und eine dazugehörige Urkunde freuten sich die Laden-Teams im Volg Fuluhen (SO), Herznach (AG), Oberwil b. Zug (ZG), Oey (BE) und Scuol Center Augustin (GR). In die Bewertung fliessen nebst dem Engagement der Mitarbeitenden weitere Aspekte ein wie die kompromisslose Frische, die Umsatzentwicklung sowie die Attraktivität des Ladenbilds oder der Öffnungszeiten. Für die unterschiedlichen Verkaufsteams ist die Auszeichnung insbesondere nach dem strengen Jahr 2020 eine grosse Würdigung ihrer täglich erbrachten Leistung und ein Ansporn, die Kundinnen und Kunden weiterhin kompetent und «frisch und fründlich» zu bedienen. Offiziell anstossen dürfen die Gewinner leider noch nicht, aber man ist sich einig: Das wird nachgeholt! ■

Eröffnung der grössten LANDI im Kanton Zug

BAAR/ZG Am 25. Februar 2021 eröffnete in Baar der neue LANDI Laden der LANDI Zugerland. Es war ein langer Weg, den die Betreiber gehen mussten, bis es soweit kam: 15 Jahre lang suchte man in den Gemeinden Zug und Baar nach einem geeigneten Standort für einen LANDI Laden in dieser Grösse. Als 2017 die ehemalige Chemiefabrik Trichema zum Verkauf stand, nutzte man die Chance, wenn auch mit Risiko. Denn durch die vorherige Firma war eine Verschmutzung des Bodens entstanden die schlussendlich

höher ausfiel, als erwartet. Dies war zusätzlich problematisch, da sich das Gelände nahe am Grundwasserschutzgebiet befindet. Mit viermonatiger Verzögerung steht nun an der Lättichstrasse 1 in Baar die grösste LANDI des Kantons Zug: Auf über 2000 Quadratmetern findet sich das gewohnte LANDI Sortiment. Neu sind auch die Büros der LANDI Zugerland im ehemaligen Fabrikgebäude untergebracht. Speziell ist, dass der Laden im Agrarbereich ebenfalls ein Sortiment für den Imkereibedarf anbietet. Damit gehört

Spatenstich für die neue LANDI Konolfingen

KONOLFINGEN/BE Am 17. Februar 2021 feierte die LANDI Aare den traditionellen Spatenstich für den Neubau des LANDI Ladens Konolfingen. Ende September 2021 soll die Verwaltung der LANDI Aare von Worb in die neuen Büroräumlichkeiten umziehen. Diese werden sich im 1. Obergeschoss befinden, gemeinsam mit weiteren Gewerbe- und Büroflächen, die noch zur Vermietung stehen. Im Dezember 2021 schliesslich soll der neue, moderne Laden im Erd-

geschoss eröffnet werden. Dessen Gesamtfläche wird rund 805 Quadratmeter betragen mit einem umfangreichen Sortiment, das dem wachsenden Kundenbedürfnis der Region Rechnung tragen soll. Damit es sich bequem einkaufen lässt, stehen den Kundinnen und Kunden 49 Gratis-Parkplätze zur Verfügung. Auf dem Dach des Gebäudes wird eine 60 kW Photovoltaik-Anlage installiert. Der erzeugte Solarstrom wird direkt auf dem Areal verbraucht. ■



Vertreter der Verwaltung und Geschäftsleitung der LANDI Aare sowie Vertreter der Strüby Konzept AG und der C. Bay AG beim traditionellen Spatenstich. Bild: LANDI Aare

er zu den 28 Api-LANDI des Api-Centers der fenaco Genossenschaft. Die LANDI Baar hat aber noch ein weiteres Bijou zu präsentieren. Angrenzend an den Laden führt der Hotzenhof aus Deinikon hier eine Filiale seines «Hof-Märchts». Hier werden von rund zehn Betrieben aus der Region Produkte wie Teigwaren, Mehle, Milchprodukte, Fleisch, Brände, Früchte und Gemüse verkauft.

In der Mitte des 200 Quadratmeter grossen Ladens stehen zudem Tische, die nach dem Lockdown zum Essen

und Trinken einladen. Während der Woche gibt es täglich ein Mittagsmenü, das auf dem Hotzenhof produ-

WAS IST DAS DENN?

Colchicin

Die Herbstzeitlose, mit dem optisch ähnlichen Krokus zu verwechseln, kann tödlich sein. Diese Pflanze enthält nämlich in allen Teilen das potente Gift Colchicin. Schon kleine Mengen erzeugen Vergiftungserscheinungen. Allerdings ist Colchicin auch nützlich, nämlich für die Pflanzenzüchtung. Dort wird es zur Verdoppelung des Genoms genutzt, da das Gift die Zellteilung an einem Punkt unterbricht. Das nun grössere Genom kann dann sogar weitervererbt werden. Entdeckt wurde diese Methode in den 1930er Jahren und wird zum Beispiel bei Rotklee-, Raigras- und Roggensorten angewendet. Warum aber macht man das? Pflanzen mit einem verdoppelten Genom sind vitaler und ertragreicher. Die Sorten werden als tetraploid (4n) bezeichnet. Beim Mais ist Colchicin ebenfalls nicht mehr wegzudenken und wird in der Hybridproduktion verwendet. ■



Der neue LANDI Laden Baar befindet sich im Baarer Lättich. Bild: Manuela Eberhard

ziert wird als Take-away. Zudem wird Kaffee von der Rösterei Stocker in Cham ausgeschenkt. ■

AUF DER FÄHRTE VON SHERLOCK HOLMES

In Meiringen, einem beschaulichen Dorf im Berner Oberland, kam vor über 100 Jahren Sherlock Holmes vermeintlich ums Leben. Ein pittoresker Rundweg lädt dazu ein, sich auf die Spuren des berühmtesten aller Detektive zu begeben.

Text: Manuela Eberhard



Der Kampf zwischen Sherlock Holmes und seinem Erzfeind Professor Moriarty endete mit einem Fall in die Tiefe. Bild: David Birri, Alpen Energie Meiringen

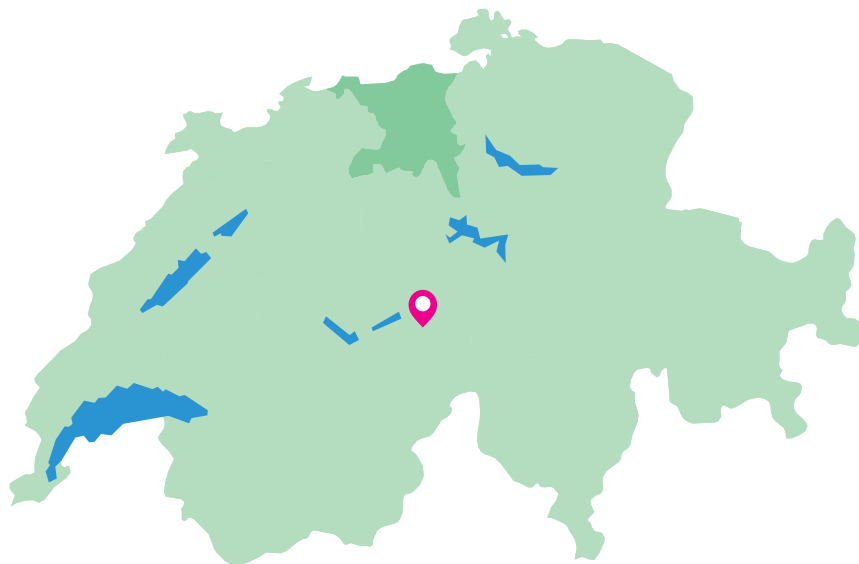
«Mit schwerem Herzen greife ich zur Feder, um den hervorragenden Geistesgaben meines Freundes Holmes für alle Zeiten das letzte Denkmal zu setzen.» Mit diesen Worten, gesprochen von Dr. Watson, beginnt Arthur Conan Doyle die Geschichte «Das letzte Problem» von Kult-Detektiv Sherlock Holmes. Fans wissen, dass dieses Kapitel das vorerst letzte gewesen sein

wird. Seine Tätigkeit hat den Detektiv aus London um die halbe Welt geführt – sein dramatisches Ende fand die Romanfigur schliesslich in den Reichenbachfällen bei Meiringen (BE).

Unterwegs auf dem Sherlock-Holmes-Fussweg

Ein abwechslungsreicher Rundweg bietet heute die Möglichkeit, die Fähr-

te von Sherlock Holmes aufzunehmen und seine letzten Minuten nachzuempfinden. Gestartet wird am Casinoplatz im Herzen von Meiringen. Der Platz ist nicht zu verfehlen, hier empfängt einen die lebengrosse Bronzestatue von Sherlock Holmes. Kurz nach dem Hotel Tourist biegt der Weg rechts ab. Es folgt eine Steigung vorbei an der wunderschönen



Luftige Meringue aus Meiringen



MEIRINGEN/BE Vor bald 400 Jahren soll das luftige Dessert aus Zucker und Eischnee in Meiringen erfunden worden sein. Ursprünglich als «Meiringe» bezeichnet, etablierte sich die Spezialität international als «Meringue». Es ist fast selbstverständlich, dass die leckere Süssigkeit in Variationen auch in der LANDI Meiringen verkauft wird – hergestellt von der Frutal Versandbäckerei, einem Familienbetrieb gleich neben der LANDI. ■

Eckdaten

Start/Ziel Casinoplatz Meiringen
Dauer Die 7,95 Kilometer sind in gut drei Stunden zu schaffen. Dabei bewältigt man etwas über 300 Höhenmeter. Mehr Infos unter: www.sherlockholmes.ch



Die Illustration von Sidney Paget zeigt Sherlock Holmes und Professor Moriarty im tödlichen Kampf. Bild: Sidney Paget

Schwendi hoch zum Hotel Zwirgi. Zwischen Schwendi und dem Stau- becken Zwirgi, ebenfalls lohnenswert für einen kurzen Abstecher, befindet sich schliesslich die vermeintliche Todesstätte von Sherlock Holmes. Dort kam es am 4. Mai 1891 zum fiktiven Zweikampf zwischen Holmes und seinem Kontrahenten, dem kriminellen Professor James Moriarty, bei

dem sie gemeinsam in die Reichenbachfälle stürzten und starben. Jahre später revidierte Autor Doyle den Tod seines Helden und liess ihn «wiederauferstehen» – eine Gedenktafel auf dem Rundweg weist demnach lediglich auf den Sieg von Holmes über Professor Moriarty hin.

Schwindelerregende Aussicht

So oder so: Die Aussicht auf den obersten Reichenbachfall ist spektakulär. Hier stürzen im Sommer zwischen 3000 und 5000 Liter, nach einem starken Gewitter sogar bis zu 30 000 Liter Wasser pro Sekunde 120 Meter den Reichenbachfall hinunter. Der genaue Ort des fiktiven Kampfes ist mit einem weissen Stern markiert, der auch von der Bergstation der Reichenbachfall-

Bahn zu sehen ist. Anschliessend verläuft der Weg durch Wälder und Wiesen hinunter über Geissholz und Lammi via Bännenberg. Nach rund drei Stunden und knapp 8 Kilometern Marsch ist man wieder zurück am Ausgangspunkt.

Ob vor oder nach dem Ausflug zur Absturzstelle: Ein Besuch im Sherlock-Holmes-Museum, das sich unmittelbar beim Casinoplatz befindet, ist fast schon Pflicht, wenn man in der Gegend ist. Im Untergeschoss des Museums befindet sich ein Nachbau des Wohnzimmers von Sherlock Holmes und Dr. Watson an der Baker Street 221B in London. Es wurde nach den in den Geschichten zu findenden Hinweisen sorgfältig und authentisch rekonstruiert. ■

DER «BEERIPUUR» AUS SCHWYZ

Seit sechs Jahren führt Martin Kündig den Fruchthof Sagenmatt in Schwyz (SZ).

Dort produziert er Beeren, Obst und Gemüse.

Mit dem Vertrieb seiner Produkte ab Hof macht er gute Erfahrungen.

Text und Bilder: Chantal Kunz



Martin Kündig inmitten seiner Erdbeeren, die er im Tunnel anbaut.

SCHWYZ/SZ Mit flinken Händen setzt Martin Kündig einen Erdbeersetzling nach dem anderen in die Erde. Rund 45 000 davon pflanzen er und sein Team vom Fruchthof Sagenmatt in Schwyz jährlich an. Vor 40 Jahren ging es auf dem Betrieb noch ganz anders zu und her. Damals führte ihn sein Vater, Albert Kündig, zunächst mit Milchkühen, später mit Mastkälbern. Schliesslich stellten die beiden Männer den Betrieb auf Früchte- und Gemüseproduktion um. Vor sechs Jahren hat Sohn Martin die Leitung übernommen. «Wir arbeiten sehr gut zusammen, auch wenn es ab und zu Diskussionen gibt. Doch ich bin sehr stolz auf meinen Sohn», beschreibt Vater Albert Kündig die Zusammenarbeit.

Nicht immer war Martin Kündig klar, dass er sich dereinst als «Beeripuur» spezialisieren würde. Der 33-Jährige hatte ursprünglich Maurer gelernt und arbeitete danach als Vorarbeiter. Doch die Arbeit erfüllte ihn nicht und



Martin Kündig beim Pflanzen von Erdbeersetzlingen mit seinem Team.

es zog ihn zurück auf den elterlichen Hof. Nach Abschluss des Nebenerwerbskurses übernahm er den Betrieb auf der Sagenmatt von seinem Vater. «Natürlich ist die Arbeit streng. Die Tage sind teilweise lang und die Verluste durch ungünstige Wettereinflüsse frustrierend. Ich möchte trotzdem nichts anderes mehr machen. Das Leben und die Arbeit hier sind für mich perfekt.» Er schätze die Abwechslung und die Verantwortung, die er für seine Produkte und das Land trage. Zehn Hektaren Land bewirtschaftet Kündig heute, drei davon in Pacht. «Mittlerweile steht unser Betrieb fast im Dorf, da immer mehr Grünfläche verbaut wird. Für unseren Hofladen ist das ein Vorteil, weil wir so näher an die Kundschaft rücken. Und es ist schön, auf einer eher kleinen Fläche effizient zu sein und eine gute Ernte zu erwirtschaften.» Seit über 30 Jahren betreibt die Familie den Hofladen. Vor kurzem hat Martin Kündig diesen eigenhändig erneuert. «Wir wollen unserer Kundschaft einen schönen, heimeligen Laden bieten», erklärt er. Wer nun den Hofladen des Fruchthofs Sagenmatt betritt, ist von Holz umgeben: Die Regale, bestückt mit frischen Früchten, knackigem Ge-

«In der Krise
wollen die Kundinnen
und Kunden
am liebsten alles
ab Hof kaufen.»

Martin Kündig,
Direktvermarkter aus Schwyz

müse und selbstgemachter Konfi, die Verkaufstheke und der Karren, der als dekorative Stellfläche für den Kühlschrank dient, sind aus Holz gefertigt. Die meiste Zeit wird die Kundschaft bedient. Während der Nebensaison setzt Martin Kündig auf Selbstbedienung: «Wir haben damit bisher gute Erfahrungen gemacht», erzählt er.

Direktvermarktung als zentrales Standbein

Während der Sommermonate herrscht Hochbetrieb auf der Sagenmatt. Dann sind die Beeren, Zwetschgen und Kirschen reif. «Zu Spitzenzeiten sind wir ein neunköpfiges Team beim Ablesen. 70-Stunden-Wochen sind dann völlig

Der Betrieb im Überblick	
Gemeinde	Schwyz
Höhe	550 m ü. M.
Fläche	10 ha
Kulturen	Anbau von: Erdbeeren, Himbeeren, Brombeeren, Heidelbeeren, Zwetschgen, Chriesi, Pflaumen, Bohnen, Chafen, Gümmele, Zwiebel, Knoblauch, Spargeln, Gurken, Salat, Kohlrabi
LANDI	Mitglied der LANDI Schwyz

normal.» Zum ständigen Team gehören Betriebsleiter Martin Kündig, sein Vater und Stellvertreter Albert Kündig, die Mitarbeiterin Nadine Betschart und Pawel Bielanski, ein Saisonier im achten Jahr. Sie pflücken heute alles selber und stellen die Produkte bereit. Früher konnten die Kundinnen und Kunden ihre Erdbeeren selber pflücken, was dem Team etwas entgegen kam. «Das funktioniert heute leider nicht mehr, da die Leute oft nicht dann pflücken, wenn die Früchte reif sind», erklärt Martin Kündig. Dadurch würde zu wenig bzw. zu unregelmässig geerntet und man könne die Ernteschübe nicht auffangen. Der Verkauf im Hofladen funktioniere aber sehr gut. «Frisch geerntete Produkte, die nicht am selben Tag verkauft werden, bieten wir am nächsten Tag als Zweitklassgemüse zum halben

Preis an. Meist findet auch das Abnehmerinnen und Abnehmer, so dass wir kaum Foodwaste zu beklagen haben», freut sich Martin Kündig. Trotz der Sorgfalt könne es vorkommen, dass einige Beeren zerdrückt oder etwas angeschlagen sind. «Dann sind wir natürlich kulant und ersetzen die Ware.» Oft komme das aber nicht vor. «Ich glaube, unseren Kundinnen und Kunden ist die Nähe sehr wichtig. Da sind sie sich auch bewusst, dass alles von Hand geerntet wird und somit auch einmal eine nicht perfekte Beere im Körbchen landen kann.» Für ihn gebe es keine andere Option als die Direktvermarktung. Dank der Direktvermarktung profitiere ein Betrieb seiner Grösse von einem besseren Preis und einer höheren Wertschöpfung auf dem Hof. «Wir produzieren die Rohstoffe hier, ernten sie auf unseren Feldern und verkaufen sie auch gleich auf der Sagenmatt.» 80 Prozent der Produkte werden im Hofladen verkauft. Mit den

80%
der Produkte vertreibt
Martin Kündig direkt ab Hof



Schon bald wird der umgebaute Hofladen mit der frischen Ernte bestückt und steht täglich für die Kundinnen und Kunden offen.

übrigen 20 Prozent beliefert Martin Kündig Metzgereien, Konditoreien und Restaurants in der Umgebung.

Während des ersten Corona-Lockdowns im Frühling 2020 erlebte er einen immensen Ansturm auf seinen Hofladen. «Die Leute wollten plötzlich alles direkt ab Hof kaufen. Generell kam es mir vor, als würden wir Landwirte wieder mehr geschätzt. Viele winkten mir freudig zu, wenn ich mit dem Traktor vorbeifuhr.» Mittlerweile habe sich dieser Ansturm wieder gelegt. Immerhin: Gute zehn Prozent der neuen Kundschaft gehören heute zur Stammkundschaft.

Erfinderisch und anpassungsfähig

Obwohl der Fruchthof Sagenmatt bereits unterschiedliche Kulturen bietet, probiert Martin Kündig gerne Neues aus. Seit kurzem verkauft er auch Spargeln. Vor drei Jahren hatte er mit der Aussaat begonnen, 2020 konnte er zum ersten Mal ernten. «Es war überwältigend!» schwärmt Kündig. «Die Spargeln waren innerhalb von zwei Stunden ausverkauft.» Eine un-

vermittelt hohe Nachfrage oder wetterbedingte Ernteschübe können allerdings schnell zur logistischen Herausforderung werden, insbesondere dann, wenn nicht jenes Produkt gefragt ist, welches im Übermass vorhanden ist. Martin Kündig will sich nicht beklagen, ihn freuen ertragreiche Ernten gleich doppelt. Denn die sind alles andere als selbstverständlich: Die Böden auf der Sagenmatt bieten weder die optimalen Bedingungen für das Anbauen von Beeren noch von Gemüse. «Da sich der Betrieb gleich unter dem Mythen befindet, sind die Böden sehr steinig. Dies erschwert deren Bearbeitung natürlich.» Doch er versteht es, sich den Gegebenheiten anzupassen. So hat er für eine grössere Ernte in einen speziellen Folientunnel investiert. Darin werden Schalen mit Erdbeersetzlingen aufgehängt. So fällt auch die Ernte leichter. Mit dem neuen System kann er zudem die Temperatur besser kontrollieren und gleichmässig wässern. «Eine solche Investition muss natürlich rentieren, aber ich bin da zuversichtlich.» Denn noch einmal wegzugehen von der Sagenmatt, das kommt für den Beeripuur nicht infrage. ■

MITGLIEDERANGEBOT

Gültig bis 30. Juni 2021 – nur solange Vorrat!

BÜROSTUHL «MADRID»

Bürostuhl ohne Armlehne «Madrid»,
Mechanik: Sitztiefenverstellung
Fusskreuz: Alu poliert, Rollen für alle Böden
Sitz: Schwarz
Rücken: Designschale schwarz



599.-
statt 890.-



Armlehnpaar A11 zu Bürostuhl «Madrid»,
Mechanik: Höhenverstellbar, schwenkbar
und Abstand von Sitzfläche einstellbar
99.-
statt 197.-

BESTELLCOUPON

___ Stk. **Bürostuhl «Madrid» ohne Armlehne**
Stoff schwarz
Code 1087.08 **599.-** statt 890.-

___ Stk. **Armlehnpaar A11 zu Bürostuhl «Madrid»**
Code 1092.02 **99.-** statt 197.-

Lieferung innert 2 – 3 Wochen

Name, Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Datum, Unterschrift _____

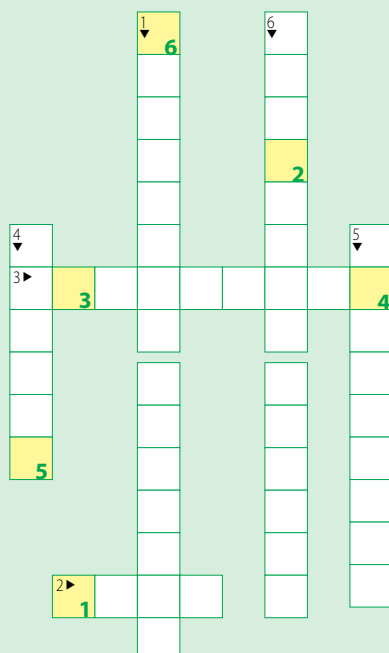
Art. No. KP00 580

Bestellungen per Post senden an:

Diga Möbel AG Fax 055 450 55 56
Aktion Bürostuhl «Madrid» auftrag@digamobel.ch
8854 Galgenen Info-Tel. 055 450 55 55

GEWINNEN SIE ...

Lösungswort:



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

1. Welches Gras kann besonders gut Unkraut unterdrücken?
2. Wo steht die grösste LANDI des Kantons Zug?
3. Wie heisst das potente Gift, welches zum Züchten von Pflanzen genutzt wird?
4. Aus welchem Kanton kommt der «Beeripuur»?
5. Auf welcher Social-Media-Plattform ist die Wengerfarm besonders erfolgreich?
6. Welcher Held fand im Reichenbachfall seinen Tod?



So nehmen Sie teil:

Schicken Sie das Lösungswort per SMS mit **KFL Lösungswort** mit Ihrem **Namen** und Ihrer **Adresse** an **880** (CHF 1.-) oder mit einer Postkarte an LANDI Contact, Postfach, 8401 Winterthur. Einsendeschluss ist der 30. Juni 2021.

Gewinner März 2021

Josef Büchel, 9496 Balzers
Christian Buri, 3326 Krauchthal
Jocelyne Haldi, 1261 Longirod
Annemarie Kiener, 3465 Dürrenroth
Franz Landolt, 8752 Näfels

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



Jubiläumstage im Seeland

Auf den Traktor, fertig – los! Ende März feierte die LANDI Seeland den ersten Geburtstag ihres neuen LANDI Ladens und der AGROLA Tankstelle mit TopShop in Murten. Nachdem der Neubau am 16. April 2020 coronabedingt ohne Festaktivitäten eröffnen musste, durfte man zum Jubiläum etwas kreativer sein. Nebst diversen Attraktionen veranstaltete die LANDI auch ein Traktor-Rennen für die Jüngsten. Die beiden Mitarbeiterinnen Jennifer Bula und Sarah Schönenberger testeten die Gefährte vorab. Ein bisschen Spass muss schliesslich sein! *Bild: Angela Wohlhauser*



Neue Volg Läden freuen sich auf Besuch

Seit Mitte April bereichert der neu eröffnete Volg Bonfol (JU) das idyllische Dorf in der Ajoie mit allem, was es im Alltag braucht und einigem mehr. Bekannt wurde Bonfol übrigens durch sein einheimisches Töpferhandwerk. Weitere neue Volg Läden stehen seit März in Gletterens (FR) und Erlinsbach (SO). *Bild: Volg*



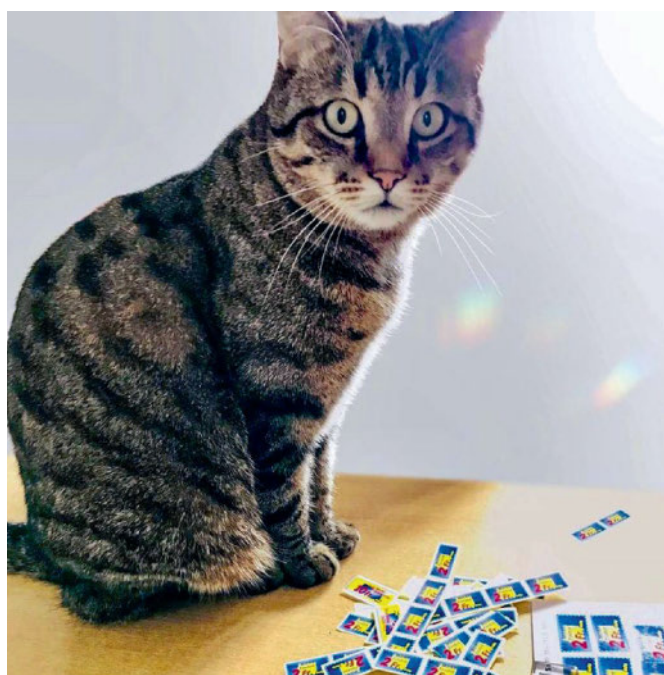
Zum Wohl!

Das Team der LANDI Aigle entspannt sich bei einem kleinen Apéro, kurz bevor im März wieder das gesamte Sortiment verkauft werden durfte. Was man nicht sieht auf dem Foto: Das strahlende Lächeln der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich auf den «Sturm nach der Ruhe» freuen.

Bild: LANDI Chablais-Lavaux

Tierische Hilfe beim Märkli kleben

Leo ist ein stets zuvorkommender Kater. Auch wenn es um das Einkleben der Volg Märkli geht, ist er prompt zur Stelle. Ob mit prüfendem Katzenblick, damit diese korrekt eingeklebt werden, oder um zur Abwechslung mit den Märkli zu spielen – diese sind schliesslich viel interessanter als herkömmliches Katzenspielzeug. Ist die Tat vollbracht, wird Besitzerin Alina Dittli, Social Media Verantwortliche bei Volg, mit grossen Augen fragend angesehen, wo denn nun die Leckerlis als Gegenleistung bleiben. Volg auf Instagram: @volgch Bild: Alina Dittli



SOCIAL MEDIA IN DER LANDWIRTSCHAFT: SINN ODER UNSINN?

Plattformen wie Facebook und Instagram sind für grosse Unternehmen längst nicht mehr wegzudenken. Ob der Einsatz in der Landwirtschaft Sinn macht, diskutieren Junglandwirt Adrian Wenger und LANDI Mitarbeiter Laurent Spengler.

Interview: Manuela Eberhard



«Social Media ist heute ein Muss. Aber man muss sich auch kritischen Fragen stellen.»

Laurent Spengler ist Leiter Finanzen und Controlling der LANDI La Côte SA.

Die LANDI La Côte hat 1600 Abonnenten auf Facebook, Wengerfarms über 10 000 Follower auf Instagram. Was hat euch motiviert, so intensiv auf Social Media präsent zu sein?

Adrian Wenger: Die Direktvermarktung war bei uns immer ein wichtiges Thema. Zunächst lief alles via Mundpropaganda. Als wir zusätzlich eine Web-

seite aufschalteten, fragte ich mich, ob das überhaupt Sinn macht ohne Werbung. Ohne diese wäre überregional kaum jemand auf der Seite gelandet. Wir brauchten also einen anderen Weg, um auf uns aufmerksam zu machen.

Laurent Spengler: Bei uns ist es genau umgekehrt. Natürlich möchten wir auch unsere Produkte, hauptsächlich im Bereich «Natürlich vom Hof» pro-

moten. Vor allem möchten wir aber auf unsere lokalen Produzentinnen und Produzenten aufmerksam machen. In der Corona-Krise, während der wir soziale Kontakte auf ein Minimum reduzieren müssen und sämtliche gesellschaftliche Aktivitäten abgesagt werden, ist das etwas schwierig. Trotzdem sind wir uns in der Geschäftsleitung einig: Wir gehen mit der Zeit. Und Social Media ist von der aktuellen Generation nicht wegzudenken.

Funktioniert das denn? Seid ihr auch auf dem Markt erfolgreicher?

Laurent Spengler: Für uns ist es schwierig, ein Resümee zu ziehen. Wir haben erst Anfang 2020 unsere Social-Me-

dia-Aktivität intensiviert. Gleichzeitig hat der Detailhandel, verglichen mit anderen Branchen, deutlich von der Corona-Pandemie «profitiert». Die Zahlen sind also verzerrt – wir erhalten aber viele positive Feedbacks.

Adrian Wenger: Ich habe vor drei Jahren begonnen, unseren Kanal intensiv zu betreuen. Für uns haben sich dadurch vor allem neue Geschäftspartnerschaften ergeben. Es ist schon interessant: Plötzlich wirst du sichtbar für Medien oder Marken, die denken, dass du die richtige Person für eine Zusammenarbeit bist.

Macht das nicht auch angreifbar, wenn man sich auf Social Media so exponiert?

Laurent Spengler: Ganz klar. Leider muss man sich auch fiesen Kommentaren oder kritischen Fragen stellen. Im Internet ist es natürlich einfacher, sich negativ zu äussern. Das sollte man ernst, aber nicht persönlich nehmen.

Adrian Wenger: Das Internet vergisst auch nicht. Das sollte man sich insbesondere dann bewusst sein, wenn es um politische Diskussionen oder kontroverse Themen geht.

Was wollen eure Follower sehen, welche Beiträge sind am erfolgreichsten?

Laurent Spengler: Bei uns sind es vor allem Verlosungen, die super ankommen.

Adrian Wenger: Ich kann das nicht auf einzelne Inhalte runterbrechen. Meine Erfahrungen zeigen: Gut funktionieren die simplen Posts mit Informationsgehalt. Das sind meistens Bilder oder kurze Videos – auf Instagram nennt man sie Reels. Weniger relevante Themen poste ich als sogenannte Story, die nach 24 Stunden automatisch weg ist. Reichweite dazugekauft habe ich bisher übrigens noch nicht – ich sehe darin keinen Mehrwert.

«Social Media hat grosses Potenzial für Landwirtinnen und Landwirte.»



Adrian Wenger arbeitet auf dem elterlichen Betrieb Wengerfarms in Kirchenthurnen.

Ist die Bewirtschaftung der Social-Media-Kanäle nicht sehr zeitintensiv?

Adrian Wenger: Der Erfolg auf Social Media kommt nicht von Nichts. Oft investiere ich meine Freizeit dafür. In der Anfangsphase war ich viel aktiver. Damals war ich noch in der Ausbildung zum Agrotechniker. Heute arbeite ich Vollzeit und betreue «nebenbei» noch unsere Plattformen – Website, Instagram, WhatsApp Business – das wird dann schon viel.

Laurent Spengler: Wir haben unsere IT-Prozesse optimiert. Damit haben wir uns etwas Zeit freigeschaufelt. Zudem sind mehrere Personen in das Social-Media-Projekt involviert und produzieren mit. Bisher stemmen wir den Aufwand mit vorhandenen Ressourcen. Wir sind aber bei weitem nicht so aktiv wie Wengerfarms.

Adrian Wenger: Man muss auch ehrlich mit sich selbst sein. Wer nur einmal

pro Monat etwas postet, wird seine Kanäle kaum vorwärtsbringen. Social Media hat grosses Potenzial für Landwirtinnen und Landwirte – sofern sie regelmässig Inhalte veröffentlichen. Das ist die Schwierigkeit. Denn das braucht nun mal Zeit.

Wie profitiert denn die Landwirtschaft von Social Media?

Adrian Wenger: Jede Bäuerin und jeder Bauer hat durch Social Media ein Mittel, unser Image positiv zu beeinflussen. Social Media gibt uns die Möglichkeit, den Nutzen der Landwirtschaft darzustellen. Oft erhalte ich erfreute Reaktionen von Followers, die Neues gelernt haben.

Laurent Spengler: Dem schliesse ich mich auch aus Sicht der LANDI an. Wir können Themen und Personen sichtbar machen, die bisher nicht so viel Beachtung gefunden haben. ■

«So schmeckt Grillieren!»



Echter Genuss mit
Schweizer Fleisch
suttero.ch

Spezialitäten seit 1909.

SUTTERO 