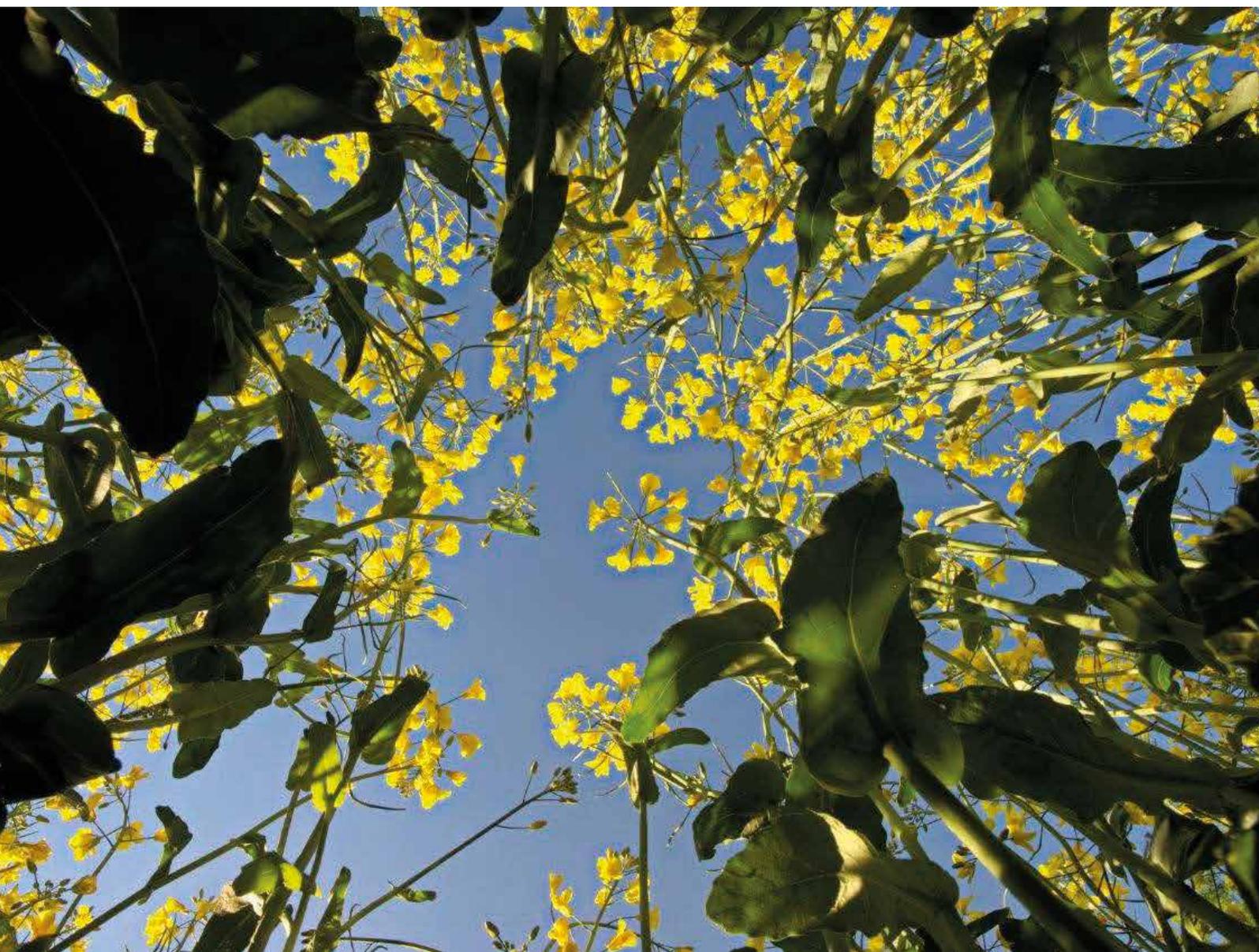




# Geschäftsbericht 2022



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

## Gedanken des Präsidenten

Werte Mitglieder der LANDI Oberseetal,  
geschätzte Mitarbeitende

Das Jahr 2022 führte uns wieder einmal mehr vor Augen, dass Sicherheit und ein wohlgesinntes Miteinander keine Selbstverständlichkeit sind. Wir erlebten, was kaum jemand für möglich gehalten hätte: Krieg in Europa. Kaum waren die herausfordernden Corona-Jahre einigermaßen überstanden, kamen erneute Verunsicherungen in der Bevölkerung auf. Nebst Flüchtlingsbewegungen aus dem Osten, welche die europäischen Staaten vor grosse Herausforderungen stellten, wurden die Unternehmen schon wieder wirtschaftlich erschüttert. Umsätze waren unberechenbar. Der Krieg in der Ukraine verschärfte die Lieferprobleme. Es kam bei verschiedenen Produkten zu Engpässen. Und dann plötzlich war wieder zu viel von gewissen Erzeugnissen da. Das Vorausschauen und Berechnen wurde zum Spiessrutenlauf.



Gerade in unsicheren Zeiten wird spürbar, dass die einheimische Produktion geschätzt wird und einen Sicherheitsfaktor darstellt. Die Konsumenten wissen, dass auf die Schweizer Bauern Verlass ist. Wir in der Landwirtschaft dürfen auf einen Rückhalt in der Bevölkerung zählen. Dies zeigte sich auch in der zweiten einschneidenden Agrarabstimmung – der Massentierhaltungsinitiative. Das Resultat verdeutlichte, dass die Bevölkerung hinter der einheimischen Produktion und so hinter dem Arbeitsplatz Schweiz steht. Wir setzen alles daran, dieses Vertrauen zu stärken.

Unser Beruf steht nicht nur unter direktem Einfluss der Weltwirtschaftslage, sondern auch des Wetters, das wir weder lenken noch steuern können. Die Naturverbundenheit



lässt uns im wahrsten Sinne der Worte die Sonnen- und Schattenseiten direkt und intensiv erleben. Nach einem schönen Frühling kam der trockene Sommer. Im Herbst herrschte mancherorts eine Futterknappheit. Wir von der LANDI Oberseetal konnten uns glücklich schätzen, dass wir alle erzeugten Produkte abnehmen und dort liefern konnten, wo Bedarf war.

Das Jahr war geprägt von Lieferengpässen, Margendruck und Teuerung. Unsere Mitarbeitenden bis hin zur Geschäftsleitung hatten alles unternommen, um dagegen anzukämpfen. Wenn wir den Jahresabschluss anschauen, dürfen wir zufrieden über das Erreichte sein. Nach den Jahren, in denen Investitionen getätigt wurden, sind wir nun darauf bedacht, zu konsolidieren und die Geschäftseinheiten zum Ertrag zu bringen. Das ist nur möglich, wenn ein Unternehmen gesund aufgestellt und zusammen mit den Mitarbeitenden weitsichtig geführt wird.

Es macht mir Freude, einem solchen Unternehmen vorzustehen. Ich danke meinen Verwaltungsratsmitglieder für die konstruktive Zusammenarbeit, um die definierten Ziele in der strategischen Ausrichtung der LANDI zu erreichen.

Unter der Führung der Geschäftsleitung und dank dem grossen Einsatz aller Mitarbeitenden hat sich die LANDI Oberseetal zu einem Unternehmen entwickelt, das für die Bäuerinnen und Bauern ein starker Partner und für die Arbeitnehmenden ein zuverlässiger und sicherer Arbeitgeber ist.

Hugo Jung  
Präsident LANDI Oberseetal





## Grundlage:

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

## Zweck:

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

## Marktleistung:

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

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

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

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

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

## Mitarbeiter und Führungsverhalten:

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

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

## Finanzieller Mitteleinsatz:

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

## Organisationsprinzipien:

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

## Geschäftsprinzipien:

Wir sind berechenbar, verlässlich und verantwortungsbewusst.

## Informationsprinzipien:

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

## SGF AGRO



**verlässlich  
integer**

**kompetent  
zuverlässig**

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

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

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

## SGF Detailhandel



**frisch  
fründlich**

**angenehm  
anders**

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

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

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

## SGF Energie



**motiviert  
kundennah**

**prompt  
preiswert**

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

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

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

## Generalversammlung

### Verwaltungsrat



### Geschäftsleitung



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



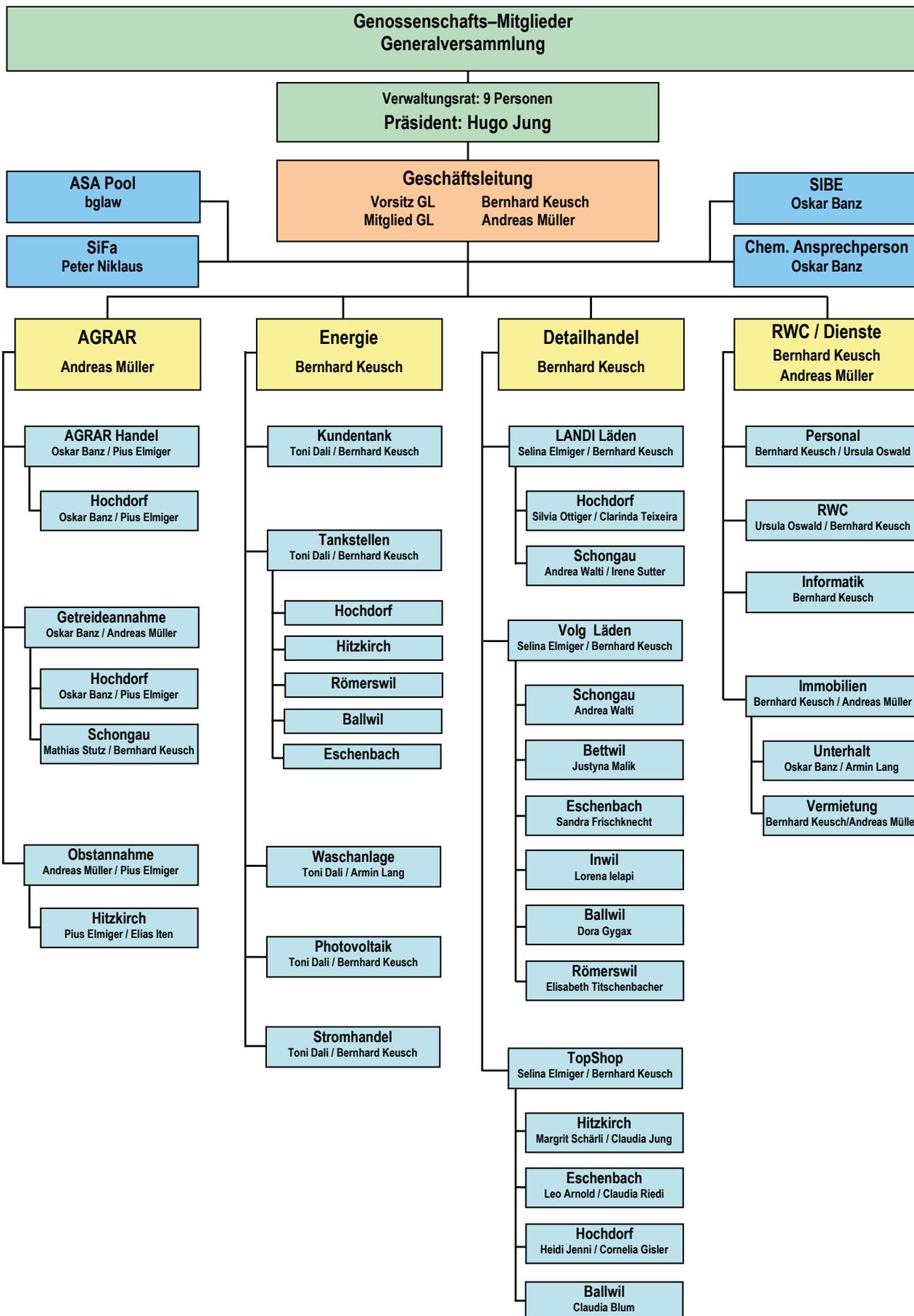
**Mitglied GL**  
Andreas Müller  
geb. 18.11.1978  
5624 Bünzen  
GL seit 2021

## Mitglieder des Verwaltungsrates

Präsident	Hugo Jung	geb. 26.11.1973	6274 Eschenbach	VR seit 2003
Vizepräsident	Oskar Brunner	geb. 10.08.1959	5618 Bettwil	VR seit 1991
Mitglied VR	Paul Lötscher	geb. 23.02.1962	6274 Eschenbach	VR seit 2004
Mitglied VR	Anita Villiger	geb. 18.02.1984	6274 Eschenbach	VR seit 2018
Mitglied VR	Markus Camenzind	geb. 16.06.1976	6277 Lieli	VR seit 2009
Mitglied VR	Roland Gut	geb. 01.01.1983	6288 Schongau	VR seit 2010
Mitglied VR	Beat Etterli	geb. 24.06.1993	6288 Schongau	VR seit 2021
Mitglied VR	Jürg Müller	geb. 27.04.1981	6280 Urswil	VR seit 2022
Mitglied VR	Othmar Gut	geb. 31.12.1993	6027 Römerswil	VR seit 2022

**Revisionsstelle** BDO AG, Hodlerstrasse 5, 3001 Bern

Stand 31.12.2022





## Standort Hochdorf

Keusch	Bernhard
Müller	Andreas
Banz	Oskar
Elmiger	Pius
Herrmann	Martin
Lang	Armin
Iten	Elias
Dali	Toni
Oswald	Ursula
Krummenacher	Claudia
Schumacher	Priscilla
Bürkli	Beatrice
Stutz	Andrea
Christen	Selina
Ottiger	Silvia
Teixeira Alves dos Santos	Clarinda
Castelli	Liselotte
Häcki	Sonja
Franchini	Angelo
Eira	Jacinta
Wigger	Andrea
Bachmann	Vreni
Steiner	Ruth
Bucher	Elena
Bühlmann	Daniela
Herzog	Verena
Scherer	Julian

## TopShop Eschenbach

Arnold	Leo
Riedi	Claudia
Lang	Mariana
Geisthardt	Maxi
Hahn	Ursula Ilka
Bühler	Anita
Hausheer	Salome
Furrer	Manuel
Weber	Ruth
Schriber	Bruno

## TopShop Hitzkirch

Schärli	Margrit
Jung	Claudia
Von Mletzko	Jean
Theiler	Brigitte
Hägeli	Daniela
Orler	Stephanie
Erni	Sybille
Estermann	Mirjam
Gräub	Marlen
Müller	Jonah
Schmid	Lea
Neves	Emilie

## TopShop Ballwil

Blum	Claudia
Dietrich	Nadine
Teixeira	Vanessa
Arnold	Eva



geme  
sta

Stand 31.12.2022



## TopShop Ballwil

Buchmann  
Thrier  
Wehrli  
Lisebach

Chiara  
Valerio  
Irene  
Daniela

## TopShop Hochdorf

Jenni  
Gisler  
Api Romeo  
Duss  
Jauch  
Kaufmann  
Koller  
Rohr  
Koch  
Schwendimann  
Inderwildi  
Fischer  
Hausheer

Heidi  
Cornelia  
Vanessa  
Roswitha  
Jennifer  
Verena  
Sandra  
Miriam  
David  
Erna  
Matteo  
Nadja  
Philomena

## Standort Schongau

Walti  
Meier  
Sutter  
Dammiano  
Stutz

Andrea  
Edith  
Jrene  
Anita  
Mathias

## Volg Bettwil

Furgala  
Weibel  
Hilty  
Graf

Justyna  
Christine  
Marianna  
Alexandra

## Volg Römerswil

Titschenbacher  
Fischer  
Arnold  
Fischer  
Bajraj  
Bula

Elisabeth  
Daniela  
Monika  
Priska  
Dafina  
Jana Medea

## Volg Ballwil

Gygax  
Amrein  
Aregger  
Fleischli  
Kneubühler

Dora  
Norma  
Jasmin  
Veronika  
Selina

## Volg Eschenbach

Frischknecht  
Stalder-Zemp  
Fuchs  
Schmid-Rüegg

Sandra  
Isa  
Marianne  
Christa

## Volg Inwil

Ielapi  
Stierli  
Fuchs  
Tanner  
Reichmuth  
Münger  
Avdilaga  
Aregger

Lorena  
Beatrix  
Brigitt  
Claudia  
Angela  
Judith  
Alissa  
Aline

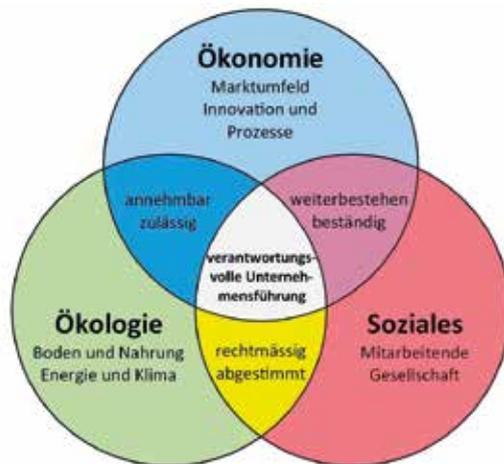


insam  
ark!

## Nachhaltigkeit: ökologisch, sozial Handeln

Das Zitat “Erfolg hat 3 Buchstaben: TUN“ von Johann Wolfgang von Goethe ist heute mehr denn je aktuell. Über viele Themen werden Abhandlungen, Erläuterungen, Empfehlungen geschrieben – doch der wahre Erfolg zeigt sich erst in deren Umsetzung, im TUN. Die LANDI Oberseetal hat sich mit dem Thema NACHHALTIGKEIT befasst und verfolgt die Kernidee „verantwortungsbewusst, sozial und umweltverträglich mit Ressourcen umzugehen“.

Basierend auf den drei Säulen der Nachhaltigkeit (ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit) will die LANDI Oberseetal das Unternehmen längerfristig wirtschaftlich erfolgreich in die Zukunft führen. Dabei sollen ökologisches und soziales Handeln zur Selbstverständlichkeit werden, um so die Lebensgrundlage für die kommende Generation zu sichern. Wir sind überzeugt, dass nur im möglichst ausgeglichenen Zusammenspiel der drei Säulen der Nachhaltigkeit sich dauerhafte und erfolgreiche Projekte präsentieren.



Wir von der LANDI Oberseetal setzen die gewonnenen Erkenntnisse bereits in vielen Bereichen unseres Unternehmens in die Tat um und fördern diese Denkweise auch bei unseren Mitarbeitenden.

Im Bereich Soziales achten wir auf Gerechtigkeit, Fairness und eine ethische Grundhaltung. Im Bereich Ökologie ist uns der Schutz von Natur und Umwelt

wichtig. Und in ökonomischer Hinsicht wollen wir transparent sein, nachhaltig wirtschaften und die lokale und regionale Produktion bzw. Wertschöpfung fördern. Wie sich die Nachhaltigkeit konkret in unserem Unternehmen im vergangenen Jahr 2022 widerspiegelte, erfahren Sie in den einzelnen Artikeln dieses Jahresberichts. Auf Seite 12 wird der Aspekt Ökologie im Zentrum stehen, die Seite 14 fokussiert den Aspekt der sozialen Nachhaltigkeit und auf den Seiten 13 und 15 - 18 erfahren Sie mehr über die Umsetzung im ökonomischen Bereich.



**Marktumfeld:** Regionalität und Qualität wird von den Kunden geschätzt .

**Innovation und Prozess:** Dank neuen Technologien praxistaugliche Lösungen einführen.

**Gesellschaft:** Die LANDI Oberseetal leistet einen wesentlichen Beitrag in der Grundversorgung im ländlichen Raum.

**Verantwortungsvolle Unternehmensführung:** Die LANDI Oberseetal, eine genossenschaftliche Organisation im Sinne der Landwirtschaft.

**Mitarbeitende:** Die LANDI Oberseetal ein wichtiger Arbeitgeber im oberen Seetal.

**Boden und Nahrung:** Mit speziellem Mineralfutter leistet die LANDI Oberseetal einen Beitrag zur klimaschonenden Milchproduktion.

**Energie und Klima:** Der schonende Umgang mit den vorhandenen Ressourcen wird weiterverfolgt .

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung

Andreas Müller  
Mitglied Geschäftsleitung

## Genossenschaft: Die Vorteile als Mitglied...



Aufgrund des zufriedenstellenden Geschäftsergebnisses im Jahr 2022 hat der Verwaltungsrat entschieden, im Berichtsjahr eine Rückvergütung an die Mitglieder der LANDI Oberseetal analog Vorjahr auszubehalten.

Der Verwaltungsrat bewilligt somit einen Rückvergütungsbetrag von Fr. 60'000.-- und lässt die Mitglieder entsprechend den AGRAR-Bezügen am Erfolg der LANDI Oberseetal teilhaben.

Andreas Müller  
Mitglied Geschäftsleitung

## Als Mitglied der LANDI Vorteile nutzen



## AGRO: Mit erweitertem Wissen unterwegs

**Das Landwirtschaftsjahr 2022 war von massiven Preisaufschlägen geprägt. Anfang Jahr blickten wir dem Ende der Corona-Zeit entgegen und hofften auf Entspannung in allen Geschäftsfeldern. Bessere Warenverfügbarkeit, Stabilisierung der Preise und Abbau der Restriktionen waren erwartet. Mit dem Kriegsbeginn am 24. Februar in der Ukraine wurde unsere Zuversicht jedoch getrübt und die Lage sogar verschärft.**

Am 16. März 2022 wurde nach einer 2-jährigen Corona-Pause wieder zu einer Fachtagung eingeladen. Diese fand auf dem Hof von Josef und Vanessa Felbertonella in Baldegg statt. Patrick Meyer und Patrick Stefani - Innovationen AGROLINE - erklärten die Innovagri-Technik der Zukunft und zeigten Alternativen zum herkömmlichen Pflanzenschutz auf. Bruno Meier - UFA Samen - gab Tipps zur Nutzung und Bewirtschaftung von Mähweiden. Jörg Lisebach - UFA - erklärte die korrekte Interpretation der Milchgehaltswerte und zeigte neue Erkenntnisse der Rationen-Zusammensetzung auf. Beim anschliessenden Imbiss fand ein reger Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmenden statt.

Die Marke AGROLINE Bioprotect fördert Produkte für biologischen Pflanzenschutz, natürliche Schädlingsbekämpfung und Biodiversität. In den beiden Lagern Hochdorf und Schongau wurde auch auf die natürliche Dörrobstmottenbekämpfung mittels Schlupfwespen umgestellt. Die stetig steigenden Bestellungen von Trichogramma-Schlupfwespen gegen den Maiszünsler zeigen, dass Bioprotect den Bedürfnissen der heutigen Zeit entspricht.

Die Getreideernte startete nach Mitte Juni mit dem ersten Posten Gerste, welcher in Hochdorf angeliefert wurde. Die Gerste wurde mit einem eher tiefen Hektoliter Wert gedroschen. Die Ernte der Getreideklassen Weizen und Raps waren so, wie es sich die Siloverantwortlichen für jedes Jahr wünschen würden. Das gu-

te Erntewetter trug dazu bei, dass bei allen Posten die Feuchtigkeit und die Qualität stimmte. Auch Mykotoxin war kein Thema. Suisse Granum meldete sogar die tiefsten DON Belastungen seit Einführung des Monitorings im Jahr 2007. Der Fachabend Tierhaltung vom 24. November war ausgebucht. An drei Informations- und Schulungsposten wurde den Teilnehmenden interessantes Wissen vermittelt. In der Agrarhalle referierte Fredy Abächerli, - Verora AG - über den Einsatz von Pflanzkohle beim Schwein und Rind. In der Nutztierpraxis Rudolph AG gaben Dr. Jürn Rudolph und Dr. Josef Müller Tipps für die korrekte Geburtshilfe beim Rind. In unserem Sitzungszimmer erklärte Stefan Burri (Leiter Reproduktion) - swissgenetics - die Anatomie des Geschlechtsapparates beim Rindvieh, was zu einem besseren Verständnis der Brunstbeobachtung führt und so der Besamungszeitpunkt genauer definiert werden kann.

Mit dem API Center hat die AGROLINE Bioprotect in den letzten Jahren eine Firma für Imkereiprodukte aufgebaut. Der



Umsatz in diesem Segment nimmt kontinuierlich zu und immer mehr Imker schätzen unser Angebot in der Region. Ab 2024 wird das gesamte Sortiment der Imkerei in Zusammenarbeit mit Bienen Meier in unserem AGRAR Center angeboten.

Für die Kundentreue und die gute Zusammenarbeit bedanken wir uns und freuen uns, auch in Zukunft Ihr zuverlässiger Partner im An- und Verkauf von Agrargütern im oberen Seetal zu sein.

Oskar Banz  
Leiter AGRO

## Administration/RWC: Jährliche Budgetierung

Die Begriffe **Budgetplanung** und **Budget** werden in unterschiedlichen Zusammenhängen verwendet. In der LANDI Oberseetal ist damit ein Plan gemeint, in dem festgelegt ist, wie viele Ressourcen (vor allem Geld) eine Organisationseinheit (Geschäftsfeld, Standort) für die Leistungserbringung einsetzen kann oder darf. Das Budget steuert somit den Einsatz der Ressourcen wie Personal, Material oder Kapital. Das Budget ist für eine bestimmte Zeitperiode verbindlich.

Auch dieses Jahr wurde in den Monaten Oktober und November das Budget für das kommende Jahr erstellt. Normalerweise beginnt es damit, dass mit den effektiven Zahlen per Ende September eine Hochrechnung gemacht wird. Grundsätzlich nimmt man die Zahlen per Ende September, teilt diese durch neun (neun effektiv vergangene Monate) und multipliziert diesen Wert mit zwölf. Daraus resultiert eine erste Schätzung der Werte per Ende Jahr. Diese Hochrech-



nungswerte werden überarbeitet und auf Plausibilität geprüft. Es wird analysiert, welche Faktoren bisher hineinspielten, ob die Zahlen linear sind, was bedeuten würde, dass in jedem Monat mit in etwa denselben Erträgen bzw. Aufwänden gerechnet werden kann. Gleichzeitig wird geklärt, ob bis Ende Jahr noch signifikante Änderungen in einem Bereich zu erwarten sind. Denn es ist zu bedenken, dass beispielsweise bei den Umsätzen im AG-RAR-Handel die Jahreszeiten und das

Wetter einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Erträge wie auch auf die Aufwände haben.

Sobald die erwarteten Zahlen ermittelt sind, folgt das Abschätzen bzw. die Budgetierung. Der Fokus wird dann auf das Folgejahr gelegt. Die Entwicklung der einzelnen strategischen Geschäftsfelder wird mit den verantwortlichen Personen der Bereiche oder der einzelnen Standorte prognostiziert. Im Jahr 2022 stellte sich die Frage, wie sich das Ende der Pandemie auf unsere Umsätze auswirken würde. Best Case: Die Kunden kehren zu ihrem gewohnten Kaufverhalten wie vor der Pandemie zurück. Worst Case: Die Kunden reagieren zurückhaltend bis panisch, da eine allgemeine Teuerung von bis zu 10% in Aussicht gestellt wurde. Gleichzeitig versuchen wir zu erahnen, mit welchen Kostensteigerungen gerechnet werden sollte. Da per Mitte bzw. Ende Jahr die Stromanbieter eine Kostensteigerung von 50 bis 100% ankündigten, mussten wir diese nebst anderen Faktoren in unser Budget einfließen lassen. Die Erstellung eines möglichst genauen Budgets ist jedes Mal eine Fleissarbeit. Im 2022 war diese Aufgabe aufgrund der vielen sich stark verändernden Faktoren besonders herausfordernd, aber auch spannend. Und so hoffen wir, dass in dem im 2022 erstellten Budgetplan der Einsatz der Ressourcen Personal, Material und Kapital im 2023 nachhaltig und zielgerichtet gesteuert werden kann.

Dank der engagierten Zusammenarbeit aller Mitarbeitenden ist es uns gelungen, die Herausforderungen des vergangenen Jahres zu bewältigen. Ein grosser Dank für den täglichen Einsatz gehört dem ganzen Team.

Ursula Oswald  
Leitung Rechnungswesen Controlling RWC



## Personal: Gesundheitsförderung

„Die meisten Menschen, die man nach ihren Wünschen fragt, nennen den Wunsch **GESUND zu bleiben**“.

Es dürfte im Interesse jedes Einzelnen liegen, den Alltag mit einer gesunden Lebensführung zu verbinden. **Gesund und leistungsfähig zu bleiben, liegt aber nicht nur in der persönlichen Verantwortung, sondern ist auch dem Arbeitgeber ein wichtiges Anliegen, das über die gesetzlichen Vorgaben zu Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit hinaus geht. Gesunde Mitarbeitende sind ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens.**

Die meisten sind damit vertraut, dass viel Bewegung, wenig Stress und eine ausgewogene Ernährung zu einer gesunden Lebensweise beitragen, sind sich aber nicht immer bewusst, wie diese Ziele erreicht oder verbessert werden können. Die LANDI Oberseetal hat sich darum im vergangenen Jahr das Ziel gesetzt, für die Mitarbeitenden Massnahmen im Bereich Gesundheitsförderung zu ergreifen und hat zusammen mit der SWICA eine Weiterbildung zum Thema **ERKENNEN SIE IHR GESUNDHEITSPOTENZIAL** organisiert. Die LANDI Oberseetal hatte Anspruch auf zwei Beratungstage, an denen insgesamt 20 Mitarbeitende während je 40 Minuten von den Präventionsspezialisten der SWICA eine Beratung in Ergonomie erhalten haben.

Diese Weiterbildung wurde von unserem Versicherer SWICA durchgeführt. In einem ersten Teil wurden folgende Themen behandelt und Wissen erarbeitet bzw. erweitert:

### **Körperliche Gesundheit:**

- Stärkung des Körpers und der Körperhaltung
- Entspannung und Schlaf
- Ernährung

### **Psychische und soziale Gesundheit:**

- Freizeit und Spass
- Familie und Freunde
- Arbeit und sinnvolle Tätigkeit

Auf der Basis der erarbeiteten Grundlagen wurden die Teilnehmenden aufgefordert, ihren persönlichen Lebensstil zu reflektieren und ein konkretes Gesundheitsziel zu formulieren.

Praxisbezogene Beispiele rundeten das theoretische Wissen sinnvoll ab. Mit dem 1x1 DER ERGONOMIE wurden Tipps mitgegeben, die das persönliche Wohlbefinden fördern. Infos zu Wechselbelastung und Ausgleichsübungen aber auch Arbeitserleichterung durch die Nutzung der Physik waren willkommene Inputs. Abgerundet wurde das Programm mit individuellen Empfehlungen zur persönlichen Situation. Führungspersonen der einzelnen Standorte und deren Stellvertreter besuchten den Individualkurs und kommunizierten das Gelernte an ihre Teams weiter.



Für die Personalverantwortlichen der LANDI Oberseetal ist klar, dass das Thema Gesundheitsförderung im jährlichen Mitarbeitergespräch aufgegriffen wird. So können die Mitarbeitenden in einer gesunden Lebensführung gestärkt und begleitet werden.

Die LANDI Oberseetal zielt auf eine ganzheitliche Gesundheitsförderung. Ob Mitarbeitende leistungsbereit und leistungsfähig sind, hängt nicht zuletzt mit ihrem körperlichen und seelischen Wohlbefinden zusammen. Und genau da möchte die LANDI Oberseetal ansetzen. In diesem Sinne freue ich mich mit allen Mitarbeitenden auf ein gesundes und erfolgreiches 2023.

Bernhard Keusch  
Leitung Personal

## Volg: Schwierigere Rahmenbedingungen

**Die Zeiten sind immer weniger berechenbar geworden. Die wirtschaftliche Lage stellt uns vor Herausforderungen, die kaum vorhersehbar sind und oft eine unerwartete Wendung nehmen. So machten die erwartete Energiemangellage und eine überdurchschnittliche Teuerung eine Prognose für das laufende Jahr schwierig. Es stellte sich die Frage, inwieweit die Rahmenbedingungen unseren Geschäftsgang beeinflussen würden. Das Fazit am Ende des Jahres: Unsere Volg Läden im Seetal konnten mit diesen schwierigen Rahmenbedingungen gut umgehen. Erfreulich ist, dass die meisten unserer Volg Läden sich auch in diesem Jahr behaupten konnten.**

Nach zwei Jahren Pause durften im Mai unsere sechs Filialleiterinnen an der Volg Messe in Winterthur teilnehmen. Die Lieferanten zeigten dort ihre Neuheiten und führten viele Gespräche mit den Besucherinnen und Besuchern. Unsere Verkäuferinnen nutzten zusätzlich die Gelegenheit, sich mit anderen Ladenteams auszutauschen. Insgesamt 98 Aussteller haben den rund 2'000 Gästen an der Volg Messe ihr Angebot präsentiert. So konnten unsere Filialleitenden sich für das laufende Jahr mit vielen tollen Angeboten eindecken und sich einen Überblick über die neuen Produkte verschaffen.

Im Sommer durften wir zum sechsten Mal in Folge den jährlichen «Feins vom Dorf»-Tag zelebrieren. An diesem Tag haben lokale Produzenten jeweils die Gelegenheit, sich selbst und ihre Erzeugnisse in unseren Läden zu präsentieren. Es ist jedes Mal ein Austausch der ganz besonderen Art. Die Kontakte zwischen Ladenleitung, Team, Kunden und Produzenten werden gefestigt und vertieft. Dies ist für die lokale Verwurzelung in den Dörfern, die Teil der Volg-Identität ist, unverzichtbar. Darüber hinaus stärken wir die

Bekanntheit und den Umsatz der «Feins vom Dorf»-Produkte, welche ein wichtiger Bestandteil unserer Sortimentsstrategie sind.

Brote und Backwaren bringen viele Frequenzen in unsere Läden. Darum haben wir das Backwarensortiment überarbeitet. Daraus ergaben sich folgende drei Massnahmen: Auswahl und Verfügbarkeit der Tageszeiten anpassen, das Sortiment an den Kundenbedürfnissen ausrichten, bis Ladenschluss frische Ware präsentieren. Mit deren Umsetzung haben wir auf die steigenden Ansprüche unserer Kundschaft reagiert.

Die Digitalisierung machte auch vor uns keinen Halt. So wurde das neue Tool LMS (Learning Management System) in unseren Läden eingeführt. Dieses Tool wickelt von der Kursanmeldung über ergänzendes E-Learning bis hin zur Nachbearbeitung die meisten Prozesse digital ab. So fallen viele Papierunterlagen für die Mitarbeitenden und die Lernenden weg. Dies ist ein grosser Mehrwert für unsere Teams in den Läden und gleichzeitig ein positiver Beitrag zur ökologischen Nachhaltigkeit.

Doch trotz der Digitalisierung bleibt der Mensch der entscheidendste Erfolgsfaktor. Er denkt und lenkt, hilft und organisiert und bietet den Kunden eine persönliche Einkaufsatmosphäre. Wir sind überzeugt, dass diese Grundhaltung, auf die wir grossen Wert legen, mitverantwortlich für die Umsatzsteigerung sind, die wir in den vergangenen Jahren bestätigen konnten.

Fazit: Konzepte und Ausgangslage können noch so gut sein; am Ende sind es die Mitarbeitenden und die Kunden in den Läden, die den Erfolg eines Unternehmens ausmachen. Dafür danken wir Ihnen von Herzen.

Selina Elmiger  
 Operative Leitung Detailhandel



## LANDI: Jahr voller Unsicherheiten

Ein weiteres Jahr voller Unsicherheiten liegt hinter uns. Noch Anfang 2022 standen Fragen im Raum, wie sich der Krieg in der Ukraine auf die Versorgungssicherheit auswirken oder wie es in den kalten Wintermonaten mit dem Energiehaushalt der Schweiz aussehen wird. Wir wussten, dass die genannten Faktoren entscheidend für den Verlauf des Geschäftsjahres sein würden.

Energiekrise war eines der Schlagwörter des vergangenen Jahres. Die Knappheit an Brennholz, ausgelöst durch die grosse Nachfrage der Kundschaft aufgrund der Energieprognose, stand darum in direktem Zusammenhang mit der Krise. Es wurde für uns zunehmend schwierig, diesem Kundenbedürfnis gerecht zu werden. Dies hatte zur Folge, dass die Preise für Brennbares markant in die Höhe getrieben wurden.



Schwierigkeiten in der Versorgungskette bereitete zum Beispiel das havarierte Schiff im Suezkanal. Diverse Produkte waren darum nicht lieferbar oder trafen mit grosser Verzögerung bei uns ein. Keine einfache Situation, da unser Personal aufgrund äusseren Einflussfaktoren, den Kundenwünschen nicht gerecht werden konnte. Für unser Team in den Läden bedeutete dies aber auch einen Mehraufwand, weil Preisetiketten immer wieder neu geklebt und umgesteckt werden mussten. Der Preisanstieg, der sich aus den Lieferschwierigkeiten ergab, musste

der Kundschaft erklärt werden. Geduld war bei allen gefragt.

Unsere Zulieferer versuchten aktiv auf die Weltsituation im stockenden Güterverkehr zu reagieren. Viele Produkte wurden noch kompakter verpackt und auf die Güterreise geschickt, um die Anzahl der Lieferungen zu reduzieren. Auch das LANDI Personal war gefragt. Mehraufwand in der Bearbeitung der Produkte war gefordert. Preise stiegen aufgrund der Umstände. Uns war es aber wichtig, dass wir unsere Preispolitik trotz allem weiterhin markt- und kundenorientiert gestalten konnten.

Nebst dem Bewältigen von Herausforderungen durften wir auch fröhliche Momente geniessen. Wir feierten zusammen mit unseren Kunden das 15-jährige Jubiläum des Standorts Hochdorf. Vom 29. Sept. bis 1. Okt. 2022 fanden in der LANDI an der Huwilstrasse 7 diverse Aktivitäten für Gross und Klein statt. Weil uns das Wetter einen Streich spielte, war auch hier unsere Flexibilität gefragt. Anstelle einer Weindegustation unter freiem Himmel gab es dafür etwas mehr Punsch und Glühwein unter dem Zelt. Doch unser neuer Koukou-Wein, der für die Degustation vorgesehen gewesen wäre, ist trotzdem bereits bei vielen Leuten im Seetal ein Begriff. Die Werbung hat das ihrige dazu beigetragen.

Wir dürfen auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2022 der LANDI Oberseetal zurückblicken. Grosse Herausforderungen wurden gemeistert und die unsichere Weltlage hatte glücklicherweise nur einen leicht rückläufigen Umsatz zur Folge. Für dieses doch sehr positive Resultat sind natürlich auch unsere Mitarbeitenden in den Läden mitverantwortlich. Ihnen gebührt ein grosser Dank.

Auch im neuen Jahr werden wir uns den Herausforderungen stellen. Wir sind bereit und handeln bewusst nach dem Motto: «angenehm anders».

Selina Elmiger  
Operative Leitung Detailhandel

## TopShop: Auf mobile Kundschaft ausgerichtet

Unsere Tankstellen-Shops sind der ideale Einkaufsort für den mobilen, unter Zeitdruck stehenden Autofahrer. Die TopShop-Standorte der LANDI Oberseetal befinden sich an gut frequentierten Verkehrslagen, verteilt über unser Wirtschaftsgebiet. In Hitzkirch, Hochdorf, Ballwil und Eschenbach trifft sich bunt gemischte TopShop Kundschaft. Sie schätzen das Sortiment, das ein "Notfall-Angebot" bei weitem übertrifft: Brot, Sandwich, Käse, Fertigsalat, Mineral, Bier, ein feines Stück Fleisch, eine Flasche Wein oder eine unterhaltende Zeitschrift.

Wir wollen, dass unsere Kunden nach dem Besuch im TopShop zufrieden weiterfahren. Deshalb ist es uns wichtig, all ihre Bedürfnisse durch ausgezeichnete Produkt- und Servicequalität zu erfüllen. Mit den rund um die Uhr einsatzbereiten Tankstellen sowie der zeitgemässen Optik unserer Shops und Tankstellen haben wir die Grundlage für einen angenehmen Aufenthalt geschaffen. Die LANDI Oberseetal verkauft nicht nur hochwertige Treibstoffe, sondern kümmert sich auch um die persönlichen Bedürfnisse ihrer Kunden. Wer die Bedürfnisse der heutigen mobilen Gesellschaft versteht, kann dazu beitragen, das mobile Leben angenehmer zu gestalten. In unseren TopShop und an unseren Tankstellen erhalten unsere Kunden daher alles, was sie brauchen, um gestärkt und mobil zu bleiben.



Im 2022 durften wir in unseren TopShop über 620'000 Kunden bedienen. Gesamthaft nahm der Umsatz um rund 3.5% zu, was sehr erfreulich ist. Während 365 Tagen von morgens um 6.00 bis 21.00 Uhr hat schon mancher Kunde in der gemütlichen Kaffecke bei feinstem Kaffee, Sandwiches oder warmen Snacks Abstand vom stressigen Alltag genommen.



Mit der Energiewende und der schnell voranschreitenden Digitalisierung wird sich in den nächsten Jahren auch der TopShop verändern bzw. weiterentwickeln. Im Rahmen eines Testbetriebs wurden 2022 in zwei TopShop-Tankstellenshops in der Schweiz verschiedene digitale Hilfsmittel wie elektronische Regaletiketten, Informationsbildschirme sowie eine digitale Kassenassistentz eingeführt. Ziel ist es, den Mehrwert digitaler Entwicklungen für die Kundschaft zu evaluieren.

Ein grosses Dankeschön geht an unsere Mitarbeitenden für das Engagement und das Vertrauen im vergangenen Geschäftsjahr. Ohne ihr tatkräftiges Wirken hätten wir unsere Ziele nicht erreichen können. Es ist die Zusammenarbeit, die den Erfolg einer Unternehmung ausmacht. Ich freue mich, in den kommenden Geschäftsjahren diese Zusammenarbeit weiterhin konstruktiv zu stärken.

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung / Leitung SGF Detailhandel



## Energie: Hohe Energiepreise prägten den Markt

**Liefer- und Produktionsschwierigkeiten sorgten für Engpässe in der weltweiten Energieversorgung. Durch die Freigabe der Pflichtlager von Mineralölprodukten konnte die Versorgung in der Schweiz sichergestellt werden. Hohe Energiepreise prägten den Markt im Jahr 2022. Die Umstellung von Heizöl Extra Leicht auf Oeko Heizöl wurde national umgesetzt. Somit ist nur noch eine Heizölqualität mit geringerem Schwefelanteil auf dem Markt, was sich positiv auf die Umwelt und die Logistik auswirkt.**

Endlich war Corona in den Hintergrund gerückt. Die Massnahmen waren vorbei und das normale Leben konnte weitergehen. Die Industrie hatte ihre Produktion wieder hochgefahren. Doch nicht alle Betriebe konnten im gleichen Tempo die Kapazitäten erneut steigern. Grund: China verharrte weiterhin im Lock Down.



Dies führte bei vielen Rohstoffen und Produkten zu Lieferengpässen. Schnell zeigten sich Probleme bei den bestehenden Lieferketten. Die industrielle Produktion hatte sich in der Vergangenheit auf immer kürzere Lieferfristen verlassen. Jeder Ablauf war perfekt auf den nächsten abgestimmt. Nun führten Lieferverzögerungen einzelner Komponenten zu massiven Verzögerungen in der ganzen Lieferkette. Die starke Nachfrage in der Logistik trieben zusätzlich die Transportkosten in die Höhe.

Doch schon im Februar kam die nächste Hiobsbotschaft: Russland überfiel die Ukraine. Dies führte zu Unsicherheiten in der Versorgung und massiv steigenden Energiepreisen. Schnell wurde der Ruf nach Sanktionen gegen Russland laut. Die Sanktionen führten zu geringeren Energieeinkäufen aus Russland. Europa hatte sich während den letzten Jahren in den Bereichen Gas, Rohöl, Benzin, Heizöl und Diesel stark von Russland abhängig gemacht. Dazu kommt, dass ein grosser Teil der europäischen Raffinerien in den Händen von russischen Firmen liegt. Folglich sind wir auch ohne russisches Öl zum Teil von russischen Verarbeitern abhängig. Im Sommer verschärfte sich die Versorgungslage weiter. Die Trockenheit während den Sommermonaten sorgte für einen sehr tiefen Wasserpegel. Der Rhein war für die Schifffahrt beinahe unpassierbar. Zusätzlich waren die ausländischen Bahntransporte aufgrund mangelnder Kesselwagen begrenzt. Die Versorgung in der Schweiz war glücklicherweise jederzeit gewährleistet. Dies war aber nur möglich, da der Bund die Pflichtlager von Mineralölprodukten im Sommer 2022 freigab.

Nach einer Übergangsfrist von fünf Jahren ist es ab 1. Juni 2023 nicht mehr erlaubt, Heizöl Extra Leicht zu verbrennen. Somit wird Oeko Heizöl zur Standardqualität. Da ausgeliefertes Heizöl noch einige Zeit beim Endkunden lagert, wurden die Tanklager schon im Frühling 2022 auf Oeko Heizöl umgestellt. Dieses Produkt hat einen geringeren Schwefelgehalt und ist somit besser für die Umwelt. Diese Qualität ist bei Diesel schon seit mehreren Jahren Standard. Die Umstellung auf Oeko Heizöl bringt eine Vereinfachung der Transportlogistik und verhindert falsche Produktlieferungen. Wir freuen uns darauf, unsere Kunden auch in Zukunft mit optimalen Produkten zu bedienen.

Toni Dali  
Leiter Energie

## Umsätze 1. Januar bis 31. Dezember

(in TCHF)	2022	2021	2020	2019	2018
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
<b>AGRO</b>	<b>12'708</b>	<b>10'737</b>	<b>11'473</b>	<b>11'273</b>	<b>12'321</b>
AGRO Handel	10'475	9'662	9'459	9'385	9'742
Getreide	1'532	678	1'233	1'220	1'363
Landesprodukte	701	397	781	668	1'216
<b>Detailhandel</b>	<b>22'178</b>	<b>21'855</b>	<b>21'018</b>	<b>17'661</b>	<b>17'430</b>
LANDI Läden	6'059	6'113	5'885	5'360	5'571
Volg Läden	5'655	5'626	5'984	5'504	5'311
TopShop	8'884	8'551	7'559	5'397	5'162
Andere Konzepte DH	1'580	1'565	1'590	1'400	1'386
<b>Energie</b>	<b>16'871</b>	<b>14'186</b>	<b>12'682</b>	<b>13'812</b>	<b>13'844</b>
Tankstellen	12'747	10'945	9'262	10'144	10'402
Kudentank	4'124	3'241	3'420	3'668	3'442



24.6%

AGRO



42.9%

Detailhandel



32.6%

Energie

## Kennzahlen

(in TCHF)	2022	2021	2020	2019	2018
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
Nettoverkaufserlös	51'666	46'688	45'108	42'688	43'467
Cashflow	1'683	1'950	2'089	1'386	1'568
Liquiditätsgrad III in %	169.2	162.9	198.4	175.6	181.4
Bilanzsumme	13'853	13'692	15'067	16'063	14'386
Eigenfinanzierungsgrad in %	40.2	37.1	33.0	28.8	28.4
Bezugsverhältnis fenaco in %	97.0	97.0	96.0	96.0	95.0
Anzahl Mitglieder	429	434	441	447	447
<b>Personalbestand</b>					
Anzahl Mitarbeitende	113	110	91	92	82



## Risikobeurteilung - Ereignisse - Zukunft

### Durchführung Risikobeurteilung

Die LANDI ist in das Risikomanagementsystem der fenaco-LANDI-Gruppe eingebunden. Die Gesellschaft erfasst und bewertet in einem jährlich wiederkehrenden Prozess die wesentlichsten Risiken, definiert Massnahmen und stellt deren Umsetzung sicher. Die Durchführung des Prozesses gemäss der Standards der fenaco-LANDI-Gruppe wird durch die Geschäftsleitung koordiniert. Die Risikocheckliste 2022 wurde vom Präsident Hugo Jung und der Geschäftsleitung vorbereitet. Wichtig war, dass sich jedes VR Mitglied mit den einzelnen Punkten auf der Checkliste auseinandersetze.

### Aussergewöhnliche Ereignisse

Viele Krisen und Konflikte verteilt in den wirtschaftsstarken Ländern führte zu extremen Marktturbulenzen und einer erschwerten Situation im Bereich der Warenbeschaffung. Damit der ganze europäische Raum weiter mit Gütern versorgt werden konnte, mussten relativ schnell neue Verkehrs- und Beschaffungswege gesucht und gefunden werden. Schnell zeigte sich jedoch, dass die vorhandenen Transportmittel rar wurden und sich dies auf die Transportkosten und letztlich auf den Produktpreis auswirkte. Durch vorausschauendes Handeln in der Beschaffung innerhalb der fenaco-LANDI Gruppe konnte im LANDI Laden, Top-Shop, Volg und Agrar mit wenigen Ausnahmen ein unverändertes Produktesortiment angeboten werden. Unschön präsentierte sich die Preisentwicklung im Bereich der Brenn- und Treibstoffe sowie bei den meisten Agrar Hilfsstoffen. Die daraus resultierenden hohen Produktionskosten stellten manche Produzenten vor eine schon länger nicht mehr dagewesene Situation.

### Zukunftsaussichten

Lebensmittel und Ernährungsweisen werden infolge des sozialen und demografischen Wandels sowie technischer Entwicklungen immer vielfältiger. Die Ernäh-

rung wird mit einem immer grösseren Anteil an Convenience-Lebensmitteln gedeckt. Verursacht wird dies durch Veränderungen des Lebensstils sowie Veränderungen in den Haushaltsstrukturen. Wir werden uns in Zukunft schnell an die sich wandelnden Märkte anpassen müssen.

Der Arbeitsmarkt hat sich in den vergangenen Jahren drastisch gewandelt. In den klassischen Ausbildungsberufen wie Detailhandel verschärft sich der Mangel an qualifiziertem Nachwuchs. Es ist heute und in Zukunft definitiv schwieriger, passende Mitarbeiter zu finden.

Das Controlling sowie der Blick auf die Betriebskosten wird in Zukunft ein wesentlicher Bestandteil von Erfolg oder Misserfolg sein. Kosten entstehen jeden Tag. Die Kunst wird in Zukunft sein, die unnötigen Kosten von denjenigen Ausgaben zu unterscheiden, welche die LANDI weiterbringen.



Im Geschäftsfeld AGRAR rechnen wir aufgrund der geographischen Lage der LANDI und der künftigen gesetzlichen Vorgaben in der Aufzeichnungspflicht mit stagnierenden Umsätzen. Wir gehen davon aus, dass sich die Produktionsformen in eine extensivere Bewirtschaftung verlagern werden. Im Geschäftsfeld Detailhandel wird der Konsument preissensibler reagieren. Wir werden dies in unserem kleinflächigen Detailhandel weiterhin spüren. Im Geschäftsfeld Energie rechnen wir mit einem Rückgang der fossilen Brennstoffe. Die Bruttogewinne werden künftig tendenziell sinken.

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung

Andreas Müller  
Mitglied Geschäftsleitung

	2022	2021
	Fr.	Fr.
<b>Warenverkauf</b>	<b>51'632'995</b>	<b>46'624'229</b>
<b>Warenaufwand</b>	<b>-45'529'646</b>	<b>-40'202'432</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>6'103'349</b>	<b>6'421'797</b>
<b>Dienstleistungen</b>	<b>888'812</b>	<b>912'702</b>
<b>Betriebsertrag</b>	<b>6'992'161</b>	<b>7'334'499</b>
Lohnaufwand	-3'560'373	-3'412'358
Sozialleistungen	-863'972	-635'570
Übriger Personalaufwand	-101'526	-95'757
<b>Personalaufwand</b>	<b>-4'525'871</b>	<b>-4'143'685</b>
Mietaufwand	-481'229	-481'022
Unterhalt und Reparaturen	-216'782	-303'822
Ausgangsfrachten	-75'342	-72'682
Energieaufwand	-215'657	-194'546
Übriger Betriebsaufwand	-89'124	-83'927
Sachversicherungen, Abgaben	-63'340	-66'483
Verwaltungsaufwand	-464'432	-441'754
Werbe- und Verkaufsaufwand	-62'089	-68'983
<b>Sonstiger Betriebsaufwand</b>	<b>-1'667'995</b>	<b>-1'713'219</b>
<b>Ergebnis vor Zinsen, Abschr. + Steuern (EBITDA)</b>	<b>798'295</b>	<b>1'477'595</b>
Abschreibungen mobile Sachanlagen	-174'070	-876'285
Abschreibungen immobile Sachanlagen	-389'658	-428'217
Abschreibungen immaterielle Anlagen	-34'100	-34'100
<b>Abschreibungen</b>	<b>-597'828</b>	<b>-1'338'602</b>
<b>Gewinn aus Abgang mobile Sachanlagen</b>	<b>1'936</b>	<b>1'479</b>
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen + Steuern (EBIT)</b>	<b>202'403</b>	<b>140'472</b>
<b>Finanzaufwand</b>	<b>-71'935</b>	<b>-78'722</b>
<b>Finanzertrag</b>	<b>140'186</b>	<b>127'978</b>
<b>Betriebsergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>270'654</b>	<b>189'728</b>
<b>Direkte Steuern</b>	<b>-72'485</b>	<b>-15'252</b>
<b>Statutarisches Ergebnis</b>	<b>198'169</b>	<b>174'476</b>



<b>Aktiven</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2021</b>
	Fr.	Fr.
Flüssige Mittel	698'032	497'772
Forderungen Lieferung + Leistung	2'458'750	1'931'405
Übrige kurzfristige Forderungen	510'648	468'317
Warenvorräte	2'329'722	2'445'416
Aktive Rechnungsabgrenzungen	66'368	60'567
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>6'063'520</b>	<b>5'403'477</b>
Darlehen und Finanzanlagen	2'199'601	2'233'701
Mobile Sachanlagen	307'553	414'643
Immobilie Sachanlagen	5'283'001	5'639'701
<b>Anlagevermögen</b>	<b>7'790'155</b>	<b>8'288'045</b>
<b>Aktiven</b>	<b>13'853'675</b>	<b>13'691'522</b>

<b>Passiven</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2021</b>
	Fr.	Fr.
Verbindlichkeiten Lieferung + Leistung	587'695	639'830
Kontokorrent fenaco Genossenschaft	1'461'219	1'280'887
Kurzfristige verzinsl. Finanzverbindlichkeiten	1'265'500	772'000
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	259'890	279'243
Passive Rechnungsabgrenzungen	615'187	376'959
Kurzfristige Rückstellungen	87'152	83'772
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>4'276'643</b>	<b>3'432'691</b>
Langfristige verzinsl. Finanzverbindlichkeiten	5'594'017	6'472'085
Langfristige Rückstellungen	329'866	330'866
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>5'923'883</b>	<b>6'802'951</b>
Grundkapital	129'300	130'200
Gesetzliche Gewinnreserven	100'000	100'000
Freiwillige Gewinnreserven	3'225'680	3'051'204
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>198'169</b>	<b>174'476</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>3'653'149</b>	<b>3'455'880</b>
<b>Passiven</b>	<b>13'853'675</b>	<b>13'691'522</b>

	2022	2021
	Fr.	Fr.
Statutarisches Ergebnis	198'169	174'476
Abschreibungen	597'828	1'338'602
Veränderung von Rückstellungen	2'380	66'628
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen	63'000	84'000
Gewinn aus Abgang von Sachanlagen	-1'936	-1'479
<b>Cashflow</b>	<b>859'441</b>	<b>1'662'227</b>
Geldfluss aus Nettoumlaufvermögen	-356'043	1'043'048
<b>Geldfluss aus Betriebstätigkeit</b>	<b>503'398</b>	<b>2'705'275</b>
Investitionen in Sachanlagen	-99'938	-1'105'623
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	1'936	51'353
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-98'002</b>	<b>-1'054'270</b>
<b>Ergebnis vor Finanzierung</b>	<b>405'396</b>	<b>1'651'005</b>
Veränderung Finanzierung fenaco	180'332	-658'849
Zunahme kurzfr. Finanzierungsvereinbarungen	493'500	475'000
Abnahme langfr. Finanzierungsvereinbarungen	-878'068	-1'690'461
Rückzahlung von Eigenkapital	-900	-2'100
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-205'136</b>	<b>-1'876'410</b>
<b>Veränderung Flüssige Mittel</b>	<b>200'260</b>	<b>-225'405</b>
Flüssige Mittel Anfang Jahr	497'772	723'177
Flüssige Mittel Ende Jahr	698'032	497'772
<b>Nachweis Veränderung Flüssige Mittel</b>	<b>200'260</b>	<b>-225'405</b>
<b>Anmerkung:</b> Die Geldflussrechnung ist kein Revisionsbestandteil.		



---

## 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

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

### Organe der Gesellschaft

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

	2022	2021
	Fr.	Fr.
<b>Angaben zu wesentlichen Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen</b>		
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>		
Dritte	2'359'522	1'855'243
fenaco Gruppe	99'228	75'857
LANDI	0	305
<b>TOTAL Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>2'458'750</b>	<b>1'931'405</b>
<b>Übrige kurzfristige Forderungen</b>		
Dritte	200'459	159'076
fenaco Gruppe	310'189	309'241
<b>TOTAL übrige kurzfristige Forderungen</b>	<b>510'648</b>	<b>468'317</b>
<b>Darlehen und Finanzanlagen</b>		
Dritte	236'201	270'301
fenaco Gruppe	1'963'400	1'963'400
<b>TOTAL Darlehen und Finanzanlagen</b>	<b>2'199'601</b>	<b>2'233'701</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>		
Dritte	516'266	590'579
fenaco Gruppe	50'234	29'403
LANDI	21'195	19'848
<b>TOTAL Verbindlichkeiten aus Lieferungen + Leistungen</b>	<b>587'695</b>	<b>639'830</b>
<b>Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Dritte	257'448	279'243
LANDI	2'442	0
<b>TOTAL übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>259'890</b>	<b>279'243</b>





	2022	2021
	Fr.	Fr.
<b>Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2OR</b>		
<b>Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt</b>		
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	<b>über 10/ unter 250</b>	über 10/ unter 250
<b>Leasingverbindlichkeiten und Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten</b>		
Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten		
1 - 5 Jahre	<b>1'600'000</b>	1'742'000
über 5 Jahre	<b>1'819'000</b>	2'004'000
TOTAL der Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten	<b>3'419'000</b>	3'746'000
Die unter «Feste Mietverhältnisse/Baurechte» aufgeführten Verpflichtungen umfassen geschuldete Entgelte aus abgeschlossenen Miet- und Baurechtsverträgen über die gesamte Laufzeit. Aufgrund der langen Laufzeiten führen vor allem Baurechtsverträge zu hohen Beträgen.		
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen</b>		
Noch nicht einbezahlte Arbeitgeberreserven	<b>300'000</b>	105'000
<b>Arbeitgeber-Beitragsreserven Pensionskasse</b>		
Guthaben per Bilanzstichtag	<b>105'000</b>	0
<b>Gesamtbetrag der zur Sicherung eigener Verbindlichkeiten verwendeten Aktiven sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt</b>		
Immobilie Sachanlagen	<b>4'345'401</b>	4'637'001
<b>Gewinnverwendung</b>		
Vortrag vom Vorjahr	0	0
Statutarisches Ergebnis	198'169	174'476
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>198'169</b>	174'476
<b>Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven</b>	<b>-198'169</b>	-174'476
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>0</b>	0



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**

an die Generalversammlung der

### **LANDI Oberseetal, Genossenschaft, Hochdorf**

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der LANDI Oberseetal, Genossenschaft für das am 31. Dezember 2022 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, 27. März 2023

BDO AG

Sibylle Schmid

Leitende Revisorin  
Zugelassene Revisionsexpertin

i. V. Dimitri Bretting

Beilage

Jahresrechnung und Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns

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

**LANDI Oberseetal, Genossenschaft**  
Huwilstrasse 7  
6280 Hochdorf

Tel 041 914 00 50  
Fax 041 914 00 51  
[www.landioberseetal.ch](http://www.landioberseetal.ch)  
[info@landioberseetal.ch](mailto:info@landioberseetal.ch)

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

**Hugo Jung (Präsident)**

Tel 041 448 11 45  
[hugo.jung@bluewin.ch](mailto:hugo.jung@bluewin.ch)

**Bernhard Keusch (Vorsitz GL)**

Tel 041 914 00 50  
[bernhard.keusch@landioberseetal.ch](mailto:bernhard.keusch@landioberseetal.ch)

**Andreas Müller (Mitglied GL)**

Tel 041 914 00 50  
[andreas.mueller@landioberseetal.ch](mailto:andreas.mueller@landioberseetal.ch)

**Bildmaterial**

Armin Lang  
[armin.lang@landioberseetal.ch](mailto:armin.lang@landioberseetal.ch)

**Realisation/Gestaltung**

Bernhard Keusch  
[bernhard.keusch@landioberseetal.ch](mailto:bernhard.keusch@landioberseetal.ch)

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

