



# Geschäftsbericht 2023



<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

Nicht nur die Landwirtschaft, sondern die gesamte Wirtschaft und auch die Gesellschaft stehen in einem gewaltigen Umbruch. Was gestern noch Gültigkeit hatte, ist schon heute in Frage gestellt. Ordnungen werden verändert, Strukturen aufgebrochen, Grenzen gesprengt, Grundgesetze missachtet und gegenseitige Achtung wird strapaziert.

Wo liegt der Grund all dieser Veränderungen? Deren Ursachen sind vielfältig. So sind dafür leider sicher die entbrannten Kriege mitverantwortlich. Dazu kommt, dass gemäss IWF das Wachstum der Welt-Wirtschaft ins Stocken geraten ist. Viele Länder sind in eine Rezession mit einer überhöhten Inflation gefallen. Die Verfügbarkeit der Rohstoffe geriet ins Wanken und der Arbeitsmarkt ist ausge-



trocknet. Diese veränderte Weltlage hat auch Auswirkungen auf die Wirtschaft in der Schweiz. Der Franken ist so hoch wie noch nie. Und auch hier sind die Produktionsmittel viel teurer geworden.

Obwohl die Produktpreise nicht schlecht sind, kann der Landwirt sich kaum darüber freuen. Die Produktionskosten sind leider sehr hoch und es muss für den gleichen Ertrag mehr gearbeitet werden. Dazu kommt die Wetterabhängigkeit, die im Tätigkeitsfeld der Landwirte eine entscheidende Rolle für den finanziellen Ertrag spielt. So war der April und Mai 2023 zu nass. Im Juni und Juli stellte sich die Trockenheit ein, so dass bis zum August keine guten Ernte-, Saat- und Pflegebedingungen für die Kulturen auf dem Feld herrschten. Die tiefen Gehalte an Zucker

im Heu spiegelten sich im Winter im Milchtank nieder. Der schöne Herbst vermochte noch einiges gut zu machen. Doch die Spuren sind in der Buchhaltung deutlich zu lesen.



Wir in der LANDI wurden im vergangenen Jahr mit diversen Herausforderungen konfrontiert. Der Margendruck wie auch der Anstieg der Energiekosten waren zentrale Themen, die gelöst werden mussten. Mit Bedauern wurde im Januar 2023 der Volg Laden in Bettwil geschlossen. Und nun steht schon die nächste Schliessung an. Der Volg Laden Eschenbach wird am 30. November 2024 die Türen schliessen.

Es ist stets eine Frage der finanziellen Tragbarkeit, ob eine Dienstleistung im Dorf aufrechterhalten werden kann. Dazu gehört das Überprüfen der Frequentierung durch die Konsumentinnen und die Konsumenten. Ist diese zu niedrig, wird eine Schliessung eines Volg Ladens unumgänglich.

Der Abschluss 2023 darf als zufriedenstellend bezeichnet werden. Wir sind froh, dass wir in den letzten Jahren die wichtigen Investitionen bereits getätigt haben und nun weniger unter finanziellem Druck stehen.

2023 haben unsere Mitarbeitenden unter der Leitung von Beni Keusch und Andi Müller wiederum einen ausserordentlichen Einsatz geleistet, wofür ich mich herzlich bedanke. Dem Verwaltungsrat danke ich für die angenehme Zusammenarbeit. Ein grosses Merci spreche ich unseren Geschäftspartnern für die langjährige Treue aus und Ihnen, sehr geehrte Mitglieder der LANDI Oberseetal, für Ihr Vertrauen in den Verwaltungsrat, in die Geschäftsleitung und in die Mitarbeitenden der LANDI Oberseetal.

Hugo Jung  
Präsident LANDI Oberseetal





## Grundlage:

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

## Zweck:

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

## Marktleistung:

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

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

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

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

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

## Mitarbeiter und Führungsverhalten:

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

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

## Finanzieller Mitteleinsatz:

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

## Organisationsprinzipien:

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

## Geschäftsprinzipien:

Wir sind berechenbar, verlässlich und verantwortungsbewusst.

## Informationsprinzipien:

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

## SGF AGRO



## SGF Detailhandel



## SGF Energie



**verlässlich  
integer**

**kompetent  
zuverlässig**

**frisch  
fründlich**

**angenehm  
anders**

**motiviert  
kundennah**

**prompt  
preiswert**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Generalversammlung

### Verwaltungsrat



1



2



3



4



5



6



7



8



9

### Mitglieder des Verwaltungsrates

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

Revisionsstelle BDO AG, Hodlerstrasse 5, 3001 Bern

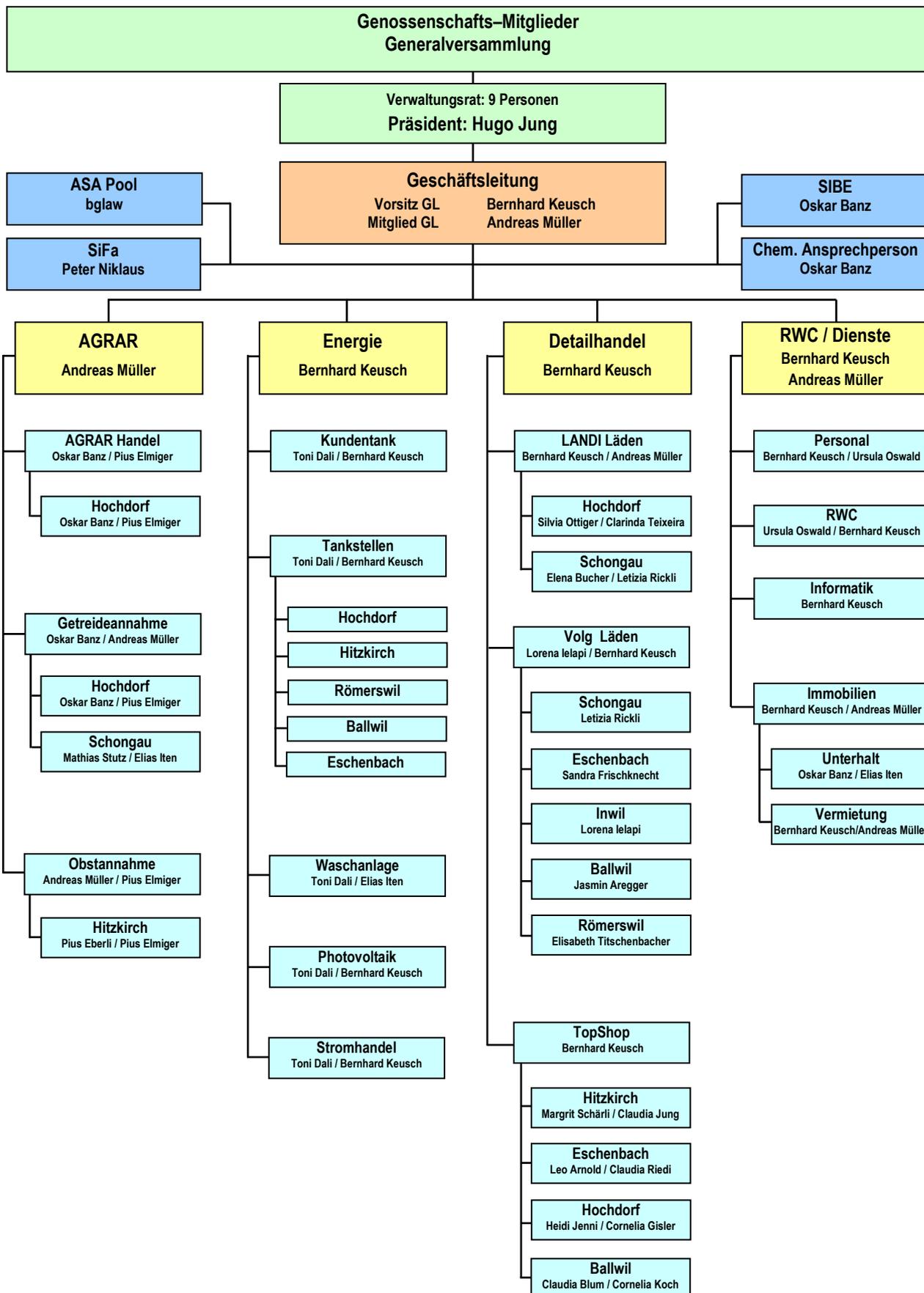
### Geschäftsleitung



**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



## Standort Hochdorf

Keusch	Bernhard
Müller	Andreas
Banz	Oskar
Elmiger	Pius
Herrmann	Martin
Iten	Elias
Dali	Toni
Oswald Ruppolo	Ursula
Krummenacher	Claudia
Schumacher	Priscilla
Bürkli	Beatrice
Stutz	Andrea
Ottiger	Silvia
Teixeira Alves dos Santos	Clarinda
Castelli-Erni	Liselotte
Franchini	Angelo
Eira	Jacinta
Steiner	Ruth
Bucher	Elena
Bühlmann	Daniela
Herzog-Dillier	Verena
Calignano	Flavio
Janev	Kevin
Troxler	Simona

## TopShop Eschenbach

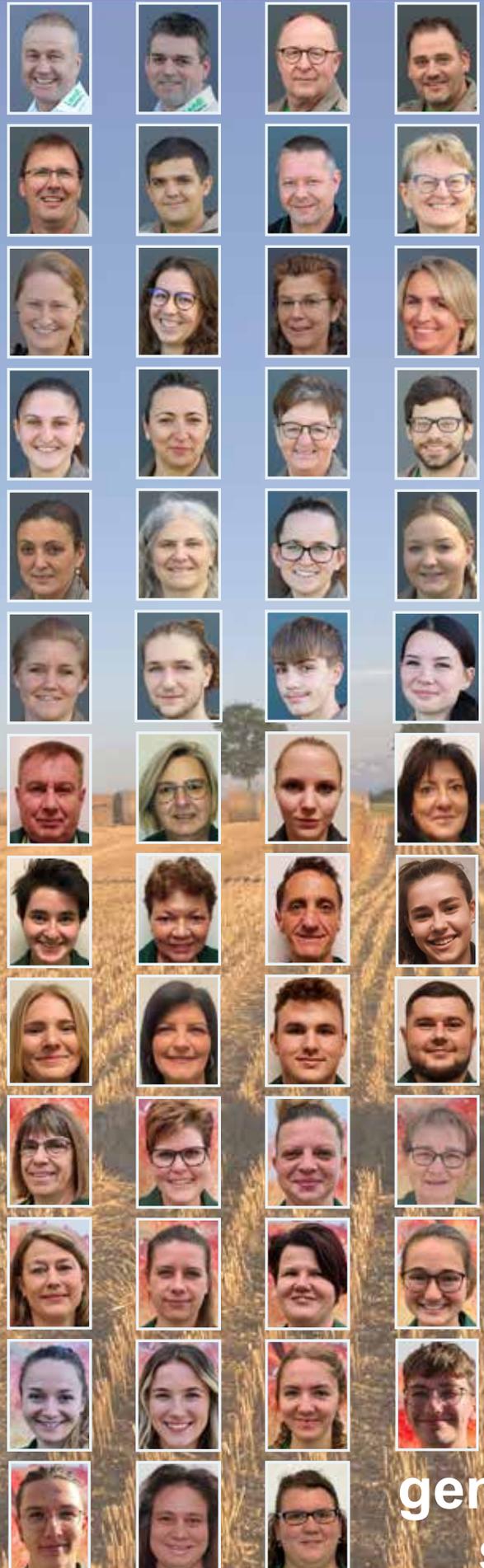
Arnold	Leo
Riedi-Jenny	Claudia
Geisthardt	Maxi
Hahn	Ursula Ilka
Hausheer	Salome
Weber-Lötscher	Ruth
Schriber	Bruno
Aregger	Aline
Bucher	Annina
Süess	Sandra
Tanner	Kevin
Islami	Liridon

## TopShop Hitzkirch

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

## TopShop Ballwil

Blum	Claudia
Arnold	Eva
Wehrli	Irene
Koch	Cornelia



gemein  
sta



## TopShop Ballwil

Gabriel	Svenja
Anderhub	Petra
Valentino	Fiona
Birrer	Sarah
Birrer	Anouk
Duss	Simeon

## TopShop Hochdorf

Jenni	Heidi
Gisler	Cornelia
Api Romeo	Vanessa
Duss	Roswitha
Jauch	Jennifer
Kaufmann	Verena
Koller	Sandra
Rohr	Miriam
Koch	David
Schwendimann	Erna
Inderwildi	Matteo
Fischer	Nadja
Hausheer	Philomena

## Standort Schongau

Rickli	Letizia
Meier-Wyss	Edith
Malik	Justyna
Hilty	Marianna
Dammiano	Anita
Stutz	Mathias

## Volg Römerswil

Titschenbacher	Elisabeth
Fischer	Daniela
Arnold	Monika
Krasniqi	Samire
Bajraj-Thaqi	Dafina
Mahiques Ferrando	Anja

## Volg Ballwil

Amrein	Norma
Aregger-Bremgartner	Jasmin
Fleischli	Veronika
Buchmann	Chiara
Schürmann	Alexandra
Wetzstein	Ramona
Kemptner	Helene

## Volg Eschenbach

Frischknecht	Sandra
Stalder-Zemp	Isa
Fuchs	Marianne
Schmid-Rüegg	Christa

## Volg Inwil

Ielapi	Lorena
Stierli	Beatrix
Fuchs-Meier	Brigitt
Tanner	Claudia
Reichmuth	Angela
Münger	Judith
Avdilaga	Alissa

insam  
ark!

## Rücksicht auf nachfolgende Generationen

**Heutzutage versteht man unter Nachhaltigkeit, dass auf die nachfolgenden Generationen, also auf unsere Nachkommen, Rücksicht genommen wird. Auch sie werden Rohstoffe und Bodenschätze wie zum Beispiel Holz, Wasser, Erdöl oder Kohle brauchen.**

Der Begriff "Nachhaltigkeit" stammt aus der Forstwirtschaft des frühen 18. Jahrhunderts. Zum ersten Mal verwendet hat ihn der Forstexperte Hans Carl von Carlowitz. Nachhaltigkeit bedeutete für ihn, dass man nicht mehr ernten soll, als in der Natur nachwachsen kann. Am Mittelmeer zum Beispiel sind ganze Regionen ohne Wald, weil man in den letzten 2000 Jahren alles Holz für den Schiffsbau und zum Heizen verbraucht hat. Der Regen hat dann den ungeschützten Waldboden weggeschwemmt und nur noch Felsen hinterlassen, auf denen man nichts mehr anpflanzen kann.

Nachhaltigkeit besteht demnach darin, die natürlichen Ressourcen für zukünftige Generationen zu erhalten. Um dieses Ziel



zu erreichen, müssen Interessen aus Ökonomie und Ökologie sowie verschiedene soziale Gesichtspunkte berücksichtigt werden, die häufig im Widerspruch zueinanderstehen. Ökologische Nachhaltigkeit bedeutet, die natürlichen Ressourcen zu erhalten. Beispiele sind eine Reduzierung des Ressourcenverbrauchs oder die Nutzung von erneuerbaren Energien und Rohstoffen. Ökonomische Nachhaltigkeit bedeutet, dass die Gesellschaft so wirt-

schaften soll, dass nachkommende Generationen nicht benachteiligt sind. Die soziale Nachhaltigkeit bezieht sich auf die Menschen in der Gesellschaft. Es soll zum Beispiel eine gerechte Verteilung von Ressourcen und Chancengleichheit bestehen. Einfach ausgedrückt lässt sich nachhaltiges Wirtschaften so beschreiben, dass nicht mehr Rohstoffe verbraucht werden, als im gleichen Zeitraum nachwachsen.

So sind wir als Konsumenten in der Pflicht. In vielen Bereichen des täglichen Lebens kann auf Nachhaltigkeit geachtet werden. Wer öfter das Auto stehen lässt und zu Fuss geht oder mit dem Fahrrad fährt, spart nicht nur Geld, sondern tut auch der Umwelt und seiner Gesundheit etwas Gutes. Nachhaltig handeln ist auch beim Einkaufen möglich, indem vor allem Produkte aus ökologischer Erzeugung, artgerechter Tierhaltung und von regionaler Herkunft gekauft werden. Food Waste widerspricht dem Nachhaltigkeitsgedanken. Darum sollte vermieden werden, zu viele verderbliche Produkte auf einmal zu kaufen, um nicht am Ende die Hälfte wegzuerwerfen. Auch jährlich ein neues Smartphone oder andere elektronische Geräte zu kaufen, ist keineswegs nachhaltig, weil in diesen Geräten seltene Metalle und andere Rohstoffe verarbeitet werden, die sich nicht so leicht gewinnen oder wiederverwenden lassen. Hingegen kann der Gang in den Secondhand-Laden sinnvoll sein. Zuhause sollte man auf einen sparsamen Umgang mit Wasser und Strom achten. Kleine Tipps wie das Licht immer ausschalten, wenn man den Raum verlässt, den Kühlschrank nicht unnötig lange offen stehen lassen, die Heizung nicht höher als nötig einstellen und den Wasserhahn immer zudrehen, wenn man die Zähne putzt, sind einfach umzusetzen. Helfen Sie mit, die Welt etwas nachhaltiger zu gestalten – unserer nachfolgenden Generation zuliebe.

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung

## Genossenschaft: Mitglieder Nutzen

In der Genossenschaft profitieren Mitglieder von verschiedenen Nutzen:

**Mitbestimmung:** Mitglieder haben ein Mitspracherecht und können an Entscheidungen der Genossenschaft teilnehmen durch demokratische Prozesse wie Wahlen.

**Gemeinschaftlicher Nutzen:** Unsere Genossenschaft ist auf die Bedürfnisse ihrer Mitglieder ausgerichtet. Die gemeinsame Nutzung von Ressourcen ermöglicht es, Dienstleistungen oder Produkte kostengünstiger anzubieten.

**Einkaufsvorteile/Rückvergütungen:** Mitglieder erhalten Einkaufsvorteile und/oder Rückvergütungen basierend auf ihrer Nutzung der Genossenschaftsdienstleistungen.

**Zugang zu Ressourcen:** Mitglieder können Zugang zu Ressourcen erhalten, die ihnen als Einzelpersonen möglicherweise nicht zur Verfügung stehen, wie günstige

Kredite oder gemeinschaftliche Infrastrukturen.

**Solidarität und Unterstützung:** Genossenschaften fördern die Solidarität unter den Mitgliedern. In schwierigen Zeiten können sie Unterstützung und Hilfe von der Genossenschaftsgemeinschaft erwarten.

**Mitgliederbildung:** Genossenschaften bieten Schulungen und Informationsveranstaltungen an, um die Mitglieder in ihrer Rolle als Teilhaber zu stärken und ihr Verständnis für die Genossenschaftsprinzipien zu fördern.

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

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung

## Als Mitglied der LANDI Vorteile nutzen



## Zurück zur Normalität

**Die Sehnsucht nach einer Rückkehr zur Normalität ist in Zeiten des Wandels und der Unsicherheit allgegenwärtig. Die Menschen streben nach Vertrautheit und Stabilität, besonders wenn sie von unvorhersehbaren Ereignissen oder Krisen beeinflusst werden.**

Im Landwirtschaftsjahr 2023 kehrte trotz des anhaltenden Kriegs in der Ukraine wieder etwas Normalität ein. Die hohen Preise regulierten sich bei den meisten Produkten. Beim Dünger fielen die hohen Preise des letzten Jahres so, dass sie sich zurzeit wieder fast auf dem Normalniveau befinden.

Das Jahr startete mit sehr warmen Temperaturen. Einige befürchteten, dass der Kälteeinbruch mit dem Blühbeginn der Kirschbäume kommen könnte. Doch obwohl im April Regen und viel Schnee in den Bergen fiel, glückte die Blütezeit.



Die UFA AG feierte 20 Jahre Biblis, das grösste Mischfutterwerk der Schweiz. Zum Jubiläumsjahr startete die UFA AG im Februar eine Milchviehfutteraktion mit sensationellen Nettopreisen. Als Highlight schrieb sie einen Wettbewerb aus, bei dem als Hauptpreis ein UFA Biblis-Truck gewonnen werden konnte.

Die Marke AGROLINE Innovagri forscht an zukunftsweisenden Technologien und präsentiert drei innovative Alternativen zum Pflanzenschutz: Crop.zone zur elektronischen Bekämpfung von Kartoffelkraut, das frei von chemisch synthetischen Pflanzenschutzmitteln ist, mit ecoRobotix, ein Präzisionssprüngerät zur Blackenbekämpfung, das dank künstlicher Intelligenz den Einsatz von Pflanzen-

schutzmitteln um bis zu 90% reduziert und Xpower, das mit reiner Elektrizität das Unkraut in Obst- und Rebbau vernichtet.

Am 26. April durften wir auf dem Hof von Urs Grüter in Urswil rund 130 Personen zu unserer Fachtagung Biodiversität begrüßen. Franz Stadelmann und Carmen Ritzmann vom IAVA referierten über das Thema Umsetzung der 3.5% Acker-BFF. Bruno Meier von UFA-Samen nahm sich dem Anliegen von Acker-BFF an und thematisierte, was die Anforderungen an den Ackerboden sind und wie eine standortgerechte Mischung gewählt wird.

Die Getreideernte startete etwas zögerlich. Die ersten Posten der Gerste wiesen ein eher tieferes HL-Gewicht auf. Der Weizen zeigte sehr hohe HL-Werte, jedoch waren die Proteingehalte unterdurchschnittlich. Dank der alljährlichen Wartungsarbeiten verlief die Annahme in Hochdorf und Schongau ohne Störungen. Was die Mostobstannahme in Hitzkirch anbelangt, stellten wir fest, dass die Erträge um fast zwei Drittel tiefer lagen als in den Vorjahren.

Am Tierhalterabend konnten wir mit drei interessanten Themen rund 100 Landwirte in unserer Agrarhalle empfangen. Dr. Jörn Rudolph und Dr. Corinne Bähler von der Nutztierpraxis Rudolph AG zeigten die Problematik bei der Eutergesundheit, Mastitis beim Rindvieh und beim MMA bei Zuchtsauen auf. Stephan Roth UFA AG referierte über die Galtphasenfütterung beim Rindvieh und Ramona Dormann UFA AG erklärte die Raufutteranalysen und Gehaltswerte.

Wir dürfen auf ein interessantes und vielseitiges Jahr zurückblicken, das in vielen Bereichen wieder Vertrautheit und Stabilität ausstrahlte. Wir garantieren, auch in Zukunft alles daran zu setzen, dass wir im Agrargüterhandel ein zuverlässiger Partner sind und mit informativen Anlässen, Wissen vermitteln können.

Oskar Banz  
 Leiter AGRO

## Buchhaltung im Wandel der Zeit

**Die Buchhaltung hat im Laufe der Zeit eine bemerkenswerte Transformation durchlebt, angefangen von manuellen Aufzeichnungen bis hin zu hochtechnisierten, digitalen Systemen. Diese Entwicklung spiegelt nicht nur technologische Fortschritte wider, sondern auch Veränderungen in den Geschäftsanforderungen, gesetzlichen Vorschriften und der Betriebsführung.**

In der Verwaltung/Administration werden sämtliche Zahlen der LANDI Oberseeetal verarbeitet. Jedes Jahr werden Prozesse, die früher von Hand bearbeitet werden mussten, digitalisiert. Dies bedeutet aber nicht, dass nun alles automatisch verarbeitet wird. Es werden zwar weniger Handbuchungen getätigt und weniger Papierbelege abgelegt, doch alle elektronischen Prozesse müssen nach wie vor kontrolliert und gegebenenfalls korrigiert werden. Erst dann können diese definitiv verarbeitet werden.

Im Zuge der Datenstandardisierung wurde entschieden, dass auch im Volg Laden alle Artikel sowohl im Verkauf als auch im Einkauf artikelgenau erfasst werden sollen. Dies wurde schliesslich Ende Herbst umgesetzt, nachdem die Voraussetzungen von der Ladenkasse (TCPOS-Kasse) erfüllt waren. Seit der Umstellung ist es nun möglich, die Verkäufe artikelgenau von der Kasse in unsere Warenwirtschaft zu übertragen. Dies bedingt, dass auch die Einkäufe artikelgenau erfasst werden müssen. Das heisst, jede Position der Lieferantenrechnungen muss einzeln auf den entsprechenden Artikel gebucht werden. Dank der Digitalisierung kann ein Grossteil der Rechnungen nun direkt elektronisch und artikelgenau erfasst werden. Es verbleiben lediglich die Rechnungen von «Drittlieferanten» (lokale Produzenten), die von Hand gebucht werden müssen.

Die Umstellung verlief so weit reibungslos. Einige Herausforderungen stellten sich im Volg Schongau. Aufgrund seiner

speziellen Situation (Mischung aus Volg und LANDI Laden) bedarf er einer Sonderlösung, mit welcher sich die Softwarefirma zurzeit noch beschäftigt.

Seit Anfang 2023 ist das neue Reporting-Programm Qlik im Einsatz und löste den URM (Universal Report Manager) ab. Es ermöglicht eine detaillierte und artikelgenaue Auswertung. Bei der Kontrolle der Daten werden verschiedene Berichte (Artikelbewegungen, Filial-Kontokorrent, etc.) für verschiedene Läden parallel bearbeitet. Leider ist es bis anhin nicht möglich, die Maske des Qlik-Reports mehrmals zu öffnen. Dies wäre vor allem für die Verifizierung der Inventardaten sehr dienlich.

Eine weitere Neuerung, die sich vor allem in den Umsatzzahlen zeigt, ist die Neuerbuchung der Swisslos, Post und e-Loading Verkäufe. Bis anhin wurden diese Verkäufe als Ertrag und die Einkäufe als Aufwand verbucht. Per 2023 werden nur noch die Provisionserträge als Dienstleistungsertrag ausgewiesen.

Wir sind glücklich, dass diese Neuerungen uns bei der täglichen Arbeit unterstützen



und wir die Herausforderungen während der Einführungsphase meistern konnten. Wir sind überzeugt, dass wir dank dem technologischen Fortschritt und den neuen digitalen Systemen bereit für eine erfolgreiche Zukunft in der LANDI Oberseeetal sind. Zu diesem Erfolg tragen die Mitarbeitenden mit ihrem täglichen Einsatz viel dazu bei. In diesem Sinne ein grosses Danke an alle.

Ursula Oswald  
Leitung Rechnungswesen Controlling RWC



## Motivation - wichtig für Erfolg

**Motivation ist der Zündstoff, der uns antreibt, unsere Ziele zu erreichen. Sie entsteht aus inneren Überzeugungen, Leidenschaft und dem Wunsch nach Erfolg. Durch klare Ziele und positive Denkmuster können wir unsere Motivation fördern und Hindernisse überwinden. Es ist der innere Motor, der uns dazu bringt, gezielt zu arbeiten und trotz Herausforderungen weiterzumachen.**

Diese Grundhaltung fliesst in die Art und Weise der Betriebs- und Personalführung ein. Mitarbeitermotivation ist entscheidend für den Erfolg unserer LANDI. Faktoren wie klare Kommunikation, Anerkennung, Weiterbildungsmöglichkeiten und die Schaffung einer positiven Arbeitsumgebung tragen dazu bei. Es ist wichtig, individuelle Bedürfnisse zu verstehen und die Motivationsstrategien entsprechend anzupassen. Zudem können Zielsetzungen und regelmässige Rückmeldungen die Mitarbeiterbindung und deren Leistung verbessern. Erfolgreiche Führungskräfte erkennen die Vielfalt der Motivationsquellen ihrer Mitarbeitenden und fördern eine Kultur, die persönliches Wachstum und Engagement unterstützt. Zusätzlich zu den oben genannten Punkten können flexible Arbeitszeiten, die Förderung von Teamarbeit, die Schaffung einer offenen Feedbackkultur und die Bereitstellung von klaren Karriereperspektiven die Mitarbeitermotivation positiv beeinflussen. Eine ebenso wichtige Rolle spielen eine ausgewogene Work-Life-Balance, transparente Entscheidungsprozesse, das Ermöglichen von Eigenverantwortung und Selbstbestimmung in der Arbeit. Kurz gesagt, eine gesamtheitliche Herangehensweise, welche verschiedene Facetten berücksichtigt, ist entscheidend, um eine langfristige und nachhaltige Mitarbeitermotivation in der LANDI zu fördern.

Die LANDI versucht auf die individuellen Bedürfnisse und Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Mitarbeitenden im Rahmen des

Möglichen einzugehen. Dies schafft eine motivierende Arbeitsumgebung, in der das Engagement und die Zufriedenheit gesteigert werden kann.

Jeder Mitarbeitende in der LANDI Oberseetal hat einmal im Jahr Anspruch auf ein Mitarbeitergespräch. In diesem Gespräch nimmt sich der Vorgesetzte eine bis eineinhalb Stunden Zeit, um das Jahr Revue passieren zu lassen. Es werden Tätigkeiten in der Selbstreflexion und aus Sicht des Vorgesetzten beurteilt, gegenseitige Hinweise auf Potenzial gemacht. Lob und Anerkennung wird ausgesprochen, so dass mit Freude und viel Motivation das kommende Jahr mit der anfallenden Arbeit angegangen werden kann.



Der jährliche Personalanlass, welcher jeweils im Sommer stattfindet, trägt ebenfalls dazu bei, in einer etwas anderen Umgebung als dem täglichen Arbeitsplatz, standortübergreifende Kontakte mit Arbeitskollegen zu knüpfen. Gemeinsam unvergessliche, schöne, lustige und gemütliche Stunden zu verbringen, sollen in Erinnerung bleiben.

Warum die LANDI Oberseetal auch im Jahr 2023 erfolgreich war, ist nicht zuletzt der Verdienst der vielen fleissigen und motivierten Hände. Nebst den Mitarbeitenden in allen Verkaufsläden und im Agrar sind auch jene in der Verwaltung engagiert, damit alles rund läuft und mit Freude auf die geleistete Arbeit zurückgeblickt werden kann. Herzlichen Dank für euer Tun.

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung / Leitung Personal

## Von Veränderungen geprägt

**Wir dürfen auf ein bewegtes Jahr zurückblicken, das geprägt war von Veränderungen und Herausforderungen. Doch aus VOLG Sicht konnten und können wir uns auf Folgendes verlassen: Unsere Werte, unsere bewährten Grundsätze und unsere Jahresziele. Das alles schafft Rahmenbedingungen, die uns Halt und Sicherheit geben, auch in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten.**

Unsere fünf VOLG Läden in Ballwil, Eschenbach, Römerswil, Schongau und Inwil sind wichtige Anlaufstellen für die Einwohnerinnen und Einwohner. Eine ansprechende Sortimentsgestaltung, effiziente Betriebsabläufe, freundlicher Service, qualitativ hochwertige Produkte und eine angenehme Einkaufserfahrung werden dort umgesetzt und erlebbar gemacht. Rückmeldungen der Kundschaft zeigen klar, dass wir weiterhin ein Augenmerk auf jene Werte legen sollen, die uns bis anhin auszeichnen wie z.B.: Kompetentes Auskunft geben, hilfsbereit zur Seite stehen, Wertschätzung gegenüber den Kundinnen und Kunden zeigen - ganz im Sinne von «frisch und fründlich». Ein Lächeln, ein Grüezi, ein Danke, ein Uf Wiederluege sind kleine Zeichen mit grosser Wirkung. So wird sich ein Einkauf im nahen Dorfladen für beide Seiten lohnen: für die Kundschaft und den VOLG.

Die wirtschaftliche Situation des Volg-Ladens Bettwil war seit der Übernahme im Jahr 2006 schwierig. Leider mussten wir den Volg Bettwil aus wirtschaftlichen Gründen per Ende Januar 2023 schliessen. Die Frage, ob sich eine Erneuerung oder eine Investition in einen Laden lohnen, muss immer wieder sorgfältig geprüft werden. Eine Analyse der Argumente in den Bereichen Umsatz, Attraktivität des Standortes, usw. führen jeweils zum Entscheid. Im Verlauf des Jahres wurden die bisherigen Ymago Selbstbedienungs-

Postmodelle in den Standorten Römerswil, Ballwil und Inwil auf das neue V-Max Post Modell umgestellt. Seither werden alle Dienstleistungen der Post an einer Bedienertheke im Kassenbereich von den Mitarbeitenden angeboten. Innerhalb von vier Tagen wurden die Läden jeweils umgebaut und gleichzeitig eine Sortiments- und Layoutanpassung gemacht.



Damit die Umstellung auf das neue Postsystem reibungslos funktionierte, wurden die Mitarbeitenden im Vorfeld geschult und während der Einführungsphase von einem Mitarbeiter der Post vor Ort begleitet. Solche Investitionen lohnen sich und tragen dazu bei, ein Unternehmen erfolgreich und dynamisch zu halten.

Was in den letzten Jahren massgeblich zum Erfolg beigetragen hat, war im 2023 noch wichtiger, denn die Rahmenbedingungen im Detailhandel sind herausfordernd. Energie sparen, Ressourcen schonen, nachhaltig wirtschaften sind Schlagwörter, mit denen wir täglich konfrontiert werden. Die anhaltende Teuerung sorgt für höhere Preise und bremst die Kaufbereitschaft und die KaufFreude mancher Kunden. Dies wird vor allem im Kundenfranken und in der Kundenzahl sichtbar. Doch unsere bewährten Grundsätze haben sich als Mehrwert und wichtigen Grundpfeiler für die Zufriedenheit und Einkaufstreue unserer Kunden erwiesen. Bleiben wir dran!

Lorena Ielapi  
Operative Leitung Detailhandel



## Ein Jahr der Preisänderungen

«Alles wird teurer». Herr und Frau Schweizer müssen 2024 tiefer in die Tasche greifen, um denselben Lebensstandard halten zu können. Doch schon während des ganzen Jahres 2023 war diese Entwicklung sichtbar: Güter wurden teurer. Fakt ist, dass man sich für das gleiche Geld plötzlich nicht mehr so viel leisten kann wie gewohnt. Das Kundenverhalten zeigte, dass vermehrt auf Luxusgüter verzichtet wurde und man sich mit dem Grundbedarf eindeckte. So sank der Umsatz im vergangenen Jahr leider um 6% gegenüber dem Vorjahr.

Da die Beschaffungskosten für die Produkte immer teurer werden, müssen die Artikel im LANDI Laden folglich auch teurer verkauft werden. Die Preisauszeichnung erfolgt jeweils manuell, was ein grosser Mehraufwand für das Personal bedeutet. Nicht nur die Preisetiketten in die Regale zu stecken, stellt eine Herausforderung dar, sondern auch die Rechtfertigung gegenüber der Kundschaft, was die entsprechenden Preiserhöhungen anbelangt. Zudem sind die Mitbewerber immer darauf bedacht, den attraktivsten Preis am Markt zu haben. Keine einfache Ausgangslage für die LANDI Schweiz. Um hier trotzdem mithalten zu können, hat die LANDI Schweiz Geld investiert, um Produkte preiswerter anbieten zu können. Dies bedeutete für uns, dass wir eine grössere Menge für einen gleichen Umsatz verkaufen mussten. Leider gelang uns dies nicht wie geplant. Die Preise sind immer noch sehr instabil und variieren weiterhin.

Doch immerhin konnten wir wieder etwas gelöster auf die Warenbeschaffung blicken. Artikel, die nicht geliefert werden konnten, gab es nur noch wenige. Dies entspannte das Einkaufsverhalten und es wurden weniger Hamsterkäufe getätigt. Die Verfügbarkeit der Ware war sichergestellt. Auch die Diskussion um die Energiekrise rückte etwas in den Hintergrund. Ein positiver Lichtblick für das Weih-

nachtsgeschäft im Bereich Beleuchtung. Es wurde wieder erfreulich mehr verkauft.



Das Wetter spielt in unserem Betrieb eine grosse Rolle und beeinflusst das Hauptgeschäft. Aufgrund des viel zu nassen Monats April konnte dieses nicht wie gewohnt gestartet werden. Erst im Mai ging dann die Saison so richtig los und hielt bis im Juni an. Leider zeigte sich auch der Sommer nicht von der besten Seite. Entweder war es viel zu heiss, um Gartenarbeiten zu erledigen oder es regnete. Und im Herbst hatten wir verhältnismässig sehr lange zu hohe Temperaturen. Das bewirkte, dass die Pflanzen, welche im Sommer gekauft wurden und eigentlich mit dem Herbstflor ersetzt werden sollten, noch lange blühten. Das Herbstflorgeschäft mit seiner grossen Palette an attraktiven Blüten- und Blattschmuckpflanzen war darum nicht so erfolgreich, wie wir uns dies erhofft hatten.

Wir sind gespannt auf die Wetterverhältnisse im 2024. Wir wissen, dass wir diese nicht beeinflussen können. Doch für unsere Kunden werden wir alles daransetzen, dass jeder Einkauf zum persönlichen Erlebnis wird - ganz nach dem Motto: «angenehm anders». Mit grosser Motivation und viel Ehrgeiz packen wir es an. Wir freuen uns, Sie im LANDI Laden zu begrüssen.

Silvia Ottiger  
 Leitung LANDI Laden

## Digitalisierung hält Einzug

**Digitalisierung ist der Oberbegriff für den digitalen Wandel der Gesellschaft und der Wirtschaft. Er bezeichnet den Übergang des von analogen Technologien geprägten Industriezeitalters hin zum Zeitalter von Wissen und Kreativität, das durch digitale Technologien wie künstliche Intelligenz und digitale Innovationen geprägt wird.**

Auch in unseren vier TopShops hält die Digitalisierung Einzug: Das Digital Signage Konzept von unserem Konzeptgeber wurde umgesetzt. Der Begriff Digital Signage umschreibt den Einsatz digitaler Medieninhalte bei Werbe- und Informationssystemen wie elektronische Plakate, elektronische Werbung, digitale Türbeschilderung oder Grossbildprojektionen im Innen- sowie Aussenbereich.

Das Digital Signage Konzept ist ein wichtiges Kommunikationsmittel im Zeitalter der Digitalisierung. Digital Signage soll generell den Verkauf fördern und intensivieren. Mit dem genannten Konzept sind wir überzeugt, unsere TopShops und deren Entwicklung weiterhin erfolgreich voranzutreiben.

Das Konzept sieht vor, dass der Bildschirm in der Kaffee-Ecke von jeder LANDI selbst gesteuert werden kann, sofern die LANDI dies möchte. Auf diesem Bildschirm kann Werbung (beispielsweise von lokalen Lieferanten) geschaltet werden, was exklusive Werbeeinnahmen für die LANDI generieren kann. Die Inhalte für den eigens bewirtschafteten Bildschirm können einfach anhand definierter Vorlagen erstellt werden. Detaillierte Informationen zur Inhaltserstellung nach klar definierten Rahmenbedingungen und «Spielregeln» wurden der LANDI vorgängig geliefert wie auch alle weiteren Detailinformationen zum neuen POS-Informationskonzept. Durch diese verkaufsfördernden Massnahmen wird mit einer Steigerung des Umsatzes pro Kunde gerechnet, was sich auf das Total im TopShop auswirkt. Die Umsetzung des Digital

Signage Konzepts in allen TopShops der LANDI Oberseetal fand im letzten Quartal 2023 statt.



Doch trotz der steigenden Digitalisierung ist es uns ein Anliegen, unsere Kunden auch auf der menschlichen Ebene zu erreichen. Darum streben wir ein Angebot an, das genau diesem Bedürfnis gerecht wird und den Einkauf bequem macht und zum Erlebnis werden lässt. Knusprige Backwaren, duftender Kaffee, oder lokale Produkte sind ein paar Beispiele dafür - auch saisonale Spezialitäten und Produkte für den täglichen Bedarf.

Darum: Holen Sie sich in unseren Verkaufsstellen Kaffee-Spezialitäten, Tee, Milchkischgetränke und verschiedene Backwaren. Geniessen Sie ein feines Gipfeli mit einem Espresso in der Kaffee-Ecke oder nehmen Sie das warme Getränk ganz einfach im Becher auf Ihre Fahrt mit. Salate, Sandwiches, Getränke oder warme Snacks sowie Fertigménüs zum Aufwärmen in unserer Mikrowelle stehen bereit. Unter dem Label «Landfrisch» sind in unseren TopShops vielfältige lokale Frischprodukte und warme Mittagsménüs für den Sofortgenuss erhältlich.

Mit einem Besuch im TopShop steht darum für einen guten Start in den Tag nichts mehr im Weg.

Bernhard Keusch  
 Vorsitz Geschäftsleitung / Leitung SGF Detailhandel



## Hohe Energiepreise prägten den Markt

**Über ein Viertel der neu zugelassenen Autos werden elektrisch angetrieben. Neu haben wir an der Hauptstrasse 33 in Hochdorf die alte Tankstelle stillgelegt und eine Elektro-Ladestation eröffnet. Dieses Angebot wird bereits rege genutzt. Ziel von LANDI und AGROLA ist es, ein möglichst breites Angebot im Bereich Energie anbieten zu können. Egal für welche Antriebsart man sich entscheidet, bei uns ist jede und jeder richtig.**

Die Mobilität ist ein wichtiger Eckpfeiler für eine moderne Gesellschaft. Es stellt sich die Frage, wie wir uns in Zukunft vorwärtsbewegen. Sicherlich gibt es einen weiteren Ausbau der öffentlichen Verkehrsmittel. Doch auch der Individualverkehr hat seinen Stellenwert, besonders in ländlichen Gebieten. Lastwagen und Traktoren werden noch viele Jahre mit Diesel angetrieben sein. Alternativen sind schwierig, da sehr grosse Lasten transportiert werden und die Einsatzdauer pro Tag sehr lang ist.

Bei den Personenwagen setzt sich allmählich der Elektroantrieb durch. Im ersten Halbjahr 2023 betrug der Anteil neu zugelassener Elektrofahrzeuge 27.3%. Schätzungsweise 90% der elektrischen Ladungen finden zuhause oder am Arbeitsplatz statt. Dies ist mit kleinen Ladestationen zu günstigen Preisen machbar.

Seit längerer Zeit sind die Umsätze der Standalone Tankstelle an der Hauptstrasse 33 in Hochdorf gesunken. Durch die Eröffnung eines AGROLA TopShop im Oktober 2019 am Lavendelweg hat sich dieser Trend noch verstärkt. Nun beschäftigen wir uns mit der Frage, was Sinn macht, am alten Standort beim Bahnhof zu realisieren.

Für schnelles Laden ist ein nationales Netz nötig. Um in diesem Bereich Fuss zu fassen, haben wir an der Hauptstrasse 33 in Hochdorf im April 2023 eine Ladestation mit 2 x 11 Kilowatt (kW) Ladeleistung

installiert. Zwei Parkplätze wurden für die neuen Ladekunden markiert. Nach einem verhaltenen Start hat die Kundenfrequenz exponentiell zugenommen. Mit der AGROLA powercard ist das Laden eine einfache Sache. Jene, die über eine solche AGROLA e-mob-App verfügen, können zusätzlich direkt in der App ablesen, welche Ladestation in der Nähe liegt, und welcher Tarif verrechnet wird.



Zeitgleich wurden Berechnungen für eine Schnellladestation am Standort des Top-Shop Hochdorf mit einer Ladeleistung von 2 x 150 kW gemacht. Es bietet sich die Option mit oder ohne Batterie. Ohne Batterie ist das Investitionsvolumen viel kleiner, jedoch fallen ohne die Speicherung der Energie vor Ort monatlich teure Lastspitzen an. Die Wirtschaftlichkeitsberechnung durch die LANDI Treuhand zeigt eine Abschreibungsdauer von 15 bis 20 Jahren und eine Investitionssumme von Fr. 250'000.-- ohne Batterie bis Fr. 700'000.-- mit Batterie. Da der nächste Autobahnanschluss einige Kilometer entfernt ist, ist nicht mit einer sehr hohen Frequenz an der Ladestation zu rechnen. Aufgrund der momentan sich kurzfristig ändernden Rahmenbedingungen und der langen Abschreibungsdauer hat der Verwaltungsrat der LANDI Oberseetal beschlossen, mit der Umsetzung des Projekts abzuwarten. Die Planung wird aber weiter vorangetrieben und sobald sich die Rahmenbedingungen verfestigen und die Schnellladestationen sich zu einem interessanten Geschäftsfeld entwickeln, wird die LANDI für die Investition bereit sein.

Toni Dali  
Leiter Energie

## Umsätze 1. Januar bis 31. Dezember

(in TCHF)	2023	2022	2021	2020	2019
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
<b>AGRO</b>	<b>11'204</b>	<b>12'708</b>	<b>10'737</b>	<b>11'473</b>	<b>11'273</b>
AGRO Handel	9'372	10'475	9'662	9'459	9'385
Getreide	1'257	1'532	678	1'233	1'220
Landesprodukte	575	701	397	781	668
<b>Detailhandel</b>	<b>19'930</b>	<b>22'178</b>	<b>21'855</b>	<b>21'018</b>	<b>17'661</b>
LANDI Läden	5'765	6'059	6'113	5'885	5'360
Volg Läden	4'764	5'655	5'626	5'984	5'504
TopShop	7'864	8'884	8'551	7'559	5'397
Andere Konzepte DH	1'537	1'580	1'565	1'590	1'400
<b>Energie</b>	<b>15'360</b>	<b>16'871</b>	<b>14'186</b>	<b>12'682</b>	<b>13'812</b>
Tankstellen	11'687	12'747	10'945	9'262	10'144
Kudentank	3'673	4'124	3'241	3'420	3'668



24.1%

AGRO



42.9%

Detailhandel



33.0%

Energie

## Kennzahlen

(in TCHF)	2023	2022	2021	2020	2019
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
Nettoverkaufserlös	46'365	51'666	46'688	45'108	42'688
Cashflow	1'798	1'683	1'950	2'089	1'386
Liquiditätsgrad III in %	178.5	169.2	162.9	198.4	175.6
Bilanzsumme	12'815	13'853	13'692	15'067	16'063
Eigenfinanzierungsgrad in %	46.3	40.2	37.1	33.0	28.8
Bezugsverhältnis fenaco in %	97.0	97.0	97.0	96.0	96.0
Anzahl Mitglieder	414	429	434	441	447
<b>Personalbestand</b>					
Anzahl Mitarbeitende	105	113	110	91	92



## 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 2023 wurde vom Präsident Hugo Jung und der Geschäftsleitung vorbereitet. Wichtig war, dass sich jedes VR Mitglied mit den einzelnen Punkten auf der Checkliste auseinandersetzte.



### Aussergewöhnliche Ereignisse

Extreme Wetterereignisse gefährden zunehmend die Existenz der landwirtschaftlichen Betriebe in der Schweiz. 2022 zerstörte im Juni ein noch nie dagewesener, heftiger Hagelschlag innert Minuten Kulturen. Ein Jahr zuvor bescherte uns der verregnete und gewitterreiche Sommer 2021 mit dem bislang feuchtesten Juli seit Messbeginn 1864 durch Dauerregen und einem verheerenden Hagelzug ebenfalls sehr hohe Ertrageinbussen, nicht nur beim Obst, sondern auch bei Wein und Gemüse. Im Sommer 2018 hinterliessen Hitze und Trockenheit im bislang wärmsten Jahr seit Beginn regelmässiger Wetteraufzeichnungen ihre Spuren. 2017 machte ein heftiger Spätfrost die allzu früh erblühten Obstkulturen komplett zunichte.

Alles nur Wetterunglück? Die Klimaforschung warnt seit Jahren vor der Häufung solcher Ereignisse. Um dem Klimawandel

zu begegnen, müssten wir massiv in Technik investieren. Technik, die teuer ist. So teuer, dass ein «Return of Investment» kaum möglich sein wird.

### Zukunftsansichten

Die Zukunft der Landwirtschaft sieht vielfältig aus. Technologische Fortschritte, nachhaltige Praktiken und digitale Innovationen werden mithelfen die Effizienz zu steigern. Gleichzeitig sind Herausforderungen wie Klimawandel und Ressourcenknappheit zu bewältigen. Die Integration von Smart Farming, Precision Agriculture und biologischen Ansätzen könnte entscheidend sein. Insgesamt ist eine nachhaltige, technologisch unterstützte Landwirtschaft wahrscheinlich der Schlüssel für die zukünftige Entwicklung.

In der Landwirtschaft werden Technologien wie Drohnen, Sensoren und maschinelles Lernen eingesetzt werden, um präzisere Entscheidungen bei der Bewirtschaftung von Feldern zu ermöglichen. Das Internet der Dinge kann die Überwachung von Pflanzenwachstum und Tiergesundheit verbessern. Auch die Entwicklung von resistenten Pflanzensorten und nachhaltigen Anbaumethoden werden eine Rolle spielen.

Digitale Plattformen werden dem Landwirt aber auch der LANDI helfen, den Marktzugang zu verbessern und effektiver zu handeln. Bildung und Schulungen im Bereich AgriTech werden entscheidend sein, den Wandel erfolgreich zu gestalten. Das Controlling der Betriebskosten wird in Zukunft ebenfalls ein Schlüssel für den Erfolg sein.

Im Geschäftsfeld AGRAR rechnen wir aufgrund der künftigen gesetzlichen Vorgaben in der Pflicht der Aufzeichnung (digiFLUX) mit stagnierenden bis leicht sinkenden Umsätzen. Eine extensivere Bewirtschaftung wird Einzug halten. Wir glauben aber daran, die Jahresergebnisse auch künftig positiv auszuweisen.

Bernhard Keusch  
Vorsitz Geschäftsleitung

Andreas Müller  
Mitglied Geschäftsleitung

	2023	2022
	Fr.	Fr.
<b>Warenverkauf</b>	<b>46'432'056</b>	<b>51'632'995</b>
<b>Warenaufwand</b>	<b>-40'219'577</b>	<b>-45'529'646</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>6'212'479</b>	<b>6'103'349</b>
<b>Dienstleistungen</b>	<b>962'987</b>	<b>888'812</b>
<b>Betriebsertrag</b>	<b>7'175'466</b>	<b>6'992'161</b>
Lohnaufwand	-3'417'881	-3'560'373
Sozialleistungen	-1'054'190	-863'972
Übriger Personalaufwand	-86'528	-101'526
<b>Personalaufwand</b>	<b>-4'558'599</b>	<b>-4'525'871</b>
Mietaufwand	-476'791	-481'229
Unterhalt und Reparaturen	-255'874	-216'782
Ausgangsfrachten	-64'622	-75'342
Energieaufwand	-283'323	-215'657
Übriger Betriebsaufwand	-76'972	-89'124
Sachversicherungen, Abgaben	-67'553	-63'340
Verwaltungsaufwand	-508'381	-464'432
Werbe- und Verkaufsaufwand	-70'154	-62'089
<b>Sonstiger Betriebsaufwand</b>	<b>-1'803'670</b>	<b>-1'667'995</b>
<b>Ergebnis vor Zinsen, Abschr. + Steuern (EBITDA)</b>	<b>813'197</b>	<b>798'295</b>
Abschreibungen mobile Sachanlagen	-103'977	-174'070
Abschreibungen immobile Sachanlagen	-361'700	-389'658
Abschreibungen immaterielle Anlagen	-34'100	-34'100
<b>Abschreibungen</b>	<b>-499'777</b>	<b>-597'828</b>
<b>Gewinn aus Abgang mobile Sachanlagen</b>	<b>5'815</b>	<b>1'936</b>
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen + Steuern (EBIT)</b>	<b>319'235</b>	<b>202'403</b>
<b>Finanzaufwand</b>	<b>-82'319</b>	<b>-71'935</b>
<b>Finanzertrag</b>	<b>149'639</b>	<b>140'186</b>
<b>Betriebsergebnis vor Steuern (EBT)</b>	<b>386'555</b>	<b>270'654</b>
<b>Direkte Steuern</b>	<b>-91'275</b>	<b>-72'485</b>
<b>Statutarisches Ergebnis</b>	<b>295'280</b>	<b>198'169</b>





<b>Aktiven</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.12.2022</b>
	Fr.	Fr.
Flüssige Mittel	528'925	698'032
Forderungen Lieferung + Leistung	2'300'024	2'458'750
Übrige kurzfristige Forderungen	615'426	510'648
Warenvorräte	1'768'916	2'329'722
Aktive Rechnungsabgrenzungen	67'777	66'368
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>5'281'068</b>	<b>6'063'520</b>
Darlehen und Finanzanlagen	2'364'901	2'199'601
Mobile Sachanlagen	226'883	307'553
Immobilie Sachanlagen	4'942'201	5'283'001
<b>Anlagevermögen</b>	<b>7'533'985</b>	<b>7'790'155</b>
<b>Aktiven</b>	<b>12'815'053</b>	<b>13'853'675</b>

<b>Passiven</b>	<b>31.12.2023</b>	<b>31.12.2022</b>
	Fr.	Fr.
Verbindlichkeiten Lieferung + Leistung	461'915	587'695
Kontokorrent fenaco Genossenschaft	1'470'279	1'461'219
Kurzfristige verzinsl. Finanzverbindlichkeiten	894'000	1'265'500
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	230'291	259'890
Passive Rechnungsabgrenzungen	863'854	615'187
Kurzfristige Rückstellungen	134'879	87'152
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>4'055'218</b>	<b>4'276'643</b>
Langfristige verzinsl. Finanzverbindlichkeiten	4'498'640	5'594'017
Langfristige Rückstellungen	317'866	329'866
<b>Langfristiges Fremdkapital</b>	<b>4'816'506</b>	<b>5'923'883</b>
Grundkapital	124'200	129'300
Gesetzliche Gewinnreserven	100'000	100'000
Freiwillige Gewinnreserven	3'423'849	3'225'680
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>295'280</b>	<b>198'169</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>3'943'329</b>	<b>3'653'149</b>
<b>Passiven</b>	<b>12'815'053</b>	<b>13'853'675</b>



	2023	2022
	Fr.	Fr.
Statutarisches Ergebnis	295'280	198'169
Abschreibungen	499'777	597'828
Veränderung von Rückstellungen	35'727	2'380
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen	0	63'000
Gewinn aus Abgang von Sachanlagen	-5'815	-1'936
<b>Cashflow</b>	<b>824'969</b>	<b>859'441</b>
Geldfluss aus Nettoumlaufvermögen	706'633	-356'043
<b>Geldfluss aus Betriebstätigkeit</b>	<b>1'531'602</b>	<b>503'398</b>
Investitionen in Finanzanlagen	-199'400	0
Investitionen in Sachanlagen	-44'207	-99'938
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	5'815	1'936
<b>Geldfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-237'792</b>	<b>-98'002</b>
<b>Ergebnis vor Finanzierung</b>	<b>1'293'810</b>	<b>405'396</b>
Veränderung Finanzierung fenaco	9'060	180'332
Zunahme kurzfr. Finanzierungsvereinbarungen	0	493'500
Abnahme kurzfr. Finanzierungsvereinbarungen	-371'500	0
Abnahme langfr. Finanzierungsvereinbarungen	-1'095'377	-878'068
Rückzahlung von Eigenkapital	-5'100	-900
<b>Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-1'462'917</b>	<b>-205'136</b>
<b>Veränderung Flüssige Mittel</b>	<b>-169'107</b>	<b>200'260</b>
Flüssige Mittel Anfang Jahr	698'032	497'772
Flüssige Mittel Ende Jahr	528'925	698'032
<b>Nachweis Veränderung Flüssige Mittel</b>	<b>-169'107</b>	<b>200'260</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.

	2023	2022
	Fr.	Fr.
<b>Angaben zu wesentlichen Bilanz- und Erfolgsrechnungspositionen</b>		
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>		
Dritte	2'260'811	2'359'522
fenaco Gruppe	39'180	99'228
LANDI	33	0
<b>TOTAL Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>2'300'024</b>	<b>2'458'750</b>
<b>Übrige kurzfristige Forderungen</b>		
Dritte	271'674	200'459
fenaco Gruppe	343'752	310'189
<b>TOTAL übrige kurzfristige Forderungen</b>	<b>615'426</b>	<b>510'648</b>
<b>Darlehen und Finanzanlagen</b>		
Dritte	202'101	236'201
fenaco Gruppe	2'162'800	1'963'400
<b>TOTAL Darlehen und Finanzanlagen</b>	<b>2'364'901</b>	<b>2'199'601</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>		
Dritte	443'324	516'266
fenaco Gruppe	1'435	50'234
LANDI	17'156	21'195
<b>TOTAL Verbindlichkeiten aus Lieferungen + Leistungen</b>	<b>461'915</b>	<b>587'695</b>
<b>Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Dritte	227'021	257'448
LANDI	3'270	2'442
<b>TOTAL übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>230'291</b>	<b>259'890</b>



	2023	2022
	Fr.	Fr.
<b>Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2 OR</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>1'658'000</b>	1'600'000
über 5 Jahre	<b>1'632'000</b>	1'819'000
TOTAL der Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen / Baurechten	<b>3'290'000</b>	3'419'000
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>500'000</b>	300'000
<b>Arbeitgeber-Beitragsreserven Pensionskasse</b>		
Guthaben per Bilanzstichtag	<b>407'021</b>	105'000
<b>Gesamtbetrag der zur Sicherung eigener Verbindlichkeiten verwendeten Aktiven sowie Aktiven unter Eigentumsvorbehalt</b>		
Immobilie Sachanlagen	<b>4'079'601</b>	4'345'401
<b>Gewinnverwendung</b>		
Vortrag vom Vorjahr	<b>0</b>	0
Statutarisches Ergebnis	<b>295'280</b>	198'169
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>295'280</b>	198'169
<b>Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven</b>	<b>-295'280</b>	-198'169
<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 2023 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, 25. März 2024

BDO AG

Sibylle Schmid

i. V. Dimitri Bretting

Leitende Revisorin  
Zugelassene Revisionsexpertin

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

**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.