

Bilanzmedienkonferenz, 18. Mai 2021

Referat Martin Keller, Vorsitzender der Geschäftsleitung

Entwicklung der fenaco Genossenschaft

Es gilt das gesprochene Wort.

—

Geschätzte Medienschaffende

Folie 7: Entwicklung der fenaco

Ich begrüsse Sie auch von meiner Seite herzlich zur Bilanzmedienkonferenz der fenaco Genossenschaft. Wir blicken zurück auf ein bewegtes, herausforderndes und zugleich erfolgreiches Jahr, das im Zeichen der Corona-Pandemie stand. Ich werde meine Ausführungen in drei Teile gliedern. Zunächst werde ich Ihnen die wichtigsten Zahlen zum Geschäftsjahr 2020 präsentieren. Die Details dazu erläutert Ihnen im Anschluss unser Finanzchef Daniel Zurlinden. Danach möchte ich auf unsere strategischen Stossrichtungen und einige Jahreshighlights eingehen. Mein Referat beenden werde ich mit dem Blick auf das laufende Geschäftsjahr.

Folie 8: Nettoerlös 2020 nach Geschäftsfeldern

Werfen wir als erstes einen Blick auf den Nettoerlös. Trotz anspruchsvollem Marktumfeld konnten wir diesen mit CHF 6,98 Mrd. praktisch auf Vorjahresniveau halten. Er sank lediglich leicht um 0,3 Prozent beziehungsweise um rund CHF 23 Mio. Die Entwicklung in den verschiedenen Geschäftsfeldern war dabei sehr unterschiedlich.

Folie 9: Entwicklung Nettoerlös nach Geschäftsfeldern

Im Geschäftsfeld Agrar stieg der Nettoerlös um 1,4 Prozent auf CHF 1,96 Mrd. Alle Geschäftsbereiche konnten ihre Marktposition halten oder gar ausbauen. Im Geschäftsfeld Lebensmittelindustrie betrug der Nettoerlös CHF 1,33 Mrd. Mit einem leichten Plus von 0,4 Prozent bewegte er sich trotz der zeitweisen Schliessung der Gastronomie in etwa auf Vorjahresniveau. Möglich war dies auch dank den Akquisitionen der Walliser Traditionskehlerei Provins sowie des Westschweizer Eierhändlers Labeye. Für das Geschäftsfeld Detailhandel brachte die Corona-Pandemie einen ausserordentlichen Wachstumsschub mit sich. Es steigerte seinen Nettoerlös um 14,4 Prozent auf CHF 2,33 Mrd. Weil viele Schweizerinnen und Schweizer im eigenen Land Ferien machten und vermehrt zu Hause arbeiteten, kauften sie öfters bei Volg und LANDI ein. Einzig im Geschäftsfeld Energie sank der Nettoerlös um 22,6 Prozent auf CHF 1,22 Mrd. Gründe dafür sind der massive Preiseinbruch in der Erdölbranche und die gesunkene Mobilität aufgrund der Corona-Pandemie. Die diversen Geschäftseinheiten erzielten einen Nettoerlös von CHF 140,1 Mio. Ausschlaggebend für das Plus von 6,2 Prozent war insbesondere die enorme Nachfrage nach Reinigungs- und Desinfektionsmitteln infolge der Pandemie.

Folie 10: Entwicklung Schlüssel-Kennzahlen

Ich komme nun zum Betriebsergebnis auf Stufe EBIT. Es stieg gegenüber Vorjahr von CHF 120,9 Mio. auf CHF 166,4 Mio. Die Umsatzrendite erhöhte sich von 1,7 auf 2,4 Prozent. Auch das Unternehmensergebnis nahm von CHF 110,1 Mio. auf CHF 135,5 Mio. zu. Es handelt sich damit um das beste Unternehmensergebnis, welches die fenaco je erzielt hat. Dazu beigetragen hat insbesondere das Geschäftsfeld Detailhandel. Dort führte der Corona-Effekt zu einem ausserordentlich guten Ergebnis. Das Geschäftsfeld Agrar war von der Pandemie am wenigsten betroffen und entwickelte sich leicht positiv. Mit einer Ergebniszunahme überzeugte auch das Geschäftsfeld Energie. Einzig das Geschäftsfeld Lebensmittelindustrie verzeichnete einen massiven Ergebnismrückgang – zum einen aufgrund der Schliessung der Gastronomie, zum anderen wegen des Überangebots beim Wein.

Das sehr gute Ergebnis ist auch darum bemerkenswert, weil die Corona-Pandemie ausserordentliche Kosten im Umfang von über CHF 11 Mio. verursachte. Über die Hälfte davon floss zu unseren Mitarbeitenden. Ihnen wollten wir in der Krise den nötigen Rückhalt geben. Für sämtliche Sonderabsenzen erhielten sie den vollen Lohn – von der Quarantäne über die Kinderbetreuung bis zur Abwesenheit von Risikopersonen. Als Anerkennung für ihre Leistung entrichteten wir zudem eine Sonderprämie im Wert von CHF 500.– pro Person. Mit der vor Kurzem lancierten Aktion «A table!» setzten wir auch 2021 nochmals ein Zeichen und schenkten allen Mitarbeitenden einen Lunch-Check-Gutschein im Wert von CHF 100.–.

Kommen wir zurück zu den Schlüssel-Kennzahlen. Unsere Eigenkapitalquote beträgt zurzeit 59,1 Prozent. Damit sind wir unserer Zielmarke von 60 Prozent einen weiteren Schritt nähergekommen. Das ist beachtlich und garantiert uns bei der Weiterentwicklung unserer Genossenschaft den nötigen Handlungsspielraum.

Das Gesamtfazit zum Geschäftsjahr 2020 ist also sehr erfreulich. Unsere langfristig ausgerichtete Unternehmensstrategie mit den drei Stossrichtungen Innovation, Nachhaltigkeit und Compétence internationale bewährte sich auch in der Krise. Gleichzeitig wissen wir: Dieses Ergebnis fiel uns nicht in den Schoß. Es steckt ein enormes Engagement von all unseren Mitarbeitenden dahinter. Wir alle haben die grosse Belastung der Pandemie gespürt. Und wir wissen, dass sie erhebliches menschliches Leid und wirtschaftlichen Schaden in unserem Land und der ganzen Welt verursacht hat. Dass wir unseren Genossenschafterinnen und Genossenschaftern diese guten Zahlen vorlegen dürfen, erfüllt uns darum mit Stolz und Demut zugleich.

Kommen wir nun zur fenaco Erfolgsbeteiligung.

Folie 11: fenaco Erfolgsbeteiligung

Die Erfolgsbeteiligung für LANDI Mitglieder, die als aktive Bäuerinnen und Bauern einen landwirtschaftlichen Betrieb führen, wurde 2020 erneut ausgeschüttet. Sie belief sich auf insgesamt CHF 4,6 Mio. Hinzu kamen Geschenkpakete mit Produkten der fenaco im Wert von CHF 1,9 Mio. Die Auszahlung erfolgte zusätzlich zur bestehenden Verzinsung der Anteilscheine zu 6,0 Prozent an die LANDI in der Höhe von CHF 10,2 Mio. Zudem bezahlte die fenaco den LANDI eine Leistungsprämie im Umfang von CHF 16,7 Mio. aus. Sie ist gegenüber Vorjahr erneut gestiegen. Total vergütete die fenaco CHF 31,5 Mio. an die LANDI und deren Mitglieder, Schweizer Landwirtinnen und Landwirte.

Folie 12: Investitionen in die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft

Vom unternehmerischen Erfolg der fenaco Genossenschaft profitiert auch der Wirtschaftsstandort Schweiz. Im vergangenen Jahr investierten wir rund CHF 145 Mio. in die Modernisierung und Erweiterung von Infrastrukturen und Anlagen entlang der ganzen Wertschöpfungskette der Land- und Ernährungswirtschaft. Etwa in die erste thermische Beizanlage für Saatgut der Schweiz in Lyssach, mit der wir Getreidesaatgut in Zukunft auch ohne Chemie gegen diverse Krankheiten schützen können. Oder in ein modernes Kühllager in Perroy, dank dem wir die ganzjährige Verfügbarkeit von Schweizer Obst noch besser gewährleisten können. Auf dem Dach dieser neuen Halle befindet sich übrigens eine von 21 eigenen Photovoltaikanlagen, die wir letztes Jahr realisiert haben. Mittlerweile können wir mit 56 Anlagen 8 Prozent unseres Strombedarfs mit Energie aus eigenen PV-Anlagen decken. Bei all diesen Investitionen kamen eine Vielzahl von Drittunternehmen zum Zug. Die fenaco stellt damit ein volkswirtschaftlich relevantes Unternehmen dar – insbesondere im ländlichen Raum der Schweiz.

Folie 13: Unser Kapital: Mitarbeitende und Lernende

Ich habe es bereits erwähnt: Unsere rund 11 000 Mitarbeitenden, davon 560 Lernende, sind entscheidend für den Erfolg der fenaco. Sie leisten täglich mehr, als wir von ihnen erwarten. Nur dank ihnen war das gute Jahresergebnis 2020 in einem derart herausfordernden Umfeld überhaupt möglich. Mit unserer Lohnpolitik möchten wir diese Leistung anerkennen. Wir erhöhten darum die Gesamtlohnsumme für 2021 einvernehmlich mit den Sozialpartnern Unia und Syna um 1,0 Prozent. 0,3 Prozent davon flossen in eine generelle Lohnerhöhung von CHF 50 für Mitarbeitende im tieferen Lohnsegment. Davon profitierte rund ein Drittel unserer Angestellten. In den letzten zwei Jahrzehnten gab es bei der fenaco Genossenschaft stets eine Lohnrunde, die über der Teuerung und dem nationalen Durchschnitt lag. Damit bekennen wir uns zu einer nachhaltigen Sozialpartnerschaft. Im Namen der Geschäftsleitung danke ich an dieser Stelle allen unseren Mitarbeitenden und Lernenden für ihr grosses Engagement zugunsten der fenaco.

Folie 14: Geschäftsleitung der fenaco

Mit Michael Feitknecht, Leiter des Departements Pflanzenbau, und David Käser, Leiter der Region Mittelland, haben im vergangenen Jahr zwei neue Führungskräfte Einsitz in die Geschäftsleitung der fenaco genommen. Beide waren schon vorher im Unternehmen tätig. Ausserdem hat Philipp Zraggen per Anfang Jahr die Leitung der Division Detailhandel übernommen. Über alle Neuzugänge und Wechsel haben wir im Verlaufe des Jahres detailliert informiert. Die fenaco Geschäftsleitung ist also stabil und komplett ins 2021 gestartet. Ich möchte mich an dieser Stelle bei meiner Kollegin und meinen Kollegen für die ausserordentlich gute Zusammenarbeit bedanken.

Ich komme nun zum Jahresrückblick aus der Perspektive der Schweizer Landwirtschaft.

Folie 15: Das Jahr aus der Perspektive Landwirtschaft

Die Schweizer Bäuerinnen und Bauern blicken auf ein insgesamt positives Jahr zurück. Gesamtschweizerisch betrachtet kam es zu wenig wetterbedingten Extremereignissen. In der Folge fielen die Erträge im Pflanzenbau mehrheitlich gut bis sehr gut aus. Bei den Nutztieren blieb die Produktion bei stabilen bis leicht höheren Preisen konstant. Die Massnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie wirkten sich auch auf die Landwirtschaft aus. Die Schliessung der Gastronomie und das enorme Wachstum im Detailhandel brachten Angebot und Nachfrage bei einigen Produkten zwischenzeitlich aus dem Gleichgewicht. Typische Krisenprodukte waren etwa Frischkartoffeln, Lagergemüse, Eier, Mehl und Hackfleisch. Die Lieferketten konnten sich jedoch dank der hohen Inlandversorgung rasch anpassen. Insgesamt nahm der gesamtwirtschaftliche Produktionswert zu. Dem gegenüber standen rückläufige Produktionsmittelkosten. In der Summe stiegen die Einkommen der landwirtschaftlichen Betriebe an. Damit setzte sich die steigende Tendenz der letzten Jahre fort. Das freut mich. Denn es ist ein wichtiges Indiz dafür, dass wir als fenaco unseren genossenschaftlichen Auftrag erfüllen: die Landwirtinnen und Landwirte bei der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Betriebe zu unterstützen.

Ich möchte nun auf ein paar spezifische Ereignisse im vergangenen Geschäftsjahr eingehen. Die Corona-Pandemie löste im Unternehmen einen grossen Digitalisierungsschub aus. Exemplarisch dafür ist die Entwicklung des LANDI Online Shops.

Folie 16: LANDI Online Shop

Während der Lockdown-Phasen durften bestimmte Sortimentsteile in den LANDI Läden nicht mehr angeboten werden. Viele Konsumentinnen und Konsumenten wichen auf die Option «Click&Collect» im LANDI Online Shop aus. Dessen Kapazitäten mussten im Frühling quasi über Nacht auf Spitzenwerte von bis zu 10 000 Bestellungen pro Tag erhöht werden. Auch in den Folgemonaten wurde über den LANDI Online Shop rund 60 Prozent mehr bestellt als im Vorjahr. Die LANDI Läden werden ihren Omni-Channel-Ansatz auch in Zukunft konsequent weiterverfolgen und den Marktanforderungen anpassen.

Die Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft hat den Auftrag, die Bevölkerung mit gesunden, sicheren, qualitativ hochwertigen und nachhaltig produzierten Lebensmitteln zu versorgen. Damit dies auch in Zukunft möglich ist, muss sie sich kontinuierlich weiterentwickeln. Als ihre Genossenschaft will die fenaco die Schweizer Bäuerinnen und Bauern dabei bestmöglich unterstützen. Sie investierte daher im vergangenen Jahr über CHF 2 Mio. in die Erforschung und Entwicklung neuer Lösungsansätze. Einerseits in Kooperationen mit renommierten Forschungsinstitutionen, andererseits in Zusammenarbeit mit Start-ups. Über diese Aktivitäten möchte ich als Nächstes sprechen.

Folie 17: Lancierung AGROLINE und Eröffnung Zentrum für nachhaltigen Pflanzenschutz

Die fenaco verfolgt 14 langfristige Nachhaltigkeitsziele. Eines davon lautet, im alternativen Pflanzenschutz eine führende Rolle einzunehmen. Mit der Lancierung der Marke AGROLINE gaben wir dieser Ambition im letzten Jahr einen Namen. AGROLINE steht für einen umfassenden und nachhaltigen Pflanzenschutz. Mit dem Angebot wollen wir den Landwirtinnen und Landwirten konkrete Antworten auf die aktuellen Herausforderungen liefern. AGROLINE baut auf mehr als 30 Jahren Erfahrung im alternativen Pflanzenschutz auf. Damals starteten wir unter dem Namen UFA-Samen Nützlinge mit der Zucht von Trichogramma Schlupfwespen. Mit Schlupfwespen lässt sich der Maiszünsler, der wichtigste Maisschädling in der Schweiz, biologisch bekämpfen. Vor rund zehn Jahren entwickelten wir eine Drohne, um das Ausbringen der Schlupfwespen effizienter zu gestalten. Damit nahmen wir europaweit eine Pionierrolle ein. Heute werden 15 Prozent des Schweizer Mais mit unseren Schlupfwespen gegen den Maiszünsler geschützt. 40 Prozent davon mithilfe unserer Drohnentechnologie. Mit AGROLINE wollen wir diesen Weg konsequent weitergehen. Im Moment sind beim Bundesamt für Landwirtschaft 22 Bewilligungsdossiers von AGROLINE für die Zulassung von Nützlingen hängig. Im April dieses Jahres eröffneten wir in Aesch das neue Zentrum für nachhaltigen Pflanzenschutz AGROLINE Bioprotect. Wir haben damit unsere Produktionskapazitäten für die Schlupfwespen verdreifacht und rund CHF 2 Mio. in modernste Infrastruktur für die Züchtung und Produktion von Nützlingen investiert. Bis zu 30 Spezialistinnen und Spezialisten arbeiten in Aesch an Themen wie digitalem Schädlingsmonitoring, Nützlingsausbringung durch Drohnen, Unkrauterkennung mittels künstlicher Intelligenz oder Wildbienen-Bestäubung.

Folie 18: Forschungsk Kooperation mit dem FiBL

Ebenfalls wegweisend für unser Engagement in Bezug auf den nachhaltigen Pflanzenschutz ist unsere neue Forschungspartnerschaft mit dem Forschungsinstitut für biologischen Landbau (FiBL). Nach der ETH Zürich und Agroscope ist es bereits unsere dritte Forschungsk Kooperation. Im ersten gemeinsamen Projekt mit dem FiBL wollen wir ein marktfähiges Ersatzprodukt für Kupfer im Pflanzenschutz entwickeln. Es wäre ein Durchbruch für die biologische, aber auch die konventionelle Landwirtschaft, die Kupfer ebenfalls einsetzt. Die bisherigen Arbeiten sind vielversprechend. Mit einer Produktlancierung rechnen wir frühestens 2025.

Folie 19: Start-up-Partnerschaften

Die Innovationskraft der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft fördern wir zudem mit Start-up-Partnerschaften: Mit dem ETH Spin-off Yasai realisieren wir eine Testanlage für Vertical Farming. Unser Ziel ist es, das Potenzial dieser Anbauform für die Schweizer Landwirtinnen und Landwirte zu überprüfen. Weiter sind wir eine Partnerschaft mit crop.zone eingegangen. Das deutsche Start-up hat eine Maschine entwickelt, die Unkraut mit Strom bekämpft statt mit Herbiziden.

Folie 20: Technologieplattform Innovagri

crop.zone ist Teil unserer neuen Technologieplattform «Innovagri». Innovagri betreiben wir gemeinsam mit den LANDI Genossenschaften. Ziel ist es, zukunftsweisende Methoden für den nachhaltigen Pflanzenschutz schnell bei den Schweizer Landwirtinnen und Landwirten einzuführen. Die Anschaffung innovativer Maschinen, Geräte und digitaler Instrumente ist für Einzelbetriebe in der Regel zu risikoreich oder zu teuer. Gemeinsam können wir hingegen die Praktikabilität für eine breite Anwendung testen und den Zugang für eine grosse Anzahl von Landwirtschaftsbetrieben und Lohnunternehmen sicherstellen. Mit Innovagri übertragen wir also die Genossenschaftsidee ins digitale Zeitalter. In einem ersten Schritt bieten wir unseren Mitgliedern Lösungen von crop.zone, ecoRobotix und xPower an.

Folie 21: Innosuisse Projekt zur ökologischen Unkrautbekämpfung

Gerne möchte ich in diesem Zusammenhang auf ein weiteres Technologieprojekt zu sprechen kommen. Pierre-André Geiser hat es einleitend bereits erwähnt. Gemeinsam mit Agroscope, der Fachhochschule OST, Sunrise UPC und Huawei testen wir in einem Innosuisse Projekt die ökologische Unkrautbekämpfung mithilfe von Drohen und Landwirtschaftsroboter. Wir tun dies am Beispiel der Blacke, einer Ampferart, die andere Gewächse verdrängt. Die Pflanzen werden per Drohne fotografiert und die Rohdaten über 5G-Datenverbindungen in die Cloud geladen. Dort werden sie in Echtzeit analysiert und identifiziert. Die Ergebnisse werden zurück auf den Acker gespielt, wo ein Traktor oder Landwirtschaftsroboter per GPS zum Unkraut navigiert wird und es bekämpft. Der Einsatz von Pflanzenschutzmitteln reduziert sich so um 90 Prozent.

Folie 22: Kartoffelroboter «Armin»

Damit die Schweizer Landwirtschaft wettbewerbsfähig bleibt, braucht es nicht nur in der Produktion der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, sondern auch in den nachgelagerten Stufen viel Innovation. Eine solche haben wir bei fenaco Landesprodukte in Bätterkinden in Betrieb genommen. Gemeinsam mit dem Emmentaler Maschinenbau-Start-up Twin Automation haben wir eine europaweit einzigartige Roboterzelle entwickelt. Sie verpackt Kartoffelbeutel für den Detailhandel in Gebinde und stapelt die 15 Kilogramm schweren Kisten anschliessend bis auf fast zwei Meter Höhe auf Paletten. Alleine der Gebindegreifer verfügt über 32 Sensoren. Der Roboter entlastet die menschlichen Kolleginnen und Kollegen von schwerster körperlicher Arbeit und bestückt pro Tag 30 Prozent mehr Paletten als ein Mensch.

Wir haben nun bereits über wichtige Meilensteine in den Geschäftsfeldern Agrar, Lebensmittelindustrie und Detailhandel gesprochen. Doch auch für das Geschäftsfeld Energie war 2020 ein wegweisendes Jahr.

Folie 23: Nachhaltige Mobilität

Im Oktober eröffneten wir in Zofingen die erste AGROLA Wasserstoff-Tankstelle der fenaco-LANDI Gruppe. Es ist der erste Standort, an welchem die Kundinnen und Kunden ein fossiles Treibstoffangebot, eine Schnellladestation für Elektrofahrzeuge und grünen Wasserstoff unter einem Dach finden. Gleichzeitig stiess einer der weltweit ersten serienmässig produzierten Wasserstoff-Lastwagen zur Flotte von TRAVECO. Er fährt exklusiv für Volg. Als Gründungsmitglied des Fördervereins H2 Mobilität Schweiz beteiligen wir uns wesentlich am Aufbau eines kommerziellen Kreislaufs für grünen Wasserstoff in der Schweiz. Dieses Pionierprojekt erhielt den renommierten Energiepreis «Watt d'Or» des Bundesamts für Energie. Auf Kurs sind wir auch mit unserer Zielsetzung, bis Ende 2021 20 Elektro-Schnellladestationen realisiert zu haben. Die fenaco ist Mitunterzeichnerin der Roadmap des Bundes.

2020 war die fenaco also trotz Corona-Pandemie innovativ und nachhaltig unterwegs. Diese Entwicklung erfüllt mich mit Genugtuung und stimmt mich optimistisch für die Zukunft. Womit ich beim dritten Teil meines Referats angelangt bin, dem Blick auf das laufende Geschäftsjahr.

Folie 24: Ausblick

Wie schon im letzten Jahr ist es schwierig, eine verlässliche Vorhersage zu machen. Es gibt verschiedene Unsicherheitsfaktoren. Etwa das Ferienverhalten der Schweizerinnen und Schweizer oder das Tempo, mit dem sich die Gastronomie vom Lockdown erholt. Aktuell gehen wir von einer Entspannung der Situation im Jahresverlauf dank Fortschritten in Bezug auf die Impf- und Teststrategie aus. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie werden somit auch das Geschäftsjahr 2021 prägen, jedoch nicht mehr gleich stark wie 2020. Die wirtschaftliche Entwicklung im Geschäftsfeld Agrar dürfte von der Pandemie weiterhin wenig tangiert sein und daher konstant positiv verlaufen. In der Lebensmittelindustrie dürfte sich die Situation mit der Wiedereröffnung der Gastronomie zunehmend normalisieren. Im Detailhandel ist erneut mit einem starken Jahr zu rechnen. Allerdings sind keine derart hohen Wachstumsraten mehr zu erwarten wie 2020. Im Geschäftsfeld Energie wird der Druck auf die Brenn- und Treibstoffmärkte hoch bleiben. Demgegenüber werden die erneuerbaren Energien weiter zulegen. Über alle Geschäftsfelder hinweg rechnen wir mit einem leicht höheren Nettoerlös als 2020. Das Betriebs- sowie das Unternehmensergebnis werden jedoch unter dem Vorjahr liegen und sich somit wieder normalisieren.

Nebst der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung bilden die politischen Rahmenbedingungen einen zunehmenden Unsicherheitsfaktor für die fenaco Genossenschaft und ihre Mitglieder. Zahlreiche Vorstösse und Initiativen stellen das heutige Erfolgsmodell der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft mit teilweise radikalen Forderungen infrage. Der laufende Abstimmungskampf zur Trinkwasser- und Pestizidinitiative ist sinnbildlich dafür. Mit ein Grund dafür ist die zunehmende Urbanisierung der Gesellschaft und damit der fehlende Bezug vieler Menschen zur Land- und Ernährungswirtschaft. Ich habe Ihnen heute Einblick gegeben in verschiedene technologische Entwicklungen mit direktem Bezug zur landwirtschaftlichen Produktion. Die fenaco Genossenschaft hat sich zum Ziel gesetzt, in Zukunft noch mehr über diese Innovationen zu sprechen. Wir wollen damit zu einem realitätsbezogenen Dialog zwischen den Bauernfamilien und der Bevölkerung beitragen. Denn diese neuen Technologien bringen die Schweizer Landwirtschaft nur dann vorwärts, wenn sie bei den Konsumentinnen und Konsumenten auch auf Akzeptanz stossen.

Folie 25: fenaco – de la terre à la table

Ich komme nun zum Ende meiner Ausführungen. Die fenaco Genossenschaft als Agrarunternehmen im Dienst der Landwirtschaft ist auf Kurs. Dank der guten Basis, die wir uns in den vergangenen Jahren erarbeitet haben und einer langfristig ausgerichteten Strategie, können wir trotz Unsicherheiten in Bezug auf die wirtschaftlichen und die agrarpolitischen Rahmenbedingungen in die Weiterentwicklung der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft investieren und so unserem Zweckartikel gerecht werden.

Folie 26: Bericht zur konsolidierten Erfolgsrechnung und Bilanz 2020

Ich übergebe nun das Wort unserem Finanzchef, Daniel Zurlinden und danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.