

Bilanzmedienkonferenz fenaco Genossenschaft, 20. Mai 2020

## Referat Martin Keller, Vorsitzender der Geschäftsleitung

**Es gilt das gesprochene Wort.**

Geschätzte Medienschaffende

Ich begrüsse Sie auch von meiner Seite herzlich zur Bilanzmedienkonferenz der fenaco Genossenschaft. Es freut mich ausserordentlich, Ihnen heute über das zweitbeste Resultat in der Geschichte der fenaco Genossenschaft berichten zu dürfen. Meine Ausführungen gliedern sich in drei Teile. Zunächst werde ich Ihnen die wichtigsten Zahlen zum Geschäftsjahr 2019 präsentieren. Die detaillierten Angaben erläutere ich 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 sowie einer Einschätzung der Auswirkungen der Coronakrise auf die fenaco Genossenschaft.

### **(Folie 6: Nettoerlös 2019 nach Geschäftsfeldern)**

Die fenaco hat 2019 einen deutlichen und nachhaltigen Wachstumsschritt gemacht. Wir haben unseren Nettoerlös im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 Prozent respektive 237 Millionen Franken auf 7 Milliarden Franken gesteigert. Damit haben wir erstmals die 7-Milliarden-Marke übertroffen. Warum ist diese Entwicklung so bemerkenswert? Erstens sind wir primär organisch gewachsen und dies, obwohl wir uns mehrheitlich in stagnierenden oder gar rückläufigen Märkten bewegen. Zweitens ist das Wachstum breit abgestützt. Alle vier Geschäftsfelder, Agrar, Lebensmittelindustrie, Detailhandel und Energie, haben dazu beigetragen.

### **(Folie 7: Entwicklung Nettoerlös nach Geschäftsfeldern)**

Im Geschäftsfeld Agrar stieg der Nettoerlös um 1,9 Prozent auf 1,93 Milliarden Franken. Alle Geschäftsbereiche konnten ihre Marktposition halten oder ausbauen. Im Geschäftsfeld Lebensmittelindustrie erhöhte sich der Nettoerlös um 4,7 Prozent auf 1,33 Milliarden Franken. Das Wachstum ist vorwiegend auf die Übernahme der beiden Westschweizer Handelsfirmen Culturefood und Berger zurückzuführen. Doch auch andere Geschäftseinheiten, allen voran unsere Eierproduzentin EiCO, haben dazu beigetragen. Das Geschäftsfeld Detailhandel steigerte seinen Nettoerlös um 1,5 Prozent auf 2,04 Milliarden Franken – trotz intensivem Wettbewerb stationär und online. Alle drei führenden Formate – Volg, TopShop und LANDI – trugen zum Wachstum bei. Den grössten Wachstumsschritt machte das Geschäftsfeld Energie: Der Nettoerlös stieg um 7,9 Prozent auf 1,57 Milliarden Franken. Im Unterschied zum Vorjahr spielten Preisschwankungen keine Rolle. Das Wachstum ist ausschliesslich mengenbedingt.

### **(Folie 8: Entwicklung der wichtigsten Kennzahlen)**

Ich komme nun zu weiteren Schlüsselzahlen des vergangenen Jahres. Das Betriebsergebnis auf Stufe EBIT sank im Vergleich zum Vorjahr um 7,6 Prozent auf 121 Millionen Franken. Grund dafür ist ein Sondereffekt im Vorjahr sowie die anspruchsvolle Marktsituation in der Lebensmittelindustrie. Während die Geschäftsfelder Agrar, Detailhandel und Energie ihre operativen Betriebsergebnisse steigern konnten, vermochte das Geschäftsfeld Lebensmittelindustrie nicht ganz ans Vorjahr anzuknüpfen. Der hohe Preisdruck auf Seiten der Abnehmer im Detailhandel und in der Gastronomie bei stabilen oder steigenden Preisen für die Landwirtinnen und Landwirte sorgten für tiefere Margen. Wir begegnen dieser Entwicklung mit einer klaren Vorwärtsstrategie zur Positionierung von Markenprodukten und Labels, zur Steigerung der Produktionseffizienz und zum Ausbau des Vertriebs in die Gastronomie. Nach dem aussergewöhnlichen 2018 liegt das EBIT also wieder etwa auf der Höhe von 2017. Diese Stabilität zeigt, dass wir nicht nur wachsen, sondern auch unsere Prozesse und Kosten im Griff haben.

Wenden wir uns nun dem Unternehmensergebnis zu. Dieses sank deutlich um 15,0 Prozent auf 110 Millionen Franken. Hier hatten im Vorjahr zwei Immobilientransaktionen zu einem weiteren positiven Sondereffekt geführt. Rechnen wir diesen heraus, verzeichnen wir auch beim Unternehmensergebnis eine konstant positive Entwicklung.

Das Gesamtfazit zum Geschäftsjahr 2019 ist also sehr erfreulich. Unsere langfristig ausgerichtete und nachhaltige Unternehmensstrategie zahlt sich aus. Dies beweist auch ein Blick auf unser Eigenkapital. Dieses konnten wir in den vergangenen Jahren schrittweise stärken, auf inzwischen 57,2 Prozent. Damit sind wir der Zielmarke von 60 Prozent einen bedeutenden Schritt nähergekommen. Mit rund 1,8 Milliarden Franken Eigenkapital können wir uns weitere Akquisitionen leisten und manchen Sturm überstehen. So wird zum Beispiel die Coronakrise Einbussen beim Nettoerlös und dem Ergebnis verursachen. Die ausserordentliche Situation kann aber weder die Stabilität noch die Liquidität des Unternehmens gefährden. Ich komme beim Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr darauf zurück.

Vom unternehmerischen Erfolg der fenaco Genossenschaft profitiert auch der Wirtschaftsstandort Schweiz. Im vergangenen Jahr investierte die fenaco knapp 150 Millionen Franken in die Modernisierung und Erweiterung von Infrastrukturen und Anlagen. Bei all diesen Investitionen kamen eine Vielzahl von Drittunternehmen zum Zug. Die fenaco stellt damit gerade im ländlichen Raum der Schweiz ein volkswirtschaftlich relevantes Unternehmen dar.

### **(Folie 9: fenaco Erfolgsbeteiligung)**

Die im Jubiläumsjahr 2018 eingeführte Erfolgsbeteiligung für LANDI Mitglieder, die als aktive Bäuerinnen und Bauern einen landwirtschaftlichen Betrieb führen, wurde 2019 erneut ausgeschüttet. Sie belief sich auf insgesamt 4,6 Millionen Franken. Hinzu kamen die beliebten Geschenkpakete mit Produkten der fenaco im Wert von 1,9 Millionen Franken. Die Verzinsung der Anteilscheine zu 6 Prozent an die 183 Mitgliedgenossenschaften betrug 9,9 Millionen Franken. Zudem bezahlte die fenaco den LANDI erneut eine Leistungsprämie aus. Sie stieg von 15,3 auf 16,0 Millionen Franken. Total überwies die fenaco 2019 also rund 31 Millionen Franken an die LANDI und deren Mitglieder, Schweizer Landwirtinnen und Landwirte.

### **(Folie 10: Unser Kapital: Mitarbeitende und Lernende)**

Vom guten Geschäftsverlauf und der soliden Verfassung der fenaco profitieren auch unsere Mitarbeitenden. Die fenaco erhöhte die Gesamtlohnsumme für 2020 einvernehmlich mit den Sozialpartnern Unia und Syna um 1,1 Prozent. In den letzten zwei Jahrzehnten gab es bei der fenaco Genossenschaft stets eine Lohnrunde, die über der Teuerung und dem nationalen Durchschnitt lag. Unsere über 10 000 Mitarbeitenden, davon rund 530 Lernende, leisten täglich mehr, als von ihnen erwartet wird. In der Summe ergibt dies eine unglaubliche Kraft, mit welcher das gute Jahresergebnis 2019 in einem herausfordernden Umfeld überhaupt erst möglich wurde. Mit unserer Lohnpolitik

anerkennen wir diese Leistung und bekennen uns zu einer nachhaltigen Sozialpartnerschaft. Ich danke an dieser Stelle allen unseren Mitarbeitenden und Lernenden für ihr grosses Engagement zugunsten der fenaco.

### **(Folie 11: Das Jahr aus der Perspektive Landwirtschaft)**

Ich komme nun zum Jahresrückblick aus der Perspektive der Schweizer Landwirtschaft. Für die Schweizer Bäuerinnen und Bauern verlief das Jahr 2019 mehrheitlich positiv. Mit Ausnahme von Raps, der 2019 enttäuschte, erzielten alle Kulturen durchschnittliche bis erfreuliche Erträge. Das gilt auch für Obst, bei welchem im Vorjahr ein Überangebot bestand. Die guten Kartoffelerträge ermöglichten die Deckung der Nachfrage sowohl mengenmässig als auch qualitativ. Die Erntemenge der Winzerinnen und Winzer lag leicht unter dem zehnjährigen Mittel, dafür ist ein qualitativ hervorragender Jahrgang entstanden. Die Fleischproduzenten konnten dank ausgeglichenen Märkten beim Verkauf ihrer Tiere durchwegs gute Preise erzielen – für Schweine und Haartiere genauso wie für Geflügel. Erneut stieg der Absatz von Schweizer Eiern. Insgesamt nahmen die Einkommen der landwirtschaftlichen Betriebe aufgrund von tendenziell höheren Produktpreisen bei stabilen Vorleistungskosten leicht zu. In denjenigen Märkten, in denen die fenaco gemeinsam mit ihren Produzentinnen und Produzenten aktiv ist, sind Angebot und Nachfrage mehrheitlich gut aufeinander abgestimmt. Diese Abstimmung gehört zu den wichtigsten Aufgaben der fenaco Genossenschaft als Vermarktungspartnerin von Schweizer Bäuerinnen und Bauern sowie als Lieferantin des Detailhandels und der Gastronomie. Denn passen Angebot und Nachfrage zusammen, hat dies einen grossen positiven Einfluss auf die landwirtschaftlichen Einkommen.

Ich möchte nun auf ein paar spezifische Ereignisse im vergangenen Geschäftsjahr eingehen.

### **(Folie 12: Wichtige Ereignisse im vergangenen Jahr)**

Die fenaco verfolgt seit 2013 drei strategische Stossrichtungen: Innovation, Nachhaltigkeit und Compétence internationale. In allen drei Bereichen konnten wir 2019 wichtige Fortschritte erzielen.

### **(Folie 13: 14 Nachhaltigkeitsziele)**

2019 haben wir entlang unserer 7 Schwerpunktthemen 14 langfristige und verbindliche Nachhaltigkeitsziele festgelegt. Damit machen wir unser Nachhaltigkeitsengagement mess- und noch besser steuerbar. Mit dem Geschäftsbericht 2019 liefern wir erstmals das Reporting dazu.

### **(Folie 14: Nachhaltigkeitsleistungen 2019)**

Eine Zahl daraus freut mich ganz besonders: 93 Prozent der wichtigsten Lebensmittelrohstoffe, welche die fenaco handelt und verarbeitet, stammen aus der Schweiz. Dieser Wert liegt deutlich über dem Schweizer Selbstversorgungsgrad von 65 Prozent für die entsprechenden Lebensmittel, und zeigt, dass wir unseren Zweckauftrag gegenüber den Schweizer Bauernfamilien erfüllen. Eine weitere Zahl, die ich hervorheben möchte, betrifft unser Arbeitsplatzangebot. 71 Prozent unserer Arbeitsplätze befinden sich im ländlichen Raum, das heisst in Gemeinden mit weniger als 10 000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Zum Vergleich: Im Schweizer Durchschnitt liegt dieser Anteil bei lediglich 38 Prozent. Auch dies ist ein Wert, der unsere Bedeutung für den ländlichen Wirtschaftsraum widerspiegelt.

### **(Folie 15: Barto powered by 365 FarmNet)**

Die fenaco beteiligt sich als einer von neun Aktionären am Aufbau des digitalen Bauernhofmanagers Barto. 2019 wurde mit der Lancierung von «Barto powered by 365FarmNet» in der Digitalisierung der Schweizer Landwirtschaft ein Meilenstein erreicht. 365FarmNet ist eine weltweit führende Farm-Management-Lösung. Barto hat sie gemeinsam mit 365FarmNet helvetisiert, das heisst auf die Schweizer Bedürfnisse angepasst. So wurden beispielsweise Schweizer Stammdaten für Kulturbezeichnungen oder Sortenlisten hinterlegt. Mit wenigen Klicks erhalten die Schweizer Landwirtinnen und Landwirte so eine Gesamtsicht auf ihren Betrieb.

Die Plattform Barto ist für alle Anbieter offen. Die fenaco investiert nicht nur in den Aufbau der Grundfunktionalitäten, sondern wird in Zukunft auch eine Vielzahl eigener Bausteine auf Barto anbieten. MyDocs wird schon bald den Anfang machen. Dabei handelt es sich um eine Art digitale Dokumentenbibliothek. In MyDocs finden die Bäuerinnen und Bauern in Zukunft alle Verträge, Abrechnungen, Anliefer- und Wareneingangsscheine, Taxationen, Sortiererergebnisse usw., welche die fenaco-LANDI Gruppe mit ihnen austauscht, strukturiert abgelegt. Als erstes wird fenaco Landesprodukte mit MyDocs arbeiten. Danach sollen nach und nach weitere Geschäftseinheiten dazukommen. Die Datenhoheit liegt dabei stets bei den Landwirtinnen und Landwirten. Sie entscheiden, mit wem sie ihre Daten austauschen wollen und mit wem nicht. Weitere Bausteine befinden sich in der Realisationsphase, beispielsweise ein Pflanzenschutz- und eine Düngerplan. Barto ist in Zukunft für unsere Landwirtinnen und Landwirte das Tor zur digitalen fenaco-LANDI Welt.

Kommen wir nun zur Stossrichtung Compétence internationale.

#### **(Folie 16: Testbetrieb Garden Center Luxemburg)**

Die fenaco unternimmt gezielte Schritte ins Ausland, sofern sie dem Unternehmenszweck dienen. Im Vordergrund steht dabei der Ausbau der bestehenden Geschäftsaktivitäten im europäischen Raum. In diesem Kontext steht auch die Eröffnung des Garden Centers in Luxemburg. Dieses haben wir per 15. März 2020 von der Luxemburger Agrargenossenschaft DE VERBAND in der Stadt Luxemburg übernommen, umgebaut und unter demselben Namen wiedereröffnet – jedoch mit dem LANDI Ladenkonzept und Sortiment. Es ist ein Pilotbetrieb, mit welchem wir dessen Marktfähigkeit im europäischen Raum prüfen. Luxemburg weist diverse Parallelen zur Schweiz auf; unter anderem die Mehrsprachigkeit welche auch Deutsch und Französisch beinhaltet. Zudem ist das Garden Center von unserem Logistikzentrum im süddeutschen Lahr aus ideal erreichbar. Wir haben dieses 2015 in Betrieb genommen und 2018/19 wesentlich erweitert. Damit steht der LANDI Schweiz neben dem Warenlager in Dotzigen ein zweites leistungsfähiges Logistikzentrum für die erfolgreiche Umsetzung der Zwei-Achsen-Strategie zur Verfügung.

Ich komme nun zu den Veränderungen in der Geschäftsleitung fenaco.

#### **(Folie 17: Veränderungen in der Geschäftsleitung – 3 Eintritte)**

Per 1. Januar 2020 hat Michael Feitknecht (Jg. 1983), bislang Leiter der Geschäftseinheit fenaco Pflanzenschutz, die Leitung des Departements Pflanzenbau übernommen. In dieser Funktion ist er Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung. Michael Feitknecht folgte auf Heinz Mollet, welcher das Departement interimistisch geführt hatte.

Per 1. Juli 2020 wird David Käser (Jg. 1977) Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung. Er übernimmt die Leitung der Region Mittelland in der Division LANDI und folgt auf Josef Sommer, der die Region Mittelland ad interim geführt hat und Leiter der Division LANDI bleibt.

Sowohl Michael Feitknecht als auch David Käser verstärken die Präsenz der jungen Generation und der lateinischen Schweiz in unserer Geschäftsleitung.

Per 1. Januar 2021 hat die Verwaltung Philipp Zraggen (Jg. 1973) zum Leiter der Division Detailhandel und zum Mitglied der engeren Geschäftsleitung gewählt. Er bleibt Vorsitzender der Geschäftsleitung der Volg Gruppe und Leiter des Departements Volg Läden/Tankstellenshops und tritt damit die Nachfolge von Ferdinand Hirsig an, der Ende Jahr nach fast zwei Jahrzehnten im Dienste der fenaco in den wohlverdienten Ruhestand tritt.

### **(Folie 18: Veränderungen in der Geschäftsleitung – Ferdinand Hirsig)**

Ferdinand Hirsig hat die fenaco Genossenschaft über seine Division Detailhandel/Energie hinaus massgeblich mitgeprägt und entscheidend weiterentwickelt. Er hat wesentlich dazu beigetragen, dass wir uns mit den beiden Formaten Volg und LANDI zu einer führenden Detailhändlerin der Schweiz entwickelt haben. AGROLA verfügt mittlerweile mit über 400 Standorten über das zweitgrösste Tankstellennetz des Landes und ist auf dem Weg von der Brenn- und Treibstoffhändlerin zur Gesamtenergiedienstleiterin. Für sein ausserordentlich erfolgreiches Wirken bei der fenaco möchte ich Ferdinand Hirsig beglückwünschen. Für die vielen Jahre der guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit danke ich ihm herzlich. Wir werden ihn zu einem späteren Zeitpunkt im Jahr gebührend verabschieden.

### **(Folie 19: Organigramm ab 1. Januar 2021)**

Im Zusammenhang mit der Pensionierung von Ferdinand Hirsig wechselt das Departement Energie per 1. Januar 2021 von der bisherigen Division Detailhandel/Energie in die Division Unternehmensentwicklung, welche ich selbst leite. Das Departement Energie mit den Marken AGROLA und Solvatec befindet sich in einem Transformationsprozess hin zu einem umfassenden Energiedienstleister. Diesem Aspekt tragen wir mit dieser organisatorischen Anpassung Rechnung.

Kommen wir nun zum Blick auf das aktuelle Geschäftsjahr.

### **(Folie 20: Coronakrise)**

Es wird dominiert von einem Thema: Coronavirus. Die Pandemie hat unseren Alltag nach wie vor fest im Griff. Wir alle sind davon betroffen, privat und beruflich. Pierre-André Geiser hat es eingangs bereits gesagt: Als fenaco-LANDI Gruppe haben wir in dieser Krise einen klaren Auftrag. Er heisst: de la terre à la table. Wir sind mitverantwortlich dafür, dass die Versorgungssicherheit in der Schweiz gewährleistet bleibt. Wir stellen sicher, dass die Landwirtinnen und Landwirte produktionsfähig bleiben. Wir sorgen dafür, dass die Konsumentinnen und Konsumenten im Laden genügend Lebensmittel, Tierfutter und Artikel des täglichen Bedarfs finden. Wir versorgen die Menschen im ländlichen Raum zuverlässig mit Energie für Wärme und Mobilität. Insgesamt können wir sagen, dass wir die Coronakrise als Unternehmen bisher gut gemeistert haben. Dank unserer dezentralen und vernetzten Organisationsstruktur sind wir in der Lage, uns schnell und flexibel an eine sich ständig verändernde Ausgangslage anzupassen. Das ist ein grosser Vorteil. Wir blieben jederzeit liefer- und arbeitsfähig. Dies auch deshalb, weil wir schnell und konsequent den Schutz unserer Mitarbeitenden sichergestellt haben.

Während die Kurve der Neuinfektionen in der Schweiz glücklicherweise abflacht und die Zahl der genesenen Covid-19-Patientinnen und -Patienten zunimmt, rücken die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie immer stärker in den Vordergrund. Was lässt sich hierzu aus Sicht der fenaco sagen? Wir sind breit diversifiziert. Entsprechend unterschiedlich sind die Folgen für die verschiedenen Geschäftseinheiten. Das Geschäftsfeld Agrar hat sich insgesamt stabil entwickelt, allerdings bei höheren Logistikkosten. In der Lebensmittelindustrie ist der Absatz im Detailhandel deutlich gestiegen; insbesondere bei den Grundnahrungsmitteln wie Kartoffeln, Lagergemüse, Obst, Eiern oder Fleisch. Stark negative Auswirkungen sind hingegen beim Vertriebskanal Gastronomie zu verzeichnen. Aktuell erwarten wir unter dem Strich eine negative Bilanz. Im Geschäftsfeld Detailhandel legen die Volg Läden deutlich zu. Bei den LANDI Läden haben die behördlich verordneten Einkaufsrestriktionen zu massgeblichen Umsatzeinbussen geführt. Daran änderte auch der florierende Online-Handel nichts. Auch im Geschäftsfeld Energie verursacht die Einschränkung der Bewegungsfreiheit rückläufige Erträge, vor allem im Tankstellengeschäft.

Insgesamt rechnet die fenaco Genossenschaft für 2020 aufgrund der Coronakrise mit einem tieferen Nettoerlös als 2019. Auch das operative Ergebnis sowie das Unternehmensergebnis dürften unter Vorjahr liegen, da die Bewältigung der Krise ausserordentliche Kosten verursacht.

Das geplante Investitionsvolumen ist langfristig ausgerichtet und soll trotz Coronakrise nicht reduziert werden. Dies ist nur deshalb möglich, weil wir ein robustes Unternehmen sind, langfristig denken und handeln und in den vergangenen Jahren eine sehr gute Basis erarbeitet haben.

**(Folie 21: Weiterentwicklung der fenaco)**

Wie soll sich die fenaco in den kommenden Jahren weiterentwickeln? Die fenaco Genossenschaft will langfristig in allen Geschäftsfeldern ihre Position ausbauen. Zum Beispiel im Bereich Wein dank der Akquisition von Provins im Wallis. Nebst dem Ausbau unserer Marktpositionen wollen wir die Mittel für die notwendigen Investitionen erwirtschaften und eine attraktive Arbeitgeberin für ambitionierte Mitarbeitende sein. Die drei strategischen Stossrichtungen Innovation, Nachhaltigkeit und Compétence internationale werden wir konsequent weiterverfolgen.

**(Folie 22: 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 drohender Rezession aufgrund der Coronakrise auch im kommenden Jahr in die Weiterentwicklung der Schweizer Land- und Ernährungswirtschaft investieren und so unserem Zweckartikel gerecht werden.

Ich übergebe nun das Wort unserem Finanzchef, Daniel Zurlinden.