



20
24

GESCHÄFTS- BERICHT

BIOFARM GENOSSENSCHAFT, KLEINDIETWIL

biofarm

ehrlich. sinnvoll. seit 1972

Inhalt

Impressum:

Titelbild: Kichererbse
Fotos: Archiv Biofarm, Andrea Wullimann, Antje Schiffer,
Hans-Georg Kessler
Redaktion: Biofarm Marketing und Kommunikation
Gestaltung: Biofarm Marketing und Kommunikation
Druck: Druckerei Schürch AG, Huttwil
Gedruckt auf fsc-zertifiziertem Papier

4	Bericht des Präsidenten
6	Bericht Landwirtschaft
	– Getreide, Ölsaaten, Hülsenfrüchte, Spezielle Ackerkulturen
	– Kernobst, Steinobst, Beeren, Baumnüsse
14	Bericht Marketing und Verkauf
16	Bericht Lager und Qualitätssicherung
18	Finanz- und Rechnungswesen
	– Bilanz
	– Erfolgsrechnung
	– Umsatzentwicklung 2014-2024
20	Namen und Fakten
22	Wettbewerb Wimmelbild



Hans-Ulrich Held: «Das Vertrauen unserer Genosschafterinnen und Genosschafter in unsere Biofarm zählt enorm, es bleibt wichtig für uns und spornt uns alle an!»

Liebe Genossenschafterinnen, liebe Genossenschafter

HANS-ULRICH HELD, PRÄSIDENT UND VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Mit Dankbarkeit schauen wir zurück auf ein intensives und zufriedenstellendes Jahr. Dass wir weiterhin auf die Unterstützung unserer treuen Kundschaft zählen durften, ist umso erfreulicher, als sich die zunehmende Unsicherheit und Preissensibilität der Konsumierenden auf dem Schweizer Biomarkt auch für uns spürbar machen.

Das Budget 2024 konnten wir in vielen Bereichen erfüllen; unser Umsatz erreichte ein ähnliches Niveau wie 2023. Margen- und Konkurrenzdruck stiegen im Vergleich zum Vorjahr weiter, ebenso die Preissensibilität und die Nachfrage nach günstigen Import-Bioprodukten. Zu beobachten ist eine steigende Tendenz zu weniger Fleisch und mehr pflanzlichen Proteinen. Diesem Trend konnten wir dank einer grossen Lagermenge an Schweizer Knospe-Leguminosen gut begegnen. Dennoch ist festzustellen: Die Nachfrage blieb kleiner als erwartet – es wurden vermehrt Bioleguminosen importiert. Wenn wir den Verlust von Marktanteilen an unseren inländischen Knospe-Produkten aufhalten wollen, müssen wir alle – gemeinsam mit unserem Dachverband Bio Suisse – die Produktion in unserem Land aktiv in den Fokus rücken und stärker fördern!

Unsere Produzierenden verdienen besondere Wertschätzung: 2024 war für sie ein sehr schwieriges Jahr! Nasses Wetter, wie seit langem nicht, bescherte ihnen sehr viel Aufwand, oft für wenig Ertrag. Die Getreideernte war so schlecht wie noch nie. Wie die Berichte auf den Folgeseiten deutlich machen, blieb vielen zwischen zwei Übeln keine andere Wahl: Dreschen und Landschaften verursachen oder warten und Auswuchs riskieren.

Erfreulich ist die Tatsache, dass wir im Berichtsjahr weitere 73 Neumitglieder begrüßen durften. Allen Genossenschafterinnen und Genossenschafte- rinnen und Genossenschafte- rnen danke ich sehr herzlich für ihre Unterstützung. Dieses Vertrauen in unsere Biofarm zählt enorm, es bleibt wichtig für uns und spornt uns alle an!

Heisst es nicht, das Wetter sei Sache des Bauherrn? Meteorologisch blieb auch unsere Baustelle in Huttwil nicht verschont. Viele intensive Sitzungen widmeten wir unserem grossen Anliegen «Energie». Wir sind zuversichtlich, dass die Berechnungen der Fachplaner in der Realität Bestand haben werden. Schliesslich wollen wir in der Lage sein – um möglichst wenig Strom einspeisen zu müssen –, die «Stromüberschüsse» auf all die Anlagen (Kalt- und Warmwasserspeicher, Stromspeicher, Tiefkühlraum, Kühlraum, Hochregallager, E-Ladestationen) optimal steuern zu können.

Am 21. März 2025 fand die offizielle Schlüsselübergabe durch den Architekten statt. Ihm, wie auch dem Bauleiter, den Bauunternehmungen und unserem Bauteam sei für die vielen Stunden guter Zusammenarbeit gedankt. Ich freue mich, Sie an der GV vom 23. Mai 2025 zur Präsentation unseres neuen Geschäfts- und Lagergebäudes willkommen zu heissen. Der Öffentlichkeit werden wir den Neubau am Folgetag, dem 24. Mai 2025, vorstellen.

Dank umfangreicher Vorarbeit und sorgfältiger Betreuung konnten wir die Einführung des neuen Betriebssystems in allen Bereichen ohne grössere Probleme bewältigen. Das ist dem ausserordentlichen Einsatzwillen unserer Mitarbeitenden zu verdanken. Ziel ist es denn auch, dass sie sich am neuen Arbeitsort wohlfühlen werden. Sie haben es mehr als verdient!

In Huttwil wollen wir unsere Infrastrukturen für eine möglichst schnelle Effizienzsteigerung nutzen und uns dynamisch weiterentwickeln. Freie Lagerkapazität soll rasch zur Miete freigegeben und die Liegenschaft in Kleindietwil verkauft oder vermietet werden. Wir ziehen alle am selben Strick – beim Umziehen und danach!

h. held

Raps gilt als Risikokultur im Bioackerbau. Weil vermutlich den Insekten-Schädlingen das nasse Wetter nicht behagte, war 2024 Raps eine der wenigen Kulturen, wo vielerorts gute Erträge erzielt wurden.

Zu viel Regen bringt kein Segen

HANS-GEORG KESSLER, LEITER ACKERKULTUREN

«So etwas habe ich in meinem ganzen Leben noch nie erlebt», war der Standardkommentar der GetreideproduzentInnen, -händlerInnen und Sammelstellen-Mitarbeitenden zur Ernte 2024.

Auch in sehr trockenen Jahren werden oft gute Getreideerträge erzielt. Es kann darum nicht erstaunen, dass diese im Berichtsjahr, währenddem die Böden im ersten Halbjahr nie richtig abtrocknen konnten, rekordmässig schlecht waren. Den Biofarm-Getreidebauern liess der Dauerregen noch knapp 60 % von einer normalen Weizenernte übrig. Aber auch beim Hafer, der von allen Getreidearten die Nässe am besten erträgt, lag die Erntemenge auf diesem Niveau. Denn es regnete bis kurz vor dem Auffahren der Mähdrescher. Mit so wenig Sonne blieben die Getreidekörner klein, und das für die Handelstauglichkeit nötige Hektolitergewicht wurde oft nicht erreicht. Wenigstens waren die Müller mit den Proteinwerten zufrieden. Aber mehrere 100 Tonnen Hafer landeten im Futter, statt dass sie zu Flöckli verarbeitet wurden.

Lichtblick Rapserte

Obwohl der ebenfalls nasse Vorfrühling vielerorts das für diese Kultur wichtige Düngen verunmöglicht hatte, bescherten viele Rapsäcker gute Erträge. Vermutlich lag es daran, dass die allerlei am Raps knabbernden Käfer kein gutes Flugwetter fanden, und dass – in weiser Voraussicht – viele Rapsbauern bereits im Herbst gegüllt hatten. Raps ist zudem eine Kultur, deren Anbau wir wegen der guten Nachfrage für Bio-Rapsöl nicht beschränken mussten. Wir fördern den Anbau beratend, wofür wir von Bio Suisse im Rahmen der Knospe-Ackerbaubeiträge (KABB) unterstützt werden. So konnten wir die Anbaufläche ausdehnen, wodurch in Kombination mit der guten Ernte sich sogar ein Vorrat anlegen liess.

Kein Frühling für Ackerkulturen

Ausser dem Raps werden die meisten Ölsaaten und Hülsenfrüchte im Frühling gesät. Die oft zu nassen Böden liessen sich aber meist nicht guten Gewissens bearbeiten, was die rechtzeitige Saat von Sonnenblumen, Lein, Linsen, Kichererbsen oder Bohnen erschwerte oder gar verunmöglicht hatte.

Nur eine rechtzeitige Saat z.B. von Sonnenblumen im April erlaubt aber, dass diese Kultur mit langer Vegetationszeit noch im September geerntet werden kann. Dann ist es meist noch warm und noch nicht neblig, sodass die Mähdrescher eine gute Erntearbeit verrichten. Im 2024 verzögerte sich wegen der späten Saat und des Herbstregens die Reife, einzelne Sonnenblumenfelder wurden erst im November gedroschen, und die Erträge waren wie beim Getreide so tief wie nie zuvor.

Es war erstaunlich, dass überhaupt noch Sonnenblumen, Linsen und Bohnen geerntet werden konnten. Der regenbedingte Pilzdruck und die oft zweifelhaften Bedingungen beim Dreschen setzten aber nicht nur der Menge, sondern auch der Qualität der Ernten zu. So hielten wir z.B. bei den Bohnen Ausschau nach einer Möglichkeit zum Polieren, um den staubigen Belag zu entfernen, der den Bohnen anhaftet. Einige Posten Winterlein mussten dem Futterkanal zugeführt werden, eine Massnahme, zu der wir noch nie vorher gezwungen waren. Das war umso bedauerlicher, als wir auch beim Lein die Fläche ausdehnen konnten – dies auch wegen der durch die Marktlage uns auferlegten Beschränkung bei der Hirse.

Gesamtheitliches Engagement

HANS-GEORG KESSLER, LEITER ACKERKULTUREN

Biofarm setzt sich auf verschiedenen Ebenen für eine angemessene Wertschätzung der Arbeit von Biobäuerinnen und Biobauern ein.



Austausch vor Ort

In Zeiten, wo Kommunikation sich oft auf elektronische Medien – Webauftritt, Mails, Social Media – beschränkt, wird der Austausch von Mensch zu Mensch umso mehr geschätzt. Unsere Flurbegehungen in den verschiedenen Regionen, in Lenzburg AG, Rohrbach BE, im Berner Seeland, im Raum Sempach LU, auf dem Arenenberg TG oder in Courtételle JU waren alle sehr gut besucht, ebenso die Biofarm-Wintertagung in Langenthal.

Beim zweitägigen Bioackerbautag, der dieses Jahr am Genfersee stattfand, gaben wir mit fünf Mitarbeitenden den dieses Mal wetterbedingt weniger zahlreichen BesucherInnen Auskunft.

Vermarktungserfolg entscheidet

Von mehreren Produkten besitzen wir Lagervorräte und wenn es hoffentlich wieder mal eine gute Ernte gibt, dann werden diese nicht weniger. Anstrengungen um mehr Absatz haben darum je länger desto mehr Priorität. Ohne regulatorische Voraussetzungen, also ohne Verpflichtung der Abnehmer für die Übernahme, bleibt der Verkaufserfolg für Schweizer Landwirtschaftsprodukte aber ungewiss. Darum arbeiten wir mit dem Bio Suisse Produktmanagement zusammen. In Anbetracht der preissensiblen Konsumierenden sind die Verhandlungen aber zäh. Wir erreichten die Einzelimportbewilligung bei der Hirse ab 2026.

Wir sind aber auch stets auf der Suche nach neuen Absatzkanälen und gesuchten Produkten für den Anbau durch unsere ProduzentInnen.



Vernetzung für mehr Absatz

Seit einigen Jahren betreut unser Getreideexperte Hansueli Brassel das KABB-Projekt Braugerste, wo primär verschiedene Sorten getestet werden. Durch die dadurch entstandenen Kontakte erhielten wir den Zuschlag für die Vermarktung von Schweizer Bio-Braugerste, die in der neuen Schweizer Mälzerei verarbeitet wird. Eine neue Chance für unsere ProduzentInnen.

Noch einen viel höheren Anteil Vernetzungsarbeit muss unsere Hülsenfrüchte-Fachfrau Melanie Rediger betreiben. Ihre Bemühungen wurden mit der Wiedereinführung unserer Linsen beim Grossverteiler belohnt, auch mit dem Buchweizenmehl geht es weiter, wenn auch in sehr beschränkter Menge.

Fairness braucht beide Seiten

Unserer arbeitsintensiven Suche nach geeigneten Bohnensorten für den Anbau in der Schweiz war Erfolg beschieden. Eine schwarze Bohnensorte erwies sich als sehr ertragreich, bei einigen ProduzentInnen sogar im «schlimmen» 2024. Die sich ergebende Erntemenge erlaubte nicht nur die Belieferung bedeutsamer Absatzkanäle, sie verlangt auch danach. In Anbetracht der tiefpreisigen Importprodukte und der daraus resultierenden ersten Ablehnung unseres Angebots durch den Grossverteiler, suchten wir die Diskussion mit unseren Produzenten. In einer konstruktiven Runde auf Augenhöhe einigten wir uns auf einen Preis von CHF 5.- statt 6.- pro Kilo für die 1. Bohnen-Qualität. Die darauffolgende Ablehnung des Grossverteilers auch unseres Angebots auf angepasster Basis, war sehr frustrierend.

Wir lassen uns aber nicht entmutigen und werden es mit neuen Produkten oder in anderen Kanälen versuchen.

Fakten

Anzahl Kontakte mit Bauern

1555

Steigerung gegenüber
2023 um 4.4% (1'490)

Hohe Ernteerträge – wie wird der Markt reagieren?

TIMON LEHMANN, LEITER OBST / ANTJE SCHIFFER, KERNOBST UND TAFELOBST / JASMINE RÜEGER, ADMINISTRATION

(Fast) kein Frost, viel, genug und manchmal zu viel Wasser und fehlende Wärme: Das war das grosse Obstjahr. Es war mit hohem Produktionsaufwand verbunden. Zur Belohnung gab's Spitzenerträge mit grossen, eher weichen Früchten und weniger Süsse beim Steinobst.

Beeren: Freiland hier, Verarbeitung da

Für Freilandbeeren war es definitiv zu nass. Ungünstige Erntebedingungen führten zu magerem Ertrag. Unser Projekt «Förderung des Anbaus von inländischen Knospe-Verarbeitungsbeeren» startete mit ersten Feldversuchen. Auf einer Versuchsparzelle entwickelten sich die Pflanzen für die maschinelle Himbeeren-Ernte gut. Die erste Ernte erwarten wir im Jahr 2025.

Weiterhin fehlt es an einheimischen Bioverarbeitungs-Erdbeeren und -Himbeeren, was nach wie vor Kundenbedürfnisse offenlässt. Neben den bescheidenen Mengen durften wir von unseren Produzierenden Brombeeren, Heidelbeeren, Cassis, Johannisbeeren und Rhabarber übernehmen. Zusammen mit tiefgekühlten Kirschen, Zwetschgen und Aprikosen war unser Tiefkühl-Aussenlager im Nachbardorf voll ausgelastet und zu Spitzenzeiten übervoll. Das neue Lager in Huttwil wird uns willkommene Möglichkeiten eröffnen.

Verarbeitungskirschen und -zwetschgen: gute Bilanz

Die Niederschlagsmengen von März bis Mai liessen bei den ungedeckten Kirschen um den wunderschönen Behang bangen, doch gerade noch rechtzeitig setzte stabiles, trockeneres Wetter ein. Allerdings wiesen die Kirschen eine äusserst schlechte Lagerfähigkeit auf, die Verarbeitung musste schnell erfolgen. Wegen der Kirschen-/Kirschessigfliege konnten nicht alle Früchte geerntet werden, dennoch war das Ergebnis zufriedenstellend. Es ist wichtig, dass wir unsere Kundschaft bedienen können und etwas Reserve an Lager haben, aber

eine Kirschenenernte (insbesondere auf Hochstammbäumen) ist nie garantiert.

Nach 2018, 2020 und 2022 stellte sich erneut ein sehr starkes Jahr für die Verarbeitungs-Zwetschgenernte ein. So «rauschte» es ein paar Wochen nur so von Zwetschgen mit schönen Qualitäten. Teilweise hing «zu viel» an den Bäumen. Kleine Kaliber und uneinheitliche Reife führten hin und wieder zu Verarbeitungsproblemen beim Entsteinen. Dank solider Partnerschaften und flexibler Verwendungsmöglichkeiten war die Bilanz insgesamt gut.

Tafelsteinobst, Kernobst, Obstspezialitäten: Qualität und Nachfrage

Auch beim Tafelsteinobst erhielten wir grosse Mengen mit nicht immer einwandfreien Qualitäten. Vor allem die frühen Kirschenarten waren wenig haltbar. Den eher grossen Früchten fehlte es an Festigkeit und Zucker. Die schweizweiten Erntemengen führten zu hohem Verkaufsdruck, Aktionspreisen und Verlusten.



Sehr schöne Behänge der Birnensorte Pierre Corneille mit fröhlicher Ausfärbung und ansprechenden Fruchtgrössen.



Mitte August: verdichtete und aufgeweichte Böden erschwerten lange Zeit die Pflege- und Erntearbeiten.



Bei schönen Bedingungen und Behängen bereitet die Zwetschgenernte Freude.

Die Zwetschgenernte startete früh, doch waren Handel und Konsumierende nicht bereit für die grossen Mengen der ersten Sorten. Auch hier waren die weichen, wenig aromatischen Früchte kaum lagerfähig. Mit fortdauernder Ernte stiegen Qualität und Nachfrage, und die definitiven überschritten die angemeldeten Mengen. Die späteren Sorten liessen sich besser verkaufen, allerdings zu schwachem Preis. Qualitativ schwierige und kleinfruchtige Chargen konnten wir noch in die Verarbeitung geben.

Ohne Spätfröste war der Birnenaustrieb früh, und die Schorf-saison begann sehr zeitig. Unter wechselhaften und nassen Bedingungen herrschte anhaltend wüchsiges Wetter. Die Blattmassezunahme war hoch, der Pilzdruck bis in den Sommer hinein sehr stark. Die notwendigen Pflanzenschutzmassnahmen stellten die Produzierenden vor grosse Herausforderungen: Regelmässige Niederschläge liessen keine langen Behandlungsabstände zu, die Beläge wurden rasch abgewaschen, die Böden waren aufgeweicht und schlecht befahrbar. Im Herbst zeigte sich vor allem bei den schorfanfälligen Birnen- und Apfelsorten mancherorts ein wenig schönes Bild. Dies hatte Deklassierungen und Ausfälle zur Folge. Durch die Nässe trat vermehrt Kelchfäule auf, vor allem bei Gala. Mit zunehmender Erntedauer und je nach Lage wurden die Regenflecken zum grösseren Problem, dafür waren Insekten-schäden kein Thema. Die gute Wasserversorgung in den Sommermonaten führte zu starkem Fruchtwachstum, dadurch lag die Erntemenge deutlich über den Schätzungen. Die Äpfel waren überwiegend gut ausgefärbt, bei einigen Sorten beeinträchtigten starke Berostung und Druckstellen das positive Gesamtbild. Etwas Skepsis betreffend der Lagerqualitäten bei den eher grösseren und weniger festen Früchten bleibt leider bestehen.

Äpfel und Birnen: Absatzvergleich

Der Handel nahm Frühsorten und erste Herbstäpfel dankbar auf. Mit zunehmender Erntedauer und der Einlagerung späterer Sorten zeigte sich bald eine gesättigte Marktsituation. Die Verkäufe bis Ende Jahr waren daher schwach. Sehr hohe Erträge verzeichneten alle Schweizer Obstbauregionen – im

konventionellen wie im Bio-Anbau, und auch die Hausgärten waren reich behangen. Bis auf weiteres bleiben die Absatzzahlen und das Preisniveau bei den Äpfeln tief. Auch wenn sich erfahrungsgemäss der Handel ab Ende Januar etwas schwungvoller entwickelt, werden uns die grossen Mengen noch bis in den nächsten Sommer hinein fordern. Bei den Birnen hingegen wird es keine Absatzprobleme geben. Für die Rekordernte ist gute Nachfrage vorhanden.

Erfreulich an Menge und Qualität waren die erhaltenen Posten sowie die Nachfrage an Verarbeitungsäpfeln. Grosse Mengen sind bereits aus dem Lager und unsere verschiedenen Verarbeitungsbetriebe gut ausgelastet.

Zwei Tonnen mehr Baumnüsse

Das nassgraue Erntewetter wirkte sich auf die Qualität aus. Gutes Sortieren und Trocknen waren deshalb besonders wichtig. Schön, dass wir auf eine zuverlässige Gruppe Produzierender wie auch auf Verarbeitungspartnerschaften zählen dürfen und natürlich auf unsere treue Kundschaft! Insgesamt gab es rund zwei Tonnen Baumnüsse mehr als im Vorjahr – wiederum sehr unterschiedlich, je nach Sorten und geografischer Lage.

Administration Landwirtschaft

Auf unsere Systemumstellung anfangs Januar folgte ein weiterer Informatikschritt: Seit Anfang Juli können unsere Ackerbau-Produzierenden ihren Anbauvertrag direkt auf unserer Webseite erfassen. Möglich gemacht hat dies unser Administrations-Team zusammen mit Olivia Lanz und Ruth Schüpbach, mit einer einwandfreien Planung und hervorragender Umsetzung. «Administrativ» wurde viel Arbeit und Effort im Hintergrund geleistet. Auch die qualitativ herausfordernde Getreideernte brachte viele Ausnahmefälle mit sich und war eine strenge Zeit.

Mit Aline Schneider erhielten wir im September die Unterstützung einer sehr polyvalenten Mitarbeiterin. Seit Oktober teilt sie ihr Pensum bei uns (drei Tage) und im Verkaufsdienst (zwei Tage). Sie ergänzt zusammen mit Jasmine Rüeger und Karin Flükiger unser motiviertes Team perfekt.

Mengenstatistik Landwirtschaft

VON DER BIOFARM AUS DER SCHWEIZ ÜBERNOMMENE ROHPRODUKTE IN TONNEN

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Brotgetreide/Speisegetreide: Weizen, Roggen, Dinkel, Gerste, Hafer, Körnermais, Hirse, Quinoa, Amaranth, Buchweizen	3005	3774	3227	4717	4942	6042	6460	4220	8552	9961	5607
Ölsaaten: Raps, Sonnenblumen, Lein, Kürbiskerne, Senf, Mohn, Hanf, Div.	555	576	616	550	385	420	433	603	1042	1038	1006
Hülsenfrüchte ab 2022: Linsen, Kichererbsen, Bohnen, Erbsen, Div.									69	86	45
Baumnüsse ab 2019						2	8	1	9	6	9
Tafelobst: Apfel, Birnen, Zwetschgen bis 2017	455	595	380	113	800	611	910	754	925	675	1035
Zwetschgen ab 2018, Trauben, Div.					53	22	32	18	38	16	45
Verarbeitungsfrüchte total:	337	290	178	87	401	150	359	155	247	160	278
Kernobst: Apfel, Birnen	258	260	155	64	300	97	275	119	195	122	200
Steinobst: Aprikosen, Kirschen, Zwetschgen	55	7	6	5	84	30	62	13	35	24	70
Beeren: Erdbeeren, Himbeeren, Brombeeren, Johannisbeeren, Div.	24	23	17	18	17	23	22	23	17	14	8



Grosse Freude für den Lagerhalter: herrliche Posten Tafelobst - Topaz bereits in den Kisten, Milwa noch an den Bäumen.

Fakten

Obst

Verarbeitungszwetschgen

45 000 kg

Steigerung gegenüber 2023
+ 31 000 kg

Tafelzwetschgen

34 000 kg

Steigerung gegenüber 2023
+ 27 000 kg

Fakten

Anzahl Verträge 2024

721

-1 % gegenüber 2023

Nähe und Vertrauen schaffen

BRIGIT BRUNNER, LEITERIN MARKETING UND VERKAUF

Gute Kontakte auf Augenhöhe sind Gold wert, um Partner, Bioläden, Kundschaft und Öffentlichkeit hinter unsere Arbeit blicken zu lassen und unsere Produkte vorzustellen. Wir pflegten einmal mehr den Austausch über die unterschiedlichsten Kanäle: Märkte, Events, Schulungen, Print- und Online-Medien.

Grossmärkte, Messen und Events

An diversen Anlässen stellen wir seit Jahren besonders feine Produkte in den Fokus. 2024 widmeten wir der Hirse. Mit Goldhirse, Hirseflöckli-Mustern und passenden Rezeptkarten machten wir vielerorts auf dieses fabelhafte und so vielseitig einsetzbare Produkt aufmerksam. Dazu legten wir auch unsere feinen Hirsequetzli als Leckerbissen zum Degustieren auf die Präsentationsteller. Viel Begeisterung erntete unser neues Wimmelbild (siehe Seite 22/23). Es versetzte Jung und Alt auf der Suche nach den darauf enthaltenen Schweizer Knospe-Lo-

gos in Spielfieber. So reisten Hirse und Wimmelbild mit uns durchs Jahr: im Mai von der Bea in Bern zur Bio Agri in Moudon, über den Bio Marché Zofingen im Juni und an die Zugersee-Promenade zum O Sole bio im September. Ende September bildete der Bärner Bio Märkt den krönenden Abschluss – oder fast!

Ein besonderes Highlight folgte im Rahmen der Genusswoche. Gemeinsam mit dem Restaurant Dampfschiff in Thun organisierten wir einen Abend unter dem Motto «Essen und Wissen». Aus unseren Getreideprodukten Hafer, Hirse, Dinkel und

Buchweizen zauberte das Dampfschiff-Team ein 4-Gang-Menü. Den Anlass bereicherte unser Getreidespezialist Hansueli Brassel mit spannenden Informationen und Anekdoten rund um diese faszinierenden Zutaten.

Apropos Essen: Ein Probebackkurs mit der Rezeptautorin und Foodstylistin Judith Gmür-Stalder war für uns der Volltreffer. Denn sogar unsere besten Hobbybäckerinnen konnten noch dazulernen. Wir planen, in Huttwil diesen Kurs auch der Öffentlichkeit anzubieten.

Marketing, Verkauf und Kreativität

Im Rahmen unserer «einzigartig»-Kampagne stellten wir Unigel und diverse Nussmischungen unter dem Thema «Brainfood» ins Rampenlicht. Kleine Konfitüren-Samplings, von einer unserer Produzentinnen mit Unigel hergestellt, sowie Mini-Produkteproben unseres Orient-Mix und unseres Nuss-Beeren-Mix dienten als Test-Garanten für die gepriesene Einzigartigkeit.

Wie bereits im Vorjahr ging unser Vorstandsmitglied Zita Kählin persönlich auf Ladner und Ladnerinnen im Lande zu. Mit rund 50 Läden, die dies wünschten, nahm sie Kontakt auf. Einmal mehr erwies sich dieser Einsatz Dank offenem Informationsaustausch auf Augenhöhe für beide Seiten als wertvolle Bereicherung.

In Zusammenhang mit den erwähnten Produkten unserer «einzigartig»-Kampagne führten wir wiederum Schulungen durch bei Bio Partner. Hinzu kamen neu auch Online-Schulungen über die Produkte «Erntestolz», «Bodenständig»-Weine und Tee via unsere Homepage, die wir regelmässig durch neue Themen erweitern.

Weil unser junges Team gerne lernt, tüfelt, optimiert und keine Berührungsängste kennt – weder in Sachen kurze Clips noch für kleine Kochfilme auf Instagram –, bringt uns das alle weiter. Auch den Innenräumen unserer neuen Geschäftsstelle durften wir uns widmen: Fragen zu Bodenbelägen, Küchenfarben, Ladenkonzept und Beleuchtung hielten unsere Freude am Mitgestalten in Schwung.

Trendsetter Hülsenfrüchte

Dank engagierter und motivierter Produzentinnen und Produzenten verfügen wir über grosse Lagerbestände an Hülsen-

früchten. Der Verkauf dieser fabelhaften Proteinspender harzt leider. Gründe dafür sind einerseits grosse Preisunterschiede zwischen Schweizer Bio-Knospe und Importware. Andererseits empfinden viele Konsumierende es als aufwändig, dass unverarbeitete Hülsenfrüchte, wie z.B. Bohnen oder Kichererbsen, vor dem Kochen ein paar Stunden eingeweicht werden müssen. Hinzu kommt, dass Hülsenfrüchte in der breiten Öffentlichkeit noch nicht im Menüplan verankert sind. Wir haben übers Jahr diverse Veranstaltungen, Podiumsgespräche, Fachtagungen besucht und mitgestaltet. Denn wir bleiben vom Zukunftspotenzial dieser hervorragenden pflanzlichen Proteinlieferanten überzeugt.

Kommen und Gehen

Nichts ist so beständig wie der Wandel – auch in unserem Team. Nigèle Gfeller vom Produktmanagement verliess uns Ende Juli, um innerhalb der Lebensmittelbranche zu neuen Ufern aufzubrechen. Ihrem Abschied folgte Ende Dezember derjenige von Doris Friedli nach 30 Jahren Biofarm. Ihr Wissen und ihr Wesen werden uns fehlen, doch den Kontakt werden wir aufrechterhalten.

Drei neue Mitarbeiterinnen durften wir begrüßen: Im August begann Aline Schneider in der Abteilung Fertigprodukte. Seit Oktober arbeitet sie drei Tage pro Woche im Bereich Landwirtschaft und zwei Tage im Verkaufsinendienst. Diese Kombination ermöglicht ihr eine optimale Übersicht auf unsere Aktivitäten. Elena Schärer trat Anfang September im Produktmanagement die Nachfolge von Doris Friedli an. Als Nachfolgerin von Nigèle Gfeller kam Anfang Oktober Milena Wagner zu uns. Da Sandra Möckel, unsere Perle vom Verkaufsinendienst, krankheitshalber für längere Zeit ausfiel, war der Start für unsere Neuen anspruchsvoll. Sie haben ihn souverän gemeistert, und es ist eine Freude, mit diesem jungen, super aufgestellten Team unterwegs zu sein. Wir freuen uns alle sehr, wenn Sandra Möckel bald wieder unseren Verkaufsinendienst rockt.

Wir danken Doris Friedli herzlich für ihren unermüdlichen Einsatz in den letzten 30 Jahren!



Arbeit und Planung zwischen Vergangenheit und Zukunft

CHRISTIAN JEREMIAS, LEITER QUALITÄTSSICHERUNG UND LAGER

Das letzte volle Arbeitsjahr in den knappen Raumverhältnissen von Kleindietwil stellte vor allem unser Lagerteam vor grosse Herausforderungen. In allen Bereichen motivierte uns jedoch der Blick nach vorn – Richtung Huttwil.

Mit rund 800 Paletten in Kleindietwil und zusätzlich ca. 800 Paletten in den Aussenlagern galt es für unsere Lagermitarbeitenden tüchtig anzupacken. Sie machten einen guten Job, und dies trotz mancher Hindernisse. Solche gab es zum Beispiel in Kleindietwil in Form von Paletten bis in die Gänge. Immer wieder mussten sie verschoben werden, um an dahinterliegende Waren zu gelangen. Mangels Lagerkapazität waren auch gut laufende Produkte mehrmals abzufüllen. Unter diesen Rahmenbedingungen begleitete uns oft der Satz: «In Huttwil wird das dann anders sein.»

Neue Prozesse vorbereiten

In der hoffnungsvollen Erwartung unseres zukünftigen Grosslagers in Huttwil widmeten wir uns der Planung neuer Prozessabläufe. Es galt Abläufe zu definieren, die wir so bisher nicht kannten. Welche Wege sind für die Produkte von der Einlagerung, der Abfüllung bis hin zur Auslieferung zu berücksichtigen? Mit Fragen wie dieser befassten wir uns. Um im Grosslager die Waren zu verorten, ist jede einzulagernde Palette durch eine Etikette mit Strichcode zu kennzeichnen. Auch die Testphase für die neue Lagerverwaltungssoftware nahm uns in Anspruch. Während diesem über eine längere Zeitperiode dauernden Prozess, passten die Entwickler ihre Software laufend unseren spezifischen Bedürfnissen an.

Vermehrte Analysen notwendig

Eine der Aufgaben unserer Qualitätssicherung besteht darin, sämtliche Prozesse auf Risiken und Chancen zu bewerten. Wir haben neu zusätzlich den Faktor Klimawandel integriert. Dieser kann aus verschiedenen Gründen zusätzliche Analysen zur Folge haben, denn: Extreme Wetterverhältnisse, wie Dauerregen oder Hitze- und Trockenperioden mit entsprechenden Temperaturen führen zu schwierigen Anbaubedingungen und Ernteaussfällen, fördern Insekten- und/oder Schimmelbefall. Sorgfältige Eingangskontrollen und gute Überwachung der Lagerbestände sind essenziell. Mit Insektenfallen können wir einen Befall rasch feststellen und darauf reagieren. Bei anhaltenden Feuchteperioden tritt auch die Gefahr von Schimmelbefall häufiger auf. Schimmelpilze sind oft nicht sofort erkennbar, was Analysen auf das Schimmelpilzgift Mykotoxin erfordert. Generell analysieren wir da, wo es Sinn macht.

Unsere Analysekosten nahmen im Berichtsjahr weiter zu – nicht nur aufgrund des Faktors Klimawandel. Hierzu ein Beispiel: Neu wurde ein Grenzwert für Blausäure festgelegt, die immer wieder auch ein Thema bei Leinsamen ist. Mit gezielten Analysen konnten wir aufzeigen, dass unsere Schweizer Leinsamen weiterhin bedenkenlos verzehrt werden können, weil sie einen deutlich tieferen Blausäuregehalt aufweisen als solche aus dem Ausland.

Aus dem Tagesgeschäft

In der Qualitätssicherung verliess uns Nigèle Gfeller, unser Mitglied im Lebensmittelsicherheits-Team und interne Auditorin. Diese Lücke gilt es 2025 zu schliessen. Im ISO-Audit im September haben wir gut abgeschlossen – die Bio-Kontrolle im Oktober stellte zum sechsten Mal in Folge keinerlei Abweichung fest. Wir freuen uns zudem über deutlich weniger Kundenreklamationen als im Vorjahr. Rücknahmen oder Rückrufe gab es keine zu verzeichnen.

In unserem Abfüllteam arbeiten 16 Frauen an der Abfüllmaschine und in der Handabfüllung. Von Hand müssen vor allem Produkte wie zum Beispiel klebrige Trockenfrüchte ab-

gefüllt werden. Eine schöne Abwechslung für unser Team war die Aufgabe, diverse Geschenkkörbe und Geschenkboxen zusammenstellen zu dürfen. Dank unserem Marketing konnten wir viele Aufträge gewinnen. Insgesamt wurden so gut 6'000 Artikel als Einzelgeschenke (z.B. 500 Glas Honig mit spezieller Etikette) oder in Geschenkkisten und grossen Körbe verpackt.



Alltag mit Hindernissen: Im übervollen Lager galt es, den Durchblick zu wahren.



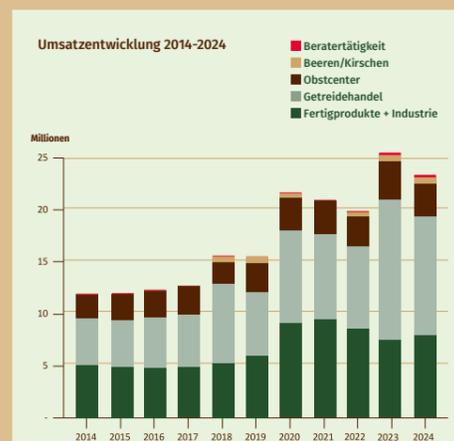
Geschenkpakete und Arrangements zaubert unser Abfüllteam mit viel Talent.



Bilanz per 31.12.2024

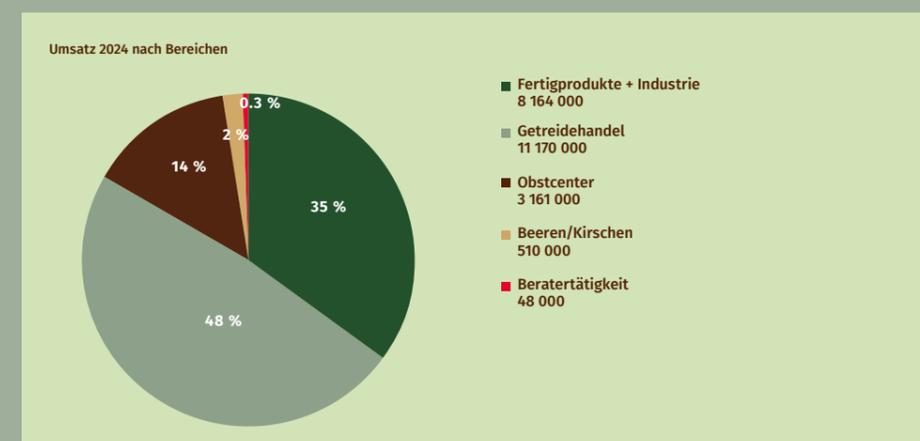
Aktiven	2024	2023
CHF		
Flüssige Mittel	116'643	1'038'895
Forderungen aus Lief.& Leistungen, übrige Forderungen	2'139'970	1'886'616
Warenvorräte, Betriebsmaterial	8'709'579	9'740'473
Aktive Rechnungsabgrenzung	157	-
Finanzanlagen & Beteiligungen	96'526	106'526
Mobile Sachanlagen	47'575	79'000
Immobilien Sachanlagen	7'454'247	2'997'041
Immaterielle Werte	35'001	75'001
Passiven	2024	2023
Verbindlichkeiten aus Lief.& Leistungen, übrige Verbindlichkeiten	8'768'038	8'180'691
Passive Rechnungsabgrenzung	710'802	1'066'437
Hypotheken + Darlehen	5'440'000	3'125'000
Versuchs- und Beratungsfonds	6'888	6'888
Projektfonds	60'000	60'000
Anteilscheinkapital	3'433'000	3'319'500
Gesetzliche Gewinnreserven	61'799	59'393
Freie Gewinnreserven	64'932	57'529
Reingewinn	54'240	48'113
	18'599'698	18'599'698
	15'923'551	15'923'551

Anstelle vieler Worte: Fakten, Zahlen, Werte von Ruth Schüpbach, Leiterin Finanz- & Rechnungswesen.



Erfolgsrechnung 2024

CHF	2024	2023
Erlöse aus Lief.&Leistungen	23'639'683	25'915'055
./. Erlösminderungen	-586'238	-447'976
Nettoerlöse	23'053'445	25'467'079
Warenaufwand	19'659'303	21'752'995
Bruttogewinn	3'394'143	3'714'084
	23'053'445	23'053'445
	25'467'079	25'467'079
Bruttogewinn	3'394'143	3'714'084
Personalaufwand	2'380'927	2'406'572
Sach- und Verwaltungsaufwand	636'363	663'380
Werbung, Lizenzen, Reisespesen	218'986	277'762
Veränderung Warenreserve	-	100'000
Abschreibungen	167'460	168'022
Kapitalkosten	68'674	43'764
a.o. Aufwand/Ertrag	-149'037	-5'864
Direkte Steuern	16'530	12'335
Reingewinn	54'240	48'113
	3'394'143	3'394'143
	3'714'084	3'714'084
Die Verwaltung der Biofarm Genossenschaft beantragt der Generalversammlung 2025 folgende Verwendung des Reingewinns 2024:		
Verzinsung des Anteilscheinkapitals zu 1.5 %		50'589
Zuweisung an die gesetzl. Gewinnreserven		2'712
Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven		938
Reingewinn		54'240





Vielfalt ist Trumpf: Unsere wertigen Produkte ergeben einen Korb voll Glück!



Impressionen Biofarm 3.0

Namen und Fakten

Die Verwaltung

Hans-Ulrich Held, Heimiswil, Präsident
 Ueli Weidmann, Schlieren, Vizepräsident
 Stefan Brunner, Spins b. Aarberg
 Zita Kälin, Solothurn
 Ursula Riggenbach, Solothurn
 Sabine Vogt, Steffisburg
 Pierre-Alain Frossard, Gingins
 Bettina Erni, Bettwil

Die Revisionsstelle

Fiduria AG, Bern

Die GenossenschaftlerInnen

1256 (Vorjahr 1178) stimmberechtigte
 GenossenschaftlerInnen

Die Geschäftsleitung

Hans-Ulrich Held, Vorsitz der Geschäftsleitung
 Ruth Schüpbach, Leiterin Finanz- und Rechnungswesen
 Brigit Brunner, Leiterin Marketing und Verkauf
 Hans-Georg Kessler, Leiter Ackerkulturen
 Christian Jeremias, Leiter Lager und Qualitätssicherung
 Timon Lehmann, Leiter Obst

Das Team

25 Vollzeitstellen (oder 39 Mitarbeitende)

Die Läden mit Biofarm-Produkten

- Detailhandel (Fertigprodukte): Bio-Fachgeschäfte, Hofläden, Reformhäuser, Drogerien und Apotheken, claro fair trade Läden, Offenverkaufsläden sowie verschiedene konventionelle Detaillisten
- Biofarm-Webshop / webshop.biofarm.ch
- Grosskundschaft (Fertigprodukte in Grossgebinden): Heime, Spitäler, Gastronomiebetriebe
- Grosshandel (Rohprodukte): Mühlen, industrielle Verarbeiter, Abpackbetriebe



Fakten
Marketing & Verkauf

Birnel
Nach 2 Jahren Totalausfall endlich wieder eine Grossearte. Das beliebte Birnen-Produkt feiert sein Comeback.

Neuheit Schweizer Chiasamen im 200 g Beutel	Kennenlernbox für Kunden mit 5 typischen Biofarm-Produkten zum Spezialpreis.
--	---

+1262

Bestellungen über den Onlineshop



Hier wimmelt's von Knospen

Bunt und erlebnisreich sind sie, die Wege unserer Biofarm-Produkte vom Feld auf den Teller. Davon erzählt dieses Wimmelbild. Was darauf keinesfalls fehlen darf: die Knospe, das Markenzeichen von Bio Suisse. Denn die Knospe und unsere Genossenschaft sind fest verbunden. Pioniere von Biofarm waren es, die 1981 zusammen mit anderen Biolandbau-Organisationen den Dachverband Bio Suisse gründeten und an der Einführung der Marke Knospe beteiligt waren. Wir gehören als Mitgliedorganisation zu Bio Suisse, und neben unserer Eigenmarke Biofarm zeichnet auch die Knospe unsere Produkte aus.

Mitmachen und gewinnen!

Auf diesem Bild wimmelt es von Knospen. Wie viele sind es?

Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir drei Biofarm-Gutscheine im Wert von CHF 20.00. Mitmachen ist über das Anmeldeformular zur Generalversammlung möglich. **Und so einfach geht's:** Diesen QR-Code scannen, der direkt zum Formular weiterleitet. **Einsendeschluss: 11. Mai 2025**

Viel Spass beim Suchen und Zählen!





Getreu unserem Markenversprechen «Vom Feld auf den Teller» soll die Nähe zu den Knospe-Bauernfamilien wie auch zu den Konsumierenden unsere Stärke bleiben.

Biofarm Genossenschaft
Ziegelbachstrasse 4
CH-4950 Huttwil
T +41 62 957 80 50
info@biofarm.ch
www.biofarm.ch