



20
25

GESCHÄFTS- BERICHT

BIOFARM GENOSSENSCHAFT, HUTTWIL

biofarm

ehrllich. sinnvoll. seit 1972

Inhalt

Impressum:

Titelbild: Neubau Biofarm, Huttwil

Fotos: Archiv Biofarm, Andrea Wullimann, Antje Schiffer, Christian Jeremias,
Hans-Georg Kessler, Julia Sullmann, Sandro Scherrer

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 2015-2025

20 Namen und Fakten

21 Impressionen Schlüsselübergabe

22 Impressionen Tag der offenen Tür



Hans-Ulrich Held: «Unsere Genossenschaft versteht sich seit jeher als verlässliche Partnerin für einen verantwortungsvollen Konsum im Alltag.»

Liebe Genossenschafterinnen Liebe Genossenschafter

HANS-ULRICH HELD, PRÄSIDENT UND VORSITZENDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

2025 war für uns ein Jahr intensiver und fordernder Veränderungen. Wichtige Weichenstellungen für unsere Zukunft und die Weiterentwicklung am neuen Standort Huttwil konnten wir in die Wege leiten. In einem dynamischen, anspruchsvollen Umfeld ist es gelungen, unsere Werte, wie Qualität, Nachhaltigkeit und Verantwortung, konsequent weiterzuleben. Unseren neuen Firmensitz haben wir erfolgreich eröffnet und in Betrieb genommen. Moderne Räume und erweiterte Lagerkapazitäten bieten verbesserte Voraussetzungen für effiziente Abläufe, hohe Liefersicherheit und zusätzliche Qualitätssteigerungen.

Den budgetierten Umsatz haben wir, wenn auch nur knapp, nicht ganz erreicht. Der Margen- und der Konkurrenzdruck nahmen im Vergleich zum Vorjahr weiter zu. Sowohl die Unsicherheit am Markt wie auch die Preissensibilität hielten an und damit verbunden auch die Nachfrage nach günstigeren Bio-Importprodukten. In Zusammenhang mit unserem Standortwechsel kamen zudem höhere einmalige Ausgaben hinzu. Umso dankbarer und erfreuter sind wir über die Loyalität unserer Genossenschaftsmitglieder sowie unserer treuen Kundschaft.

Im Berichtsjahr durfte unsere Genossenschaft weitere 97 Neumitglieder willkommen heissen. Ihnen allen danke ich sehr herzlich für Ihre Unterstützung. Das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen, bedeutet uns sehr viel. Es stärkt unseren Rückhalt, und es spornt uns enorm an.

Nach einem sehr schwierigen Landwirtschaftsjahr 2024 erwies sich 2025 insgesamt als überdurchschnittlich gut. So gut, dass aktuell bei verschiedenen Kulturen das Angebot die Nachfrage übersteigt und zu erhöhten Lagerbeständen führt. Einmal mehr zeigt sich, wie nahe Über- und Unterangebot beieinanderliegen und die Preise bestimmen. Ich hoffe sehr, dass unsere Produzentinnen und Produzenten trotz notwendiger Anpassungen im Anbau weiterhin motiviert bleiben und für uns produzieren werden.

Menschen, die Biofarm-Produkte konsumieren, treffen ihren Kaufentscheid bewusst. Sie haben Vertrauen in unsere transparent produzierten Lebensmittel im Einklang mit der Natur,

mit Mensch und Tier. Sie schätzen den Wert, und sie wissen um den fairen Preis. Unsere Genossenschaft versteht sich seit jeher als verlässliche Partnerin für einen verantwortungsvollen Konsum im Alltag. Allerdings sind auch wir mit der Tatsache konfrontiert, dass sich der allgemeine Trend weiterentwickelt, hin zu günstigeren Bio-Importprodukten. Wie können wir Biofarmerinnen und Biofarmer mehr Menschen vom Mehrwert unserer Produkte begeistern und für unsere inländischen Knospe-Erzeugnisse gewinnen? Diese Frage bleibt zentral. Gleichzeitig erwarten wir vom Handel – insbesondere von den Grossverteilern – ein deutlicheres Bekenntnis zu Schweizer Knospe-Produkten, vor allem Getreide, Ölsaaten, Hülsenfrüchte und Obst. Die Schweizer Bio-Landwirtschaft wird langfristig nur mit Unterstützung auf breiter Ebene in der Lage sein, nachhaltig zu produzieren – das schmeckt keine Geiss weg.

Dankbar blicken wir zurück auf unsere Anlässe: die Schlüsselübergabe am 21. März, den Grossumzug Ende März, am 11. April die Ladeneröffnung, unsere Generalversammlung vom 23. Mai, gefolgt vom Tag der offenen Tür für die Öffentlichkeit am 24. Mai. Dieser Neubau war ein mutiger, ein notwendiger Schritt. Nicht zuletzt ermöglichen nun all die technischen Investitionen, unsere Biofarm 3.0 zu einem zukunftsfähigen und ressourcenschonenden Standort zu entwickeln.

Die Grundlagen dafür sind geschaffen, hier in Huttwil auf unserer Vision und auf unseren Werten aufzubauen. Ihnen sowie allen Beteiligten an diesem ereignisreichen Jahr gilt mein Dankeschön. Besonders erwähnen möchte ich unsere Mitarbeitenden. Sie haben mit ihrem bewundernswerten Einsatz und ihren vielfältigen Kompetenzen ganz einfach Grossartiges geleistet.

2026 wird uns zweifellos weiter fordern. Angesichts der besorgniserregenden geopolitischen Weltlage und den Klimaveränderungen wie auch der bereits erwähnten Entwicklungen am Markt, wollen wir es durch die Erschliessung neuer Absatz- und Verkaufskanäle sowie durch das Ausschöpfen interner Effizienzsteigerungen mit unser aller Zuversicht meistern!

h. held

Die Getreideäcker waren 2025 nicht nur schön anzusehen wie dieses Einkorn-Feld, sie erbrachten auch meist sehr gute Erträge.

Erntesegen zum Start in Huttwil

HANS-GEORG KESSLER, LEITER ACKERKULTUREN

Das Erntejahr 2025 war für die meisten Kulturen – und somit für die meisten Bäuerinnen und Bauern – eine Wohltat. Nach dem verregneten Vorjahr war das auch nötig. Doch Freude an einer guten Ernte ist heutzutage nicht selbstverständlich.

Der Frühling war bereits optimal, für die Saaten im März und April waren die Böden trocken und das Wetter warm genug. Die Trockenheit im Juni konnte nicht viel Schaden anrichten, die Ernten von Weizen, Hafer, Roggen und der früheren Dinkelfelder waren sehr erfreulich, nicht selten mit Spitzenerträgen. Auch die Verarbeitenden waren mit der Qualität zufrieden, gute Proteinwerte beim Weizen und teils beeindruckende Hektolitergewichte beim Hafer erfüllten auch ihre Wünsche.

Weniger Glück hatten die Produzent:innen in den späten Getreidelagen. Die Ernteperiode wurde dort durch den zu lange Zeit nassen Juli hinausgezögert, was zu Auswuchs und damit zu Deklassierung führte. Auch die verschärften Mutterkorn-Richtwerte hatten Konsequenzen für einige Weizen- und Roggen-Posten. Sie wurden als Mahlgetreide ab erkannt.

Für die punkto Witterung anspruchsvollen Kulturen wie Hülsenfrüchte oder Lein begann das Jahr vielversprechend, die Saaten gelangen gut. Sommerniederschläge und kühle Tage liessen die Erträge aber oft geringer ausfallen, und teils mangelhafte Qualitäten erschweren die reguläre Vermarktung.

Speisehafer im Rampenlicht

Anfangs Jahr organisierte Bio Suisse einen runden Tisch zum Speisehafer, wo sich Verarbeitende, Händler:innen und Vertreter:innen der Grossverteiler mit der Fachgruppe Ackerkulturen trafen. Ziel war die Schaffung einer Regelung analog den Bio Suisse-Getreidereglementen, welche die Knospe-Lizenznehmer:innen zur Übernahme der Schweizer Knospe Mahl- und Futtergetreideernten verpflichten. Denn

der Hafer-Anbau ist vielen Bioproduzent:innen ein wichtiges Anliegen, hilft er doch die Fruchtfolgen aufzulockern, ist anspruchslos bezüglich Düngung und behauptet sich gut gegenüber dem Unkraut. Doch die Abnehmerseite wies jegliche Regelung einer allgemeingültigen Übernahmepflicht zurück.

Diesen Korb gegenüber einer Top-Biokultur wollten wir nicht hinnehmen und bestärkte uns darin, an der Bio Suisse Delegiertenversammlung entsprechende Anträge zur Sicherstellung des Absatzes von Schweizer Knospe-Ernten zu stellen – was die Delegierten unterstützten. Denn anders als bei Milch, Fleisch oder Mahlgetreide, geniesst die Produktion von Schweizer Speisehafer und vieler anderer Kulturen für die menschliche Ernährung keinen Grenzschutz. Umso mehr sind Produzent:innen dieser Ernten auf Regelungen der Knospe-Importe durch Bio Suisse angewiesen. In der Folge tauschten wir uns mit der Bio Suisse Geschäftsleitung und dem Produktmanagement intensiv – und konstruktiv! – aus. Es gelang, einen Grossverteiler für ein «Fruchtfolge-Projekt» zu gewinnen, das aufzeigt, dass die Schweizer Biobetriebe umso mehr vom begehrten Bioweizen produzieren, wenn auch andere Ernten genug Absatz finden. Die Zusage zur möglichen Ausdehnung des Hafer-Anbaus kam zwar spät, aber gerade noch rechtzeitig vor der Saat des Winterhafers.

Das Beispiel des Speisehafers ist exemplarisch für die Wichtigkeit der Bemühungen um mehr Absatz – aber auch für die Lage auf dem Biomarkt. Der Druck günstiger Bio-Importprodukte ist unübersehbar. Es ist zu hoffen, dass die Konsument:innen Schweizer Knospe-Produkte gegenüber den Billig-Biolinien bevorzugen.

Einsatz für mehr Absatz

HANS-GEORG KESSLER, LEITER ACKERKULTUREN

Die Marktlage und die vollen Lager fordern auch von den Mitarbeitenden der Abteilung Landwirtschaft Anstrengungen für mehr Absatz – nebst der gewohnten Arbeit.



Miteinander austauschen

Wir kommunizieren nicht nur mittels schriftlicher Anbauempfehlungen zu den Herbst- und Frühjahrssaaten oder mittels Produzent:innen-Infomails, sondern noch viel lieber persönlich. Der Austausch mit Produzierenden oder anderen Partner:innen, sei es die individuelle Beratung am Telefon oder anlässlich der Biofarm-Flurbegehungen in den wichtigen Anbauregionen der Schweiz, werden sehr geschätzt. Entsprechend sind diese Anlässe gut besucht, ebenso die Winter tagungen, die wir in diesem Jahr für die deutsch- wie auch die westschweizer Produzent:innen in Huttwil durchführten.

Zusammen mit Partner und Partnerinnen

Bei den Bemühungen um Absatz für Schweizer Bioprodukte geht es z.B. auch um die Hirse, eine – wie Hafer – sehr «biotaugliche» und darum beliebte Kultur. Für deren Importe erliess Bio Suisse eine Bewilligungspflicht ab 1.1.26, dennoch mussten wir wegen grosser Lagervorräte den Anbau zurückfahren, für Ernte 2026 Speisehirse sogar ganz einstellen. Die Mühle Rytz wird freundlicherweise Hand für den Anbau von Futterhirse bieten, was zwar weniger rentabel ist, aber den Anbau der spät gesäten – und darum bei Fuchsschwanz-Problemen sehr guten – Kultur dennoch erlaubt.

Auch bei den für die Fruchtfolge wichtigen Ölsaaten wie Raps und Sonnenblumen, wie auch bei den Speise-Hülsefrüchten Linsen und Bohnen setzen wir bezüglich Absatz auf eine fruchtbare Zusammenarbeit mit Bio Suisse und anderen Marktpartner:innen.



Es gibt auch Lichtblicke

Nicht nur beim Hafer konnten wir eine Verbesserung der Marktlage erreichen. Erfreulich ist auch, dass eine Grossver teiler-Bäckerei bald das Importöl mit Schweizer Knospe-Sonnenblumenöl ersetzen wird – das ist ein grünes Licht für 240 ha HO-Sonnenblumen. Auch beim Buchweizen konnten wir, zwar in beschränktem Umfang, den Anbau fortsetzen, für die Biofarm Buchweizenkerne und -mehle wie auch für ein glutenfreies Mehl. Und auch Umsteller:innen konnten wir weiterhin die Abnahme von Umstellmahlweizen zusagen. Zum ersten Mal übernahmen wir Braugerste-Ernten von rund 30 Hektaren – der Absatz in der entsprechenden konventionellen Produktion ist übrigens eher rückläufig.

Team Landwirtschaft für mehr Absatz

Um mehr Druck auf die Absatzbemühungen zu geben, verbesserten wir nicht nur unsere Struktur innerhalb der Geschäftsleitung, sondern stellten auch ein Vermarktungsteam zusammen, das sich aus Mitarbeiterinnen beider Abteilungen – Fertigprodukte und Landwirtschaft – zusammensetzt. Dies ist nicht nur als Konsequenz aus der Situation anzusehen, dass der Anbau z.B. vieler Speiseleguminosen wegen Vorräten zurückgefahren werden muss. Diese Anstrengungen bringen nebst den gewohnten Arbeiten wie Anbauberatung, Vertragsabschlüssen, Organisation von Transporten, Abrechnungen usw. eine zusätzliche Belastung mit sich.

An dieser Stelle darum ein herzlicher Dank an die Kolleg:innen in Form des «Mohnfeld-Blumenstrausses», wie er sich dieses Jahr prächtig in Niederbipp präsentiert hatte.

Fakten

Ölsaaten

Klassisch übernommener Raps

443 t

Ø-Ertrag 27.06 kg/a
+ 7.06 kg/a gegenüber den letzten Jahren

Den Spagat meistern zwischen Anbau und Vermarktung

TIMON LEHMANN, LEITER OBST UND ADMINISTRATION LANDWIRTSCHAFT

Im insgesamt durchschnittlichen Obstjahr blieb die Absatzseite von Turbulenzen nicht verschont. Der Bio-Apfelmarkt ist anhaltend gesättigt, im Steinobstbereich sind die Marktreaktionen schnelllebiger. Neue Strategien und Absatzkanäle sind nötig, Flexibilität und starke Partnerschaften künftig noch mehr gefragt.

Lange Vermarktungskampagne

Das erste Halbjahr war geprägt von schwierigen Bedingungen im Apfelmarkt: sehr grosse Lagermengen der Ernte 2024 in allen Regionen, schwache Nachfrage und die gestiegene Preissensibilität der Kundschaft trafen aufeinander. Nicht immer genügende Qualitäten führten – je später, desto mehr – zu hohem bis sehr hohem Bearbeitungsaufwand. Die Sortiererergebnisse waren entsprechend wenig zufriedenstellend. Die ausgewiesenen Lagerbestände zeigten bis Ende Oktober 2025 noch relevante Zahlen, doch nicht alle Sorten konnten vermarktet werden. Nicht mehr gefragte, vor allem gelbschalige Sorten, schickten wir vorausschauend früh in die Verarbeitung. Zum Trocknen geeigneten Varietäten liessen wir noch im Herbst verarbeiten, während nicht maschinentaugliche Früchte leider nur noch den Weg in die Mosterei fanden. Mit dem Ausnahmejahr 2024 hatten wir erstmals Schweizer Birnen von ordentlicher Qualität bis Ende April für den Handel verfügbar. Dies ist im Gegensatz zu den Äpfeln nicht die Regel. Fazit: Bis auf weiteres müssen wir mit dem gesättigten Apfelangebot (sowohl konventionell als auch bio) umgehen und unsere Strategie anpassen. Nach wie vor werden Flächen umgestellt und die schweizweiten Erträge in den nächsten Jahren weiter steigen. Schwache Erntejahre mit deutlich tieferen Handelsmengen wird es nur noch in ausgeprägten Frostjahren geben. Gute Nachfrage und Anbaumöglichkeiten bestehen weiterhin für fast alle Birnensorten.

Erfreulicher Saisonstart mit Steinobst und Birnen

Beim Tafelsteinobst waren wir froh um vermarktbarere Mengen in ansprechender Qualität. Alle Früchte überzeugten durch Geschmack, Optik und Haltbarkeit. Einzelne Posten Tafelkir-

schen konnten aufgrund neuer Klassifizierung der Kaliber nicht mehr als Tafel Früchte vermarktet werden. Die sehr übersichtlichen Zwetschgenmengen waren bei hoher Nachfrage bereits Ende August verkauft.

Die Kernobsternte lag zeitlich ähnlich früh wie im Vorjahr. Die ersten Birnensorten präsentierten sich auf den meisten Betrieben sehr schön: Williams mit guten Kalibern, Conférence weniger berostet und farbenfroher als üblich. Die Ernte fand unter guten Bedingungen statt, die Abreife schritt allerdings rasch voran. Mit wechselhafterer Witterung war bei den Kaiser Alexander auf geeignete Erntezeitfenster zu achten. Erwartungsgemäss liessen sich die durch den starken Vorjahresbefall bedingten Schorfinfektionen nur mässig unterdrücken. Auch mit grossen Anstrengungen im Schnittmanagement und verstärkten Pflanzenschutzmassnahmen werden hier in den nächsten Jahren schweren Herzens ältere Anlagen gerodet werden müssen. Die Pierre Corneille zeigten sich erneut in Hochform. Gute Behänge, schorffrei, optimale Kaliber, schöne Ausfärbung – eine prächtige Herbstbirne, die unsere Kundschaft sehr schätzt.

Kleinere Apfelernte - ordentliche Herbstverkäufe

Die Apfelernte verlief mit weniger Mengen und zwischenzeitlich wetterbedingten Pausen relativ entspannt. Gleichwohl schreitet die Entwicklung zu immer kürzer werdenden Erntezeitfenstern und schnellerer Abreife der einzelnen Sorten voran. Es galt, nach dem Start die Folgelesen zügig voranzutreiben, so z.B. bei Ladina, Jonagold, Topaz oder Pinova. Die eher trockenen Bedingungen im Frühjahr und Anfang Sommer liessen die Kaliber nicht zu rasch wachsen, was die Festigkeit und damit die Lagerfähigkeit positiv beeinflusste. Die späteren



Erstmals erhielten wir relevante Mengen der neu gepflanzten Sorte Novembra – bei noch wenigen Früchten pro Baum mit teilweise überdurchschnittlich grossen und sehr schönen Früchten.



Schön ausgefärbte Früchte (hier bei Christoph Meili in Pfyn, TG) helfen beim Verkauf!

Niederschläge wirkten sich positiv auf die Fruchtgrössen aus, führten aber, wie bereits in den Vorjahren, vor allem bei Gala wiederum zu feinen Rissen in der Stielgrube. Durch die kühlen Nächte im Herbst waren die meisten Sorten und Posten gut ausgefärbt, ein weiteres Plus für die Verkaufsförderung. Die Spätsommerumsätze lagen mangels Zwetschgen und Frühsorten unter dem Vorjahr. Dafür konnten wir bis zum Jahresende bei insgesamt schwachem Handelsgeschehen zulegen. Die restlichen Birnen sind sehr gefragt und werden zügig ihren Weg zu unseren Abnehmern finden. Aufgrund unserer tieferen Gesamtmenge ist aktuell ein gewisser Optimismus betreffend des Tafeläpfel-Absatzes erlaubt. Das weiterhin tiefe Preisniveau werden wir akzeptieren müssen und ebenso, dass künftig diverse Sorten nicht mehr verkäuflich sein werden. Die grossen Absatzkanäle straffen spürbar ihr Sortiment. Der Fachhandel wandelt sich ebenfalls, wir realisieren sowohl kontinuierlich wachsende Aktivitäten als auch Abgänge einzelner, langjähriger Stammkunden. Die diesjährigen Industrieposten und nicht mehr als Tafelobst zu verkaufende Sorten sind mehrheitlich bereits verarbeitet. Auch hier hoffen wir auf möglichst wenig Überbestände bis zum Saisonende.

Haltbarmachen, tiefkühlen, lagern

Die Ernte der Verarbeitungskirschen war mit durchschnittlichen Ergebnissen allgemein zufriedenstellend. Die späteren Sorten und Lagen brachten wetterbedingt nicht mehr die erforderliche Qualität und somit auch nicht mehr die gewünschten Mengen, leider eine zunehmende Entwicklung. Umso positiver, dass wir mit der Produktion von tiefgekühltem Kirschenpüree eine neue Verarbeitungsmöglichkeit finden konnten. Bleibt zu hoffen, dass dieses Produkt weiterhin am Markt Anklang findet, was uns mehr Flexibilität bei der Annahme von kleinen oder grossen Kalibern geben würde.

Die Pflege und die Ernte der Hochstamm- sowie der Halbstammbäume mit geeigneten Konservenkirschenarten bleiben anspruchsvoll. Das Wetter und vor allem das – ohne Netzschutz – weitgehend ungelöste Problem mit der Kirschesigfliege führen immer wieder zu Ernteaussfällen. Umso

grössere Wertschätzung verdienen alle diejenigen, die nicht nur genussvolle Früchte liefern, sondern auch die Biodiversität fördern und zum Erhalt von Kulturlandschaften beitragen.

Mehr Unabhängigkeit durch neue Lagermöglichkeiten

Nach der Zwetschgen-Grossernte vom Vorjahr brachte uns das Jahr eine rekordverdächtig kleine Menge. Die Haltbarmachung der Früchte von 2024 erwies sich als umso wichtiger, als wir 2025 unsere Kundschaft trotzdem mit Lagerreserven bedienen konnten. Allerdings ist diese Lösung nicht risikofrei. Einerseits deckt sich die Nachfrage nicht immer mit den Lagermengen, andererseits lassen sich die Lagerkosten nicht vollumfänglich zu Lasten der Kundschaft abwälzen. Dank der neu vorhandenen Lagermöglichkeiten im Trockenobst- sowie im Tiefkühlbereich gewinnen wir etwas an Unabhängigkeit. Die anfallenden Tiefkühl-Beerenmengen variieren vor allem aufgrund der vielerorts bevorzugten Tafel-/Direktvermarktung stark. Das erschwert die Verkaufsplanung und schränkt unser Beerenportfolio ein. In Zukunft gilt es herauszufinden, wie wir diesen Bereich weiterentwickeln können. Wir sind auf der Suche nach Betrieben, die bereit sind, ihren Erdbeerenanbau zum Beispiel gezielt auf die Verarbeitung auszurichten. Zusammen mit unserem neuen Teammitglied Julia Sullmann (siehe Seite 12) widmeten wir uns dem Projekt zur Förderung inländischer Verarbeitungsbeeren-Produktion. Auf der im Jahr 2024 angelegten Versuchspartzeile konnten wir erste Testläufe zur maschinellen Ernte von Himbeeren durchführen. Viele Fragen in Zusammenhang mit dem geeigneten Maschinenmodell und der Wirtschaftlichkeit bleiben allerdings offen. Wir werden deshalb den Versuch vorerst nicht auf weitere Betriebe ausdehnen, nach diesen ersten Schritten jedoch die erfreuliche Zusammenarbeit mit der Produzentenfamilie für ein weiteres Versuchsjahr fortsetzen.



Stabübergabe im Bereich Kernobst und Obstspezialitäten

Auf Anfang Januar 2026 übergab Antje Schiffer (links) die Verantwortung für den Bereich Kernobst sowie Tafelsteinobst und alle über den Standort Leimbach angenommenen und vermarkteten Spezialitäten an ihre Nachfolgerin Julia Sullmann. Die Agrarwissenschaftlerin aus dem Südtirol mit Erfahrungen im Obstbau und -handel stiess im Januar 2025 zu uns. Sie wurde von Antje Schiffer während einer mehrmonatigen Einarbeitungsphase begleitet. Wir danken Antje Schiffer, die noch bis im März für uns tätig war, für ihr hohes Engagement und für ihr vielseitig geschätztes, kompetentes Wirken. Julia Sullmann wünschen wir viel Freude und Erfolg in der Verantwortung für diesen spannenden und anspruchsvollen Bereich.



Mengenstatistik Landwirtschaft

VON BIOFARM AUS DER SCHWEIZ ÜBERNOMMENE ROHPRODUKTE IN TONNEN

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Brotgetreide/Speisegetreide: Weizen, Roggen, Dinkel, Gerste, Hafer, Körnermais, Hirse, Quinoa, Amaranth, Buchweizen	3774	3227	4717	4942	6042	6460	4220	8552	9961	5607	8662
Ölsaaten: Raps, Sonnenblumen, Lein, Kürbiskerne, Senf, Mohn, Hanf, Div.	576	616	550	385	420	433	603	1042	1038	1006	1330
Hülsenfrüchte ab 2022: Linsen, Kichererbsen, Bohnen, Erbsen, Div.								69	86	45	29
Baumnüsse ab 2019					2	8	1	9	6	9	7
Tafelobst: Äpfel, Birnen, Zwetschgen bis 2017	595	380	113	800	611	910	754	925	675	1035	690
Zwetschgen ab 2018, Trauben, Div.				53	22	32	18	38	16	45	18
Verarbeitungsfrüchte total:	290	178	87	401	150	359	155	247	160	278	124
Kernobst: Äpfel, Birnen	260	155	64	300	97	275	119	195	122	200	90
Steinobst: Aprikosen, Kirschen, Zwetschgen	7	6	5	84	30	62	13	35	24	70	20
Beeren: Erdbeeren, Himbeeren, Brombeeren, Johannisbeeren, Div.	23	17	18	17	23	22	23	17	14	8	14



Langsam wachsende Nussbäume wie auch Erträge: hier bei Adrian Knuchel in Bätterkinden (BE). Hinter schöner Qualität steckt schön viel Arbeit. Ist auch die Nachfrage schön, freut das alle.

Aufbrechen, dranbleiben, weiterbewegen

BRIGIT BRUNNER, LEITERIN MARKETING UND VERKAUF

2025: ein spektakuläres Jahr! Wir sind sehr glücklich, im neuen Gebäude mit Blick auf die Natur arbeiten zu dürfen. Hier bieten sich unserem Team ideale Voraussetzungen, um unsere Aufgaben von der Produktion bis zum Verkauf mit neuem Elan anzupacken.

Unser bewegtes Jahr stand ganz unter dem Zeichen des Aufbruchs. Bewegt haben wir nicht nur so einiges an Inventar für den Umzug nach Huttwil. Reichlich Bewegung brachte auch das Tempo der aufeinanderfolgenden Anlässe und Aktivitäten rund um den Neubau. Ganz nach dem Motto: Wer etwas bewegen will, muss sich bewegen.

Das Highlight mit 1'500 Menschen

Das rechtzeitige, sorgfältige Vorausplanen hat sich bewährt bei der Umsetzung einer Perlenkette an Events. Diese bleiben nicht nur in stimmungsvollen Bildern (Seiten 22/23) in Erinnerung: Schlüsselübergabe am 21. März – Einweihung des Ladens am 11. April – Generalversammlung am 23. Mai – nahtlos gefolgt vom Tag der offenen Tür. Am 24. Mai fanden 1'500 Besucherinnen und Besucher den Weg zu uns. Wir konnten an diesem Tag nicht nur Einblicke ins spannende Innere unseres neuen Hauses geben, sondern auch in unsere vielfältige Arbeit. Sowohl der Umsatz im Laden als auch die Interaktionen mit neuen Kundinnen und Kunden übertrafen unsere Erwartungen. Die vielen Reaktionen und positiven Rückmeldungen begeisterter Menschen waren ein wunder-

bares Dankeschön. Zu verdanken hatten wir die Voraussetzungen für ein solches Highlight nicht zuletzt unserem Knospe-Dachverband. Bio Suisse hatte im Vorfeld unserem Projektantrag auf eine finanzielle Unterstützung von Organisation, Kommunikationsmassnahmen und diversen Aktivitäten, inklusive Festzelt und kulinarische Versorgung, zugestimmt.



Ein einheitlich gestalteter Auftritt sorgt für die leichtere Erkennbarkeit unserer Produkte.

10'000 Botschafter für Biofarm-Qualität

Über den neuen Standort hinaus waren wir bestrebt, unseren Bekanntheitsgrad weiter auszudehnen. Wir nahmen erneut an gezielt ausgewählten Messen und Märkten teil. Statt auf grosse Inserate setzten wir auf kleine, feine Kostproben. Diese Münsterchen stehen für die Qualität unserer Erzeugnisse und vermögen einen unmittelbaren, ehrlichen Beweis für deren besonderen Geschmack

zu liefern. Insgesamt 10'000 Produktproben konnten wir an verschiedenen Messe-Anlässen, Events wie auch über den Fachhandel in Umlauf bringen. An der landesweit grössten Frühlingsfachmesse, der BEA in Bern, verteilten wir vom 25. April bis 4. Mai zusammen mit dem Schweizerischen Drogistenverband Muster von Sorghum und Knuspermüesli. Der Bio Marché in Zofingen – schon fast



Neue, attraktive Konditionen für Einkäufe im Laden der Geschäftsstelle.



Ausprobieren und geniessen: Alle Rezepte für unsere Produkte sind zu finden auf www.biofarm.ch

ein Heimspiel für uns – bot vom 20. bis 22. Juni Gelegenheit, unsere Produkte vorzustellen und unter die Menschen zu bringen. Den Biopartnertag vom 14. September nutzten wir unter dem Thema Öl und Essig für interessante Austauschmöglichkeiten mit Ladnern und Lieferanten aus dem In- und Ausland. Neuland betreten wir vom 17. bis 19. Oktober mit der Teilnahme an der Olma. St. Galler Bäuerinnen fertigten aus unseren Schweizer Kichererbsen und aus UrDinkel Brot zum Degustieren. Was für ein «schmackhafter» Handschlag zwischen Bio- und konventioneller Landwirtschaft!

Attraktivität der Angebote steigern

Unser Laden in Huttwil wird rege genutzt, was uns sehr freut. Mit seiner Eröffnung haben wir für die Ladenkundschaft ein Konzept erarbeitet mit neuen Verkaufskonditionen speziell für Personen, die direkt vor Ort bei uns einkaufen. Steigende Verkaufs- und Besucherzahlen bieten Gelegenheit, neue Zielgruppen anzusprechen und auf unsere Produkte aufmerksam zu machen.

2025 ermöglichte es uns nur beschränkt, neue Produkte zu entwickeln. Vorgekochte Kichererbsen im Glas nahmen wir als einzige Neuheit ins Sortiment auf. Unseren Öl- und Essigflaschen verliehen wir durch neu gestaltete Etiketten mit dezenten Illustrationen ein frisches Erscheinungsbild.

Die vielfältigen und kreativen Verwendungsmöglichkeiten für unsere Produkte stellten wir durch weitere Rezeptbeispiele auf der Website, im Newsletter, auf Social Media und in einschlä-

gigen Printmedien in den Fokus. Die ansprechenden Bilder der Fotografin Andrea Wullmann ergänzen wir mit eigenen Kochvideos. Dass diese durch «learning by doing» immer besser werden, dient uns als Ansporn zu weiteren Taten.

Ums Lernen ging es auch in unseren Schulungen für Bio Partner. Der gegenseitige Austausch auf Augenhöhe im Innen- und im Aussendienst ist immer wieder eine Bereicherung für beide Seiten.

Stolpersteine im Lebensmittelhandel

Die Schliessung aller Alnatura-Läden im Land trifft den Schweizer Biomarkt und damit bedauerlicherweise auch uns. Tückisch sind und bleiben für uns zudem die gesetzlichen Lebensmittelverordnungen: Was in der EU beschlossen wird, übernimmt die Schweiz. So kam es zum Beispiel zur Auslistung der Rapskörner für den Direktkonsum. Sie gelten als «Novel Food», das heisst als «neuartiges Lebensmittel», das vor dem Stichtag 1997 nicht in nennenswerter Weise gegessen und nur mittels spezieller Bewilligung, verbunden mit hohen Kosten, durch die EU-Kommission und dem BLV wieder in den Verkehr gebracht werden kann. Vermehrt werden von uns auch Analysen der Produkte erwartet, was zu einer zusätzlichen Verteuerung unserer Schweizer Lebensmittel führt. So lösen manche Verordnungen, Vorgaben und Wünsche denn auch ab und zu bei uns ein Kopfschütteln aus.



Unsere Produktneuheit im Jahr des Umzugs: Kichererbsen, vorgekocht im Glas, ergeben im Nullkommanichts tolle Salate, Beilagen, Currys oder selbstgemachten Hummus.

Stabile Grundlage für kommende Jahre

CHRISTIAN JEREMIAS, LEITER QUALITÄTSSICHERUNG UND LAGER

Wir blicken auf einen erfolgreichen Standortwechsel zurück, ohne Unterbruch der Lieferfähigkeit sowie bei gleichzeitiger Integration und Weiterentwicklung unserer Arbeitsprozesse.

Die Modernisierung der Lagerstruktur, die Einführung neuer Systeme sowie die gelungene Integration des Qualitätsmanagements haben unserem Team im Berichtsjahr viel abverlangt. Zwischen Kleindietwil und Huttwil liegen Welten. Dank dem hohen Einsatz aller sind wir nun in der neuen (Lager-) Welt solide unterwegs.

Abfüllen, ausliefern: zum Letzten und zum Ersten

In den ersten drei Monaten 2025 lief unsere Abfüllung in Kleindietwil auf Hochtouren. So konnten wir Vorrat schaffen und während des Umzugs der Abfüllmaschinen Auslieferungsunterbrüche vermeiden. Die letzte Abfüllung fand am 24. März statt, gefolgt am 25. März von einer letzten Auslieferung ab altem Standort. Am 26. März trafen die ersten Paletten in Huttwil ein, fünf Tage später ging die erste Kundenbelieferung auf Reise, am 14. April startete die erste Abfüllung. Wir konnten so den Übergang zwischen den Standorten ohne nennenswerte Lieferunterbrüche gewährleisten. Obwohl alles neu war, verlief der erste Tag recht reibungslos. Sogar die Anzahl Rüstfehler nahm im Vergleich zum alten Standort ab, obwohl zusätzlich die Umstellung auf eine neue Software zu bewältigen war.

Lagerbezug in Etappen

Unser Hochregallager umfasst ca. 2'200 Palettenplätze mit jeweils fixen Lagerplätzen für jeden Artikel auf den zwei untersten Ebenen und beliebiger Einlagerungsmöglichkeit für die Reserve-Paletten. Erst im Dezember konnten wir die Kühl-

räume in Betrieb nehmen. Der Grund: Während der Bauphase war durch undichte Stellen Wasser in die Betonplatte eingedrungen. Nach dem Abdichten benötigten sowohl das Trocknen der grossen Fläche in diesem fensterlosen Raum wie auch das anschliessende Versiegeln des Bodens zusätzlich Zeit. Das Tiefkühlager in Rohrbach konnten wir vor Weihnachten auflösen. Seither sind alle Artikel in Huttwil unter Dach und Fach.

Die Auflösung der Aussenlager führte zu zahlreichen Wareneingängen am neuen Standort. An Dutzenden von Paletten mussten Muster gezogen und beurteilt werden. Die Mitarbeitenden im Lager haben mit der sorgfältigen Musterziehung und der anschliessenden, fachgerechten Einlagerung der Waren sehr gute Arbeit geleistet.



Die Arbeit mit dem Schmalgangstapler verlangt hohe Konzentration.



Die fachgerechte Bedienung unserer Infrastruktur auf modernstem technischem Stand musste erlernt werden.



Mehr Raum, mehr Möglichkeiten, aber auch höhere Verantwortung für Sicherheit und Qualität.

Neue Arbeitsprozesse, neues Mitglied

Unser gesamtes, bisheriges Qualitätsmanagementsystem war an die neue Welt anzupassen. Einzelne Arbeitsprozesse hatten wir schon vor dem Umzug definiert, zum Beispiel, wie der Wareneingang zu erfolgen hatte, oder auch, wie Bestellungen parat gemacht werden sollten. Die Lagerplanung wurde darauf ausgerichtet, mit möglichst kurzen Wegen optimal rüsten zu können.

Wieweit unsere Planung der Realität entsprach und Anpassungen nötig waren, überprüften wir in Huttwil und nahmen entsprechend Angleichungen vor. Am Beispiel unserer neuen Zentrofahnmühle, mit der wir die Braunhirse selbst zu Mehl vermahlen können, lässt sich dies veranschaulichen: Damit die Anlage jederzeit bedient werden kann, ist jeder einzelne Arbeitsschritt festzuhalten. Doch weiterhin bleibt regelmässiges Überprüfen wichtig – jeder Schritt kann mögliche Gefahren für die Lebensmittelsicherheit zur Folge haben. Auch unsere bisherigen Reinigungsanweisungen galt es anzupassen: Wie und was geputzt werden muss, konnten wir erst vor Ort festlegen und neu dokumentieren. So sind für sechs Meter hohe Räume und ihre Rohre um einiges längere Bürsten angesagt! Und unsere Abfüllanlage haben wir effizient «verkleidet», so dass der bei der Arbeit entstehende Getreidestaub direkt abgesaugt werden kann.

Ohne Abweichung verlief die erste Bio-Kontrolle am neuen Standort gut, und auch der ISO-Audit ergab mit sechs kleinen Abweichungen ein gutes Resultat.

Neu durften wir Milena Wagner aus dem Produkte- und Verkaufsmanagement in unserem Lebensmittelsicherheitsteam begrüßen. Als meine Stellvertreterin übernimmt sie zudem viele Aufgaben im Bereich Qualitätssicherung.

Fachwissen und Können gefragt

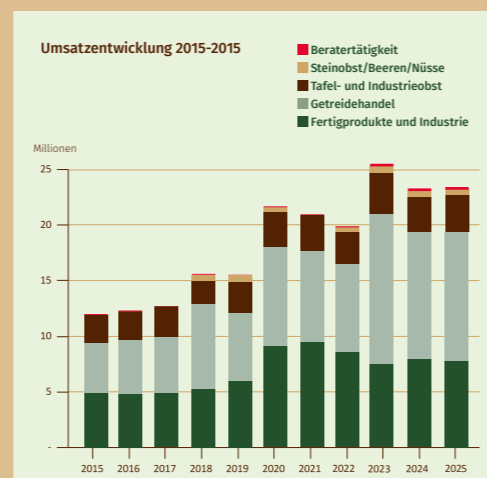
Am neuen Standort mit seinen modernen Aspekten in Bezug auf Räumlichkeiten und Lagerstrukturen hat sich unser Arbeitsalltag stark verändert. Dies brachte so manche Erleichterung, aber auch so manche Herausforderung mit sich. Die technische Infrastruktur mit der umfangreichen Gebäudetechnik – darunter Heizung, Lüftung, Kühlanlagen, Solaranlage sowie Stromspeicher – setzte völlig neues Fachwissen voraus. Auch unser Schmalgangstapler stellte für die Lagermitarbeitenden Neuland dar. Der Umgang mit dem fast zehn Tonnen schweren Gerät erfordert hohe Konzentration. Die Schulung erfolgte unter grossem Einsatz – Übung macht die Meister.



Bilanz per 31.12.2025

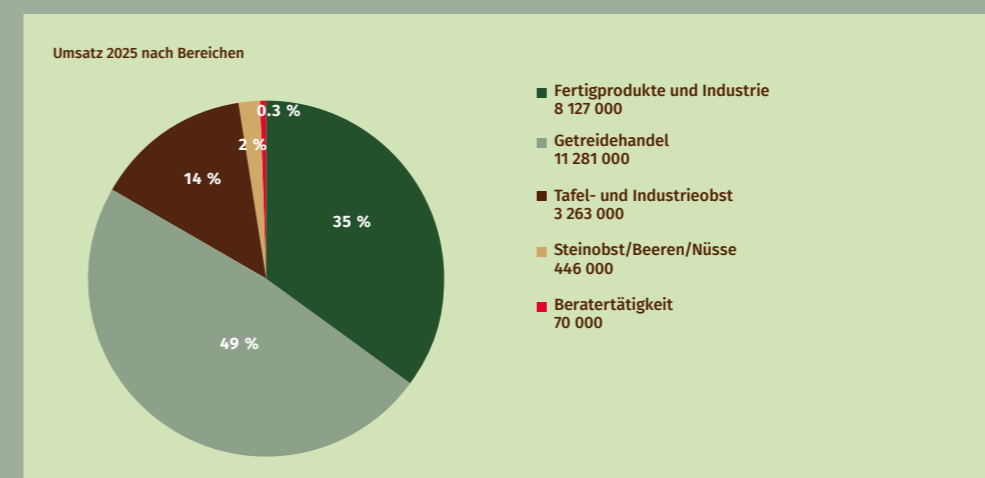
Aktiven	2025		2024	
CHF				
Flüssige Mittel	562'939		116'643	
Forderungen aus Lief.& Leistungen, übrige Forderungen	1'997'077		2'139'970	
Warenvorräte, Betriebsmaterial	10'128'601		8'709'579	
Aktive Rechnungsabgrenzung	4'698		157	
Finanzanlagen & Beteiligungen	70'463		96'526	
Mobile Sachanlagen	1'728'625		47'575	
Immobilien Sachanlagen	10'913'000		7'454'247	
Immaterielle Werte	20'001		35'001	
Passiven	2025	2024	2025	2024
Verbindlichkeiten aus Lief.& Leistungen, übrige Verbindlichkeiten	9'925'476		8'768'038	
Passive Rechnungsabgrenzung	805'782		710'802	
Hypotheken + Darlehen	10'737'500		5'440'000	
Versuchs- und Beratungsfonds	6'888		6'888	
Projektfonds	60'000		60'000	
Anteilscheinkapital	3'694'500		3'433'000	
Gesetzliche Gewinnreserven	64'511		61'799	
Freie Gewinnreserven	74'636		64'932	
Reingewinn	56'111		54'240	
	25'425'404	25'425'404	18'599'698	18'599'698

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



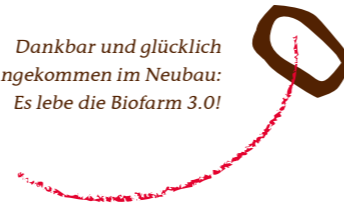
Erfolgsrechnung 2025

CHF	2025		2024	
Erlöse aus Lief.& Leistungen	23'751'105		23'639'683	
./. Erlösminderungen	-564'345		-586'238	
Nettoerlöse	23'186'760		23'053'445	
Warenaufwand	19'825'237		19'659'303	
Bruttogewinn	3'361'523		3'394'143	
	23'186'760	23'186'760	23'053'445	23'053'445
Bruttogewinn	3'361'523		3'394'143	
Personalaufwand	2'501'665		2'380'927	
Sach- und Verwaltungsaufwand	620'469		636'363	
Werbung, Lizenzen, Reisespesen	184'205		218'986	
Veränderung Warenreserve	-		-	
Abschreibungen	219'866		167'460	
Kapitalkosten	222'941		68'674	
a.o. Aufwand/Ertrag	-456'117		-149'037	
Direkte Steuern	12'383		16'530	
Reingewinn	56'111		54'240	
	3'361'523	3'361'523	3'394'143	3'394'143
Die Verwaltung der Biofarm Genossenschaft beantragt der Generalversammlung 2026 folgende Verwendung des Reingewinns 2025:				
Verzinsung des Anteilscheinkapitals zu 1.5 %	52'632		50'589	
Zuweisung an die gesetzl. Gewinnreserven	2'806		2'712	
Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven	673		938	
Reingewinn	56'111		54'240	





Dankbar und glücklich
 angekommen im Neubau:
 Es lebe die Biofarm 3.0!



Schlüsselübergabe, 21. März 2025



Namen und Fakten

Die Verwaltung

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

Die Revisionsstelle

Fiduria AG, Bern

Die GenossenschaftlerInnen

1337 (Vorjahr 1256) stimmberechtigte
 GenossenschaftlerInnen

Die Geschäftsleitung

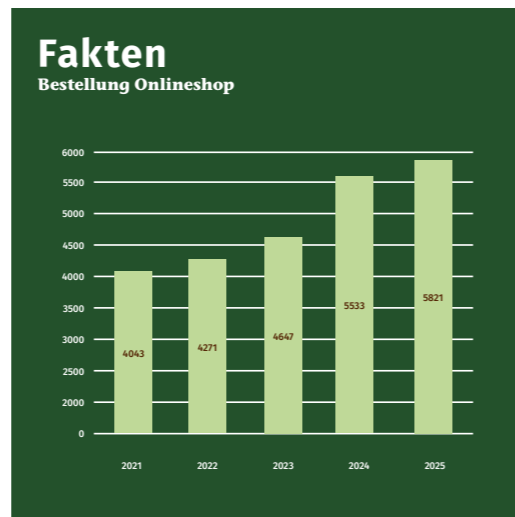
Hans-Ulrich Held, Vorsitz der Geschäftsleitung
 Ruth Schüpbach, Leiterin Finanz- und Rechnungswesen
 Brigit Brunner, Leiterin Marketing und Verkauf
 Hans-Georg Kessler, Leiter Ackerkulturen
 Christian Jeremias, Leiter Lager und Qualitätssicherung
 Timon Lehmann, Leiter Obst

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



Tag der offenen Tür, 24. Mai 2025





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
biofarm.ch