

Herausforderungen der Landi kennen gelernt

WT 4.7.18

Oberbüren Das Jung-Unternehmer-Zentrum lud zum Impuls-Apéro bei der Landi Oberbüren AG. Beim Besuch zeigte sich, dass auch Traditionsunternehmen sich ständig der wirtschaftlichen Entwicklung anpassen müssen.

Der Trägerverein Jung-Unternehmer-Zentren bietet seinen Mitgliedern und der Jungunternehmensgemeinschaft regelmässig auch Veranstaltungen an, die in Zusammenarbeit mit Firmen in der Region durchgeführt werden. Weil Informationen aus der Wirtschaftspraxis und das Netzwerken im Vordergrund stehen, sind die Impuls-Apéros beliebt und gut besucht.

Peter Bruhin, Gesamtleiter des Landverbandes St. Gallen (LVSG), zeigte beim Besuch der

Landi Oberbüren auf, was aus der einstigen «Zentralstelle für den Einkauf von landwirtschaftlichen Bedarfsartikeln» Ende des 19. Jahrhunderts gewachsen ist. 1953 entstand zum Beispiel der Handel mit flüssigen Brenn- und Treibstoffen (Agrola) und 1977 wurde der erste grössere Haus- und Garten-Laden eröffnet. Eine Statutenrevision in den 90er-Jahren ermöglichte fortan die Bildung von Aktiengesellschaften aus den traditionellen Genossenschaften hinaus.

Immer mehr diene nun die vielfältige Organisation mit ihrem komplexen Netzwerk – etwa zur landwirtschaftlichen Produktion – auch Dritten, und fasste mit den «Landi»-Läden Fuss im Detailhandel. Wenn beim LVSG von Herausforderungen wie «Wettbewerbsfähigkeit», «Chancen der Digitalisierung» oder «Online-Shop» gesprochen wird, so dürfte dies der Jungunternehmensgemeinschaft sehr bekannt vorkommen. «Die Balance zwischen Mitgliedernutzen und Rentabilität



Zu den Besuchern gehörten auch Erika Schiltknecht, Geschäftsleiterin des Jung-Unternehmer-Zentrums, Regierungsrat Bruno Damann und Oberbürens Gemeindepräsident Alexander Bommeli.

Bild: PD

weiterzuentwickeln, ist in unserer speziellen Organisationsform des Netzwerkes eine bedeutende Herausforderung», zog Bruhin Fazit.

Matthias Frey, Geschäftsführer der Landi Oberbüren AG, führte die Besucher anschliessend durch den Betrieb. «Keine Landi ist wie die andere», sagte er. «Aber alle suchen die optimale Kundennähe.» Genauso, wie sie auch erfolgreiche Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer erreichen müssten. (pd)