

Österreichische Post AG | FZ 22Z043042 F  
Retouren an Landgenossenschaft Ennstal, Stainach

# LGGE *focus*

AUSGABE 01/2026

DIE ZEITUNG FÜR MITGLIEDER  
UND MITARBEITENDE DER  
LANDGENOSSENSCHAFT ENNSTAL



## Volatile Märkte - stabile Ergebnisse

**G**eschätzte Delegierte, Aufsichtsratsmitglieder, werde Kollegen aus Vorstand, geschätzte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, liebe Mitglieder und bäuerliche Jugend!

Im Zuge der 96. ordentlichen Generalversammlung der Landgenossenschaft Ennstal eGen darf ich Ihnen den Bericht des Vorstandes übermitteln und im Wesentlichen auf den Geschäfts- und Lagebericht eingehen und die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung darstellen. Ein aktueller Lagebericht ist allerdings derzeit nur eingeschränkt möglich, da das wirtschaftliche Umfeld von außergewöhnlicher Unsicherheit und Dynamik geprägt ist. Entwicklungen verlaufen kurzfristig und schwer vorhersehbar – selbst fundierte Entscheidungen können rasch an Gültigkeit verlieren. Dieses Spannungsfeld betrifft nicht nur die Gesamtwirtschaft, sondern auch unsere Genossenschaft in ihrer täglichen Arbeit und strategischen Ausrichtung. Eine vertiefte geopolitische Analyse erscheint vor diesem Hintergrund wenig zielführend. Umso wichti-

ger ist es, klare Antworten auf volatile Märkte zu finden. Zentrale Ansatzpunkte sind Diversifikation, konsequentes Kosten- und Risikomanagement sowie die Weiterentwicklung der Digitalisierung. Unternehmen wie das unsere können durch breiter aufgestellte Geschäftsmodelle, stabile Lieferketten, Effizienzsteigerungen und den Aufbau finanzieller Reserven ihre Widerstandsfähigkeit erhöhen und auch in volatilen Zeiten wettbewerbsfähig bleiben. Gleichzeitig braucht es auf politischer Ebene verlässliche Rahmenbedingungen. Themen wie die hohe Staatsverschuldung, angespannte Haushaltslagen und überbordende Bürokratie erfordern Reformen und Deregulierung – hier sind die verantwortlichen Entscheidungsträger in Österreich und Europa gefordert.

Insgesamt bleibt die Hoffnung auf eine schrittweise Stabilisierung, auch wenn eine nachhaltige Aufhellung der Stimmung bei Konsumenten und Unternehmen noch ausständig ist.

All diese wirtschaftlichen Entwicklungen und

Unsicherheiten haben wir alle nicht nur täglich im Hinterkopf sondern aktiv in unserem Handeln zu beachten! Und darauf folgend erlaube ich mir mit großer Dankbarkeit und über die Situation in der LGE zu sagen:

**„Uns hilft unser Wertedenken, Ehrlichkeit, gegenseitiges Vertrauen und nachhaltiges Handeln“.**

In der in unserer Verantwortung liegenden operativen Tätigkeit, haben wir auch 2025 gesehen, dass man die anstehenden Themen einfach angehen muss, um dem volatilen Marktumfeld entgegen zu stehen, und dass man nicht Halt macht vor Veränderungen. Wir müssen „Konsequent“ sein und vor allem zu uns selbst „Ehrlich und Treu“!

**Durch richtige Maßnahmen und Entscheidungen ist es dem Gesamtkonzern gelungen, das im Vorjahr beste Ergebnis in der Geschichte 2025 nochmals zu übertreffen.**

Im Gesamtunternehmen der **Landgenossenschaft Ennstal** haben wir somit einen konsolidierten Umsatz von 588,2 Mio. € erwirtschaftet. Dieser Wert liegt um knapp 42 Mio.€ über dem Vorjahr. Das entspricht einem Zuwachs von 7,7 %, noch nie zuvor konnte ein höherer Umsatz erzielt werden. Es konnte auch ein Ergebnis des Gesamtkonzernes in noch nie dagewesener Höhe eingefahren werden, obwohl in Teilbereichen operative Rückgänge zu verzeichnen sind und Rotherträge gesunken sind. So beläuft sich das Ergebnis vor Steuern im Gesamtkonzern auf rund 14,9 Mio. €. Die ersten Monate des neuen Jahres zeigen allerdings, dass ein solches Ergebnis nicht leicht wiederholbar sein wird. Das Eigenkapital hat sich nominell um rund 12,1 Mio. € auf 176,7 Mio. € erhöht, das entspricht 63,3 % der Bilanzsumme. Die Landgenossenschaft Ennstal beschäftigte 2025 durchschnittlich 1.715 Mitarbeitende. Im letzten Jahr wurden 13,4 Mio. € investiert, zudem wurden für 2026 weitere 16,9 Mio. € für notwendige Investitionen im Unter-

nehmen beschlossen, die aus dem eigenen Cash flow erwirtschaftet werden können. Ich möchte mich an dieser Stelle beim gesamten Aufsichtsrat, insbesondere bei AR-Vorsitzenden ÖkR Andreas Radlingmaier und seinen beiden Stellvertretern Peter Neuper und Klemens Hartl für das umsichtige und in gegenseitigem Respekt geprägte Handeln herzlich bedanken, vor allem aber für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit bei all den anfallenden Diskussionen. Ein großes Dankeschön auch meinen Vorstandskollegen Dir. Harald Steinlechner, Dir. Ing. Johannes Pauritsch und Dir. Mag. Martin Würfel für den offenen Austausch und das gute Miteinander in den Beratungen und Entscheidungsfindungen, die allesamt, wissend um die Gesamtverantwortung der LGE getroffen werden. Mein ganz besonderer Dank gilt aber allen 1.715 Mitarbeitende für den geleisteten Einsatz in den sich immer schneller ändernden Zeiten und somit laufenden Veränderungen.

**„Ennstal Milch – große Herausforderung in einem sehr volatilen Markt mit vielen strukturellen Veränderungen“**

Für die Ennstal Milch war das Jahr 2025 weiter von laufenden Preis- und Sortimentsgesprächen mit dem Handel geprägt. Der Umsatz konnte um 5,6 % auf 145,2 Mio. € gesteigert werden, das Ergebnis war wieder zufriedenstellend.

Die Milchlieferung stieg um 1,34 % auf 92,6 Mio kg, davon rund ¼ Biomilchlieferung. Die Milchverarbeitung in Summe ist allerdings leicht zurückgegangen. Mit bestehenden und vor allem neuen Produkten und Innovationen weiter zu wachsen, ist in einem sehr umkämpften Markt eine zentrale Aufgabe. Wichtig dabei ist weiterhin, neben dem Qualitäts- und Kostenthema, die konsequente Ausrichtung auf Markt und Kunden. Die internationalen Märkte spielen nach wie vor eine sehr große Rolle, so lag die Exportquote der Ennstal Milch 2025 bei rund 58 %. Der Umbau in der Käserei Stainach mit der neuen 250 Gramm Abpackmaschine wurde abgeschlossen. In der Käserei Gröbming befindet sich aktuell ein neues Format in Form eines Brotes in der Umsetzungsphase. In der Molkerei in Stainach wurde 2025 ein Proteinwasser neu auf den Markt gebracht und aktuell beschäftigt uns ein Kaffeekonzentrat in der Glasflasche sehr intensiv.

Sehr erfreulich ist, dass trotz der allgemein schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein außerordentlich guter Milchpreis inkl. Nachzahlung von durchschnittlich 57,33 Cent/kg netto ausbezahlt werden konnte. Dieser Preis liegt 3,58 Cent über dem Durchschnitt der sieben größten Molkereien in Österreich. In Summe wurden unseren derzeit 568 Milchbauern 2025 rd. 55,0 Mio. € an Milchgeld ausbezahlt.

**„Weiterhin erfolgreiches Geschäftsjahr der Landena-Gruppe trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen“**

Die Landena-Gruppe blickt auf ein insgesamt erfolgreiches Geschäftsjahr 2025 zurück, das jedoch erneut stark von erheblichen Preissteigerungen bei den wichtigsten Rohstoffen – insbesondere bei Rind- und Geflügelfleisch – geprägt war. Diese Entwicklungen belasteten die Kostenstruktur deutlich und führten vor allem im Bereich der **Landena Stainach** zu spürbaren Auswirkungen auf die Ertragslage. Trotz dieser anspruchsvollen Rahmenbedingungen konnte durch eine insgesamt positive Mengenentwicklung sowie laufende Optimierungsmaßnahmen ein solides Ergebnis erzielt werden. Der Gesamtumsatz der Landena-Gruppe belief sich im Jahr 2025 auf 244,7 Mio. € und lag damit um 23,6 Mio. € bzw. 10,7 % über dem Vorjahr. Davon entfielen 144,8 Mio. € auf die Landena Stainach, 53,8 Mio. € auf die Tierfreund KG und 46,0 Mio. € auf die Landena Wels GmbH. Die Entwicklung innerhalb der Landena Stainach verlief differenziert. Der Konservenbereich entwickelte sich mit einem Plus von knapp 8 % besonders positiv, auch der Tiefkühlbereich verzeichnete ein leichtes Wachstum von rund 1,9 %. Lediglich im Knabbernossi-Segment musste – bedingt durch eine spürbare Konsumzurückhaltung infolge der



**Dir. Ing. Mag. Markus Gerharter**  
*Vorstandsvorsitzender*

weiterhin hohen Inflation – ein Rückgang von 4,3 % hingenommen werden. Insgesamt konnten die gestiegenen Absatzmengen die negativen Kosteneffekte teilweise kompensieren, dennoch blieb das Ergebnis unter dem außergewöhnlich hohen Niveau des Rekordjahres 2024. Der Rinder-Abnahmepreis lag deutlich über dem Niveau der Mitbewerber. Insgesamt wurde wiederum eine Überzahlung von über 800.000 € gegenüber dem Börsenpreis erzielt. Die Schlachtzahlen sind um 2,26 % auf 6.927 Stück gestiegen. Insgesamt wurden rund 13 Mio. € Rinderpreis an unsere Mitglieder ausbezahlt.

Die **Tierfreund KG** setzte ihren langfristigen Wachstumskurs fort. Im Bereich der Tiernahrungs-Konserven wurde ein deutliches Mengenplus von über 14 % erzielt, auch das Segment der Beef-Sticks entwickelte sich mit einem Zuwachs von rund 4 % weiterhin sehr positiv und erreichte ein neues Rekordniveau. Das Ergebnis liegt auf dem

Rekordniveau des Vorjahres. Ein besonderer Meilenstein war die erfolgreiche Markteinführung unseres weltweit patentierten Produktes „Panna-Gatta“, das sowohl im Handel als auch bei den Konsumenten auf sehr positive Resonanz stößt. Darüber hinaus wurden wesentliche Voraussetzungen für den Markteintritt in den USA sowie für die weitere Ausweitung der Kundenbasis geschaffen.

Auch die **Landena Wels** GmbH entwickelte sich im Geschäftsjahr 2025 sehr erfreulich und konnte den im Vorjahr eingeleiteten positiven Trend nachhaltig fortsetzen. Durch weitere Effizienzsteigerungen sowie den gezielten Ausbau des Private-Label-Geschäfts konnten zusätzliche Mengen generiert und der Umsatz deutlich gesteigert werden. Gleichzeitig gelang eine Verbesserung der Margen, wodurch insgesamt das zweitbeste Ergebnis in der Unternehmensgeschichte erzielt wurde. Parallel zur positiven Geschäftsentwicklung wurden auch die geplanten Investitionsprojekte – insbesondere der erste Schritt zur Modernisierung der Steuerung der Mischerei – erfolgreich umgesetzt.

Die **Landmarkt** konnte nicht nur den Umsatz auf 214,8 € steigern und damit seine Marktposition ausbauen. Auch beim Ergebnis konnte man zulegen und das sehr gute Ergebnis aus dem Vorjahr sogar übertreffen. Besonders erfreulich ist anzumerken, dass alle Geschäftsfelder ein positives

Betriebsergebnis erwirtschaften konnten. Wobei einmal mehr der bei weitem größte Anteil aus dem Lebensmittelbereich (Einzel- und Großhandel) sowie aus dem Modebereich stammt. Der Umsatzanteil daraus liegt inzwischen bereits bei beachtlichen 63 % bzw. 135 Mio. €. Die Investitionen Umbau und Kühltechnik Eurogast Schladming, die Tiefkühl Erweiterung im Eurogast Steyr sowie der Relaunch inkl. Glashausneubau im Lagerhaus Gröbming konnten erfolgreich umgesetzt werden und werden von den Kunden gut angenommen. Mit 1. Jänner 2026 wurde der Traditionsbetrieb Lets do it „Eisen“ Mandl mit einer Verkaufsfläche von rd. 1.500m<sup>2</sup> übernommen und wird unter dem Namen "Baufreund Gröbming" weitergeführt.

Seit 1. März 2026 wird zudem der Spar Markt in Rottenmann, unter Landmarkt Spar betrieben. Inzwischen arbeiten über 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Landmarkt. Das Jahr 2026 hat verhalten begonnen, wobei der Nahost Konflikt weitere Unsicherheit bei den Konsumenten bringt. Im Focus der täglichen Arbeit stehen weiterhin neben den Kunden die Themen Kosteneffizienz, Digitalisierung inkl. „KI“ sowie Schärfung des Markenprofils. Landmarkt somit auch im Jahr 2025 wiederum einen sehr erfreulichen Ergebnisbeitrag an die Genossenschaft und somit für Ihre Mitglieder. Daneben ist die

wichtige Rolle als Nahversorger hervorzuheben, die gerade in so herausfordernden Zeiten wie jetzt keineswegs selbstverständlich ist und einen hohen Wert hat. Wir können allesamt mit großer Dankbarkeit auf das Erreichte und Gelungene zurückblicken.

**Unsere Genossenschaft steht auf einem äußerst soliden Fundament und hat Entwicklungen stets mit Weitblick und Nachhaltigkeit gestaltet – ein Anspruch, der auch künftig unser Handeln prägen muss.**

Es gilt, weiterhin in allen Bereichen aufmerksam zu bleiben, unsere Kräfte gezielt zu bündeln, sich bietende Chancen konsequent zu nutzen und dabei mit Mut und Zuversicht in die Zukunft zu blicken. Im Zentrum steht dabei die gemeinsame Verantwortung – unabhängig davon, ob wir als Mitglieder, Lieferanten, Erzeuger, Kunden, Partner oder Mitarbeitende agieren. Diese Verantwortung tragen wir nicht nur jetzt und hier,

sondern insbesondere auch für die Zukunft unserer Genossenschaft und die nachfolgenden Generationen. Achten wir alle darauf diese Verpflichtung gegenüber unserer Landgenossenschaft Ennstal weiterhin bewusst wahrzunehmen.

In diesem Sinne wünsche ich uns allen für die Zukunft alles Gute – vor allem Gesundheit, Glück und Segen für Haus und Hof.

**Ökonomieratsverleihung an Andreas Radlingmaier**

Aufsichtsratsvorsitzender Andreas Radlingmaier wurde im feierlichen Rahmen am 7. Jänner 2026 mit dem Berufstitel „Ökonomierat“ ausgezeichnet. Mit dieser Ehrung würdigt das Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft seine vielfachen Verdienste um die regionale Landwirtschaft und die Landgenossenschaft Ennstal. ■

*Markus Fischer*



# Zuversicht trotz schwieriger Marktposition

**A**uch für uns Mitglieder des Aufsichtsrates war 2025 ein sehr intensives Jahr. Die neue Funktionsperiode die mit der letzten Generalversammlung begonnen hat, ist gleich intensiv gestartet und die neuen Kolleginnen und Kollegen im Aufsichtsrat waren seit Beginn ihrer neuen Verantwortung gefordert. Im Rahmen der 5 Sprengelversammlungen waren wir von 09. bis 11. März 2026 im ganzen Bezirk unterwegs und konnten allen interessierten Mitgliedern sehr umfangreich über Themen und Tätigkeit berichten. Bei den Abschlussitzungen am 07. und 09. April 2026 haben sich Prüfungsausschuss sowie Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam mit den Verantwortlichen des Raiffeisenverbandes ausführlich mit dem Rechnungsabschluss 2025 auseinandergesetzt. Als Ergebnis unserer Prüfungstätigkeit und aus der laufenden Zusammenarbeit mit dem Vorstand kann ich feststellen, dass die LGE – einschließlich ihrer Tochterunternehmen – höchst professionell und umsichtig geführt wird und die Interessen unserer Mitglieder als Eigentümer unserer Genossenschaft im Sinne unserer Satzung und gemäß unserem Auftrag gewahrt sind.

**Das sehr gute Konzernergebnis der Landgenossenschaft Ennstal vom Vorjahr konnte im Jahr 2025 gehalten werden.**

Die **Landena Gruppe** Stainach mit Landena Stainach und Tierfreund trägt mit einem sehr guten Ergebnis auch heuer wieder ganz wesentlich zum Firmenergebnis bei. Um die wirtschaftliche Bedeutung dieser beiden Töchter für unsere Genossenschaft zu definieren braucht man nicht lange nachzudenken. Sie ist essentiell.

Die **Landena Wels** ist nach der gelungenen Stabilisierung im Vorjahr auf die Gewinnstraße zurückgekehrt. Danke dem Team rund um Werksleiter DI Alfred Jungmayr für die wirklich sehr beachtliche Entwicklung in den letzten beiden Jahren, die uns sehr positiv in die Zukunft blicken lassen.

Die **Landmarkt KG** erreichte in einem zurzeit schwierigen Umfeld ein mehr als beachtliches Ergebnis. Die umgesetzten Erweiterungen und Übernahmen beanspruchen viele Ressourcen, ermöglichen aber eine weiterhin stabile Entwicklung. Durch die historisch gewachsene breite Ausrichtung mit Geschäftsfeldern auch außerhalb des Üblichen, haben wir hier in der Lagerhausgruppe eine Sonderstellung, die österreichweit große Beachtung findet. Nun zur **Ennstal Milch**. Auch mit dem Ergebnis der Ennstal Milch können wir unter Berücksichtigung des ausbezahlten Milchpreises zufrieden sein. Würden wir den in Österreich durchschnittlich ausbezahlten Milchpreis

einsetzen, hätten wir auch in der Ennstal Milch ein gutes Bilanzergebnis

**Die Frage die wir uns jedes Jahr aufs Neue stellen: Haben wir unseren Förderauftrag im Berichtsjahr erfüllt? Diese Frage kann ich auch heuer mit einem eindeutigen „JA“ beantworten.**

Der Milchpreis lag, durch mehrere Milchpreisvergleiche bestätigt, an der Spitze in Österreich. Durch die laufende strukturelle Veränderung, auch auf der Verarbeitungsseite, wird es nicht leichter unsere Positionierung und die gewohnte Erwartungshaltung Jahr für Jahr zu halten. Der Rinderpreis hält den gewünschten Abstand über dem nationalen Börsenpreis. Die Abnahme von Milch und Rindern ist gesichert und trägt somit einen wesentlichen Anteil am Einkommen unserer Mitglieder und Eigentümer. Die Versorgung von Betriebsmitteln und Dienstleistungen über unsere regionalen, stationären Landmarkt Lagerhäuser und Technik Werkstätten ist gewährleistet. Die Eigenkapitalquote konnte bei gestiegener Bilanzsumme weiter auf 63,3 Prozent gesteigert werden. Mein aufrichtiger Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseres Hauses. Danke für euren hohen Arbeitseinsatz und eure Loyalität zum Unternehmen. Ich bedanke mich beim Vorstand unserer Genossenschaft: Vorstandsvorsitzenden Dir.

Ing. Mag. Markus Gerharter, dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden und Geschäftsführer der Ennstal Milch Dir. Harald Steinlechner, Vorstandsdirektor und Geschäftsführer der Landmarkt Ing. Johannes Pauritsch und Vorstandsdirektor und Geschäftsführer der Landena Töchter Mag. Martin Würfel. Danke für euren hohen persönlichen Einsatz, die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit und die wirklich sehr gute Bilanz. Danken möchte ich aber auch unseren Kolleginnen und Kollegen im Aufsichtsrat, im Besonderen meinen beiden Stellvertretern Peter Neuper und Klemens Hartl für das gute Miteinander und die stets offene und ehrliche Gesprächskultur.

**Für uns Milch- und Rindermilchlieferanten war das vergangene Jahr ein gutes Jahr.**

Die Rinderpreise haben sich aufgrund der rückläufigen Bestände in Europa und der weltweit gestiegenen Nachfrage nach Fleisch weiter nach oben entwickelt und neue Rekordwerte erreicht. Der Milchpreis konnte von Jänner bis Juli in 3 Schritten um 5 Cent von 50,50 Cent/kg netto auf 55,50 Cent/kg netto für GVO-freie Qualitätsmilch angehoben werden. Der Zuschlag für Biomilch betrug 6,2 Cent und ab Juli 7,6 Cent netto. Im Dezember haben Vorstand und Aufsichtsrat eine sehr erfreuliche Qualitätsprämie für die gesamte Jahres-

milchmenge von 3 Cent netto beschlossen. Somit ergab sich ein Jahresmilchpreis von durchschnittlich 57,33 Cent netto für AMA Gütesiegel Tierhaltung plus Milch. Wir vergleichen uns intern seit vielen Jahren mit den 7 größten österreichischen Molkereien. In diesem Vergleich betrug unser Vorsprung zum Durchschnitt ohne Mengengewichtung 3,5 Cent. Bei der Milchlieferung haben wir mit 92,6 Mio. kg einen neuen Höchststand erreicht. Die Steigerung betrug 1,2 Mio. kg bzw. 1,34 Prozent. Die Anzahl der Milchlieferanten hat sich im Vorjahr leider wieder um 20 auf 588 Lieferanten reduziert.

Die durchschnittliche Jahresanlieferung stieg auf 157.541 kg. Der Biomilchanteil beträgt 26,5 Prozent und ist ganz leicht um 30.000 kg auf 24,53 Mio. kg gesunken.

**An dieser Stelle ist es mir ein Bedürfnis, einen besonderen Dank an unsere Milchlieferanten für die so wertvolle und verlässliche Qualitätsproduktion von Milch auszusprechen.**

Bis zum Sommer letzten Jahres war auch die Einschätzung aller Experten für den Milchmarkt eine weiterhin stabile. Doch wie wir jetzt wissen, war das eine falsche Einschätzung. Die Milchproduktion in Österreich, in der Europäischen Union und International ist seit Sommer massiv gestiegen. Aus dem globalen Nachfragemarkt der letzten 3 Jahre, wo durch die Milchknappheit eine Entkoppelung des Preises von

den saisonalen Anlieferungsschwankungen stattgefunden hat, ist durch die nicht mehr für möglich gehaltene, aber dennoch eingetretene massive internationale Mehrproduktion seit letztem Sommer ein Angebotsmarkt entstanden. Dieser Angebotsüberschuss hatte einen massiven Preisverfall als Folge des immerwährenden Marktgesetzes: „Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis“. Seit Dezember 2025 mussten auch wir den Milchpreis jeden Monat absenken. Von 55,50 Cent im November vergangenen Jahres auf 44 Cent netto aktuell im April 2026. Natürlich ist das sehr schmerzhaft. Als Betriebsführer unserer bäuerlichen Familienbetriebe dürfen wir aber auch nicht den Fehler machen, vom sehr guten Milchpreisniveau des vergangenen Jahres auszugehen. Es gab schon immer sehr gute, gute und schlechte Jahre. Mit einer gewissen Volatilität müssen wir in der freien Marktwirtschaft leben. Neu ist die Geschwindigkeit und die Dimension des Ausschlages nach unten. Wir haben im Sinne unseres genossenschaftlichen Handelns versucht, beim Absenken ein wenig zu verzögern, dennoch bleibt auch uns nichts anderes übrig, als die Marktsituation zur Kenntnis zu nehmen und tunlichst darauf zu achten, keine Absatzmengen zu verlieren. Ein lange erwarteter und für den Erhalt der Biomilchlieferanten notwendiger Schritt war die Erhöhung des Biomilchzuschlags um 3 Cent auf 10,6 Cent netto ab April 2026. Die brennende Frage wie es mit dem Milchpreis weitergeht ist ganz

schwer zu beantworten. Wir stehen kurz vor der jährlichen Anlieferungsspitze im Mai. In vielen Gebieten in Österreich herrscht Trockenheit. Die internationalen Auktionen und auch der Butterpreis sind noch immer volatil und bewegen sich in keine einheitliche Richtung. Dazu kommt die schwere Vorhersehbarkeit von Ereignissen. Die Auswirkungen des Krieges im Nahen Osten spüren wir bereits sehr stark. Auf unseren bäuerlichen Betrieben, aber auch in unserem Unternehmen. Wir glauben aber dennoch, die Talsohle erreicht zu haben.

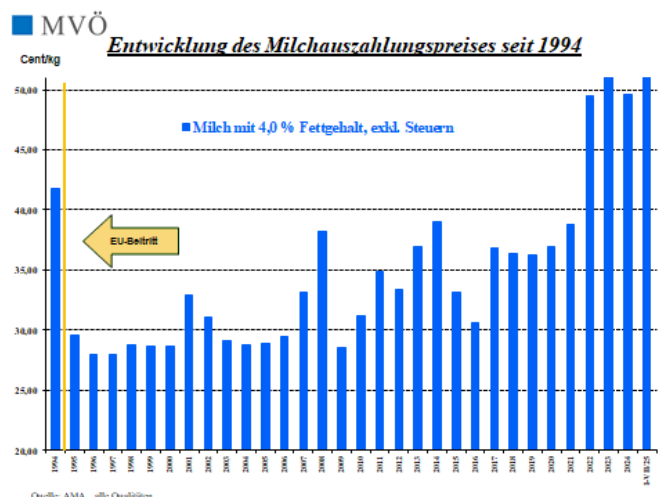
Für mich ist es ungefähr die fünfte Milchkrise in meiner jetzt bereits über 30-jährigen Funktionärslaufbahn. Und die Erfahrung hat gezeigt, dass es nach jedem Tiefpunkt auch wieder nach oben gegangen ist. Die Langfristprognosen für die Milch sind nicht schlecht. Wichtig ist, in der Betriebsführung, diversen Betriebskonzepten und Investitionsentscheidungen nicht vom obersten Preis der Schwankungsbreite auszugehen, sondern von einem Mittelwert und der hat sich in den letzten Jahren, auch wenn wir jetzt wieder einen



**Andreas Radlingmaier**  
Aufsichtsratsvorsitzender

Tiefpunkt erreicht haben, nach oben verschoben. Diese Verschiebung nach oben war absolut notwendig, um an die Zukunft zu glauben und auch investieren zu können. Ganz speziell auch für die nächste Generation die Milchwirtschaft betreiben will. Diese Schwankungen sind nicht angenehm aber Teil der Marktwirtschaft in der wir leben. Wir können euch aber versichern, uns tagtäglich weiterhin zu bemühen, ein verlässlicher Partner für unsere Mitglieder und Lieferanten, als Abnehmer für Milch und Rinder zu bestmöglichen Preisen zu bleiben. ■

*Andreas Radlingmaier*





## Landessa: Eine Getränkemarkte, die weit über Österreich hinauswirkt

Landessa hat sich in den vergangenen Jahren zu einem der wichtigsten internationalen Standbeine der Ennstal Milch entwickelt. Mit einer Gesamtproduktion von rund 42 Millionen Einheiten im Jahr 2025 ist die Marke heute in fast 40 Ländern vertreten und bildet einen zentralen Pfeiler im Exportgeschäft. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten trägt sie wesentlich zur Stabilität des Unternehmens bei.

Ein entscheidender Erfolgsfaktor sind starke, verlässliche Partnerschaften in den jeweiligen Zielmärkten. Diese Partner verfügen über fundierte Marktkenntnisse und ausgeprägte Marketingkompetenz. Dadurch wird eine markengerechte Posi-

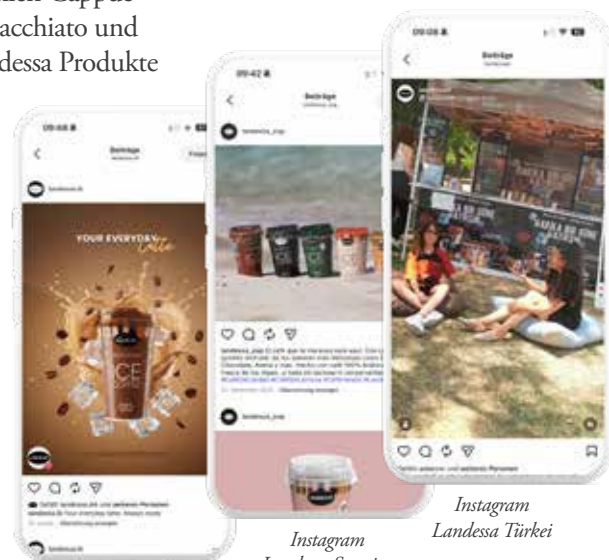
tionierung sichergestellt und eine gezielte, wirkungsvolle Marktbearbeitung ermöglicht. Spanien ist mit einem Anteil von 35 % im Jahr 2025 der größte Einzelmarkt der Marke, gefolgt vom Irak, Serbien, Kroatien und Israel. Eine wichtige Rolle spielt auch die Region des ehemaligen Jugoslawiens, in der über 13 Millionen Einheiten verkauft werden und die Marke entsprechend stark etabliert ist. Zudem zeigt der hohe Pro Kopf Verbrauch in diesen Ländern eine ausgeprägte Markentreue. Aktuell wird die Markteinführung in Kanada, den Ländern der Karibik sowie in Saudi Arabien vorbereitet. Auch die Absatzentwicklung der vergangenen Jahre verdeutlicht den kontinuierlichen Erfolg: Innerhalb von drei Jahren

wuchs Landessa um mehr als 11 Millionen Einheiten.

Das Sortiment umfasst Eiskaffee, Kakaogetränke sowie pflanzliche Eiskaffeevarianten. Zu den mengenstärksten Produkten zählen Cappuccino, Latte Macchiato und Espresso. Landessa Produkte werden in vier Verpackungsformaten angeboten: Becher, CartoCan, PET Flasche und in naher Zukunft auch in der Glasflasche.

Die Entwicklung

der letzten Jahre zeigt, dass Landessa heute international etabliert ist und einen wesentlichen Beitrag zur Stabilität und Zukunft der Ennstal Milch leistet. ■



Instagram  
Landessa Libanon

Instagram  
Landessa Spanien

Instagram  
Landessa Türkei





## Investitionen in die Zukunft

### Umbau der Kläranlage startet: Energieeffensive und neue Infrastruktur bis Jahresende

Die umfassende Modernisierung der Kläranlage nimmt Fahrt auf. Bereits im April haben die ersten Vorbereitungsarbeiten begonnen, um die Anlage bis Jahresende technisch auf den neuesten Stand zu bringen. Die geplanten Kapazitäten orientieren sich an rund 70.000 Einwohnergleichwerten. Ein zentraler Baustein ist die Installation einer Photovoltaikanlage mit einer Leistung von rund 200 kWp.

Der erzeugte Strom wird direkt in der Kläranlage verbraucht. Ein weiterer Meilenstein ist der Bau eines neuen Misch- und Ausgleichsbehälters. Er puffert die stark variierenden Zuflussmengen aus den Produktionsbetrieben, homogenisiert das Abwasser und sorgt so für eine gleichmäßige Belastung der nachfolgenden Reinigungsstufen.

Die Belüftung des Belebungsbeckens wird durch

eine zusätzliche Stabwalzenbelüfter-Einheit erweitert. Sowohl die Photovoltaikanlage als auch der neue Misch- und Ausgleichsbehälter sollen bis zum Jahresende fertiggestellt werden.

Die Modernisierung stellt einen wichtigen Schritt dar, die Kläranlage effizienter, umweltfreundlicher und zukunftsfähig zu machen.

#### Investition in der Käserei Stainach erfolgreich umgesetzt

Mit der erfolgreichen Neuinbetriebnahme der 250 g Verpackungslinie

wurde ein weiterer Schritt in der technischen Modernisierung der Käserei Stainach abgeschlossen. Damit sind nun alle Verpackungsanlagen auf dem neuesten Stand der Technik. ■



## LGE-KIDS FERIENSPAß 2026

Wir laden dich ein, an unserem 2-wöchigen Kinder-Ferienprogramm mit professioneller Betreuung teilzunehmen!

<b>Wann?</b>	27. Juli - 7. August 2026, Montag bis Freitag von 7:00 - 16:00 Uhr
<b>Wo?</b>	Sportplatz SV Stainach-Grimming, Stainach-Pürgg
<b>Für wen?</b>	Für Kinder und Enkelkinder von LGE-MitarbeiterInnen, von ca. 6 - ca. 12 Jahren
<b>Kosten:</b>	16€ pro Tag pro Kind inkl. Mittagessen, 70€ pro Woche pro Kind inkl. Mittagessen Bei Geschwisterkindern gilt ein Rabatt von 5€ pro Woche
<b>Anmeldung:</b>	Ab sofort per Email oder Whatsapp unter <a href="mailto:martina.mayr@ennstalmilch.at">martina.mayr@ennstalmilch.at</a> oder 0664/88444544. Auch direkt im Office der Ennstal Milch möglich!

**Wir freuen uns auf Dich!**

# Lehrberuf Milchtechnologie

Arbeiten mit hochwertigen Rohstoffen und modernster Technik



## Simone erzählt: Meine Lehre als Milchtechnologin

Interview mit Simone Buchschachermaier, Milchtechnologin im 2. Lehrjahr

### Wie bist du auf die Ennstal Milch als Ausbildungsbetrieb aufmerksam geworden?

„Durch meinen Opa! Er hat selbst 40 Jahre bei der Ennstal Milch gearbeitet und immer viel Positives von seiner Arbeit erzählt, vor allem über das gute Miteinander und die Sicherheit im Job.“

### Warum hast du dich für die Lehre zur Milchtechnologin entschieden?

„Beim Girls Day habe ich mich für den Besuch in der Ennstal Milch entschieden. Nach der Betriebsführung und den Einblicken in die verschiedenen Lehrberufe war Milchtechnologie mein Favorit. Man durchläuft im Rahmen der Lehre unterschiedliche Abteilungen, sieht dadurch sehr viel im Betrieb und hat nach der Lehre viele berufliche Möglichkeiten im Unternehmen. Zum Beispiel in der Käseerei, im Betriebsraum, in der Produktentwicklung oder im Labor. Außerdem war mir wichtig, dass es gute Weiterbildungsmöglichkeiten gibt, wie zum Beispiel

den Meisterkurs, der von der Ennstal Milch sehr gefördert wird.“

### Was hat dich zu Beginn der Ausbildung besonders überrascht?

„Mich hat überrascht, wie technisch alles ist. Ich hätte gedacht, dass mehr händisch gemacht wird, aber eigentlich läuft vieles automatisiert ab. Auch die große Produktvielfalt bei der Ennstal Milch finde ich richtig spannend, von Weichkäse über Eiskaffee und Desserts bis hin zu Smoothies.“

### Welche Abteilung gefällt dir bisher am besten und warum?

„Am meisten gefällt mir bisher die Käseerei, weil es dort sehr familiär ist. Die Milch verändert sich ständig und man arbeitet direkt am offenen Produkt. Aber auch die Produktentwicklung finde ich sehr spannend, vor allem wenn man von Anfang an dabei ist und miterlebt, wie ein neues Produkt entsteht. Ich bin aber auch noch

gespannt auf die anderen Abteilungen, weil ich noch nicht alles kennengelernt habe.“

### Welche Fähigkeiten sollte man für den Beruf mitbringen?

„Hygienebewusstsein ist sehr wichtig, genauso wie technisches Verständnis. Man sollte außerdem offen und interessiert sein, weil man durch die Abteilungswechsel immer wieder neue Aufgaben und auch viele neue Leute kennenlernt.“

### Was würdest du anderen Jugendlichen sagen, die noch auf der Suche nach der richtigen Lehre sind?

„Die Lehre zur Milchtechnologin ist sehr abwechslungsreich, es gibt coole Benefits für uns Lehrlinge und es stehen einem viele Weiterbildungsmöglichkeiten offen. Am wichtigsten ist aber: einfach schnuppern gehen und sich so viel wie möglich anschauen.“

## Zwei Meisterabschlüsse bei der Ennstal Milch

Mit **Stefan Danglmaier** und **Maria Thöni** haben zwei MitarbeiterInnen der Ennstal Milch die Meisterprüfung für das Handwerk Milchtechnologie erfolgreich abgelegt. Die Ausbildung bereitet umfassend auf die fachlichen und praktischen Anforderungen der Meisterprüfung vor und gilt als wichtige Qualifikation im milchwirtschaftlichen Bereich. Mit dem erfolgreichen Abschluss stärken beide Absolventen die fachliche Kompetenz im

Unternehmen. Die Ennstal Milch setzt damit ein klares Zeichen für Qualität, Weiterbildung und die kontinuierliche Entwicklung der eigenen MitarbeiterInnen.

Wir freuen uns, dass wir die Rahmenbedingungen schaffen konnten, die diesen Erfolg ermöglicht haben und gratulieren herzlich zu dieser Leistung. ■





# ALDI GLOBAL SOURCING

Verantwortungsvoll beschaffen.  
Weltweit gemeinsam handeln.

## Aldi Global Sourcing Was der neue Einkaufsapparat für Landena bedeutet

**A**ls einer der größten Lebensmittel Einzelhändler der Welt hat Aldi in den vergangenen Jahren seine internationalen Einkaufsstrukturen neu geordnet und professionalisiert.

Unter dem Dach von Aldi Global Sourcing bündelt der Discounter heute länderübergreifende Beschaffungsvolumen, harmonisiert Spezifikationen und stärkt die direkte Beschaffung in Asien (u. a. über die Hongkonger Einheit „ALDI Sourcing Asia“). Während die operative Verantwortung von Aldi Süd international in Salzburg und Wien zentralisiert wurde, unterstützt das Asienbüro

die Entwicklung und Überwachung von Lieferketten in den Ländern. Für Eigenmarkenproduzenten wie Landena eröffnet diese Entwicklung Chancen – birgt aber auch klare Anforderungen und Risiken.

### Warum Aldi diesen Schritt gegangen ist

Die über Jahre gewachsenen, national organisierten Einkaufsorganisationen stießen bei Themen wie Volumenbündelung, Qualitätsmanagement, Nachhaltigkeit und Logistik an deren Grenzen. Schon 2019 hatten Aldi Nord und Aldi Süd

angekündigt, Einkauf und Sortimente stärker zu bündeln. Seitdem wurden Funktionen internationalisiert, Erzeugnisse länderübergreifend koordiniert und digitale Plattformen für den globalen Waren- und Informationsfluss ausgebaut – etwa zur Zentralisierung von Frachten und zur besseren Transparenz über Lieferketten. Das Ziel: Skaleneffekte, Prozessgeschwindigkeit und einheitliche Standards über Märkte hinweg.

Gleichzeitig spielen Nachhaltigkeits- und Social Compliance-Anforderungen eine wachsende Rolle: Aldi adressiert Transparenz, Rückverfolgbarkeit,

Menschenrechte und Klimaziele zunehmend zentral – die asiatischen Sourcing-Teams fungieren als „verlängerte Werkbank“ für Beschaffung und Nachhaltigkeit. Für Hersteller bedeutet das: klare Leitplanken, eindeutige Ansprechpartner – aber auch ein höheres Erwartungsniveau an Daten, Audits und Berichterstattung.

### Chancen und Risiken für Landena

Für Landena eröffnet sich mit dieser neuen Einkaufslogik eine Reihe von Chancen, die weit über das klassische Lieferan-

tenverhältnis hinausgehen. Zunächst bietet sich die Möglichkeit größere Volumina und länderübergreifende Aufträge zu gewinnen. Wenn Aldi Sortimente zentral bündelt, können einzelne Lieferanten ganze Warengruppen für mehrere Länder bedienen – ein enormer Hebel für Planbarkeit, Auslastung und Investitionssicherheit. Dadurch entstehen stabile Abrufe und längere Planungshorizonte, was insbesondere für ein Unternehmen mit breiter Produktionsbasis ein klarer Vorteil ist.

Zugleich schafft der neue Einkaufsapparat professionellere Strukturen und klare Prozesse. Entscheidungen werden zentral getroffen, was Verhandlungen effizienter macht und den administrativen Aufwand reduziert. Für Unternehmen, die ihre Datenqualität, Prozesse und Qualitätsstandards im Griff haben, kann das ein echter Wettbewerbsvorteil sein.

Darüber hinaus bietet Aldi Global Sourcing Zugang zu neuen Märkten. Wer es schafft, in das internationale Lieferantenportfolio aufgenommen zu werden, profitiert von der globalen Reichweite des Discounters und kann seine Produkte in mehreren Ländern gleichzeitig platzieren. Für innovative Eigenmarkenlösungen, die in Qualität, Preis und Nachhaltigkeit überzeugen, entstehen so neue Chancen, international sichtbar zu werden.

Auf der anderen Seite bringt die Zentralisierung auch Risiken mit sich. Der Preis- und Margendruck wird steigen, denn Aldi vergleicht künftig stärker über Landesgrenzen hinweg. Produzenten müssen ihre Effizienzpotenziale ausschöpfen, um im internationalen Benchmark wettbewerbsfähig zu bleiben. Zudem



schränkt die Standardisierung der Sortimente den Spielraum für lokale Anpassungen ein. Geschmackspräferenzen oder nationale Besonderheiten werden in global harmonisierten Spezifikationen nur bedingt berücksichtigt.

Hinzu kommen höhere Eintrittshürden durch strengere Audits, Zertifizierungen und Nachhaltigkeitsanforderungen. Schließlich birgt die Abhängigkeit von einem so

großen globalen Kunden auch ein Konzentrationsrisiko. Wer sich in zu hohem Maß auf einen Großabnehmer verlässt, läuft Gefahr, bei Sortimentsänderungen erhebliche Absatzvolumina zu verlieren. Die Kunst liegt also darin, die Partnerschaft mit Aldi als wichtiges, strategisches Standbein, aber nicht als zu große Säule zu gestalten.

### Wie Landena den neuen Einkaufsapparat für sich nutzen kann

Für Landena bietet Aldi Global Sourcing trotz aller Anforderungen vor allem eines, eine Eintrittskarte in eine neue Liga der Zusammenarbeit. Denn anders als viele kleinere Produzenten kann Landena die gesamte Breite eines modernen Eigenmarkensortiments aus einer Hand anbieten – von Tiefkühlprodukten über Konserven bis hin zu Trockenwaren aus dem Werk Wels. Dieses umfassende Sortiment macht Landena zu einem besonders attraktiven Partner, wenn es um ganzheitliche Produktlösungen und effiziente Supply Chains geht. In einem Umfeld, in dem Aldi seine Warengruppen zunehmend länderübergreifend steuert, kann Landena den Vorteil einer Sortimentsintegration gezielt ausspielen. Für den Einkäufer bedeu-

tet das: weniger Schnittstellen, mehr Effizienz und ein Partner, der komplette Sortimentsmodule liefern kann – vom Rindsgulasch im Aromabeutel aus der TK bis zum Serviettenknödel aus Wels als Beilage. Diese Bündelung ist nicht nur logistisch attraktiv, sondern stärkt auch die strategische Position von Landena als Lösungsanbieter statt Einzelproduzent.

Darüber hinaus bietet Global Sourcing die Möglichkeit, gemeinsam mit Aldi zu innovieren. Die neue Struktur bedeutet nicht nur Standardisierung, sondern auch Raum für gemeinsame Produktentwicklungen, etwa im Bereich Clean Label, alternative Proteinquellen oder nachhaltige Verpackungen.

Wer hier als Ideengeber auftritt, positioniert sich langfristig als „Preferred Supplier“. Dank der hohen Kompetenz von Landena in Entwicklung, Einkauf und Produktion ist das Unternehmen bestens aufgestellt, um diese Rolle einzunehmen. ■

### Wussten Sie,

dass die Landena jährlich mehr als € 30 Millionen Umsatz mit der Aldi Gruppe macht?



## Positiver Ausblick für Landena Wels

**D**as vergangene Jahr war für die Landena Wels eines der Erfolgreichsten in der Unternehmensgeschichte. Damit dieser positive Trend auch weitergeführt wird, wird intensiv mit bestehenden und neuen Kunden an diversen Projekten gearbeitet.

### Vertragsabschluss mit Aldi und Lidl

Nach intensiven und konstruktiven Verhandlungen ist es uns gelungen, die Jahresverträge mit zwei unserer wichtigsten Kunden – Aldi und Lidl – erfolgreich zu verlängern. Die Gespräche waren von einem offenen und lösungsorientierten Austausch geprägt, bei dem beide Seiten klare Ziele verfolgt haben.

Umso mehr freut es uns, dass wir gemeinsam sehr gute Ergebnisse erzielen und eine solide Basis für die weitere Zusammenarbeit schaffen konnten. Die Vertragsverlängerung ist für uns ein starkes Zeichen des gegenseitigen

Vertrauens und der langfristigen Partnerschaft. Mit dieser Einigung können wir nun mit Klarheit und Fokus ins laufende Jahr gehen und gemeinsam mit Aldi und Lidl die nächsten Schritte planen und umsetzen.

### Mit wichtigen Kundenbesuchen ins neue Jahr gestartet

Wir sind gut ins Jahr 2026 gestartet und durften gleich mehrere wichtige Kunden bei uns begrüßen. Die Besuche von Unilever, Aldi GS, Spar und Amazon haben einmal mehr gezeigt, wie wichtig der persönliche Austausch für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist.

Gleichzeitig blicken wir auf einen wertvollen Austausch mit Maresi im vergangenen Jahr zurück, der wichtige Impulse für die weitere Zusammenarbeit gesetzt hat. Der kontinuierliche Dialog – ob 2025 oder bereits zu Beginn des neuen Jahres – unterstreicht, wie zentral der direkte Austausch für gemein-

same Weiterentwicklung, Innovation und nachhaltigen Erfolg ist. Gemeinsam wurde ein Sortiment aus österreichischen Klassikern entwickelt, welches Maresi aktuell dem Handel vorstellt.

Diese starken Partnerschaften geben uns Rückenwind für 2026 und motivieren uns, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen und gemeinsam neue Potenziale zu erschließen.

### Amazon – erster Fuß in den Online Handel

Nach einem erfolgreich bestandenen Audit, welcher ein wichtiger Meilenstein für unseren Betrieb darstellt, sind ab Mai die Suppenwürfel by Amazon offiziell auf Amazon in UK, Deutschland, Spanien, Italien und Frankreich verfügbar. Mit diesem Schritt erschließen wir einen neuen Vertriebskanal und machen unsere



Produkte für unsere Kund:innen noch leichter zugänglich. Wir freuen uns auf die kommenden Monate und spannende Entwicklungen für den Online-Handel. ■

### Wussten Sie,

dass in der Landena Wels jährlich 315.000.000 Suppenwürfel hergestellt werden? Amazon führt die Sorten Rind, Huhn und Gemüse ein.



Tierfreund

## Tierfreund erobert den US-Markt

**E**in wichtiger Meilenstein für die Tierfreund ist erreicht: Die neuen Hundesnacks „Meaty Sticks“ und „Meaty Bites“ feiern ihren Markteintritt in den Vereinigten Staaten. Entwickelt wurden die Produkte in enger Zusammenarbeit mit dem langjährigen Partner Vitakraft, der die Snacks nun über seine Auslandsgesellschaft in den USA vertreibt.

Das Besondere an den neuen Produkten ist das Herstellungsverfahren. Auf der Verpackung prangt gut sichtbar der Hinweis „Beechwood Smoked“ – also mit Buchenholz geräuchert. Damit setzt Vitakraft USA bewusst auf Natürlichkeit und Transparenz: Statt künstlicher Raucharomen werden die Snacks traditionell geräuchert. Für Hundesnacks ist dieses Herstellungsverfahren in den USA aktuell noch nicht weit verbreitet. In einer Zeit, in der Tierhalter zunehmend Wert auf hochwertige und

nachvollziehbare Zutaten legen, trifft dieser Ansatz den Nerv des Marktes.

### Drei Jahre bis zur Zulassung

Der Weg in die USA war jedoch lang und von bürokratischen Hürden geprägt. Bereits vor drei Jahren startete die Tierfreund den aufwendigen Registrierungsprozess für den Export.

Zuständig ist die Food and Drug Administration, die Herstellung, Qualität und Sicherheit umfassend prüft. 2025 kam schließlich die erlösende Nachricht: Die FDA erteilte die Zulassung, womit der Weg für den Export frei war.

Anfang dieses Jahres machten sich die ersten Container mit dem Herkunftsnachweis „Made in Stainach“ auf den Weg über den Atlantik. Damit tragen die Produkte nicht nur österreichische Qualität, sondern auch ein Stück steirische Herkunft in die Welt.

### Erfolgreiche Premiere in Orlando

Ein erster großer Auftritt folgte kurz darauf auf der internationalen Branchenmesse Global Pet Expo in Orlando. Vom 25. bis 27. März präsentierte Vitakraft USA die neuen Snacks erstmals dem amerikanischen Fachpublikum. Die Resonanz fiel äußerst positiv aus: Händler, Distributoren und Branchenexperten zeigten großes Interesse an den natürlich geräucherten Produkten aus Österreich. Besonders erfreulich: Nicht nur Einkäufer, sondern auch die vierbeinigen Messebesucher überzeugten sich von der Qualität. „Die amerikanischen Hunde lieben die österreichischen Snacks“, berichteten die Kollegen von Vitakraft USA mit einem Augenzwinkern.

### Wachstumsmarkt mit Potenzial

Der Schritt in die Vereinigten Staaten gilt als strategisch bedeutend. Der

US-Markt zählt zu den größten und innovationsfreudigsten Märkten für Heimtierprodukte weltweit. Mit den Meaty Sticks und Meaty Bites positioniert sich Tierfreund gemeinsam mit Vitakraft im Premiumsegment und setzt auf natürliche Zutaten sowie traditionelle Herstellungsverfahren. Nach der erfolgreichen Messepremiere stehen die Zeichen nun klar auf Wachstum. Die ersten Lieferungen sind unterwegs, weitere Produkte könnten folgen. Für Tierfreund bedeutet der US-Markteintritt nicht weniger als einen historischen Schritt. ■

### Wussten Sie,

dass die Zulassung der Tierfreund bis zuletzt am seidenen Faden hing? Durch einen Videocall mit der zuständigen Person bei der FDA hat das Stainacher Werk in allerletzter Sekunde die Exportzulassung erhalten.

## Mehr Effizienz im Stall: Energie und Automatisierung intelligent verbinden

**S**teigende Energiepreise und ein wachsender Arbeitsaufwand stellen viele landwirtschaftliche Betriebe vor große Herausforderungen – besonders in der Milchviehhaltung. Genau hier zeigt sich, wie stark moderne Stalltechnik und eine eigene Energieversorgung Hand in Hand gehen können.

Automatisierte Systeme, wie sie etwa im Bereich Melken, Füttern oder Herdenmanagement zum Einsatz kommen, erleichtern den Arbeitsalltag deutlich. Melkroboter ermöglichen flexiblere Tagesabläufe, da die Tiere selbst entscheiden, wann sie gemolken werden. Gleichzeitig liefern sie laufend Daten zur Tiergesundheit und Leistung. Das spart Zeit, reduziert den

Arbeitsdruck und verbessert die Übersicht im Betrieb. Auch automatische Fütterungssysteme bringen klare Vorteile: Sie sorgen für gleichmäßige Futtervorlage, sparen tägliche Arbeitsstunden und erhöhen die Futtereffizienz. In Kombination mit Sensorik und digitaler Auswertung lassen sich Abläufe laufend optimieren – oft mit positiven Auswirkungen auf Tiergesundheit und Leistung.

All diese Systeme haben jedoch eines gemeinsam: Sie benötigen zuverlässig Strom – und das rund um die Uhr. Genau hier wird die Kombination mit einer Photovoltaikanlage und einem Stromspeicher besonders interessant. Tagsüber erzeugter Solarstrom kann direkt im Stall genutzt wer-

den, etwa für Melktechnik, Kühlung oder Lüftung. Mit einem Speicher steht diese Energie auch in den frühen Morgen- oder Abendstunden zur Verfügung, wenn der Bedarf besonders hoch ist.

Das bringt gleich mehrere Vorteile: Der Eigenverbrauch steigt deutlich, teurer Netzstrom wird ersetzt und die laufenden Energiekosten sinken spürbar. Gleichzeitig gewinnt der Betrieb an Unabhängigkeit von schwankenden Strompreisen – ein wichtiger Faktor für die langfristige Planung.

Ein weiterer Punkt ist die Betriebssicherheit. Automatisierte Stallsysteme müssen zuverlässig laufen – ein Stromausfall kann schnell

zum Problem werden. Ein integrierter Speicher kann hier als Absicherung dienen und kritische Bereiche weiterhin versorgen.

Fazit: Die Kombination aus moderner Stallautomatisierung und eigener Energieerzeugung ist ein echter Mehrwert für landwirtschaftliche Betriebe. Weniger Arbeitsaufwand, mehr Übersicht und gleichzeitig sinkende Energiekosten – so lässt sich der Betrieb effizienter und zukunftssicher aufstellen.

Für weitere Informationen und eine individuelle Beratung stehen die Fachberater im Lagerhaus sowie im Technik Center bzw. Elektromann gerne zur Verfügung.

## Lange Nacht der Landtechnik: Ein Abend voller Power, Technik und Stimmung

**T**rotz winterlicher Bedingungen mit Schneefall wurde die „Lange Nacht der Landtechnik“ im Landmarkt Technik Center Aigen zu einem stimmungsvollen und bestens besuchten Event. Rund 300 Besucherinnen und Besucher fanden sich ein und verwandelten die Werkstätte in eine außergewöhnliche Veranstaltungslage. Bereits zu Beginn war die besondere Atmosphäre spürbar: Interesse, Austausch und die

gemeinsame Begeisterung für moderne Landtechnik prägten den Abend.

Insgesamt wurden 16 Gespanne von Herstellern wie John Deere, Lindner, Pöttinger, Reform, Vaku-tec, APV und Weidemann präsentiert. Ein besonderer Blickfang war das größte Gespann des Abends – ein John Deere 8R370 mit Pöttinger Jumbo Erntewagen. Mit über 400 PS sorgte diese Kombination für großes Interesse.

Ein Höhepunkt war die Licht-, Nebel- und Musikshow, bei der die Maschinen eindrucksvoll inszeniert wurden. Die Werkstätte zeigte sich dabei als besondere Eventkulisse.

Neben der Technik stand auch das Miteinander im Mittelpunkt. Bei Speisen und Getränken ergaben sich zahlreiche Gespräche in angenehmer Atmosphäre. Besonders hervorzuheben ist die starke Beteiligung von Gruppen: Die Landjugend

Lassing war mit über 20 Personen vertreten und stellte die größte Gruppe des Abends. Als Anerkennung wurde ein Landmarkt-Gutschein im Wert von 500 Euro überreicht.

Die Veranstaltung zeigte einmal mehr das große Interesse an moderner Landtechnik und die Bedeutung solcher Formate für Austausch und gemeinsames Erleben.

## Präzisionslandwirtschaft: Entladung im Alltag - gerade jetzt wichtiger denn je

**S**teigende Dieselpreise, höhere Betriebsmittelkosten und immer mehr Arbeit in immer weniger Zeit – viele von euch kennen diese Situation nur zu gut. Genau hier kann die Präzisionslandwirtschaft spürbar entlasten und den Arbeitsalltag effizienter machen.

Wer einmal mit GPS-gestützten Lenksystemen gearbeitet hat, weiß schnell, wie viel ruhiger und strukturierter die Feldarbeit abläuft. Überlappungen gehören der Vergangenheit an, jede Spur sitzt, und man kommt einfach schneller voran. Das spart nicht nur Nerven, sondern vor allem Zeit – Zeit, die im Betrieb oft an allen Ecken fehlt. Gleichzeitig steigt die Arbeitsqualität, da jede Maßnahme exakt geplant und umgesetzt werden kann. Auch längere

Arbeitstage werden dadurch deutlich angenehmer und weniger ermüdend.

Gerade beim Diesel zeigt sich ein klarer Vorteil. Weniger Überfahrten, exakte Fahrspuren und optimal geplante Arbeitsgänge bedeuten: weniger Verbrauch pro Hektar. In Zeiten, in denen jeder Liter zählt, kann das einen spürbaren Unterschied in der Betriebskasse machen. Gleichzeitig werden Maschinen geschont und unnötige Fahrten vermieden.

Das wirkt sich langfristig auch positiv auf Wartungskosten und die Lebensdauer der Technik aus.

Auch bei Dünger, Saatgut und Pflanzenschutz lohnt sich der gezielte Einsatz. Statt pauschal zu arbeiten, wird nur dort ausgebracht, wo es wirklich notwendig ist. Das spart Betriebsmittel und sorgt dafür,

dass die Pflanzen genau das bekommen, was sie brauchen – nicht mehr und nicht weniger. Besonders in Kombination mit Applikationskarten oder Sensortechnik lassen sich Maßnahmen noch präziser an die jeweiligen Standortbedingungen anpassen.

Ein weiterer Punkt, den viele unterschätzen: die Übersicht. Digitale Lösungen helfen dabei, den Überblick über Flächen, Einsätze und Maschinen zu behalten. Entscheidungen können besser getroffen werden, und Abläufe werden klarer und planbarer. Zudem lassen sich Arbeitsschritte dokumentieren und im Nachhinein besser analysieren, was wiederum die Grundlage für weitere Optimierungen schafft.

Nicht zuletzt spielt auch der Faktor Nachhaltig-

keit eine immer größere Rolle. Durch den gezielten Einsatz von Betriebsmitteln werden Ressourcen geschont und Umweltbelastungen reduziert – ein Thema, das sowohl gesellschaftlich als auch betriebswirtschaftlich zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Unterm Strich zeigt sich: Präzisionslandwirtschaft ist keine Spielerei, sondern ein praktisches Werkzeug für den Alltag. Sie hilft, Kosten zu senken, Arbeit zu erleichtern und den Betrieb zukunftsfit aufzustellen – besonders in Zeiten, in denen Wirtschaftlichkeit wichtiger ist denn je. Für weitere Informationen und eine individuelle Beratung stehen die Fachberater im Maschinenhandel sowie im Technik Center gerne zur Verfügung.



Landmarkt  
Technik Center



Wenn der Weidezaun mitdenkt

# Mehr Kontrolle, Sicherheit & weniger Aufwand



## Mehr Effizienz auf einen Blick

**Zaun jederzeit im Blick –**  
Kontrolle per App am Smartphone oder PC

**Sofort informiert –**  
Warnmeldungen bei Störungen oder Spannungsabfall

**Zeit sparen –**  
keine regelmäßigen Kontrollgänge mehr nötig

**Übersicht & Auswertung –**  
dank gespeicherter Verlaufsdaten

### AKO X2 Smart

- Smart Energizer
- 12 / 230 Volt DUO
- Für normale Zaunanlagen

### Kraftakt

statt € 394,99

**349<sup>99</sup>**

Gültig bis 20.06.2026

Ein  LANDMARKT Unternehmen

### Weidetor verstellbar

inkl. Befestigungsmaterial  
verzinkt, Höhe: 110 cm, längenverstellbar

1 - 1,7 m	<b>129,99</b>	statt 159,99	44893
2 - 3 m	<b>159,99</b>	statt 189,99	44892
3 - 4 m	<b>174,99</b>	statt 229,99	44891
4 - 5 m	<b>229,99</b>	statt 279,99	44895
5 - 6 m	<b>279,99</b>	statt 319,99	442557

**Tor auf für  
Top-Preise!**