



IHRE LIEBLINGSWEINE 2025 VOS VINS PRÉFÉRÉS EN 2025



- 1 **CHÂTEAU SAINT-BÉNÉZET MOULIN BAGUET ROUGE**
5'036 verkaufte Liter / litres vendus



- 2 **CHÂTEAU SAINT-BÉNÉZET CUVÉE PRESTIGE**
4'618 verkaufte Liter / litres vendus



- 3 **CAVE DES COTEAUX LE FIFTY-FIFTY**
3'147 verkaufte Liter / litres vendus



- 4 **SENZA PAROLE PRIMITIVO**
3'113 verkaufte Liter / litres vendus



- 5 **SAINT-SAPHORIN LES SARAGINES**
2'546 verkaufte Liter / litres vendus



- 6 **CHÂTEAU SAINT-BÉNÉZET CAPRICES DE LOLA**
1'895 verkaufte Liter / litres vendus



- 7 **MERLOT VENETO GOTTHARD**
1'777 verkaufte Liter / litres vendus



- 8 **PORTA 6**
1'299 verkaufte Liter / litres vendus



- 9 **PIACERE ROT / ROUGE**
1'272 verkaufte Liter / litres vendus



- 10 **SENZA PAROLE NEGROAMARO**
1'123 verkaufte Liter / litres vendus

LIEBE GENOSSENSCHAFTERINNEN UND GENOSSENSCHAFTER, LIEBE KUNDINNEN UND KUNDEN CHERS COOPÉRATRICES ET COOPÉRATEURS, CHERS CLIENTES ET CLIENTS



Das Jahr 2025 forderte unsere Mitarbeitenden und die Verwaltung wiederum in allen Bereichen sehr stark. Zusätzlich zu den umgesetzten Personalmassnahmen mussten wir leider über mehrere Monate krankheitsbedingte Ausfälle verzeichnen welche dank Mehrarbeit durch das ganze Team sowie Unterstützung von Dritten kompensiert werden konnte. Ich danke allen von ganzem Herzen für dieses riesige Engagement. Dieser Effort führte zu einer grossen Belastung, welche bis an oder zum Teil über die Leistungsgrenzen ging. Diese Überlastung unserer Mitarbeitenden werden wir im Jahr 2026 korrigieren.

Das Marktumfeld erwies sich erneut als schwierig, so wurde auch im vergangenen Jahr ein weiterer Rückgang des Weinkonsums verzeichnet. In diversen Ländern wie auch in der Schweiz werden daher vermehrt Rebflächen zurückgebaut und durch andere landwirtschaftliche Erzeugnisse ersetzt. Die aktuelle geopolitische Weltlage verdüstert die Konsumstimmung weiterhin und in wirtschaftlich unsicheren Zeiten wird eher auf ein Glas Wein verzichtet.

Wir hatten uns für das Jahr 2025 viel vorgenommen und umgesetzt. Nebst dem intensiven Tagesgeschäft denke ich an unser neues «raffiniert + authentisch» Sortiment, unser Angebot für den zusätzlich wählbaren Paketversand mit der Schweizer Post oder die Optimierung der Lagerbewirtschaftung. Dazu kamen viele kleine und grosse Schritte zur Effizienzsteigerung. Mit grosser Freude denke ich unter anderem an unsere sehr erfolgreiche 5. Expovino, das wunderbare Einweihungsfest für unser Wandbild von Tarkin und unseren Teamausflug ins Piemont zurück.

Leider mussten wir wiederum einen starken Umsatzrückgang hinnehmen. Aufgrund der oben erwähnten Personalmassnahmen und der Kostensenkung durch die Lagerrückführung im Jahr 2024 konnten wir ein, immer noch negatives, jedoch deutlich besseres Jahresresultat erwirtschaften. Im Neukundengeschäft bauten wir den Marktanteil aus, bei unseren Mitgliedern ist jedoch ein weiterer grosser Bestellrückgang festzustellen. Daher einmal mehr mein Appell an Sie, liebe Mitglieder.

«Berücksichtigen Sie bei Ihrem Weinkauf in erster Linie die egb - Ihrer eigenen Genossenschaft zuliebe»

An der letzten Generalversammlung informierten wir über Übernahme-Gespräche für eine Weinhandlung. Aus betriebswirtschaftlichen und organisa-

L'année 2025 a une nouvelle fois mis à rude épreuve nos collaborateurs et l'administration dans tous les domaines. Outre les mesures prises en matière de personnel, nous avons malheureusement dû faire face à des absences pour cause de maladie pendant plusieurs mois, qui ont pu être compensées grâce aux heures supplémentaires effectuées par l'ensemble de l'équipe et au soutien de tiers. Je remercie tout le monde du fond du cœur pour cet immense engagement. Cet effort a entraîné une charge de travail importante, qui a atteint, voire parfois dépassé, les limites de nos capacités. Nous corrigerons cette surcharge de travail de nos collaborateurs en 2026.

Le contexte économique s'est une nouvelle fois révélé difficile, et l'année dernière a encore été marquée par une baisse de la consommation de vin. Dans divers pays, dont la Suisse, on assiste donc à une réduction croissante des superficies viticoles, remplacées par d'autres cultures agricoles. La situation géopolitique mondiale actuelle continue de peser sur le moral des consommateurs et, en période d'incertitude économique, on a plutôt tendance à renoncer à un verre de vin.

Nous avons de grands projets pour l'année 2025 et nous les avons menés à bien. Outre l'activité quotidienne intense, je pense à notre nouvelle gamme «raffiné + authentique», à notre offre d'expédition par colis en option avec la Poste suisse ou encore à l'optimisation de la gestion des stocks. À cela se sont ajoutées de nombreuses mesures, petites et grandes, visant à améliorer l'efficacité. C'est avec beaucoup de plaisir que je repense notamment à notre 5^e édition très réussie d'Expovino, à la merveilleuse fête d'inauguration de notre fresque murale de Tarkin et à notre sortie d'équipe dans le Piémont.

Malheureusement, nous avons de nouveau dû faire face à une forte baisse du chiffre d'affaires. Grâce aux mesures prises au niveau du personnel mentionnées plus haut et à la réduction des coûts résultant de la réduction des stocks prévue en 2024, nous avons pu dégager un résultat annuel certes toujours négatif, mais nettement meilleur. Nous avons accru notre part de marché auprès des nouveaux clients, mais nous constatons une nouvelle baisse importante des commandes de la part de nos membres. C'est pourquoi, chers membres, je vous lance une nouvelle fois un appel,

torischen Gründen konnte eine Übernahme nicht vereinbart werden.

Zur Führung der Geschäfte traf sich die Verwaltung zur Generalversammlung, zu 14 ordentlichen Verwaltungssitzungen, einem Klausurtag und wirkte zudem in verschiedenen Arbeitsgruppen sowie im Tagesgeschäft mit.

Nebst den Arbeiten für das Weingeschäft galt unsere Aufmerksamkeit auch unseren Liegenschaften. So wurden mit unseren Architekten erste Varianten vertieft besprochen und verschiedene Finanzierungsmodelle angedacht.

Alle Arbeiten konnten nur dank dem enormen Einsatz unserer Mitarbeitenden und der Verwaltung sowie dem Glauben an die Zukunft der egb umgesetzt werden. Dafür danke ich dem Team ganz herzlich – ein grosses merci euch allen!

Quo vadis egb? Der Ausblick auf das Jahr 2026 ist gekennzeichnet vom weiterhin schwierigen Marktumfeld, einem unterdurchschnittlichen Wirtschaftswachstum mit entsprechender Konsumentenstimmung und unserer Umsatzentwicklung.

An der 107. Generalversammlung vom 30. Mai 2026 werden wir über einen Mitgliederantrag für jährlich wiederkehrende Mitgliederbeiträge abstimmen – ein wichtiges Geschäft für uns.

Im Juni 2026 trifft sich die Verwaltung zu einer wegweisenden Klausur, an welcher die Zukunft und die weiteren Schritte unserer Genossenschaft festgelegt werden müssen.

Zum Schluss gilt mein Dank Ihnen, geschätzte Mitglieder. Herzlichen Dank für Ihre langjährige Treue, Ihre Unterstützung sowie die vielen inspirierenden Gespräche an unseren Veranstaltungen.

Ich freue mich, Sie an einem unserer Anlässe persönlich zu treffen.

Herzlichst und hoffentlich bis bald!

Martin Glaus
Präsident

« Lorsque vous achetez du vin, pensez avant tout à l'egb – pour le bien de votre propre coopérative »

Lors de l'assemblée générale, nous avons fait part des négociations en cours concernant la reprise d'un magasin de vins. Pour des raisons économiques et organisationnelles, aucun accord n'a pu être conclu concernant cette reprise.

Pour mener à bien ses activités, l'administration s'est réunie lors de l'assemblée générale, de 14 séances ordinaires, d'une journée de séminaire et a également participé à divers groupes de travail ainsi qu'aux activités quotidiennes.

Outre les activités liées à notre commerce de vin, nous avons également consacré notre attention à nos biens immobiliers. Nous avons ainsi discuté en détail des premières options avec nos architectes et envisagé différents modèles de financement.

Tous ces travaux n'ont pu être menés à bien que grâce à l'énorme engagement de nos collaborateurs et de l'administration, ainsi qu'à notre foi en l'avenir de l'egb. Je tiens à remercier l'équipe de tout cœur – un grand MERCI à vous tous !

Quo vadis, egb ? Les perspectives pour l'année 2026 sont marquées par un contexte de marché qui reste difficile, une croissance économique inférieure à la moyenne, avec un moral des consommateurs en conséquence, et l'évolution de notre chiffre d'affaires.

Lors de la 107ème Assemblée générale du 30 mai 2026, nous voterons sur une proposition des membres visant à instaurer des cotisations annuelles – une question importante pour nous.

En juin 2026, l'administration se réunira lors d'une session décisive au cours de laquelle l'avenir et les prochaines étapes de notre coopérative devront être définis.

Chers membres, pour conclure, je tiens à vous remercier. Un grand merci pour votre fidélité de longue date, votre soutien ainsi que pour les nombreuses discussions enrichissantes que nous avons eues lors de nos événements.

Je me réjouis de vous rencontrer en personne lors de l'un de nos événements.

Cordialement, et j'espère vous voir bientôt !

Martin Glaus
Président

JAHRESBERICHT DER GESCHÄFTSLEITUNG RAPPORT ANNUEL DE LA DIRECTION



2025 war geprägt von einem anspruchsvollen Marktumfeld. Der allgemeine Konsumrückgang sowie tiefere Umsätze bei Neukunden, aber auch Mitgliedern wirkten sich direkt auf das Ergebnis aus. Der Umsatz sank etwas weniger stark als in den Vorjahren, jedoch immer noch um 16,7 Prozent beziehungsweise rund 260'000 Franken auf neu 1,3 Millionen Franken.

Wir haben unsere strategischen Prioritäten geschärft: Umsatz stabilisieren, Sichtbarkeit erhöhen und gezielt neue Kundinnen und Kunden gewinnen. Dazu wurden Angebot, Verkaufs- und Marketingansätze konsequent angepasst und die Effizienz gesteigert.

Weinangebot und Lagerstrategie

Die vollständige Rücknahme des Weinlagers im Jahr 2024 hat sich bestätigt. Die Logistik ist heute klarer und effizienter: Versand und Abholung funktionieren ohne Doppelspurigkeiten. Unnötige Transporte und zusätzliche Ressourcen entfallen.

Das Sortiment wird laufend angepasst. Schwach drehende Artikel werden definiert und gezielt abgebaut. Neue Weine werden nur zurückhaltend aufgenommen, wenn bestehende Positionen ausverkauft werden.

Das Lager ist mit wenigen Lücken gut ausgelastet. Die Linie «raffiniert + authentisch» bewährt sich und erzielt stabile Verkäufe. Für 2026 wurde das Sortiment um drei Weine ergänzt. Zusätzlich wurde eine Weinreise im Frühjahr 2026 zu unseren Winzern im Piemont lanciert und erfreulicherweise rasch ausgebucht. Die Zusatzreise im Oktober 2026 ist aktuell noch buchbar.

Marketingstrategie

Die Reduktion auf zwei physische Hauptangebote («egb365» sowie «Schweizer Weine» mit Festtagsangebot) hat sich bewährt.

Den Wegfall kompensierten wir teilweise durch die rund vierzehntäglichen erscheinenden Newsletter mit klaren Aktionen, unterstützt durch Partner sowie Inhalte zu Weinen und Winzern.

Parallel wurde die Sichtbarkeit weiter ausgebaut: Google Ads, Social Media und regionale Inserate wurden intensiviert. Im Bieler Tagblatt wurde ein monatlicher Weinratgeber lanciert, der Wissen mit konkreten Weinempfehlungen verbindet.

Events wie die Expovino, das Einweihungsfest des Wandbilds sowie die Teilnahme an der Vinifera stärkten die Kundenbindung und Reichweite.

L'année 2025 a été marquée par un contexte de marché difficile. Le recul général de la consommation ainsi que la baisse du chiffre d'affaires chez les nouveaux clients, mais aussi chez les membres, ont eu un impact direct sur le résultat. Le chiffre d'affaires a baissé un peu moins fortement que les années précédentes, mais tout de même de 16,7 %, soit environ 260 000 francs, pour s'établir à 1,3 million de francs.

Nous avons affiné nos priorités stratégiques : stabiliser le chiffre d'affaires, accroître notre visibilité et acquérir de nouveaux clients de manière ciblée. À cette fin, l'offre ainsi que les approches commerciales et marketing ont été systématiquement adaptées et l'efficacité a été améliorée.

Gamme de vins et stratégie de stockage

Le rapatriement complet du stock de vins en 2024 a été confirmé. La logistique est aujourd'hui plus claire et plus efficace : les expéditions et les enlèvements s'effectuent sans chevauchements. Les transports inutiles et les ressources supplémentaires sont supprimés.

La gamme est constamment adaptée. Les articles à faible rotation sont identifiés et progressivement supprimés. Les nouveaux vins ne sont achetés qu'avec parcimonie lorsque les stocks existants sont épuisés.

Le stock est bien rempli, avec peu de ruptures. La gamme «raffinée + authentique» fait ses preuves et enregistre des ventes stables. Pour 2026, trois vins ont été ajoutés à la gamme. De plus, un voyage œnologique chez nos vignerons du Piémont, prévu au printemps 2026, a été lancé et, heureusement, s'est rapidement affiché complet. Le voyage supplémentaire prévu en octobre 2026 est encore disponible à la réservation.

Stratégie marketing

La réduction à deux offres physiques principales («egb365» et «Vins suisses» avec une offre pour les fêtes) a fait ses preuves.

Nous avons partiellement compensé cette suppression par des newsletters paraissant environ tous les quinze jours, proposant des promotions claires, soutenues par des partenaires, ainsi que des articles sur les vins et les vignerons.

Parallèlement, nous avons continué à renforcer notre visibilité : nous avons intensifié notre présence sur Google Ads, les réseaux sociaux et dans les annonces régionales. Dans le Bieler Tagblatt, nous avons lancé un guide mensuel sur le vin qui allie connaissances et recommandations concrètes.

Mitglieder- und Kundenentwicklung

Per 31. Dezember 2025 zählte die Genossenschaft 8'728 Mitglieder und 3'504 Kundinnen und Kunden ohne Mitgliedschaft.

72 Neumitglieder standen 225 Austritten (auf Wunsch oder verstorben) gegenüber. Zusätzlich wurden 312 neue Kundinnen und Kunden ohne Mitgliedschaft gewonnen.

Die Basis bleibt stabil, gleichzeitig zeigt sich die demografische Herausforderung klar.

Sparmassnahmen und Organisation

Nach der Reduktion um 70 Stellenprozente im Jahr 2024 wurden im Berichtsjahr weitere 105 Stellenprozente abgebaut.

In Spitzenzeiten konnten wir auf die wertvolle Unterstützung von Mithelfenden zählen. Dennoch bewegte sich die Organisation über weite Strecken an der Belastungsgrenze.

Besonders bei Abwesenheiten zeigte sich die geringe Reserve. Im November führte der gleichzeitige Ausfall von zwei Mitarbeitenden zu Mehrbelastung des verbleibenden Personals, offenen Pendenzen und steigenden Überzeiten.

Diese Situation macht deutlich, dass die aktuelle Personalausstattung langfristig nicht tragfähig ist.

Ausblick 2026

Die belastende Personalsituation wurde erkannt. Ab Frühling 2026 ist daher eine leichte Erhöhung um 30 Stellenprozente geplant, um Stabilität und Leistungsfähigkeit sicherzustellen.

Im Rahmen des Sortiments «raffiniert + authentisch» ist ein gezielter Ausbau im Bereich Bordeaux geplant. Zusätzliche Formate wie Weinreisen und Degustationsanlässe bleiben zentrale Hebel für Differenzierung und Kundenbindung.

Fazit

Das Umfeld bleibt herausfordernd: rückläufiger Konsum und eine alternde Mitgliedschaft prägen die Entwicklung.

Die eingeleiteten Massnahmen zeigen Wirkung, reichen jedoch nicht aus, um die strukturellen Herausforderungen zu kompensieren.

Wir gehen die kommenden Aufgaben mit klarem Blick an – fokussiert, konsequent und im Bewusstsein, dass weitere Anpassungen notwendig sein werden.

Sandra Brawand

Geschäftsführerin und Vizepräsidentin

Des événements tels que l'Expovino, la fête d'inauguration de la fresque murale ainsi que la participation à Vinifera ont renforcé la fidélisation de la clientèle et notre portée.

Évolution du nombre de membres et de clients

Au 31 décembre 2025, la coopérative comptait 8'728 membres et 3'504 clients non membres.

72 nouvelles adhésions ont été enregistrées, contre 225 départs (sur demande ou pour cause de décès). En outre, 312 nouveaux clients non membres ont été acquis.

La base reste stable, mais le défi démographique apparaît clairement.

Mesures d'économie et organisation

Après une réduction de 70 % des effectifs en 2024, 105 % supplémentaires ont été supprimés au cours de l'exercice dernier.

Pendant les périodes de pointe, nous avons pu compter sur le précieux soutien de bénévoles. L'organisation a néanmoins fonctionné à la limite de ses capacités pendant de longues périodes.

Le manque de réserves s'est particulièrement fait sentir en cas d'absences. En novembre, l'absence simultanée de deux collaborateurs a entraîné une charge de travail supplémentaire pour le personnel restant, des dossiers en suspens et une augmentation des heures supplémentaires.

Cette situation montre clairement que l'effectif actuel n'est pas viable à long terme.

Perspectives pour 2026

La situation critique en matière de personnel a été reconnue. À partir du printemps 2026, une légère augmentation de 30 % des effectifs est donc prévue afin de garantir la stabilité et l'efficacité.

Dans le cadre de la gamme «raffiné + authentique», une expansion ciblée est prévue dans le segment du Bordeaux.

Des événements supplémentaires tels que des voyages œnologiques et des dégustations restent des leviers essentiels pour la différenciation et la fidélisation de la clientèle.

En conclusion

Le contexte reste difficile : le recul de la consommation et le vieillissement de nos adhérents influent sur notre évolution. Les mesures mises en place portent leurs fruits, mais elles ne suffisent pas à compenser les défis structurels.

Nous abordons les tâches à venir avec lucidité, en restant concentrés et cohérents, tout en sachant que d'autres ajustements seront nécessaires.

Sandra Brawand

Directrice générale et vice-présidente

DER GESCHÄFTSVERLAUF IM RESSORT WEIN 2025 ÉVOLUTION DES AFFAIRES DANS LE SECTEUR VIN EN 2025



In der Schweiz zeigte sich die Situation günstiger als im Vorjahr. Die Produktion von Schweizer Weinen verzeichnete einen Anstieg auf 79.2 Millionen Liter (+2.3 %). Die Rotweine erlebten ein Plus von 4.1 % und die Weissweine stabilisierten sich bei 40 Millionen Litern. Der Marktanteil der Schweizer Weine erreichte rund 37.5 %, zwei Prozentpunkte mehr als im Jahr 2024. Die Qualität des Jahrgangs 2025 gilt als sehr vielversprechend.

Dieses gute Ergebnis der Schweizer Weine reicht jedoch nicht aus, um den allgemeinen Absatzrückgang auszugleichen. Dies bestätigt die Notwendigkeit, die Bemühungen zur Aufwertung, Anpassung des Angebots und Förderung der Schweizer Weine fortzusetzen.

Trotz einiger heftiger Gewitter und Trockenperioden in bestimmten Regionen haben sich die Erträge insgesamt wieder auf ein zufriedenstellendes Niveau eingependelt. Die Qualität des Jahrgangs 2025 gilt als sehr vielversprechend, mit konzentrierten und ausgewogenen Aromaprofilen.

Auf kommerzieller Ebene stand das Jahr im Zeichen der Konsolidierung und Optimierung des Sortiments. Gestützt auf Verkaufszahlen, Lagerumschlag und Deckungsbeiträge haben wir unser Portfolio weiter angepasst, um die Rentabilität zu verbessern und gleichzeitig ein stimmiges und attraktives Angebot sicherzustellen.

Die Lagerbewirtschaftung blieb ein wichtiger Fokus. Die vorgenommenen Anpassungen ermöglichten es, die Mengen besser auszubalancieren und zugleich die Verfügbarkeit strategisch wichtiger Produkte zu gewährleisten. Das Segment der 20-Liter-Bag-in-Box-Weine stellt weiterhin eine logistische und beschaffungstechnische Herausforderung dar, doch stabilere Partnerschaften haben deren Kontinuität und Qualität gesichert.

Beim Konsum bestätigt sich der Trend zu einem leichten Rückgang. Die Konsumenten legen zunehmend Wert auf Mass und Qualität. Premiumweine sowie Produkte mit starker regionaler Identität stossen auf wachsendes Interesse, während alkoholfreie Weine zwar langsam zulegen, auf unserem Markt jedoch weiterhin eine untergeordnete Rolle spielen. Trotz eines weiterhin dynamischen und teils unsicheren Marktumfelds blicken wir dank einer konsequenten Unternehmensführung, eines auf die Kundenbedürfnisse abgestimmten Angebots und eines konstanten Qualitätsanspruchs zuversichtlich in die Zukunft.

Aurélie Stefanizzi
Verantwortliche Einkauf & Kundenservice

En Suisse, la situation s'est révélée plus favorable que l'année précédente.

La production de vins suisses a enregistré une hausse pour atteindre 79,2 millions de litres (+2,3 %). Les vins rouges ont connu une augmentation de 4,1 % et les vins blancs se sont stabilisés à 40 millions de litres. La part de marché des vins suisses a atteint environ 37,5 %, soit deux points de pourcentage de plus qu'en 2024. La qualité du millésime 2025 est jugée très prometteuse.

Ce bon résultat des vins suisses ne suffit toutefois pas à compenser la baisse générale des ventes. Cela confirme la nécessité de poursuivre les efforts de valorisation, d'adaptation de l'offre et de promotion des vins suisses.

Malgré quelques épisodes d'orages violents et de sécheresse dans certaines régions, les rendements ont globalement retrouvé un niveau satisfaisant. La qualité des vins du millésime 2025 est jugée très prometteuse, avec des profils aromatiques concentrés et équilibrés.

Sur le plan commercial, l'année a été consacrée à la consolidation et à l'optimisation de l'assortiment. En nous appuyant sur les chiffres de vente, la rotation des stocks et la marge de couverture, nous avons poursuivi l'adaptation de notre portefeuille afin d'améliorer la rentabilité tout en maintenant une offre cohérente et attractive.

La gestion des stocks est restée un point d'attention important. Les ajustements réalisés ont permis de mieux équilibrer les volumes tout en garantissant la disponibilité des références stratégiques. Le segment des vins en bag-in-box de 20 litres continue de représenter un défi logistique et d'approvisionnement, mais des partenariats plus stables ont permis d'en assurer la continuité et la qualité.

En matière de consommation, la tendance à une légère baisse se confirme. Les consommateurs accordent davantage d'importance à la modération et à la qualité. Les vins premium et les produits à forte identité régionale suscitent un intérêt croissant, tandis que les vins sans alcool progressent lentement mais restent encore marginaux sur notre marché.

Malgré un environnement de marché toujours dynamique et parfois incertain, nous abordons l'avenir avec confiance grâce à une gestion rigoureuse, une offre adaptée aux attentes des consommateurs et une attention constante portée à la qualité.

Aurélie Stefanizzi
Responsable des achats & service clientèle

NACHHALTIGKEIT DÉVELOPPEMENT DURABLE

Im Bereich der Nachhaltigkeit führten wir nachfolgende Tätigkeiten durch.

Korken-Recycling

Zur Schonung der Korkeichen bieten wir seit Jahren unser Korken-Recycling an. Neu liefern wir die gesammelten Korken an die Stalldrang GmbH, welche die Korken zur Totalsanierung der Schlössli Schüür in Kirchdorf einsetzen. Aus Korkgranulat, Lehm aus Baugruben und Wasser werden in Handarbeit Bausteine für die Sanierung erstellt – eine so geniale wie einfache Methode mit Bestand.

Photovoltaik-Anlagen

Weiterhin betreiben wir erfolgreich unsere Photovoltaik-Anlagen auf unseren Liegenschaften an der Schwanengasse und auf dem Werkhof der Stadt Biel/Bienne. Mit diesem Engagement produzieren wir sauberen Solarstrom für rund 37 Wohnungen und unterstützen die schweizerische Energiestrategie.

CO² Kompensation

Grundsätzlich benutzen wir auf Dienstreisen den öffentlichen Verkehr. Reisen mit fossil betriebenen Verkehrsmitteln werden nach den myclimate-Grundsätzen www.myclimate.org CO² kompensiert. Dieser Betrag wurde unserem Nachhaltigkeitsfonds gutgeschrieben.

Dans le domaine du développement durable, nous avons conduit les actions suivantes.

Recyclage des bouchons

Afin de préserver les chênes-lièges, nous proposons depuis des années notre programme de recyclage des bouchons en liège. Désormais, nous livrons les bouchons collectés à la société Stalldrang GmbH, qui les utilise pour la rénovation complète de la Schlössli Schüür à Kirchdorf. À partir de granulés de liège, d'argile provenant des fouilles et d'eau, des briques sont fabriquées à la main pour la rénovation – une méthode aussi ingénieuse que simple et durable.

Installations photovoltaïques

Nous continuons par ailleurs à exploiter avec succès nos installations photovoltaïques situées sur nos immeubles de la rue des Cygnes et sur le dépôt de la ville de Bienne. Grâce à cet engagement, nous produisons de l'électricité solaire propre pour environ 37 logements et soutenons la stratégie énergétique suisse.

Compensation CO²

En principe, nous utilisons les transports en commun lors de nos déplacements professionnels. Les trajets effectués avec des moyens de transport fonctionnant aux énergies fossiles sont compensés en CO².



Neues «raffiniert + authentisch» Sortiment

Mit unserem neuen Sortiment trifft Glaubwürdigkeit auf Nachhaltigkeit. Dabei stehen bekannte, bestens etablierte Regionen in Europa im Fokus. Mit Winzerinnen, welche noch nicht zuoberst auf der Liste aller Weinenthusiasten stehen. Alle zusammen Familienbetriebe, welche ihre Weingüter mit viel Engagement nach biologischen Grundsätzen führen.

Mit einem Franken pro verkaufte Flasche unterstützen wir dabei nachhaltige Projekte.

Unterstütztes Nachhaltigkeitsprojekt – Schlössli-Schüür Kirchdorf

Die Stalldrang GmbH will mit einer fast schon utopischen Vision die über 300 Jahre alte Schlössli-Schüür in Kirchdorf (BE) aus ihrem Dornröschenschlaf erwecken. Es soll ein Ort der gelebten Nachhaltigkeit, in dem gemeinschaftlicher, inklusiver und ökologischer Lebens-, Arbeits-, Kultur-, Bildungs- und Erholungsraum entstehen. Nebst unterschiedlich grossen Tiny Wohneinheiten und gemeinschaftlich genutzten Räumen entstehen im historischen Sockelgeschoss zwei Chambres d'Hôtes.

Dieses Projekt wird von dem Kollektiv mit viel Herzblut und persönlichem Engagement umgesetzt. Dabei liegt ein Hauptfokus auf Kreislaufwirtschaft in verschiedensten Bereichen. Mehr unter www.stalldrang-kirchdorf.ch

Als Premiumpartner dürfen wir die Stalldrang GmbH mit einem jährlichen Beitrag aus unserem Nachhaltigkeitsfonds und natürlich mit unseren Korzen unterstützen.

*Martin Glaus
Präsident*

conformément aux principes de myclimate www.myclimate.org. Ce montant a été crédité sur notre fonds de développement durable.

Nouvelle gamme «raffinée + authentique»

Avec notre nouvelle gamme, crédibilité rime avec durabilité. Nous mettons l'accent sur des régions européennes réputées et bien établies et avec des vigneronnes qui ne figurent pas encore en tête de liste des amateurs de vin. Il s'agit exclusivement d'exploitations familiales qui gèrent leurs vignobles avec beaucoup d'engagement, selon les principes de l'agriculture biologique.

Pour chaque bouteille vendue, nous reversons un franc à des projets durables.

Projet de développement durable soutenu – Schlössli-Schüür à Kirchdorf

Avec une vision presque utopique, la société Stalldrang GmbH souhaite sortir de son sommeil de Belle au bois dormant le Schlössli-Schüür de Kirchdorf (BE), vieux de plus de 300 ans. L'objectif est d'en faire un lieu où la durabilité est une réalité, dans lequel s'épanouiront des espaces communautaires, inclusifs et écologiques dédiés à la vie, au travail, à la culture, à la formation et aux loisirs. Outre des micro-logements de différentes tailles et des espaces communs, deux chambres d'hôtes seront mises à disposition au rez-de-chaussée historique.

Ce projet est mené par le collectif avec beaucoup de passion et d'engagement personnel. Il met principalement l'accent sur l'économie circulaire dans divers domaines. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.stalldrang-kirchdorf.ch

En tant que partenaire premium, nous avons le plaisir de soutenir la société Stalldrang GmbH par le biais d'une contribution annuelle issue de notre fonds dédié au développement durable et, bien sûr, grâce à nos bouchons.

*Martin Glaus
Président*

2025 – DIE EGB IM ZEICHEN VON WEIN UND BEGEGNUNG 2025 – L'EGB SOUS LE SIGNE DU VIN ET DES RENCONTRES?



*Ein vielseitiges Veranstaltungsprogramm, geprägt von fachlicher Kompetenz und genussvollen Erlebnissen, ermöglichte es uns, unsere Werte erlebbar zu machen und unsere Präsenz in unterschiedlichen Formaten weiter zu stärken. Dank des grossen Engagements unserer Mitarbeitenden sowie der Unterstützung zahlreicher HelferInnen konnten wir zahlreiche Events erfolgreich umsetzen. Dabei standen nicht nur unsere Weine im Mittelpunkt, sondern insbesondere auch der persönliche Austausch mit unserer Kundschaft. So entstanden wertvolle Begegnungen und gemeinsame Erlebnisse, die unsere Leidenschaft für Wein auf authentische Weise widerspiegeln.
Nachfolgend ein Überblick über die wichtigsten Anlässe in chronologischer Reihenfolge:*

30. & 31. Januar – egb-EXPOVINO, Bieler Kongresshaus
Die egb-EXPOVINO bildete den Auftakt ins Eventjahr und stellte einmal mehr einen zentralen Höhepunkt dar. Mit über 200 Weinen aus acht Ländern sowie 22 Spirituosen bot die Veranstaltung einen umfassenden Einblick in unser Sortiment. Die persönliche Anwesenheit von 14 Gastwinzerinnen und -winzern ermöglichte einen direkten Austausch und verlieh dem Anlass eine besondere Authentizität.

29. & 30. März – Wine-Art Festival, Farelhaus Biel/Bienne

In einem kreativen Umfeld, das Wein und Kunst miteinander verbindet, präsentierten wir gemeinsam mit zwei Partnerwinzern ausgewählte Weine. Die Veranstaltung bot eine inspirierende Plattform, um neue Zielgruppen anzusprechen und bestehende Kontakte in einem aussergewöhnlichen Rahmen zu pflegen.

3. April – Degustation Bio-Weine, egb-Vinamorphose
Diese Degustation widmete sich dem Thema Nachhaltigkeit im Weinbau. Die Teilnehmenden erhielten Einblicke in biologische Produktionsweisen und konnten charakterstarke Weine entdecken, die den verantwortungsvollen Umgang mit Natur und Ressourcen widerspiegeln.

2. & 3. Mai – Week of Whisky, Studen BE

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit Monnier Trading AG ergänzten wir diesen Anlass mit einer Auswahl unserer Weine. Die Kombination unterschiedlicher Genusswelten eröffnete neue Perspektiven und sprach ein breites Publikum an.

*Un programme d'événements varié, marqué par une compétence professionnelle et des moments de plaisir, nous a permis de donner vie à nos valeurs et de renforcer encore notre présence à travers différents formats. Grâce à l'engagement sans faille de nos collaborateurs et au soutien de nombreux bénévoles, nous avons pu organiser avec succès de nombreux événements. Ces derniers n'ont pas seulement mis nos vins à l'honneur, mais ont surtout favorisé les échanges personnels avec notre clientèle. C'est ainsi que sont nées des rencontres précieuses et des expériences communes qui reflètent de manière authentique notre passion pour le vin.
Voici un aperçu des événements les plus importants par ordre chronologique :*

30 et 31 janvier – egb-EXPOVINO, Palais des congrès de Bienne

L'egb-EXPOVINO a marqué le coup d'envoi de l'année événementielle et a, une fois de plus, constitué un moment fort. Avec plus de 200 vins provenant de huit pays ainsi que 22 spiritueux, cet événement a offert un aperçu complet de notre gamme. La présence de 14 vignerons et vigneronnes invités a permis des échanges directs et a conféré à l'événement une authenticité particulière.

29 et 30 mars – Wine-Art Festival, Maison Farel, Bienne

Dans un cadre créatif alliant vin et art, nous avons présenté une sélection de vins en collaboration avec deux vignerons partenaires. Cet événement a constitué une plateforme inspirante pour toucher de nouveaux publics et entretenir les contacts existants dans un cadre exceptionnel.

3 avril – Dégustation de vins bio, egb-Vinamorphose

Cette dégustation était consacrée au thème de la durabilité dans la viticulture. Les participants ont pu se familiariser avec les méthodes de production biologique et découvrir des vins de caractère qui reflètent une gestion responsable de la nature et des ressources.

2 et 3 mai – Semaine du whisky, Studen BE

Dans le cadre de notre collaboration avec Monnier Trading SA, nous avons complété cet événement par une sélection de nos vins. La combinaison de différents saveurs a ouvert de nouvelles perspectives et a séduit un large public.

**8. Mai – «Autour du monde» / «Rund um die Welt»,
egb-Vinamorphos**

Die Teilnehmenden begaben sich auf eine degustative Reise durch verschiedene Weinregionen der Welt. Der Anlass verdeutlichte die Vielfalt internationaler Weinstile und bot spannende Einblicke in unterschiedliche Herkunftsgebiete.

27. Juni – Georgien: Die Wiege des Weins, St. Moritz GR

In Kooperation mit der ANAV Sektion Oberengadin stand ein traditionsreiches Weinland im Mittelpunkt. Ein Fachvortrag der egb, begleitet von einem Menü und der Degustation von zehn Weinen, vermittelte fundierte Einblicke in die Ursprünge des Weinbaus.

28. Juni – Dorfmärkt Worben

Mit einem eigenen Stand nutzten wir die Gelegenheit, unsere Produkte in einem lokalen und persönlichen Umfeld zu präsentieren und den direkten Austausch mit der Bevölkerung zu pflegen.

5. Juli – Sommerfest Second Hand Style, Lyss

Im Rahmen dieses sommerlichen Anlasses präsentierten wir ausgewählte saisonale Weine in entspannter Atmosphäre.

8 mai – « Autour du monde », egb-Vinamorphose

Les participants ont entrepris un voyage gustatif à travers différentes régions viticoles du monde. Cet événement a mis en lumière la diversité des styles de vins internationaux et a offert un aperçu passionnant des différentes régions d'origine.

27 juin – Géorgie : le berceau du vin, St-Moritz GR

En collaboration avec la section de l'ANAV (Association Nationale des Amis du Vin) de la Haute-Engadine, l'accent a été mis sur une région viticole riche en traditions. Une présentation spéciale de l'egb, accompagnée d'un repas et d'une dégustation de dix vins, a permis de mieux comprendre les origines de la viticulture.

28 juin – Marché villageois de Worben

Grâce à notre propre stand, nous avons saisi l'occasion de présenter nos produits dans un cadre local et convivial, et d'entretenir un dialogue direct avec la population.

5 juillet – Fête estivale « Second Hand Style », Lyss

Dans le cadre de cet événement estival, nous avons présenté une sélection de vins de saison dans une ambiance détendue.



23. August – Einweihung Wandbild, EGB Biel/Bienne

Die Einweihung des vom Bieler Graffiti- und Mural-Künstler Tarkin gestalteten Wandbildes an unserem Standort verband Kunst und Wein auf besondere Weise. Gemeinsam mit Winzern aus der Region Bielersee sowie aus dem Piemont wurde der Anlass durch Degustationen und Führungen durch die egb-Lokalitäten abgerundet.

25. September – Swiss Wines: Tour de Suisse, egb-Vinamorphose

Diese Degustation widmete sich der Vielfalt des Schweizer Weinbaus und bot einen repräsentativen Überblick über verschiedene Regionen und Stilrichtungen.

9. Oktober – Swiss Wines: Terroir des vins Neuchâtel, egb-Vinamorphose

Im Fokus standen die Weine aus der Region Neuchâtel, deren Charakter durch das Zusammenspiel von Terroir und Tradition geprägt ist.

22. – 26. Oktober – Vinifera Biel/Bienne

Mit der Teilnahme an der Vinifera kehrten wir nach zweijähriger Pause auf eine wichtige Plattform zurück und nutzten die Gelegenheit, unser Sortiment einem breiten Publikum zu präsentieren.

27. November – Masterclass mit Yves Beck, egb-Vinamorphose

Die Masterclass mit Yves Beck, dem renomierten Weinkritiker und Weinjournalist, bot vertiefte Einblicke in die professionelle Degustation und die sensorische Analyse von Weinen und richtete sich an ein fachlich interessiertes Publikum.

5. & 6. Dezember – Weihnachts-Degustation, egb-Vinamorphose

Den Abschluss bildete die traditionelle Weihnachts-Degustation, bei der ausgewählte Weine für die Festtage im Mittelpunkt standen und das Eventjahr stimungsvoll ausklang.

Unsere Veranstaltungen sind ein zentraler Bestandteil unserer Tätigkeit. Sie schaffen Raum für Begegnungen, fördern den persönlichen Austausch und stärken die nachhaltige Bindung zu unserer Kundschaft. Wir freuen uns darauf, auch künftig genussvolle Erlebnisse zu gestalten.

*Thomas Sollberger
Mitglied der Verwaltung - Marketing*

23 août – Inauguration de la fresque murale, EGB/Bienne

L'inauguration de la fresque murale réalisée par Tarkin, artiste spécialisé dans le graffiti et les peintures murales originaire de Bienne, sur notre site a su allier art et vin d'une manière tout à fait particulière. En collaboration avec des vignerons de la région du lac de Bienne et du Piémont, l'événement a été agrémenté de dégustations et de visites guidées des locaux de l'egb.

25 septembre – Vins suisses : Tour de Suisse, egb-Vinamorphose

Cette dégustation était consacrée à la diversité de la viticulture suisse et offrait un aperçu représentatif des différentes régions et styles.

9 octobre – Swiss Wines : Terroir des vins de Neuchâtel, egb-Vinamorphose

L'accent a été mis sur les vins de la région de Neuchâtel, dont le caractère est façonné par l'interaction entre le terroir et la tradition.

Du 22 au 26 octobre – Vinifera Biel/Bienne

En participant à la Vinifera, nous avons fait notre retour sur une plateforme importante après deux ans d'absence et avons saisi cette occasion pour présenter notre assortiment à un large public.

27 novembre – Masterclass avec Yves Beck, egb-Vinamorphose

La Masterclass animée par Yves Beck, critique et journaliste œnologique de renom, a permis d'approfondir les connaissances en matière de dégustation professionnelle et d'analyse sensorielle des vins ; elle s'adressait à un public averti.

5 et 6 décembre – Dégustation de Noël, egb-Vinamorphose

Pour clôturer l'année, la traditionnelle dégustation de Noël a mis à l'honneur une sélection de vins pour les fêtes, marquant ainsi la fin de cette année riche en événements dans une ambiance chaleureuse. Nos événements constituent un élément central de notre activité. Ils favorisent les rencontres, encouragent les échanges personnels et renforcent les liens durables avec notre clientèle. Nous nous réjouissons de continuer à organiser des expériences agréables à l'avenir.

*Thomas Sollberger
Membre de la direction - Marketing*

JAHRESRECHNUNG 2025 COMPTES ANNUELS 2025



Das Rechnungsjahr 2025 schliesst mit einem Aufwandüberschuss von CHF 245'000 ab und verbessert sich damit um gut CHF 130'000 gegenüber dem Vorjahr.

Die nachfolgend dargestellten Faktoren haben das Jahresergebnis 2025 wesentlich geprägt.

Die seit dem Jahr 2021 umgesetzte neue Angebotsstrategie (ständig verfügbare Weine aus dem Angebot egb365) und Gratisversände ab CHF 250 wurde auch per 2025 weitergeführt. Erneut musste ein deutlicher Umsatzrückgang von 16,7% hingenommen werden. Dank erheblich tieferer Ausgaben für Frachten und Porti konnte dennoch ein um rund CHF 73'000 höherer Bruttogewinn erwirtschaftet werden. Durch einen sehr sorgfältigen und konsequenten Umgang mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gelang es zudem, die Betriebsaufwendungen gegenüber dem Vorjahr weiter zu senken. Die aufgrund der anhaltend anspruchsvollen Geschäftslage notwendigen Restrukturierungsmassnahmen, insbesondere im Personalbereich, führten zu Einsparungen von insgesamt rund CHF 100'000 gegenüber der Vorjahresrechnung.

Der Liegenschaftserfolg beläuft sich auf rund CHF 173'000 und liegt damit etwa CHF 30'000 unter dem Vorjahreswert. Beim Vergleich dieses Ergebnisses ist der Systemwechsel bei den Abschreibungen zu berücksichtigen. Ab 2025 werden die Abschreibungen auf Liegenschaften und Solaranlage in der Höhe von CHF 33'000 der Liegenschaftsrechnung belastet. In den Vorjahren waren sie dem Betriebsergebnis (EBIT) zugeordnet. Da im vorliegenden Rechnungsergebnis bewusst auf Bilanzbereinigungen verzichtet

L'exercice 2025 s'achève sur un excédent de dépenses de 245'000 CHF, soit une amélioration de plus de 130'000 CHF par rapport à l'année précédente.

Les facteurs présentés ci-dessous ont fortement influencé le résultat annuel de 2025.

La nouvelle stratégie commerciale mise en œuvre depuis 2021 (vins de la gamme egb365 disponibles en permanence) et la livraison gratuite à partir de CHF 250 ont été maintenues en 2025. Une nouvelle baisse significative du chiffre d'affaires de 16,7 % a dû être enregistrée. Grâce à une réduction considérable des dépenses liées au fret et aux frais de port, un bénéfice brut supérieur d'environ 73'000 CHF a néanmoins pu être réalisé.

Grâce à une gestion très rigoureuse et cohérente des ressources disponibles, nous avons par ailleurs réussi à réduire encore les charges d'exploitation par rapport à l'année précédente. Les mesures de restructuration rendues nécessaires par la conjoncture économique toujours difficile, notamment en matière de personnel, ont permis de réaliser des économies d'environ 100'000 CHF par rapport aux comptes de l'année précédente.

Le résultat immobilier s'élève à environ 173'000 CHF, soit environ 30'000 CHF de moins que l'année précédente. Lors de la comparaison de ce résultat, il convient de tenir compte du changement de méthode comptable concernant les amortissements. À partir de 2025, les amortissements sur les biens immobiliers et l'installation solaire, d'un montant de 33'000 CHF, seront imputés au compte immobilier. Au cours des années précédentes, ils étaient affectés au résultat d'exploitation (EBIT). Étant donné que

Jahr Année	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019
Umstanz Wein in CHF Chiffre d'affaires du vin en CHF	1 297 000	1 557 000	2 019 000	2 617 000	3 098 000	3 527 000	3 929 000
Abweichung zum Vorjahr in CHF Différence par rapport à l'année précédente en CHF	-260 000	-462 000	-598 000	-481 000	-429 000	-402 000	-441 000
Abweichung zum Vorjahr in % Différence par rapport à l'année précédente en %	-16.7%	-22.9%	-22.9%	-15.5%	-12.2%	-10.2%	-10.1%
Rechnungsergebnis Résultat comptable	-245 000	-375 000	-333 000	-360 000	-546 000	6 000	10 000

wurde, liegen die ausserordentlichen Erträge rund CHF 35'000 unter diesen des Vorjahres.

Die Erlöse aus dem Weinhandel verminderten sich gegenüber dem Vorjahr um CHF 260'000. Gemessen am Umsatz von rund CHF 1.3 Millionen entspricht dies einem Rückgang von 16.7% und fällt damit geringer aus als in den beiden vorangegangenen Jahren.

Die vorhergehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Erlöse aus dem Weinhandel in den letzten Jahren.

Die Verwaltung der EGB ist stets bestrebt, ihren Genossenschaftlern möglichst günstige Weinpreise anzubieten. Dabei wurde und wird die Marge sehr knapp berechnet und es konnte bis ins Jahr 2020 ein mindestens ausgeglichenes Rechnungsergebnis ausgewiesen werden. Der in den letzten Jahren stetig rückläufige Umsatz hatte zur Folge, dass sich die EGB dem Markt anpassen musste. Dies geschah einerseits mit Massnahmen, wie einem ständig verfügbaren Angebot, Gratisversänden ab einer bestimmten Bestellsumme und andererseits wurde versucht mit zusätzlichen Marketingmassnahmen diesen Trend zu brechen und wieder höhere Umsatzzahlen zu erreichen. Diese Bemühungen wurden in den Jahren 2021 bis 2025 nicht belohnt.

Ausblick

Das oberste Ziel der Verwaltung ist es weiterhin, die EGB als Weinhändler am Leben zu erhalten und den Genossenschaftlern und Kunden Weine zu vorteilhaften Preisen anzubieten, aber auch unsere Lieferanten, Partner und Mitarbeitenden fair zu entschädigen. Das im Geschäftsjahr 2025 erzielte Ergebnis des Weinhandels mit einem Defizit von CHF 422'000 (ohne Ergebnis Liegenschaftsrechnung) liegt jedoch noch erheblich unter der von der Verwaltung definierten Mindestzielgrösse (Negatives Betriebsergebnis im Weinhandel von maximal CHF 200'000) per 31. Dezember 2026. Auf der Aufwandseite konnten die identifizierten Kostensenkungsmassnahmen umgesetzt werden. Die verbleibenden Einsparpotenziale sind gering und lassen keine substanziellen weiteren Reduktionen zu. Die einzige Möglichkeit die angestrebte Zielgrösse zu erreichen, liegt in einer Kehrtwende bei den stets rückläufigen Umsatzzahlen. Sollte sich der Umsatztrend in der ersten Jahreshälfte 2026 fortsetzen und keine Trendumkehr stattfinden, wird die Verwaltung im Sommer 2026 zu entscheiden haben, ob und wie ein weiterer Auftritt der EGB am Weinmarkt über das Jahr 2026 hinaus möglich ist.

Dominik Rhiner
Finanzen und Immobilien

l'on a délibérément renoncé à des ajustements du bilan dans le présent résultat comptable, les produits exceptionnels sont inférieurs d'environ 35'000 CHF à ceux de l'année précédente.

Les recettes issues du commerce du vin ont diminué de 260'000 CHF par rapport à l'année précédente. Sur un chiffre d'affaires d'environ 1.3 million de CHF, cela correspond à une baisse de 16,7 %, qui s'avère donc moins importante que celle enregistrée au cours des deux années précédentes. Le tableau précédent présente l'évolution des recettes issues du commerce du vin au cours des dernières années.

Années précédentes

L'administration de l'EGB s'efforce en permanence de proposer à ses coopérateurs des prix du vin aussi avantageux que possible. La marge a toujours été calculée de manière très serrée, ce qui a permis d'afficher un résultat comptable au moins équilibré jusqu'en 2020. La baisse constante du chiffre d'affaires ces dernières années a contraint l'EGB à s'adapter au marché. Cela s'est traduit, d'une part, par des mesures telles qu'une offre disponible en permanence et la gratuité des frais de port à partir d'un certain montant de commande et, d'autre part, par des efforts visant à inverser cette tendance et à retrouver des chiffres d'affaires plus élevés grâce à des mesures marketing supplémentaires. Ces efforts n'ont pas été récompensés entre 2021 et 2025.

Perspectives

L'objectif premier de l'administration reste de maintenir l'EGB en tant que négociant en vins et de proposer des vins à des prix avantageux aux coopérateurs et aux clients, tout en rémunérant équitablement nos fournisseurs, nos partenaires et nos collaborateurs. Le résultat du commerce du vin réalisé au cours de l'exercice 2025, qui affiche un déficit de 422'000 CHF (hors résultat du compte immobilier), reste toutefois nettement inférieur à l'objectif minimum défini par l'administration (résultat d'exploitation négatif dans le commerce du vin de 200'000 CHF au maximum) au 31 décembre 2026. Du côté des charges, les mesures de réduction des coûts identifiées ont pu être mises en œuvre. Les potentiels d'économies restants sont faibles et ne permettent pas de nouvelles réductions substantielles. La seule possibilité d'atteindre l'objectif visé réside dans un renversement de tendance des chiffres d'affaires en baisse constante. Si la tendance du chiffre d'affaires se poursuit au premier semestre 2026 et qu'aucun renversement de tendance ne se produit, l'administration devra décider à l'été 2026 si et comment une poursuite de la présence de l'EGB sur le marché du vin au-delà de l'année 2026 est possible.

Dominik Rhiner
Finances et immobilier

ERFOLGSRECHNUNG IN CHF
RÉSULTATS DES COMPTES EN CHF

	2025	2024
Nettoertrag aus Lieferungen und Leistungen Revenu net des livraisons et prestations	1 340 118	1 618 267
Warenaufwand Achats, charges marchandises	-795 503	-1 020 870
Frachten, Porti Fret, frais de port	-141 367	-268 562
Einfuhrzölle, Eingangsspedition, Dienstleistungen, Skonti Droits d'importation, expéditions entrantes, escomptes	-43 452	-41 848
Bruttogewinn Bénéfice brut	359 797	286 986
Personalaufwand Charges de personnel	493 925	597 115
Raumaufwand Charges des locaux	42 923	45 085
Unterhalt und Reparaturen Entretien et réparations	57 844	66 243
Sachversicherungen Assurances de biens, taxes	9 588	17 052
Büro- und Verwaltungsaufwand Charges de bureau et administration	73 036	96 247
Reklame, Akquisition Publicité et acquisitions	97 494	51 713
Total Betriebsaufwand Total des charges d'exploitation	774 811	873 454
Betriebsergebnis I (EBITDA) Résultat d'exploitation 1 (EBITDA)	-415 014	-586 468
Abschreibungen Amortissements	-7 804	-40 719
Betriebsergebnis II (EBIT) Résultat d'exploitation 2 (EBIT)	-422 817	-627 187
Finanzerfolg Résultat financier	8 242	18 667
Liegenschaftserfolg Revenu des immeubles	173 020	202 680
Ausserordentlicher Erfolg Résultat exceptionnel	- 3 363	31 189
Unternehmensverlust vor Steuern Perte entreprise avant impôts	-244 919	-374 650
Steuern Impôts	142	-625
Jahresverlust Perte d'entreprise	-244 777	-375 275

BILANZ 2025 IN CHF (AKTIVEN + PASSIVEN)

BILAN 2025 EN CHF (ACTIFS + PASSIFS)

Aktiven Actifs	2025	2024
Flüssige Mittel Liquidités	1 603 770	1 789 001
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Créances sur ventes et prestations de services	25 775	43 486
Übrige Forderungen Autres créances	22 661	18 159
Vorräte und angefangene Arbeiten Stocks et travaux en cours	323 648	308 225
Aktive Rechnungsabgrenzung Actifs transitoires	44 225	42 482
Total Umlaufvermögen Total des actifs circulants	2 020 079	2 201 354
Mobile Sachanlagen Installations mobilières	22 001	25 001
Immobilie Sachanlagen Installations immobilières	2 489 753	2 522 753
Total Anlagevermögen Total des actifs immobilisés	2 511 754	2 547 754
TOTAL AKTIVEN TOTAL DES ACTIFS	4 531 833	4 749 108

Passiven Passifs	2025	2024
Schulden aus Lieferungen und Leistungen Engagements envers livraisons et prestations	103 484	88 880
Übrige Verbindlichkeiten Autres dettes	6 691	7 841
Passive Rechnungsabgrenzung Comptes de régularisation passifs	69 104	61 395
Total Kurzfristiges Fremdkapital Total des fonds étrangers à court terme	179 280	158 117
Hypotheken Hypothèques	1 550 000	1 550 000
Rückstellungen Provisions	687 320	682 422
Total Langfristiges Fremdkapital Capital étranger à long terme	2 237 320	2 232 422
Genossenschaftsvermögen Actifs de la coopérative	2 360 010	2 733 845
Gesetzliche Gewinnreserven Réserves légales de bénéfices	0	0
Verlustvortrag Pertes reportées	0	0
Jahreserlust Perte annuelle	-244 777	-375 275
Total Eigenkapital Total des fonds propres	2 115 233	2 358 570
TOTAL PASSIVEN TOTAL DES PASSIFS	4 531 833	4 749 108

GEWINNVERWENDUNG 2025

RÉPARTITION DU BÉNÉFICE 2025

Der zu verteilende Betrag setzt sich wie folgt zusammen:

Le montant à répartir se compose de:

Bezeichnung Dénomination	2025	2024
Genossenschaftsvermögen 01.01 Report de l'exercice précédent	2 358 570	2 732 065
Bezahlte Eintrittsgelder Frais d'admission payés	1 440	1 780
Genossenschaftsvermögen 31.12 vor Gewinnverwendung Actif de la coopérative au 31.12 avant répartition du bénéfice	2 360 010	2 733 845
Vortrag vom Vorjahr Report de l'exercice précédent	0	0
Jahresgewinn Bénéfice annuel	-244 777	-375 275
Zur Verfügung der Generalversammlung À disposition de l'Assemblée générale	-244 777	-375 275

Wir schlagen zur Verteilung vor:

Nous vous proposons la répartition suivante:

Auflösung gesetzliche Gewinnreserven Dissolution des réserves légales de bénéfices	0	0
Belastung Genossenschaftsvermögen Charge sur le patrimoine de la coopérative	244 777	375 275
Vortrag auf neue Rechnung Report sur le nouvel exercice	0	0

ENTSCHÄDIGUNG VERWALTUNG RÉMUNÉRATION DE L'ADMINISTRATION

Das Budget für die an der letzten Generalversammlung genehmigte Entschädigung für die Verwaltung (4 Mitglieder) für den Zeitraum vom Juni 2025 bis Mai 2026 im Betrag von CHF 101'280 wurde trotz der vielen zusätzlichen Arbeiten und Mehraufwände eingehalten.

Die finanziell schwierige Situation der Einkaufsgenossenschaft Biel ist den Mitgliedern der Verwaltung sehr bewusst und das Weiterbestehen der Genossenschaft eine Herzensangelegenheit. Aus diesem Grund ist jedes Mitglied der Verwaltung weiterhin bereit, wo möglich und nötig Mehrarbeiten zu leisten, ohne die Rechnung der Einkaufsgenossenschaft stärker zu belasten.

Le budget alloué à la rémunération du conseil d'administration (4 membres) pour la période allant de juin 2025 à mai 2026, d'un montant de 101'280 CHF, tel qu'approuvé lors de la dernière assemblée générale, a été respecté malgré l'importance du travail supplémentaire et des charges supplémentaires.

Les membres du comité de gestion sont pleinement conscients de la situation financière difficile de la coopérative d'achat de Biemme, et la pérennité de celle-ci leur tient particulièrement à cœur. C'est pourquoi chaque membre du comité de gestion reste disposé à effectuer des heures supplémentaires, dans la mesure du possible et si nécessaire, sans alourdir davantage les comptes de la coopérative d'achat.





EGB – Einkaufsgenossenschaft Biel
Schwanengasse 22 . Rue des Cygnes 22 . 2503 Biel/Bienne
032 365 94 13 . info@egbiel.ch . www.egbiel.ch