

DAS BESONDERE EINKAUFSERLEBNIS

Frisches und Feines vom Hofladen



Gerda und Fredy Elmiger-Schurtenberger aus Altwis bewirtschaften einen 18 ha Betrieb in der Talzone mit den Betriebszweigen Schweinemast, Schweinezucht, Ackerbau und Spezialkulturen.



Elmigers Hofladen bietet ein breites Spektrum an frischen und verarbeiteten Lebensmitteln.

Den Kunden stehen genügend Parkplätze zur Verfügung, sodass sie bequem im täglich geöffneten Laden einkaufen können.



Warum sollte der Kunde gerade zu uns in den Hofladen kommen anstatt im nahegelegenen Dorf beim Grossisten einzukaufen? Dem Kunden muss ein Mehrwert geschaffen werden, wie beispielsweise Exklusivität, Spezialitäten, Qualität, Erlebnis, Kompetenz, Emotionen. Gerade über Emotionen kann der Konsument wirkungsvoll abgeholt werden, denn das ländliche Leben interessiert viele Menschen.

Es ist wichtig, den Konsumenten genau zu erklären, weshalb sie für ein Produkt aus dem Hofladen evtl. mehr zahlen sollen als im Supermarkt. Der Kunde muss ein Vertrauensverhältnis aufbauen können, wobei der persönliche Kontakt eine wichtige Basis bildet.

Das Hofschild als Lockvogel

Die Zufahrt zum Hof sollte einfach zu finden sein. Dies kann mit Wegweisern oder Hofschildern gemacht werden. Ein Hofschild wirkt 24 Stunden und 365 Tage. Die meisten potenziellen Kunden sind mit dem Auto unterwegs und haben daher beim Vorbeifahren wenig Zeit zum Le-

sen. Die Tafel muss deshalb möglichst kompakte Informationen enthalten: Hofname, Verkaufsart, Öffnungszeiten, Angebot und allenfalls ein Qualitätssignet (Knospe, IP usw.). Dabei macht es Sinn, die Gestaltung der Tafel einheitlich zu halten, das heisst Schriftart, Logo, Farben und Bilder analog zu den anderen Werbesachen wählen (=Wiedererkennungseffekt). Für das Schild wählt man mit Vorteil ein wetterbeständiges Material, welches einfach zu pflegen ist und je nach Standort bei Dunkelheit beleuchtet werden kann. Es gibt auch Schriftfarben, die reflektieren. Ein sauberes und unversehrtes Hofschild ist die Visitenkarte des Hofladens!

Im neu erstellten und erweiterten Verkaufslokal werden Produkte aus dem eigenen Beeren-, Gemüse-, Acker- und Obstanbau verkauft.





Kann bzw. darf jede Bauernfamilie einen Hofladen in bestehende oder neue Gebäude bauen oder allenfalls vorhandenen Raum einfach dafür umnutzen? Die Wegleitung «Bauen ausserhalb der Bauzone» der Dienststelle Raum Wirtschaft (RAWI) des Kantons Luzern gibt darüber Auskunft.

Niemand möchte unbeabsichtigt den Hofplatz zuparken. Schilder, die Parkflächen ausweisen, auch ein schlichtes «P», helfen dem Kunden, sich zu orientieren. Im Zusammenhang mit den Wegweisern und den Hoftafeln sind die kantonalen «Wegleitungen für Strassenreklamen» zu beachten. Grundsätzlich sind fest verankerte Schilder bewilligungspflichtig. Die Gemeindeverwaltung oder das Raumplanungsamt geben über das genaue Vorgehen Auskunft.

Raumplanerische Überlegungen

Die Erstellung von Ökonomiegebäuden zur bodenabhängigen Bewirtschaftung, die für die Aufbereitung, Lagerung und den Verkauf regional hergestellter Erzeugnisse (Direktvermarktung) auf dem Bauernhof dienen, bedürfen einer Bewilligung. Für zonenkonforme Bauten bzw. Anlagen müssen beispielsweise folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- Mehr als 50 Prozent der Produkte müssen auf dem eigenen Betrieb hergestellt sein.
- Aufbereitung, Lagerung und Verkauf der Erzeugnisse müssen der ersten Verarbeitungsstufe entsprechen und dürfen nicht industrieller Art sein.
- Ein neues, zusätzliches Ökonomiegebäude kann nur bewilligt werden, wenn der Neubau für eine zweckmässige Bewirtschaftung notwendig ist und die gewünschten Ausmasse begründet sind (z.B. Bedarfsnachweis).
- Die Anlage darf keinen öffentlich-rechtlichen Bestimmungen entgegenstehen (z.B. Geruchs- und Lärmimmissionen).

Diverse Kanäle prüfen

Es wäre auch denkbar, mit dem Laden ins Dorf oder in die Stadt zu ziehen. Ein Online-Shop mit Postversand, Hauslieferdienst, der Wochenmarkt oder Lieferung an die Gastronomie sind weitere Möglichkeiten, die für den Verkauf der hofeigenen Produkte überprüft werden sollten.

Ladenöffnungszeiten

Seien es Laden- oder Etagengeschäfte, Warenhäuser, Magazine, Verkaufsareale, Ausleihen, Ablagen, fahrende Läden oder sonstige Geschäftsstellen: Die Ladenöffnungszeiten gelten grundsätzlich für alle gleichermassen. Das Gesetz sieht jedoch gewisse Ausnahmen vor. Offene Verkaufsstände fallen hingegen nicht unter das Gesetz und müssen sich deshalb nicht zwingend an die Ladenöffnungszeiten halten. Als solcher gilt ein Stand, welcher nicht mit umliegenden Geschäften konkurrenziert und über ein kleines Sortiment verfügt. Darunter fallen etwa Marroni-, Glace-, Kirschenstand am Strassenrand oder ein Stand auf einem Bauernhof. Der Hofladen ist jedoch auf jeden Fall ein Laden und kein Stand. Die zur

Bei der Beschriftung soll der Hintergrund hell und die Schriftfarbe dunkel sein (= guter Kontrast). Lesefreundlich ist, wenn das Wort mit einem Grossbuchstaben beginnt und dann klein weiter geschrieben ist.



Verfügung stehenden Ressourcen wie familiäre Situation, Standort, Platzverhältnisse und Produktangebot entscheiden über die Wahl der Verkaufsform. Bei Vollbedienung ist der persönliche Verkauf mit Bedienung und Beratung das wichtigste Marketinginstrument.

Gestaltung des Hofladens

Das Einrichtungskonzept harmoniert im Idealfall mit dem Sortiment und passt zum Stil des Hofladens. Mit einem durchdachten Innenausbau, einer passenden Einrichtung, guter Beleuchtung und einer wohl überlegten Platzierung und Anordnung der Produkte lässt sich dieses Ziel erreichen. 80 Prozent der Kaufentscheide fallen meist erst im Laden. Der Kunde, der den Laden betritt, sollte innerhalb der ersten drei Sekunden einen guten Überblick über das Hauptangebot gewinnen und in mässigem Tempo am gesamten Sortiment vorbei zur Kasse geleitet werden können.

Kernprodukte des Ladens sowie Artikel des täglichen Bedarfs sollen im Laden möglichst weit hinten platziert sein. Produkte, die thematisch zusammengehören, sind auch im Laden nebeneinander gut aufgehoben, z. B. Essig- und Ölfaschen. Gebinde und Taschen können als Werbeträger eingesetzt werden.

Gut gezeigt ist halb verkauft

Der Kunde schaut am liebsten geradeaus und leicht nach unten, somit weisen Produkte auf Augenhöhe die besten Kontaktchancen auf. Grundsätzlich gilt, dass man sich eher nach unten als nach oben orientiert. Es ist ideal, die Produkte vertikal zu präsentieren, d.h. gleichartige Artikel werden also untereinander aufgestellt. Somit erhält der Konsument eine schnelle Übersicht. Niemand bückt sich gerne, folglich soll man an solchen Stellen Produkte platzieren, die sowieso gekauft werden.

Eine regelmässige Regal- und Warenpflege ist ein Muss! Saisonale Artikel wie etwa Kirschen am besten auffallend präsentieren und mit aufgelegten Rezepten den Kaufentscheid fördern. Produktbroschüren oder Saisonlisten für Gemüse oder Früchte können übrigens bei entsprechenden Verbänden oder dem landwirtschaftlichen Informationsdienst (www.lid.ch) teilweise günstig bezogen werden.

Bedien- und unterhaltsfreundlich

Das Material des Mobiliars soll einfach zu reinigen sein. Dekoration mit Vorteil mit Bildern vom eigenen Hof, der Umgebung und saisonal veränderten Accessoires oder Blumen gestalten. In einen Hofladen gehören auf jeden Fall nur hochwertige Artikel! Ramsch- und Massenware wirken billig und passen nicht in das bäuerliche Umfeld.

Die Beleuchtung trägt viel zu einer gelungenen Warenpräsentation bei. Es soll mit einer Grundausschleuchtung und einer Effektbeleuchtung gearbeitet werden. Erstere bringt die notwendige Helligkeit in den Hofladen, und die Effektbeleuchtung hebt spezielle Bereiche hervor. Achtung, die Beleuchtung darf den Kunden niemals blenden!

Mögliche Warenträger sind Kühlvitrinen, Kommoden, Gestelle, die leicht verstellbar sind, Tische und niedrige Regale, Körbe, Zeilen und Zuber, Harassen, Fässer, eine Schubkarre, ein Leiterwagen, eine Bockleiter oder Backsteine. Plakate und Tafeln weisen auf spezielle Angebote hin. Der Kunde soll im Hofladen die Produkte «entdecken» können. Dazu gehört es, diese in die Hand zu nehmen, daran zu riechen, sie evtl. sogar zu degustieren. Die Düfte der frischen Produkte und allenfalls eine feine Hintergrundmusik tragen zu einer angenehmen Atmosphäre bei. Ein ausgewogenes Raumklima ist zudem entscheidend: Im Winter fast Null Grad und im Sommer eine Hitze wie in der Sauna ist weder für den Kunden noch für die Produkte zumutbar.

Zur Warenpräsentation gehört auch die korrekte Beschriftung bzw. die Deklaration der Produkte – sei dies bei verarbeiteten und abgefüllten Produkten direkt am Gebinde oder bei Ware im Offenverkauf mit Schildern am Regal. Diese Beschriftung ist für viele Bauernfamilien eine Herausforderung. Es lohnt sich, Zeit und Geld in eine ausgereifte Beschriftung und Etikettierung zu investieren, ist sie doch genauso eine Werbeträgerin wie die Qualität des Produktes.

Spezialitäten hervorheben

Die Angebotsvielfalt soll aus einem Grundsortiment bestehen, welches das ganze Jahr über vom eigenen Hof vorhanden ist (Obst, Gemüse, Eier, Fleisch, Brot – je nach Betriebsstruktur). Dazu kommt sinnvoll ergänzend ein Zusatzsortiment. Wenn z. B. Brot zum Grundsortiment gehört, könnte im Zusatzsortiment eine aussergewöhnliche Konfitüre angeboten werden. Ziel ist es, auf weitere Produkte aufmerksam zu machen, damit der Kunde mehr Produkte einkauft und somit der Umsatz steigt. Das Zusatz-, Saison- oder Wechselsortiment kann aus Zukäufen der Region oder von Partnerbetrieben stammen. Das Angebot sollte zum Hofladenkonzept passen und bedarf einer regelmässigen Überprüfung, um die «Renner» und die «Penner» zu erkennen.

Eine saubere Kasse

Für Kunden ist es unangenehm, wenn sie vor der Kasse stehen und zu wenig Geld im Portemonnaie oder den Betrag nicht passend zur Hand haben, wenn kein Wechselgeld zur Verfügung steht. Je nach Umsatz und Grösse des

GRUSSWORT PRÄSIDENT

Geschätzte Ehemalige

Der Ehemaligenverein wird sich als kantonale Sektion vom Luzerner Bäuerinnen- und Bauernverband zurückziehen.

Die Strukturen innerhalb des LBV haben sich innerhalb der letzten zwei Jahre verändert. Um den Draht zur Basis zu verbessern wurden u.a. ein Landwirtschaftsrat ins Leben gerufen und die Organisation in der Fläche vorangetrieben. Mit der Zeit sollte somit jede Bäuerin und jeder Bauer im Gebiet einer regionalen Sektion sein, und falls erwünscht, über diesen Weg mit Anliegen an den LBV gelangen können, wie auch umgekehrt Anliegen des LBV via regionale Sektion zu den einzelnen Höfen fliessen. Wie in allen Organisationen ist es erwünscht, dass sich die Mitglieder (Sektionen) aktiv an der Meinungsbildung beteiligen.

Der Ehemaligenverein ist eine kantonale Sektion, die keine spezielle Produktionsrichtung (wie z.B. Klein-, Berg-, Weinbauern usw.) vertritt. Unsere etwa 4500 Mitglieder produzieren alles, was der Ideenreichtum hergibt und somit ist es für

Hofladens kann es sinnvoll sein, ein System zu installieren, bei welchem mit Karte bezahlt werden kann. Nicht wenige Direktvermarkter haben mit Sicherheit schon erlebt, dass sich der Kunde selber einen Rabatt gewährt oder Produkte gar gratis bezieht – dies insbesondere bei «Selbstbedienung mit Kässeli» ...

Ideal ist, wenn bei der Kasse eine Telefonnummer hinterlegt wird, wo bei Fragen angerufen werden kann. Möglich wäre auch eine Klingel, bei welcher eine Bedienung auf Nachfrage erscheint. Andere Alternativen dazu sind Automaten mit Bargeldbezug inkl. Rückgeld. Diese enthalten im Idealfall eine schonende Produktausgabe mit Warenlift, verschiedene Temperaturzonen für Gläser mit Konfi, Joghurt, Saucen, Sirupglasflaschen, PET-Flaschen, Eier in Pappschachteln, Obst und Gemüse in Schalen usw. Vorausgesetzt, die Bauernfamilie nimmt Kommissionsgebühren in Kauf, käme heute durchaus auch ein moderner Zahlungsverkehr übers Handy in Frage.

Erfahrungen austauschen

Als wirklich wertvoll erweist sich, wenn sich Direktvermarkter austauschen und gegenseitig besuchen gehen. Dabei kann das geschulte Auge des Berufskollegen bestätigendes Feed-

den Vorstand schwierig, beim LBV produktionstechnisch eine Meinung zu vertreten, die allen Mitgliedern entspricht. Auch ist es für uns aufgrund der Grösse und Zusammensetzung unmöglich, via regelmässigen Kontakt zu den Vereinsmitgliedern, deren Meinung im LBV zu vertreten.

Wenn ich im Landwirtschaftsrat eine Meinung vertrat, war es meine persönliche, auch deshalb, weil sich der Vorstand nicht alle paar Wochen trifft ...

Mit diesem Hintergrund hoffe ich, dass der Entscheid des Vorstandes, sich als kantonale Sektion vom LBV zurückzuziehen, auf Verständnis stösst. Ich möchte hier auch betonen, dass unser Entscheid frei gefällt wurde. Wir werden auch in Zukunft auf eine gute Zusammenarbeit mit dem LBV zählen können, gerade auch wenn wir mit «Luzern muht!» für die Branche kräftig die Werbetrommel rühren.

Nun wünsche ich euch einen sonnigeren Herbst als es der Sommer war und viel Glück in Haus und Hof.

*Viele Grüsse,
Vinzenz Meyer-Flühler, Präsident*



back geben, blinde Flecken aufdecken und mögliche Optimierungspunkte ansprechen. So ein vertrauter Austausch birgt in sich viel Verbesserungspotenzial und bestärkt letztlich das Gefühl, auf dem richtigen Weg zu sein.

Trix Arnold, BBZN

Zu den 50 Prozent Eigenprodukten können selbstverständlich weitere Produkte zugekauft oder aus einer Produktionsgemeinschaft ergänzt werden.



Schützen ohne zu schaden

Von der «Chemischen» in Basel am Rhein kam ich 1986 an die LMS nach Hohenrain. Damals wurde die Zentralstelle für Pflanzenschutz in Hohenrain neu aufgebaut. Es war die Geburtsstunde der integrierten Produktion.

Im Gegensatz zum rein chemischen Ansatz ist bei der integrierten Produktion das Tätigkeitsfeld viel breiter. Das war für mich die Motivation für den Stellenwechsel. Neben Pflanzenschutz und Ackerbau unterrichtete ich eine ganze Palette von Fächern (Deutsch, Geschäftskunde, Informatik, Chemie, Sport). Nach wiederholten Umstrukturierungen im Kanton Luzern bin ich nach einem teilzeitlichen Abstecher im Lawa Sursee (2005 bis 2011) seit 2012 wieder zu 100 Prozent in Hohenrain tätig. Nebst dem Fach Pflanzenbau, 3. Lehrjahr, unterrichtete ich das Fach Pflanzenschutz an der BLS 1 und betreue den kantonalen Pflanzenschutzdienst sowie die Ackerbauversuche auf dem Schulgutsbetrieb. Ackerbauberatungen erweitern mein Tätigkeitsfeld.



Musizieren und Singen schaffen einen herrlichen Ausgleich. Das lebe ich im Vokalensemble «Vivoce» und im «Räbe-Märgle-Stei-ond-Ton-Chörli».

Botschaft am Rand des Fünflibers

Aufgewachsen auf einem vielseitigen Gemischtwirtschaftsbetrieb auf dem Bodenbergr, Zell, legte ich schon früh Hand an und lernte die Landwirtschaft von der praktischen Seite kennen. Besonders die Handarbeit und die Arbeit mit den Tieren gefielen mir. Ich wurde zum Besuch des Gymnasiums «überschnorret», worüber ich im Nachhinein glücklich bin. Noch während und nach meinem Studium an der ETH arbeitete ich an den landwirtschaftlichen Schulen Strickhof und Wallierhof in Unterricht und Beratung auf dem Gebiet Pflanzenschutz.

Gabriel Popow war mein wichtigster Lehrmeister. So war mein berufliches Haupttätigkeitsgebiet schon früh aufgeleitet.

«Dominus providebit» – Gott wird (vor)sorgen. Ein Spruch, der als Umschrift auf jeden Fünfliber geprägt ist, oder mit anderen Worten: «Es chonnt scho guet, mit Gottes Hilfe!» Das habe ich in meinem Leben immer wieder erfahren dürfen. Im Spruch steckt aber auch die Aufforderung «do it!», wenn man die ersten und letzten beiden Buchstaben nimmt. Mach es, leiste einen Beitrag zum Wohle der Gesellschaft!

Die Arbeit im kantonalen Pflanzenschutzdienst ist spannend und trotz der Spezialisierung breit und bietet immer wieder neue Herausforderungen. Die Arbeit für und mit der praktischen Landwirtschaft, den Gemeinden, anderen Dienststellen, Kantonen und Bundesämtern ist spannend und bereichernd.

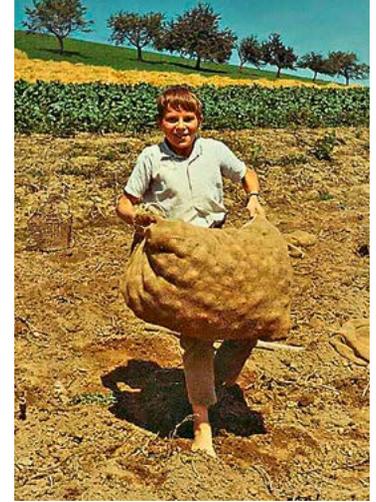
Reduce to the max

Reduziere auf das Maximum! – diese Werbebotschaft von Mercedes-Benz für den Smart ist für mich in vieler Hinsicht Anstoss, mich auf das Wesentliche im Leben zu konzentrieren. Was ist entscheidend, damit ich und meine Mitmenschen gut und zufrieden leben können? Nichtmaterielle Werte stehen dabei im Vordergrund. Die Gier nach Materiellem führt vom Überfluss zum Überdruß. Der Weg von Gier zu Glück, von Stress zu Less – im Bewusstsein, dass weniger mehr ist – muss von jedem von uns immer wieder neu gesucht und beschritten werden.

Die Regelungsdichte für jeden Landwirt ist heute sehr hoch. Schnell ist eine Vorschrift missachtet, ein Anmeldetermin oder eine Protokollierung verpasst. Das belastet. Allein in meinem Fachgebiet «Pflanzenschutz» existiert eine grosse Dichte an Regelungen und jährlichen Neuerungen. Dessen bin ich mir bewusst. Der kostenlose Infoletter «Pflanzenschutz» – zur Zeit mit 1'150 Abonnenten – weist in kurzer Form auf aktuelle Fragen und anstehende Entscheidungen hin, auch im Sinne von «Reduce to the max!» Anmeldung unter www.lawa.lu.ch (→ Landwirtschaft → Pflanzenschutz → zu den Infolettern Pflanzenschutz.)

Zum Wohle aller Beteiligten

Man kann es niemals allen recht machen, eine Erfahrung, die nicht nur jede Lehrperson und jeder Berater macht, sondern jeder Mensch, der sich exponiert. Und doch drückt ZWAB eine



Die praktische Landwirtschaft lernte ich auf dem elterlichen Bauernhof kennen: Kartoffelernte im Jahr 1971.

Grundhaltung menschlichen Handelns aus: Zum Wohle aller Beteiligten. Dafür plädiert Ina Hullmann, Psychologin, Unternehmensberaterin und Coach von Führungskräften. Es geht darum, durch gelebte Wertschätzung, achtsamen Umgang und Liebe (und weniger Macht) auf Dauer echtes Glück und Gesundheit zu erhalten. Das ist eine Grundhaltung, die mir immer wichtiger wird. Sie beflügelt die Teamarbeit und erleichtert den Unterricht. Diesen Grundsatz beachte ich auch seit über 13 Jahren als Präsident der reformierten Kirchgemeinde Hochdorf, mit vielen Mitarbeitenden und über 3'000 Mitgliedern.

Zielkonflikte gehören dazu

Die Agrarpolitik 2014-2017 bestätigt es erneut: Jede Regelung hat Vor- und Nachteile. Pfluglose Bodenbearbeitungsverfahren schützen den Boden besser, erhöhen aber Probleme mit Schnecken, Fusarien und Unkraut. Die zunehmende Verschiebung von Waren und Personen bringt immer wieder neue Tier- und Pflanzenarten in die Schweiz, von denen sich einige wenige als problematisch erweisen. Der überbetriebliche Maschineneinsatz und die

Als Kirchgemeindepäsident darf ich nach erfolgreichem Umbau des Kirchgemeindepentrums die Schlüssel entgegennehmen.





Praxisversuche auf dem Schulgutsbetrieb dienen dem Wissenstransfer.
Hier der Getreide-Anbauversuch im Rahmen des Forums Ackerbau 2014.



Kontrolle der Druschqualität im Rapsversuch 2014.

Steckbrief

Name: Hebeisen Heinrich
Adresse: Märglenweid 13, 6276 Hohenrain
Jahrgang: 1959
Familie: Ehefrau Margrith, Töchter Rebecca Carla, Milena Maria, Vera Katharina
Ausbildung: Agronomiestudium ETH
Unterricht am BBZN: Pflanzenbau
Hobbys: singen, Klavier spielen, fotografieren, wandern und malen
Mottos: «Es chonnt scho guet, mit Gottes Hilfe», «ZWAB» und «Reduce to the max!»

Delegation des Pflanzenschutzes an Lohnunternehmungen führen einerseits zu einer vermehrten Nutzung modernster Technologien, andererseits zu vermehrtem Einsatz von Pflanzenschutzmitteln, weil der Lohnunternehmer unter einem grossen Erfolgsdruck steht. Einerseits sind preisgünstige Produktionsmittel erwünscht, andererseits werden z.T. unnötig Pflanzenschutzmittel eingesetzt, wenn der Preis sehr tief ist und die Mittelkosten günstiger sind als eine korrekte Erhebung der Befallsituation im Feld. Der IP-Gedanke aus den 90er Jahren – mit ausgedehnten Feldbeobachtungen, mit Auszählungen à la EIPRE und parzellen-spezifischen Behandlungen sowie mechani-

schen Unkrautregulierungsverfahren – hat es da schwierig. Neue Züchtungen und Prognosemodelle, neue Technologien bei der Unkrautregulierung und die Entwicklung neuer Anbauverfahren können zu reduziertem Einsatz von Pflanzenschutzmitteln einen Beitrag leisten. Auf jeden Fall lohnt es sich, zu Boden, Wasser und Luft Sorge zu tragen. Der Pflanzenschutz liegt stark im Fokus der Gesellschaft.

Heinrich Hebeisen, BBZN Hohenrain

BAUERN LEXIKON

Kleines Mundart-Lexikon

sirache

Sirache hat die Bedeutung von lärmern und Radau machen. Das Wort könnte vom biblischen Buch «Jesus Sirach» – ein Buch aus dem Alten Testament – stammen. Es enthält viele weise Sprichwörter. Darin ermahnt der Autor den Leser wiederholt zu einem gottesfürchtigen und gottgefälligen Leben. Daraus könnte das Nomen «Sirach» entstanden sein. In Redewendungen wie «in Sirach cho» oder «im Sirach si» hat es die Bedeutung von «in Streit geraten» bzw. «uneins sein» erhalten. Sirache als Verb beschreibt dann die Folge des Streites oder der Uneinigkeit, also das Lärmen und den Radau.



Quellen:
www.dialektwoerter.ch | www.idiotikon.ch

NEUES VORSTANDSMITGLIED IM EHENMALIGENVEREIN

Nach dem Militär in den Vorstand

Seit Januar 2014 ist der gebürtige Surseer, Marco Imfeld, Mitglied im Vorstand des Ehemaligenvereins der Landwirtschafts- und Bäuerinnenschulen des Kantons Luzern. Das neue Vorstandsmitglied stellt sich vor:



Ich bin als viertes von sieben Kindern auf einem Biobetrieb in Sursee aufgewachsen. Im Juni 2013 habe ich meine Lehre als Landwirt EFZ mit der Spezialrichtung «Biolandbau» abgeschlossen. Inzwischen habe ich die Rekrutenschule hinter mich gebracht und geniesse das zivile Leben in vollen Zügen.

In meiner Freizeit helfe ich meinen Eltern auf dem Betrieb, spiele Akkordeon, unternehme etwas oder lese gerne. Wichtig ist mir auch die Beziehung zu meiner Freundin. Ich bin an allem interessiert, was mit der Landwirtschaft zu tun hat.

Den Ehemaligenverein finde ich eine gute Sache, denn dadurch trifft man die Berufskollegen wieder und kann sich mit ihnen austauschen. Dies erweitert nicht zuletzt auch immer wieder den eigenen Horizont.

Jetzt freue ich mich zuerst einmal auf die bevorstehenden Ferien, bevor ich dann wieder in der Landwirtschaft arbeite. Als weitere Berufsbildung möchte ich die Ausbildung zum Agrotechniker in Angriff nehmen. Ich denke, dass ich damit gut für die Zukunft gerüstet sein werde. Später möchte ich dann mit meiner Familie einen Betrieb führen und bewirtschaften, natürlich biologisch!

Marco Imfeld

Ein Volkssport mit seidener Fahne



Fahnschwingen als Teamevent einmal selber ausprobieren unter: www.emmental-tours.ch

Bei volkstümlichen Kalenderbräuchen wie der Äplerchilbi, an Jodler- und Schwingfesten oder an der Bundesfeier am 1. August führen Fahnschwinger ihre Kunst zur Begleitung von Alphorn- oder Büchelklängen vor.

Vom Brauchtum zum Wettbewerb

Das Fahnschwingen ist ein Brauch, der seit dem Mittelalter als Privileg städtischer Zünfte bekannt ist, der aber auch durch heimkehrende Söldner aus südlichen Ländern Europas in die Schweiz gebracht worden war.

Seit 1914 wird das Fahnschwingen durch den eidgenössischen Jodlerverband gefördert, welcher zudem Reglemente einführte. 1935 stellten sich 55 Fahnschwinger einer Jury, 1964 waren es bereits 675.

An den eidgenössischen Jodlerfesten werden je 3-minütige Wettprogramme bewertet.

Beim Fahnschwingen werden keine Schweizermeister, sondern die jeweiligen Sieger von vier Punkteklassen erkoren (1-4), deshalb gibt es auch keine Rangliste. Die Jury wird aus bestbewährten Fahnschwingern der Schweiz bestellt und durch ihren Obmann nach genau festgelegten Richtlinien eingearbeitet.

Reglementierte Schwünge

Beim Fahnschwingen gilt es, eine seidene Fahne in der Grösse von 120 x 120 cm in unterschiedlichen Schwüngen hin und her zu bewegen, in die Luft zu werfen und wieder aufzufangen. Was für Festbesucher an folkloristischen Veranstaltungen oft einfach und zufällig aussieht, ist in Tat und Wahrheit eine endlos eingeübte Auswahl von über 90 reglementierten Schwüngen. Nebst den beiden Griffen unterscheidet man Leib- und Körperschwünge, Tellerschwünge, Mittelhochschwünge, Bein- und Körperkombinationen sowie Zuwürfe für Duette. Die Namen vieler Figuren stammen meist aus einer Gegend, in der das Fahnschwingen eine grosse Tradition hat. Als eigentliche Hochburg gilt die Inner- schweiz: «Pilatusstich» heisst beispielsweise ein attraktiver Hochschwung.

Alphornbegleitung

Fahnschwingen erfordert grosse Konzentration. Um dabei die Zuschauer auf die bedächtige Atmosphäre einzustimmen, wird es von Alphornweisen begleitet. Fahnschwingen und Alphornblasen sind dabei nicht koordiniert.

Markus Fischer

MIT SESAM VERFEINERT

Luga-Brot

Zutaten:

1 kg	Ruchmehl
1 EL	Salz
1 EL	Leinsamen
2 EL	Mohn
3 EL	Sesam
1 EL	Öl
30 g	Hefe
6,5 dl	Wasser

Zubereitung

- Alle Zutaten bis und mit Öl in eine Schüssel geben und gut vermischen.
- Hefe in der Flüssigkeit auflösen, dazugeben und alles gut kneten, bis der Teig schön glatt und geschmeidig ist.
- Zugedeckt um das Doppelte aufgehen lassen. Zwei Brote formen. In den kalten Ofen schieben oder nochmals gehen lassen und in den vorgeheizten Ofen schieben. In der unteren Ofenhälfte bei 220 °C ca. 30–45 Minuten backen. Beim Klopfen auf der Unterseite soll das Brot hohl tönen. Noch heisses Brot mit Wasser bestreichen.

Rezept von Gaby Stalder

Kostenlose SMS-Erinnerung!

Anmelden: «start EV» an 722

Abmelden: «stop EV» an 722

Veranstaltungen nie mehr verpassen!



Goodwill-Preis 2014

Jedes Jahr leisten Lernende nicht nur für ihren persönlichen Abschluss, sondern auch für die Klassenkameraden grossen Einsatz. Sie engagieren sich als Wirt in der Schülerbeiz, zeichnen sich als OK-Chef für grosse Fasnachtsbälle verantwortlich, schreiben für Lernende Zusammenfassungen, unterstützen Mitschüler beim Lernen oder sorgen für einen guten Klassengeist. Der EV

honoriert diesen Einsatz jeweils an der offiziellen Diplomierung mit einer wertvollen Uhr. Dieses Jahr konnten Markus Fischer und Benedikt Studer als Vertreter des Vorstandes die Uhren



an Manuela Egli und Ueli Baumgartner (BBZN Schüpfheim, Fotos links) sowie an Andreas Grüter und Bruno Niederberger (BBZN Hohenrain, Foto rechts) übergeben.

SCHON 2000 V. CHR. AUF BABYLONISCHEN KEILINSCHRIFTEN ERWÄHNT

Sesam – wertvolle Ölpflanze

Kurze Notiz von Cécile Hodel ... zur Gartenflurbegehung

Die fünfte Gartenflurbegehung zum Thema «Schnittblumen» fand am 15. Juli in Ruswil statt, bei Bernadette und Dominik Zurluh. Der wunderbare Sommerabend lockte rund 50 Besucher und Besucherinnen an. Die Gastgeber stellten ihren Betrieb vor und schilderten den eindrücklichen Weg vom kleinen Start mit wenigen Schnittblumen bis zum riesigen, wunderschönen Blumenfeld mit unzähligen Blumensorten. Bevor auf dem Hofplatz Kaffee und Kuchen den milden Abend abrundeten, hatten die Besucher Gelegenheit, sich im Hoflädeli mit selbst produziertem Hofkäse sowie Obst und diversen Beeren einzudecken.



Sesam (*Sesamum indicum*) ist eine der ältesten kultivierten Ölpflanzen der Welt. Die einjährige, krautige Pflanze benötigt zum Wachsen ausreichend Feuchtigkeit sowie sehr viel Wärme zum Ausreifen. Deshalb wird Sesam heute in tropischen sowie subtropischen Gebieten angebaut, hauptsächlich in Indien, China, Mexiko und im Sudan.

Die bis zu zwei Meter hohe Sesampflanze blüht weiss oder rosa bis violett. Sie entwickelt Kapselfrüchte, aus denen beim Aufplatzen, je nach Sorte, hellbeige, braune oder schwarze Samen entspringen. Diese Sesamsaat enthält wert-

volle Inhaltsstoffe wie Selen, Mineralstoffe, Vitamin E, Proteine, Folsäure und ist reich an ungesättigten Fettsäuren. Die Samen, das daraus gewonnene Öl und die Wurzel des Sesams werden sowohl für therapeutische wie auch kulinarische Zwecke verwendet.

Sesamöl ist eines der gesündesten Öle. Bei entsprechender, gekühlter Lagerung in einer dunklen, ungeöffneten Flasche beträgt die Haltbarkeit etwa 12 Monate. Es enthält Linolsäure, eine der essentiellen Fettsäuren, die der Körper selbst nicht herstellen kann, die er aber für normales Wachstum der Zellen und für funktionstüchtige Arterien und Nerven benötigt. Zudem wirkt es verdauungsfördernd, reguliert den Herzschlag und verhindert trockene und schuppige Haut.

In der Küche werden die ölreichen Samen gerne geröstet und als Würze von Speisen oder

zur Verfeinerung von Backwaren eingesetzt. In der Volksmedizin nutzt man Sesamöl vor allem als Massageöl oder in Salben. Diese weisen eine sehr pflegende Eigenschaft auf. So wirkt Sesamöl zum Ablösen von Hautschorf und Krusten oder versorgt sehr trockene Haut mit viel Feuchtigkeit (Babyhautpflege).



Im Gebiet der Landwirtschaft findet sich Sesamöl oftmals in Insektenbekämpfungsmitteln als Trägerstoff oder auch als synergistisch wirkende Komponente: Der Prozentsatz am enthaltenen Pyrethrum (= Kontaktgift) kann in diesen Mitteln um etwa die Hälfte gesenkt werden!

Cécile Hodel

FROHES WIEDERSEHEN IM LUZERNER HINTERLAND

Jubiläumstreffen Sommerkurs 1984

Am 12. April 2014 traf sich eine fröhliche Schar Absolventinnen des SK 84 zu einem Jubiläumstreffen. Ein Besuch im Burgrain war dafür der ideale Programmpunkt, drückte doch Margrith Bernet – von der Pächterfamilie Bernet – mit uns die Schulbank!

bei der fachkundigen Führung durch den Geschäftsführer Andi Lieberherr erfahren durften. Von den topmodernen Stallungen über die gepflegten Wiesen und Felder bis hin zur Käseerei und dem einladenden Verkaufslokal mit dem prächtigen Holzbackofen war alles wunderschön anzuschauen und zu bestaunen. Am Ende

genossen wir ein schmackhaftes Nachtessen im gemütlichen Stübli, wo wir den gelungenen Tag bei guten Gesprächen ausklingen liessen. An dieser Stelle einen ganz lieben Dank an Margrith – und allen ein herzliches «Of Wederluege»!

Ruth Frei, Ehemalige

Wir trafen auf optimale Bedingungen für ein gemütliches Beisammensein auf dem grosszügigen Gelände des Burgrains. Beim Verzehr von Margriths schön hergerichteten Apéroplättchen – alles hofeigene Produkte – liess es sich gut plaudern von der vergangenen Zeit auf der Gulp und natürlich auch von der heutigen Zeit in Haus, Hof und Familie.

In den letzten 30 Jahren hat sich vieles verändert: 1984 musste man sich noch gedulden, bis man einen Platz an der Schule bekam, inzwischen gibt es diese längst nicht mehr. Vieles hat sich auch getan im Burgrain, wie wir

Fröhliches Wiedersehen nach 30 Jahren – die Absolventinnen des SK 84. (Foto: Margrith Bernet)



November 2014 – März 2015

Erfolg macht Spass!

Montag, 17. November 2014 | 19.30 Uhr
Restaurant Pinte, 6022 Grosswangen

Novembervortrag mit **Lis Lustenberger**, dipl. Pädagogin und Mentaltrainerin sowie Buchautorin.

Unkostenbeitrag: Fr. 10.– (inklusive Mineral)
Es ist keine Anmeldung nötig.

Fortsetzungskurs Homöopathie

Kurs mit Frau **Judith Kaufmann**, diplomierte Homöopathin mit eigener Gesundheitspraxis.

Kursinhalt:

- Besprechung einiger konkreter Mittel sowie ihren Einsatz in der homöopathischen Medizin
- Mittel aus der Hausapotheke werden umfassend kennengelernt und finden schliesslich, auch dank einer entsprechenden Dokumentation, den praktischen Einsatz im Alltag

Kursort und Kurszeiten:

jeweils von 19.30 – 22.00 Uhr
BBZN in Sursee

Kursdaten (3-teiliger Kurs):

Montag, 20. Oktober 2014
Montag, 27. Oktober 2014
Montag, 3. November 2014



Unkostenbeitrag: Fr. 30.– (inkl. Kursunterlagen)

Anmeldung und mehr Infos unter:

roland_stalder@bluewin.ch (Gaby Stalder)

Vortrag «Kusignale»

Mittwoch, 25. Februar 2015 | 20 Uhr
BBZN Hohenrain, im Saal

Tipp!

Referent: Christian Manser

Kühe lügen nie. Was verraten uns die Signale der Kühe? Christian Manser ist Kusignaltrainer. In seinem Vortrag zeigt er einige Kusignale und gibt einfache Tipps, wie Haltung, Betreuung und Fütterung zum Wohl von Mensch und Tier kostengünstig verbessert werden können.

Unkostenbeitrag: Fr. 10.– (ohne Anmeldung)

Glasfusing – Werken mit Glas

3. | 12. | 18. März 2015 | 19.30 – 22.30 Uhr
Glasatelier **Veronika Fleischli**, 6275 Ballwil
(3 x derselbe Kurs), Teilnehmerzahl beschränkt

Glasfusing bedeutet «Verschmelzung von Glas». Am Kurs lernen Sie dieses alte Handwerk kennen und stellen Ihre eigene Kunstobjekte her.

Kurskosten: Fr. 10.–, zuzüglich individuelle Materialkosten (je nach Produktwahl)

Anmeldung und detaillierte Infos via E-Mail:
anno.spieß@bluewin.ch (Angela Spiess)



INFORMATIONEN ÜBER FÜTTERUNGS- UND ACKERBAUVERSUCHE

Flurbegehung im nassen Sommer

Am 12. Juni 2014 organisierte das BBZN Hohenrain in Zusammenarbeit mit dem Bäuerinnen- und Bauernverband Rothenburg/Hochdorf und Umgebung und dem Ehemaligenverein eine Flurbegehung. Im Fokus standen die Anbauversuche im Getreide-, Natur- und Kunstfutterbau, der neue Fütterungsversuch mit drei Herden und die optimale Kälberhaltung.

Trotz Regenwetter konnte Markus Höltschi am 12. Juni 2014 in Hohenrain etwa 80 interessierte Leute begrüßen. Lukas Walthert und Hansjörg Frey präsentierten die neue Kälberhaltung auf dem Schulgutsbetrieb. Die Kälber werden ab der zweiten Woche in einer grossen Herde gehalten. Dies entspricht ihrer natürlichen Art eines Herdentiers. Bei den Kälbern läuft zurzeit ebenfalls ein Fütterungsversuch. Dieser nennt sich «metabolische Fütterung». Den Tieren wird eine sehr nährstoffreiche Ration angeboten. Dadurch verspricht man sich folgende Vorteile: besseres Immunsystem, grössere Futteraufnahme und mehr Milchleistung als Kuh. Seit dem 1. Januar 2014 läuft auf dem Schulgutsbetrieb Hohenrain ein neuer Fütterungsversuch. Verglichen wird die Wirtschaftlichkeit von drei Produktionsstrategien. Konkret werden drei Kuhherden gehalten und jede wird unterschiedlich gefüttert:

- **Herde Nummer eins**
Vollweide mit saisonalem Abkalben
- **Herde Nummer zwei**
Stallherde mit Halbtags- oder Nachtweide, Eingrasen und 150 kg Kraftfutter pro Kuh und Jahr
- **Herde Nummer drei**
Stallherde mit Halbtags oder Nachtweide, Eingrasen und 1'000 kg Kraftfutter pro Kuh und Jahr

Heinrich Hebeisen präsentierte aktuelle Sorten bei Weizen und Triticale. Deckungsbeiträge beim intensiven und extensiven Anbau wurden verglichen und auch das Auftreten von Gelbrost war ein Thema. Leider wurde an dieser Stelle der Regen immer stärker, sodass

der Vortrag abgebrochen werden musste. Man suchte Schutz in den Maschinenhallen ...

Den Abschluss machte Herbert Schmid. Einige Fragen und Anmerkungen seitens der Besucher bezüglich Mischungswahl, Überführung einer Kunstwiese zu Naturwiese und Wiesenanierungen regten dabei zu interessanten Diskussionen an.

Die warme Wurst hatten sich bei diesem nassen Sommerwetter am Ende wirklich alle verdient. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an alle Referenten, dem BBZN – und speziell dem Bäuerinnen- und Bauernverband Rothenburg/Hochdorf und Umgebung, welcher den Imbiss offerierte.

Hanspeter Grüter



Impressum

Herausgeber

Verein ehemaliger Schüler und Schülerinnen der Landwirtschaft- und Bäuerinnenschule des Kantons Luzern sowie an der Landwirtschaft und deren Aus- und Weiterbildung interessierten Personen.

Präsident Ehemaligenverein

Vinzenz Meyer-Flühler, Hinter Wellsberg, 6130 Willisau | Telefon 041 970 17 09

Redaktion & Gestaltung Ehemaligenblatt

Tatjana Troxler, Industriestrasse 15, 6285 Hitzkirch | Telefon 041 460 36 08
tatjana.troxler@bluewin.ch

Adressänderungen und Mutationen

Michael Kurmann, Oberillau, 6277 Kleinwangen, kumi@postmail.ch | 041 917 30 04

Zivilstandsnachrichten



Geburten

- 19. Mai 2014: **Andrea Irene**
Tochter von Anita & Markus Villiger-Durrer, Untergerligen, 6274 Eschenbach