

«MIINI MEINIG»

Ran an den Speck

VON VIRGINIA STOLL



Ich hoffe sehr, liebe Leserinnen und Leser, Sie sind gesund und munter (vielleicht auch etwas runder) ins neue Jahr gestartet. Die guten und wiederkehrenden Vorsätze sind bereits gefasst und angepackt. Die Spitzenplätze der Vorsätze belegen immer noch: mehr Sport treiben und einige Kilos abspecken. Bei den Frühlingstemperaturen der letzten Tage ist es wohl manchem leicht gefallen, den sportlichen Vorsatz anzupacken und sich mit dem Velo oder per pedes fortzubewegen. Betreffend Kiloreduktion findet man in fast allen Zeitschriften schlank machende Rezeptvorschläge, in den Drogerien und Apotheken eine breite Auswahl an Wunderpülverli-Drinks, und auf den Verpflegungstheken in den Bahnhofshallen und Lebensmittelläden stehen Superfood-Fläschchen mit grünem, gelbem oder rotem breiigem Inhalt. Dem Speck mit schlank machenden Rezepten zu Leibe rücken, finde ich ausgezeichnet. Da kommt doch wenigstens fast alles an uns in Bewegung. Das Auge und die Nase wählen aus, die Hände richten alles her, unsere Beisser werden zum Grobmahlwerk, und in der Körpermitte rattert das Getriebe, herrlich. Essen, und zwar bewusstes Essen, ist wunderbar, köstlich, sinnlich und besänftigt Körper und Seele. Wenn ich dann auch noch weiss, welcher regionale Gemüsebauer meinen Rotkabis gepflanzt und geerntet hat, unsere Maria von der Dorfmetz die Speckwürfel dazu mit Liebe von Hand geschnitten hat und der zum Ablöschen verwendete Rotwein oder Apfelsig ebenfalls aus dem Dorf kommt, dann ist das Genuss pur. Erwähnt sei hier auch, dass aufgewärmtes Rotkraut sogar besser schmeckt, ganz nach dem Motto «Iss die Hälfte oder mit Verstand, dann brauchst du kein grösseres Gewand». Aber eben, der Mensch ist bequem und lechzt nach Wundermitteln, und so haben die Pülverli- und Brei-Drinks reissenden Absatz. Meiner Meinung nach gehört dieses Zeug, auch Superfood genannt, ins Weltall oder auf die Krankenstation. Küchenbauernregel vom Januar: «Bist du kein Armstrong und kannst noch beissen, tu täglich frisches Gemüse in die Pfanne schmeissen» (frisch vom Schwiizer Puur).

Klare Strategien zeigen Erfolg

Der Landwirtschaftliche Genossenschaftsverband Schaffhausen (GVS) ist ein wichtiger Geschäftspartner der hiesigen Bauern. Ugo Tosoni, Geschäftsleiter der GVS-Gruppe, analysiert im Interview das Jahr 2017 und schätzt die Zukunftsaussichten des GVS ein.

INTERVIEW: SANNA BÜHRER WINIGER

Schaffhauser Bauer: Ugo Tosoni, 2017 war wettermässig und auch politisch teilweise sehr turbulent. Wie war es für den GVS?



Ugo Tosoni, Geschäftsführer GVS-Gruppe: Die GVS-Gruppe hat ein gutes Jahr hinter sich. Ausser in der Weinkellerei liegen die Umsätze in allen Bereichen über dem Vorjahr. Die Aufwände konnten dank unserer hohen Kostendisziplin leicht gesenkt werden. Das Budget 2018 sieht gleichfalls nicht schlecht aus, und auch die Mehrjahresplanung zeigt positive Aspekte. Ziel ist es, die Eigenkapitalbasis weiter zu verbessern.

Wie weit ist das Projekt Agrovision 2020 gediehen?

Agrovision 2020 beinhaltet eine umfassende Arealplanung mit Nutzungskonzept und Sanierungsbedarf. Wir müssen uns erneuern, denn es haben sich zum Beispiel die Platzbedürfnisse in verschiedenen Bereichen geändert. Es besteht etwa weniger Platzbedarf für Zwischenlager an Dünger. Die Landwirte planen sehr genau, und viele Produkte werden direkt am Werk auf den Hof geliefert oder bei uns abgeholt. Die Logistik hat sich vereinfacht. Agrovision 2020 wurde 2012 gestartet. Jetzt sind wir mittendrin. Es ist ein sehr spannendes Projekt; es gilt immer wieder, zwischen Wünschbarem und Machbarem auszutarieren. Zu Agrovision 2020 gehört auch die Planung eines Agrozentrums in Gächlingen. Dort betreiben wir bereits eine Landmaschinenwerkstatt. Diese läuft sehr gut und platzt mittlerweile aus allen Nähten. Wir haben dort zudem vor vier Jahren neue Silos aufgestellt. Die Gächlinger Landwirte wiederum diskutieren die Zukunft ihrer landwirtschaftlichen Genossenschaft. Daran könnten Synergien entstehen. Es ist sehr schön, wenn man sich mit solchen Projekten befassen kann, während das Tagesgeschäft gut läuft.

Letztes Jahr wurde das grosse Getreidesilo 2 in Herblingen saniert, eine zweite Gasse für die Getreideabgabe in Betrieb genommen. Haben sich die neuen Anlagen bei der Ernte 2017 bewährt? Obgleich die Ernte letztes Jahr sehr früh erfolgte, waren wir bereit. Die Annahme mit zwei Gossen funktioniert gut. Nun können wir von einem Silo ins andere verlagern und gleichzeitig Erntelieferungen annehmen. Das erlaubt uns, viel rationaler zu arbeiten. Es gibt noch leichte Anpassungen, aber diesen Projektteil von Agrovision 2020 können wir abschliessen.

Neuerungen sind auch bei den Landi-Läden in Sicht – welche? Die Landi Schweiz hat ein neues Ladenkonzept festgelegt: Landi 2.0. Dies wird auch für unsere Landi-Läden eine Umgestaltung bedeuten. Beim neuen Konzept steht im Mittelpunkt, dass sich die Kunden noch wohler fühlen



BILD SANNA BÜHRER WINIGER

Die Digitalisierung der Landwirtschaft ist im Aufwind. Der GVS gründete darum mit Partnern 2017 die Swiss Future Farm in Tänikon (TG).

und die Läden noch näher am Publikum sind. Den Charakter der neuen Gestaltung könnte man mit «ländlich» umschreiben. Sie ist sehr schön gemacht. Bereits ist zum Beispiel die Thurgauer Landi Tannzapfenland erneuert, jene in Aachthal bei Amriswil (TG) wird bald fertig sein. Wir haben bereits erste Planungen gemacht. Wenn wir die Landi in Aachthal besichtigt haben, gehen wir das Konzept weiter an. Analog zu unseren Landi-Läden in Schaffhausen-Herblingen und Beringen erhalten auch die dortigen Tankstellenshops ein neues Kleid.

Wie steht der Bereich wirtschaftlich da? Wir spüren den Einkaufstourismus. Trotzdem konnten die Landi-Läden ihren Umsatz erhöhen. Sehr gut läuft der Bereich Brenn- und Treibstoff. Der GVS wendet sich zudem erneuerbarer Energie zu: Gemeinsam mit der Fenaco-Tochter Solvatec sind wir mit mehreren Landwirten in Verhandlung, um auf deren Betrieben Solaranlagen zu bauen. Landwirtschaftliche Betriebe verfügen über grosse Dachflächen und benötigen oft auch viel Strom. Sie sind für die Stromerzeugung durch Fotovoltaikanlagen für den Eigenverbrauch prädestiniert.

Wie verkraftet die GVS Weinkellerei den Personalwechsel nach dem Abschied von Geschäftsführer Pablo Nett? Das Team der Weinkellerei ist stabil und hat ein hohes Qualitätsdenken. Es arbeitet sehr selbständig. Zurzeit regeln wir die Nachfolge von Pablo Nett, und ich leite die Geschäfte der Kellerei ad interim.

Sorgen macht uns eher die geschäftliche Situation. Einerseits hatten wir zwei nicht so gute Ernten und müssen die Liefermöglichkeiten klären. Es könnte Engpässe geben. Im Kanton Schaffhausen muss aber niemand bangen, dass er keinen Schaffhauser Wein bekommt. Qualitativ sind wir mit der letztjährigen Ernte zufrieden. Der junge Wein entwickelt sich gut. Andererseits ist der Weinumsatz in der Gastronomie rückläufig. Es wird weniger getrunken. Oft geniessen die Leute eher zu Hause einen guten Wein. Wir sind darum daran, das Netz zu den Privatkunden auszubauen. Auch den Onlinehandel bauen wir weiter aus. Allerdings wird dieser im Weinbereich allgemein überschätzt.

Letztes Jahr wurde im Kanton erstmals mit einem Vollernter «geherbstet». Ist das auch bei der GVS Weinkellerei ein Thema? Wir haben eine Investitionsplanung für die nächsten fünf Jahre erstellt. Darin sind gewisse Modernisierungen vorgesehen, auch bezüglich des Einsatzes von Vollerntern. Diese bedingen einen ganz anderen Prozess von der Ernte über die Annahme bis zur Verarbeitung. Darauf bereiten wir uns vor.

Digitalisierung wird in der Landwirtschaft immer wichtiger. Im letzten Jahr wurde diesbezüglich die Swiss Future Farm in Tänikon (TG) gegründet, an welcher der GVS beteiligt ist. Wie entwickelt sich dieses Projekt? Punkto Digitalisierung sind wir mit der Swiss Future Farm sehr prominent unterwegs. Sie basiert auf einer «public private partnership»: Am landwirtschaftlichen Versuchsbetrieb beteiligt

sind das BBZ Arenenberg und damit der Kanton Thurgau, der US-amerikanische Agrartechnikkonzern Agco und der GVS. Jeder Partner hat einen Mitarbeiter zur Projektleitung in Tänikon eingesetzt. Die drei jungen Männer machen ihre Arbeit hervorragend. Am BBZ ist die Swiss Future Farm bereits im Unterricht ein Thema, und Agco bringt beeindruckende Technik nach Tänikon. Wir können den Stufenplan einhalten und machen am 3. September 2018 die Türen auf.

Im Bereich Landmaschinen arbeiten wir national am Distributionsnetz. Seit letztem Freitag wissen wir: Bei Fendt erreichen wir den schweizweit höchsten Marktanteil von fast 19 Prozent. Und auch mit Agco-Produkten sind wir in der Schweiz führend, dies dank einem Marktanteil von 30 Prozent. Damit wir diese gute Position halten und weiterentwickeln können, bauen wir unser Netzwerk mit Händlern in der ganzen Schweiz weiter aus. Am liebsten arbeiten wir mit privaten Händlern zusammen. Wo dies nicht möglich ist, müssen wir bauen. Aktuell ist dies bei der Bovet S.A. in Saint Aubin (FR) der Fall, die seit 2016 zur GVS-Gruppe gehört. Im vergangenen Dezember erfolgte der Spatenstich für einen Neubau. Eröffnet wird im Frühjahr 2019.

Agco ist ein wichtiger Lieferant des GVS. Der Grosskonzern hat in letzter Zeit verschiedene Firmen aufgekauft. Ändert sich dadurch etwas für den Landmaschinensektor des GVS?

Agco hat in den letzten Monaten fast quartalsweise eine Firma übernommen. Der Kauf von Lely zum Beispiel bringt gute Marken in den Konzern. Das hat Agco die «Full line-ship» ermöglicht, also den Vertrieb ganzer Markenlinien. Verkauft werden zum Beispiel nicht mehr nur Traktoren von Fendt und Massey Ferguson, sondern auch die restlichen zugehörigen Produktpaletten. Für unsere Firma und Händlerschaft ist das eine Herausforderung punkto Marktbearbeitung und Schulung. Jeder Verkäufer muss nun

über alles etwas wissen. Natürlich stehen zusätzlich Spezialisten zur Verfügung. Diese neue Situation ist für uns eine grosse Chance. Sie bedingt aber auch ein Umdenken und bringt Aufgabenverschiebungen mit sich.

Letztes Jahr hat der GVS Verträge zur Mitübernahme einer Landtechnikfirma in Frankreich unterzeichnet. Übernahmepartner ist die deutsche Agrarhandelsfirma RWZ (Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG). Wie entwickelt sich die Zusammenarbeit dort?

Die französische Landtechnikfirma S.A.S. Manager gehört seit dem 1. Januar 2018 der RWZ und dem GVS. Für den altershalber zurückgetretenen früheren Geschäftsinhaber konnten wir einen Geschäftsführer engagieren. S.A.S. Manager, RWZ und GVS treten nun gegenüber Agco als drittgrösster Abnehmer auf. Dies garantiert uns Stabilität und eine breite Abstützung für unsere Firmen.

Noch eine persönliche Einschätzung der Zukunft des GVS?

Für die GVS-Gruppe blicke ich sehr zuversichtlich in die Zukunft. Sie hat eine klare, langfristige strategische Ausrichtung bis 2022. Diese wird sich für unsere Eigner, die Bauern, und die Mitarbeiter gut entwickeln. Ich freue mich auf die Umsetzung der kommenden Schritte.

VERBANDSINFO

Jetzt im Newsletter

und auf www.schaffhauserbauer.ch

SBV/LID

- Jahresrückblick
- Fachstelle Weinbau SH/TG
- Jungweidegustation weiss
- Schaffhauser Blauburgunderland
- Progr. Weiterbildung 20. 1. 18 sbw

Impressum Schaffhauser Bauer

Offizielles Organ des Schaffhauser Bauernverbandes und seiner Fachsektionen.

Erscheint jeden Donnerstag.

Redaktion: Sanna Bühler Winiger (sbw)
www.schaffhauserbauer.ch

Anzeigen: Verlag «Schaffhauser Nachrichten»
Tel.: 052 633 31 11, Mail: anzeigen@shn.ch
Annahmeschluss: Jeweils Dienstag, 9.00 Uhr

SCHAFFHAUSER LANDFRAUEN

Die Auswanderer von damals

April 1963: Die Eltern, Geschwister und Freunde der Familie Lehmann umarmen sich, sicher, dass sie einander kaum mehr sehen werden. Dem entsprechend ist die Stimmung am Bahnhof Weinfelden.



Der letzte Pfiff – der Zug fährt gleich ab. O weh! Da ist ja noch die kleine Rosette in der Tragtasche! Schnell wird sie zum Zugfenster hineingereicht. Das war knapp! Als Helen und Gottlieb Lehmann vor 55 Jahren nach Kanada auswanderten, gab es keine vorausgehende Recherche vor Ort. Sie hatten ihr Ziel noch nie gesehen und konnten kein Englisch. Mit ihnen kamen vier kleine Mädchen, ein paar grosse Holzkisten mit dem Nötigsten für den Neuanfang und ein wenig Geld.

Diese Familie würde hart arbeiten müssen, um durchzukommen. Mehr als einmal drohte ihnen das Scheitern ihrer Pläne zur Anschaffung einer Farm. Einmal sandte eine Tante zur rechten Zeit etwas Geld. Ein andermal zahlte eine Erdölfirma für eine Strasse durchs Land.

Nur wenig Kontakt zur Heimat

Helen Lehmann war meine Mutter. Sie folgte meinem Vater, der sich seinen Traum von einer grossen Milchfarm in Kanada erfüllen wollte. Zu jener Zeit gab es kein WhatsApp, keine E-Mail, nicht einmal Telefonate – das Telefon wurde erst vier Jahre später installiert. Wenn jemand starb, wie ihr Vater, wurde das per Telegramm mitgeteilt. Erst zwei Monate später würde meine Mutter wissen, warum und wie er starb. Es gab nur Briefe. Besonders mit ihrer Mutter pflegte sie so regen Kontakt. Diese Briefe sind heute noch vorhanden. Der erste Winter begann schon Anfang November mit Temperaturen unter -30°C . Mutter musste zur Wassergewinnung Schnee schmelzen. Eine Zeit lang war der kabinenlose Traktor die einzige Fahrtrmöglichkeit zur Stadt in 30 Kilometer Entfernung.

Die Geschichte meiner Eltern war damals keine Ausnahme. Wie viel Mut

brauchte es doch für diesen Aufbruch! Und wie viele Frauen folgten ihren Männern in eine ungewisse Zukunft. Sie alle mussten sich zurechtfinden in einer fremden Kultur und einer fremden Sprache.

Spagat zwischen zwei Kulturen

Als Schweizer wurden wir meistens zu den Deutschen gezählt. Es war noch nicht so lange nach dem Krieg, und die Deutschen waren nicht überall gerne gesehen. Mich hat ein grösserer Junge in der Schule einmal angespuckt. Wir lebten zu Hause in der einen Kultur und gingen in einer anderen zur Schule. Wir Kinder fühlten uns immer ein wenig als Aussenseiter. Den Eltern ging es sicher nicht anders. Zum Glück wurden wir von Anfang an in der lokalen Kirchgemeinde aufgenommen. Diese wurde unsere Familie und ist es heute noch.

Die Auswanderer-Farmersfrauen von damals hatten alle einen grossen Garten, der zur Ernährungssicherheit beitrug. Wilde Früchte wurden gesammelt und eingemacht. Wochenlang arbeiteten meine Eltern auf frisch gerodeten Feldern, um sie von Wurzeln und Steinen zu befreien. Es gab keine Grossmutter, die auf die sieben Kinder aufpasste, keine Tante. Wir spielten am Waldrand in der Nähe der Mutter. Abends, nachdem sie uns Kinder ins Bett gebracht hatte, musste sie oft unter Tränen noch in den Stall, ihre Kräfte waren fast aufgebraucht. Sie hat mir manchmal von diesen Zeiten erzählt.

Trotz der langen Winter und der harten Arbeit begann meine Mutter ihr neues Heimatland zu lieben. Durch ihre Kinder, die von Anfang an die Schule besuchten, lernte sie Englisch. Sie integrierte sich, fand Freundinnen und half mit im Landjugendverein und in der Kirche. Die volle Mehrzweckhalle anlässlich ihrer Beerdigung letzten Herbst ist Zeugnis von ihrem Einfluss in der Gemeinde.

Heute ist vieles anders für die Auswanderer und sicher einfacher. Aber immer noch kostet es Mut, den Schritt in ein neues Land und eine neue Kultur zu wagen. Das sehen wir in der beliebten Fernsehserie «Die Auswanderer». Jeder Neuanfang ist halt ein Risiko. *Marianne Stamm*



BILD ZVG

So hart war es 1969: Wurzeln auflesen gehörte zur Pionierarbeit in Kanada, und die ganze Familie half mit (2. v.l. Mutter, r. aussen: Marianne Stamm).

DAS SCHWARZE BRETT

■ **Generalversammlung VLT-SH (Verband für Landtechnik)**
Heute Do., 11. Jan. 2018, 20 Uhr im Restaurant zum Alten Schützenhaus, Schaffhausen. Nach GV: Referat Felix Düring: Strom sparen – Kosten senken.

■ **Jungweidegustation SH/TG Weissweine**
Do., 18. Jan., 8.30–ca. 12.30 Uhr, Charlottenfels, Neuhausen Teilnahmerechtig sind Degustatoren, welche mindestens einen Jungwein (auch Lohnkelterungen) zur Degustation mitbringen (max. 3 Weine, ausgef. Geburtsschein jedem Wein beilegen). Kursgebühr Fr. 30.–/Pers. **Anmeldeschluss inkl. Weinmeldung:** 15. Jan..

■ **Info- und Weiterbildungsmorgen Reb- und Weinbau**
Sa., 20. Jan., 8.30–ca. 12.30 Uhr, in der Turnhalle Löhningen Themen: Infos Fachstelle Weinbau, KEF-Projekt Hallau/Oberhallau, Blauburgunderland – ein Blick von aussen, maschinelle Traubenernte, anschl. Podiumsdiskussion. Aktuelles aus dem BBL. Anlass öffentlich, keine Anmeldung erforderlich. Unkostenbeitrag Fr. 15.– (inkl. Zwischenschenverpflegung)

■ **Delegiertenversammlung swissherdbook ost**
Di., 23. Januar 2018, 9.30 Uhr, Schützenhaus Märwil, Hauptstrasse, 9562 Märwil TG

FACHTAG

Viel Neues für die Maisproduzenten

Dank der Züchtung konnte der Maisertrag in den letzten 30 Jahren markant gesteigert werden. Zugleich suchen die Maisproduzenten Alternativen, um auf natürliche Art und Weise das Unkraut einzudämmen.

Über 300 Teilnehmer nahmen am Deutschschweizer UFA-Maistag vom 5. Januar in Winterthur teil. Einleitend standen einige allgemeine, für einmal positive Informationen an. Dafür sorgt aktuell der Chipshersteller Zweifel. «Dank dem Wechsel zu Rapsöl für die Chipszubereitung konnte der Holl-Raps-Anbau ausgedehnt werden. Konkret sind es etwa 2000 Hektaren zusätzlicher Fläche mit einer Ertrags-erwartung von 8000 Tonnen», hielt Niederlassungsleiter Jürg Jost fest.

Tests zu nachhaltigem Ackerbau

Er zeigte zudem umfassende Bestrebungen auf, um Alternativen für die Unkrautbekämpfung in verschiedenen Kulturen mit Untersaaten einzuführen. «Wir wollen als Ziel im Rapsanbau möglichst ohne Herbizide die Nachhaltigkeit der Schweizer Produktion stärken, indem wir auch die Innovationskraft der Landwirte ausloben wollen. Dabei hat die UFA-Samen die Aufgabe, verschiedene Produktionsformen zu testen», kündigte Jost an. Mit Mais, Sonnenblumen, Ackerbohnen und Getreide stehen weitere Kulturarten ebenfalls im Fokus. Im Zuckerrübenanbau werden 2018 erste Versuche durchgeführt.

Saat-, Erntezeitpunkt richtig wählen

«Man kann trotz Klimawandel den Mais auch zu früh säen», so eine der Schlussfolgerungen von Hanspeter Hug, UFA-Samen, mit Blick auf 2017. So sorgte der Frühlingfrost für Schäden. Danach folgte bis Anfang Sommer Trockenheit. «Wir stellten dann später bei der Kolbenentwicklung fest, dass die Lieschblätter oftmals zu kurz waren», war eine der weiteren Besonderheiten. «Der Erntezeitpunkt ist das Wichtigste beim Silomais. Die ganzen Sortendiskussionen um die Restpflanzerverdaulichkeit bringen nichts, wenn der Erntezeitpunkt falsch gewählt wird», so Hugs Fazit aus den Daten der vergangenen beiden Jahre, wo im Mittel mit 39,2 Prozent Gehalt an Tro-



BILD ROLAND MÜLLER

Einen Überblick über den Körnermaismarkt und die Futtermittelproduktion gab Hansjörg Reiss (l.) von Fenaco (r. Tagungsleiter Hanspeter Hug).

ckenssubstanz (TS) geerntet wurde, was aus seiner Sicht zu spät gewesen ist. Als optimalen Wert nannte er einen TS-Gehalt von 32 bis 35 Prozent.

Mais sollte erst bei einer Bodentemperatur von 8°C ausgesät werden. Strebt man eine längere Vegetation an, sind spätere Sorten zu wählen. Bezüglich der Silomaiserte im Spätsommer und im Herbst sollte nicht bei Temperaturen über 30°C siliert werden.

Zugleich ist bezüglich der Verdaulichkeit der Restpflanze zu beachten, dass man nicht zu trocken einsiliert. Geduld ist hingegen bei der Körnermaisernte gefragt. «Trotz des schönen Herbsts ist vielerorts der Körnermais zu früh geerntet worden», stellte Stefan Lüthy von UFA-Samen fest. Denn 1 Prozent Kornfeuchte frisst bezüglich der Trocknungskosten ein Kilogramm Ertrag je Are weg. Entsprechend muss der Produzent bestrebt sein, den Körnermais möglichst trocken zu ernten, sodass auch der Bruchanteil sehr gering ausfällt.

Wunderpflanze Mais

«Beim Mais sind nicht nur die Erntemaschinen in den letzten 30 Jahren grösser geworden, sondern auch die Erträge sind markant gestiegen», hielt Lüthy weiter fest. Er plädierte für die Ausdehnung des Körnermaisbaus.

Er ist eher eine einfache Kultur, passt sich ideal in eine Fruchtfolge ein und ist ertragssicher. Zudem stellt er ein Futterlager auf dem Feld dar, da er bei Futterknappheit auch als Silomais genutzt werden kann. «Zugleich trägt er zu einer positiven Humusbilanz bei und hilft, Produktionslücken beim inländischen Kraftfutter zu schliessen», so Lüthy.

Dank Zucht legt Mais zu

Aufgrund der jahrzehntelangen Sortenversuche an verschiedenen Standorten besteht viel Zahlenmaterial. Im Mittel von 1986/87 sind beim Silomais 13,6 t und beim Körnermais 9,15 t geerntet worden. 30 Jahre später waren es beim Silomais 23,6 t und beim Körnermais 15,3 t. Dies führten Hug und Lüthy vor allem auf den hohen Zuchtfortschritt zurück. Denn gleichzeitig wurde mit der Einführung der ÖLN der Einsatz von Kunst- und Hofdüngern limitiert.

«Wir konnten seither pro Jahr beim Silomais den Ertrag um 300 kg TS pro Hektare und beim Körnermais um 200 kg steigern. Nützen wir deshalb das gesamte Ertragspotenzial optimal aus und machen zugleich bei der Sortenwahl Anpassungen, sodass der Geldsegen steigt!» motivierte Lüthy abschliessend. *Roland Müller*

FLECKVIEHAUKTION FRAUENFELD

Rückblick und Dank

Zum Zweck einer gezielten Absatzförderung von Fleckvieh und zur Schaffung einer rationalen Einkaufsmöglichkeit wird jeweils im März und November in Frauenfeld eine Zucht- und Nutztviehauktion durchgeführt.

Die erste Auktion fand im November 1997 statt; Initiant war Christian Tschanz, der damalige Thurgauer Vertreter im Vorstand des Schweizerischen Fleckviehzuchtverbandes. Partner waren und sind immer noch Fleckviehzüchter im Simmental. Es können aber auch Kühe aus der Ostschweiz aufgeführt werden. Die Auktion steht unter dem Patronat von swiss herdbook Ost (shO), dem die Fleckviehzuchtvereine der Kantone St. Gallen, Schaffhausen, Thurgau und Zürich angehören. Die Mitglieder der Auktionskommission werden vom shO-Vorstand gewählt und sind für die Organisation und Durchführung der Auktion verantwortlich. Der Kommission gehören derzeit an: Normand Hild, Eschenz (Präsident), Herbert Hablützel, Sten-

renberg (Beisitzer) und Hans Stettler, Stettfurt (Geschäftsführer).

Wechsel ging erfolgreich vonstatten

Die Durchschnittserlöse schwankten in den letzten sieben Jahren zwischen 2792 Franken (4. November 2011) und 3444 Franken am 8. November 2017. An der Auktion im letzten November musste leider das langjährige und bewährte Festwirtheopar Olga und Rolf Züst verabschiedet werden. Gleichzeitig bestand der neue Festwirt Clemens Dober die Feuertaupe mit Erfolg. Die Kommission dankt allen Käufern für die teilweise jahrzehntelange Treue, aber auch allen Besuchern, die mit ihrer Anwesenheit für eine gute Stimmung in der Halle sorgen.

Die nächste Auktion findet am 21. März wie gewohnt im Kartoffellager Osterhalden in Frauenfeld statt. Wir wünschen allen Käufern sowie allen Leserinnen und Lesern im neuen Jahr Glück in Haus, Hof und Stall.

Für die Auktionskommission
Hans Stettler

GUT, GIBT'S DIE SCHWEIZER BAUERN.

www.landwirtschaft.ch



MILCHMARKT

Tunesien: Emmi erhöht Beteiligung

Die spanische Emmi-Tochter Kaiku erhöht ihre Beteiligung an der tunesischen Centrale Laitière de Mahdia SA («Vitalait») von 45,4 Prozent auf 54,7 Prozent.

Emmi, die 73,4 Prozent der Aktien von Kaiku hält, wird neu zu 40,2 Prozent an der Centrale Laitière de Mahdia SA beteiligt sein. 2021 wird die Beteiligung in einem zweiten Schritt um weitere 9,34 Prozent erhöht.

Emmi ist seit 2006 an der Kaiku-Gruppe beteiligt, die wiederum seit 2012 eine Beteiligung an der Centrale Laitière de Mahdia SA («Vitalait») hält. Das tunesische Unternehmen vertreibt seine Produkte unter der Marke Vitalait. Weitere wichtige Märkte von Kaiku sind der Heimmarkt Spanien und Chile.

Vitalait in Tunesien Marktweite

Vitalait ist gemäss Emmi bei Milchprodukten die Nummer 2 in Tunesien. Die Molkerei stellt neben Trinkmilch auch Jogurt, Jogurt drinks und Desserts her. Tunesien ist der viertgrösste Auslandsmarkt von Emmi.

Über den Kaufpreis und weitere Vertragsmodalitäten wurde Still-schweigen vereinbart. Die Transaktion ist vorbehaltlich der Zustimmung der tunesischen Aufsichtsbehörden. *lid*