

«MIINI MEINIG»

## Ovo Sport

VON VIRGINIA STOLL



Es ist Olympia 2022 und die Freude über die bereits ergatteten Schweizer Medaillen ist riesig und drängt das mulmige Science-Fiction-Gefühl, das einem beim Anblick der Menschen in Laborschutanzügen, der sterilen Kantinen mit Roboterbedienung usw. ergreift, etwas in den Hintergrund. Ein klitzeklein wenig menschliche Herzlichkeit müsste doch auch in diesen speziellen Zeiten möglich sein.

Persönlich frage ich mich sowieso, was eine Winterolympiade an einem Ort ohne echten Schnee, ohne bestehende Infrastruktur und mit Wassermangel zu suchen hat. Dies in einer Zeit, wo weltweit Ressourcenschonung mit entsprechenden Zielen gefordert wird. Ein Hoch auf die Wintersport-Anlässe da, wo sie hingehören, nach Wengen, Crans Montana, St. Moritz, Kitzbühel, Val-d'Isère usw.

Aber zurück zu unseren Schweizer Helden und Heldinnen im Schnee. Viele haben dank Gerste, Ei, Milch und einer Prise Kakao, die Basis unserer weltberühmten Ovomaltine, die nötige Energie bekommen und ihren Weg gemacht. Unser Nationalgetränk lancierte 1972 das grösste Nachwuchsprojekt im Schweizer Sport, den Ovo Grand-Prix, wo z. B. Pirmin Zurbriggen, Erika Hess, Marc Girardelli und weitere klein gestartet und zu Sportgrössen geworden sind.

Seit Kindesbeinen assoziiere ich Ovomaltine mit Sport, Höchstleistung und Energie. Der Auslöser dafür war übrigens die Tour de Suisse 1974. Die erste Etappe führte in meine Heimat, nach Diessenhofen. Das ganze Städtli war komplett ausser sich und in unserem «Chäsblättli» war die Rede von einem gewissen Eddy Merckx und von Ferdy Kübler.

Letzterer lud in der Städtlirogerie zur Autogrammstunde. Schnell machte es bei uns Kindern die Runde, dass es da auch Zeltli und Sonstiges gab, und so stellte auch ich mich in die Schlange der Autogrammträger. Als ich dann vor diesem Herrn Kübler stand, erstarrte ich fast vor Ehrfurcht. Der Mann war ein Riese und als er mir die Hand schüttelte, verschwanden mein Hand inkl. Unterarm in seiner Hand, so kam es mir wenigstens vor. Bis heute habe ich die Begegnung mit Ferdy National nicht vergessen und die zwei Päckli Ovo Sport, die er mir schenkte, stellten alles, vom Tiki-Würfel bis zum Füferbolle, in den Schatten. Mit einem gütigen Lächeln meinte er: «Nid alls uf eimol ässe und nu chlini Stückli, denn würsch gross und starch.»

Ein Sportass bin ich zwar nie geworden, aber der Ovo-Slogan «chasch's nid besser, aber länger» hats in sich.

Ein Hoch auf unser Naturprodukt und unsere Schweizer Helden und Heldinnen.

### Impressum Schaffhauser Bauer

Offiz. Organ des Schaffhauser Bauernverbandes. Erscheint jeden Do.

Redaktion: Sanna Bührer Winiger (sbw), www.schaffhauserbauer.ch.

Anzeigen: Verlag «Schaffhauser Nachrichten». 052 633 31 11, anzeigen@shn.ch. Annahmeschluss: jew. Di., 9.00 Uhr

# Das A und O bei der ASP

Die Afrikanische Schweinepest nähert sich der Schweiz. Das strikte Einhalten von Massnahmen zur Biosicherheit wird für Schweinehalter noch wichtiger als bisher.

VON MICHAEL GÖTZ\*

Die Afrikanische Schweinepest (ASP) stellt eine der grössten Gefahren für die Schweinehaltung dar. Während sie für den Menschen ungefährlich ist, sterben infizierte Schweine meistens innerhalb kurzer Zeit, ohne dass man ihnen helfen kann. Für die Schweinehalter ist das Wichtigste, das Virus nicht in den Stall eindringen zu lassen. Massnahmen, um die Einschleppung von Krankheiten in den Stall zu verhindern, werden unter dem Begriff «Biosicherheit» oder «Biosekurität» zusammengefasst.

### Biosicherheit zentral

Die Biosicherheit spielt in der Schweinehaltung schon lange eine Rolle. Sie soll den Eintrag von Krankheitserregern in Schweinebestände verhindern, insbesondere diese vor Seuchen wie der Enzootischen Pneumonie oder neu auch der ASP schützen. Als Überträger kommen vor allem Tiere, Menschen, Futter oder Einstreu in Frage.

Der Schweinezuchtbetrieb Schwizer in Walenstadt SG gehört zu den sogenannten A-R Remontenbetrieben: Er züchtet Muttersauen für andere Zuchtbetriebe, die auf fruchtbare und gesunde Muttertiere angewiesen sind. Insgesamt hält der Betrieb 140 Mutterschweine und 500 Tiere zur Aufzucht, die sogenannten Remonten.

«Die Gesundheit der Tiere ist bei uns extrem wichtig», betont Claudia Schwizer, Geschäftsführerin des Betriebs. Nicht zuletzt deswegen, weil die Remonten an andere Schweinezuchtbetriebe verkauft werden und somit leicht Krankheiten übertragen können.

### Hygiene ohne Ausnahmen

Grossen Wert legt die Schweinezüchterin auf die Hygiene bei den Tiertransporten. Die Fahrzeuge müssen nicht nur sauber gewaschen, sondern auch desinfiziert sein.

Fremde Chauffeure dürfen den Stall nicht betreten. Liefert der Betrieb im eigenen Transporter Tiere aus, dann ziehen Chauffeur und Helfer separate Stiefel an. Bei der Rückkehr ziehen sie sich um und die Kleider werden gewaschen. «Bis zur Unterhose», unterstreicht Schwizer.



BILD MICHAEL GÖTZ

Bei diesem Stall wird noch ein zweiter Zaun entlang des Bachs gebaut werden, damit Wildschweine nicht zu nahe in den Bereich der Hausschweine kommen. Züchterin Claudia Schwizer will kein Risiko eingehen.

Mitarbeiter und Besucher dürfen den Stall nur über eine Schleuse betreten und müssen – wie die Züchterin sagt – «schweinefrei» sein. Das heisst, sie dürfen in den 48 Stunden zuvor keinen Kontakt zu Schweinen gehabt haben. Bevor sie durch eine mit Desinfektionsmittel gefüllte Wanne in den Stall gehen, ziehen sie sich die Stall-Überkleider und die Stallstiefel an und waschen sich die Hände.

Schwizer legt Wert darauf, dass sich alle an die Hygiene-Vorschriften halten. Manchmal komme sie sich vor wie ein Feldweibel, der seine Mannschaft kontrolliert. Immer wieder erklärt sie ihren Mitarbeitern und Kunden, wie wichtig die Einhaltung der Vorschriften auch im kleinen Detail ist.

### Strikte Kontrollen

Viermal im Jahr führt der Schweinegesundheitsdienst (SGD) eine Gesundheitskontrolle auf dem Betrieb durch und zweimal pro Jahr nimmt eine SGD-Tierärztin Blut- und Kotproben von den Tieren. Werden Keime bestimmter Krankheiten festgestellt, ver-

liert der Betrieb seine Anerkennung als A-R Remontenbetrieb und darf seine Kunden nicht mehr beliefern. Das bedeutet einen grossen finanziellen Verlust. Auch der Tierarzt muss bei einem Besuch «schweinefrei» sein. Er kommt deswegen meistens am Montag. Das von der einheimischen Mühle zugekaufte Futter stellt keine grosse Gefahrenquelle für Infektionen dar. «Bei der Einstreu achten wir darauf, woher sie kommt», ergänzt Schwizer. Auch Mäuse können Krankheiten in den Bestand übertragen. Um das zu verhindern, sind auf den Stallgängen Fallen mit Giftködern aufgestellt.

### Zaun gegen Wildschweine

Die Afrikanische Schweinepest hat den Zuchtbetrieb vor zusätzliche Herausforderungen betreffend Biosicherheit gestellt. Da Wildschweine ein grosses Übertragungsrisiko darstellen und es in der Gegend Wildschweine gibt, hat sich Claudia Schwizer entschlossen, Anfang Jahr einen Zaun um das ganze Areal errichten zu lassen. Dies, obwohl sich vor den Ausläufen schon ein Zaun im Abstand von etwa

1,5 Metern befindet. Der zweite Zaun soll verhindern, dass das Virus über Sekrete wie Nasenschleim, Speichel, Kot oder Harn auf das Betriebsgelände gelangt und von dort in den Tierbereich übertragen wird.

Ein einfacher Elektrozaun genügt nicht, denn Wildschweine könnten diesen leicht durchbrechen. Es muss ein fester Zaun sein mit betonierten Pfosten. Schwizer hat sich für einen 180 cm hohen Diagonalgitterzaun entschieden, der 20 cm tief in die Erde reicht. 450 Meter Zaun mit einem grossen Durchfahrtstor sowie Durchgangstüren sind notwendig.

Die Schweinezüchterin lässt sich die Investition 50 000 Franken kosten. «Es ist zum Schutz der Tiere», begründet sie die teure Investition. Würde der Erreger im Bestand nachgewiesen, müssten alle Tiere getötet und entsorgt werden. Die Tierhalterin hofft auf das Verständnis der Bevölkerung für den Zaun. «Wir haben nichts zu verstecken.» Es geht rein darum, die Gesundheit der Tiere zu schützen.

\* Landwirtschaftl. Informationsdienst LID



BILD MICHAEL GÖTZ

Das «Schwizer Schweinezucht»-Team: Geschäftsführerin Claudia Schwizer, Betriebsleiter Schweinezucht Toni Agner (r.) und Mitarbeiter Levente Miklos.



BILD SUISAG-SGD

Hier bietet ein Bauzaun Schutz vor direkten Kontakten von Haus- und Wildschweinen. Das Schild vom BLV informiert, warum der Zaun notwendig ist.

## LANDFRAUEN ALLTAG

### Früh übt sich

«Du Mami! Maa-mi!!! Du chasch mich moorn grad vom Mittagstisch abmäde, ich goohne lieber wider go häffe!»

Fünf Stunden lang stand der Drittklässler in der Kälte, zappelte zischendurch herum, um sich etwas aufzuwärmen, immer aufmerksam die Umgebung beobachtend. Ist Kundschaft im Anmarsch? Die Familie dort drüben auf dem Trottoir, kommen die zu uns? Oh nein! Die gehen offenbar nur zur Bushaltestelle. Jetzt kommt jemand mit dem Auto, verlangsamt, parkt auf dem Hofplatz.

Eifrig hüpfte Ruedi zur Kundin und fragt höflich, welche Art von Christbaum sie denn suche? Eher gross und breit oder nicht so gross? Mit einem Augenzwinkern wird der Bub als «unser Nachwuchstalent» vorgestellt und Heiterkeit breitet sich aus. Wie er es bei den Erwachsenen abgesehen hat, führt Ruedi die Kundin durch den kleinen Tannenwald. Die Kundin findet rasch ihren Wunschbaum. Mit vereinten Kräften wird der Baum aus der Halterung befreit, zum Trichter getragen, durchgeschoben und, schlank ins Netz verpackt, am anderen Ende herausgezogen.

Der Baum wird selbstverständlich zum Auto getragen, denn das gehört zu einem guten Service. Die Kundin bezahlt der Grosi von Ruedi den Kaufpreis und Ruedi gibt sie ein Taschengeld.

Am nächsten Tag wird diese Kundin nochmals zu Fuss vorbeikommen und Ruedi eine handgeschriebene Karte mit einem grossen Batzen überreichen. Nein, es ist keine Bekannte, auch keine Nachbarin, es ist eine Unbekannte, die die Leistung eines Kindes honoriert.

#### Der fachmännische Blick

Am Ende des Tages, die feuchte Kälte kriecht den Erwachsenen in die Knochen, gehe ich zum Christbaumverkauf. Zuerst frage ich Ruedi, wie es lief. Die letzte Stunde war langweilig. Keine Kundschaft. Frust.

«Aber immerhin han i hütt chli Sackgäld gmacht», sagt Ruedi, greift in die Tasche seiner Überhose und zeigt mir stolz, wie viel es ist. Am liebsten würde er mir den grössten Christbaum verkaufen, aber ich brauche im Gegenteil den kleinsten für eine Deko vor der Haustüre.

Ruedi bringt einen Baum, aber der ist mir immer noch zu gross. Ich brauche den allerkleinsten! «Villicht dää?», sagt Ruedi und präsentiert mir einen Baumwinzling. Der würde auch nur öppe, sagen wir mal, zwei Franken kosten. Mit der Grossmutter tausche ich Blicke: Zu einem Dumpingpreis kaufe ich keinen einheimischen Baum. Neuer Preis. Die Grosi nickt zustimmend. Mich nimmt noch wunder, ob man einen so kleinen Baum auch schmücken kann? Ruedi schaut den Baum kritisch an, prüft fachmännisch die Elastizität der Äste und meint,

doch, das gehe. Man müsse halt kleine Kugeln nehmen, nicht die grossen!

Was Ruedi mit dem Taschengeld machen will, erfahre ich später. Er wolle alles sparen, damit er sich ein Auto kaufen könne. Ein ferngesteuertes Auto? (Typisch blöde Frage einer Erwachsenen!) Nein, er spare auf ein richtiges Auto, für wenn er erwachsen sei...

#### Ein Ei kostet 60 Rappen, sechs Eier...

Anfang Woche, immer zur gleichen Zeit, springen meine Hunde freudig bellend zur Tür. Wenig später höre ich das Gartentürl und es läutet an der Haustüre. Die Eierkinder! Lea und Lars, beide in der 6. Klasse, verkaufen im Quartier Eier. Bei Hitze und Huddelwetter, bei Eis und Schnee. Wenn Sina auch Zeit hat, kommen sie zu dritt.

Alle drei sind sehr höflich, wahren auch konsequent den zurzeit nötigen Abstand, gehen ein paar Schritte zurück, während ich mein Körbli auf den Tisch stelle. Sechs Eier kosten, ähm, aso, ähm, drei Franken achtzig. Äh nein, zwei Franken achtzig, äh, vierzig (so viel zum hochgelobten Lehrplan). Wir rechnen gemeinsam. Ein Ei kostet 60 Rappen, zwei Eier kosten einen Franken 20, drei Eier kosten... Mittlerweile rechnen die Kids die Preise korrekt und in Windeseile.

So wird kindergerechte «Arbeit» zur Schule fürs Leben!

Elisabeth Rufener

## INFO

### Neu im Team

Elisabeth Anna Rufener wuchs in Zürich-Wipkingen auf. An der Universität Zürich studierte sie Psychologie, Neurobiologie und Ethik. Sie lebt und arbeitet im Dorfkern von Schaffhausen-Buchthalen und führt als Fachpsychologin FSP eine eigene Praxis.

Für die Landfrauen schreibt sie über gesellschaftliche Themen. ear



BILD ZVG

Herzlich willkommen, Elisabeth Rufener, im Schreiberinnen-Team!

## NEU LANCIERT

# Durchs Hologramm aufs Weingut

Ein neues informatives Gütesiegel von Swiss Wine ist lanciert: Der Rollout des Projekts mit holografischen Weinetiketten erfolgte vor einer Woche bei der GVS Weinkellerei in Schaffhausen, einem der Pilotbetriebe.

Ziel der vorgestellten Neuerungen ist es, mittels QR-Code und holografischem Gütesiegel auf der Weinflasche jedem Weingut eine individualisierte digitale Konsumentenoberfläche bereitzustellen. So sollen Kunden mehr Informationen über den Wein und die Betriebe, die hinter dem Produkt stehen, zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig möchte man so demografische Informationen und Daten der Lieferkette sammeln.

Martin Wiederkehr, Projekt-Gründungsmitglied, ist überzeugt, dass die Digitalisierung auch für den Weinbau eine Chance sei und kein Weg daran vorbeiführe. Die Komplexität des Berufswinzers erfordere, dass dieser neue Kompetenzen erwerbe. Dazu gehört der Einsatz der sozialen Medien und die Bereitschaft, in Videos die Produktion und den Betrieb vorzustellen.

Die Weinbranchen der sechs Schweizer Weinregionen ermöglichen es ihren Mitgliedern, unter Leitung des Branchenverbands Deutschschweizer Wein (BDW), Digitalisierungsmöglichkeiten zu nutzen. Für die Realisierung einer IT-Plattform arbeitete der BDW mit drei Projektpartnern zusammen, welche bereits für zahlreiche Lebensmittel- und Getränkehersteller IT-Systeme erarbeiteten.

#### Ziel: Erhöhung der Marktanteile

Jürg Bachofner von der Geschäftsstelle des BDW erklärte, dass ab sofort alle Schweizer Winzer und Kellereien das Swiss Wine-Gütesiegel erwerben können. Am Anlass wurde unter anderem die Frage nach dem Datenschutz laut: Gemäss dem BDW ist dieser gewährleistet. Es werden lediglich Daten erhoben, vergleichbar in jener Art, wie sie auch bei den gängigen Kundenkarten im Detailhandel gesammelt werden. Bezüglich des Nutzens des Gütesiegels für Winzer und Weinkellereien ist der Branchenverband überzeugt,

dass damit unter anderem eine Erhöhung des Marktanteils von Schweizer Wein erreicht werden kann. Und jedes Weingut, unabhängig von der Betriebsgrösse, soll mit dem Gütesiegel vereinfachten Zugang zu Verkaufsförderungsmaßnahmen erhalten. Derzeit sind es fünf Pilotbetriebe, welche ihre Produkte bereits mit dem Swiss Wine-Gütesiegel anbieten.

#### Transparente Kosten für Mehrwert

Mit dem Kauf einer 1000er-Rolle der holografischen Etikette sind u.a. die Lizenz- und Marketinggebühren abgegolten. Für die Erfassung der Daten zum Weingut und die Erstellung eines Videos werden zusätzliche einmalige Gebühren erhoben.

Für die Etikettierung steht eine halbautomatische Maschine in Wädenswil zur Verfügung. Der Beitrag pro Etikette beträgt 18 Rappen. Die Kosten sollen über eine minimale Preiserhöhung kompensiert werden, da die Etikette dem Kunden einen Mehrwert bietet.

Mit der Nutzung des SW-Gütesiegels entsteht nur mit dem Vermarkter ein Vertrag; sowie die Verpflichtung,



BILD ISABELLE SCHWANDER

Scanne mich! Das schillernde Gütesiegel motiviert zum Wein entdecken.

das Siegel ausschliesslich bei qualitativ hochwertigem einheimischen Wein einzusetzen.

Weitere Auskünfte zum Swiss Wine-Gütesiegel: Branchenverband Deutschschweizer Wein BDW, Jürg Bachofner, 044 599 61 30, info@weinbranche.ch. Isabelle Schwander

## MEINUNG

### Gütesiegel führt zu Mehrwert



Beat Hedinger, Geschäftsführer Schaffhauser Blauburgunderland: Ich befürworte dieses Projekt und gratuliere dem Pilotbetrieb unseres Verbands, der GVS Weinkellerei, dass sie hier investiert und sich zur Verfügung stellt. Sollte sich das Projekt wie erwartet ausbreiten, ist es aus meiner Sicht eine Chance für den Schaffhauser, ja sogar den Schweizer Wein. Das Gütesiegel ist ein «Wiedererkennungsmerkmal» für den Schaffhauser/Schweizer Wein, das zu einem Mehrwert und zum Alleinstellungs- sowie Leistungsmerkmal

für den Wein werden kann. Der kleine dreidimensionale Aufkleber, das Hologramm, sieht zudem gut aus, fällt auf und lädt den Konsumenten ein, mehr über den Wein, über den Winzer und über die Region zu erfahren. Das fördert auch die Regionalität. Die Digitalisierung und Social-Media-Arbeiten machen auch vor dem Weinbau nicht halt. Vor allem in der Vermarktung und im Marketing hat die Digitalisierung schon länger Einzug gehalten. Daher ist es wichtig, dass in den Weinbaubetrieben, aber auch in Verbänden, in Zusammenarbeit mit Partnern, digitale Projekte angeschoben werden. Ein sehr gutes Beispiel ist das Swiss Wine-Gütesiegel.

## NACHGEFRAGT

# Das Tor zum persönlichen Weinerlebnis

Die GVS Weinkellerei war Pilotbetrieb beim Test des obigen Gütesiegels mit Hologramm und hat es für zwei ihrer Weine lanciert. Warum, erklärt Marketingleiter Alex Brühlmann.

Schaffhauser Bauer: Ein QR-Code mit Hologramm an den Flaschen hochwertiger Schweizer Weine öffnet das digitale Tor zu den Kellereien und mehr. Das Gütesiegel präsentiert so der Kundschaft Informationen, Hintergründe und Porträts. Braucht es das?



Alex Brühlmann, Marketingleiter GVS Weinkellerei, Schaffhausen: Der Kunde, die Kundin ist sensibler geworden. Man will darüber informiert werden, woher die Nahrungsmittel stammen und ob sie nach Standards produziert werden, die einem wichtig sind, etwa bezüglich Regionalität oder Nachhaltigkeit. Der Trend geht auch dabei hin zur Digitalisierung.

Und das erfährt man via Gütesiegel? Wer den QR-Code des Gütesiegels mit dem Smartphone scant, kann piekfeine Weinbeschreibungen sowie viele Hintergrundinfos herausziehen: zum Wein, der mit dem Siegel versehen ist, zum Weingut, auf dem er gekeltert wurde, und zu den Menschen, die dahinterstehen. Und dies mit professionellen Texten, Fotos und Videos, welche für die Weinkellereien realisiert wurden. Gratis ist dieser Auftritt für die Produzenten nicht, aber die Kosten sind transparent und für das Endresultat sehr günstig.

Worauf sind die Infos hochgeladen? Das holografische Etikett ist mit Wine-maker.com verlinkt. Dieser Plattform müssen sich Betriebe anschliessen, welche die Etikette verwenden wollen. Je mehr Produzenten mitmachen, desto grösser ist der Mehrwert.

Warum lohnt sich das Mitmachen für die Kellereien? Sie erhalten günstig einen professionellen Werbeauftritt auf einer professionell geführten digitalen Plattform. Die Kunden können Informationen über einen Wein abrufen, der sie interessiert. Sie können Geschichten erfahren, die dahinterstehen, und digital die Weinmacher kennenlernen. Videos lassen sie die Reblandschaft und die Weingüter fast «hautnah» erleben.

Das ist den Konsumenten heute wichtig und die Produzenten können mit dem Auftritt eine persönliche Verbindung zu ihnen schaffen. Nicht zuletzt können Weine auch einfacher nachbestellt werden.

Wenn viele Kellereien mitmachen, wird die Plattform somit zu einem digitalen «Lexikon» der Schweizer Wein-

güter und Weine, in dem man auch Neues entdecken kann?

Das ist ein weiterer Mehrwert: Die Kundinnen und Kunden können auf der Plattform auch stöbern und Weine sowie Weingüter entdecken, auf die sie sonst gar nie aufmerksam geworden wären. Der digitale Auftritt soll die Chance bieten, den Verkaufsradius zu erweitern, in die ganze Schweiz und auch darüber hinaus.

Wie weiss die Kellerei, ob sie ihr Verkaufsterritorium erweitert?

Wird eine Etikette eingelese, hält die App fest, wo dies geografisch erfolgt. Das gibt den Produzenten interessante Informationen, wo ihr Wein konsumiert wird. Dabei wird der Datenschutz strikt eingehalten. Es werden keine persönlichen Daten der Konsumenten erhoben; festgehalten wird lediglich der Ort, an dem der Link des Etiketts aktiviert wurde.

Da wir uns durch das Gütesiegel eine Ausweitung des Verkaufsradius in der Schweiz und allenfalls auch im Ausland versprechen, ist dies eine sehr interessante Option.

Welche ihrer Weine zeichnet die GVS Weinkellerei mit dem Etikett aus?

Wir haben uns für «Alten Reben» sowie «Goldsiegel Gächlingen» entschieden. Diese zwei Weine werden viel verkauft und wir können so schnell ein Resultat erkennen. Interview: sbw

## DAS SCHWARZE BRETT

### Obstbaum-Schnittkurs

Theorie: Fr., 18. Febr., 19 Uhr, Hohlenbaumstr. 61, Schaffhausen  
Praxis: Sa., 19. Febr., 9-16 Uhr, Griesbacherhof, Schaffhausen  
Veranstalter: Obstgarten-Aktion SH & Regionaler Naturpark SH.  
Kursleiter: Hans-Peter Berger, ehem. Ausbildungszentr. Strickhof  
Kosten: Fr. 40.-, mit Verpflegung  
Anmeldung: bis 17. Febr. an: B. Egli, 079 796 61 93, bernhard.egli@naturpark-schaffhausen.ch

### WEIN & Wild Fondue Vigneronne

Sa., 19. Februar, ab 18 Uhr  
Hirschbeiz, Bahnhofstr. 37, Hallau  
Reservierung, Zertifikatspflicht.  
Ch. Külling: 079 226 52 37.  
B. Vögeli: 079 405 62 88. info@weinundwild.ch.  
Weiteres Datum: Fr., 18. März

### Info-Tag Vernetzung in der Flur

Schaffhauser Bauernverband  
25. Februar, 9.30-13 Uhr  
Treffpunkt: Neunkirch, Uderi Wiide, Parkplatz Clubhütte Schweiz. Schäferhundeverein, Ortsgruppe Schaffhausen.  
Themen mit Praxisbeispielen u.a.: Hecken, Bäume, alte Buntbrachen – wie weiter, Strukturelemente für Kleintiere.  
Einladung folgt im Newsletter.

### DV/MV Schaffhauser Bauernverband

Aufgrund der unsicheren Corona-Lage wurden Termin und Ort der DV/MV des Schaffhauser Bauernverbands verschoben auf den 29. April, 19.30 Uhr, GVS Maschinenhalle, Majorenacker, SH-Herblingen. Einladung folgt.