



AGRO WALLIS

PUBLIKATIONSORGAN DER OLK

1. Ausgabe März 2004, Agro Wallis erscheint 2-mal monatlich jeweils am ersten und dritten Samstag des Monats
 Herausgeber: OLK Sekretariat, Talstrasse 3, 3930 Visp, Tel. 027 945 15 71, Fax 027 945 15 72, www.olk.ch, info@olk.ch
 Redaktionsschluss der nächsten Ausgabe: 11. März 2004: Texte elektronisch abgefasst und Fotos farbig im Original zusenden an die OLK

Editorial

Spargeln im Februar?

Wettbewerbsfrage: Was stimmt hier nicht? Nun ja, das habe ich mich ernsthaft gefragt, als ich vor ca. zwei Wochen das erste Mal in dieser Saison (hier ist die Sommersaison gemeint...) Spargeln im Verkaufsregal eines Grossverteilers entdeckt habe.

Sie wissen sicher auch, dass hierzulande die «Saison» noch gar nicht begonnen hat, so dass es unmöglich ist, in unseren Breitengraden bereits jetzt frische Spargeln anzubieten. Aber Welthandel sei Dank – die Spargeln kommen ja aus Peru! Wer so naiv ist und glaubt, damit in einem Drittweltland sogar noch etwas gutes zu tun... Ich kenne die einzelne Situation natürlich nicht, aber ich glaube kaum, dass die Bauern in Peru, die diese Spargeln anbauen, einen fairen Preis für ihre Produkte bekommen. An diesem Handel verdienen in erster Linie die Abnehmer, die Händler und die Wiederverkäufer. Und es gibt offenbar Konsumenten, die bereit sind, diese Preise zu bezahlen. Wobei ich noch anmerken muss, dass nicht einmal der Kilopreis bei diesen grünen und weissen Spargeln vermerkt war, so dass ein Preisvergleich zusätzlich erschwert wird.

Wir sollten uns langsam aber sicher die eingangs gestellte Frage gründlich überlegen: «Was stimmt hier denn nun wirklich nicht?». Es ist nicht einfach die Sache der Grossverteiler, keine solchen Produkte anzubieten. Es ist in erster Linie die Sache der Konsumenten, «vernünftig» – ich nenne es mal so – einzukaufen, und damit solchen Angeboten ganz klar eine Absage zu erteilen. Wir müssen uns bewusst sein, welche Konsequenzen unser Handeln nach sich zieht. Die einheimischen Spargelproduzenten zumindest haben es bei solchen Angeboten nicht einfach: kommen nämlich die einheimischen Spargeln im Mai auf den Markt, hat ja schon niemand mehr Lust auf Spargeln. Wir können nicht erwarten, dass unsere Bauern die geltenden Vorschriften erfüllen und möglichst naturnah produzieren, und auf der andern Seite Produkte einkaufen, welche 1. um die halbe Welt gefahren oder geflogen werden und 2. unter irgendwelchen Bedingungen produziert werden, sei dies nun in ökologischer oder sozialer Hinsicht.

Ich bin der Ansicht, dass ein Umdenken stattfinden muss, wenn wir weiterhin eine einheimische produzierende Landwirtschaft wollen (und das wollen wir, zumindest laut Landwirtschaftsgesetz von 1998). Als Denkhilfe vielleicht noch ein Zitat von Günter Grass, deutscher Schriftsteller und Nobelpreisträger (geb. 1927): «Zukunft wird nur dann möglich sein, wenn wir lernen, auf Dinge, die machbar wären, zu verzichten, weil wir sie nicht brauchen.» Entscheiden wir uns jetzt für eine Zukunft.

Mirjam Bregy

PS: Die kleine Einkaufshilfe nebenan kann Ihnen ein saisongerechtes Einkaufen erleichtern.

Gemeinsame Vermarktung

Wichtige Schritte zum Erfolg

Bäuerliche Vermarktungsinitiativen stellen eine geeignete Möglichkeit für eine professionelle Vermarktung der Produkte dar. Der Erfolg einer kollektiven Vermarktung kann jedoch sehr unterschiedlich sein. Bei der Gründung einer Vermarktungsinitiative kommen auf die Mitglieder viele neue Aufgaben zu. Ob eine Initiative in den ersten Jahren Erfolg oder Misserfolg hat, hängt davon ab, wie professionell die neuen Aufgabenbereiche erledigt werden.

Von den Bäuerinnen und Bauern wird vermehrt ein unternehmerisches Denken gefordert. Dies macht es notwendig, nicht nur landwirtschaftliche Güter zu produzieren, sondern für diese auch eine geeignete Vermarktungsstrategie zu entwickeln. Neben der eigenen Direktvermarktung ist die gemeinschaftliche Vermarktung mit anderen Produzenten und Produzentinnen in Form einer Vermarktungsinitiative eine mögliche Strategie. Vermarktungsinitiativen können sehr unterschiedlich hinsichtlich der gewählten Rechtsform, der Anzahl der Beteiligten oder der Aktivitäten sein.

Trotz dieser Vielfalt verfolgen bäuerliche Vermarktungsinitiativen die gleiche grundsätzliche Geschäftsidee: Mehrere Produzenten wollen ihre Produkte bündeln, gemeinsam verarbeiten oder vermarkten. Dadurch wird die Belieferung des Lebensmittel Einzelhandels und eine effektive Bewerbung der Produkte oft erst möglich. Darüber hinaus führt eine

Angebotsbündelung auf Produzentenseite auch zu einer grösseren Verhandlungsmacht gegenüber anderen Marktakteuren.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren

Die gemeinsame Vermarktung durch eine bäuerliche Vermarktungsinitiative ist kein Garant für einen erfolgreichen Absatz. Während einige Produzentenorganisationen zweistellige Millionenumsätze erwirtschaften, scheitern andere bereits in der Gründungsphase. Im folgenden werden acht Faktoren vorgestellt, die massgeblich den Erfolg von Vermarktungsinitiativen bestimmen. Sie wurden im Rahmen des von der EU und dem Bundesamt für Bildung und Wissenschaft geförderten Forschungsprojektes OMIARD ermittelt, an dem das FiBL massgeblich mitgearbeitet hat.

Professionelles Management: Insbesondere bei der Gründung rein bäuerlicher Vermarktungsinitiativen kann es am Anfang an ausreichendem Know-how über Märkte und Marketing sowie Betriebswirtschaft und Betriebsorganisation fehlen. Der Erfolg hängt häufig davon ab, wie professionell diese neuen Aufgaben erledigt werden. Grundsätzlich gilt: Je grösser eine Organisation ist, desto professioneller muss das Management und desto klarer müssen die Kompetenzen innerhalb der Unternehmung verteilt sein. Kennzeichnend für viele erfolgreiche Vermarktungsinitiativen ist es, dass eine oder mehrere zentrale Personen mit klaren Visionen und Zielen die Organisation aufbauen. Solche Personen erweisen sich häufig als «Zugpferde», die es verstehen, andere für ein gemeinsames Ziel zu gewinnen und zu motivieren.

Marketingkonzept: Ein geeignetes Marketingkonzept ist eine notwendige Voraussetzung, um erfolgreich am Markt zu operieren. Ein Marketingkonzept besteht am Anfang aus einer Vision oder klaren Zielrichtung (z.B. Sicherung des bäuerlichen Einkommens der Mitglieder). Darauf aufbauend ist es wichtig, einzelne Geschäftsziele zu formulieren (verkaufter Anteil an regionalen Produkten, Zahlung eines bestimmten Preisniveaus an die Produzentinnen usw.). In einem weiteren Schritt sollten geeignete Marketingstrategien (Werbung, Produktimage, Distributionskanal) entwickelt werden, um die vorher definierten Ziele zu errei-



chen.
Produktpolitik: Vermarktungsinitiativen von kleiner und mittlerer Grösse haben am Markt nur dann eine Chance, wenn sie ein eigenes Produktprofil entwickeln, das sie unverwechselbar macht. Dies können zum Beispiel Produkte mit einer hohen Qualität oder aus einer bestimmten Region sein. Insbesondere auf «gesättigten» Märkten, wie beispielsweise dem Käsemarkt, ist es wichtig, nicht irgendeinen Käse anzubieten, sondern eine Sorte, die durch einen typischen Geschmack oder durch eine regionale Herkunft hervorsteht.
Preisstrategie: Die Mehrzahl der Biovermarktungsinitiativen in der Schweiz versucht, sich über die Qualitätseigenschaft der Produkte zu profilieren und für überdurchschnittliche Qualitäten einen höheren Preis zu erzielen. Für Qualitätsprodukte ist diese Strategie durchaus sinnvoll, allerdings ist es wichtig, dass der Mehrpreis des Produktes auch kommunizierbar ist. Entscheidend für den Absatz der Produkte ist auch die Konkurrenzfähigkeit der Preise. Bei der Preissetzung sollten deshalb die Verkaufspreise vergleichbarer Konkurrenzprodukte sowie die Zahlungsbereitschaft der Kundinnen beachtet werden.

Absatz und Distribution: Ein wichtiger Erfolgsfaktor für einen erfolgreichen Absatz sind ferner geeignete Marktpartner. Viele Produzentenorganisationen in der Schweiz verfügen über einen grösseren Marktpartner, sei es ein industrieller Verarbeiter oder ein Grossverteiler. Vorteil einer engen Marktpartnerschaft ist eine gewisse Absatzsicherheit, allerdings sind hierbei auch mögliche Abhängigkeiten von einem grossen Partner zu bedenken. Insbesondere in abgelegenen Regionen ist eine gemeinschaftliche Distribution und effiziente Logistik wichtig,

damit die Produkte zu geringen Kosten an die Kunden geliefert werden können.
Kommunikation: Der Erfolg einer Initiative hängt eng mit der Kommunikationsstrategie zusammen. Viele Vermarktungsinitiativen verfügen nur über ein begrenztes Werbebudget. Eine mögliche Strategie ist der direkte Kundenkontakt mit Degustationen an den Verkaufsorten. Im Zentrum der Kommunikation sollte die Unverwechselbarkeit des Produktes stehen. Zum Image-Potential, das für die Kommunikation genutzt werden kann, zählen vor allem ein hoher Bekanntheitsgrad und ein positives Prestige der Region.
Finanzierung: Vermarktungsinitiativen sind im Laufe ihrer Entwicklung darauf angewiesen, Investitionen in Verarbeitungsanlagen, Lagerräume oder Arbeitskräfte vorzunehmen. Grundsätzlich ist es wichtig, Investitionen zu tätigen, um sich etwa durch eine Erweiterung der Produktionskapazitäten am Markt besser behaupten zu können. Es muss jedoch ein zentrales Anliegen sein, dass eine ausreichende Liquidität gewährt bleibt. Da in der Regel das Eigenkapitalvolumen begrenzt ist, sollten Vermarktungsinitiativen bemüht sein, finanzielle Unterstützung durch kantonale Stellen oder private Organisationen zu erhalten.

Netzwerk-Arbeit: Der Ausbau von Kontakten zu einem Netzwerk ist ein weiterer wichtiger Faktor, der den Erfolg mitbestimmt. Netzwerke ermöglichen es einer Initiative, sich laufend über Markttrends und regionale Entwicklungen zu informieren und führen insgesamt zu einer besseren Einbindung in das wirtschaftliche und regionale Umfeld.

Jörn Sanders, Otto Schmid, FiBL

Saisongerechter Einkauf für Gemüse

	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Ok.	Nov.	Dez.
Aubergine												
Batavia												
Blumenkohl												
Bodenkohlrabi												
Bohnen												
Brokkoli												
Catalogna												
Cherry Tomate												
Chicorée												
Chinakohl												
Cicorino rot												
Eisbergsalat												
Endivie gekraust												
Endivie glatt												
Erbsen												
Federkohl												
Fenchel												
Frukartoffeln												
Gurke												
Herbsttrübe												
Karotten												
Karotten Bund												
Kardy												
Kefe												
Knoblauch												
Knollensellerie												
Kohlrabi												
Kopfsalat												
Krautstiel												
Kürbis												
Lattich												
Lauch												
Lollo rot												
Löwenzahn												
Mairübe												
Melone												
Nussler												
Pak-Choi												
Paprika												
Pastinake												
Perettitomate												
Petersilie												
Portulak												
Radieschen												
Randen												
Rhabarber												
Rispentomate												
Romanesco												
Rosenkohl												
Rotkabis												
Rüben												
Schalotte												
Schnittsalat												
Schnittlauch												
Schwarzwurzel												
Spargeln grün, weiss												
Spinat												
Stangensellerie												
Tomate												
Topinambour												
Weisskabis												
Wirz												
Zuchetti												
Zuckerhut												
Zuckermais												
Zwiebel												
Zwiebeln Bund												

2. April 2004

Kurs Pferdehaltung und -zucht

Dieser erstmalig am Landwirtschaftszentrum geplante Kurs richtet sich an alle interessierten Pferdehalterinnen und -halter, an Pferdezüchter, interessierte Hobby-Tierhalter oder einfach Pferdebegeisterte sowie an die NELA-Teilnehmer mit Pferdehaltung. Spezielle Kenntnisse werden nicht vorausgesetzt.

Der Kurs findet am Freitag, 2. April, von 09.00-ca. 16.00 Uhr statt. Das Mittagessen wird im Landwirtschaftszentrum eingenommen.

Inhalt

Der Kursinhalt ist wie folgt vorgesehen:

- Wesen und Verhalten des Pferdes, Ethische Grundsätze
- Pferdehaltung und Pferdepflege
- Fütterung und Futtermittel

- Gesundheit des Pferdes
- Unfallverhütung und Erste Hilfe, Tierschutz

Vormittag: Theorie und Diskussion. Für die offenen Fragen der Kursteilnehmer ist genügend Zeit vorgesehen.

Nachmittag: Besuch des Pferdehaltungs- und -zuchtbetriebes Gabriel Jäger, Turmann.

Kosten: Fr. 65.– inkl. Mittagessen (Fr. 50.– nur Kurs)

Referent: Fritz Joss, Inforama Schwand, Münsingen

Infos und Anmeldung:

Bis 25. März an das Landwirtschaftszentrum Visp (027 948 08 10) oder an die OLK (027 945 15 71).

Wir freuen uns auf einen interessanten Kurs und eine wissbegierige Teilnehmerschar!
 OLK

Kurse



Kennst du sie?

Die Oberwalliser Landwirtschaft

Wenn die Lämmer kommen



Gerhard Seewer: «Auch schwarze Schafe können weisse Lämmer haben, und umgekehrt.»

Das Schaf fällt auf durch Unruhe, es legt sich häufig hin und steht wieder auf. Das Euter ist prall gefüllt mit Milch. Die Scheide ist gerötet, die Schamlippen schwellen an, die Geburtswege werden weich und locker. Anzeichen, die dem geübten Schäfer zeigen, dass das Schaf kurz vor der Geburt steht. Gerhard Seewer aus Leuk nimmt sich Urlaub, um in dieser wichtigen Zeit für seine Schafe da zu sein.

Wenn sich das Schaf im Freien aufhalten würde, gäbe es ein weiteres deutliches Anzeichen, das die Nähe der Geburt anzeigt. Das Schaf sondert sich von der Herde ab und sucht sich einen Platz, wo es seine Lämmer ungestört zur Welt bringen kann.

Die Vorbereitung auf die Geburt

«Auch im Winter spüren die anderen Tiere, wenn ein Schaf kurz vor dem Ablammen steht», erzählt Gerhard Seewer. «Wenn sich die Aue in die Ecke zurückzieht wird sie von den anderen Schafen eigentlich immer in Ruhe gelassen.» Während der Stallhaltung, wie dies in unserer Region um diese Jahreszeit

üblich ist, stellt man den Auen aber mit Vorteil eine Einzelbox zur Verfügung, wo sie vollkommen ungestört sind. Dieses Absondern trägt ausserdem dazu bei, dass die Mutter ihr Junges leichter annimmt.

Auch der Schäfer lässt ein solches Schaf in Ruhe. Nur in Ausnahmefällen wird es notwendig sein, dass er Geburtshilfe leisten muss, etwa wenn sich das Lamm in einer Fehllage befindet. In einem solchen Fall sind Sauberkeit, Sorgfalt, Ruhe und überlegtes Handeln von grösster Wichtigkeit. In der Regel ist es aber besser, wenn der Schäfer den Geburtsvorgang zwar aufmerksam überwacht und geduldig abwartend auf unnötige Eingriffe verzichtet, denn diese würden eine Geburt nur verzögern. «Trotzdem verbringe ich jetzt mehr Zeit im Stall als zu Hause, manchmal sogar bis tief in die Nacht», ergänzt Gerhard.

Zu Beginn der Geburt erscheint zunächst die Fruchtblase, die vorher dem Embryo Schutz gab. Sie erweitert den Gebärmutterhals und bereitet dem Lamm dadurch den Weg. Erst dann platzt sie und macht den Geburtsweg feucht und gleitend. Kurz darauf erscheinen die beiden Vorderfüsse und der Kopf. Nun braucht es nur noch eini-

ge wenige kräftige Wehen um die Mutter durchzudrücken – und schon ist das Lamm da.

Das frischgeborene Lamm

Das frischgeborene Lamm wird von der Mutter intensiv beleckt. Dadurch wird nicht nur das Fell getrocknet, sondern es dient auch der Belebung des Kreislaufs und dem Aufbau der Mutter-Kind-Beziehung. Bereits nach einer Viertelstunde beginnt es auf seinen langen, wackeligen Beinen zu stehen und geht instinktiv auf die Suche nach dem Euter der Mutter. Es ist auf der Suche nach der überlebenswichtigen Biest- oder Kolostralmilch.

Biest ist sozusagen die Überbrückung zwischen dem Leben im Mutterleib und der Welt draussen. Sie enthält unentbehrliche Abwehrstoffe gegen Erreger von Infektionskrankheiten, die nur während der ersten 24 Stunden nach der Geburt unverdaut aufgenommen werden können. Je früher die Lämmer Kolostralmilch bekommen, desto mehr nehmen sie von diesen wichtigen Schutzstoffen auf. Ein aufmerksamer Schäfer wird daher darauf achten, dass das Lamm möglichst noch während der ersten Lebensstunde die Biest bekommen hat.

Bei kaum einem anderen Nutztier ist die Erhaltung des frischgeborenen Lebewesens so wichtig wie beim Schaf. Die ersten Stunden sind die entscheidendsten!

Wenn Probleme entstehen

Was geschieht aber, wenn das Mutter-schaf ihr neugeborenes Lamm rücksichtslos zur Seite stösst und nicht anerkennt, was besonders dann vorkommt, wenn eine Aue zum ersten Mal lammt? Das liegt oft daran, dass die Aue ihr Lamm am Geruch nicht erkennt. – Oder was geschieht, wenn das Schaf nach der Geburt sogar eingeht? Für letzteren Fall hält Gerhard Biest von anderen Tieren – auch Biest von Kühen eignet sich dazu – tiefgekühlt bereit. Sie wird auf 35 °C erwärmt und sogleich mit dem Schoppen dem Lamm verabreicht.

Wenn sich die Mutter jedoch weigert, ihr Junges säugen zu lassen, so muss man sie dazu zwingen. Gerhard Seewer



Gerhard Seewer mit jungen Lämmern vor dem Stall.

bindet die Aue an, und setzt dann das Lamm vier bis fünf Mal ans Euter. Durch das Schwanzwedeln, das man während des Saugens beobachten kann, verbreitet das Lamm seinen Geruch, und so wird es nur noch in sehr seltenen Fällen vom Muttertier abgelehnt.

Wenn auch das Ablammen idealerweise ohne menschliche Hilfe vor sich geht, ist doch in dieser Zeit besondere Aufmerksamkeit erforderlich. «Ich schätze es sehr, dass mein Arbeitgeber so verständnisvoll ist und mich in dieser wichtigen Zeit sogar drei Wochen Urlaub nehmen lässt.»

Es ist die Mühe wert, denn wenn ein Lamm kurz nach der Geburt eingeht, geht fast der ganze Nutzen eines Schafes für ein halbes oder ganzes Jahr verloren. Ausserdem bereitet es dem Schäfer Freude, wenn die jungen Lämmer nach nur wenigen Tagen im Stall herumhüpfen und ihrer Lebensfreude Ausdruck verleihen.

Christian Zufferey

Betriebsspiegel

Zone: Bergzone 2

Fläche: 19 ha, davon 12 ha Weideland

Tierbestand: 50 WAS-Schafe, 70 SN-Schafe +Lämmer

Arbeitskräfte: Betriebsleiter (Jg. 59, Nebenerwerb), Sohn, Neffe, Kollegen

19. März 2004

Einladung zur GV der OLK

Die GV der OLK findet am Freitag, 19. März 2004 (Josefstag) statt. Dieses Jahr geht die GV im La Poste in Visp über die Bühne.

Datum: Mittwoch, 19. März 2004 (Josefstag)

Ort: Messe: Dreikönigskirche Visp (alte Kirche) / GV: La Poste

Zeit: Messe 9.15 Uhr / GV 10.00 Uhr

Parkplätze: Gratisparkplätze Müra

Die Messfeier findet vorgängig zur GV in der Dreikönigskirche in Visp statt. Wir möchten Sie ganz herzlich einladen, auch an der Messfeier teilzunehmen. Ebenfalls an der GV eingeladen sind die Partnerinnen und Partner der Betriebsleiter und Betriebsleiterinnen, welche mit ihrer Mithilfe ebenfalls einen wesentlichen Beitrag für die Landwirtschaft leisten.

Referent Thomas Egger von der SAB
Wie bereits im letzten Agro Wallis erwähnt, wird an der diesjährigen GV Thomas Egger, Direktor der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB), über das Thema «Herausforderungen und Perspektiven der Oberwalliser Landwirtschaft» sprechen.

Die aktuelle politische Haltung und die Statistiken sprechen eine deutliche Sprache: Der Service Public wird abgebaut, viele Rand- und Bergregionen sind von der Abwanderung betroffen, die öffentliche Hand spart, wo sie nur kann. Dies betrifft insbesondere auch die Bergregionen wie das Oberwallis. Thomas Egger wird auf den Stellenwert der Berggebiete, insbesondere des Oberwallis eingehen, und dabei den Platz der Landwirtschaft in diesem Gefüge näher beleuchten. Wir dürfen



Thomas Egger, Direktor der SAB, wird an der GV der OLK ein Referat halten.

uns also auf ein hochaktuelles Thema wie auch auf einen interessanten und kompetenten Redner freuen!

Einladungen

Die OLK-Mitglieder erhalten die Einladung mit der Traktandenliste in den nächsten Tagen per Post zugeschickt. Zusätzlich wird dieses Jahr mit der Einladung auch das Protokoll, der Geschäftsbericht sowie die Jahresrechnung 2003 verschickt. Das Protokoll

wird folglich aus Zeitgründen an der GV nicht mehr verlesen.

Jahresrechnung 2003

Die Jahresrechnung der OLK liegt vor der GV während 10 Tagen (vom 8. bis 18. März 2004) für alle OLK-Mitglieder zur Einsicht beim Treuhandbüro Marugg + Imsand an der Gliserallee 1 in Glis auf. Interessierte sind gebeten, sich beim Treuhandbüro telefonisch anzumelden (Tel. 027 922 29 49). **OLK**

Mitteilungen

Von Privat zu verkaufen, wegen Aufgabe der Landwirtschaft

- Occ. **Neuero**, Quer-Förderband NGB 52, 3 m, El.-Mot., 380 V, Jg. 98
- Occ. **LECCO**, HD-Ballen-Förderband, Länge 5 m, El.-Motor
- Occ. **Welger**, AP 530 HD-Ballen-Presse, Ww.-Gw., Hydr. Pick-up, Jg. 90
- Occ. **Lanker**, Heu-Rüstmaschine mit Ablagesäcke mit El.-Motor
- Occ. **Lanker**, 2-Rad-Futter-Transport-Gabel

Alle Maschinen Top-Zustand

- Occ. **Rapid 505**, mit Band-Eingraser und Honda, 13 PS, Benz.-Motor, Top-Zustand
- Occ. **Kverneland**, 2-Schar-Pflug mit hydr. Wendung + mech. Steinsicherung
- Occ. **Bogballe**, 2-Scheiben-Düngerstreuer, Inhalt 750 l, mit GW, neuwertig
- Occ. **Harruw**, Federzahnegge mit Stab-Krümmeler, Arbeitsbreite 3,5 m
- Occ. **Nodet**, Getreide-Sämaschine, 2,5 m, Pneuräder, Anzeiger und Striegel
- Occ. **Rovatti**, ZW-Wasserpumpe, T1-80E m. Drei-Punkt-Bock und GW, Beregnungsmaterial: 4-Bein-Stativ + Gross-Regner, Schlauch 90 m, Durchmesser 7,5 cm

Preise nach Absprache.

Auskunft erteilt:

Alois Oggier Tel. 027 932 13 23

Sohn Walter Tel. 027 932 39 45

Die Maschinen und Geräte können in **Turtmann** bei vorheriger telefonischer Terminvereinbarung besichtigt werden.

136346

Weitere Infos
siehe Rückseite



Anfragen
unter



Tel. 027 945 15 71

Kurse

Biogarten – etwas für mich?

Freitag, 12. 3., 10.00–17.00 Uhr

Gärtner LZV

- Ökologisch/biologischer Gartenbau
- Kompostieren
- Mischkulturen – Förderung der Artenvielfalt im Garten
- Schädlinge und Krankheiten auf natürliche Art regulieren
- Der naturnahe Gemüsegarten – als einmaliges Biotop

Infos/Anmeldung bis 8.3.04 an: LZV*

Schnittkurs für

Beerenerobst und Ziergehölze

Samstag, 13. 3., 8.00–12.00 Uhr LZV

- Kurse Einführung über Bewährtes und Neues
- Praktische Arbeit in der Schulanlage

Infos/Anmeldung bis 10.3.04 an: LZV*

Praktischer Feldspritzentest

22.–25. 3., Ort: Hof LZV

- Für ÖLN-Betriebe alle 4 Jahre obligatorisch!

Organisator: SVLT

Infos/Anmeldung bis 12.3. an: LZV*

Kochkurs: Pralines

Donnerstag, 1. 4., 14.00-17.00 Uhr

Lehrküche LZV

Tipps und Tricks für Pralines

Infos/Anmeldung bis 20.3.04 an: Trudi Bieri (027 473 25 88)

*Anmeldungen Landwirtschaftszentrum Visp (LZV) unter Tel. 027 948 08 10 oder Fax: 027 948 08 13, bildung@lz-visp.ch

Agenda

10. März

19.00 Uhr: Vortrag «Rosen im Haus- und Kleingarten», Gartenbauverein Oberwallis

Referent: Paul Stalder, Hondrich
Ort: Rest. Diana, Brig-Glis (Zenhäusern)

13. März

- SN-Widdermarkt in Visp
- Expo Interraces in Martinach

19. März

GV der OLK im La Poste in Visp (siehe Einladung)

26. März

Kreuzweg St. Monika in Raron/Turtig. Treffpunkt um 14.00 Uhr bei der Talstation der Seilbahn nach Unterbach.

5. April

Regionalversammlung Bio
20.00 Uhr in Glurigen, Mehrzweckhalle

Zu verpachten ab Sommer 2005

Alpe Tunetsch

gelegen auf Gebiet der Gemeinde Filet

Die Alpengenossenschaft schreibt die Pacht der Alpe Tunetsch ab der Sommer 2005 zur Interessensanmeldung aus. Die Alpe wird im Herbst 2004/Frühjahr 2005 saniert. Es ist ein Milchviehbetrieb mit eigener Käseerei, geeignet für rund 35 Kühe und ebensoviel Jungvieh. Interessenten für eine langfristige Pachtvereinbarung wenden sich für weitere Informationen schriftlich bei:

Ricco Schmid, Präsident Alpengenossenschaft Tunetsch, 3983 Mörel

Alle Interessenten erhalten dann eine Alpbeschreibung mit einem Pachtvertragsentwurf. Somit ist es allen Interessierten möglich, eine schriftliche Pachtofferte einzureichen.



**Oberwalliser
Landwirtschafts
Kammer**

AGRO WALLIS

Mitteilungen

Regionale Informationsveranstaltungen

Aktuelle Themen im Berggebiet

Datum	Zeit	Ort der Veranstaltungen
Montag, 8. März	20.00	St. Niklaus, Singsaal Regionalschulhaus
Dienstag, 9. März	20.00	Unterbäch, Alte Gemeindescheune
Mittwoch, 10. März	13.30	Fiesch, Hotel des Alpes
Mittwoch, 10. März	20.00	Saas-Grund, Saal Fletschhorn
Donnerstag, 11. März	20.00	Naters, Hotel Bellevue
Dienstag, 16. März	20.00	Simplon-Dorf, Gemeindesaal

Dieses Jahr finden Ende Februar und Anfang März wiederum regionale Informationsveranstaltungen der landwirtschaftlichen Betriebsberatung statt. Wir möchten Sie einladen, an einer der Veranstaltungen teilzunehmen und sich über die aktuellen Themen und den Ökologischen Leistungsnachweis (ÖLN) näher zu informieren.

Programm:

- 1. Teil: Aktuelle Themen**
 1. Wichtige Neuerungen der AP 2007: u.a. Direktzahlungsverordnung, Begriffsverordnung, Strukturverbesserungsverordnung, usw.
 2. Tierverkehrsdatenbank
 3. QM-Schweizer Fleisch: Worum geht's und wie komme ich zu diesem Label?
 4. Trockenheitsverordnung: Ausnahmebestimmung DZ und Betriebshilfedarlehen
 5. Info zur neuen Arzneimittelverordnung

2. Teil: Ökologischer Leistungsnachweis

1. Verschiedene Aufzeichnungen
 2. Handhabung Bodenproben
 3. Vorschriften Pflanzenschutz im Feldbau
 4. RAUS / BTS
 5. Verschiedenes

Referenten:

Betriebsberater der jeweiligen Region
 Mirjam Bregy, OLK

Redaktionsschluss der nächsten Ausgabe:

11. März 2004

Texte elektronisch abgefasst und Fotos farbig im Original zusenden an die OLK

www.olk.ch

Wir wollen weiter...

- ... mit Gratisenträgen im Kleinanzeiger
- ... mit aktuellen Informationen
- ... mit Infos zu Kursen und Anlässen
- ... mit interessanten Links

Schauen Sie auf unserer Webseite vorbei!

Samstag, 24. April 2004

Anmeldung für die Walliser Braunviehschau in Naters

Dabei sind folgende Vorgaben zu beachten:

Tierkategorien: Kühe und trächtige Rinder (ohne Galtkühe)

Anforderungen an die Tiere: Im Ermessen der Züchter!

Auffuhrgebühr: keine

Anmeldung:

Einsenden des Abstammungsausweises an:
 Dominic Eggel, Präsident Walliser Braunviehzuchtverband, Postfach 17, 3911 Ried-Brig. Unbedingt vermerken: Kalbedatum und Laktationsnummer, sofern nicht klar ersichtlich!

Anmeldetermin: spätestens 10. März 2004

Walliser Braunviehzuchtverband

Wir planen und bauen vielseitig



LBA
 ARCHITEKTURBÜRO
 Talstrasse 3, 3930 Visp
 visp@lba.ch
 Tel. 027 945 15 91

Gratis Info

Bitte senden Sie mir unverbindlich Unterlagen Name: _____

Strasse: _____

PLZ, Ort: _____

114704

HIER KAUFEN SIE GUT EIN!

Reform • New Holland • Honda • Pöttinger • Kuhn

TOP-OCCASIONEN

- ✓ Reform Muli 555
- ✓ Reform Muli 400
- ✓ Reform Metrac 2003
- ✓ Reform Metrac 3003 S
- ✓ Aebi TP 45
- ✓ Rapid AC 3000
- ✓ Motormäher Reform
- ✓ Motormäher Rapid Mondo und Euro
- ✓ Autoanhänger Saris
- ✓ Raupenfahrzeuge
- ✓ Traktor New Holland TL 100 Turbo
- ✓ Traktor New Holland TL 70
- ✓ Viehanhänger Pongratz
- ✓ Miststreuer Gafner 2,3 gezogen
- ✓ Mistkran
- ✓ Holzspalter 6 – 9 t
- ✓ Brennholzfräse
- ✓ Heugebläse Zumstein
- ✓ Heubelüftungen Diverse
- ✓ Heuverteiler Zumstein & Wild

Hit des Monats Wiesenegge 3–5 m zum Spezialpreis!
 Autoanhänger Saris zum Spezialpreis!

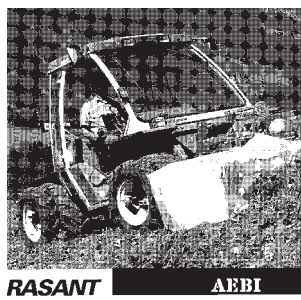


Zumstein • Saris • Lerda • Stihl • Husqvarna

Landmaschinen AMMETER AG
 Ammeter AG, Agarn, Landmaschinen, Tel. 027 473 24 82
 Ammeter & Franzen AG, Brig-Glis, Industriestr. 85, Tel. 027 923 31 20
www.ammeterag.ch

Mit denen gehts rasant aufwärts.

RASANT. Die leisten viel, sind komfortabel und bodenschonend. Alle Versionen sind vom Mähen bis zum Schneeräumen vielseitig einsetzbar.



Beratung, Verkauf und Service:

Landmaschinengarage Reinhard Meichtry
 3956 Guttet-Feschel

Tel. 027 473 16 03 – Fax 027 473 30 03

104511

Der Meister seines Fachs.

Der AEBI TT80 ist der Klassiker unter den AebiTerratracs. Stark am Steilhang und bodenlos bodenschonend. Jahrein, jahraus für vieles gut: Vorne mähen, hinten laden oder ganz andere Kombinationen. Kurz: der **Terra-trac Aebi TT80** ist eine Investition, die sich besonders bezahlt macht.



Beratung, Verkauf und Service:

BRUNO EGGEL
 Landmaschinen • Schneefräsen • Grünflächenpflege-Geräte
 Mech. Werkstätte

3904 Naters
 Furkastrasse, Tel. 027 923 15 32

R. Meichtry
 Landmaschinen
 Mech. Werkstätte

3956 Guttet-Feschel
 Tel. 027 473 16 03

136169

Lindner

UNITRAC 55/65/78/95: Aufsteiger der Extraklasse



Johann Schmidhalter AG

Service + Verkauf von Land- und Kommunalmaschinen

Bielstrasse 41 • 3902 Glis • Tel. 027 923 95 78



100823

Landi

OBERWALLIS
 fenaco, Überlandstr. 70
 3902 Brig-Glis
 Telefon 027 923 10 86
 Telefax 027 924 26 43

Aktion

Gratis: 50 kg Viehsalz beim Kauf von 100 kg Minex/UFA-Mineralsalz

(vom 15. März bis 1. Mai)

Jetzt in Ihrer Landi erhältlich:

- ✓ Winter- und Austriebbehandlungen
- ✓ Unkrautbekämpfung im Rebbau
- ✓ Werkzeuge und Maschinen
- ✓ Holz- und Gewächshäuser

136318