

## BLICKPUNKT

## Region

## Den Landwirten wird der Hof gemacht

**REGION** Wäre der Grund nicht Corona, könnten sich die Betreiber von Hofläden über den regen Kundenzuwachs noch mehr freuen. Saisonal und regional – frisch vom Buur ist derzeit Trumpf.

von **Stefan Bossart**

Nein. Familie Steinmann hat weder im Kaffeesatz gelesen noch sonst irgendwie in die Zukunft schauen können. Corona war kein Begriff, als sie im letzten Herbst ihren Hofladen im Roggliswiler Dorfteil Netzelen eröffneten. «Wir suchten den direkten Kontakt zu den Kunden», sagt Marina Steinmann, die zusammen mit ihren Eltern den Laden führt. Die Wertschätzung der eigenen Arbeit eins zu eins zu erfahren, erhöhe die Freude an der Arbeit auf dem Feld und im Stall.

*«Mit dem Hofladen suchen wir den direkten Kontakt zu den Konsumenten.»*

**Marina Steinmann, Roggliswil**

«Natürlich gibt uns die Direktvermarktung einen Zustupf zum Einkommen. Doch das finanzielle Interesse lag an zweiter Stelle.» Im ehemaligen Spycher findet der Kunde alles, was der Hof hergibt. Bio-Fleisch von glücklichen Kühen, Kälbern und Schweinen. Daneben bieten Steinmanns ihr in Kilo Portionen abgepacktes und in einer regionalen Mühle zu Mehl gemahlenes Getreide oder die im Hostert gepflückten und in der eigenen Küche zu Konfi verarbeiteten Zwetschgen feil. Die Palette vervollständigen Leinöl, Dörrfrüchte, zahlreiche Sirup-Kreationen und natürlich Gemüse. Klein aber fein ist auch der drei auf vier



Kundinnen und Kunden, die mit einem gefüllten Korb den Hofladen verlassen: Marina Steinmann vom Roggliswiler BioHof Netzelen freut sich über die entgegengebrachte Wertschätzung. Foto: Stefan Bossart

Quadratmeter grosse Verkaufsraum. «Ein schöner Hofladen.» Urteilt ein Dreikäsehoch, der diese Nachricht vor ein paar Tagen nach dem Einkauf von «1 Landjäger Weich» und «1 Glas Konfi» samt Einkaufsliste zurückliess. «Solche Zeilen sind ein grosser Aufsteller», sagt Marina Steinmann.

#### Der Run auf die Hofläden

Mehr denn je wird das Angebot in den Hofläden geschätzt – frisch vom Buur ist Trumpf. Das drückt sich auch in Zahlen aus. «Wir haben unseren Umsatz im letzten Monat verdoppelt», sagt Marina Steinmann. Und auch Berufskolleginnen von ihr berichten von mehr und neuer Kundschaft. «Die am Morgen mit frischer Ware aufgefüllten Regale sind am Abend leer», sagt die Schötzer

Bäuerin Sonja Boog. Auf dem Hof im Schötzer Wellbrig hat die Spargelernte angefangen. Der Renner im momentanen reichhaltigen Gemüsesortiment, das grösstenteils auf dem 10 Hektaren

*«Die entgegengebrachte Wertschätzung ist enorm.»*

**Sonja Boog, Schötz**

grossen Betrieb samt Hasen-, Kälber- und Geissenzucht heranwächst. «Die von der Kundschaft entgegengebrachte

Wertschätzung ist derzeit enorm hoch», sagt Sonja Boog. Worte, die auch die Nebikerin Silvia Koller gebraucht. Der von ihr und ihrem Mann Fredy geführte «Chreisu-Lade» war bereits vor Ausbruch der Coronakrise eine Institution im Dorf. «Für uns ist normalerweise die Kirschernte die umsatzreichste Zeit. Bereits heute haben wir diese Zahlen aber übertroffen.» Mit dazu beigetragen hätten viele Spaziergänger und die warmen Temperaturen. Die Hofspezialität – feines, selbst hergestelltes Glace – fand regen Absatz. Gerade in diesem Sektor leidet der «Chreisu-Lade» aber auch unter der Coronakrise. Ihr «Glacé-Verkaufsladen auf Rädern» bleibt in der Garage, weil Feste und Grossanlässe abgesagt sind. «Die momentane Situation gibt aber keinen Grund zum

Jammern», sagt Silvia Koller und fügt an: «Die Einnahmequellen haben sich ganz einfach verschoben. Dank der wiedergewonnenen Wertschätzung für regionale Produkte könnten unsere 180 Freilandhühner derzeit beispielsweise gleich doppelt legen.»

#### Geliebte Solidarität auch unter den Bauern selbst

Kunden, die sich auf regionale Produkte zurückbesinnen und den Bauern den Hof machen. Dies ist das eine. Wertschätzung und Solidarität wird aber auch unter den Bauern selbst gelebt. Bereits vor der Coronakrise suchte der Nebiker Chreisu-Lade die Zusammenarbeit mit der einheimischen

*«Unsere 180 Hühner könnten momentan doppelt legen.»*

**Silvia Koller, Nebikon**

schen Josy Müller. «So kann sie ihre Backwaren an Mann und Frau bringen und bereichert gleichzeitig unser Angebot.» Über solche Kooperationen berichten auch Sonja Boog und Marina Steinmann. Die Corona-Epidemie liess sogar neue entstehen. Abgesagte Wochenmärkte? Kurzerhand wurde in Roggliswil das frische Biogemüse vom wenige Kilometer entfernten Hof der Familie Michel ins Sortiment aufgenommen. Die Produktpalette und damit die Attraktivität gesteigert wird bei Boogs, indem ausgetauscht wird, was der eine regionale Produzent zu viel und der andere zu wenig hat. «Wir helfen uns gegenseitig», sagt Sonja Boog. Dies könnte laut dem Geschäftsführer des Luzerner Bauernverbandes, Stefan Heller, (siehe Nachfrage) mitunter ein Rezept sein, dass die Hofläden auch nach der Coronakrise für die Konsumenten ein wichtiger Einkaufsort bleiben.