

600 Jahre Marktrecht
Eine Zeitreise. Mit an Bord:
ein Historiker.
Seite 2 – 5

Bera, Bera, Wegga, Chääs
und Brot ... Die Hungersnot
bricht hier nicht aus –
unserem **Wochenmarkt**
sei Dank.
Seite 6 – 17

MARKT ZEIT

Die **Marktkinder** und Polpo,
die Krake.
Seite 18 – 19

Ein **Buuremaart** für
Start-ups, Ponyreiter
und Qualitätsbewusstsein.
Seite 20 – 23

Maia-, Augschta-, Chläusler-,
Pelzfell- und Veech-Maart.
Seite 24 – 29

600 JAHRE MARKTRECHT ALTSTÄTTEN





2

VORWORT

TRADITION, GESCHICHTE & STADTRECHT

Manchmal merkt man erst, wie besonders etwas ist, wenn man sich die Zeit nimmt und genauer hinschaut. So geht es vielen, die am Donnerstag über unseren Wochenmarkt schlendern oder von April bis Oktober unseren Buuremaart besuchen: Was auf den ersten Blick nach einem ganz normalen Einkauf aussieht, ist gelebte Altstätter Kultur.

Jeder Marktstand erzählt Geschichten von Menschen. Von ganz viel Herzblut und Leidenschaft für die Produkte und dem unermüdlichen Einsatz Woche für Woche Wind und Wetter zu trotzen. Zum Jubiläum möchten wir ihnen deshalb unsere fleissigen Marktfahrer*innen vorstellen. Wir geben Einblicke in ihren Alltag, verraten kleine Geheimtipps und zeigen, was ihre Produkte so besonders macht.

Tauchen Sie mit uns ein in 600 Jahre Altstätter Marktkultur – und in eine Tradition, die hoffentlich noch lange fortbestehen wird.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Schmökern in unserer Marktzeitung – und noch mehr Freude beim Schlendern über unsere Märkte.

Mirjam Seitz-Popp,
Präsidentin Marktkommission

SCHMALZ, SCHLÄGE UND SCHLEMMEREIEN - 600 JAHRE MARKTRECHT ALTSTÄTTEN. WIE UNINTERESSANT!

Denkste! In Altstätten ging in den über 600 Jahren die Post ab, brannte der Gaul durch – das eine oder andere Mal brannte sogar das Städtli ab – und das Leben und der Wohlstand der Menschen hingen oft an einem seidenen Faden.

DIESER SEIDENE FADEN WAR DER MARKT – UNSER LEBENSELIXIER. DIE ALTSTÄTTER DNA!

Das Marktrecht gab einer Stadt das Recht, Handel zu betreiben. Nur wer das Marktrecht hatte, durfte kaufen und verkaufen. Alle anderen Höfe rundherum – Marbach, Balgach oder Berneck – gingen leer aus. Das Marktrecht war also ein ziemlicher Trumpf für Altstätten.

Dieses Recht haben wir uns immer wieder verdienen müssen mit geschickten Aktionen, dem direkten Draht zum Kaiser oder zu den «acht alten Orten».

Das Privileg wurde von den umgehenden Höfen natürlich bekämpft – wer hätte nicht gerne mehrmals im Jahr ein paar hundert Übernachtungen und bis zu 1000 Tiere auf dem Viehmarkt. Da rollte der Gulden und später der Franken.

WIE ALLES BEGANN UND WAS SO ALLES LOS WAR UM 1425

Ende des 13. Jahrhunderts wurde Altstätten zur Stadt erhoben. Vermutlich haben wir damit auch das Recht erhalten, Märkte durchzuführen.



der «Postplatz» an einem Hauptmarkt

600 JAHRE
MARKTRECHT
ALTSTÄTTEN

SEIT

1425



Augsten-Kilbi 1905

3

Die Zeit um die Appenzeller Kriege (ab 1401) war dann von Unsicherheit, Krankheiten und viel Not geprägt. Dass uns die Habsburger 1410 die Stadt abfackelten, half auch nicht grad, die Stimmung zu heben.

Die Stadtfinanzen und die Versorgung der Bevölkerung lagen am Boden. Der Markt und Zölle fürs Passieren unserer Strassen waren als Einnahmequellen darum wichtiger denn je.

Zu jener Zeit hielt sich der deutsche Kaiser in Feldkirch auf – Gelegenheit also, ihn um eine Bestätigung des Marktrechtes zu bitten. Und tatsächlich: 1425 bekamen wir diese Bestätigung und somit konnten wir diese lebensnotwendige Einnahmequelle offiziell absichern.

Das feiern wir dieses Jahr zum 600sten Mal.

UNSERE GROSSEN

Bestätigt hat er uns den Wochenmarkt am Donnerstag – damals schon!!! – und die zwei Jahrmärkte im Mai und um den Klausstag herum. Maiamaart und Chläusler! Bemerkenswert: Die zwei Jahrmärkte dauerten jeweils drei Tage!

ES GAB AUCH BETRUG, MORD UND TODSCHLAG

Wo Menschen tagelang zu Musik tanzten und Handel betrieben, flogen auch die Fetzen – vor allem mit den Appenzellern – und es wurde nicht immer mit gleichen Ellen gemessen.

Offizielle Masse wie die Feldkircher Elle oder das Altstätter Mass wurden eingeführt und es musste kontrolliert und überwacht werden. Schmalz spielte dabei eine zentrale Rolle. Hamsterkäufe und Monopolstellungen wurden gerade bei diesem Produkt stark überwacht. Warum?

PODCAST MIT HISTORIKER

Die Antwort kennt unser Marktexperte und Marktfan Meinrad Gschwend.

Was plante Oberriet einst, um Altstätten ins Abseits zu stellen? Wie gingen die Höfe Marpa, Balga und Berneck vor, um vom grossen Kuchen etwas abzubekommen? Wenn ihr mehr wissen wollt, hört beim Podcast rein.

Meinrad Gschwend erzählt, warum wir mal 900 Appenzeller im Städtli hatten und wieso die nicht abziehen wollten, bevor die Sache mit einem Mord nicht geklärt war.

HÖR REIN ODER LIES NOCH MEHR UNTER:
WWW.ALTSTAETTEN.SG/MARKTRECHT



SEIT

1425

600 JAHRE
MARKTRECHT
ALTSTÄTTEN



Meinrad Gschwend

4



Viehmarkt –
Foto Herbert Maeder /
Kantonsbibliothek AR

Kleintiermarkt –
Foto Herbert Maeder /
Kantonsbibliothek AR



Chilbi mit Calypso – Meinrad Gschwend



Viehmarkt –
Meinrad Gschwend

5



Gemüse & Heissi Maroni von Degani
– Meinrad Gschwend

RÜCKBLICK

MARKT- GESCHICHTE

1425 - 2025



Meinrad Gschwend

Pelzfellmarkt –
Foto Herbert Maeder / Kantonsbibliothek AR





WOCHENMARKT

JEDEN DONNERSTAG VON
8.00 BIS 12.00 UHR AUF DEM
RATHAUSPLATZ

UNSER WOCHEN MARKT

SEIT HUNDERTEN VON JAHREN IMMER AM DONNERSTAG

Woche für Woche stehen sie da, unsere Marktfahrer*innen. Bei Hagel, Schnee, Hitzewelle, Erdbeben oder Vulkanausbrüchen – niemals würden sie einen Donnerstagsmorgen aus- und ihre Kund*innen im Stich lassen.

Wir sind tief beeindruckt und darum geben wir Ihnen gerne ein bisschen Scheinwerferlicht in dieser Marktzeitung. Sie sind es, zusammen mit unserem Buuremaart am Samstag, die unsere 600-jährige Marktgeschichte am Leben erhalten. Sie führen fort, was einst unsere Identität war und was Altstätten über hunderte von Jahren leuchten liess.

Es gibt – wie damals – noch immer unglaublich viel zu entdecken. Und vor allem reden wir hier von Qualität. Von Herzblut. Von Regionalität und eben – von Identität mit unserer geliebten Region.

Die Marktfahrer*innen kommen – auch wie früher – vom Bodensee, aus Appenzell, aber natürlich auch aus der nächsten Umgebung. Wir schleichen nun einfach über den Rathausplatz und plaudern mal mit den Marktleuten...

À PROPOS ERDBEBEN: MIT ERDBEEREN BEGINNT DIESE KLEINE FÜHRUNG DURCH UNSEREN WOCHENMARKT. WENN MAN VON DER MARKTGASSE AUS AUF DEN RATHAUSPLATZ SCHREITET, TRIFFT MAN ALS ERSTES AUF EIN RIESIGES SORTIMENT AN SÜSSEN GEMÜSEN UND FRISCHEN FRÜCHTEN. ODER UMGEKEHRT.

SEGMÜLLERS GENÜSSLICHKEITEN, ALTSTÄTTEN



«Mit Erdbeeren hat der Familienbetrieb in den 60er-Jahren angefangen und die Erdbeeren sind heute noch die absoluten Favoriten bei den Altstätter Kund*innen – neben den Tomaten und den Cherrytomaten», erzählt mir Patricia Brunner mit einem Leuchten in den Augen.

Die Erdbeeren sind vor allem im Frühling der Hit, ganz einfach, weil Segmüller Gemüse viel früher damit auftrumpfen kann – den Glashäusern und der warmen Frühlingssonne seien Dank. Auch zum Marktteam gehört übrigens Hildegard Stieger, die beim heutigen Interview allerdings nicht dabei ist und ihre Ferien genießt.



UNSER GESPRÄCH DAUERTE LANGE. DENN DIE KUND*INNEN UNTERBRACHEN UNS IMMER WIEDER. EIN GUTES ZEICHEN. ODER?

«Ja. Läuft super. Die Leute suchen am Markt Qualität und regionale Produkte und deshalb kommen sie bewusst hierhin. Auffällig ist, dass die Leute am Wochenmarkt immer sehr nett und gut gelaunt sind – es macht richtig Spass, hier zu arbeiten.»

BEI JEDEM WETTER?

«Nein, nein. Das nicht. Manchmal sind die Hände nass und kalt und dann wird's schwierig, weil ich ja beim Verpacken noch ein letztes Mal abchecken kann, ob alles in Ordnung ist. Aber dieses Absichern passiert vorher schon zwei Mal, weil wir ständig in Kontakt sind mit unseren Produkten.»

KUNDENKONTAKT

«Mir hat schon mal eine Kundin verraten, dass sie absichtlich wenig einkauft, damit sie nächste Woche wieder kommen und ein wenig mit den Leuten hier plaudern kann. Es ist ein Bedürfnis der Leute, mit Menschen zu reden und Menschen zu treffen. Darum ist ein Markt etwas Besonderes.»

STÄDTLIBEWohnerINKONTAKT SPEZIAL

Am Rathausplatz wohnt eine fast 90-jährige Frau. Das ist ja schon eine Erwähnung wert. Aber wisst ihr was? Sie bringt dem Marktteam jeden Donnerstag einen warmen Tee und ein frisches Brötli – einfach weil sie dankbar für den Markt ist und es schätzt, dass er weitergeführt wird. Altstätten lebt und liebt!

GEHEIMTIPP

«Unbedingt die kleine Charentaise-Melone. Sie wächst auf lüchiger Boden und ist sehr süß und geschmackvoll. Was viele Leute noch nicht wissen: Wir produzieren tatsächlich Melonen und die können sich sehen ... äh ... essen lassen!»



**KLINGELINGEKLING, KLINGELINGELING,
HIER KOMMT...**

DIE EIERFRAU, EICHBERG

Judith Gschwend-Loehrer hat die Hühner im Stall. Und nicht nur drei, vier. Zusammen mit ihrem Mann Erich haben sie – neben Milchkühen – zurzeit 600 Hennen, die täglich 500 bis 550 Eier legen. Stell dir vor, deine Tiere legen täglich – täglich! – 500 bis 550 Eier! Wohin damit?



«Ach, das ist nicht so ein Problem. Wir beliefern sehr viele kleinere und grössere Läden in der Umgebung, haben noch den einen oder anderen Standort, wo man sich die frischen Eier selbst holen kann und darum – wenn ich in der Nacht von den vielen Eiern träume – dann eher, weil ich mir Sorgen mache, ob es nicht zu wenig sind. Dann zum Beispiel, wenn wir regelmässig die Hälfte unserer Hennen weitergeben und eine neue Herde dazukommt. Da läuft dann oft eine Woche etwas weniger und schon wird es eng.»

Angefangen hat Judiths Mutter in der 90er Jahren und Judith wollte diese Idee nicht aufgeben. Nun werden wir im Minutenkontakt unterbrochen, weil die Leute

die Dutzend- und Halbdutzend-schachteln mit superfrischen Eiern abholen.

«Meine Kund*innen wissen Bescheid, weil wir immer ein wenig im Austausch sind: Für gewisse Eierspeisen müssen die Eier bis zu zehn Tage reifen, für andere sind die ganz frischen besonders geeignet.»

Judith hat die Eier zwei bis drei Mal in der Hand, bevor sie über den Ladentisch gehen – zur Qua-

litäts- und Gewichtskontrolle. «Ladentisch stimmt schon. Aber wenn es regnet und windet – also «quäär schiffat» – dann verkaufe ich sie vom Auto aus. Jedes Wetter mag mein schöner Schirm nicht verkraften.»

KUNDENKONTAKT

Judith erzählt uns grad, dass der Markt deutlich besser laufe, seit er auf dem Rathausplatz stattfindet. «Wir haben viel mehr Laufpublikum. Alles ist offener, übersichtlicher, einladender. Ich gehe sehr gerne an den Markt, weil man wunderbaren Kontakt mit den Leuten hat und weil mich dann zuhause am Hof niemand rufen kann. ;)»

Eine Kundin hört mit und bringt sich grad ein: «Ich habe 30 Jahre in Frankreich gelebt und dort waren die Märkte immer bei den Kirchen. Ich war schockiert, als ich den Markt in Altstätten am alten Platz angetroffen habe. So versteckt und ungemütlich. Ich gehe donnerstags viel lieber an den Markt, seit er hier durchgeführt wird.»

GEHEIMTIPP

Ist ein Ei nicht mehr geniessbar, ist die Luftblase im Ei so gross, dass es im kalten Wasser schwimmt. Wenn es liegt, ist es jung, wenn es aufsteht, aber nicht schwimmt, hat es schon etwas Luft drin, ist aber noch sehr gut verwendbar. Für bestimmte Rezepte ist es sogar besser, wenn es nicht mehr ganz jung ist. Checksch?

**REIFEN, RUHEN UND GÖNNEN –
EINE WOHLFÜHLOSE FÜR BROTTTEIG**

HOLZOFABECK HÖLLHUMER, ALTSTÄTTEN

Wir erklären der Brotverkäuferin Ronja Eberle rasch, warum wir ihr gleich ein paar Fragen stellen möchten und bevor wir überhaupt so richtig zu Wort kommen, legt sie los:



«Der Adrian, du. Der und Brot. Das ist es. Brot ist sein Ding. Wie er Zeit und Wissen und Herzblut in seine Rezepte steckt und auch versucht, Ideen und Konzepte aus anderen Regionen mit unseren Broten zu kombinieren – ja, Adrian und Brot, das passt einfach. Die Zutaten sind regional, logisch, auch die Baumüsse sind von hier. Und auch logisch, dass wir mit dem Altstätter Bio-Getreideproduzent Stefan Eugster zusammenarbeiten.»

Dann atmet sie wieder, kommt aber nicht mehr aus dem Schwärmen raus. Ist begeistert vom Sortiment, betont die Technik des Holzofens und wie alles viel knuspriger und gleichzeitig das Weiche innen viel länger weich bleibt. Und erklärt mit einem Beispiel, wo die Qualität auch deut-

lich durchdrückt: «Unser Chef sagt immer: «Nicht sparen mit der Füllung» und redet dann zum Beispiel vom Nussgipfel, der eben vom ersten Biss an eine Füllung hat. Oder vom Berliner – zur Faschnachtszeit – bei dem wir nicht nur einmal Konfitüre einspritzen, sondern immer zwei Mal. Cool, oder?»

Ich gönne mir grad so einen Nussgipfel – auch der hat die «Holzofenbräune» – und ja... tatsächlich Füllung ab dem ersten Biss...

Sandra Marti, immer am Markt und von den Kids liebevoll «die Brotfrau» genannt, ergänzt: «Musst auch noch ein Altstätter Landbrot mitnehmen – das hält locker eine ganze Woche!»

Sandra kennt hier schier alle Kund*innen und macht sich regelmässig «Sorgen» wenn jemand mal nicht kommt. Heute kickt sie einen Kunden an, weil er «erst» um 08:15 dasteht. «Ich dachte schon, du kommst nicht mehr!» Gelächter und fröhliche Gesichter überall. «Manchmal waren meine Leute in den Ferien, ohne sich bei mir abzumelden», meint Sandra mit einem Augenzwinkern. Man merkt, sie ist gern auf dem Markt. «Ja. Seit ich Heizsocken habe, so-wieso!»



KUNDENKONTAKT

Eine junge Kundin steht vor den Marktstand und Ronja meint: «Guata Morge. Du wetsch sicher a Schildchrot?» – Die Kundin sagt lachend ja und scheint sich sehr zu freuen, dass man sie und ihre donnerstäglichen Freuden bereits kennt.

Und ganz lüüb: Ein kleines Mädchen – nennen wir sie Marie – schaut Sandra mit traurigen Augen an und sagt: «Du Brotfrau ... Nach den Sommerferien muss ich in den Kindgsi und kann nicht mehr vorbeikommen»

GEHEIMTIPP

Wir haben uns mal das Trauerbrot rausgepickt und sind begeistert. Dieses Brot wird nicht so huschhusch produziert wie das Industriezeugs von ... wir nennen jetzt keine Namen.

Das Trauerbrot darf zuerst als Sauerteig 18 Stunden reifen, wird danach zum Brotteig gezaubert* und darf über Nacht weitere 7 Stunden ruhen. 25 Stunden also für einen Teig, bevor er in den Ofen kommt. So entsteht schon immer Brot – das ist alte Handwerkskunst, das ist Qualität.

(*Wir hoffen, wir haben es richtig erklärt? Sonst fragt nach bei Ronja oder Sandra!)

FRISCHFISCH – MEERESFRÜCHTE – RÄUCHERFISCHE

INTER-FISCH AG, DOZWIL TG

Der berühmteste Fischverkäufer der Welt ist sicherlich Verleihnix aus den Asterix-Büchern. Danach kommt wohl bald einmal der Stammgast an unserem Wochenmarkt – die Inter-Fisch AG aus Dozwil.



Sie sind Woche für Woche an über 25 Standorten von A wie Altstätten bis Z wie Zürich unterwegs. Der Familienbetrieb existiert schon seit 1977 und ist ein weites, sehr wichtiges Puzzle-Teil für unseren Wochenmarkt.

Wo sonst bekommen wir die Möglichkeit, jeden Donnerstag ein bisschen die Sehnsucht nach den Geschmäckern der grossen, weiten Welt zu stillen? Wo sonst können wir so richtig frischen, gesunden Fisch direkt aus dem Bodensee herholen, ohne selbst stundenlang mit der Fischerrute dasitzen zu müssen?

«Wir haben Kund*innen hier, die kommen jede Woche und wissen genau, was sie möchten. Wir haben aber auch sehr experimentierfreudige Rheintaler*innen!

Was ich sagen muss: Hier sind die Leute sehr tolerant. Wenn es mal einen Fisch nicht hat oder wenn ich die Menge nicht auf 5 Gramm genau treffe, reagieren sie sehr flexibel. Das ist nicht überall so,» erzählt Regula Manser. «Überhaupt merkt man, dass die Rheintaler*innen eine Markt-Geschichte in sich tragen. Hier kommen sehr viele Leute bewusst an den Markt, um einzukaufen.»

KUNDENKONTAKT

Nach dem Bezahlen lehnt sich der Kunde nochmals etwas nach vorn Richtung Regula und fragt sie ganz scheu: «Gell, Olivenöl passt scho bim Kabeljau?» – «Jo. Uf jeda Fall! Aber: Zusätzlich chani a Gmüasbeet empfehla. Da Kabeljau abschliessend in Ofa – ufes Gmüasbeet.»

Et voilà! Jetzt muss der Kunde nur noch studieren, ob er nach rechts zu «Thurnherr Gemüsebau» oder nach links zum «Segmüller Gemüse» soll ...

INTERESSANT

Zeitweise gibt es im Bodensee für gewisse Arten ein Fangverbot, also eine Schonzeit, damit sich der Bestand erholen kann und das System im Gleichgewicht bleibt. Das hat dann natürlich Einfluss auf das Sortiment. Aber die Auswahl ist dermassen gross, dass man das wohl kaum merkt.



GEHEIMTIPP

Heringssalat! Für viele Bewohner*innen, die in Deutschland aufgewachsen sind, ist der Heringssalat ein bisschen Heimat. Auch die vermehrte Anwesenheit von Ukrainer*innen hat Inter-Fisch registriert, denn auch dort ist der Heringssalat der Hit.

«Die Schweizer*innen haben ihn aber auch entdeckt. Wir verkaufen immer mehr davon. Heringssalat ist etwas, was andere Geschäfte nicht anbieten und eine wunderbare Abwechslung zu den traditionellen Essgewohnheiten mit sich bringt.»

NATUR PUR MIT DEM NATURKELLER – WO AUS KÄSE GUTER KÄSE WIRD

SUTTERKÄSE, APPENZELL & WEISSBAD

Beim Käse müssen wir nicht über Regionalität und über natürliche Produkte reden. Das ist von Natur aus praktisch vorgegeben, sicherlich beim Konzept von Sutter Käse.



«Als Kleinbetrieb sind wir sehr viel näher am Käse als andere. Wir pflegen unsere Rohlinge von Hand und nach einem überlieferten Rezept – und machen dabei einen leckeren. Hus-Chäs und einen wundervollen Alp-Chäs,» erzählen Thomas und Adrian Sutter gemeinsam.

Chäs Sutter ist ein typisches Familienunternehmen. Thomas und Priska – beide am Wochenmarkt anwesend – haben es gegründet, die zwei Söhne Adrian und Sandro haben ein paar Jahre später übernommen und die Tochter Raffaella leitet zusammen mit dem Team den Laden. Unsere Frage, ob man da beim gemeinsamen

Essen nicht ständig Käse erzählt, äh, über Käse redet, entlockt Adrian ein Schmunzeln: «Nai und jo ... Am Mittag reden wir schon gerne übers Geschäft. Dann ist es oft wie eine Sitzung und wir besprechen den weiteren Tag. Aber am Abend dann eher nicht. Da reden wir auch über andere Dinge.»

Lieblingsessen? Und schon wieder ein Schmunzeln ... «Nix mit Käse ... Ich esse den ganzen Tag schon viel Käse, weil wir natürlich immer ausprobieren. Da darfs dann gerne auch mal etwas Anderes sein, zum Beispiel ein leckeres Kalbsblankett. Beim Vater ist's dann ein Piccata.»

KUNDENKONTAKT

Ja. Wir kommen gerne. Auch weil wir es Altstätten gönnen. Sie haben eine grosse Markttradition – das merkt man – und darum haben sie auch eine Auswahl an gutem Käse verdient, Beratung inklusive. Wir tun es also nicht nur für uns, sondern vor allem auch den Rheintaler*innen zuliebe.»

INTERESSANT

Ein grosser Trumpf von Sutterkäse ist der Naturkeller, in dem ihre Käse reifen dürfen. «Im Gegensatz zu den üblichen Betonkellern haben wir im Naturkeller ein besonders gutes Klima für die Reifung. Die Feuchtigkeit, die durch den Boden kommt, bringt gute, natürliche Helfer mit sich. Dadurch – und das ist der grosse Vorteil für unsere Kund*innen – bleibt der Käse länger weich, trocknet viel weniger schnell aus. Er hält also ganz einfach viel länger,» erklärt Adrian Sutter.

Je nach Dauer der Keller-Lagerung ist ein Käse rezent oder milder. «Wir lagern den Käse oft viel länger als empfohlen, dadurch sind unsere Käse dann auch wirklich reif. Durch die tägliche Handarbeit haben wir aber auch immer Kontakt zu unseren Produkten und wissen, wann es Zeit ist für einen milden oder rezenten Käse.»



GEHEIMTIPP

«Ich kann euch nicht DEN Geheimtipp geben. Wir sind zu dritt hier am Wochenmarkt und können super auf die Kund*innen eingehen. Wir kennen sie auch oft sehr gut, weil wir viele Stammgäste haben. Darum geben wir Tipps, die genau zu der Person passt. Die Geschmäcker sind ja wirklich sehr unterschiedlich, aber wir haben für jeden Geschmack eine grosse Auswahl.»

VIELSEITIG, SÜSS, STADTTAUGLICH

HEITERHOF, EICHBERG

KLEINES QUIZ ZUM ANFANG:

Der Heiterhof heisst Heiterhof, weil ...

- man nach einem Besuch dort immer ziemlich an- oder aufgeheitert ist.
- das Gründerehepaar HELDI und WALTER Freund je drei Buchstaben zum Namen beigetragen haben.
- auf ihrem Hof eine heitere Fahne weht.



KUNDENKONTAKT

«Ach, ich oder vor allem auch meine Mama werden oft für einen Schwatz hier besucht. Dann hören wir sehr oft, dass es schön sei, dass wir hier sind.», so Christian Freund.

«Die Leute schätzen einfach, dass wir auch unseren Teil dazu beitragen, den Markt vielseitig und lohnenswert zu machen. Man muss nirgendwo mehr hingehen. Wir haben an den Märkten in Altstätten alles, was das Herz begehrt.»



Insider wissen, dass die mittlere Antwort stimmt. Ihr Leser*innen nun auch.

Der Heiterhof – vor Ort ein Bauernhof mit allerlei Vierbeinern und Hühnern, aber auch einer Mose-terei, einer Brennerei und einer Unterkunft. #schlafen.im.Stroh

Am Markt ist das Sortiment entsprechend vielseitig und was besonders auffällt: 90% der Produkte werden wirklich selbst hergestellt. Heiterhof ist also nicht ein Handelsbetrieb, sondern eindeutig ein Produzent. «Und wenn wir mal ein Produkt nicht mehr haben, dann können wir es nicht irgendwo einkaufen, sondern müssen es erst wieder produzieren.»

Besonders beliebt bei den Kund*innen: Der frische Moscht – mit dem Apfelsaft fing alles an – der eigene Käse und die frische Alpbutter. «Unsere 18 Kühe sind grad auf der Alp. Das gibt wunderbar gesunde Milch.»

GEHEIMTIPP

Die neue Edellinie «Süesswinkel». Eichberger Säfte, basierend auf einheimischen Apfel- und Birnensorten, angereichert mit – je nach Produkt – Ingwer, Holunder oder Zitronengras. «Wir produzieren auch hier 100% natürlich. Selbst den Ingwer kaufen wir nicht als Pulver ein, sondern kochen ihn auf und machen den Grundsirup selbst.»

Eine Kooperation mit einem Weinsommelier und einem Marketingmanager sorgt dafür, dass Kunden von Basel über Zürich bis in die ganze Ostschweiz den Apfel-Ingwer, Birne-Zitronengras oder Apfel-Holunder-Zitronengras in ihrem Sortiment aufgenommen haben. Speziell daran: 100% natürlich, ohne Zusätze, ohne Alkohol.

WER DAS LIEST, WEISS NACHHER,
WAS PROSPECIERARA HEISST UND
BEDEUTET.

THURNHERR GEMÜSEBAU, ST. MARGRETHEN

Wer den Rathausplatz von unten her betritt, wähnt sich zuerst in einem Gemüsegarten, ja schier in einem Gemüsegarten. (Gibt es das überhaupt?)



Das St. Margrether Familienunternehmen produziert seit den sechziger Jahren Gemüse. Am Altstätter Wochenmarkt findet man darum eine reiche Palette an Frischgemüse, aber auch Lagergemüse und Setzlinge.

Zur Haupt-Gemüse-Saison verkaufen hier sieben Leute, um die Rheintaler Mittagstische zu beglücken. Ein paar Zahlen: Über 60 Gemüsearten, 250 verschiedene Sorten und sehr viele Gemüsejungpflanzen für den Eigenbedarf. Alles 100% selbst produziert. Nix eingekauft, nix hinzugefügt.

DER STAR? DAS LABEL «PROSPECIERARA»!

Die Stiftung mit diesem Namen unterstützt alle, die sich für den Erhalt alter und seltener Kultur-

pflanzen einsetzt, schützt also beispielsweise alte Gemüsesorten, die im modernen Anbau fast verschwunden sind.

ALTE GEMÜSESORTEN? DAS KLINGT NICHT BESONDERS SEXY. IST ES ABER!

Durch die Arbeit, die Thurnherr Gemüsebau leistet, bleibt nicht nur die genetische und natürliche Vielfalt erhalten – nein – Gemüse mit diesem Label sind auch keinem Zuchtverfahren unterworfen, sondern dürfen natürlich und «normal» gedeihen.

Das anwesende Team – Kathrin Dörig, Anita Zünd, Leandro Thür und Susanne Buschor – betont beim Gespräch immer wieder die Vielfalt der einzelnen Sorten. Beispielsweise die Rande kennt man



nur in der tiefroten Farbe. Es gibt aber noch mehrere andere – ursprüngliche Sorten. «Das gibt eine grössere Vielfalt auf den Tisch, geschmacklich nur um Nuancen anders, aber es macht einfach Sinn, der Natur seine Möglichkeiten zu lassen», so die begeisterte Kathrin Dörig, die seit über 30 Jahren an Märkten arbeitet.

«Dieser Markt gefällt mir sehr gut, hier haben wir Marktleute

auch etwas mehr davon, weil er kompakter ist. Wir sehen unsere Kolleg*innen von den anderen Ständen und pflegen ein sehr schönes Verhältnis», so Kathrin, «Der Markt ist sehr belebt. Meine Freunde meinen immer, wir stehen hier nur ein bisschen rum. Aber – das hast du ja jetzt selbst gemerkt – hier geht was. Wir haben schön zu tun, dürfen beraten, plaudern, Tipps geben.»

KUNDENKONTAKT

Wir waren so früh dran mit dem Interview, dass noch keine Leute da waren. Das Team verrät uns, dass «herrlich (sei), wie die Leute ganz sicher nicht nur wegen des Einkaufs kommen, sondern wegen des Erlebnisses. Einkaufen am Markt ist ein Bedürfnis. Alles ist gemütlicher, persönlicher. Die Leute haben Lust, sich Zeit zu nehmen.»

GEHEIMTIPP

Besonders anziehend wirkt das Asia-Salat-Sortiment, die vielen verschiedenen Wurzelgemüse und allen voran die Süsskartoffeln. «Für diese Süsskartoffeln reisen die Leute weit.»



WAS FÜR EINE LOCKERE ENTSTEHUNGSGESCHICHTE! LIES UND DU WEISST NACHHER, WIE SICH DER KÖNIG DER ÄPFEL VERHÄLT!

RODI-NATUR, LÜCHINGEN MIT PARTNERSTAND



«Hmmm. Ich war frisch pensioniert und habe mir gedacht, ich mache etwas Schlaues aus meiner Zeit. Ich komme ja aus dem Naturschutz und darum war es naheliegend, mein Wissen und meine Passion nun vermehrt einzusetzen.»

«Bei uns wird alles, was die Natur hergibt, irgendwie genutzt. Die saftigen Äpfel und Birnen verkaufe ich vor Ort, aus den angeschlagenen Früchten machen wir sortenreinen, wunderbaren Saft.» Ausserdem gibt es getrocknete Sachen wie Kastanien, Brennnes-

Gesagt, getan. Peter und Jacqueline Rodighiero pachten von der Rhode Lüchingen ein prächtiges Stück Land bei der Burg, mit alten, schönen Hochstamm-Bäumen und legen los.

«Viele sehr alte Sorten. Ich habe Äpfel, die bekommst du sonst fast nirgendwo mehr. Selbstverständlich nicht gespritzt, sondern schön natürlich gewachsen.»

Als Präsident des Vogel- und Naturschutzvereins «Schwalbe» weiss Peter um die Kraft der Nützlinge und gestaltet sein Pachtland entsprechend, testet viel und findet immer mehr Pflanzen und Tiere, die nebeneinander bestens funktionieren.

seln, Lindenblüten, Äpfel und Birnen, schön portioniert.

«Die alten Sorten der Äpfel sind nicht so hochgezüchtet und darum eher klein – ideal für Kinder, denen ich gerne mal einen Apfel in die Hand drücke. Den können sie wenigstens essen, von der Grösse her. Darum freut es mich auch, dass immer mehr junge Familien hier auftauchen. Auch für sie hat unser Markt etwas zu bieten.»

Grad an RODI-Natur angeschlossen, stehen Nadja Ulmann und Mägi Deiss und verkaufen – je nach Saison – Lüchiger Kriasi und andere Apfelsorten, ebenfalls frisch geerntet und darum viel länger haltbar als die Früchte vom Grossisten.

«Zur Kirschenzeit bin ich oft allein hier, weil Mägi schon ab 5 Uhr in der Früh Kriasi pflückt und für den Markt parat macht. Im Verlaufe des Morgens liefert sie dann noch mehr.» Frischer geht nicht!



KUNDENKONTAKT

«Das macht 9.30, bitte», meint Peter zu einer Kundin. Diese schnappt sich kurzerhand noch eine Birne und sagt: «So, dann nehme ich die noch und du rundest auf 10.» So geht Wochenmarkt.

GEHEIMTIPP

«Wir haben hier – wie gesagt – viele alte Sorten. Zum Beispiel den «Rigler». Oder die «Damason Renette». Diese Sorte ist ein paar hundert Jahre alt (!). Aber: Wir haben den König der Äpfel hier – er heisst «weisser Winterkalvill» – ist vermutlich um 1600 in Frankreich entstanden und gilt als einer der besten Tafeläpfelsorten. Für mich hat er den Königstitel verdient, auch weil er sich in der Produktion sehr schwierig verhält. Er ist sehr heikel und der Baum ist im Wachstum sehr eigensinnig. Er braucht einfach mehr Zuneigung, aber er gibt uns dafür auch sehr gute Äpfel – wirklich empfehlenswert.»



SPEZIALISIERT AUF DIE BESONDEREN MOMENTE IM LEBEN

FLORANUM - BLÜHENDES HANDWERK, ALTSTÄTTEN

Mitten im Wochenmarkt, umzingelt von Gemüse, Eiern und Brot, stehen Luigi und Maria. Der eine ist ein wunderschönes, italienisches Auto, das zum Schausteller umfunktioniert wurde, der andere Name – Maria Seitz-Lütolf – gehört zu einer wilden, natürlichen und farbenfrohen jungen Frau, die sich tagtäglich um die wichtigsten Tage der Menschen kümmert.



Dass sie wild, natürlich und farbenfroh ist, haben wir aufgrund ihrer Kunstwerke jetzt einfach mal so interpretiert. Ihre Blumenkreationen haben nämlich eine ganz eigene Handschrift, eben wild, n... ihr wisst schon. «Kürzlich hat eine Frau einen Blumenstraus erhalten und mir im Nachhinein erzählt, dass sie sofort gewusst habe, wer ihn ge-

macht hat. Er war anscheinend von mir und sie hat meinen Stil erkannt, bevor sie die Bestätigung auf der Etikette erhielt.»

Florum hat eindeutig den Mut, auch mal knallige Farben miteinander zu kombinieren und den traditionellen Rahmen mit Schwung zu verlassen.

Florum hat den Laden schon länger mal aufgegeben, «damit wir mehr Zeit für dich, für den Markt und für die vielen Events haben.» Luigi und Maria sind spezialisiert auf Hochzeiten und Firmenevents, aber vor allem auch auf Trauerfloristik. «In Momenten der tiefsten Trauer beim Abschiednehmen oder an Tagen des grössten Glücks wie an Hochzeiten geben Blumen dem ganzen Anlass eine Leichtigkeit und eine Schönheit, die man anders nicht herstellen kann. Dafür sind wir da.»



KUNDENKONTAKT

«Früher, als ich noch den Laden hatte, haben meine Kund*innen eine Bestellung abgegeben und sind in der Zwischenzeit einkaufen gegangen. Heute, am Wochenmarkt, bleiben sie gerne stehen und schauen mir bei der Arbeit zu. Das macht mich stolz, denn so sehen die Leute, dass hinter meiner Arbeit ein Handwerk steht, bei der man Technik und Geschick braucht. Ich schätze das sehr und oft entstehen daraus spannende Gespräche.»

Dass Maria unter dem Arbeitstisch eine Kiste voller Verbandszeugs hat, verschweigen wir an dieser Stelle, können uns aber vorstellen, dass vor allem in den dunklen Monaten die Kombination aus kalten Fingern und scharfen Messern sehr heikel ist. Darum – und weil die Blumen auch darunter leiden – ist ab 5 Grad Celsius und weniger Schluss mit Wochenmarkt für Florum.

GEHEIMTIPP

Werde Mitglied des Flowerclubs! Luigi und Maria liefern wöchentlich die schönsten Blumen im Rheintal aus. Du bestimmst Grösse, Rhythmus, Stil – die zwei liefern. Kann auch «nur» alljährlich am Geburtstag sein! «Und – zweiter Tipp – knallpink und gelb! Das ist geil! Ton in Ton haben wir jetzt ein paar Jahrhunderte gesehen. Seid mutig. Ich helfe euch!»





RÜCKBLICK
**WOCHEN-
MARKT**
2025





ALTSTÄTTER MARKT KINDER



Jede Woche schaut eine kleine Gruppe von drei bis vier Kindern am Wochenmarkt vorbei, um ein paar Einkäufe zu tätigen. Die Kinder gehören zum Kindergarten Institut und haben bei Alessia Bernoi Unterricht. Betreut werden sie bei diesem Marktausflug jeweils von Patrizia Broger.

Wir haben uns darum an Patrizias Fersen gehängt und sie nach den Hintergründen dieses wöchentlichen Rituals gefragt.

«Anfangs Schuljahr teilen wir die Kinder in kleine Teams ein, so dass jedes Kind auf die gleiche Anzahl Marktbesuche kommt.»

MARKT NÄHERBRINGEN

Alle Kinder haben einen eigenen Einkaufszettel und ein bisschen Geld dabei. Die Eltern bereiten den Einkaufszettel vor, gerne auch mal mit einer Skizze. Ein paar können die Zettel schon selbst schreiben – und dann vielleicht nicht lesen – und ein dürfen im Auftrag der Eltern einfach etwas bringen.

«Unser Ziel ist es, den Kindern den Markt näher zu bringen. Sie lernen, selbständig zu bestellen, zu bezahlen und im Idealfall die gekauften Produkte sogar mitzunehmen!», schmunzelt Patrizia.

Was wir beobachten, sind konzentrierte Kinder und strahlende Marktleute. «Ja. Das ist so. Die Kinder lieben diesen Ausflug, sind sehr aufgeregt und gesprächig. Nur schon darum ist der Einkauf wertvoll. Ich habe nämlich viel mehr Zeit, auf sie eingehen zu können, weil wir eine kleine Gruppe sind. Und ja, auch den



Marktleuten zaubern die Kinder ein Strahlen ins Gesicht. Ich glaube, sie schätzen unseren Besuch sehr und erwarten uns jeweils schon. Und logisch: Wie früher werden die kleinen Kund*innen reich belohnt mit Käse, Rüeblli, Fizzerli, getrockneten Äpfeln und so weiter.»

WORTSCHATZ VERBESSERN

Auf die Frage, ob es neben dem Markterlebnis noch andere Vorteile mitbringe, erklärt Patrizia Broger, dass die Kinder auch ihren Wortschatz ausbauen können, weil sie hier sehr viele Produkte zum Teil zum ersten Mal sehen. «Ein absolutes Highlight ist der Besuch beim Fischstand. Dort

gibt es unheimlich viel zu bestaunen. Der heimliche Star ist der Polpo mit seinen Saunäpfeln und den acht Armen. Aber auch die Fische, die noch Augen dran haben, faszinieren die Kinder.», erzählt Patrizia Broger, «Einmal hat ein Kind einen Fisch gekauft. Das war für den ganzen Kindergarten sehr aufregend.»

Neben diesen Stammgästen wird der Wochenmarkt alle zwei Wochen von einer weiteren Gruppe aus dem Kindergarten Institut besucht. Die beiden Lehrpersonen Karin Baumgartner und Angelika Büchel schicken jeweils eine kleine Gruppe von Kindergärtner*innen – ebenfalls mit Einkaufszetteln der eigenen Familie

ausgerüstet. Begleitet und betreut werden sie von Nicole Heeb: «Wir kaufen aber auch noch ein paar Probiererli ein, quasi als Trösterli für diejenigen Kinder, die dieses Mal nicht dabei sein dürfen. So können sie immer auch etwas Leckeres und vielleicht Neues ausprobieren.»

Ausserdem kommt auch vom Kindergarten Josefsheim eine Gruppe in unregelmässigen Abständen auf den Markt, um im Anschluss am Znünibuffet im Kindergarten die vielen leckeren Sachen auszuprobieren und unsere Rheintaler Produkte kennenzulernen.

Ach, wären wir doch wieder Kindergärtner*innen.



BUURE- MAART

BUURESCHLAU UND AUFFÄLLIG AUFFÄLLIG!

Kurzes Spiel: Nimm ein Blatt Papier und notiere dir, was du alles an einem Buuremaart erwarten würdest. Gut. Und nun wetten wir, dass du nicht mal die Hälfte aufgelistet hast, was du in Altstätten findest! – Was gehört also zum Buuremaart?

LOGISCH: REGIONAL. GESUND. SÄLBER GMACHT. NACHHALTIG.

Frisches Brot aus einem Teig, der viele Stunden ruhen darf. Früchte, die viel länger reifen als die Massenware vom Grossisten. Gemüse, gewachsen auf Rheintaler Erde, frisch geerntet. Fleisch und Käse aus glücklicher Tierhaltung, mit Liebe verarbeitet und hochgradig regional. Blumen, Wein, Keramik, Pilze, Pralinen und viele Handwerksprodukte, grad vor eurer Haustüre gestaltet und hergestellt.

ABER ...

Wer denkt bei «Buuremaart» an ein Repair Café, an Holzschmuck, an den Jugendtreff? An verschiedene Betriebe, die ihre Lehrstellen präsentieren? Wer denkt an ein Museum, an die Mütterrunde, an den Naturschutz oder ans Festungsmuseum Haldenberg? Oder wer denkt an musikalische Highlights, an ein Glas Gratismilch, an Mäarlistunden oder Ponyreiten? Richtig. Daran denkt, wer nicht nur die Landwirtschaft, sondern auch Marketing und Akquise in sich drin hat.

SIMONE – KENNIG. UMTRIEBIG. VISIONÄR

Simone Mächler-Fehr vereint Vermarktung, Landwirtschaft, Netzwerk und Know-how mit Freude an jungen Start-ups und der bedingungslosen Lust auf Qualität.

Sie hat ursprünglich das Mandat erhalten, dem Altstätter Buuremaart wieder etwas mehr Leben einzuhauchen. Unterdessen ist sie die Markchefin vor Ort und aus einem Auftrag ist eine Leidenschaft geworden. Das Leben wurde nicht eingehaucht, sondern fleissig, umsichtig und ideenreich eingepflegt.

UND ES GEHT NOCH WEITER!

Wenn man mit Simone über den Buuremaart redet, redet sie selten von früher, sie redet lieber von morgen und übermorgen. Vom Potential, das hier noch drinsteckt. Von ihren Ideen und von den coolen Marktleuten, die Lust haben, mitzuziehen und den Buuremaart zu einem Erlebnis zu machen, bei dem man nicht nur altbekannte Gesichter trifft, sondern gleichzeitig immer wieder neue Impulse mitnehmen kann.



BUUREMAART
VON ENDE APRIL – ENDE
OKTOBER 8.30 – 12.30 UHR
FRAUENHOFPLATZ
WWW.BUUREMAART.CH
[INSTAGRAM.COM/BUUREMAART](https://www.instagram.com/buuremaart)

DAS INTERVIEW

Wir stellen Simone die logischen vier Fragen: Was hat sich alles verändert in den vier Jahren? – Was steckt hinter dem Markt? – Was ist deine Vision? Okay. Sind nur drei ... Egal.

HEUTE ANDERS ALS VOR VIER JAHREN

Die Leute laufen nicht mehr über den Markt, sie flanieren. Sie haben die Idee gecheckt und halten sich viel länger hier auf als noch am Anfang.»

NICHT ANDERS. ABER IMMER WICHTIGER

«Viele, viele, wirklich viele Leute sind schon auf mich zugekommen und haben mir erzählt, dass sie allein leben, manchmal sogar einsam seien, und darum den Markt umso mehr geniessen, weil sie hier unter die Leute kommen und reden können.»

NOCH WAS?

«Die Märkte sind besser besucht – natürlich – und die Menschen wissen, dass er auch in den Herbstferien noch stattfindet. Unsere Zuverlässigkeit ist angekommen.»

IST DAS ALLES?

«Nein. Das Qualitätsbewusstsein! Hirschmoschtbröckli, Joghurt, Bio-Erdbeeren – die erhältst du einfach nirgendwo sonst. Unvergleichbar. Das haben die Leute gemerkt und darum kommen sie immer wieder. Die Produkte sind nicht nur hochwertig, sie sind sogar hochwertig!»

AUS MISSVERSTÄNDNIS WIRD MARKTFORSCHUNG

«Die Unternehmer*innen meinten Anfangs, dass der Markt ein festes Gefäss sei, bei dem man sich Samstag für Samstag verpflichten muss. Nun haben sie gemerkt, dass unser Buuremaart eine sehr lebendige Sache ist. Bei uns wird Unternehmertum gefördert, wir sind die perfekte Plattform, um die Produkte zu präsentieren und quasi Marktforschung zu betreiben. Wenn's läuft, kann man ausbauen – wenn's nicht läuft, kann man daraus lernen.»

DER MARKT HINTER DEM MARKT

«Und was viele auch gecheckt haben: Für Marktleute entsteht eine Art Parallelwelt.»

Immer mehr KMUs entdecken unser Angebot. Du verkaufst am Buuremaart vielleicht 20 deiner Produkte, holst dir aber parallel einen grösseren Auftrag für das Jubiläumsfest einer Firma rein. Hier entsteht ein «Markt hinter dem Markt» und das ist sehr attraktiv für meine Marktleute.»

DER BUUREMAART HAT INSGEHEIM EINE MISSION – WIR VERRATEN SIE EUCH

«Noch viel mehr junge Leute und Familien hierherbringen. Die jungen Leute sollen das essen, was hier wächst, sollen gesund aufwachsen.»

DER BLICK IN DIE GLASKUGEL – DIE VISION

«Wir geben Start-ups die Chance, ihre Produkte zu testen. Wenn's gut läuft, können sie häufiger kommen. Am Schluss füllen wir die Läden in der Markt-gasse, weil wir guten Ideen die Gelegenheit geben, auszuprobieren und zu wachsen.»

NOCH MEHR VISION

«Das ganze Städtli macht mit, es gibt Energie, wir öffnen Türen zu Kunden von Buchs bis Rheineck und lassen unsere Altstätter Markt-DNA wieder aufleben, wie wir sie schon seit Hunderten von Jahren haben.»



FAKT, NICHT FAKE

Der Buuremaart findet immer samstags statt. Von Ende April bis Ende Oktober. Die Grösse ist bewusst beschränkt auf 20-25 Anbieter*innen. Neun davon sind fix – kommen jedes Wochenende – und decken den Grundbedarf an Gemüse, Fleisch, Brot und Früchte gibt es darum jeden Samstag. Die anderen Stände sind alterierend präsent.

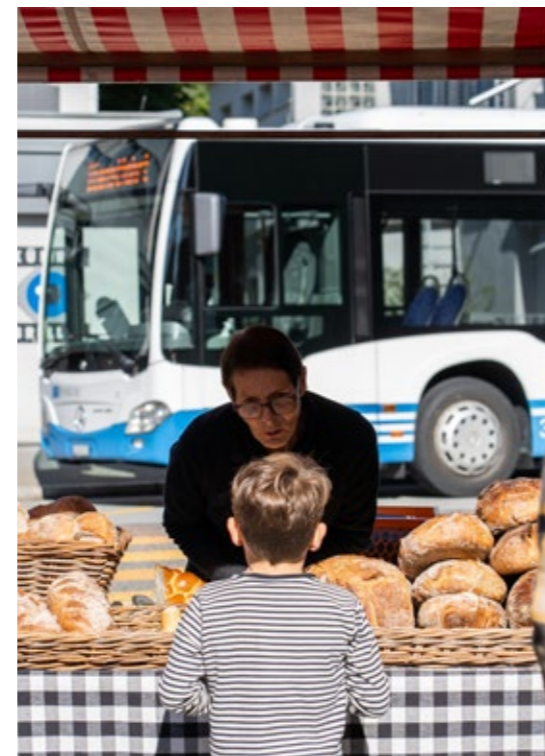
Simone Mächler-Fehr kennt alle 123 Marktleute persönlich und ist in regem Kontakt mit ihnen. 123 Kontakte. «Es dürfen auch mehr sein! Die Neugier treibt mich an!»

An Sonderanlässen und zum Saisonstart werden die Grenzen oft auch gesprengt. Besuch die Homepage und melde dein Interesse an!





RÜCKBLICK
**BUURE-
MAART**
2025



RÜCKBLICK

MAIA- MAART

1.5.25

24



Er ist unser zweitgrösster Markt und nicht an ein kirchliches Fest gebunden. Er findet einfach immer am ersten Donnerstag im Mai statt. Ursprünglich war er mal mit Auffahrt verknüpft – damals, als er im 15. Jahrhundert beim Marktrecht erwähnt wurde. Der Zeitpunkt machte Sinn, weil zu diesem Zeitpunkt bereits viel angeboten werden konnte.





RÜCKBLICK

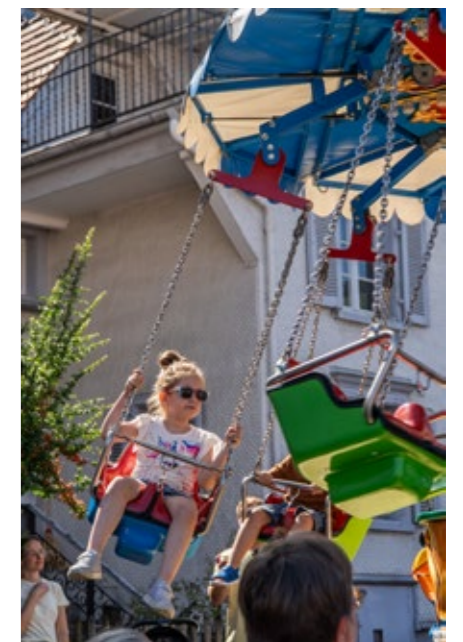
AUGSCHTAMAART

18.8.25

Unsere Nummer eins kam erst 1542 dazu. Das Recht auf diesen Markt stellte uns aber logischerweise nicht mehr der Kaiser zu, sondern wurde von den «acht alten Orten» verliehen. Die «acht alten Orte» waren die ursprünglichen Mitglieder der «alten Eidgenossenschaft» und das Rheintal ein Untertanengebiet von einigen dieser Orte.

(Für die, die's genau wissen wollen: Es waren LU, ZH, GL, ZG und BE.)

Jedenfalls: Der Augschtaart wird immer am Montag nach Maria Himmelfahrt (15. August) durchgeführt, steht dick in jedem Appenzeller und Rheintaler Kalender und gilt als Höhepunkt des Marktjahres, bei dem das lange Zusammenhocken und die Musik noch an die dreitägigen Events von früher erinnern.



RÜCKBLICK

JUBILÄUMSCHILBI

15. - 18.8.25



RÜCKBLICK

PELZFELLMARKT

6.2.25



Auch dieser Markt war mit einem kirchlichen Tag verknüpft. 1802 bewilligte der Altstätter Stadtrat den Lichtmess-Markt.

Maria Lichtmess wird am 2. Februar gefeiert und bedeutete früher das Ende der Weihnachtszeit, bei dem die Christbäume und Krippen weggeräumt wurden.

Dieser Lichtmess-Markt entwickelte sich rasch zum Stelldichein der Jäger, die auf diesen Termin her jeweils mit einer grossen Zahl an Tierfellen aufliefen.

Bilder Pelzfellmarkt von Machart

RÜCKBLICK

VEECH- MAART

4.10.25



Der Viehmarkt war wohl von Anfang an dabei, schliesslich waren Nutztiere früher eine enorm wichtige Handelsware.

Anfänglich war der offizielle Viehmarkt nur zwei Mal pro Jahr erlaubt, ab 1619 gaben Abt und Landvogt die Erlaubnis, den Anlass jede Woche durchzuführen.

Aus den Archiven haben wir eindruckliche Zahlen gefunden zum Maimarkt 1905: Dort wurden 856 Grossvieh – 149 Kälber, 29 Schafe, 68 Ziegen, 522 Schweine, 86 Pferde verkauft. Das ist enorm.



**DER KRALL-DIR-
ALLE-STICKER-UND-
KLEB-SIE-WOHIN-DU-
WILLST-PLAUSCH**

FÜR MARKTKINDER





IMPRESSIONEN

... VOM JUBILÄUMSMARKTJAHR
FINDEN SIE UNTER:
[WWW.ALTSTAETTEN.SG/
MARKTRECHT](http://WWW.ALTSTAETTEN.SG/MARKTRECHT)



32



MARKTDATEN 2026

DONNERSTAG **WOCHENMARKT** Rathausplatz
GANZES JAHR, 8 - 12 UHR Weihnachts- und Neujahrstage
ausgeschlossen

SAMSTAG
25. APRIL - 31. OKTOBER **BUUREMAART** Frauenhofplatz
(Auftakt: 25. April Buuremaart mit
Bioterra-Setzlingsmarkt)

DONNERSTAG **LICHTMESSMARKT /**
5. FEBRUAR, 8 - 12 UHR **PELZFELLMARKT**
im Sonnensaal,
Hotel Sonne, Kugelgasse 2

SAMSTAG **FRÜHLINGSFLOHMARKT**
28. MÄRZ, 8 - 16 UHR Obergasse

DONNERSTAG **MAI-MARKT**
7. MAI, 8 - 18 UHR ganzes Städtli

MONTAG **AUGSCHTÄ-MARKT**
17. AUGUST, 8 - 18 UHR ganzes Städtli

SAMSTAG **HERBSTFLOHMARKT**
26. SEPTEMBER, 8 - 16 UHR Obergasse

SAMSTAG **VIEHSCHAU**
3. OKTOBER, AUFFUHR 9 UHR Breite
BEGINN 10 UHR

DONNERSTAG **KLAUS-MARKT**
10. DEZEMBER, 8 - 18 UHR ganzes Städtli



DIE MARKTTASCHE

GIBTS NOCH BIS ENDE JANUAR 26
FÜR 600 RAPPEN ZU KAUFEN
(ERHÄLTlich IM EINWOHNERAMT)

- ES HÄT SOLANGS HÄT -



HERAUSGEBERIN: **GRAFIK & BILDER**
Stadt Altstätten
Marktkommission
Rathausplatz 2
9450 Altstätten

Astrid Rohrhirs

TEXTE
Marco Kehl