

Der Gang aufs letzte Blutgerüst

Maisprach | «Hyazinth» – ein Kriminalfall mit Todesfolge

Die «Literarische Gesellschaft Baselland» (LGBL) sorgte mit der szenischen Lesung «Hyazinth – Die letzte Hinrichtung im Kanton Baselland» für grosses Aufsehen. Ein Drama nachhaltiger Zeitgeschichte.

Stephan Imhof

«Freut euch des Lebens...» spielte Willi Kenz einleitend auf dem Klavier und bildete den paradoxen Bogen zu einem der dunkelsten Kapitel der Baselter Rechtsprechung. Schwerpunkt war die letzte öffentliche Hinrichtung in Liestal von Hyazinth Bayer, der 29-jährig am 15. Oktober 1851 wegen Raubmord zum Tode verurteilt wurde. Auf einer Wiese nahe dem heutigen Gestadeckplatz wurde er mit dem Schwert enthauptet.

Spannung war unter den rund 50 Interessierten angesagt, die sich zur letzten Aufführung im Gemeindezentrum in Maisprach einfanden. Der zeitgenössische Erzähler Josef Viktor Wiedmann, gespielt von Buchautor und Präsident der «Literarischen Gesellschaft Baselland» Thomas Schweizer, begrüßte die Besucher und eröffnete das Theaterstück.

Der Historiker Lorenz Degen, Vorstandsmitglied der LGBL, hat ein Drama mit 23 Szenen geschrieben. Erzählt wird die Geschichte des Büchsenmachers Hyazinth Bayer aus Friedrichshafen, gespielt von Lorenz Degen. Dieser lernt auf seiner Wander-



Ein erleichtertes Team mit Lorenz Degen (links).

Bild Stephan Imhof

schaft, die ihn vom Toggenburg nach Liestal führt, die Fabrikarbeiterin Dorothea Richard aus dem Niederschönthal, gespielt von Sonja Degen, kennen. Diese spätere Geliebte soll Auslöserin für Hyazinth Bayers Geldmangel sein.

Aus Habgier verlangt sie mehr von ihm, als er ihr bieten kann, und treibt ihn schliesslich zu dieser Tat. Es wird auch das ärmliche Leben der Opfer-

familie Wiesner vorgestellt. Der Posamentier Heinrich Wiesner (gespielt von Franz M. Degen) und seiner Frau (gespielt von Elisabeth Isch) führen mit ihren beiden Kindern und seiner Mutter ein einfaches Leben in Bubendorf. Dringend auf den Lohn von 36 Franken angewiesen – heute entspricht das etwa 4000 Franken –, macht sich Wiesner auf den Weg zu einer Niederlassung in Bad Säckingen,

um Geld für mehrere Monate Heimarbeit abzuholen.

Raub auf der Wintersinger Höhe

Bei der Rückreise lernt er in Maisprach Hyazinth kennen und erzählt ihm, dass er ein stattliches Gehalt auf sich trägt. Auf der Wintersinger Höhe in der Nähe des vorderen Hofs Kreuzbrunnen schlägt der Büchsenmacher zu und raubt sein Opfer aus. Der bald

aufgefundene Wiesner stirbt an seinen schweren Verletzungen.

Bayer flüchtet, wird aber in der Ortschaft Stein gefasst und nach Liestal «ausgeliefert». Darauf folgt für den reuigen Täter ein fragwürdiger Prozess, der mit dem Todesurteil endet. Eindrucksvoll beleuchtet Lorenz Degen die Frage nach dem Motiv zu einer solchen Tat. Mögliche Antworten bekommt der Betrachter mit einem Blick in das damalige gesellschaftliche Leben.

Es ging um Armut und Moral, um den Begriff Schuld, auch um die Todesstrafe. Zwiespältig aber ist ein Brief, den Dorothea Richard an den vormals im Toggenburg arbeitenden Hyazinth schrieb. Belegt ist, dass dieses Schreiben eine überstürzte Rückkehr auslöste und zur Begegnung mit Heinrich Wiesner führte. Ging es um eine Schwangerschaft oder um drohenden Ruin? Was im Brief stand, ist unklar.

Lorenz Degen gelang mit diesem Werk ein wortgewaltiger Krimi, der den Bogen zwischen Fakten und Literatur ohne grosse Effekthascherei fand. Die Nähe zum Publikum verstärkt hat auch die kräftige und den Szenen angepasste musikalische Untermalung durch den Pianisten Willy Kenz. Beim anschliessenden Apéro, offeriert vom Verein Vernetzte Vielfalt Maisprach (VVM), der den Anlass auch organisierte, dürfte bei einigen Besuchern ein Nachdenken über mehr Bescheidenheit statt übersteigertem Streben nach materiellem Besitz erfolgt sein.

Erfolgreicher Direktvermarkter

Ramlisburg | Der Baselbieter Obstverband lud zu einem Informationsanlass ein



Betriebsleiter David Lüthi führte durch das «Öpfelhüslis».

Bild Elmar Gächter

Einige Mitglieder des Baselbieter Obstverbands bieten ihre Produkte in ihren Hofläden an. Sie liessen sich im «Öpfelhüslis» über eine erfolgreiche Direktvermarktung orientieren.

Elmar Gächter

Laut dem Schweizerischen Bauernverband (SBV) haben landwirtschaftliche Betriebe mit Direktvermarktung seit 2010 schweizweit von rund 7000 auf mehr als 12 600 zugenommen. Im Baselbiet sind 20 bis 25 Prozent der Betriebe in irgendeiner Form direktvermarktend tätig, wie das Ebenrain-Zentrum auf Anfrage mitteilt. Der SBV schätzt den Anteil der Direkt-

vermarktung am landwirtschaftlichen Ertrag der Schweiz auf 5 bis 7 Prozent. Für Eleonor Fiechter vom Ebenrain kann diese Zahl auch für die Baselbieter Betriebe relevant sein. «Der Wunsch der Konsumentinnen und Konsumenten nach regionalen, transparent produzierten Lebensmitteln sowie die Diversifikation der Betriebe haben stark zugenommen», hält sie fest.

Ein wichtiger Teil der Direktvermarktung findet in Hofläden statt. Dies gilt speziell auch für das Obst und dessen Nebenprodukte. Der Baselbieter Obstverband (BOV) hat seine Mitglieder deshalb zu einem Anlass eingeladen, um den Gedankenaustausch zu pflegen und am Beispiel eines grösseren Direktvermarkters Fragen zur

Führung eines Hofladens und zur Preiskalkulation zu erörtern.

David Lüthi leitet seit Anfang 2025 den Betrieb Lüthi Obstbau in Ramlisburg, den seine Eltern Ernst und Esther vor ein paar Jahren gegründet haben. Die Familie produziert zusammen mit Angestellten auf rund 12 Hektaren Steinobst für den Grosshandel sowie Früchte für den Direktverkauf.

Im Jahr 2018 entstand gleich neben der Station Lampenberg-Ramlisburg der Waldenburgerbahn ein Laden- und Lagergebäude. Der Hofladen trägt den Namen «Öpfelhüslis» und erinnert an das gleichnamige, früher bescheidene Hoflädeli in unmittelbarer Nähe. Das Aushängeschild ist der rund 100 Quadratmeter grosse Hof-

laden, wo Kunden je nach Jahreszeit aus Lüthis Eigenprodukten von mehr als 20 Apfelsorten, Birnen, Kirschen, Zwetschgen, Aprikosen, Pfirsichen sowie Nebenprodukten wie Most, Sirup, Konfitüren, gedörrten «Öpfelringli», Spirituosen oder Apfelmus wählen können. Zusätzlich bieten sie zugekaufte Produkte wie Gemüse, Fleisch, Brot, Eier oder Teigwaren an. «Die meisten unserer Eigenprodukte sind nicht verpackt. Unsere Einstellung ist nicht eine möglichst verspielte Ladengestaltung, sondern eine breite Auswahl und effizientes Arbeiten», betont David Lüthi.

45 000 Liter Most pro Jahr

Die nahe gelegene, stark befahrene Durchgangsstrasse sowie die gute Zu- und Wegfahrt zum Hofladen bezeichnet David Lüthi primär als Segen, sie lädt jedoch auch zur Selbstbedienung ein. «Da vor allem nachts gestohlen wurde, mussten wir die Öffnungszeiten auf den Tagesbetrieb begrenzen», sagt der ausgebildete Obstbaumeister. Über vier Kameras lässt sich der Hofladen sowohl innen als auch ausseren mit einem Tablet überwachen.

Bezahlt werden kann mit Bargeld oder mit Twint. Ob sich Lüthi für ein erweitertes Zahlungssystem, das Jürg Bill aus Worb mit den Zahlautomaten seiner Bill GmbH den Besucherinnen und Besuchern des Anlasses vorstellte, entscheiden werden, lässt David Lüthi offen. Er führt für jedes seiner Produkte eine klare Kostenkalkulation, die er seinen Gästen anhand verschiede-

ner Beispiele erläutert. Seit dem Bau des «Öpfelhüslis» wird direkt auf dem Betrieb gemostet. Mit der Bandpresse werden etwa 45 000 Liter Most pro Jahr produziert, die in Gebinden von 5 Litern bis zu 3-Deziliter-Flaschen verkauft werden. Kernstück des Lagergebäudes sind die grossen Kühlzellen für eine Langzeitlagerung von bis zu 200 Tonnen Äpfel und Birnen.

Michael Kaufmann, Sandrine Kellerhals und Ernst Lüthi haben als Mitglieder des Baselbieter Obstverbands den Anlass organisiert. «Auch bei den Obstproduzenten und -verarbeitern nimmt die Direktvermarktung zu und es gibt verschiedene neue Hofläden. Deshalb ist es wichtig, über Erfahrungen und aktuelle Trends informiert zu bleiben», sagt Kaufmann. Er ist Obmann der Arbeitsgruppe Direktvermarktung beim BOV und Juniorchef von Obst- und Weinbau Kaufmann in Buus mit eigenem Hofladen. Für ihn war vor allem das Thema Kostenkalkulation zentral. Eine gute Marge sei wichtig, doch müsse man realistisch kalkulieren und den eigenen Zeitaufwand mitberücksichtigen.

«Als Mitglied der schweizerischen Direktvermarktungsorganisation, die Richtpreise aushandelt, stelle ich immer wieder fest, dass einige Direktvermarkter in Baselland ihre Produkte weit unter den Richtpreisen verkaufen. Natürlich sind diese nur Vorschläge, aber man muss auch nicht nur den tiefsten Preis nehmen», so Kaufmann.