

unserhof

01/2024

MAGAZIN FÜR HOFÜBERNEHMER
IM BÄUERLICHEN FAMILIENBETRIEB

Innovation als Motor
für den Erfolg

Seite 6

Lease dir dein Schwein!

Seite 44

GRATIS
T-Shirt
zum Abo
[blickinsland.at/
magazine/
unserhof/](http://blickinsland.at/magazine/unserhof/)

Foto: pistipixel.at

Mit Unterstützung von



Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Regionen und Wasserwirtschaft

 LE 14-20
Erneuerung für die Landwirtschaft

Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raumes
Ausgewählte Bereiche in
den Mitgliedstaaten



Massey Ferguson stellt den MF 9S vor – das neue unkomplizierte und zuverlässige MF-Flaggschiff

Massey Ferguson präsentiert auf der Agritechnica die brandneue Baureihe MF 9S, welche sechs Modelle in der Leistungs-

klasse von 285 PS bis 425 PS umfasst. Alle Modelle sind mit dem innovativen Protect-U-Design sowie modernen 8.4 Liter AGCO Power

Sechszylindermotoren ausgestattet und bieten in puncto Leistung, Komfort und Automatisierung neue Maßstäbe:

- Das MF Protect-U-Design minimiert Vibrationen, verbessert die Sicht und reduziert den Geräuschpegel in der Kabine auf 69 dB
- Neue, geräumige 3,4 m³ Kabine mit 6,6 m² Glasfläche
- Neue Automatisierungsoptionen wie MF AutoTurn, AutoHeadland und TIM ISOBUS (Tractor Implement Management)
- Reduzierung der Bodenverdichtung und des Kraftstoffverbrauchs

- durch die Option Reifendruckregelanlage für alle Modelle, sowie eine große Auswahl an Rädern mit einem Durchmesser von bis zu 2,18 m (VF 750/70R44)
- Sparsame 8,4-Liter-Sechszylindermotors von AGCO Power mit Single Turbo und simpler Abgasnachbehandlung der Stufe V ohne EGR-Ventil
- Bewährtes stufenloses Dyna-VT-Getriebe als Serienausstattung

- Leistungsstarke, effiziente High-Flow-Hydraulik mit Load-Sensing-Funktion mit bis zu 400 l/min bei 1.850 U/min
- Radstand von 3,10 m, Wenderadius von 5,75 m
- Mit 10.900 kg besitzt der MF 9S das niedrigste Leergewicht seiner Leistungsklasse
- Maximal zulässiges Gesamtgewicht von 18.000 kg bei 40 km/h (16.000 kg bei 50 km/h)

Technische Daten des neuen MF 9S

Modell	MF 9S.285	MF 9S.310	MF 9S.340	MF 9S.370	MF 9S.400	MF 9S.425
Motor	Sechszylinder, 8.4 Liter AGCO Power					
Abgasnachbehandlung	Stufe V mit integriertem All-in-One – DOC / SC / SCR – ohne EGR					
Max. Leistung	285 PS	310 PS	340 PS	370 PS	400 PS	425 PS
Max. Leistung mit EPM	315 PS	340 PS	370 PS	400 PS	420 PS	–
Max. Drehmoment bei 1.500 U/min ohne EPM	1.250 Nm	1.350 Nm	1.450 Nm	1.600 Nm	1.650 Nm	1.750 Nm
Max. Drehmoment bei 1.500 U/min mit EPM	1.400 Nm	1.500 Nm	1.600 Nm	1.700 Nm	1.750 Nm	–
Tankkapazität	Diesel: 660 Liter/ AdBlue: 68 Liter					
Getriebe	Dyna-VT – Stufenloses Getriebe					
Ausstattungsvariante	Exclusive					



Austro Diesel
www.austrodiesel.at



www.austrodiesel.at



Austro Diesel

Wir mobilisieren alles.

UM DIESEN PREIS?

Erzähl keinen Mist!



MF 5713 M

135 PS

ab **58.300,-***

EUR, exkl. MwSt.

MF 5711 M

115 PS

ab **52.500,-***

EUR, exkl. MwSt.

MF 4710 M

100 PS

ab **45.500,-***

EUR, exkl. MwSt.

MF 4708 M

82 PS

ab **39.990,-***

EUR, exkl. MwSt.

Symbolbilder

* Nähere Informationen zur Ausstattung bei Ihrem MF-Vertriebspartner. Unverbindlicher Richtpreis. Es gilt die aktuelle Vorzugsliste der Austro Diesel GmbH. Irrtum, Nachtrag, jederzeitige Änderung, Widerruf und Druckfehler vorbehalten. Gültig solange der Vorrat reicht.



MASSEY FERGUSON



6 | Innovation als Motor für den Erfolg



14 | „Hidden Champion“ mit Hybridsaatgut



26 | Das Pferd als Therapeut



12 | Züchtung als Waffe gegen den Klimawandel

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Klaus Orthaber EIGENTÜMER
UND VERLEGER SPV Printmedien GmbH,
Florianig. 7/14, 1080 Wien CHEFREDAKTEUR
Stefan Nimmervoll (nimmervoll@blickinsland.at)
ANZEIGENLEITUNG Prok. Doris Orthaber-Dättel
(daettel@blickinsland.at) REDAKTION & AN-
ZEIGENANNAHME Florianig. 7/14, 1080 Wien.
Tel.: 01/5812890, Fax: 01/5812890-23, redaktion@
unserhof.at LAYOUT Gerald Mollay (mollay@
blickinsland.at) Logoleiste Titelseite: Grafic Design
Pucher FIRMENBUCHNUMMER: FN 121 271 S. DVR
286 73 HERSTELLUNG proprint.at GmbH, 8042 Graz,
Tel.: 0316/890791, office@proprint.at, www.proprint.at
VERLAGSORT Florianig. 7/14, 1080 Wien P.b.b.,
ZUL.-NR. 14Z040154 M. Alle Zuschriften und Chiffre-
Briefe an BLICK INS LAND, Florianigasse 7/14,
1080 Wien. Für unverlangt eingesandte Manuskripte
und Unterlagen besteht keine Gewähr auf Veröffent-
lichung oder Rücksendung.
Einzelpreis: € 5,-
Jahresabo Inland: € 15,- · Jahresabo Ausland: € 18,-

OFFENLEGUNG gemäß Mediengesetz § 25: Verleger:
SPV Printmedien GmbH., Firmensitz: Florianigasse 7/14,
1080 Wien. Geschäftsführung: Klaus Orthaber,
Gesellschafter: Klaus Orthaber. Erklärung über
die grundlegende Richtung gemäß Mediengesetz
§ 25 (4): Österreichisches Magazin für Hofübernehmer
im bäuerlichen Familienbetrieb.



PEFC-06-39-01

INNOVATION

- 6 Innovation als Motor für den Erfolg
- 9 „Londwirtschaft segn, daleben und gem“
- 12 Züchtung als Waffe gegen den Klimawandel
- 14 „Hidden Champion“ mit Hybridsaatgut
- 15 3D-Technologie gewinnt Seed Innovation Challenge
- 18 Winzers kleines Helferlein
- 54 Virtual Reality für mehr Sicherheit
- 61 Perspektiven der Hofnachfolge

ANALYSE

- 20 12.000 Meinungen für ein gemeinsames Bild

FAMILIE UND BETRIEB

- 24 Landwirt, Gastwirt, Influencer
- 26 Das Pferd als Therapeut
- 30 Die neuen Schwingen des Adlers
- 34 Eine Herausforderung, die Spaß macht
- 36 Lebenswerk zu vergeben
- 38 Mit einer Blech-Kuh erfolgreich
- 42 Ein Stück Tirol seit 1635
- 44 Lease dir dein Schwein!
- 65 Vorwärtsverteidigung im Kino
- 66 Von der Titanic und von kleinen Booten

Eine Medienkooperation von:



Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Regionen und Wasserwirtschaft



Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums.
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.





44 | Lease dir dein Schwein!



40 | Full Service für die Herde



34 | Eine Herausforderung, die Spaß macht



36 | Lebenswerk zu vergeben

BILDUNG
28 Die Natur ist eine Melodie

BETRIEBSMANAGEMENT
40 Full Service für die Herde

ÖKOSYSTEM
48 Schlangenlinien für den Kiebitz

BIODIVERSITÄT
50 Biodiversität im bewirtschafteten Wald stärken

LANDWIRTSCHAFT INTERNATIONAL
56 Echte Landwirtschaft für 5-Sterne-Gäste
62 Die Bretagne – das agrarische Herz Frankreichs

BETRIEBSWIRTSCHAFT
58 Verkauf von Grundstücken: Welcher Steuersatz gilt?

unserhof-Partner

Austro Diesel
Wir mobilisieren alles.



Innovation als Motor für den Erfolg

Gerade in Krisenzeiten und an Wendepunkten wie der Unternehmensnachfolge entfaltet sich das wahre Potenzial für Innovationen. Diese Herausforderungen zwingen uns, über den Tellerrand zu blicken, Althergebrachtes in Frage zu stellen und den Grundstein für zukünftigen Erfolg zu legen.

Was genau führt einen Betrieb zur Innovation?

Von Sandra Thaler

Als Mediatorin und Beraterin in eigener Praxis begleite ich seit 20 Jahren Unternehmerfamilien im Zuge von Veränderungsprozessen. Dabei sind eine proaktive Haltung gegenüber Innovationen, eine Kultur des Lernens und Kooperationsbereitschaft entscheidend. In einem Zucht- und Mastbetrieb nahe

der ungarischen Grenze wurde dies besonders deutlich: Die bevorstehende Unternehmensnachfolge führte zunächst zu Konflikten, entfaltete dann aber das volle Potenzial der Beteiligten. Moderierte Besprechungen ermöglichten gemeinsame Entscheidungen, und so entstanden automatisierte Fütterungssysteme, Abfallre-

duktion und neue Energiequellen, die nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit steigerten, sondern auch den Erfolg des Betriebs langfristig sicherten.

Jedoch gibt es vor jeder Innovation typische Stolpersteine zu überwinden. Eine Atmosphäre, in der sich alle Beteiligten gehört und wertgeschätzt fühlen, ist entscheidend, um eine Kultur der Offenheit zu etablieren, in der innovative Ideen gedeihen können. Investitionen müssen klar entschieden und umgesetzt werden können. Dazu bedarf es eines internen Konsenses, um die nächsten Schritte gehen zu können.

Ein weiteres Beispiel: durch die Methode der SWOT-Analyse wurde klar, dass sich der traditionelle Ackerbaubetrieb auf Kräuter spezialisiert. Diese Analyse diente als Grundlage für die Entwicklung von Strategien zur Maximierung der Stärken und Chancen sowie zur Minimierung der Schwächen und Risiken. Auf diesem Verständnis basierend wurden innovative Lösungsansätze entwickelt, wie ökologische Schädlingsbekämpfung, Regenwassernutzung und ein lukratives Onlinegeschäft.

Zusammengefasst gilt es gerade in kritischen Phasen wie der Unternehmensnachfolge oder in Krisenzeiten nicht nur, auf Herausforderungen zu reagieren, sondern diese proaktiv als Gelegenheiten für Wachstum und Verbesserung zu nutzen.



Foto: © Sandra Thaler



Warum findet Innovation nicht statt?

10 Gründe für Blockaden:

1 Widerstand gegen Veränderung: Häufig ist die Angst vor dem Unbekannten zu hoch oder die Bequemlichkeit zu groß.

2 Mangel an Ressourcen: Innovation erfordert Investitionen in Form von Zeit, Geld und Personal. Ein Mangel an diesen Ressourcen kann die Entwicklung und Implementierung neuer Ideen erheblich einschränken.

3 Fehlende strategische Ausrichtung: Ohne eine klare Innovationsstrategie, die von der Unternehmensführung unterstützt wird, können Innovationsbemühungen zerstreut und ineffektiv sein.

4 Risikoaversion: Viele Unternehmen scheuen das Risiko, das mit Innovationen verbunden ist, insbesondere in unsicheren Zeiten. Diese Risikoaversion kann zur Folge haben, dass sich Unternehmen auf bewährte Methoden verlassen, anstatt neue Wege zu erkunden.

5 Mangel an kreativer Kultur: Eine Unternehmenskultur, die Fehler nicht toleriert und kreatives Denken nicht fördert, kann ein erhebliches Hindernis für Innovation darstellen. Eine solche Kultur hemmt die Bereitschaft, Risiken einzugehen und außerhalb etablierter Normen zu denken.

6 Ineffiziente Prozesse und Bürokratie: Übermäßige Bürokratie und starre Prozesse können die Agilität eines Unternehmens einschränken und die Umsetzung neuer Ideen verlangsamen.

7 Mangelnde Kundenorientierung: Innovationen, die nicht auf den Bedürfnissen und Erwartungen der Kunden basieren, laufen Gefahr, am Markt vorbeizugehen. Ein mangelndes Verständnis der Kundenbedürfnisse kann dazu führen, dass Produkte oder Dienstleistungen entwickelt werden, die nicht gefrag sind.



8 Unzureichende Zusammenarbeit: Die Isolation und mangelnde interdisziplinäre Zusammenarbeit können den Austausch von Ideen und Wissen behindern, was für die Generierung und Implementierung von Innovationen entscheidend ist.

9 Schnelle technologische Veränderungen: Unternehmen, die nicht in der Lage sind, mit dem Tempo technologischer Entwicklungen Schritt zu halten, können schnell zurückfallen, da sie nicht die neuesten Technologien nutzen, um Innovationen voranzutreiben.

10 Externe Faktoren: Regulatorische Einschränkungen, wirtschaftliche Instabilität und der Wettbewerb können ebenfalls Innovationen hemmen, indem sie die Handlungsspielräume von Unternehmen einschränken.

TIPP

Es ist wichtig, die Barrieren rechtzeitig zu erkennen und aufzulösen.

Wo sehen Sie die Chance für Innovation?

Schreiben Sie Ihre Fragen an die Autorin: office@sandrathaler.com

Sandra Thaler ist Wirtschaftsmediatorin, Seminarleiterin und Sachbuchautorin – „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge“, Verlag Books on Demand, 2023.

www.sandrathaler.com



Foto: © Landjugend Schwoich

Verleihung
des Land-
jugend
Awards in
Kufstein

„Londwirtschaft segn, daleben und gem“

Die Landjugend Schwoich konnte mit ihrem Projekt „So schmeckt Schwoich“ den „Best of Award 2023“ in den Bezirk Kufstein im Tiroler Unterland holen. *unserhof* hat um eine Beschreibung des Projekts gebeten.

Was produzieren unsere landwirtschaftlichen Betriebe?“, „Die Milch kommt vom Supermarkt!“, „Ich gehe auch im hohen Gras Fußball spielen!“ All diese Fragen und Aussagen haben die Schwoicher Landjugend sehr nachdenklich gestimmt. Ihre Mitglieder wurden dadurch ange- regert, die Bevölkerung schnellstmög- lich aufzuklären und das Bewusstsein von Klein bis Groß zu erweitern! Das erste Ziel war, gemeinsam mit der Projektgruppe der Pädagogischen Hochschule Tirol, PHT, der Gemeinde und den Bauern der breiten Bevölke- rung aufzuzeigen, wie vielfältig die Schwoicher Landwirtschaft ist und welche Produkte man bei den Höfen erwerben kann. Als Hauptprojekt entstand im Winter 2022 eine eige-

ne Marke für die landwirtschaftli- chen Direktvermarktungsbetriebe in Schwoich.

Unter dem Titel „So schmeckt Schwoich“ wurde eine tolle Kooperati- on eingegangen und nach einigen Be- sprechungen und Sitzungen das Projekt gestartet. Nach einem Malwettbewerb in der Volksschule wurde ein geeig- netes Logo ausgewählt. Alle Schwoicher Betriebe wurden über den Nutzen und Ablauf des Landjugend-Vorhabens per- sönlich informiert. Nach insgesamt 17 An- meldungen entwickelte eine Grafikerin eine eigene Landkarte. Auf dieser ist für die Konsumentinnen und Konsumenten auf einen Blick zu erkennen, an welchem Ort die lokalen Produkte erzeugt beziehungsweise gekauft werden können. Für die Wiedererkennung der neuen Schwoi- cher Marke „So schmeckt Schwoich“





Foto: © Landjugend Schwoich

Betriebe wurden persönlich über das Vorhaben rund um das Projekt „So schmeckt Schwoich“ informiert.

wurden neben der Landkarte noch Tafeln für die „Stalltüre“ sowie „Logopickerl“ für die Produkte entwickelt. Die Teilnahme an diesem Projekt ist für die Schwoicher Bäuerinnen und Bauern kostenlos. Zusätzlich holte sich die Landjugend den Schwoicher Spar ins Boot. Es wurde ein eigenes „So schmeckt Schwoich“-Eck bereitgestellt, wo viele der Produkte nun auf einem Platz gut sichtbar angeboten werden. Die gesamte Projektgruppe hofft, dass dadurch die Schwoicher Betriebe an Bekanntheit gewinnen. Der Bevölkerung wird dadurch gut sichtbar gemacht, was die Schwoicher Bäuerinnen und Bauern alles produzieren und anbieten.

Zusätzlich will dieses LJ-Projekt die Kinder über die Landwirtschaft aufklären. Dafür wurde ein Landwirtschaftstag in der Volksschule gestaltet. Das Hauptaugenmerk lag darin, die Kinder aufzuklären, woher unsere kostbaren Produkte kommen und welchen Weg sie von der Produktion bis zum Konsum durchlaufen. Kurz vor den Sommerferien 2022 bekam die Landjugend einen ganzen Vormittag zur Verfügung gestellt, den ca. 140 Schwoicher Volksschulkindern das Thema Landwirtschaft näherzubringen. Folgende Stationen wurden ausgearbeitet:

Vom Korn zum Brot, Der Weg der Milch, Landwirtschaft Früher & Heute, Gesunde Ernährung inkl. Kräuterkunde, Preiselken, Hühner, Umgang mit der Natur, Bienen, Blindverkostung von Obst und Gemüse. Der Spaß durfte auch nicht zu kurz kommen. Dafür gab es eine Bastelstation und zwei Spielestationen mit Gummistiefelweitschmeißen und weiteren Beschäftigungsmöglichkeiten. In der großen Pause gab es für die Kinder eine gesunde Jause. Selbstgebackenes Bauernbrot wurde mit Aufstrichen und Gemüse verfeinert. Um den Ehrgeiz der Kinder zu wecken, gab es nach jeder absolvierten Station einen Stempel auf einem vorher ausgeteilten Stempelpass. Nachdem der Stempelpass voll war, bekamen alle Kinder ein „Melkerkapperl“ geschenkt.

Nach diesem ereignisreichen Tag waren alle erschöpft, aber voller Freude und Zufriedenheit. Die Kinder haben einiges von diesem Tag mitnehmen können: Sie erkennen nun den Unterschied zwischen Kuh-, Schaf- und Ziegenmilch; wissen, dass sie nicht ins hohe Gras laufen sollen und haben einen Einblick erhalten, wie sich die Landwirtschaft in den letzten Jahrzehnten verändert hat. Die Kinder berichteten auch zuhause vom aufregenden Tag, und somit wurde auch in den Familien nochmal über verschiedenste Themen der Landwirtschaft gesprochen.

„Schlussendlich sind wir wirklich stolz darauf, was wir mit unserer Projektgruppe auf die Beine gestellt haben. Unsere Ziele wurden nach vielen ehrenamtlichen Stunden erfüllt. Natürlich gab es bei der Projektausarbeitung auch einige Unstimmigkeiten. Mit dem ein oder anderen bäuerlichen Betrieb sowie mit der Spar war die Zusammenarbeit nicht immer ganz einfach. Trotz kleiner Meinungsverschiedenheiten wurden alle Unstimmigkeiten aus dem Weg geräumt und ein guter Verlauf dieses Projektes erzielt“, resümieren die Verantwortlichen des LJ-Projekts abschließend.

Zusage eines der 18 Mitgliedsbetriebe

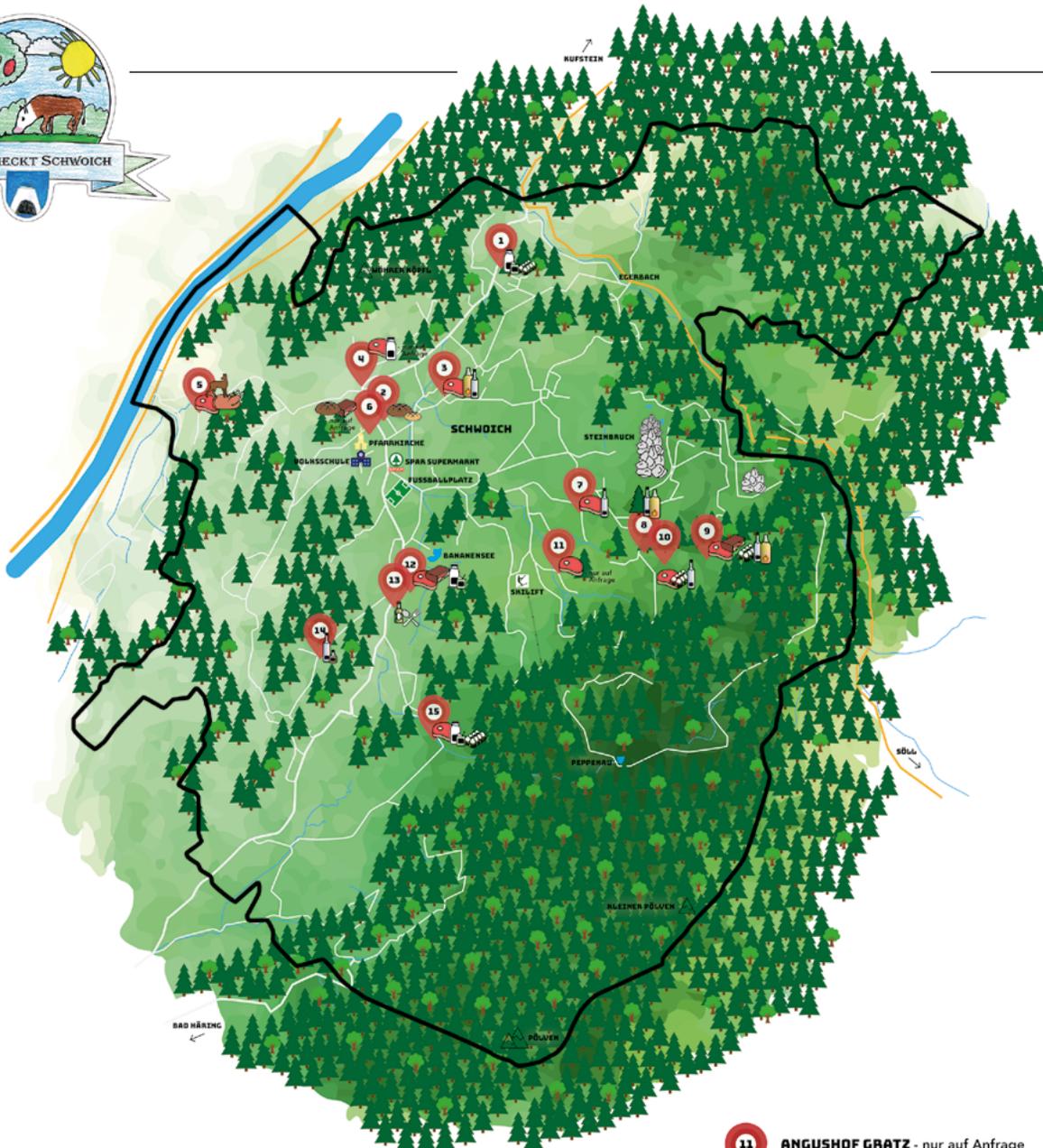


Foto: © Landjugend Schwoich



Foto: © Landjugend Schwoich

Das Kernteam des Projekts „So schmeckt Schwoich“



1 WÖHRERHOF
 BIO Heumilch,
 BIO Heumilch Naturjoghurt,
 BIO Freiland Eier
 Eva Wörgötter
 Am Bach 131
 Tel.: +43 664 538 16 68, Email: eviworgotter@gmail.com



2 BÄCKEREI SCHELLHORN
 verschiedene Backwaren
 Andreas Schellhorn
 Dorf 72
 Tel.: +43 5372 58840, Email: andreas.schellhorn@chello.at

3 NEUHÄUSL & HOCHFELD, FAM. SCHELLHORN
 BIO Rindfleisch, Apfelsaft,
 verschiedene Edelbrände
 Markus Schellhorn
 Am Bach 10
 Tel.: +43 664 883 763 57,
 Email: markus.schellhorn@gmx.at

4 ZEINDL, FAM. STRASSER - nur auf Anfrage
 Kräutersalz, Rohmilch,
 Rindfleisch (Herbst & gerne auf Anfrage)
 Rosmarie Strasser
 Dorf 86
 Tel.: +43 5372 58031, Email: rosmarie.strasser@aon.at

5 ALTHLÖTTING
 Rindfleisch vom Original Tiroler Grauvieh,
 Kitzfleisch, Wildmasthendl
 Annemarie Seeberger
 Achrain 21
 Tel.: +43 664 884 927 24, Email: anneseberg1234@live.at

6 ROSI'S BAUERNLADEN
 - nur auf Anfrage
 Speck, Brot
 Rosa Brugger
 Dorf 70
 Tel.: +43 5372 58281, Email: j.brugger1@hotmail.com



7 GRUBHOF
 Edelbrände, Rindfleisch
 Josef Feichtner
 Amberg 64
 Tel.: +43 664 883 765 04, Email: jfeichtner91@gmail.com



8 UNTERDAXENBICHL, STEGMAYR
 Christbaum/Taxen, Schnaps, Apfelsaft
 Sebastian Stegmayer
 Amberg 75
 Tel.: +43 664 500 17 19,
 Email: silvia.stegmayer@outlook.com

9 WIDSCHWENDTHOF
 Rindfleisch, Speck, Eier, Schnaps und Apfelsaft
 Christine Gschwentner
 Amberg 92
 Tel.: +43 664 105 59 58,
 Email: martin.gschwentner@lindner-tractoren.at

10 OBERDAXENBICHL, FAM. RITZER
 Rindfleisch, Obst, Eier, Schnaps
 Andreas & Stephanie Ritzer
 Amberg 82
 Tel.: +43 664 541 97 08,
 Email: stephanie.schwarz88@gmx.at

11 ANGUSHOF GRATZ - nur auf Anfrage
 Fleisch vom Angusrind
 Robert Gratz
 Amberg 39
 Tel.: +43 677 612 849 66, Email: bettinagratz@gmail.com



12 RÖHRBOHRER
 Rohmilch, Natur Joghurt, Kaffee Joghurt, Frischkäse, Topfen,
 Fruchtmolke, Speck, Rindfleisch, Kalbfleisch, Schweinefleisch
 Christoph Steinbacher
 Sonnendorf 25
 Tel.: +43 664 487 82 19, Email: ch.steinbacher92@gmail.com

13 BIEROL
 Verschiedene Bierspezialitäten,
 hausgemachte Feinkost
 Christoph Bichler
 Sonnendorf 27
 Tel.: +43 660 549 00 45, Email: info@bierol.at
 www.bierol.at



14 CROWNHILL DESTILLERIE
 Whisky, Gin, Rum, Brandy,
 Edelbrände, Geiste, Liköre
 Manfred Höck
 Höhe 48/ 60
 Tel.: +43 664 365 75 od. +43 5372 58689,
 Email: manfred.hoeck@chello.at
 www.edelbrandbrennerei.at, shop.edelbrandbrennerei.at



15 BIO-BAUERNHOF STEFFENHOF
 Rohmilch, Joghurt, Eier, Eierlikör
 und Rindfleisch (Frühjahr & Herbst)
 Peter Egger
 Sonnendorf 57
 Tel.: +43 664 733 807 57,
 Email: katharina@steffenhof.at



BEI FRAGEN:
 soschmecktschwoich@schwoich.at

Züchtung als Waffe gegen den Klimawandel

Zur Seed Innovation Challenge des Agro Innovation Labs wurden Start-ups aus dem Bereich des Saatbaus eingeladen. Bereichseiter FLORIAN MAYER von der Raiffeisen Ware Austria, RWA, beantwortet die wichtigsten Fragen zum Thema.



Foto: © Adobe Stock - zeralein

Welche Erkenntnisse zieht die Raiffeisen Ware Austria aus der Seed Innovation Challenge?

Florian Mayer: Die Challenge bot die einmalige Gelegenheit, die weltweit führenden Saatgutfirmen, öffentliche Stellen, Interessensvertretungen, Züchtungsunternehmen, Universitäten, Saatguthändler und nationale Stakeholder einzuladen und gemeinsam weltweit nach Innovationen zu

suchen. Wir haben damit eine Plattform geschaffen, an der sich über 70 Firmen und Start-ups aus fünf Kontinenten beteiligten. Die Finalisten wurden schließlich in die Firmenzentrale nach Korneuburg eingeladen, um durch eine Fachjury den Sieger zu definieren.

Wer ging als Sieger hervor?

Mayer: Gewonnen hat „Phenolytics“, ein Unternehmen, das sich unter anderem mit der automatisierten Analyse von Saatgut auseinandersetzt und die diesbezüglichen Prozesse beschleunigt. Unser Fazit



zur Challenge: Eine sehr bereichernde Veranstaltung, bei der nicht nur Innovationen gesucht wurden, sondern auch ein intensiver Austausch zu den neuesten Trends und Entwicklungen stattfand. Künstliche Intelligenz, Automatisierung und Digitalisierung sind dabei die zentralen Treiber, die auch im Saatgutgeschäft künftig einen Einfluss haben werden.

Welche Chancen bringen neue Züchtungsmethoden?

Mayer: Neue Züchtungsmethoden sind für uns in der RWA und für unsere Beteiligungsgesellschaften wie die Saatzucht Gleisdorf und die Saatzucht Edelfhof sehr wichtig. Wir profitieren davon, dass leistungsfähigere Sorten schneller und präziser entwickelt werden können. Erstes Ziel ist es, den Züchtungsprozess zu beschleunigen. Eine etablierte Methode ist hier der Einsatz von Doppelhaploiden. Dabei werden konventionelle Kreuzungen beschleunigt reinerbig gezüchtet. Neue Sorten stehen der Landwirtschaft damit drei bis vier Jahre früher zur Verfügung, und auf neue Anforderungen kann schneller reagiert werden. Im nächsten Schritt werden gewünschte Eigenschaften schneller und präziser identifiziert. Mit Hilfe genetischer Marker können zum Beispiel Krankheitstoleranzen im Erbgut festgestellt

werden, ohne dass die Pflanzen einer Infektion durch die Erreger ausgesetzt werden müssen.

Welche Methoden gibt es noch?

Mayer: Die Genomische Selektion ist eine Weiterentwicklung der Marker gestützten Selektion. Dabei werden nicht nur einzelne Eigenschaften, sondern komplexere Merkmale untersucht, um den Zuchtwert einzelner Linien zu bestimmen. Relativ neu ist der Einsatz von Sensortechniken, zum Beispiel mit Drohnen. So können Eigenschaften wie die Bodenbedeckung in einer großen Anzahl von Versuchspartikeln gemessen werden. Eine rasche Bodenbedeckung ist wichtig für die Anpassung an klimatische Änderungen. In Diskussion sind zurzeit neue Züchtungsmethoden wie CRISPR/Cas. Dabei werden arteigene genetische Merkmale punktuell und präzise geändert.

Wie kann man auf den Klimawandel reagieren?

Mayer: Eine schnellere Anpassung der Kulturen an den Klimawandel erfordert den Einsatz neuer Technologien. Nur so können neue Sorten rasch und präzise mit wichtigen Eigenschaften ausgestattet werden. Morphologische Eigenschaften wie eine rasche Jugendentwicklung

und flache Blatthaltung lassen sich dabei relativ leicht feststellen. An komplexeren Merkmalen wie Hitze- und Trockenheitstoleranz wird aktuell mit neuen Mess- und Züchtungsmethoden geforscht.

Welche Kulturen werden profitieren?

Mayer: Kulturen mit einer besseren Anpassung an wärmere Temperaturen werden an Bedeutung gewinnen. Wie zum Beispiel die Hirse, die als C4 Pflanze mit weniger Wasser auskommt und wärmere Temperaturen in der Hauptwachstumsphase toleriert. Bestehende Kulturen werden laufend weiterentwickelt. Dazu zählen die Anpassung der Kulturpflanzen an eine wassersparende, verringerte Bodenbearbeitung und die Entwicklung frühreifer, ertragsstabiler Sorten. Auch die Züchtung neuer Winterformen wie Winterackerbohne oder Winterhafer und der Herbstanbau von Sommergerste gehört zu diesen Maßnahmen. Krankheiten werden durch den Klimawandel nicht verschwinden, Auftreten und Häufigkeit werden sich allerdings verändern. Eine Anpassung an den Klimawandel erfordert daher auch, Sorten mit Toleranzen an die sich ändernden Schaderreger zu züchten.

www.agroinnovationlab.com



Florian Mayer,
Raiffeisen Ware
Austria RWA

Foto: © Adobe Stock - neirfy





Foto: © Saatbau Jüly

„Hidden Champion“ mit Hybridsaatgut

Saatbau Jüly in Bruck an der Leitha produziert gemeinsam mit Vertragslandwirten auf zirka 2.000 Hektar Maissaatgut. *unserhof* hat sich eine allgemein unterschätzte Produktionssparte angesehen.

In einigen Hallen ist bereits Ruhe eingekehrt, als das Magazin bei dem Unternehmen am Rande der Bezirkshauptstadt Bruck an der Leitha zu Gast ist. Viel Phantasie braucht es, um sich vorzustellen, wie hektisch es noch vor wenigen Wochen in den Hallen zugegangen ist. Denn ab dem Spätsommer bis in den Winter hinein ist Hochsaison für den Familienbetrieb Jüly und sein Team.

Ab Mitte August kommt LKW um LKW mit den abgeernteten Kolben herein und kippt seine Ware in die Gossen. Logistisch ist das eine Herausforderung. Es darf zu keiner Vermischung der Chargen kommen. „Wir wissen schon, bevor der Lastwagen auf den Hof fährt, was er geladen hat“, sagt Vanessa Jüly. Zwischen den einzelnen Partien müs-

sen die Anlagen penibel kernfrei sein, um sortenrein zu arbeiten.

Umfassende Sortenpalette

Um die 200 Sorten an Maissaatgut produziert Saatbau Jüly. Der Betrieb ist seit 1955 Vertragspartner der Raiffeisen Ware Austria, RWA. Diese schließt Verträge mit den Landwirten ab und versorgt sie mit den Vater- und Mutterlinien. Angebaut werden Sorten verschiedener großer und kleiner Züchterfirmen.

Die Bauern erhalten dazu Anbauanleitungen. „Zuerst werden für gewöhnlich die weiblichen Pflanzen gesät, später die männlichen.“ Der Zeitabstand wird so gewählt, dass es zu einer optimalen Befruchtung kommt. Die männlichen Maispflanzen werden nach

getaner Arbeit gehäckselt und am Feld belassen.

Der Osten Niederösterreichs ist traditionell das wichtigste Gebiete für den Anbau von Saatmais, welcher später von Saatbau Jüly geerntet und aufbereitet wird. Die Pflanzen sind für viele Höfe die Kultur mit dem höchsten Deckungsbeitrag und dementsprechend wichtig. „Bei uns in Bruck gibt es 100er-Böden, die gut Wasser halten“, sagt Vanessa Jüly, deren Familie neben der Saatgutproduktion weitere Betriebe, wie zum Beispiel eine eigene Landwirtschaft, führt. Die Vertragspartner von der RWA sind Großteils im Marchfeld und Wiener Becken angesiedelt. Die neun Erntemaschinen sind dann oft über das gesamte Einzugsgebiet verteilt im Einsatz.

Präzise Arbeit

Die Hauptarbeit für die Bauern ist das Entfahnen der männlichen Blüten der weiblichen Pflanzen. Diese kann sowohl maschinell als auch händisch erfolgen. Eine händische Nachkontrolle ist aber dennoch notwendig, wenn der Traktor die Pflanzen gezupft hat. „Die Arbeit muss mit äußerster Präzision durchgeführt werden. Auch Off-Typen der Inzuchtlinien müssen entfernt werden. Dafür Personal zu bekommen, wird immer schwieriger“, sagt Vanessa Jüly. Den nötigen Feldabstand einzuhalten, ist nicht immer ganz einfach zu planen und eine Herausforderung.

Die Ernte beginnt meist Mitte August und muss vor dem ersten Frost abgeschlossen sein. Im Saatbaubetrieb in Bruck werden die ganzen Kolben angeliefert, die dann über eine Nachentlieschungsanlage laufen und nach dem schonenden Trocknen bei maximal 40 Grad Celsius sorgsam gerebelt und getrocknet werden. Das Saatgut wird anschließend kalibriert, und durch den Gewichtsausleser werden fehlerhafte Körner ausgeschieden“, beschreibt Vanessa Jüly. Abgesackt wird dann nach Anforderung des jeweiligen Züchters. Die Ware wird danach per LKW nach ganz Europa gebracht. Das Ergebnis der Bemühungen ist ein Hybridsaatgut, das zum einmaligen Anbau geeignet ist. „Der Heterosiseffekt kann nur einmal genutzt werden, schließlich kann man mütterliche und väterliche Inzuchtlinien nur einmal kreuzen“, so Jüly.

Das niederösterreichische Saatbauunternehmen sorgt damit dafür, dass den europäischen Bauern qualitatives und leistungsfähiges Maissaatgut zur Verfügung steht. „Dass mehr als die Hälfte unserer Produktion Bio ist, ist ein Alleinstellungsmerkmal.“ Stets bestrebt, am neuesten Stand der Technik, flexibel und innovativ hochqualitatives Saatgut zu produzieren, ist aus diesen und vielerlei anderen Gründen Saatbau Jüly einer der „Hidden Champions“ des heimischen Agrarbusiness.

<https://saatbau.juely.at/>



(v.l.n.r.): Florian Mayer (RWA), Georg Sladek (AIL), Antje und Johannes Wolff, Christoph Metzker (RWA).

3D-Technologie gewinnt Seed Innovation Challenge

Hochwertiges Saatgut bildet die Basis der Grundversorgung mit Lebensmitteln. Wie die Saatgutproduktion in Zukunft nachhaltig und effizient arbeiten kann, darum ging es bei den Seed Innovation Days der RWA Raiffeisen Ware Austria im Vorjahr.

Aus 24 Ländern haben sich 65 Start-ups und Innovatoren für die Seed Innovation Challenge 2023 von RWA Raiffeisen Ware Austria und Agro Innovation Lab beworben. Gesucht wurden Lösungen aus den Bereichen Züchtung, Portfoliomanagement, Feldproduktion/Saatgutvermehrung, Werksproduktion/Saatgutaufbereitung, Vertrieb/

Logistik sowie Qualitätsmanagement/Labor.

Breites Spektrum

12 Finalisten aus Südkorea, den USA, den Niederlanden, Deutschland, Ungarn, Schweiz, Indien, Serbien, England und Frankreich wurden eingeladen, ihre Lösungen der Jury im Finale zu präsentieren.



Foto: © agrarfoto.com

Die vorgestellten Lösungen bieten ein breites Spektrum an Innovationen: von der Messung von Pollenzellen und Hightech-Sensoren für die Feldperformance, über den umfassenden Einsatz von AI-Lösungen für die Planung und Bearbeitung des Saatguts, bis hin zu hochtechnisierten Aussaat- und Messverfahren sowie dem Einsatz von Nanopartikeln, 3D-Messungen und Plasma-Technologie.

Florian Mayer, Bereichsleiter Saatgut in der RWA: „Die Herausforderungen durch den Klimawandel sind enorm. Die Saatgut-Industrie muss innovativ bleiben. Mit der Seed Innovation Challenge setzen wir einen wichtigen Schritt und kreieren eine internationale Plattform für nachhaltige Lösungen in der Saatgut-Produktion. Es geht darum, langfristig die hohe Qualität und den Ertrag zu sichern und die Ideen in die Breite zu bringen.“

Sieger: phenoLytics GmbH

Antje und Johannes Wolff, die Gründer der phenoLytics GmbH, konnten die Jury mit ihrer patentierten Lösung der 3D-Phänotypisierung, die speziell für die Saatgut-Industrie entwickelt wurde, überzeugen. Die vorgestellten Systeme – phenoTest und phenoScort – stehen für vollautomatisierte 3D-Phänotypisierung mit hohem Durchsatz

sowie die genaue Messung der inneren und äußeren Organe von Samen und Keimlingen während des gesamten Keimprozesses. Die Jury lobte die ausgereifte, marktfähige Technologie, die einen Gamechanger in der Analyse des Saatguts darstellt. Die Daten seien weltweit reproduzierbar.

Antje und Johannes Wolff: „Für uns ist dieser Sieg eine ganz große Bestätigung unserer Ideen. phenoLytics steht für eine disruptive Technologie, deren Einsatz ein grundlegendes Umdenken in der Saatgut-Analyse erfordert. Wir freuen uns, dass das Potential dahinter erkannt wurde.“

Die Keynote zur Zukunft der Saatgut-Innovationen in Europa hielt Garlich von Essen, Secretary General Euroseeds: Er betonte, wie wichtig es sei, die Öffentlichkeit auf die Reise in die Basis-Prozesse der Landwirtschaft mitzunehmen und zu erklären, wie innovative Ideen die Grundlage unserer Ernährung sicherstellen: „Die Seed Innovation Challenge zeigt, wie einfach innovative Methoden in bestehende Agrar-Systeme integriert werden können und rasch Nutzen bringen.“

Die Sieger erhielten ein Preisgeld in der Höhe von 10.000 EUR sowie exklusive Kooperationsgespräche.

DIE TEILNEHMENDEN START-UPS IM ÜBERBLICK

Swiss – Amphasys AG – Ampha P20 and Ampha Z40; USA – Arable – Mark3; USA – ClimateAI – ClimateLens; India – Cropin Technology Solutions Pvt. Ltd. – Cropin Cloud; Serbia – Cropt – AI models for optimal distribution/recommendation of seed varieties; South Korea – Green and Seed Corporation – Seed Film Cultivation (SFC); France – HIPHEN – PhenoMobile; Netherlands – Hudson River Biotechnology – Plenrance; Germany – phenoLytics GmbH – 1. phenoTest | 2. phenoScort; Hungary – Proofminder – Proofminder AI Platform; Netherlands – VitalFluid – Plasma Activated Water; United Kingdom – Zayndu Ltd. – Cold Plasma Seed Treatment

Pöttinger-Kulturpflagemaschinen fördern Pflanzenwachstum

Der Landmaschinenhersteller Pöttinger folgt stets den Trends zur Optimierung der Produktionsweisen in der Landwirtschaft.

Der Ackerbau-Profi deckt daher mit Rollhacken und Hackgeräten auch das Segment der mechanischen Kulturpflege ab.

Bei den bereits bewährten Rollhacken ROTOCARE V 6600 und V 8000 gibt es nun die Möglichkeit eines TEGOSEM Aufbaus sowie bei allen FLEXCARE Hackgeräten von 4,7 bis 9,2 m Arbeitsbreite die optionale automatische Steuerung der Hackelemente per Section Control. Neben der Beikrautregulierung kann die ROTOCARE für eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten verwendet werden. Die Rollhacke ist zusätzlich für das

Aufbrechen von verkrusteten Böden, die Einarbeitung von Düngemitteln, das Ausbringen von Saatgut oder Spurennährstoffen sowie zur flachen Stoppelpflege geeignet. Die vielfältigen Einsatzzwecke steigern die Flexibilität der Maschine sowie die Maschinenauslastung. Der effektive Fahrbereich der ROTOCARE liegt zwischen 10 und 30 km/h. Dabei muss die Arbeitsgeschwindigkeit den Einsatzbedingungen angepasst werden.

Das einzigartige Konzept des Hackgeräts FLEXCARE von Pöttinger bietet volle Flexibilität für den Einsatz in

unterschiedlichen Kulturen. Passend zum gegebenen Reihenabstand können die Arbeitsbreite der Hackelemente, die richtige Position der Schare und die Feineinstellungen der Fingerhacke komplett werkzeuglos verstellt werden. Eine exakte Tiefenführung unter allen Bedingungen und eine kulturschonende Arbeitsweise zeichnen die Maschine aus.

PÖTTINGER

www.poettinger.at





Foto: © pistipixel.at

Winzers kleines Helferlein

Dionysos ist der griechische Gott des Weines. Kaum passender könnte man daher einen Roboter benennen, der zwischen den Rebzeilen für Ordnung sorgt. STEFAN NIMMERVOLL war bei einem Probegalopp in der Steiermark dabei.

Nicht immer haut alles auf Anhieb hin. Als das Team von *unserhof* in Wilfersdorf im Bezirk Weiz ankommt, steht der Roboter, den es zu besichtigen gilt, erst einmal still. „Der Motor des Schwenkarms ist abgebrannt“, zuckt Georg Linsberger mit den Schultern. Ist zuvor noch nie passiert und fällt wohl in die Kategorie „Vorführeffekt“. Weltuntergang ist es aber auch keiner. Denn Linsbergers Partner Johannes Zuser ist bereits auf den Weg in den nächsten Baumarkt, um eine Motorsense zu kaufen. Diese muss dann als Organspender erhalten und ihren Elektroantrieb zur Verfügung stellen. Nach diesen kleinen Anlaufschwierigkeiten begibt sich Dionysos

in die Rebzeile und beginnt mit seiner Arbeit.

Nur so viel Technologie wie nötig

„Der große Vorteil unserer Plattform ist, dass wir Standardkomponenten verbaut haben“, erzählt Linsberger einstweilen. Es soll nur so viel Technologie enthalten sein, wie unbedingt notwendig. Low Cost also, damit sich Wein- und Obstbauern den Helfer auch leisten können und wollen. Maximal 30.000 Euro solle er einmal kosten. „Momentan sind wir irgendwo zwischen Funktionsmuster und Prototyp“, sagt Linsberger. Da darf gerne auch einmal ein billiges Baumarkt-Produkt ausgeschlachtet werden. Das Wich-

tige ist: Die Idee funktioniert im Prinzip. Später sollen hochwertigere Komponenten und Teile aus dem 3D-Drucker verbaut werden.

Während der Entwickler spricht, arbeitet sich der Roboter an den Reben entlang. Die Orientierung erfolgt dabei mittels Laserscanner, der Schwenkarm mäht das Gras zwischen den Weinstöcken. Eine Arbeit, die sonst eines geduldigen Traktorfahrers und Präzision bei der Einstellung der Anbaugeräte bedarf. Gerade mit dem herannahenden Verbot von Herbiziden im Weinbau wird der Bedarf an Mähgeräten für den Zwischenstockbereich zunehmen. „Wir in der Steiermark haben diesen Bereich schon immer begrünt, weil die Erde sonst abgeschwemmt wird und wir die Wasser-



Foto: © pistipixel.at

konkurrenz brauchen, damit die Reben nicht zu üppig wachsen“, erzählt Patrick Taucher. Ihm gehört das Grundstück, auf dem Dionysos arbeitet.

Taucher ist zwar kein großer Winzer und der Weingarten in Wilfersdorf ist auch der einzige in näherer Umgebung. „Ich führe aber eine technische Unternehmensberatung für Landwirte und verkaufe auch Systeme.“ Den einen Hektar betrachtet er also als Versuchsfläche, die nebenbei auch ein paar Flaschen Wein abwirft. „Ich lasse bewusst etwas mehr Gras stehen, damit der Test realistisch ist. Auf einem Golfgras funktioniert ja vieles schnell einmal“, schmunzelt Taucher. Eine ausgewachsene Amarant-Pflanze kann dabei ebenso zur Herausforderung werden wie ein großer Maulwurfshügel. Heute rollt der Roboter danach aber anstandslos auf seinem Raupenfahrwerk durch die Zeilen und verrichtet seinen Dienst.

Leicht zu transportieren

„Die Geschwindigkeit beträgt ein km/h“, erläutert Johannes Zuser. Ein Hektar ist in sieben bis acht Stunden erledigt. Heute versammelt sich eine Traube von Interessierten rund um den Roboter. In Zukunft soll er aber mutterseelenalleine durch die Rieden streifen. Mit seinen 140 Kilo ist er auch

einfach mit dem Bus von einem zum nächsten Arbeitsplatz transportabel. Als Ladestation kann dann eine Einheit mit Solarpaneelen mit dem Frontlader hingebacht werden, die der Roboter selbstständig ansteuert, oder einfach der Akku getauscht werden.

Auf dem Weg zur Marktreife

Entstanden ist Dionysos aus einem Forschungsprojekt der Josephinum Research in Wieselburg gemeinsam mit etlichen Partnern wie der HBLFA für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg oder der Fachgruppe Obst-Wein-Technik Steiermark. Die Idee wurde bereits 2017 geboren, erzählt Georg Linsberger, der am Institut die Bereiche Mechatronik und Robotik über hat. Als Spin Off wurde die Firma Nirbob gegründet, die den Dionysos jetzt zur Marktreife heranführen will. Dafür hat man sich die im Weinbau erfahrene Firma Cross Farm Solutions, CFS, mit an Bord geholt. Ziel ist es, den Kulturroboter in zwei Jahren auf den Markt zu bringen.

„Wir sehen in Zukunft weitere Einsatzszenarios über das Mähen hinaus“, erwartet Linsberger. So kann der Schwenkarm auch mit anderen Gerätschaften ausgestattet werden und andere Pflegearbeiten übernehmen. Die

Plattform kann auch Kleinmaterial transportieren und folgt seinem Bediener über die Follow-Me-Funktion auf Schritt und Tritt. Damit wird es zur fahrenden Werkzeugkiste, die nicht getragen werden muss. „Wir können auch eine Erntebox aufsatteln und damit den Traktorfahrer ersetzen, der diese immer nachführen muss“, so der Tüftler. Das Feld an zusätzlichen Ideen ist jedenfalls groß.

Noch Hindernisse zu überwinden

Ein entscheidender Hinderungsfaktor ist aber noch das Gesetz. Johannes Zuser befasst sich in seiner Masterarbeit gerade mit Normen und der Rechtslage in Österreich. „Wir bewegen uns bei vielen Anwendungen noch in einem Graubereich.“ Eigentlich müsste demnach stets ein Bediener den kleinen Weingott überwachen. Der Dionysos muss noch mit Sicherheitstechnik aufgerüstet werden. Zuser ist gerade dabei, die künstliche Intelligenz so anzulernen, dass sie Anomalien wie zum Beispiel Menschen erkennt. „Wenn wir diese Hindernisse überwinden, dann werden Systeme wie unseres helfen, den Fachkräftemangel in der Landwirtschaft zu reduzieren.“

www.nirob.at

V. l. n. re.:
Patrick
Taucher,
Georg
Linsberger
und
Johannes
Zuser

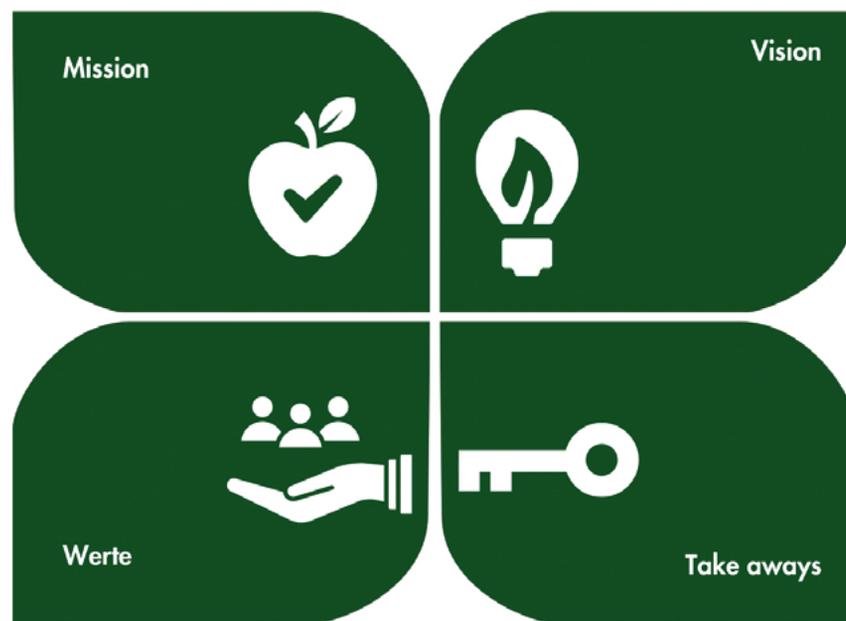
12.000 Meinungen für ein gemeinsames Bild

Es wirkt auf den ersten Blick wie ein Widerspruch:
Während immer weniger Personen in der Landwirtschaft arbeiten,
nimmt das Interesse von außen laufend zu.

Von Michi Sandmayr



Konsumenten interessieren sich für die Tierhaltung, Pflanzenschutz oder die Qualität ihrer Lebensmittel. Genau in dieser Aufmerksamkeit liegt die Chance, das Image der Landwirtschaft nach den Wünschen der Branche zu gestalten. Doch wie sieht das konkret aus? Eine neue Studie gibt Aufschluss über die Aufgaben, die Zukunft und die Werte der Landwirtschaft aus Sicht der Bäuerinnen und Bauern und bietet dadurch eine Grundlage für die weitere Imagebildung.



Gemeinsames Verständnis von Landwirtschaft

Das Wichtigste zuerst: Warum braucht es ein gemeinsames Verständnis von den Aufgaben, der Zukunft und den Werten der Landwirtschaft? Dieses Wissen gleicht einem Haus: Wir benötigen ein gutes Fundament, sprich, eine Daseinsberechtigung in Form einer Mission. Darauf bauen wir mit Ziegeln bzw. Werten eine Grundstruktur auf. Abschließend braucht jedes Haus ein Dach. Das ist die Vision, wo es in Zukunft hingehen soll.

Selbst wenn der Dachboden noch nicht ausgebaut ist: Die Außenhülle ist vorgegeben und innen kann die Wohnfläche jederzeit nach Bedarf erweitert werden.

12.000 Antworten als Basis

Österreichs Landwirtschaft ist bekanntlich vielfältig. Damit möglichst alle Bereiche der Landwirtschaft abgedeckt sind, wurde für die Studie eine österreichweite Online-Umfrage durchgeführt. 407 Bauern gaben bei 21 großteils offenen Fragen über 12.000 Antworten. Diese wurden anschließend codiert, unterschiedlichen Kategorien zugeordnet und nach Bundesländern gewichtet.

Dadurch sollen die Gegebenheiten in Österreich möglichst genau wiedergegeben werden. Die Daten waren weiters die Grundlage für die Masterarbeit der Autorin an der Agrar-FH Oberösterreich.

Die Aufgaben der Landwirtschaft

Laut den Bauern liegt ihr Nutzen vor allem in der Pflege und Erhaltung der

Kulturlandschaft (28 %) sowie in der Lebensmittelproduktion und -versorgung (24 %). Ca. jeder zehnte Landwirt sieht den Nutzen im Beitrag zum kulturellen Erbe (12 %), der Wertschöpfung im ländlichen Raum und im Umweltschutz (je 11 %). Eine Vorarlberger Landwirtin formuliert das besonders treffend:

„Wir produzieren Lebensmittel mit Herz und Seele. Vermitteln Werte, Tradition und Stabilität. Landwirtschaft schafft Leben für mehrere Generationen.“

Ziegel für Ziegel ...

Werte beschreiben unsere Leitprinzipien und unsere Ideale. Im Fall der Landwirtschaft sind drei Werte besonders wichtig: Qualität (22 %), Nachhaltigkeit (21 %) und die bäuerliche Betriebsstruktur (16 %), also eine kleinstrukturierte, familiengeführte Wirtschaftsweise.

Aber Achtung: Werte sind relativ. Es gibt keine stichhaltigen Definitionen, nach denen sie gewählt werden. In der Praxis bedeutet das: Auch wenn sich zwei Beispielbetriebe als nachhaltig bezeichnen, sagt das noch nichts über ihre tatsächliche Arbeitsweise aus. Diese kann grundverschieden sein. Nichtsdestotrotz bieten die Werte eine stabile Orientierung und geben die Richtung vor.

... zum fertigen Haus

Zeit für das Dach, also die Zukunftsvision, der Landwirtschaft. Doch bevor es um die konkreten Zukunftswünsche geht, sind die Zukunftsansichten der Bäuerinnen und Bauern ebenso interessant. 41 % und somit mehr als der Durchschnitt aller Österreicher, sehen

der Zukunft negativ entgegen. 31 % sehen die Zukunft positiv und rund ein Viertel neutral (25 %).

Werden die Bauern gefragt, was Konsumenten in 30 Jahren über sie sagen sollen, sind sie sich einig: 28 % wünschen sich Wertschätzung und Anerkennung für die eigene Arbeit. Mit großem Abstand folgt erst der Wunsch, für die Erzeugung hochwertiger Lebensmittel bekannt zu sein (14 %).

Ein Milchbauer aus Oberösterreich meint dazu: „Ich möchte einfach die Wertschätzung haben so wie jeder andere in seinem Beruf!“

Viele Daten – und jetzt?

Daseinsberechtigung, Zukunftswünsche und die Ideale der Landwirtschaft in Österreich sind nun bekannt. Doch was bringt das konkret? Einerseits kann die Landwirtschaft als Ganzes beschrieben werden.

Das ist ohne Datengrundlage gar nicht so einfach: Die tägliche Arbeit eines Milchbauern in Oberösterreich unterscheidet sich deutlich von der einer Weinbäuerin in Vorarlberg, die nebenbei Gäste am Hof beherbergt. Andererseits bieten die Ergebnisse eine gemeinsame Grundlage für die weitere Kommunikation.

Wenn alle an einem Strang ziehen, kann das Bild der Branche bewusst gestaltet werden. Somit haben sowohl die Bauern als auch die landwirtschaftliche Interessensvertretung alle Werkzeuge in der Hand, um mit Einsatz, Kommunikation und Wissen zu erreichen, was sich der Großteil der Bauern wünscht: Wertschätzung.

Michi Sandmayr, landwort.at

Michaela Sandmayr ist Jungbäuerin aus Oberösterreich. Neben der Arbeit am Marktfruchtbetrieb hat sie das Unternehmen Landwort gegründet und unterstützt Bäuerinnen und Bauern als Agrarkommunikations-Trainerin sowie in der landwirtschaftlichen Öffentlichkeitsarbeit.

Erträge und Maschinen bei Hofübernahme absichern

Wertvolle Tiere und kostenintensive Maschinen sind zur Einkommensgenerierung landwirtschaftlicher Betriebe unumgänglich. Wenn Sie einen Hof übernommen haben, sollten Sie an die umfängliche Absicherung denken! R+V bietet Versicherungslösungen zum Schutz vor Ertragseinbußen und Maschinenbruch.

Ertragsschadenversicherung schützt bei Ausfällen durch Seuchen, Krankheiten und Unfälle

Betriebe, die ihre Erträge mit Nutztieren erwirtschaften, sind abhängig vom Wohl der Tiere. Doch dieses kann durch Seuchen, Krankheiten oder Unfälle rasch gefährdet sein. Trotz bester Qualitätsstandards ist das Vordringen von Seuchen in den heimischen Hof oft nicht vermeidbar. Selbst ein Seuchenfall in der Umgebung kann zur Sperrung des eigenen Betriebs führen – Ertragseinbußen sind rasch vorprogrammiert. Doch wie kann etwaigen finanziellen Risiken vorgebeugt werden? Mit der **Ertragsschadenversicherung der R+V** sichern Sie Ihren Tierbestand umfassend ab.

Die Ertragsschadenversicherung bietet Schutz für Höfe, die sich auf **Geflügel, Rinder und Schweine** spezialisiert haben. Besonders wichtig ist der Versicherungsschutz dann, wenn keine weiteren Einkommensquellen zur Verfügung stehen.

Individuelle Lösung für beste Sicherheit und kalkulierbare Kosten

Die Versicherungslösung der R+V geht individuell auf Ihren Betrieb ein – auf Pauschalsätze wird verzichtet. Das jeweilige Leistungsspektrum wird je nach Bedarf ermittelt und zur Verfügung gestellt. Dabei werden die Erlöse und Kosten eines Schadenjahres mit denen der Vorschadenjahre verglichen. Das führt zu bestmöglicher Sicherheit und kalkulierbaren Kosten, denn Sie tragen im Schadenfall nur den zuvor gewählten Selbstbehalt.

R+V Deckungshighlights:

- **Ganzjähriger Schutz** für landwirtschaftliche Nutztierbetriebe (Geflügel, Rind, Schwein).
- **Absicherung von Einnahmeausfällen** und finanziellen Einbußen.
- **Individuelle Schadenermittlung:** Das Schadenjahr wird einem schadenfreien Jahr gegenübergestellt.
- **Schutz im Sperr- und Beobachtungsgebiet.**
- **Bis zu 55 % staatliche Förderung** – R+V übernimmt Antragstellung.

Maschinenversicherung für land- und forstwirtschaftliche Geräte

Teure High-Tech-Geräte, die zur Bewirtschaftung von Land- und Forstwirtschaft zum Einsatz kommen, sind mit der **R+V Maschinenbruchversicherung** ideal geschützt. Abgesichert werden serienmäßig hergestellte Maschinen.

Verschiedene Deckungsvarianten & Berücksichtigung saisonaler Geräte

Zur Absicherung fahrbarer Maschinen kann zwischen drei Deckungsvarianten gewählt werden:

Vollkasko-, Kasko- und Maschinen-Teil-Versicherung. Zudem stehen Deckungserweiterungen bei Bedarf zur Verfügung: beispielsweise Vermietung inkl. Unterschlagung oder Neuwertentschädigung innerhalb der ersten 24 Monate.

Die kurz- und mittelfristige Bedienung bei saisonal genutzten Geräten wird selbstverständlich in der Versicherungslösung berücksichtigt.

R+V Deckungshighlights:

- **Allgefahrendeckung**
- **Grobe Fahrlässigkeit** bis zu einer Entschädigungsleistung von 25.000 Euro mitversichert.
- **Neuwertentschädigung** innerhalb der ersten 12 Monate inkludiert.

R+V Allgemeine Versicherung AG

Als Niederlassung der R+V Allgemeine Versicherung AG sind wir Teil einer der größten deutschen Versicherungsgruppen. Für Fragen zu unseren Versicherungsprodukten wenden Sie sich bitte an den Versicherungsmakler Ihres Vertrauens.



Martin Löffler

Anfragen Tierversicherung:
Tier@ruv.at



Sandra Zirbisegger

Anfragen Maschinenversicherung:
TV@ruv.at



www.ruv.at

R+V-Ertragsschadenversicherung & Maschinenversicherung

Weil Landwirtschaft unsere höchste Wertschätzung verdient.

R+V sichert Sie vor finanziellen Einbußen im Seuchen- oder Krankheitsfall im Tierbestand - **ohne Pauschalsätze** - sowie bei Schäden an Ihrer Maschine mit einem hohen Deckungsumfang ab.

Fragen Sie Ihren Versicherungsberater oder wenden Sie sich an das R+V-Team: Info@ruv.at oder +43 (0) 1 810 5333-0

www.ruv.at

R+V





Landwirt, Gastwirt, Influencer

Mit 16 hat Markus Holzschuster aus Unterkohlstätten den Betrieb seiner Familie übernommen und maschinell völlig neu aufgestellt. Heute ist er mit seinen Postings über die Landtechnik in den sozialen Medien erfolgreich.

Land- und Gastwirt mit Leidenschaft – so definiert sich der heute 21-jährige Markus Holzschuster stolz selbst. Trotz seines immer noch jungen Alters kann er schon auf einige Jahre Berufserfahrung zurückblicken. Denn schon vor seiner Volljährigkeit hat er den Biohof der Familie übernehmen dürfen.

„Bei der Beratung in der Bauernkammer haben sie gesagt, dass sie sich an keinen erinnern können, der dabei so jung war“, sagt der Südburgenländer aus Unterkohlstätten mit einer erstaunlichen Abgeklärtheit. Der Vater musste noch an Eides statt unterschreiben, als Holzschuster seine ers-

ten Geschäfte tätigte. Und das waren gleich einige. „Wir hatten die Maschinen von meinem Papa. Mein Onkel hat oft ausgeholfen. Vieles war doppelt da, aber dafür klein und alt.“

Keine Spinnereien

Der Junior hat in Folge ordentlich durchgemistet und noch am selben Tag angefangen, so gut wie alles zum Verkauf auszuschreiben. Die Zeit war dafür gut, Gebrauchsmaschinen waren gefragt und dementsprechend teuer. „Eine Scheibenegge ist sogar bis nach Kanada gekommen“, so der Jungbauer. Über Wochen sei er im Internet

und am Telefon gehängt, um den Altbestand optimal zu handeln. Mit der Haftung des Vaters hat er sich dann nicht nur einen neuen Traktor, sondern auch neue, leistungsfähige Bodenbearbeitungsgeräte angeschafft. Holzschuster legt dabei Wert darauf, dass es sich nicht um Spinnereien eines jungen Buben gehandelt hat. „Ich habe alles betriebswirtschaftlich durchkalkuliert und bin mit der Rückzahlung des Kredits schneller als ursprünglich angenommen.“ Manche Zusatzausstattungen wie zum Beispiel die Reifendruckanlage musste der Übernehmer dennoch gegen den Widerstand des Vaters durchsetzen.



Aus dem Hobby wurde mehr

Der Stolz auf die nagelneuen Gerätschaften hat die zweite Karriere beflügelt. „Ich habe einfach ein paar Bilder von den neuen Maschinen auf Instagram gestellt und bin von der Anzahl der Reaktionen überrascht worden.“ Aus den paar ersten Postings ist bald ein Hobby geworden – und aus dem Hobby mittlerweile eine Passion. 8.000 Follower schauen sich die Fotos und Videos aus dem Burgenland mittlerweile an. Dafür ist der Aufwand größer geworden. Holzschuster fotografiert mit einer hochauflösenden Handykamera und filmt mit einer Drohne. Oft steuert dabei das Lenksystem den Steyr am Feld und der Bauer die Drohne in der Luft. Dabei geht es um die Macht der Bilder und den guten Schmäh; Markus Holzschuster liefert, zumindest bisher, keine technischen Erklärungen. Das Handwerk zum Optimieren und Schneiden hat er sich selbst beigebracht. Mittlerweile erhält der Junglandwirt von den Firmen auch Geräte zur Verfügung gestellt, unter der Bedingung, dass er sie schön ins Bild rückt. „Ich verdiene mit meinen Instagram-Pos-

tings noch kein Geld, aber wenn ich hundert Hektar mit dem Prototyp einer neuen Maschine umsonst grubbern darf, ist das natürlich ein Vorteil.“ Im Vorjahr war der Burgenländer gemeinsam mit anderen aufstrebenden Landtechnikern auch bei der Firma Steyr in St. Valentin eingeladen. „Das hat mir einen Boost gegeben. Seitdem fühle ich mich als Influencer richtig ernstgenommen und arbeite noch fokussierter daran.“ 100.000 Aufrufe bei einem Video sind seitdem seine neue Messlatte. „Ich versuche, immer verschiedene Arten von Postings online zu stellen und merke, dass oft der größte Blödsinn am besten ankommt.“ Begrenzender Faktor für die Tätigkeiten von Markus Holzschuster bei Instagram ist die Zeit. Denn neben der Landwirtschaft soll er bald auch das Gasthaus der Familie übernehmen. Dieses ist in den letzten Jahren zwar im Vergleich zum wachsenden Biohof in den Hintergrund gerückt. „Ich möchte aber weiterhin auch in der Gastronomie tätig sein“, sagt der Übernehmer. Um den Zeitaufwand bei diesem Betriebszweig überschaubar zu halten, wird nur mehr auf Reservierung für Gruppen



gekocht. „Dann kann ich auch den Materialaufwand besser abschätzen.“ Wie es langfristig weitergeht, kann Holzschuster noch nicht abschätzen. „Voriges Jahr konnten wir viele Getreideflächen gar nicht ernten, weil es ständig zu feucht war. Da ist es schon gut, auch ein anderes Standbein zu haben.“ Trennen möchte er sich von keiner der drei Aktivitäten „Auch wenn es manchmal anstrengend ist: Es macht einfach Spaß, so wie es jetzt ist.“

STEFAN NIMMERVOLL
gasthof-holzschuster.at

www.
instagram.
com/mar-
kusholz-
schuster/

Das Pferd als Therapeut

Der Umgang mit Tieren kann Balsam auf die Seelen von Menschen mit psychischen Problemen sein. Die Eggenburgerin Romana Gilli arbeitet bei ihrer Therapie mit Pferden, Schafen, Eseln, Hängebauchschweinen und einem Hund.

“ *Die Beziehung zu Pferden lehrt uns Achtung und Respekt, ermöglicht uns ein wahres Gefühl von Distanz und Nähe, spiegelt uns Haltung, fördert Achtsamkeit und Wohlwollen, reflektiert Beziehungen und Bindungen, berührt unsere Seele.*

Alois Podhasky

Foto: © Popp Hackner





Foto: © Popp Hackner

Das Umfeld, in dem Romana Gilli aufgewachsen ist, war speziell. Da war einerseits die bekannte Mühle der Familie, in der damals noch Mehl gemahlen wurde. Andererseits auch die kleine Landwirtschaft, auf der Schweine gemästet wurden.

Die Vermahlung wurde nach einem verheerenden Großbrand mittlerweile eingestellt, ihr Bruder hat aus dem Gebäude ein Museum gemacht und bietet unter der Marke „a Ö“ hochwertige Bio-Öle an. Der Vater handelt weiterhin mit Getreide. Die fünf Hektar große Landwirtschaft war lange verpachtet, der Hof schlummerte im Dornröschenschlaf.

Vertrauen und Respekt

An die Mühle im niederösterreichischen Eggenburg war schon immer ein kleiner landwirtschaftlicher Betrieb angeschlossen, den Romanas Mutter im Jahr 2000 übernahm und zu einem Einstellbetrieb mit kleiner Pferdezucht machte. Das Ausbilden ihrer Pferde ließ sie eine besondere Trainingsform für Mensch und Tier entdecken, die sich auf nonverbale Kommunikation sowie auf gegenseitige Achtung, Respekt und Vertrauen stützt. Mit einem erfolgreichen Pilotprojekt im Jahr 2007 konnte die Kooperation mit dem Psychosomatischen Zentrum Waldviertel – Klinik Eggenburg erfolgreich gestartet werden. Es gelang, das Konzept tiergestützter Therapie im klinischen Setting zu etablieren.

Romana Gilli – ausgebildete Kindergartenpädagogin, Sozialarbeiterin, Psychotherapeutin Verhaltenstherapie, Skillstrainerin (ÖDPT) und Fachkraft für tiergestützte Intervention – hat 2017 die Leitung des „tierapie-

hofs“ übernommen. Sie bietet auf ihrem „tierapiehof“ tiergestützte, achtsamkeitsbasierte Angebote für Kinder und Erwachsene zur Persönlichkeitsentwicklung an. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Arbeit mit Menschen mit traumatischen Erfahrungen, nach Trennungen beziehungsweise in Krisen, wobei sich tierapie grundsätzlich an alle Menschen richtet, die losgelöst von Ehrgeiz und Leistungsdruck mit Tieren in der Natur und sich selbst in Kontakt und Einklang kommen möchten.

Keine Vorurteile

Romana Gilli erzählt: „Menschen lernen wieder Beziehungen aufzubauen, Vertrauen zu gewinnen und Grenzen zu setzen.“ Das vorurteilsfreie We-

sen der Tiere ist dabei entscheidend. 12 Pferde von ganz groß bis ganz klein und zwei Esel stehen momentan zur Verfügung. Dazu kommen noch eine kleine Herde Schafe und Beauty, das erste geprüfte Therapieschwein Österreichs, mit seiner Rotte. „Schweine sind sehr gute Türöffner“, sagt die Therapeutin.

Die Begleitung von Prozessen mit Unterstützung der Bauernhoftiere bietet einen geschützten Rahmen, in dem die Menschen vielseitig lernen, Erfahrungen sammeln und sich wohlfühlen können.

Durch gezielte, angeleitete Interaktionen und Übungen und deren Reflexion werden ein Erkennen von Verhaltensmustern und damit eine Modifizierung des Verhaltens des Menschen möglich. Dies bietet die Chance, Sichtweisen zu verändern und verschüttete Potentiale und Ressourcen wiederzuentdecken. Menschen werden im Umgang mit Tieren körperlich, geistig und seelisch gefordert und erleben aktiv ihre physischen, psychischen und mentalen Fähigkeiten.

www.tierapie-zentrum.at

www.greencare-oe.at



Foto: © Popp Hackner

Romana
und Doris
Gilli

Die Natur ist eine Melodie

BARBARA GATTERMANN ist eine begeisterte Kräuterexpertin, die sich ihr Wissen in ihrer knappen Freizeit bei Kräuterstammtischen und in Seminaren angeeignet hat. EVELINE NEUBAUER von der Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik hat die Absolventin der Seminarreihe Wildkräuter und Arzneipflanzen kompakt interviewt.

Was möchten Sie von sich erzählen?

Barbara Gattermann: Ich bin 65 Jahre, seit 48 Jahren glücklich verheiratet, habe zwei erwachsene Söhne, zwei wunderbare Schwiegertöchter und fünf Enkelkinder. Von Beruf bin ich Buchhalterin. Ich führte 35 Jahre gemeinsam mit meinem Mann ein Musikgeschäft in Bad Hall mit bis zu zehn Angestellten und hatte kaum Zeit für Hobbys. In meiner knappen Freizeit besuchte ich aber regelmäßig ein Mal im Monat den Kräuterstammtisch in Rohr und Seminare über Kräuter. Mein Verlangen nach Natur und Garten wurde immer größer, und so schmiedete ich stetig den Plan, einen großen Selbstversorger-Garten anzulegen. Was ich zum Zeitpunkt meiner Pensionierung vor 5 Jahren dann auch verwirklichen konnte.

Wie passen für Sie Musik und Heilkräuter zusammen?

Gattermann: Ganz einfach, wie schon Paracelsus sagte: „Gegen jede Krankheit ist ein Kraut gewachsen.“ Das gilt meiner Meinung auch in der Musik: Für jeden Menschen gibt es die passende Musik beziehungsweise manchmal sogar das richtige Instrument.



Barbara Gattermann, Kräuterexpertin

Warum ist das Wissen über die Wirkung von Heilkräutern für Sie so wichtig, trotz guter medizinischer Versorgung?

Gattermann: Weil ich meine Gesundheit in meine eigene Hand nehmen kann. Mit meinem Wissen kann ich zum Beispiel schon präventiv mein Immunsystem stärken. Und sollte dann trotzdem einmal eine Grippe oder Erkältung im Anflug sein, dann kann ich schon zu Beginn mit einfachen und nebenwirkungsfreien Mitteln den Verlauf beeinflussen. Die Genesung dauert vielleicht ein wenig länger, aber für mich ist es nachhaltiger.

Wie setzen Sie Ihr Wissen über Wildkräuter ein?

Gattermann: Mein Wissen kommt vor allem in der Ernährung und Gesunderhaltung von mir selbst und meiner Familie zum Einsatz. Bereits im zeitigen Frühjahr werden die ersten Sprossen gepflückt und zu Smoothies und Suppen verarbeitet oder am Butterbrot verwendet. In der Küche verwende ich sie zum Würzen aller Speisen, für Salate und Pestos. Ob als Kräutersalz, Kräuternessig, -öl oder einfach frisch. Zur Gesunderhaltung trockne ich die Kräuter für verschiedenste Tees, verarbeite sie zu Pulver, Tinkturen oder Salben.



Was waren Ihre Beweggründe, die Seminarreihe Wildkräuter und Arzneipflanzen kompakt zu besuchen?

Gattermann: Für mich als Autodidaktin war es einfach wichtig, die Pflanzen in meiner Umgebung kennen und bestimmen zu lernen. Und das wurde mir in dieser Seminarreihe sehr gut vermittelt. Auch die Bedeutung von essbaren Wildpflanzen in der Ernährung, ihre Inhaltsstoffe, Wirkungen, Vergleiche zum Beispiel mit Kulturgemüse, und vielem mehr aus wissenschaftlicher Sicht wurde eingehend und gut verständlich erläutert. Ich bin sehr stolz über das selbst angelegte Herbarium, das ich jetzt noch ständig erweitere.

Wie hat Ihnen das erworbene Wissen weitergeholfen?

Gattermann: Ich kann das bei dieser Seminarreihe erworbene Wissen zu Hause praktisch anwenden. Sowohl im Speiseplan wie auch zur Vorsorge bei verschiedensten Krankheiten und Wehwehchen. Ich weiß jetzt auch, wo ich nachschauen kann, wenn ich zum Beispiel eine Pflanze nicht kenne oder mir ihre Inhaltsstoffe nicht bekannt sind, oder ich mich über die Anwendung informieren möchte.

Warum würden Sie die Seminarreihe Wildkräuter und Arzneipflanzen kompakt weiterempfehlen?

Gattermann: Weil ich von diesem Seminar sehr profitiert habe, mein bestehendes Wissen erweitern konnte und ich mir jetzt einfach viel sicherer im Umgang mit Wildkräutern und Arzneipflanzen bin. Die Qualität der Vorträge und praktischen Übungen war auf sehr hohem Wissensniveau.



Foto: © Eveline Neubauer

Wem würden Sie die Seminarreihe weiterempfehlen?

Gattermann: Allen, die – so wie ich – ihr bisheriges Wissen über Wildpflanzen und Heilkräuter wissenschaftlich fundiert erweitern möchten. Allen, die zum Beispiel in Gesundheitsberufen ganzheitlich arbeiten möchten, oder jenen, die mit Kindern arbeiten und ihren Kindern die Natur mit ihrer Fülle an Pflanzen und Wildkräutern näher bringen möchten.

Sie haben bei Ihrer Abschlusspräsentation die Große Brennnessel präsentiert. Warum ist dieses Heilkraut für Sie so bedeutsam?

Gattermann: Die Brennnessel begleitet mich seit meiner Kindheit – sie war eine der ersten Pflanzen, deren Namen ich bereits als Kind kannte. Schon meine Oma machte mit der Brennnessel jedes Jahr eine Frühjahrskur. Sie wurde gesund 92 Jahre alt. Die Brennnessel

hat in meinem Garten einen eigenen Platz. Einige Schmetterlinge, wie Tagpfauenauge und Kleiner Fuchs, freuen sich sehr darüber. Man kann beinahe das ganze Jahr über von ihr ernten.

Ob im Frühjahr die frischen Blätter, im Sommer die Samen und Blätter zum Trocknen oder im Herbst die Wurzeln. Sie ist eines der ältesten Heilkräuter überhaupt mit einem unglaublich breiten Wirkungsspektrum und unzähligen Wirkstoffen. Sie gilt heute längst nicht mehr als Unkraut, sondern sogar unter Wissenschaftlern wieder als eine „Königin“ unter den Heilpflanzen. Ihr Einsatzgebiet reicht von der Phytotherapie, der Tierheilkunde, über den Gartenbau – als wertvolle Düngepflanze, aber vor allem auch als Lebensmittel in der Küche ist sie bei mir nicht wegzudenken.

Was möchten Sie den zukünftigen Seminarteilnehmern mitgeben?

Sie haben Lust auf die Anwendung von Wildkräutern bekommen?

Bitte achten Sie auf jeden Fall darauf, dass Sie nur Kräuter ernten, die Sie kennen! Die Verwendung von giftigen Doppelgängern kann unangenehm oder auch tödlich enden!

Zum Einstieg eignet sich z.B. Löwenzahn (*Taraxacum officinale*) wunderbar. Er blüht weit verbreitet und die gesamte Pflanze ist essbar. Löwenzahn gilt als verdauungsfördernd, stoffwechselanregend und harntreibend.

Sie können die Blätter, Blüten sowie geschlossene Blütenknospen des Löwenzahns, aber auch die Wurzel verwenden. Die Löwenzahnblätter eignen sich zum Beispiel als Zutat in Salaten, Smoothies, Pesto oder Gewürzsaucen. Die Löwenzahnwurzel kann gedünstet bzw. gebraten als Gemüse verwendet werden. Getrocknet, geröstet und gemahlen kann man die Wurzeln ähnlich dem Zichorienkaffee als Kaffeeersatz brühen. In Essig eingelegte Knospen dienen als Kapernersatz, gedünstete Knospen erinnern etwas an Kohlsprossen.

Gattermann: Gemeinsamkeit und Freude. Solche Seminare sind eine perfekte Möglichkeit, um sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und eventuell ein schon bestehendes Netzwerk zu erweitern.

Schön wäre es, wenn mehrere Freundinnen oder Arbeitskolleginnen den Kurs gemeinsam besuchen. Man kann dann zu Hause das erfahrene Wissen anwenden oder auch nur darüber beratschlagen, welche Pflanzen ins Herbarium aufgenommen werden, und mit Freude sein neu erlerntes Wissen weitergeben.

INFO

Sie möchten Ihr Kräuterwissen vertiefen?

Es gibt zahlreiche Angebote. Eine Seminarreihe möchten wir Ihnen besonders empfehlen: Seminarreihe Wildkräuter und Arzneipflanzen kompakt. Mit wissenschaftlich fundiertem Wissen in die praktische Anwendung.

Start: 10. und 11. Mai 2024

4 x 2 Tage immer Freitagnachmittag und Samstag

Inhalte: Angewandte Botanik, Wildpflanzen in der Ernährung, Pflanzeninhaltsstoffe, Arzneipflanzen, Medizinanthropologie und Volksmedizin

Veranstaltungsort: Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik, Wien

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

<https://www.haup.ac.at/fortbildung/seminarreihe-wildkraeuter-und-arzneipflanzen-kompakt-mit-wissenschaftlich-fundiertem-wissen-in-die-praktische-anwendung/>

Noch weitere Fragen?

Bitte wenden Sie sich an die Lehrgangsführung Dr. Eveline Neubauer per E-Mail: eveline.neubauer@haup.ac.at

Mag. Dr. Eveline Neubauer, Botanikerin, Dozentin, Projekt- und Lehrgangsführerin auf der Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik. „Am liebsten bin ich draußen in der Natur. Die Wildkräuter begleiten mich sowohl beruflich als auch privat. Meine Lieblingsblume ist das Gänseblümchen. Neben ihrer Heilwirkung und Schönheit kann ihre geöffnete oder geschlossene Blüte das Wetter vorhersagen.“



Fotos: © pistipixel.at

Die neuen Schwingen des Adlers

Vom Göd haben CARMEN und GEORG JÖCHL den stolzen Adlerhof in Oberndorf in Tirol übernommen. Ihre besten Tage hatte die Landwirtschaft da schon hinter sich. Nichtsdestotrotz gehen die beiden mit viel Zuversicht an ihr Lebensprojekt.



Letztendlich hat es sehr schnell gehen müssen: Der Großonkel war krank und musste ins Spital, die Kühe standen unversorgt im Stall. Also trat Georg Jöchel den Dienst am Adlerhof an. „Gemolken haben wir in einen Eimer und den Mist mit dem Schubkarren aus dem Stall gebracht“, erinnert er sich.

Zwar war schon vorher klar, dass er einmal der Erbe des Betriebs mit damals 12 Kühen und 13 Hektar Grünland rund um die Hofstelle sein wird. Die Notwendigkeit, selbst Hand anzule-

gen, war aber nur bei Spitzenzeiten vorhanden. „Der Onkel war es einfach gewohnt, dass er die tägliche Arbeit macht. Wie mein Stall einmal anschauen wird, habe ich aber schon als HTL-Schüler geplant. Wann er gebaut wird, war offen.“

Geplante Nachfolge

Zum Glück erholte sich der Altbauer noch einmal und kehrte aus dem Krankenhaus zurück. Die Episode war aber die Initialzündung, um die familieninternen geplante Nachfolge dann doch offiziell und die Übergabe amtlich zu machen. „Wir sind gerade in die Phase der Steuerreform gefallen, bei der der Familienkreis erweitert wurde, an den ein Betrieb nach dem Einheitswert

übergeben werden konnte“, meint Carmen Baur.

Zuvor hätte es eine Bemessung der Grunderwerbssteuer nach dem Verkehrswert gegeben, bei dem in der Region Kitzbühel schnell einmal horrend Summen zusammenkommen können. Wichtig sei damals eine gute Beratung durch den Notar gewesen, sagt die Junglandwirtin heute.

Angst um die Zukunft

Der Start erfolgte in vielen Bereichen bei null. In die Gebäude hatte der Onkel fast nichts investiert, weil er Zeit seines Lebens vor Schulden zurückgeschreckt war. Und er hat die Landwirtschaft bereits mit 18 übernehmen müssen, weil seine Eltern verstorben



Foto: © pistipixel.at



Foto: © pistipixel.at

waren. „Er war 50 Jahre lang alleine Bauer und war es gewohnt, dass er die Entscheidungen alle trifft“, erzählt Georg Jöchel. „Als wir zu investieren begonnen haben, hat er Angst um den Hof und um unsere Zukunft gehabt.“ In dieser Phase sei es wichtig gewesen, dem Lebenswerk des Übergebers mit Respekt und Wertschätzung gegenüberzutreten.

In die Neuaufstellung des Adlerhofs ist das junge Paar sehr strukturiert gegangen. „Zuerst der Laufstall, dann die Wohnung und dann die Hofmolkerei“, zählt Carmen Jöchel auf. 2016 wurde mit dem Bau begonnen. Noch bevor das Vieh umziehen konnte, ist der Onkel gestorben. Die Belastung auf dem Bergbauernhof war groß.

„Wir waren Anfang 20, hatten das erste Kind, einen Rohbau und einen Plan“, erzählt die gebürtige Osttirolerin. Ihre Eltern waren zu weit weg, um abseits

der Arbeitsspitzen helfen zu können. Georgs Familie griff zwar immer tatkräftig mit an, war aber auch mit dem eigenen landwirtschaftlichen Betrieb und der fortschreitenden Erkrankung der Mutter eingedeckt. „Irgendwie ist aber alles gegangen; und es hat sogar besser funktioniert als gedacht.“

Auf bio umgestellt

Im Oktober 2017 standen die Tiere schließlich im neuen Stall. Auch auf bio wurde umgestellt. Seit 2018 wohnt die junge Familie direkt über den mittlerweile 22 Kühen. Im Mai 2020 wurde dann die Milchverarbeitung fertig; zu einer Zeit, als auch die Corona-Pandemie und der Trend zu Hofläden und Regionalität ihren Anfang nahm. „Wir waren sehr überrascht über die Vielzahl an Anfragen von inzwischen zehn Läden und auch zwei Hotels, die wir binnen kurzer Zeit beliefern durften. Keinen einzigen davon haben wir aktiv anreden müssen“, sagt Georg Jöchel. Vom Hof seiner Eltern übernahm er auch die Belieferung von Schulen und Kindergärten. Privathaushalte aus der Gemeinde können beim Adlerhof ein Abo buchen und erhalten wöchentlich ihre Lieferung. Einzelbestellungen sind über einen WhatsApp-Business-Account einfach möglich.

Strukturierter Wochenablauf

Mittlerweile ist die Kinderschar auf drei angewachsen. Auch ein Selbstbedienungs-Hofladen ist dazu gekommen. „Wir haben arbeitsreiche Jahre mit kur-

zen Nächten hinter uns, in denen wir oft mehr als 80 Stunden die Woche gearbeitet haben. Arbeit gibt es zwar immer noch mehr als genug, aber inzwischen haben wir zumindest einen strukturierteren Wochenablauf“, sagt Carmen Jöchel.

Dass man den Hof in der Nähe des Nobelorts Kitzbühel auch um viel Geld hätte verkaufen können, ist den beiden Übernehmern klar. Zur Debatte ist das aber nie gestanden. „Wir führen die Tradition im Vollerwerb weiter.“ Grundstücke zu kaufen, ist aber aufgrund des Preisniveaus faktisch unmöglich und aus dem laufenden Betrieb heraus nicht zu erwirtschaften. Der Verkauf eines Bauplatzes im Ortszentrum wäre der absolute Plan B, falls das Konzept am Adlerhof gar nicht aufgeht. „Durch die Sicherheit des Bauplatzes haben wir sicher mutiger investiert, weil wir wussten, dass der geschlossene Hof nicht gefährdet ist. Und wir könnten auch in unsere ursprünglichen Berufe als Tischler und Krankenschwester zurückkehren, wenn es gar nicht klappt.“ Danach sieht es aber aktuell nicht aus.

Weiteres Projekt

Ein Großprojekt haben die Jöchels noch vor sich: Der fast 300 Jahre alte Hof schlummert nach dem Tod der Großmutter im Vorjahr im Dornröschenschlaf. Einzig die Kindergartenkinder von Oberndorf bringen ein Mal pro Monat Leben in das alte Gemäuer. Mit seinem urigen Inventar und der originalen Ausstattung versprüht das Gebäude einen ganz eigenen Charme, den vermutlich auch Touristen mögen würden.

Heuer soll im Obergeschoss eine Ferienwohnung und so auch ein weiteres Standbein entstehen. „Das Holzgemäuer liegt aber direkt am Felsen. Wenn wir das ganze Bauernhaus einmal ausbauen möchten, müssten wir von Grund auf sanieren“, zuckt Georg Jöchel mit den Schultern. Bis das Geld dafür erwirtschaftet ist, wird es noch eine Zeitlang dauern.

STEFAN NIMMERVOLL
www.adlerhof.tirol



www.dasbestefuersland.at

AN DIE FÖRDERUNG GEDACHT?

Wir begleiten Ihre Investitionen.

Wir bewilligen Projektförderungen für die ländliche Entwicklung.

Wir sind gerne Ihre Ansprechpartner.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Abteilung Land- und Forstwirtschaft beim Land Oberösterreich sind die Expertinnen und Experten bei Förderungs-Fragen zu:

- › Investitionen in die landwirtschaftliche Erzeugung
- › Förderung der Niederlassung von Junglandwirtinnen und Junglandwirten
- › Investitionen in Diversifizierungsaktivitäten
- › LEADER-Projektentwicklungen
- › Investitionen in überbetriebliche Bewässerung

Alle Fördermöglichkeiten digital im Überblick mit ID Austria auf www.ama.at/dfp/home



Förderungen des Landes Oberösterreich zum Thema Land- und Forstwirtschaft: www.land-oberoesterreich.gv.at/foerderung_LFW.htm



Mit Unterstützung von Bund, Land und Europäischer Union



Eine Herausforderung, die Spaß macht

Die Hallertau ist Europas größtes geschlossenes Hopfenanbauggebiet. Ein Drittel des weltweit verarbeiteten Hopfens kommt von hier. STEFAN NIMMERVOLL hat sich ins Zentrum Bayerns begeben.



Gute Nerven braucht, wer Hopfenbauer sein will. Denn die Kultur ist mehr als fordernd. Einerseits verlangt sie viel Handarbeit und Fremdarbeitskräfte am Hof. „Der Hopfen will jeden Tag seinen Herren sehen“, sagt ein altes Sprichwort. Vor allem das „Anleiten“, also das Drehen der Reben im Uhrzeigersinn, lässt sich nicht mechanisieren.

Andererseits sind die Pflanzen durchaus Mimosen, wenn es um ihre Gesundheit geht. Dementsprechend akkurat muss man beim Pflanzenschutz sein. Als Folge hat sich in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten eine Spezialisierung auf die Kultur ergeben. In der Hallertau hat seit 1999 mehr als die Hälfte der Anbauer aufgegeben. Die verbliebenen knapp 1.000 Produzenten befassen sich dafür intensiv mit den Ranken.

Gleitender Generationswechsel angestrebt

Einer davon ist Robert Drexler aus Pfaffenhofen an der Ilm. 33 Hektar kultiviert er auf seinem Riedhof mit seiner Familie und bis zu fünfzehn Saisonarbeitern. Er ist die siebente Generation auf einem Gehöft, das im Jahre 828 als Klostersgut zum ersten Mal erwähnt wurde. Die achte Generation scharrt bereits in den Startlöchern. „Unser Sohn Lukas macht gerade eine Ausbildung zum Landwirt, teilweise auf anderen Betrieben, damit er deren Wirtschaftsweise sieht. Dann soll es einen gleitenden Generationswechsel geben.“ Immerhin gilt der Riedhof als einer der Leitbetriebe in der Region. Unter anderem ist der Senior auch im Aufsichtsrat der Hopfenverwertungsgenossenschaft.

„Hopfen zu vermarkten, ist eine Herausforderung. Ist ein Kilo zu viel am Markt, verfällt der Preis. Ist ein Kilo

zu wenig da, steigt er“, meint Robert Drexler. Die Anbauverbände versuchen, dem mit langfristigen Verträgen entgegenzuwirken. Bis nach Amerika, Korea oder Japan (es gibt eine Kooperation mit der Sapporo-Brauerei) geht die Hallertauer Ernte. Momentan ist es aber kompliziert. Die Brauereien versuchen, die teure Ware, die sie zugesagt haben, nach hinten zu schieben und Kosten zu sparen. Der Preis für den sogenannten „Freihopfen“ ohne vertragliche Bindung ist dementsprechend niedrig. Auch Drexler wird einige Gärten roden, damit der Markt wieder ins Gleichgewicht kommen kann.

Immer mehr Aromasorten

Die Sortenzusammenstellung hat sich zuletzt verändert. Neben den Bittersorten mit hohem Anteil an Alphasäuren, die eher für Massenbiere verwendet werden, werden vermehrt Aromasorten angebaut. „Da gibt es Züchtungen wie Mandarina Bavaria oder Polaris mit einem Geruch nach Citrusfrüchten und Gletschereis“, sagt Drexler. Einen Boost in der Abnahme hat der Trend zu Craft Beer gebracht. „Zuvor sind wir mit den Mengen angestanden. Aber in der alternativen Szene wird viel mehr gehopft.“ 90 Prozent des Hopfens wird nicht als leichter verderbliche und voluminöse Dolde, sondern als Extrakt oder in Pellets eingesetzt. Die Hopfenbauern trocknen die Ware am eigenen Hof und lagern diese nach der Qualitätskontrolle in versiegelten Gebinden, bis die Genossenschaft sie abrufen.

Für die Ernte ist eine Eigenmechanisierung unabdingbar. Früher war das Zupfen eine Arbeit, für die unzählige Helfer aus den Nachbarregion und Städten in die Hallertau strömten. Heute erledigen



das komplexe Gerätschaften. Die Trocknung und anschließende Belüftung sind eine Tätigkeit, die viel Fingerspitzengefühl erfordert. Eineinhalb Hektar Kletterranken kann Robert Drexler im stressigen September pro Tag hereinbringen und am Hof pflücken. Im Hopfengarten setzt er auf österreichische Technik, nämlich einen Lintrac 100. „Die Anforderungen an einen Schlepper sind hoch“, sagt der bayerische Bauer, „die Sonderausstattung ist oft teuer und trotzdem unpraktisch.“ In Tirol habe man sich aber Gedanken gemacht, was es für die Kulturpflege im Hopfen braucht. „Alleine die geräumige Originalkabine macht schon einen Unterschied. Mit dem alten Traktor habe ich meine Söhne nie mitnehmen können.“

Für die Zukunft ist Drexler ständig auf der Suche nach neuen Chancen: „Wir haben uns auch mit der biologischen Wirtschaftsweise befasst, trauen uns aber noch nicht ganz drüber.“ Der hohe Krankheits- und Schädlingsdruck ist bei gleichzeitig enormen Qualitätsanforderungen der Abnehmer ein Hemmschuh. Bauern, die erfolgreich auf ökologischen Anbau setzen, muss man noch mit der Lupe suchen. Drexler arbeitet aber mit Stärkungsmitteln und Spurenelementen und hat sich zuletzt viel mit der Bodengesundheit befasst. „Hopfen ist eine Herausforderung, die uns Spaß macht. Wir sind zuversichtlich, dass wir den Riedhof so aufgestellt haben, dass auch die achte Generation gut wirtschaften kann.“

Robert Drexler setzt auf Landtechnik aus Österreich

www.hopfenland-hallertau.de
www.lindner-traktoren.at





Lebenswerk zu vergeben

Die Suche nach geeigneten Nachfolgern gestaltet sich schwierig. Das stellen die Tierärztin NICOLE HEROUD und der Zivilingenieur MICHAEL SCHALLER aus Lichtenberg im nördlichen Waldviertel mit ihrem Biohof St. Nikolaus soeben fest.

Nicole Herout ist eine Frau mit vielen Talenten. Als Veterinärin hat sie sich auf ganzheitliche Tiermedizin spezialisiert und mit MOMO-aktiv auch ein Mineralfuttermittel mit Kräutern und Montmorillonit entwickelt. In Uganda betreibt sie Hilfsprojekte zur Entwicklung einer nachhaltigen Landwirtschaft. Besonders hängt ihr Herz aber am Waldviertel.

Dort hat die gebürtige Wienerin einen Biobauernhof gegründet, der von Pferden bis zu Schafen und dem Geflügel bis zum Fischteich einen span-

nenden Mix aus vielen Einkommensquellen bietet. Daneben ist sie auch noch Urlaub-am-Bauernhof-Gastgeberin und Vortragende bei verschiedenen Institutionen.

Der Betrieb trägt sich selbst

„Als wir nach Lichtenberg gekommen sind, war der Hof eine komplette Ruine“, erzählt sie beim Besuch von *unserhof*. Schrittweise wurde restauriert, saniert und erweitert. Bald sind die ersten Pferde eingezogen – zunächst die eigenen, später dann auch Einsteller von Kunden.

„2011 haben wir mit vier Jura-Schafmädels begonnen. Heute haben wir eine der besten anerkannten Bio-Herdbuchherden Niederösterreichs“, erzählt Herout.

Zu Spitzenzeiten wurden tausend Hühner und 200 Puten gemästet. „Anfang Februar war das meiste schon verkauft. Da waren die Eier für die Hennen noch nicht gelegt.“ Auch wenn Nicole Herout und Michael Schaller in ihren Hauptberufen gut verdient haben, haben sie den Bauernhof nie querfinanziert. „Uns war immer wichtig, dass sich der Betrieb selbst trägt.“

Grundsätzlich wäre also alles gerichtet für eine erfolgsversprechende Hofübergabe. „Mein Mann geht auf den 70er zu, und auch ich bin schon in Pension. Wir haben unsere Tätigkeiten auch schon etwas reduziert. Es wäre also Zeit“, sagt die Tierärztin. Jedoch keiner ihrer vier Söhne möchte den Betrieb übernehmen.

Gar nicht einfach

Schweren Herzens fiel also die Entscheidung, das Bauernhaus und die acht Hektar Grund zu verkaufen. Ganz so einfach wie gedacht, stellt sich dieses Projekt aber nicht dar. „Es waren





Leute da, die sich alles angeschaut haben. Zum Teil waren das Träumer, denen wir unser Lebenswerk nicht geben würden. Zum Teil waren es sehr solide junge Paare, die sich aber über die Summe nicht drübergetraut haben.“ Verschenken kann und will die Bäuerin das Anwesen im Rahmen der außerfamiliären Hofübergabe aber nicht. „Immerhin handelt es sich um das Erbe unserer Söhne.“

Einige Zeit mithelfen

Wie es sich anfühlt, neu mit der Landwirtschaft anzufangen, kann Nicole Herout gut nachvollziehen. Immerhin hat sie selbst als Quereinsteigerin angefangen. Ganz bei null müssten die Nachfolger also gar nicht anfangen. Die Übergeberin würde gerne ein, zwei Jahre mithelfen, damit alles läuft und die bestehenden Kunden sanft an die neuen Bewirtschafter gewöhnt werden. Eine junge Familie könnte sich ins gemachte Nest setzen und alles so

weiterbetreiben wie bisher. „Bei der Betriebsgröße lässt sich der Hof im Nebenerwerb führen. Man könnte aber auch intensivieren und damit in den Vollerwerb gehen.“ Bisher war eine Halbtagskraft als Aushilfe angestellt. Diese konnte aus den Einnahmen des Betriebs bezahlt werden.

Der Biohof St. Nikolaus bietet aber auch Möglichkeiten, sich im Bereich von Green Care weiterzuentwickeln. Der Pferdebereich ist behindertengerecht aufgebaut. Auch Generationen-Wohnen wäre möglich.

Visionen sind gefragt

Wer möchte, kann aber auch „bei Adam und Eva“ anfangen und neue Betriebszweige aufbauen. „Was unsere Nachfolger machen wollen, ist uns nicht so wichtig. Entscheidend ist, dass sie Visionen haben. Und Traktorfahren sollten sie können“, so Herout. Schwer würde sie sich tun, wenn der Betrieb heruntergewirt-

schaftet wird. Dafür wäre die Distanz zu dem Haus, in das das Paar ziehen möchte, zu gering. „Wir möchten deshalb auch nicht an einen Investor verkaufen und dann Boote in der Reithalle stehen haben.“

Der Hof soll dezidiert eine Landwirtschaft bleiben. „Wir haben so viel Herzblut hineingesteckt und wollen sehen, wie sich unser Projekt weiterentwickelt.“ Herout wartet auf Anrufe interessierter Kandidaten: „Es erfüllt uns mit Zufriedenheit und Stolz, wenn wir sehen, wie andere mit dem Hof glücklich werden.“

STEFAN NIMMERVOLL





Marlene und Robert Perndorfer raten Jungübernehmern:
„Seid motiviert und euch der Sache sicher!“

Foto: © Walter Silber

Mit einer Blech-Kuh erfolgreich

Wie eine Innviertler Jungbäuerin ihre Leidenschaft für den Hof, die Tierliebe und neues Marketing unter einen Hut bringt, zeigt die Reportage von WALTER SILBER.

Dann mache ich es selber!“, denkt sich Marlene Perndorfer. In der Wahrnehmung der 28-jährigen Landwirtschaftsmeisterin hat die Landwirtschaft zu wenig Öffentlichkeitsarbeit. Es geht der Innviertler Milchbäuerin um ein realistisches Bild der täglichen Arbeit: „Ich will zeigen, welche Leidenschaft dahintersteckt.“

Facebook, Instagram, Tiktok und WhatsApp sind vier Informationskanäle, die Perndorfer für ihren Bauernhof nutzt. Für ihr Social-Media-Engagement ist Perndorfer mit dem Agrarpreis des Landes Oberösterreich ausgezeichnet worden, und hat ihren

Betrieb zuletzt am Podium des Agrarinnovationstages vorgestellt.

„Es geht mir um fachliche Beiträge, die wahrheitsgemäß erzählt sind“, sagt Perndorfer. Ab dem Posting bleibt sie wachsam, denn der Hass im Netz kann beleidigend und tief sein: „Derartige Kommentare muss man entweder sperren, oder mit fachlichem und wertschätzendem Niveau bearbeiten.“ Doch das Positive überwiegt mit 90 Prozent: Perndorfer lässt ihre Internet-Fangemeinde teilhaben bei Kälbernachwuchs, was Lieblingskuh Lorelei so treibt, wie Hofhund Oskar eine Weihnachtsmütze trägt oder die neue Güllegrube entsteht. 20.000 Auf-

rufe haben ihre Beiträge mittlerweile auf „Blech-Kuh“.

Kundenbindung

Angefangen hat die Öffentlichkeitsarbeit am Betrieb Perndorfer im Jahr 2016. „Der Milchpreis war so gering, dass ich meinen Eltern helfen wollte“, erinnert sich Perndorfer an die Wiederbelebung des Milchautomaten für den Ab-Hof-Verkauf von frischer Kuhmilch. Was damals als letzter Milchautomat im Bezirk Schärding galt, ist heute nicht nur Zubrot, sondern Kundenbindungsprogramm: 250 Liter Frischmilch werden wöchentlich am Automat mit

BETRIEBSSPIEGEL

50 Milchkühe mit Nachzucht, Kalb „Gerl“ ist seit 24.1.2024 das 100. Fleckvieh-Tier am Hof.
9.000 l Milchleistung
Melkroboter GEA 9500 DairyRobot
47 ha Grünland und Acker
1995 Installation eines Milchautomaten
2016 Einführung der Blech-Kuh als Markenbild
4721 Altschwendt 20, Bezirk Schärding, Oberösterreich

dem Namen Blech-Kuh gezapft, zu einem Euro Verkaufspreis. Begonnen hat die Bewerbung dafür klassisch mit Autoaufklebern und per Facebook. Das Handy ist nicht nur für das Marketing ein fixes Arbeitsgerät, es dient auch der Betriebsüberwachung: der GEA-Melkroboter meldet, dass eine von vier Zitzen bei „Ludmilla“ unvollständig gemolken wurde, oder separiert die frische Biestmilch bei „Guggi“, die gekalbt hat. Warum ein Melkroboter um 200.000 Euro im Stall steht? „Das war die beste Investition“, beginnt Marlene zu schwärmen. Zuvor sei sie stets zwei Stunden im 2x4-Fischgrät-Melkstand gestanden und habe das als verlorene Zeit gesehen, weil man könne ja schon wieder das Nächste tun: besamen, schnarten. Seit

3. Mai 2023 läuft die Maschine für die 50 Milchkühe und die erste Bilanz zeigt: bessere Eutergesundheit, besseres Fütterungsmanagement. Die Tierarztkosten haben sich auf 1.000 Euro im Jahr verringert.

Tiergesundheit steht an erster Stelle

Die Klauen tragen die Milch. Auch so ein Leitsatz, dem Perndorfer konsequent folgt. Die Klauengesundheit ist ein Zuchtschwerpunkt in der Fleckvieherde, die heuer mit der Nachzucht zum ersten Mal auf 100 Tiere angewachsen ist. Standard in der Stallarbeit sind zwei Stunden in der Früh und zwei Stunden am Abend. Jedes Tier kennt



Im Stallbüro checkt Marlene die Daten aus dem Melkroboter.

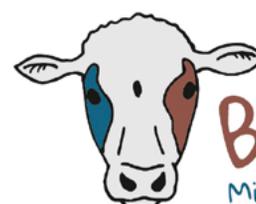
Foto: © Walter Silber

BLECHKUH

„I hol mir mei Milch bei ana blechadn Kuh. De schlägt ned aus“, hat der Brindl z`Seng seinerzeit gesagt, als beim Baun z`Oidschwendt 1995 der erste Milch-Selbstbedienungsautomat von Christine und Felix Perndorfer installiert wurde. 2016 war dies der letzte Milchautomat im Bezirk Schärding, der Molke- und Milchpreis schlecht. Tochter Marlene startete eine Marketing-offensive für den Automaten: „Blech-Kuh“ als neuer Name, neues Logo, Facebook-Seite, Autoaufkleber, Transparente, Flyer, Zeitungsberichte. 13.000 Liter Frischmilch werden bis heute pro Jahr gezapft, in Altschwendt mit 714 Einwohnern.

Marlene beim Namen, sie nimmt sich Zeit für Stallhygiene, Tiergesundheit, kontrolliert im Stallbüro die Aufzeichnungen des Melkroboters: Die Leitfähigkeit der Milch gibt Rückschlüsse auf ein gesundes Lebensmittel.

„Bauer sein ist ein extrem abwechslungsreicher, schöner Beruf“, bestätigt Robert, der Ehemann von Marlene. Gemeinsam haben sie in den Betrieb gut 400.000 Euro investiert (Liegeboxen, Stallauslauf, Melkroboter, Schrapper, Güllegrube). Alle Umbauten haben mit viel Eigenregie im bestehenden Dreiseithof stattgefunden, ein Stallneubau hätte vermutlich bis zum Dreifachen gekostet. Auf die Frage, welche Tipps Marlene und Robert Perndorfer für Jungübernehmer haben, die investieren wollen, kommen spontan die Antworten: „Sich der Sache sicher sein, zu zweit entscheiden, voll motiviert sein, informieren und Angebote einholen, denn: Es muss sich rechnen.“



FOLGEN SIE UNS AUF FACEBOOK 
BLECH-KUH · MILCHAUTOMAT ALTSCHWENDT

Blech-Kuh
Milchautomat Altschwendt

4721 Altschwendt 20 | Tel.: 07762 / 2621
marlene.perndorfer96@gmail.com

24
STUNDEN
GEÖFFNET



Foto: © pistipixel.at

Full Service für die Herde

Der Umstieg auf ein automatisches Melksystem braucht Begleitung. Sowohl Bauersleute als auch Rinder müssen sich umgewöhnen. *unserhof* hat die Herdenmanagerin des Lely Center Enns, KATHRIN TIEFENTHALER, auf den Betrieb von DANIELA und GERALD JELL begleitet.

Vorbereitung und Einschulung

Im Stall der Familie Jell in Neustift im Mühlkreis geht es an jenem Montag, an dem die Lely-Mitarbeiterin Kathrin Tiefenthaler zu Gast ist, ausgesprochen ruhig zu. Die Kühe trotten gemächlich durch den Laufstall. Hin und wieder begibt sich eine auf den Weg zum Melkroboter Lely Astronaut A5. Die erste Volontärin muss allerdings kehrt machen: Keine Melkberechtigung, der letzte Besuch ist noch nicht lange genug her. Also springt Gerald Jell mit Elan über das Fressgitter und holt Ersatz. Mit Argusaugen beobachtet Tiefenthaler in Folge, wie der Laser die Zitzen der Kuh sucht. „Alles in Ordnung“, erkennt die Herdenmanagerin mit dem Blick der Fachfrau.

Es ist bereits der fünfte Besuch der Oberösterreicherin, die von einem Milchviehbetrieb im Bezirk Ried abstammt. „Das erste Mal komme ich immer zwei Monate, bevor der neue Roboter installiert wird. Da wird erhoben, wie der aktuelle Status der Herde ist, um einen bestmöglichen Übergang zu garantieren.“ Erst beim nächsten Stelldichein, kurz vor der Umstellung, erläutert die 23-Jährige dann die vielen Funktionen und Möglichkeiten, die das Managementprogramm „Lely Horizon“ bietet.

Viele Daten, die vorher händisch erfasst wurden, können jetzt plötzlich automatisch gesammelt werden. Besuch Num-

mer Drei mit der Einschulung am Gerät findet am zweiten Tag nach der Inbetriebnahme durch den Techniker statt. „Eine Woche danach rufe ich nochmals an, weil unter Garantie viele Fragen aufgetaucht sind“, so Tiefenthaler.

„Wir setzen unser vollstes Vertrauen in Kathrin. Sie ist immer für uns erreichbar“, lobt Daniela Jell. Die Milchbäuerin ist mit dem automatischen Melksystem von Lely sehr zufrieden. Unklarheiten tauchen jedoch immer auf. Zu 90 Prozent könne der Roboter nichts dafür, wenn ein Fehler auftritt. Das Manko liegt in der Bedienung. „Das passiert dir nur einmal, dass um drei Uhr in der Früh ein Alarm aufs Handy kommt, weil man die Vakuumpumpe nicht ordent-

lich gewartet hat“, sagt Jell etwas zerknirscht.

Solchen kleinen und größeren Malheuren sollen Tiefenthaler und ihre Kollegen vorbeugen. „Wir verkaufen keinen Melkroboter ohne die Betreuung durch einen Herdenmanager. Je nach Kundenwunsch wird diese auch nach der Eingangsphase fortgesetzt. Zumindest ein Jahr läuft die Servicevereinbarung mit Lely aber jedenfalls. Mit den meisten Landwirten arbeiten wir lange über das Jahr hinaus zusammen. Wenn jedoch jemand das Gefühl hat, unsere Zusammenarbeit nicht mehr zu benötigen, storniert er unser Angebot.“

Betriebsblindheit verhindern

Gerald Jell hat das Full-Service-Paket gebucht. „Wir reden über aktuelle Herausforderungen und gehen die Betriebsdatenauswertung durch. So verhindern wir Betriebsblindheit. Der Blick

von außen ist ganz entscheidend.“ Kathrin Tiefenthaler nimmt auch anonymisierte Analysedaten von Vergleichsherden mit. „Ein bisschen etwas an Verbesserung lässt sich auch bei gut gemanagten Ställen noch herausholen“, meint sie.

Das seien meist Kleinigkeiten, die keine echte Beeinträchtigung darstellen würden, aber sich im Alltag einschleichen. „Ich kann da oft wertvolle Tipps geben.“ Für den echten Notfall ist die Lely-Hotline übrigens rund um die Uhr erreichbar. Neben der Außendiensttätigkeit machen die sieben Herdenmanager abwechselnd Telefondienst. „Wenn ich nicht erreichbar bin, weil ich gerade auf einem Hof bin, hebt also sicher ein kompetenter Kollege ab.“

Spaß am Beruf

Den Grundstock für ihr Wissen über Kühe hat die Innviertlerin am elterli-

chen Hof und im Rahmen ihres Engagements im Zuchtverband mitbekommen. Danach hat Kathrin Tiefenthaler die HBLFA Raumberg-Gumpenstein besucht. Es folgte eine intensive Ausbildung innerhalb der Lely-Organisation, bei der sie in allen Teilbereichen mitarbeiten konnte. „Eigentlich wollte ich Tierärztin werden. Jetzt bin ich ganz nahe an diesem Wunsch und habe mein Hobby zum Beruf gemacht.“

Letztlich könne sie sich sogar mehr Zeit für die Zusammenhänge innerhalb der Herde nehmen, als das einem Veterinärmediziner bei einem Kurzbesuch möglich ist. Wie wertvoll der Input für die Bauern ist, hängt von deren Interesse ab, weiß Tiefenthaler: „Manche kaufen sich den Roboter nur, weil sie sich Arbeit ersparen und sonst ihre Ruhe haben wollen. Bei anderen spürt man, dass die Milchwirtschaft eine Herzensangelegenheit ist. Dann macht mein Beruf so richtig Spaß.“



www.lely.at

„Wir setzen volles Vertrauen in unsere Herdenmanagement-Beraterin Kathrin“

Lely Astronaut



So unterstützt Dich Dein Lely Herdenmanagement

Beim Kauf eines Lely Astronaut Melkroboters erhältst Du nicht nur eine Maschine, sondern auch umfassende Beratung. Unser Herdenmanagement-Team unterstützt Dich bei einem reibungslosen Umstieg auf automatisiertes Melken, optimiert die Gesundheit Deiner Tiere und steigert die Effizienz Deines Betriebs durch gezielte Datenanalyse.

Möchtest Du auch von diesem Service profitieren? Dann kontaktiere uns!

Mehr Informationen unter:
info@ens.lelycenter.com
07223/849030



Ein Stück Tirol seit 1635

Nach Erfahrungen in der weiten Welt ist Martin Gschösser auf den kleinen Bergbauernhof seiner Eltern in Reith im Alpbachtal zurückgekehrt. Um im Vollerwerb sein zu können, hat er einen interessanten Betriebszweig aufgebaut.

Eigentlich war ich ursprünglich nicht so begeistert, den Betrieb zu übernehmen“, meint Martin Gschösser beim Treffen im Café „Das Eggen“. Nach der HTL in Innsbruck hat er in der Industrie gearbeitet und ein Studium für Mechatronik und Maschinenbau absolviert. Sein weiterer Weg hat ihn rund um die Welt geführt. Nach diesen Wanderjahren hatte er zuletzt in der Stadt Salzburg gelebt. Letztlich ist es aber doch der uralte heimatliche Hof inmitten steiler Wiesen, wo er sein Glück gefunden hat.

Die Herangehensweise ist aber anders, als man sich das vielleicht vorstellen möchte. Denn das Bauernhaus im Ortsteil Neader besteht zwar schon seit 1635 und ist seit 1845 in der Familie. Mit gerade einmal fünf Hektar Grünland haben Martin Gschössers Eltern bis vor zehn Jahren dort Milchwirtschaft betrieben. Heute wird noch Jungvieh für andere Bauern aufgezogen. „Mir war damit klar, dass ich etwas anderes ausprobieren muss, wenn ich daheimbleiben will“, sagt der 33-Jährige, „ich habe eine Findungsphase gebraucht,

um zu erkennen, wer ich bin und wo ich hin will.“

Herausgekommen ist ein Konzept, das für Tiroler Breitengrade nicht gerade typisch ist. „Bei der Recherche bin ich über die Gefriertrocknung gestolpert“, erzählt er. Diese schonende Konservierungsmethode nutzt die physikalischen Eigenschaften von Wasser unter Vakuum und Kälte. Dadurch bleibt ein Großteil der Inhaltsstoffe und des Geschmacks erhalten. Weder Salz noch Zucker werden zugesetzt. Theoretisch war mit dem Wissen um diese eigentlich altbekannte Technik ein Anfang gemacht. Um die Idee tatsächlich zu realisieren, hat es aber zwei weitere Entwicklungsschienen gebraucht: Die eine war der Anbau der Rohstoffe für die Konservierung. „Auf unserem Hof ist früher auf 950 Meter Seehöhe Getreide angebaut worden. Ich war also zuversichtlich, dass auch Gemüse gedeihen wird.“ Im ersten Jahr hat Gschösser auf einem kleinen Feld beim Hof Zucchini, Ronen und Kürbisse angesetzt, die dann tatsächlich etwas geworden sind. Sie sind in der ersten Trocknungsanlage, die wie eine herkömmliche Haushaltswaschmaschine mit Bullauge aussieht, gelandet.

Neben der Kultivierung der Rohstoffe stand auch die Perfektionierung der Technologie an. Hier kam dem Jungbauern seine technische Ausbildung zugute. „Im Grunde machen wir nichts Neues, nur in absolut bester Qualität“, macht Gschösser ein kleines Geheimnis um die genauen Parameter. Die Resultate sind tatsächlich eine wahre Geschmacksexplosion. Der Bauer gibt seinen Kreationen Namen wie Begehrte Berta (die



Foto: © Eggenhof



Foto: © Eggenhof

Birne), Rescher Ronni (die Roten Rüben) oder Heitere Hilda (die Himbeere). Eine der auf der Zunge schmelzenden Erdbeeren in einem Glas Sekt verspricht den Himmel auf Erden. Was die Rohstoffe betrifft, musste der Tiroler seine Strategie, die er zusammen mit einer Agentur erarbeitet hat, allerdings anpassen: „Es hat sich gezeigt, dass die Kunden lieber zu getrocknetem Obst als zu Gemüse greifen.“ Auch die Mengen, die der kleine Acker hergibt, waren bald ausgeschöpft. Zwar wachsen auch einige Himbeeren auf einem geschützten Platz beim Bergbauernhof. Einen guten Teil der Rohstoffe muss der Landwirt nun aber zukaufen. Er will sich dabei aber im Wesentlichen auf Tirol beschränken. „Wir kennen bei jeder Lieferung den Produzenten.“ Wo es möglich ist, werden die gefriergetrockneten Köstlichkeiten in Bio-Qualität angeboten.

Dementsprechend bekamen die in einem angemieteten Lokal aufgestellten ersten Trocknungsanlagen bald Zuwachs. Die Schlagkraft des kleinen und feinen Unternehmens hat zugenommen. „Wir sind aber immer noch so flexibel, dass wir auf Anfragen, wie zum Beispiel vom bekannten Forum Alpbach, individuell reagieren können.“ Den zusätzlichen Raum, den Martin Gschösser durch die Miete eines ehemaligen Restaurants gewonnen hat, nutzt er seit kurzem auch für das Lokal „Das Eggen“. In diesem werden eigene Erzeugnisse verkocht und verkauft. „Meine Mama war eine der ersten Seminarbäuerinnen Tirols. Ihr Wissen fließt auf der Speisekarte ebenso ein wie meine Begeisterung für Frankreich.“ Anderen jungen



Foto: © Eggenhof

Hofübernehmern rät der innovative Junglandwirt sich bewusst auf die Suche nach guten Ideen abseits des Naheliegenden zu begeben und sich nicht abschrecken zu lassen. „Ihr müsst in den Markt hineinhören, was der Konsument will. Auch wir haben unser Sortiment nach dem ersten Jahr adaptiert.“ Man müsse nicht alles selber können, sondern könne Partnerschaften schließen und Dinge auslagern. „Wichtig ist es, etwas zu machen, was einem selber Gaudi macht. Sonst kann man nicht dahinter stehen.“

www.eggenhof.com



Foto: © Eggenhof



Foto:© pistipixel.at

Lease dir dein Schwein!

Schweinehaltung der etwas anderen Art wird am Lanzlhof in Leifling im Jauntal betrieben. Junior MICHAEL SKUK geht mit klaren Visionen an die Weiterentwicklung des Betriebs. STEFAN NIMMERVOLL hat sich nach Unterkärnten begeben und war beeindruckt von der Qualität des Konzepts.

Wann ist ein Schwein richtig glücklich? Über diese Frage kann man Doktorarbeiten schreiben und leidenschaftliche Diskussionen führen. Klare Antworten werden aber beide nicht bringen. Solange man die Tiere nicht fragen kann, wird jede Definition nur eine Annäherung sein.

Dennoch gibt es einerseits klare Spielregeln, die der Gesetzgeber vorschreibt. Zum Beispiel den Auslauf ins Freie. Oder das Platzangebot. Das Spielzeug in den Boxen. Die Stroh Einstreu. Das Vorhandensein der Ringelschwänze. Alles klar reguliert. Und doch kann andererseits letztlich nur der Blick in den Stall endgültig überzeugen. Am Lanzlhof ist beides

vorhanden: Die Regeln mit dem AMA Gütesiegel-Programm mit 60 Prozent mehr Platz. Und der Blick in, zumindest vermeintlich, zufriedene Schweineaugen.

Hofnachfolger und Student

Weniger schwierig ist es, den Gemütszustand von Michael Skuk zu beschreiben: Er ist glücklich mit dem, was er vor drei Jahren übernehmen durfte. Und motiviert für die Weiterentwicklung. „Geht’s den Schweinen gut, geht’s uns gut“, fasst er die Idee hinter dem Konzept zusammen. Eigentlich ist Skuk neben seinem Landwirtedasein als Hofnachfolger auch noch Student an der Hochschule für Agrar- und Um-

weltpädagogik in Wien. Ein Wochenendbauer also einstweilen.

Ein Jahr will er noch in die Bundeshauptstadt pendeln, daheim in Kärnten in den Beruf einsteigen. Und am Hof Gas geben. Aber nicht mit Wachstum. Sondern mit weiterer Steigerung der Qualität. Unterstützt wird er dabei von seiner Partnerin Katrin Parz, die aktuell noch an der Universität für Bodenkultur studiert. Sie übernimmt auch die Social Media-Arbeit auf Facebook und Instagram.

Acht Hektar Ackerland, 16 Zuchtsauen, 120 Mastplätze. So lesen sich die nackten Zahlen. Klein also. Aber hier im Jauntal zuzupachten, sei teuer, sagt Skuk. Lieber baut er einen neuen Stall für seine Muttersauen. Komplet



XXXXX
XXXXXX
XXXXXX
XXXXXX
XXXXXX



Foto:© pistipixel.at

aus Holz und mit komplett freier Abferkelung. Die Ferkel bekommen auch Zugang ins Freie. Ein Luxus, den es in Österreich selten gibt.

Konzept mit Zukunft

Der Plan dafür liegt bereits am Tisch. Vor dem Erdrücken der Ferkel hat er keine Angst. „Ich rechne mit gleich vielen oder weniger Verlusten.“ Anders zu bauen, wäre für ihn ohnehin keine Option. „Die Abferkelbucht kostet 10.000 bis 12.000 Euro. Da soll das Konzept schon bis zu meiner Pension Zukunft haben.“ Skuk denkt nicht in zehn oder 15, sondern in mindestens 25, besser in 30 oder 50 Jahren. Sicher werden dann die Wünsche der Kunden ganz andere sein. Er will seinen Stall aber auch dann noch herzeigen können.

Genauso wie den Maststall, durch den der Jungbauer führt. Er wurde 2014 errichtet. Innen wohnen, draußen aufs Klo gehen. Daran halten sich seine Schweine. „Sie sind sehr reinliche Tiere, wenn man ihnen die Möglichkeit dazu gibt“, lobt Skuk. Die Schweine kommen neugierig her, schnüffeln an der Hand.

Blitzsauber sind sie. Und sie haben einen Ringelschwanz. „Seit fünf Jahren kupieren wir nicht mehr und haben keine Probleme damit“, erzählt der 25-Jährige. Ausreichend Spielzeug

sorgt dafür, dass die Tiere immer beschäftigt sind und sich nicht am Nachbarn vergreifen. Ein wunder Punkt ist noch das Kastrieren. Dabei kommen zumindest schmerzlindernde Betäubungsmittel zum Einsatz.

Beim Genmaterial fährt Michael Skuk zweigleisig. Ein Teil der Muttersauen sind herkömmliche F1-Schweine, so wie sie in den Ställen der Großen in der Branche Standard sind. Vier sind aber reinrassige Duroc. Sie werden wieder mit Duroc belegt. Das Kilo Schnitzel vom normalen Schwein kostet zehn, das vom Duroc 15 Euro. Dafür hat zweites mehr intramuskuläres Fett und Geschmack.

„Ich brauche gesunde Tiere mit einem kräftigen Immunsystem“, sagt der Bauer. „Ich habe lieber 14 Ferkel pro Wurf als 17, weil die dann größer sind.“ Eine Geburt mit 23, wie er sie schon einmal gehabt hat, bereitet ihm mehr Sorgen als Freude. Wenn er eine Jungsau an einen anderen Bauern verkauft, muss sie mindestens 14 Zitzen haben, damit sie ihren Nachwuchs säugen kann.

Eigener Schlachtraum

Direkt vermarktet wird am Lanzlhof schon lange. Ursprünglich wurde zu einem befreundeten Fleischhauer gefahren. Seit kurzem gibt es auch einen

eigenen Schlachtraum. Die Distanz vom Stall dorthin kann in Schritten bemessen werden. Die Schweine werden einzeln getrieben und dürfen sich eine halbe Stunde beruhigen. Geschlachtet wird, wenn genügend Bestellungen für Mischpakete da sind. Meist einmal pro Monat.

Drei oder vier Schweine werden dann aufgearbeitet. Zwei Tage hängen die Schlachtkörper ab. Dann dürfen sich die Kunden ihr Frischfleisch abholen. Weiter weg wird auch versendet. Aus dem, was übrigbleibt, wird Rohpökelfleisch gemacht. Für die delikate Jauntaler Salami ist die Gegend an der slowenischen Grenze weithin bekannt. „Wir machen pro Schwein 100 Stück. Wenn



Foto:© pistipixel.at



Foto:© pistipixel.at

sie aus ist, ist sie aus“, sagt Michael Skuk.

Bei der Errichtung des Schlachtraums hat sich der Unterkärntner Rat beim Amtstierarzt geholt. Zwei Mal war dieser da und hat alles in Augenschein genommen. Immerhin sollen alle Richtlinien erfüllt sein. Generell gehen die Skuks gelassener als andere Landwirte mit Kontrollen um. Drei Mal haben die AMA-Organen 2023 geklingelt. „Ich habe kein Problem mit unangemeldeten Kontrollen. Dann weiß ich und dann weiß der Kunde, dass alles passt.“

Wenn ein Dritter bestätigt, dass es den Tieren gut geht, ist es ein beruhigendes Gefühl. Besonders gut geht es

jenen drei Schweinen, die in der „Versuchsanstalt“ leben dürfen. Sie sind echte Freilandschweine und können nach Herzenslust suhlen und graben. Ihnen hat Skuk ein besonderes Menü zusammengestellt. Statt mit Soja werden sie mit dem, wie die Salami, als Regionalspezialität bekannten „Haden“ gefüttert. Die Buchweizenschalen sollen einen nussigen Geschmack geben. 18 Euro stellt sich Skuk da pro Kilo Fleisch vor.

Mehr Ab-Hof angestrebt

Rund 15 Prozent seiner Schweine vermarktet der Jauntaler direkt. Der Rest geht über herkömmliche Kanäle zwar in Tierwohlprogramme, aber an große Schlachthöfe. Langsam soll der Ab-Hof-Anteil aber weiter steigen. Dafür braucht es kreative Ansätze. Wie das Leasing-Schwein. Mit einem Monat kann man sich am Lanzlhof ein Ferkel aussuchen und ihm einen Namen geben. Wöchentlich kommen Handyfotos zur Garantie des Wohlergehens des Sprösslings.

Als Startkapital bekommt Michael Skuk 150 Euro. So viel, wie wenn er das Ferkel an einen anderen Bauern verkauft hätte. Dann folgt eine monatliche Leasingrate von 120 Euro. Zum Schluss hat Skuk 870 Euro für das schlachtreife Schwein und der

Kunde einen Berg Fleisch, Innereien und Knochen für 12 Euro das Kilo. „Es tun sich Familien oder Freundeskreise zusammen und teilen sich das dann auf.“ Oft wird die Abholung mit einem Kärnten-Urlaub verbunden. Das letzte Schwein ist sogar bis nach Deutschland gegangen.

Nicht in den Vollerwerb

Der Vollerwerb ist für Michael Skuk kein anstrengenswertes Ziel. Mit einer Anstellung als Lehrer ließe sich der Betrieb bestens verbinden. Momentan sind seine Eltern als rüstige Jungpensionisten ohnehin noch fit genug für die Arbeit am Hof. Später wird sich ein gangbarer Weg in der Familienkonstellation finden. Entscheidend ist, dass alle gerne Bauern sind. „Die Liebe zum Schwein macht viel aus. Die schmeckt man auch im Produkt.“ Wichtig ist, immer zeigen zu können, was am Betrieb passiert. Jeder Besucher kann die paar Meter vom Hofladen zum Außenbereich gehen und sich die Schweine anschauen. Es muss für alle passen, sagt Skuk: Den Bauern, den Kunden und den Schweinen. Weiter hinaus will er gar nicht. „Ich habe den Lanzlhof ohne Schulden von meinen Eltern übernommen. Ich will ihn auch ohne Schulden an meine Kinder weitergeben.“



Foto:© pistipixel.at



Foto: © Manfred Hesch

Mit seinem markanten Schopf ist der Kiebitz einer der auffälligsten Vögel in unserer Kulturlandschaft.

Schlangenlinien für den Kiebitz

Kiebitze gehören zu den auffälligsten Vögeln unserer Kulturlandschaft. Die Bestandszahlen sinken aber kontinuierlich. Dass der Schutz des Kiebitzes und wirtschaftlicher Ackerbau vereinbar sind, zeigen Bäuerinnen und Bauern in dem Projekt „Kiebitzerei“.

Jedes Jahr ab Mitte Februar kehrt der Kiebitz zurück nach Österreich. Sein markanter Ruf „Kiju-witt“ ist ein gern gehörter Frühlingbote. Früher war der Kiebitz ein typischer Bewohner feuchter Wiesen. Durch großflächige Trockenlegungen ging dieser Lebensraum aber verloren. Als einzige Vogelart hat er es geschafft, auf Ackerflächen als Ersatzlebensraum umzusteigen. Durch die im zeitigen Frühjahr offenen Bodenflächen haben die Vögel eine weite Sicht vom Nest und können mögliche Nesträuber früh erkennen und entsprechende Abwehrmaßnahmen setzen. Leider ergibt sich daraus ein anderes Problem. Seine Nester und Eier sind so gut getarnt, dass sie während der Bewirtschaftung kaum zu sehen sind und häufig unabsichtlich überfahren werden. Untersuchungen im Burgenland haben 2021 gezeigt, dass von den untersuchten

21 Kiebitz-Gelegen kein einziger Jungvogel schlüpfte, weil keines der Gelege länger als 10 Tage bestand. Lange Zeit fällt dieser Umstand nicht auf, weil Kiebitze 20 Jahre alt werden können. So sind Bäuerinnen und Bauern oft der Meinung, alles sei in Ordnung, weil die Kiebitze jedes Jahr brüten. Das tun sie auch, ohne jedoch Junge hochzubringen. Ganze Populationen können so in wenigen Jahren verschwinden, wenn die Vögel altersbedingt sterben. Da die Bestände in Österreich seit der Jahrtausendwende um mehr als die Hälfte zurückgegangen sind, braucht es rasch wirksame Schutzmaßnahmen für die Kiebitze.

Ausg'steckt is!

In einigen Regionen Österreichs fahren Bäuerinnen und Bauern teilweise seltsame Schlangenlinien auf ihren

Äckern. Grund dafür sind unscheinbare Pflöcke, die Nester von Kiebitzen markieren. „Eigentlich ist es recht simpel“, erklärt Barbara Rems-Hildebrandt vom Verein thema:natur, wie es zu diesen Markierungen kommt. „Wenn man einen Kiebitz am Boden sitzen sieht, dann ist dort höchstwahrscheinlich ein Nest. Wir stecken dann in Fahrtrichtung vor und nach dem Nest einen Stecken in den Boden, der vom Traktor aus gesehen werden kann. Die Bauern fahren dann einfach einen kleinen Schwenk und die Eier sind geschützt.“ So einfach, wie das klingt, ist es allerdings nicht. Es braucht einiges an Wissen und Beobachtungen, um die Nester auch wirklich am Acker zu finden, wenn der Vogel längst aufgefliegen ist. In dem von Bund und EU geförderten Projekt „Kiebitzerei“ bringt der Verein thema:natur mit Unterstützung von

Foto: © Manfred Hesch



Werden Gelege mit Stöcken in Fahrtrichtung markiert, können sie bei der Bewirtschaftung einfach umfahren werden.

BirdLife dieses Wissen auf die Bauernhöfe. In sieben Regionen Österreichs konnten so vergangenes Jahr 70 Nester erfolgreich markiert werden. Über 200 Küken konnten so schlüpfen.

Miteinander reden, schützt den Kiebitz

Die Initiative für das Projekt „Kiebitzerei“ kam von Bäuerinnen und Bauern aus Oberösterreich. Sie hatten bemerkt, dass Kiebitze in den Äckern brüteten. Obwohl sie bei den Frühjahrsarbeiten versuchten, die Nester zu finden, gelang ihnen das durch die perfekte Tarnung kaum. Aus diesen frustrierenden Erfahrungen wurde eine Vorgehensweise entwickelt, in deren Zentrum die Zusammenarbeit von Landwirten mit Vogelkundlern steht. Bereits im Winter werden in den Brutgebieten des Kiebitz Bäuerinnen und Bauern zum gemütlichen Wirtschaftsgespräch eingeladen. Dort berichten Expertinnen und Experten von den speziellen Bedürfnisse des Kiebitzes und die Landwirte erzählen, in welchen Fluren sie Kiebitze regelmäßig bei der Feldarbeit sehen.

Brutsaison

Zur Brutsaison werden die Nester auffindig gemacht und mit den jeweiligen Bewirtschaftern die besten Schutzstrategien besprochen. Meist werden die Nester ausgesteckt, damit sie bei der

Bewirtschaftung umfahren werden können. Einige Landwirte änderten im vergangenen Jahr aber einfach auch die Reihenfolge der Bearbeitung ihrer Felder, um den Kiebitzen die benötigten Tage bis zum Ausschlüpf zu geben. Teilweise wurde auch Mais einfach erst Anfang Mai ausgesät und somit die Ruhephase für den Kiebitz auf dem Acker verlängert. Die Erträge änderten sich dadurch nicht.

Einer der Bauern, die sich am Schutz der Nester beteiligen, ist Erwin Eigenthaler aus Niederösterreich. „Mich haben Kiebitze schon als Kind fasziniert“, berichtet er von einer alten Leidenschaft. „Umso mehr freute es mich,

dass es letztes Jahr zum ersten Mal seit langem wieder ein Brutpärchen bei mir gegeben hat. Durch Ausstecken und Umfahren konnten wir den Bruterfolg sichern.“

Sein Engagement geht aber noch weiter. Durch Heckenpflanzungen und Baum- und Brachestreifen schafft er zusätzlichen Lebensraum und Futterflächen für die Kiebitze. Das ist ein weiterer, wichtiger Puzzleteil in den Schutzbestrebungen. Denn für die Nahrungssuche brauchen die geschlüpften Kiebitze in der Nähe insekten- und samenreiche Ackerränder oder Blühstreifen.

Selbst Nestsucher werden

Die Aktivitäten werden 2024 noch ausgeweitet und Kiebitznester in Salzburg, Ober- und Niederösterreich, der Steiermark und im Burgenland ausgesteckt. Zudem werden Bäuerinnen und Bauern und Vogelinteressierte erstmals die Möglichkeit haben, sich zu „Nestsuchern“ ausbilden zu lassen. Die halbtägige Ausbildung ist kostenlos und wird in verschiedenen Kiebitzregionen angeboten.

Mehr Details und ein Video darüber, wie Nester ausgesteckt werden können, finden sich unter www.kiebitzerei.at.

Nach dem Schlupf brauchen Kiebitzküken insekten- und samenreiche Ackerränder oder Blühstreifen, um ausreichend Futter zu finden.

Foto: © Manfred Hesch







Biodiversität im bewirtschafteten Wald stärken

Artenvielfalt und Waldnutzung schließen sich nicht aus. Ein neuer Leitfaden bietet einfache und kosteneffiziente Maßnahmen für eine multifunktionale Waldbewirtschaftung und nachhaltige Vielfalt.



Foto: © Adobe Stock - jeremy

Der Handlungsleitfaden ist praxisnah gestaltet und bietet Waldbesitzern aus der PEFC-Region 6 maßgeschneiderte Maßnahmen zur Förderung und Erhaltung der Biodiversität.

Österreichs Wälder weisen europaweit eine einzigartige Vielfalt an Waldtypen auf. Mit dieser Vielfalt geht auch eine enorme Artenvielfalt einher. Heute steht der Wald vor großen Herausforderungen wie dem Klimawandel, der Ausbreitung von Neobiota und einer wachsenden Nachfrage nach Biomasse. Ein nachhaltiges Management, das den Schutz der Arten und die Nutzung des Waldes gleichermaßen berücksichtigt, ist von großer Bedeutung. Obwohl Fördermaßnahmen zur Erhaltung der Biodiversität in Wäldern angeboten werden, stehen Waldbewirtschaftler dennoch vor der Herausforderung, spezifisches Wissen über seltene Arten und Lebensräume in ihren Wäldern zu erlangen, um angemessene Schutzmaßnahmen effektiv umzusetzen.

BIMUWA als Brückenschlag

Genau hier setzt der Handlungsleitfaden „Biodiversität und multifunktionale Bewirtschaftung im Wald (BIMUWA)“ an: Er bietet spezifische Maßnahmenvorschläge für Waldbewirtschaftler und Waldbewirtschaftlerinnen und fokussiert auf regional gefährdete Arten und Lebensräume, derzeit für die Modellregion PEFC-Region 6 „Östliche Zwischenalpen“. Unter der Leitung der Österreichischen Bundesforste wurden wissenschaftliche Daten wie regional gefährdete Rote Listen Arten ausgewertet und hinsichtlich ihres Gefährdungsgrads priorisiert. Für jedes Wuchsgebiet der Modellregion wurden auf Grundlage wissenschaftlicher

Kenntnisse spezifische Biodiversitätsleitbilder und regionale Naturschutzmaßnahmen für eine multifunktionale Waldbewirtschaftung entwickelt.

Diese sind in einem Handlungsleitfaden mit Merkblättern für die Biodiversitätsförderung detailliert dargestellt, wodurch BIMUWA einen wissenschaftlich fundierten, aber zugleich praktischen Ansatz für den freiwilligen Biodiversitätsschutz in dieser Region bietet. Eine Ausweitung auf weitere Regionen ist wünschenswert, dennoch bietet der Handlungsleitfaden auch jetzt schon zahlreiche Informationen und Maßnahmen, die österreichweit umgesetzt werden können.

Wissen und praxisnahe Tipps

Mithilfe des BIMUWA-Leitfadens ist es somit jedem Waldbewirtschaftler möglich, einen individuellen Beitrag zur Förderung der Biodiversität im eigenen Wald zu leisten. So kann z.B. in Bereichen wie Totholz, Strukturvielfalt oder der Schaffung von Kleinstrukturen im unterschiedlichen Ausmaß viel getan werden. Totholz ist nicht nur ein bedeutender Indikator für Artenvielfalt, sondern Lebensraum für zahllose Organismen wie Pilze, Flechten, Insekten oder Vögel.

Um Biodiversität im Waldökosystem zu fördern oder zu erhalten, ist Totholz eine notwendige Bedingung. Dafür ist neben liegendem, vor allem stehendes und dickstämmiges (BHD > 20 cm) Totholz ökologisch sinnvoll. Die Förderung von Altholz- oder Biodiversitätsinseln zählt zu den aufwändigeren Maßnahmenumsetzun-

gen und dient als Trittsteinbiotop für seltene oder gefährdete Arten. Hierbei spielt die Zeit eine wichtige Rolle – gerade bei Altholz- und Biodiversitätsinseln bedarf es eines freiwilligen Nutzungsverzichts über mehrere Jahrzehnte.

Dadurch sollen besondere Waldbiotoptypen und Sonderstandorte gefördert werden. Biotopbäume hingegen werden bei einer Durchforstung oder Endnutzung ausgewählt, indem besondere Wuchsformen, Spechthöhlen oder andere Merkmale beachtet werden, und im Bestand belassen. Als optimal werden 5 Stück/ha mit einem BHD > 35 cm vorgeschlagen.

Aufwand und Kosten im Blick

Mit mehr Aufwand bzw. langfristigerer Planung ist die Erhöhung der Strukturvielfalt verbunden. Hierbei geht es um die Schaffung von horizontalen und vertikalen Strukturen sowie die Baumartenvielfalt. Die Frage nach der Baumartenzusammensetzung sowie nach der Bewirtschaftungsweise ist besonders vor dem Hintergrund des Klimawandels und einer notwendigen Widerstandsfähigkeit unserer Wälder relevant.

Die Umsetzung von Maßnahmen wie der Strukturierung der Waldränder, das Anlegen von Ast- und Steinhäufen oder der Schutz von Quellfluren und Nassgallen kann in unterschiedlichsten Ausmaßen und damit verbundenen Ressourcen umgesetzt werden. Um freiwillige Naturschutzmaßnahmen in das bestehende Betriebskonzept einzubauen, ist es wichtig, dass ihre Umsetzung einfach und ressourcenschonend ist.

BIMUWA bewertet daher, wie teuer und aufwendig die vorgeschlagenen biodiversitätsfördernden Maßnahmen sind. So kann auch mit geringem Aufwand viel für die Biodiversität getan werden. Der BIMUWA-Leitfaden informiert zusätzlich über verfügbare Fördermöglichkeiten und Finanzierungsansätze, wodurch er einen Brückenschlag von der Theorie zur Umsetzung ermöglicht.

Der Handlungsleitfaden kann kostenlos auf der Website der Österreichischen Bundesforste heruntergeladen werden: www.bundesforste.at/service-presse/publikationen.html

BioAgenasol® – die Zukunft der nachhaltigen Pflanzenernährung

Mehrjährige Feldversuche bestätigen die Nitratauswaschsicherheit bei einer Düngung mit BioAgenasol®.

BioAgenasol®, die Innovation von AGRANA im Bereich der biologischen Landwirtschaft, setzt die Standards für eine nachhaltige Pflanzenernährung. Der fortschrittliche Dünger basiert auf rein organischen Bestandteilen, welche zu 100 % pflanzlich sind, und enthält wichtige Aminosäuren und einen Zuckeranteil, wodurch nicht nur die Ernteerträge gesteigert werden, sondern auch die Umwelt geschont wird. Mit einem Fokus auf Bodengesundheit und nachhaltige Landwirtschaft bietet BioAgenasol® eine umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Düngemitteln. Der Mix aus den unterschiedlichen Produkten von AGRANA fördert

nicht nur das Wachstum der Pflanzen, sondern verbessert, neben dem Aufbau von Humus, ebenso die Bodenstruktur, was zu langfristig fruchtbaren Böden führt.

Eines der Schlüsselmerkmale von BioAgenasol® ist seine geringe Umweltauswirkung. Im Gegensatz zu synthetischen Düngemitteln minimiert BioAgenasol® das Risiko von Nitratauswaschung und anderen Umweltbelastungen. Landwirte können somit nicht nur qualitativ hochwertige Ernten erwarten, sondern auch aktiv die Umwelt miterhalten.

Die Anwendung von BioAgenasol® ist einfach und vielseitig in Hinblick auf die unterschiedlichen Kulturen, sowohl für

biologisch als auch für konventionell wirtschaftende Betriebe. Die rasche und dennoch lang-anhaltende Wirkung von BioAgenasol® trägt nicht nur zur Ertragssteigerung, sondern auch zur Reduzierung des Bedarfs an zusätzlichen Düngemitteln bei.

In einer Zeit, in der nachhaltige Praktiken in der Landwirtschaft entscheidend sind, steht BioAgenasol® für eine verantwortungsbewusste und effiziente Lösung. Setzen Sie auf BioAgenasol®, um nicht nur Ihre Ernteerträge zu optimieren, sondern auch einen positiven Beitrag zur Umwelt zu leisten. Erleben Sie die Zukunft für eine nachhaltige Landwirtschaft mit BioAgenasol®.



www.
agrana.com/
bioagenasol

FIRMENBERICHT

BioAgenasol® Gesunder Boden – Gesunde Ernte!



agrana.com/bioagenasol

BioAgenasol® – unser rein pflanzlicher, biologischer Langzeit-Volldünger aus Österreich.

- Mindestens 90 % Anteil an organischer Substanz
- Hohe Auswaschsicherheit
- Wirksam bei niedrigen Temperaturen
- Bewertet nach Bio Austria Richtlinien

Nähere Infos unter duenger@agrana.com

 **BioAgenasol®**
EINE MARKE VON AGRANA

Virtual Reality für mehr Sicherheit

Wenn bei der Waldarbeit ein Unfall passiert, geht es oft um Leben und Tod. Eine einschlägige Ausbildung und praktisches Wissen können dem vorbeugen. Mit dem Projekt FWsafeXR entwickelt sich die Forstwirtschaft dabei in die Extended Reality.

Tätigkeiten im Wald sind gefährlich. Immerhin ist es gerade im forstlichen Umfeld gang und gäbe, mit der Motorsäge zu arbeiten. Doch viele Leute beherrschen dieses Handwerk nur unzureichend, weil sie wenig Übung haben und in kritischen Situationen nicht wissen, wie sie reagieren sollen. Wenn es dann noch an der Ausbildung mangelt, kann das auch schnell einmal tödlich ausgehen.

Ziel des Projekts FWsafeXR ist es daher, die Unfallrate in der Forstarbeit weiter zu senken. In einem gemeinsamen Projekt mehrerer Institutionen wurden dafür sicherheitsbezogene Trainingsinhalte in der Forsttechnik identifiziert und mittels eXtended Reality (also XR) simuliert. Risikobehaftete Situationen können dabei realitätsgetreu nachgestellt werden, ohne dass sich die Teilnehmer realen Gefahren aussetzen müssen.

Tödliche Unfälle

„Wenn man sich im Wald verletzt, tut es richtig weh“, weiß Florian Hader. Er ist Leiter der Forstlichen Ausbildungsstätte, FAST, Traunkirchen, und durch seine Schule gehen viele angehende Forstarbeiter. Die Zahlen der AUVA und der Sozialversicherung sprechen eine eindeutige Sprache: Im Jahr 2022 gab es mehr als tausend forstliche Unfälle. 22 davon waren tödlich. Die

Fotos: © AIT/Wahlmüller



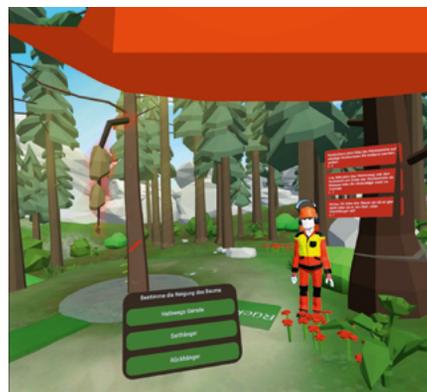


Tendenz der Unfälle ist dabei grundsätzlich abnehmend, weil die Vollautomatisierung durch Harvester und Forwarder viel Arbeit abnimmt. 1990 gab es noch 5.500 Unfälle.

Jede Verletzung ist aber eine zu viel. „Innerhalb aller Berufssparten ist der Forst das unfallträchtigste Gewerbe“, stellt Hader fest. Die Zunahme des Schadholzes durch den Klimawandel sorgt dabei für gefährliche Situationen. „Die Aufarbeitung ist eine schwierige Sache. Man muss lernen, wie es richtig geht.“

Das virtuelle Training der Zukunft wurde vom Austrian Institute for Technology, AIT, gemeinsam mit den Forstlichen Ausbildungsstätten in Traunkirchen und Ossiach, dem Samariterbund Österreich, dem Roten Kreuz Oberösterreich und der Mindconsole GmbH entwickelt. Sie haben einen Prototyp entworfen, der bestimmte Situationen in eine Virtual-Reality-Brille projiziert. „Die Reife der Technologie hat sich gewaltig weiterentwickelt“, meint AIT-Projektleiter Raimund Schatz. Sie werde gerade für den Massenmarkt tauglich, was ein Gamechanger für Training und Ausbildung sei. „Besonders gut ist das für das Erlernen von Abläufen, die in Fleisch und Blut übergehen sollen, geeignet.“

Im Rahmen des Projekts FWsafeXR hat man sich auf drei Szenarien fokussiert: Einerseits sind dies die vorbereitenden Maßnahmen vor dem Arbeitseinsatz im Wald, andererseits die sicherheitsrelevanten Aspekte der Baumfällung und Anforderung und Einweisung eines Rettungshubschraubers nach einem Arbeitsunfall. „Wesentlich bei Waldarbeiten ist, dass die Unfallgefahren richtig eingeschätzt werden und auch die Rettungs-



kette funktioniert“, so Florian Hader. Mit der Brille, deren Einsatz 73 Teilnehmer der FAST erprobt haben, kann dies zeit- und ortsunabhängig erprobt werden.

Sinkende Kosten

Andreas Balog, der Geschäftsführer des Samariterbunds, sieht auch in der extremen Kostensenkung einen Vorteil: „Gerade die Einweisung eines Hubschraubers lässt sich in der Praxis schwer üben.“ Man erkenne unmittelbar, dass auf die umfassende Expertise erfahrener Einsatzorganisationen zurückgegriffen wurde. „Die reale Darstellung hätte auch einen großen ökologischen Fußabdruck“, so Balog. Sein Pendant beim Roten Kreuz Oberösterreich, Roman Herndl, hat bereits viele Outdoor-Kurse für die Forstwirtschaft geleitet: „Wichtig ist, in Notfallsituationen kühlen Kopf zu bewahren und sich die Abläufe zu verinnerlichen.“ Die Sensibilisierung auf Sicherheitsaspekte kann dabei Leben retten. „Virtual Reality hilft dabei, die nötigen Handgriffe unkompliziert zu trainieren“, so Herndl.





Echte Landwirtschaft für 5-Sterne-Gäste

Der Chiemgau liegt für viele Österreicher im Eck – konkret im deutschen Eck. Dabei lässt sich dort vorzüglich Urlaub machen. Die „Chiemseebauern“ bieten Unterkünfte der Extraklasse. STEFAN NIMMERVOLL war am Edmeierhof zu Gast.

Viele kennen die entzückende Region gleich hinter der Grenze nur vom Durchfahren auf der Autobahn am Weg von Salzburg nach Tirol und umgekehrt. Dabei gilt die Gegend rund um den Chiemsee, dem „bayerischen Meer“, als eine der Top-Urlaubsdestinationen Deutschlands. Sie punktet ebenso mit Badebuchten wie mit kulturellen Highlights.

So ließ König Ludwig der Zweite auf der Insel Herrenchiemsee ein – letztlich unvollendet gebliebenes – Schloss errichten. Rund um den See eröffnet sich eine Kulturlandschaft, die dem Ideal einer oberbayerischen Idylle ziemlich nahekommt. Und Weißwurst,

Breze und Bier gehören hier sowieso zur kulinarischen Grundausstattung.

Rund um den See

Wie in vielen österreichischen Tourismusregionen wird im Umfeld des Sees Urlaub am Bauernhof angeboten. So auch am Edmeierhof in Rohrigham in der Gemeinde Trostberg. Die Familie Holzner hat den Hof zu einem wahren Schmuckkästchen gestaltet. Man setzt auf Familienurlaub der gehobenen Kategorie. „Meine Oma hat schon Sommerfrischler gehabt, damals noch Zimmer mit Etagedusche“ erzählt Thomas Holzner.

Mit der Zeit ist der Standard mit den Anforderungen gestiegen. Richtig

durchgestartet hat die Familie aber vor mehr als einem Jahrzehnt mit dem Einzug von Gattin Rosi. „In den vergangenen Jahren hat es keinen Winter gegeben, in dem wir nicht umgebaut haben. Wenn der letzte Gast gegangen ist, haben wir alles verwüstet.“ Entstanden sind Fünf-Sterne-Ferienwohnungen für den anspruchsvollen Gast.

Ausgezeichneter Hof

Nicht umsonst hat der Edmeierhof in der Vergangenheit die begehrte Auszeichnung des „DLG Ferienhof des Jahres“ erhalten. Neben den baulichen Voraussetzungen wird bei dieser Bewertung auch das Rundherum mit



Foto: © Holzner

einbezogen. Dabei kann Rosi Holzner mit ihrer herzlichen Art und ihrem abwechslungsreichen Ferienprogramm punkten. Spezialisiert hat sie sich auf Kinder. Diese dürfen auf Ponys reiten, Tiere füttern, grillen und sich in der Spielescheune austoben. „Familien waren schon immer da. Die Zielgruppe hat sich irgendwie von selbst ergeben“, erzählt sie. Heute würde schon alleine nach einem Blick auf die Homepage niemand mehr ohne Kinder kommen. Dabei ist den Holzners wichtig, dass es sich bei ihrem Hof um einen funktionierenden landwirtschaftlichen Betrieb und um keinen Streichelzoo mit ein paar Kleintieren handelt. Sie bewirtschaften 45 Hektar Kulturland und mästen auf 180 Plätzen Ochsen. „Bis voriges Jahr waren es Bullen, aber dann sind wir in ein Tierwohl-Programm von REWE hineingekommen“, berichtet Thomas Holzner. Bei dem bayernweiten Programm mit mehr Platz im Stall werden 90 Cent pro Kilo Aufschlag auf den Bullenpreis bezahlt. Holzner bekommt je 30 Fleckvieh-Kälber mit 80 Kilo und mästet sie binnen 18 Monaten auf ein Endgewicht von 750 Kilo. „Wir haben 2019 größere Liegeflächen mit Stroh geschaffen, indem wir den Stall links und rechts um je fünf Meter erweitert haben und passen jetzt mehr oder weniger zufällig in das Programm.“

Auf Standbeine achten

Die „echte“ Landwirtschaft ist Thomas Holzner, bei allem Erfolg in der Zimmervermietung, ein Anliegen. Bei den Corona-Schließungen habe sich sehr schnell gezeigt, wie wichtig es ist, ein weites Standbein zu haben. Der gelernte Maurer führt zudem ein Planungsbüro, mit dem er vom Milchviehstall bis zum

Wohnhaus tätig ist. Das kommt auch der Entwicklung am eigenen Betrieb zugute. „Ich habe die Ideen und mein Mann bringt sie zu Papier“, sagt Rosi Holzner. Für heuer habe man sich vorgenommen, endlich einmal keine Baustelle am Hof zu haben. „Ich muss aber aufpassen, was ich sage, sonst liegt schon wieder ein Plan da.“ In der Saison von Ostern bis Ende Oktober dürfen die Gästekinder Bauer Thomas auch fast jeden Tag um 16 Uhr zum Füttern in den Rinderstall begleiten. „Im Winter bin ich dann froh, wenn ich einmal zu den Ochsen gehen kann, ohne dass mir jemand ein Loch in den Bauch fragt.“

Gäste aufklären

Thomas Holzner ist dabei auch Botschafter für die moderne Landwirtschaft. Die am häufigsten gestellte Frage? Warum die Kühe nicht hinaus dürfen. „Meine erste Antwort ist dann, dass es keine Kühe sind. Und die zweite, dass eine Mast, wie wir sie machen, nur mit Gras nicht funktionieren würde.“ Die meisten Gäste würden das verstehen. „Wir haben auch schon Veganer am Hof gehabt, mit denen wir Argumente ausgetauscht haben. Die waren eigentlich ganz nett.“ Holzner steht aber dazu, dass seine Ochsen, wenn sie



Foto: © Holzner

ausgewachsen sind, zum Schlachter müssen und dass er seinen Betrieb aus Überzeugung konventionell führt. „Bei uns im niederschlagsreichen Gebiet hätte ich sonst Probleme, schimmelfreies Futter zu erzeugen“, begründet er.

Die „Chiemseebauern“ sind eine Gruppe von sieben exklusiven Ferienhöfen aus dem gesamten Chiemgau, denen allen gemein ist, dass sie die erwähnte Auszeichnung der DLG erhalten haben. Am Anfang stand man miteinander auf Messen und im Katalog. Daraus hat sich dann eine Freundschaft und die Gruppe entwickelt. „Es gibt in der Region auch eine Arbeitsgemeinschaft für Tourismus. Sich zu siebent abzustimmen, ist aber wesentlich einfacher“, meint Rosi Holzner. Man sei auf einer Wellenlänge. „Wir freuen uns für den anderen, in unserer Gruppe gibt es keinen Neid. Wenn einer voll ist, empfiehlt er den anderen.“ Mittlerweile gibt es sogar Gäste, die jedes Jahr Urlaub bei einem anderen Chiemseebauern machen.

www.edmeierhof.de

www.chiemseebauern.de



Foto: © Holzner

Verkauf von Grundstücken: Welcher Steuersatz gilt?

Verkauft ein Land- und Forstwirt ein Grundstück, so stellen sich in der Praxis viele Fragen und es gibt einiges zu beachten. RUPERT MAYR von der Landwirtschaftskammer Salzburg gibt einen Überblick.

Immobilienverertragsteuer: Seit 1.4.2012 werden grundsätzlich alle Grundstücksveräußerungen steuerlich erfasst und unterliegen der Einkommensteuer bzw. der sogenannten Immobilienverertragsteuer. Unter einer Veräußerung versteht man eine entgeltliche Übertragung. In der Regel ist dies ein entgeltlicher Verkauf, aber auch ein Tausch stellt ein entgeltliches Rechtsgeschäft und somit eine Veräußerung dar. Eine Schenkung ist keine entgeltliche Veräußerung und damit kein Anwendungsfall der Immobilienverertragsteuer.

Höhe der Immobilienverertragsteuer

Als verkaufender Landwirt stellt sich nun die Frage nach dem richtigen Steuersatz und der Höhe der Immobilienverertragsteuer. Dies spielt für die Höhe des Kaufpreises eine entscheidende Rolle. In der Praxis findet man dazu oft widersprüchliche Aussagen, welche von 4,2 % über 18 % bis zu 30 % reichen. Was stimmt nun?

Tatsächlich können alle Aussagen im jeweiligen Fall zutreffend sein, denn es hängt davon ab,

- wann das Grundstück entgeltlich erworben wurde (Neuvermögen oder Altvermögen),
- um welches Grundstück es sich handelt (Grünland, Bauland oder Gewerbegebiet) und

– ob man die Immobilienverertragsteuer vom Veräußerungsgewinn (Kaufpreis minus Anschaffungskosten) oder vereinfachend vom Veräußerungserlös (Gesamter Kaufpreis) berechnet.

Neuvermögen

Als Neuvermögen gelten Grundstücke, die nach dem 31.03.2002 angeschafft wurden. Eine Anschaffung im Sinne des Gesetzes ist ein entgeltlicher Erwerb. Anschaffungszeitpunkt ist der Zeitpunkt des letzten entgeltlichen Erwerbs. Erfolgte die Übertragung eines Grundstücks unentgeltlich (Hofübergabe, Schenkung, Erbschaft), so ist auf den Anschaffungszeitpunkt des Rechtsvorgängers abzustellen.

Der zu versteuernde Veräußerungsgewinn ist der Unterschiedsbetrag zwischen dem Veräußerungserlös und den Anschaffungskosten. Anschaffungsnebenkosten (z. B. Kaufpreis, die Vertragserrichtungskosten für den damaligen Erwerb, die Eintragungsgebühr oder die Käuferprovision, welche seinerzeit an den Makler gezahlt wurde) und nachträgliche Anschaffungskosten (z. B. Aufschließungskosten) vermindern die Einkünfte.

Einen weiteren Abzugsposten bilden jene Kosten, die durch die Befassung eines Parteienvertreters (Rechtsanwälte und Notare) mit der Selbstberechnung und Entrichtung der Immobilien-

ertragsteuer sowie für Mitteilungen in diesem Zusammenhang entstehen. Der so ermittelte Veräußerungsgewinn ist mit dem besonderen Steuersatz von 30 % zu versteuern.

Beispiel Neuvermögen

Ein Landwirt hat 2010 ein Grundstück gekauft. Die gesamten Anschaffungskosten betragen 100.000 Euro. Da der entgeltliche Erwerb nach dem 31.03.2002 stattgefunden hat, handelt es sich um Neuvermögen. 2023 verkauft er es um 201.000 Euro. Die Kosten für die Meldung und Selbstberechnung der Immobilienverertragsteuer durch den Parteienvertreter betragen 1.000 Euro. Die Einkünfte aus dieser Veräußerung (Veräußerungserlös minus Anschaffungskosten) betragen 100.000 Euro. Dieser Gewinn ist mit dem Immobilienverertragsteuersatz von 30 % zu besteuern. Die Immobilienverertragsteuer beträgt folglich 30.000 Euro.

Altvermögen

Als Altvermögen gelten Grundstücke, die vor dem 31.03.2002 angeschafft wurden. Als Einkünfte gilt auch beim Altvermögen der Unterschiedsbetrag zwischen dem Veräußerungserlös und den Anschaffungskosten. Problematisch ist jedoch hierbei, dass die Anschaffungskosten in den meisten Fäl-

len nicht (mehr) bekannt sein werden. Dies liegt beispielsweise vor, wenn ein Grundstück vom Urgroßvater entgeltlich erworben wurde und nachfolgend immer mittels unentgeltlicher Hofübergabe weitergegeben wurde.

Aus diesem Grund kann der Veräußerungsgewinn bei der Veräußerung von Altvermögen mittels pauschalen Anschaffungskosten ermittelt werden. Die Höhe der pauschalen Anschaffungskosten hängen davon ab, ob das Grundstück eine Widmung erhielt, welche eine erstmalige Bebauung ermöglicht (z. B. Bauland oder Gewerbegebiet) und wann diese Widmung erfolgte.

Beispiel Altvermögen ohne Umwidmung

Ein Landwirt verkauft 2023 eine seit vielen Generationen im Familienbesitz befindliche Wiese (Grünland) um 100.000 Euro (Veräußerungserlös). Die

Anschaffungskosten werden pauschal mit 86 % des Veräußerungserlöses, also mit 86.000 Euro, angesetzt, weil es sich um Altvermögen handelt und das Grundstück keine Widmung erhielt, welche eine erstmalige Bebauung ermöglicht. Der Veräußerungsgewinn in Höhe von 14 % des Veräußerungserlöses beträgt folglich 14.000 Euro. Dieser Gewinn ist mit dem Immobilienertragsteuersatz von 30 % zu besteuern. Die Immobilienertragsteuer beträgt folglich 4.200 Euro.

Zum selben Ergebnis kommt man, wenn man zur Berechnung der Immobilienertragsteuer als vereinfachte Rechenmethode einfach 4,2 % vom Veräußerungserlös (100.000 Euro) nimmt. Die Immobilienertragsteuer beträgt auch mit dieser Rechenmethode 4.200 Euro.

Wichtig ist bei der Berechnung der Immobilienertragsteuer folglich, ob man

von 30 % vom Veräußerungsgewinn oder von 4,2 % vom Veräußerungserlös spricht. Das Ergebnis bleibt dasselbe.

Beispiel Altvermögen mit Umwidmung vor dem 1.1.1988

Ein Landwirt verkauft 2023 eine seit vielen Generationen im Familienbesitz befindliche Wiese, welche vor dem 1.1.1988 in Bauland umgewidmet wurde, um 100.000 Euro (Veräußerungserlös). Die Anschaffungskosten werden pauschal mit 86 % des Veräußerungserlöses, also mit 86.000 Euro, angesetzt, weil es sich um Altvermögen handelt und das Grundstück vor dem 1.1.1988 eine Widmung erhielt, welche eine erstmalige Bebauung ermöglicht. Der Veräußerungsgewinn in Höhe von 14 % des Veräußerungserlöses beträgt also 14.000 Euro und ist mit 30 % zu besteuern. Die Immobilienertragsteuer



Grundstück
zu verkaufen

er beträgt folglich 4.200 Euro. Auch in dieser Variante lässt sich die Immobilienertragsteuer vereinfacht mit 4,2 % vom Veräußerungserlös (100.000 Euro) berechnen.

Beispiel Altvermögen mit Umwidmung nach dem 31.12.1987

Ein Landwirt verkauft 2023 eine seit vielen Generationen im Familienbesitz befindliche Wiese, welche im Jahr 2000 in Bauland umgewidmet wurde, um 100.000 Euro (Veräußerungserlös). Die Anschaffungskosten werden pauschal mit 40 % des Veräußerungserlöses, also mit 40.000 Euro, angesetzt, weil es sich um Altvermögen handelt und das Grundstück nach dem 31.12.1987 eine Widmung erhielt, welche eine erstmalige Bebauung ermöglicht. Der Veräußerungsgewinn in Höhe von 60 % des Veräußerungserlöses beträgt also 60.000 Euro und ist mit 30 % zu besteuern. Die Immobilienertragsteuer beträgt folglich 18.000 Euro. Zum selben Ergebnis kommt man, wenn man zur Berechnung der Immobilienertragsteuer als vereinfachte Rechenmethode einfach 18 % vom Veräußerungserlös (100.000 Euro) nimmt. Die Immobilienertragsteuer beträgt auch mit dieser Rechenmethode 18.000 Euro.

Wichtig ist bei der Berechnung der Immobilienertragsteuer folglich, ob man von 30 % vom Veräußerungsgewinn oder von 18 % vom Veräußerungserlös spricht. Das Ergebnis bleibt dasselbe.

Sonderfall Waldverkauf

Selbstständige Wirtschaftsgüter wie stehendes Holz fallen nicht unter den Grundstücksbegriff und folglich nicht unter die Regelung der Immobilienertragsteuer. Beim Verkauf von Waldflächen ist daher zu beachten, dass auch der pauschalierte Land- und Forstwirtschaften Gewinn aus dieser Veräußerung gesondert zu erfassen hat, weil es hier zu einer Aufdeckung von stillen Reserven kommt.

Aufgrund der Bestimmungen der land- und forstwirtschaftlichen Pau-

schalierungsverordnung kann bei Waldverkäufen (bis 250.000 Euro Veräußerungserlös pro Jahr) der Veräußerungsgewinn für stehendes Holz und Jagdrecht mit 35 % des Veräußerungserlöses angesetzt werden. Die verbleibenden 65 % des Veräußerungserlöses verteilen sich daher auf den Grund und Boden sowie auf die Buchwerte des stehenden Holzes und des Jagdrechtes. Unter Berücksichtigung dieser Buchwerte sind 50 % des Veräußerungserlöses für Grund und Boden anzusetzen.

Regelbesteuerungsoption

Auf Antrag kann in die „einkommensteuerliche“ Regelbesteuerung (diese hat nichts mit der umsatzsteuerlichen Regelbesteuerung zu tun) optiert werden, sodass der allgemeine Steuertarif zur Anwendung gelangt. Dadurch können allenfalls Verluste aus anderen Einkunftsarten ausgeglichen werden. Auch bei geringem Gesamteinkommen ist die Regelbesteuerung zu überlegen.

Beispiel: Ein Landwirt erwirtschaftet Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft in Höhe von 2.000 Euro. Er veräußert einen Acker mit 8.500 Euro Gewinn. Bei Anwendung des besonderen Steuersatzes von 30 % ist Immobilienertragsteuer in Höhe von 2.550 Euro zu zahlen. Optiert er in die „einkommensteuerliche“ Regelbesteuerung, wird der Gewinn in die Veranlagung zum normalen Tarif aufgenommen und übersteigt nicht den steuerfreien Einkommensbetrag von 11.693 Euro.

Steuerfreie Grundstücksveräußerungen

Von dem allgemeinen Grundsatz, dass alle Veräußerungsgewinne aus Grundstücken nun von der Einkommensteuer erfasst werden, gibt es Ausnahmen.

Folgende Einkünfte sind steuerfrei:

1. Einkünfte aus der Veräußerung von Grundstücken in Folge eines behördlichen Eingriffs oder zur Vermeidung eines solchen nachweisbar unmittelbar drohenden Eingriffs. Für die An-

nahme eines nachweisbar drohenden Eingriffs ist schon die Androhung einer gesetzlich zulässigen Enteignung ausreichend. Konkrete Maßnahmen sind nicht notwendig, wenn kein Zweifel besteht, dass die Behörde einen zwangsweisen Eigentumsentzug durchsetzen kann, etwa im Bereich Straßen-, Eisenbahn- und Stromleitungsbau.

2. Einkünfte aus Tauschvorgängen von Grundstücken im Rahmen eines Zusammenlegungs- oder Flurbereinigerungsverfahrens im Sinne des Flurbereinigungsverfahrens-Grundsatzgesetzes. Zu beachten ist, dass von den Befreiungen wegen Flurbereinigung, Zusammenlegung und Baulandumlegung nur Tauschgeschäfte erfasst sind. Diese Tauschvorgänge sind steuerneutral. Bei einer späteren Veräußerung ist auf das hingegebene Grundstück abzustellen.

3. Einkünfte aus Tauschvorgängen von Grundstücken im Rahmen behördlicher Maßnahmen zur besseren Gestaltung von Bauland, insbesondere nach den für die bessere Gestaltung von Bauland geltenden Vorschriften.

4. Einkünfte aus Tauschvorgängen zur Umsetzung einer wechselseitigen Grenzberichtigung, sofern im jeweils betroffenen Fall eine allfällige Ausgleichszahlung den Betrag von 730 Euro nicht übersteigt.

LK-Broschüre

Die Landwirtschaftskammern haben eine Beratungsbroschüre zum Thema Immobilienertragsteuer bei Veräußerungen im Bereich der Land- und Forstwirtschaft erstellt, welche noch viele über diesen Artikel hinausgehende Informationen und Fallkonstellationen enthält.

Die Broschüre wurde mit Stand Oktober 2023 erneut aktualisiert und kann auf den Homepages der Landwirtschaftskammern unter dem Reiter „Recht & Steuer“ heruntergeladen werden.

Dr. Rupert Mayr, BEd, ist Rechtsexperte in der Landwirtschaftskammer Salzburg.

Perspektiven der Hofnachfolge

Innovation und Austausch auf der AB HOF Messe 2024 in Wieselburg

Von Barbara Vökl

Die Zukunft der Landwirtschaft liegt in den Händen der nächsten Generation – dies ist eine unumstößliche Wahrheit, die die Bedeutung der Hofnachfolge und Betriebsnachfolge in der Landwirtschaft unterstreicht. In Österreich, einem Land mit einer reichen landwirtschaftlichen Tradition, steht die Hofnachfolge vor enormen Herausforderungen. Seit 1995 hat die Anzahl landwirtschaftlicher Betriebe um 40 % abgenommen, was fast fünf Betriebsschließungen täglich entspricht. Ein Hauptgrund hierfür ist der Mangel an geeigneten Nachfolgern, wobei fast ein Drittel der Betriebsleitenden über 50 Jahre keine gesicherte Nachfolge hat. Diese Statistik beleuchtet ein dringendes Problem, das ohne innovative Lösungen und neue Perspektiven möglicherweise weiterhin ungelöst bleibt.

Unterstützung für Übergebende

In diesem Kontext ist die Rolle des Vereins Perspektive Landwirtschaft von besonderem Wert. Der Verein unterstützt Hofübergabende dabei, ihre Lebenswerke zu erhalten und schafft Möglichkeiten für zukünftige Landwirte und Kooperationen, um in der Landwirtschaft Fuß zu fassen. Durch die Förderung einer vielfältigen, zukunftsfähigen und umweltverträglichen Landwirtschaft trägt der Verein dazu bei, die Anzahl der Bauern zu erhöhen und nicht zu verringern.

Die Bedeutung dieses Themas wird auch auf der diesjährigen AB HOF Messe in Wieselburg hervorgehoben, einem internationalen Treffpunkt für alle, die in der Welt der bäuerlichen Direktvermarktung



Inspiration und Austausch suchen. Vom 8. bis 11. März 2024 findet die 29. Ausgabe der Messe statt, die nicht nur innovative Lösungen für die Direktvermarktung präsentiert, sondern auch ein umfangreiches Rahmenprogramm mit Workshops, Vorträgen und kulinarischen Genüssen bietet.

Ein Highlight ist der Vortrag von Vanessa Kaiser vom Verein Perspektive Landwirtschaft zum Thema „Jeder Hof zählt - Neue Perspektiven für fehlende Hofnachfolge“, der am 11. März von 09:30 bis 10:30 Uhr stattfindet. Dieser inspirierende Vortrag wird Wege aufzeigen, wie alternative Ansätze zur Hofnachfolge und innovative Kooperationen die Zukunft der Landwirtschaft gestalten können.

Viele Veranstaltungen

Neben dem Schwerpunktthema Hofübergabe bietet die AB HOF Messe eine breite Palette an Workshops und Veranstaltungen, die sich sowohl an Fachbesucher als auch an Endkonsumenten

richten. Von der Hofkäserei-Gründung über Produktpreiskalkulation bis hin zu Social Media in der Direktvermarktung – die Messe deckt eine Vielzahl relevanter Themen ab. Für Endkonsumenten sind Workshops wie „Gemüse und Kräuter selber fermentieren“, Brot-Back-Workshop und Schaukochen besonders interessant. Der Steirerabend (am Samstag, 9. März) mit Musik der Party Krainer und dem Live-Casting von „Bauer sucht Frau“ ergänzen das Angebot und sorgen zudem für beste Unterhaltung.

Die AB HOF Messe 2024 ist daher nicht nur eine Plattform für die Präsentation innovativer Produkte und Lösungen in der Direktvermarktung, sondern auch ein wichtiger Ort für den Dialog und Austausch über die Zukunft der Landwirtschaft und die entscheidende Rolle der Hofnachfolge. Sie bietet eine einzigartige Gelegenheit, sich zu informieren, zu vernetzen und von den Besten in der Branche zu lernen.

www.abhof.com



Barbara Vökl,
Projektleiterin
Messe
Wieselburg

Die Bretagne – das agrarische Herz Frankreichs

Die Bretagne als größte Halbinsel Frankreichs und westlichster Ausläufer des europäischen Festlands nördlich der Iberischen Halbinsel ist die landwirtschaftliche Region Frankreichs und führende Agrar- und Ernährungsregion in Europa. Die bretonischen Landwirte ernähren einen von drei Franzosen. Mehr als 60 Prozent der Fläche werden landwirtschaftlich genutzt. Ein Drittel der französischen Nutztiere wird hier gehalten. MARKUS HABISCH hat sich beeindrucken lassen.

Auch in Frankreich sinkt der Fleischkonsum, allerdings sehr moderat. In den letzten 10 Jahren gab es keinen nennenswerten weiteren Rückgänge. Auffallend ist, dass sich die konsumierten Fleischkategorien von rotem zu weißem Fleisch verschieben. Der Verzehr pro Kopf und Jahr hat sich auf etwa 83 kg Fleisch eingependelt, allerdings stieg

davon der Anteil an Hühnerfleisch innerhalb dieser 10 Jahre von knapp 28 auf über 33 Prozent.

Dazu André Sergent, Präsident der bretonischen Landwirtschaftskammer: „Änderungen im Konsumverhalten, gesellschaftlicher und politischer Druck im Zusammenhang mit dem Klimawandel und Abhängigkeiten vom Weltmarkt, um nur ein paar

große Themen zu nennen, setzen die Landwirte immer mehr unter Zugzwang.“

Vielfalt in der Geflügelwirtschaft

Somit kommt der Geflügelwirtschaft eine immer größere Bedeutung zu. Im französischen Branchenverband für Mastgeflügel, ANVOL (l'Association Nationale interprofessionnelle de la VOLaille de chair – Nationale berufsübergreifende Vereinigung für Fleischgeflügel), der 2018 gegründet wurde, vereinen sich 20 Organisationen, die alle Glieder der Mastgeflügelkette repräsentieren: von der Brüterei bis zum Vertrieb und hin zur Gastronomie.

Es ist zwar mit etwa 70 Prozent das Huhn die am häufigsten verzehrte Geflügelart in Frankreich, allerdings gibt es mit Truthühnern, Enten, Perlhühnern, Wachteln und Tauben im Gegensatz zu den meisten anderen Ländern eine überaus große Artenvielfalt in der Geflügelzene.

Obwohl es EU-weit eine Überversorgung mit Hühnerfleisch gibt, kann der steigende Hühnerfleischkonsum in Frankreich nicht durch die eigene Produktion abgedeckt werden. Etwa 43 Prozent des Hühnerfleischs in Frankreich werden importiert.



Foto:© Markus Habisch

Durch Einflüsse der Vogelgrippe sank der Selbstversorgungsgrad bei Puten von 102 % noch 2022 auf 96 % 2023.



Foto: © Markus Habisch

Geflügel in der Bretagne

Jedes dritte französische Huhn wird hier produziert und dann meist von einem der 37 schlachtenden Geflügelverarbeitungsbetriebe weiterverarbeitet. So beträgt der Anteil der Bretagne an der Gesamtproduktion von Geflügelfleisch und Eiern in Frankreich im Sektor Huhn 371.000 Tonnen (32 %), bei den Puten 145.500 Tonnen (40 %), Enten schlagen sich mit 16.800 Tonnen (18 %) zu Buche – nicht zu vergessen die spezielle Branche der Perlhühner, die mit 2.420 Tonnen immerhin noch mit 8 Prozent zur französischen Gesamtproduktion beiträgt. Außerdem werden über 6 Milliarden Eier (42 %) in der Bretagne produziert.

Im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern mit einem Anteil von höchstens 5 Prozent werden etwa 20 Prozent des französischen Geflügels

in Freilandhaltung produziert. Das führt auch immer wieder zu massiven Problemen mit der Vogelgrippe. Allein in den Jahren 21–22 wurden 1.400 Ausbrüche identifiziert, 25 Millionen Stück Geflügel waren betroffen und der Branche entstanden Verluste in Höhe von etwa 500 Millionen Euro.

Die meisten Betriebe sind Familienbetriebe, die häufig als gemischte Betriebe geführt werden und eine deutlich geringere Durchschnittsgröße als in anderen europäischen Ländern aufweisen. In der Europäischen Union finden sich pro Betrieb durchschnittlich Ställe mit einer Fläche von 6.000 m² und über 100.000 Stück Geflügel. In Frankreich dagegen finden sich zwei Ställe mit einer Gesamtfläche von 2.300 m² für 40.000 Stück Geflügel bei Standardhühnern oder z.B. beim Qualitätslabel „Label Rouge“ drei Ställe mit

insgesamt 1.200 m² für 12.000 Stück Geflügel.

Aufruf zur Unterstützung

So fordert die Geflügelbranche die Unterstützung der Regierung in Frankreich und Europa, dass diese Qualitätsproduktion in relativ kleinen Einheiten auch weiterhin bestehen kann. Hier hakt Yann Nédélec, Direktor von ANVOL, ein: „Die französische Geflügelbranche kämpft heute mit ungleichen Waffen gegen Importe, die oft billiger sind, weil sie viel weniger strengen Regeln und Kontrollen unterliegen, sowohl was den Tierschutz als auch die gesundheitlichen und sozialen Anforderungen betrifft. Französische Standard-Hühnerfilets sind mit 4,80 Euro doppelt so teuer wie Hühnerfilets ukrainischer Herkunft.“

Dem Landwirtehepaar ist es wichtig, Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Tierwohl in Einklang zu bringen.



Foto: © Markus Habisch



Foto: © Markus Habisch

Die Ente ist in Frankreich ebenfalls sehr beliebt, auch hier gab es aber in den letzten Jahren durch die Vogelgrippe starke Einbußen gegeben.

Der Verband kämpft für gleiche Anforderungen für sämtliches Geflügel, das auf den europäischen Markt gebracht wird. Außerdem müsse der Dialog mit den Bürgern erweitert und die Entwicklung aller Produktionsmethoden unterstützt werden, sowohl Standard als auch Freilandhaltung.

Neue Kombination in der Produktion

Um auch in Zukunft wirtschaftlich bestehen zu können, versucht das Schweinezüchterehepaar Pascaline und Sébastien Homo, laufend ihren Betrieb an die Erfordernisse der Zeit anzupassen. So sind sie nicht nur stolz auf ihre Initiativen zur Steigerung von Tiergesundheit und Tierwohl, ihnen ist es auch ein Anliegen, ihre Produktion durch nachhaltige Energieerzeugung und Verwertung von biogenen Stoffen abzurunden. Auf dem Betrieb mit 200 Hektar Anbaufläche werden Mais, Weizen und Gerste erzeugt, die direkt am Betrieb verwertet werden. Mit einem Angestellten halten sie 200 Muttersauen, haben 900 Mastplätze und betreiben einen eigenen Hofladen.

Tierwohl und Energieeffizienz

Die Umsetzung beginnt bei der Verwendung besonders tierfreundlicher Abferkelbuchten, führt über den Versuch des Stopps des Kupierens der Schwänze und endet noch lange nicht damit, dass bei rund 95 Prozent der

Schweine völlig auf Antibiotikaeinsatz verzichtet werden kann. Während der Sägezeit werden die Ferkel in der ersten Woche mittels Liftboden vor dem Erdrücken geschützt, in den restlichen 21 Tagen bewegen sich Sau und Ferkel dann frei im Stand. Laut Familie Homo rühren 80 % der Ferkelverluste vom Erdrücken her, durch dieses neue System hat sich das – neben größerem Komfort für die Sauen – deutlich verringert.

Kooperation mit Biogasanlage

Zur effizienten Verwendung des anfallenden Mists kooperiert der Betrieb mit einer Biogasanlage. 380 Tonnen an separierten Festmistanteilen der Mastplätze werden in eine Biogasanlage gebracht. Dadurch entsteht ein Äquivalent von 10 Tonnen Gas im Jahr, das zur Wärmeversorgung von 13 Haushalten dient. Der Gärrest wird als hochwertiger organischer Dünger genutzt.

PV-Anlage

Nach einer von der Kommune Val d'Ille Aubigné finanzierten und der Landwirtschaftskammer durchgeführten Stromverbrauchsdiagnose wurde 2022 eine 37 Kwp PV-Anlage auf einem neu errichteten Stallgebäude installiert. Diese wird zukünftig den Strombedarf der energieintensiven Zuchtsauenhaltung decken. Die Gesamtkosten der Errichtung betragen etwa 37.000 Euro – davon 30 Prozent aus Förderungen. Förderungsvoraussetzung waren die vorherige Bedarfserhe-

bung und Anlagendimensionierung in einer Größenordnung, die es ermöglicht, den erzeugten Strom vollständig am Betrieb zu nutzen, es kann nichts ins Netz eingespeist werden.

Hecken für Hackschnitzel

Für die Hackschnitzelheizung wird als Heizmaterial, neben einer gewissen Fläche Miscanthus, hauptsächlich Heckenchnitt genutzt. Auf dem 200 Hektarbetrieb findet sich in Summe eine Heckenlänge von 16,5 Kilometer. Sébastien Homo: „Die Hecken decken nicht nur den Brennstoffbedarf der Hackschnitzelheizung, sondern erhöhen auch die Biodiversität auf den Flächen und dienen als zusätzlicher Wind- und Erosionsschutz.“

Hofladen als wichtiger Vermarktungskanal

Ein bäuerlicher Direktvermarkterladen rundet das nachhaltige Ansinnen der Betreiberfamilie ab, dort werden neben eigenen Schweinefleischzeugnissen auch andere Produkte umliegender Bauern angeboten, um den Kundinnen und Kunden den Einkauf verschiedener Lebensmittel an einem Ort zu ermöglichen und direkt ins Gespräch zu kommen.

Markus Habisch ist freier Agrarjournalist in der Steiermark

Überblick über die Tierhaltung in der Bretagne: <https://uk.space.fr/EN/livestock-brittany.aspx>

Französischer Branchenverband für Mastgeflügel: <https://interpro-anvol.fr>

Vorwärtsverteidigung im Kino

Der holzgetäfelte Saal des Künstlerhauskinos hätte voller nicht sein können. Ende November motivierte das Ökosoziale Forum dreihundert Interessierte, zu einem ungewöhnlichen Event zu kommen, darunter auch ALOIS BURGSTALLER.

Zwei Filme zum Aufwärmen

Angekündigt war ein Abend unter dem Motto: Reden wir über moderne Landwirtschaft! Es hat ja jeder so seine Vorstellung von Landwirtschaft. Die Veranstalter dachten sich vermutlich: Wenn wir schon über Landwirtschaft reden, dann ist es gscheit, wenn wir unsere Sicht gleich vorneweg rüberbringen. Dafür hat das Forum zwei Filme anfertigen lassen. AGES, ÖSFO und das Landwirtschaftsministerium haben offensichtlich ihre redaktionelle Handschrift in beiden Videos hinterlassen. Das Erste brachte das Thema „Wie Pflanzenschutz unsere Ernährung sichert“ dem Publikum. Das zweite Video schaffte es, in angenehmem Tonfall die heiße Kartoffel „Wie Innovation unser Klima schützt“ aufzubereiten. Modern ist Landwirtschaft – so konnte man sehen – dann, wenn sie sich am Ertrag orientiert. Bald sollen nämlich zehn Milliarden Menschen ernährt werden. Die Videosequenzen arbeiteten Unterschiede im Ertrag recht schroff heraus. Da wird eine verhungerte – weil ungedüngte – Zuckerrübe neben einem gedüngten Prachtexemplar in die Kamera gehalten. Halbleere Erbsenschoten müssen sich mit prallgefüllten Schoten vergleichen. Angesichts solcher Unterschiede fällt es schwer, die Beschränkungen des Green Deals noch als sinnvoll anzusehen. Erträge, so erfährt man, werden uns durch moderne Pflanzenschutzmittel, Düngung und Züchtung gesichert. Möglicherweise haben die Videos aber in vielen Zuschauern die Sehnsucht nach den vielen innovativen, digitalen Tools für eine klimaschonende Bewirtschaftung geweckt. Technologie

und Landwirtschaft greifen zunehmend wie eine Symbiose ineinander.

Ansagen der Fachleute

Nach den beiden Videos startete das „Reden“ über die moderne Landwirtschaft. Fachleute nahmen auf dem Podium Platz. Hans Mayrhofer, Generalsekretär des Forums, brachte mit seinem Statement, Essen ist Bauchsache, die Herkulesaufgabe auf den Punkt, denn Bauch und Fakten befinden sich gerne in Dissonanz. Martin Gerzabek, Ökologe, machte darauf aufmerksam, dass ein Rückgang der Rinderhaltung in Österreich kaum Flächen für die Nahrungsmittelproduktion freispielen würde. Bernhard Föger, Geschäftsfeld Ernährung bei der AGES, rückte den Pflanzenschutz in all seinen Aspekten in den Mittelpunkt. Beginnend bei der Resistenzzüchtung, über die Bodenbearbeitung bis zum Monitoring von Schädlingen. Die praktizierende Land-

wirtin und Studentin Valentina Gutkas plädierte für die Chancen der Neuen Gentechnik, weil „sich die ernährungsphysiologischen Eigenschaften der Pflanzen verbessern würden und der Einsatz von Pflanzenschutzmitteln verringern lasse.“ Der Gründer von „Land schafft Leben“ und Bergbauer Hannes Royer bereitete das Spannungsfeld Bauch und Fakten für das Publikum auf. „In der Rindermast ist die Mutterkuhhaltung für die Biodiversität am vorteilhaftesten. Wenn man sich aber nur den CO₂-Ausstoß anschaut, wäre die Haltung von Maststieren auf Vollspaltenboden am effizientesten.“

Weiter reden

Worauf die Gesellschaft mehr Wert legen werde, ob auf Klimaschutz oder Tierwohl, ist noch nicht ausdiskutiert. Die Gefahr, dass Reden über die moderne Landwirtschaft mangels Streitthemen langweilig werden könnte, besteht aktuell nicht.



Foto: © Ökosoziales Forum





Von der Titanic und von kleinen Booten

Der „Vulcano-Franz“ Habel ist als „Schinkenbaron“ und „Schweineflüsterer“ eine Institution. *unserhof* hat ihn in der Südoststeiermark besucht und um seine Tipps für eine erfolgreiche Unternehmensführung gebeten.

Wie macht man aus einem kleinen steirischen Bauernhof den vielleicht namhaftesten Produzenten von hochwertigem Schinken Österreichs und ein Ausflugsziel, das 60.000 Besucher pro Jahr anzieht? „Ich habe viel Glück gehabt und zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Leute getroffen“, sagt Franz Habel heute über die Anfän-

ge der Vulcano-Geschichte zu Beginn der 2000er-Jahre.

Zielgerichtet den Weg gegangen

Reiner Zufall war es aber dennoch nicht, dass aus dem damaligen Holzfäller und Saatgutberater mit denkbar kleiner Landwirtschaft ein derart

vorbildlicher Unternehmer wurde. „Ich bin zielgerichtet meinen Weg gegangen. Und auch wenn man einmal davon abkommt, muss man trotzdem immer im Auge behalten, wohin man will.“ Wichtig sei es, Projekte mit Leidenschaft zu machen und dabei zu bleiben. „Herumspringen und einmal dies und einmal das zu probieren, kostet am meisten Geld.“

Für Habel war von Anfang an klar, dass er zu den herausragenden Schinkenproduzenten der Welt gehören will. „Wir haben uns nur nach den Besten orientiert und sind x-Mal in Parma und in San Daniele gewesen.“ Geschafft habe man es aber erst, wenn man nicht nur selbst davon überzeugt sei, gut zu sein, sondern das auch andere über einen sagen.

Fehler eingestehen

Am Weg dorthin passieren auch Fehler. Diese müsse man eingestehen und dürfe nicht versuchen, sich herauszuwinden. „Natürlich muss man sich auch immer wieder anpassen. Die grundsätzlichen Werte, die wir für Vulcano 2004 formuliert haben, gelten aber auch noch heute.“ Aktuell kämpft das Unternehmen gerade gegen die Inflation und die Kaufzurückhaltung bei hochpreisigen Produkten. „Auch wir können nicht zaubern“, so Habel, „aber wir haben uns einen Plan gemacht, wie wir in den nächsten fünf Jahren erfolgreich sein können.“ Dazu gehört unter anderem, sich im Vertrieb breiter aufzustellen.

Innovation als Lösung

Entscheidend ist für den Steirer nicht die Größe eines Bauernhofs. „Ich war kurz vor dem EU-Beitritt auf einem Betrieb mit 4.500 Hektar und besten Erträgen in der ehemaligen DDR, der



Foto: © pistipixel.at

nur Riesenverluste gemacht hat. Da ist mit klar geworden: Selbst wenn ich daheim viel zupachte, sind wir nur ein bisschen größer als klein, müssen aber über sieben Hügel fahren; und werden trotzdem ein Minus machen.“

Die Lösung sei also Innovation. „Die Titanic war riesig und hat den Eisberg gerammt. Ein kleines Boot hätte ausweichen können.“ Ebenso könnten kleine Betriebe viel leichter auf Veränderungen reagieren. Für den Erfolg muss man aber selber aktiv werden: „Es ist die falsche Frage, wer mir hilft. Wenn man es will, kann man selber viel erreichen.“ Habels Prämisse war, es zumindest einmal probieren zu wollen: „Ich wollte lieber gescheit scheitern, als irgendwann sagen zu müssen, das hätte ich auch noch machen sollen.“

Bekannt ist Vulcano nicht nur für die Schinkenqualität, sondern auch für das

besondere Verhältnis zu den Tieren. „Ich halte mir immer vor Augen, dass ich mit Lebewesen arbeite. Ich rede mit meinen Schweinen, erkläre ihnen, was ich tue.“ Das mögen diese zwar nicht direkt verstehen, es erhöht aber die Achtsamkeit im Umgang mit den Mitgeschöpfen. „Ich klopfe auch dem Traktor auf die Reifen, wenn ich absteige und bin mir sicher, dass ich deshalb besser auf ihn aufpasse“, lacht Habel. Ein Patentrezept für alle Betriebe kann auch Habel nicht weitergeben. „Entscheidend ist es, Antworten auf Herausforderungen zu finden. Diese hören sich für die heutige Generation anders an als für die Vorfahren. Und auch unsere Kinder werden wieder neue Antworten auf neue Probleme finden und geben müssen.“

www.vulcano.at
www.claas.at

Trotz des großen Erfolgs steht bei Vulcano immer noch der Bauernhof mit eigener Schweinemast im Vordergrund. Am Feld und im Stall hilft der 19-jährige Matthias Hutter aus dem nahen Paldau tatkräftig mit. Er ist gelernter LKW-Mechaniker und hat am Ende seiner Lehrzeit bei der Familie Habel angefangen. „Ich habe irrsinnig viel über Betriebswirtschaft und den Umgang mit Zahlen gelernt“, sagt er, „ich bekomme Einblick in einen der Leitbetriebe der Region und werde auch bei Führungen gefragt.“ Eines seiner wichtigsten Arbeitsgeräte ist ein CLAAS ARION 450, der seit kurzem am Vulcano-Hof steht. „Der Fahrkomfort und die Leichtigkeit, gepaart mit 135 PS, machen den ARION zu der perfekten Maschine für meine Arbeiten.“ Für ihn gibt es kaum etwas Schöneres, als am Traktor zu sitzen. Hutter ist gerade dabei, die Ausbildung zum Landwirtschaftlichen Facharbeiter zu absolvieren. Daheim wird er einen Grünlandbetrieb mit Mutterkuhhaltung übernehmen. „Bei Vulcano habe ich gesehen, dass man auch aus einem kleinen Betrieb viel machen kann.“



Foto: © pistipixel.at



LANDWIRTSCHAFT BRAUCHT JEDE:R!



 **PÖTTINGER**

Österreichische Post AG
MZ14Z040154 M
SPV Printmedien GmbH, Florianigasse 7/14, 1080 Wien
Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“