

Wenn der Bauer einen Businessplan einreicht

Der Freiheitsdrang der Landwirte in Österreich wächst. Nicht alle haben das unternehmerische Rüstzeug dafür. Über einen Schweinebauern, der sich der Produktion wie am Fließband widersetzt.

Verena Kainrath

Wien – Ein Studium hätte er sicher gepackt, trotzdem habe er es noch keine Sekunde bereut, stattdessen am eigenen Hof anzupacken, sagt Helmut Jandl. Der junge Obersteirer mästet, wie es einst schon sein Vater tat, Schweine. In irgendwelche Abhängigkeiten hat sich seine Familie dabei nie begeben. Jandl baut das Futter für die Tiere selbst an. Die Schlachtung erfolgt möglichst stressfrei an Ort und Stelle. Vermarktet wird das Fleisch ohne jeden Zwischenhändler direkt an Kunden aus der Region.

Jandl schuf für seine rund 100 Schweine einen Auslauf ins Freie und doppelt so viel Platz, wie es für konventionelle Tierhaltung in Österreich vorgeschrieben ist. Rentabel blieb es für ihn dennoch. Auch wenn Schweinefleisch in Supermärkten zu Schleuderpreisen feilboten wird, die Produktion dahinter hochindustrialisiert ist und jeder Cent auf der Waagschale liegt.

Neun bis zehn Euro bekommt er im Schnitt fürs Kilo Fleisch, was es ihm erlaubt, Tiere so zu züchten, dass es auch einzelne Vegetarier auf seinen Betrieb zieht, die sich hie und da ein Schnitzel gönnen, erzählt der Spielberger. Vorbei seien nur die Zeiten, in denen ihm Gastwirte ganze Schweine abkauften. Denn herzhaftes Haxlsuppen und Beuschel wurden auf ihren Speisekarten eher rar.

„Ich wollte immer selbstständig sein, mein eigenes Geld verdienen und mich von keinem abhängig machen“, sagt Jandl, der Strom für den Bauernhof aus seiner Photovoltaikanlage gewinnt, das Wasser aus seinem eigenen Brunnen holt, mit Hackgut aus der Region heizt und alle Abwärme fürs Warmwasser nutzt. Nur von Geschäften mit erneuerbarer Energie nahm er Abstand, es wäre nicht wirtschaftlich genug gewesen. Eine ruhige Kugel zu schieben, spiele es in seinem Job freilich nicht. „Es funktioniert, weil ich gern und viel arbeite.“

Das Marktkorsett sprengen

Das Bild der Landwirte, die sich in unabhängigen Marktmechanismen gefangen fühlen, bröckelt. Franz Sinabell sieht für sie größere unternehmerische Spielräume als gemeinhin angenommen. „Der Einzelne hat sehr wohl die Möglichkeit, die Produktpreise zu beeinflussen“, betont der Landwirtschaftsexperte des Wifo.

Ob bei Milch, Fleisch oder Gemüse: Durch vielfältige Abstufungen in der Qualität seien Preisdifferenzen von 100 Prozent möglich – trotz weitgehend gleichgeschalteter internationaler Märkte. „Betriebe müssen dafür aber auch ein

gewisses unternehmerisches Risiko auf sich nehmen, investieren, das Management im Griff haben.“

Sinabell macht zwei gegensätzliche Entwicklungen aus. Da seien zum einen Höfe, die in Ermangelung von Nachfolgern zusperrten. Zum anderen seien für viele Bauern Businesspläne, detaillierte Buchhaltung und Kostenrechnung selbstverständlich. Hunderte würden sich in Arbeitskreisen treffen, ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen durchleuchten, die Schwachstellen identifizieren

und Anregungen einholen. Manche spezialisierten sich und schufen zusätzliche Beschäftigung.

Wer sich in Richtung Gewerbe orientiert, stößt aber bald wieder auf Grenzen. Die Lebensmittelverarbeitung oder der Urlaub am Bauernhof seien in Österreich stärker reglementiert als in anderen Ländern, sagt Sinabell. Auch die regionale Raumordnung hemme die Expansion. Allein schon gesetzliche vorgegebene Dachneigungen könnten teuer zu stehen kommen.

Jochen Kantelhardt, Leiter des Instituts für Agrarökonomie der Wiener Uni für Bodenkultur, erlebt unter Landwirten ebenso unternehmerische Ansätze. „Es gibt aber noch viel Luft nach oben.“

Biolandbau, Verzicht auf Gentechnik, Geschäfte mit nachwachsenden Rohstoffen oder Direktver-

marktung seien Akzente, um sich abzukoppeln. Wobei er aber keine falschen Hoffnungen wecken wolle. „Die Frage ist, wie weit sich diese Wege wirklich beschreiten lassen.“ Eine Lösung für die gesamte Landwirtschaft in Österreich sieht Kantelhardt darin letztlich nicht.

Inwieweit die kleinstrukturierte Landwirtschaft erhalten bleibe, werde die Politik entscheiden. Der Spagat hin zu höherer Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit sei auf jeden Fall ein schwieriger.

Schweinebauer Jandl macht für sich eine einfache Rechnung. „Ob mein Betrieb nun klein oder groß ist: Ich kann nicht mehr ausgeben, als ich einnehme.“ Er selbst steht derzeit sieben Tage die Woche im Betrieb. Das Griss um Osterfleisch sorgt bei ihm einmal im Jahr für ein feines Körbergeld.



Osterspeck: herzhaftes Körbergeld für Direktvermarkter.
Foto: Heribert Corn

BEZAHLTE ANZEIGE

card complete – Ihr zuverlässiger Partner in Sachen bargeldloses Bezahlen

Ob im Einzelhandel, in der Hotel- und Gastronomie oder beim Online-Shopping, auf Reisen oder bei alltäglichen Einkäufen und in der Freizeit – der bargeldlose Zahlungsverkehr ist aus dem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken: „Bargeldloses Bezahlen ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Handel und Dienstleistungsgewerbe und mittlerweile quasi selbstverständlicher Bestandteil des Geschäfts. Wir sehen die Unterstützung unserer Akzeptanzpartner durch innovative Produkte und umfassenden Service als vorrangige Aufgabe“, unterstreicht auch Dr. Heimo Hackel, Vorstandsvorsitzender der card complete Service Bank AG.

Komplettangebot aus einer Hand

card complete deckt als einziger voll integrierter Karten-Komplettanbieter Österreichs die Gesamtabwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ab und bietet individuelle Lösungen für Unternehmen jeder Größenordnung. Akzeptanzpartnern wird dabei eine umfangreiche Terminal-Produktpalette für verschiedenste Anforderungen geboten. Neben den klassischen stationären Lösungen steht eine Reihe mobiler Terminalösungen mit unterschiedlichen Technologien wie IP, Wireless LAN oder Bluetooth® für flexible Anforderungen sowie Webterminals für Online-Shops und sichere Zahlungsabwicklungen im Internet zur Verfügung.

Volle Flexibilität mit mobiler Bezahllösung complete Pay

Mit complete Pay bietet der größte österreichische Kreditkartenanbieter nun auch eine völlig neue mobile Bezahllösung, die den aktuellen Ansprüchen und Bedürfnissen an Flexibilität und Mobilität gerecht wird – selbstverständlich bei höchsten Sicherheitsstandards. Denn complete Pay eröffnet die Welt des mobilen, einfachen und schnellen Bezahls für Waren und Dienstleistungen, ganz unabhängig von Ort oder technischer Infrastruktur – alles, was dafür notwendig ist, sind ein Internetzugang sowie ein Smartphone oder Tablet. Das Drei-Komponenten-System aus mKasse als App



Bargeldloses Bezahlen mit Kreditkarten von card complete ist sicher, komfortabel und schnell.

Foto: card complete

auf mobilem Endgerät, mPOS, dem mobilen Terminal, und dem mKassabuch, der webbasierten Belegübersicht, ermöglicht sicheres, bargeldloses Bezahlen immer und überall. Damit eignet sich complete Pay ganz besonders für Zustelldienste, Taxis, Messen, Vor-Ort-Services, mobile Verkaufsstellen oder den Handel im KMU-Bereich. Nähere Informationen auf www.cardcomplete.com/completepay

Auch fit für Registrierkassen

In Kooperation mit ausgewählten Kassenherstellern wie zum Beispiel ready2order (readycash – supported by A1), bietet card complete complete Pay auch zur einfachen Integration in deren Registrierkassenlösungen an. Damit können sämtliche Kartenzahlungen mit einem handlichen Kartenlesegerät direkt über die Kassenoberfläche abgewickelt werden.

Diese den gesetzlichen Anforderungen entsprechende Bezahllösung eröffnet eine kosteneffiziente Variante ohne teure Investitionen, die den gesetzlichen Vorschriften entspricht und vom Partner fiskastrust abgenommen wurde. Voraussetzung für diese integrierte Zahlungsabwicklung ist ein Akzeptanzvertrag mit card complete.

NFC weiter im Vormarsch

Als Innovationsführer in Sachen bargeldloses Bezahlen treibt card complete auch die flächendeckende Einführung NFC-fähiger Terminals (Near Field Communication) weiter voran. Die neueste Terminal-Generation verfügt dabei über eine bereits integrierte NFC-Kontaktlosfunktion – kompakt und platzsparend in einem Gerät. Zusätzliche Installationen und Geräte im Kassensbereich sind somit nicht mehr notwendig. Vor allem für

Akzeptanzpartner bietet diese Variante des bargeldlosen Bezahls noch mehr Kundenkomfort und eine Vereinfachung der internen Abläufe, so beispielsweise durch den Wegfall großer Kleingeldsummen sowie kürzere Manipulationszeiten und geringere Wartezeiten an den Kassen. Der Erfolg ist dabei enorm, wie die Zahlen zeigen. So konnten auch 2016 hohe Zuwachsraten bei den kontaktlosen Zahlungen und Umsätzen verzeichnet werden.

KONTAKT

card complete
Akzeptanzpartner Service
Lassallestraße 3, 1020 Wien
Tel: 01 711 11 DW 400
Fax: 01 711 11 DW 450
E-Mail: ap@cardcomplete.com
www.cardcomplete.com

2,4 %
weniger Produktionswert
verbuchte Österreichs
Landwirtschaft 2015.