



Streuobst



Hans Zweimüller, Otto Kicker und Manfred Penninger (v.l.) erwarten dieses Jahr eine schwächere Ernte und rechnen weiterhin mit guten Preisen.

Gute Preise als Markenzeichen

Wenn es sie nicht schon gäbe, müsste man sie erfinden. Die bäuerliche Vermarktungsorganisation Ökoland vermarktet seit Jahrzehnten erfolgreich Bio-Streuobst. Es ist das Gegenmodell der üblichen Agrarvermarktung: Hier bestimmen die Bauern.

..... von Roman GOLDBERGER, LANDWIRT Redakteur

Es ist nicht gottgewollt, dass Streuobst nichts wert ist“, sagt Otto Kicker und zeigt auf ein Blatt Papier, das vor ihm auf dem Tisch liegt. Darauf sind bunte Linien zu sehen, die von links unten nach rechts oben steigen. Es sind die Auszahlungspreise für Bio-Streuobst. „Vergangenes Jahr konnten wir bis zu 36 Cent pro Kilo auszahlen“, reüssiert Kicker stolz. „Das ist der höchste Preis, den wir je hatten.“ Otto Kicker vermarktet seit 21 Jahren Bio-Streuobst für die Bio-Austria-Tochter Ökoland, die für Bio-Bauern das Angebot bündelt.

2019 geliefert haben, erhielten im Rekordjahr 2020 einen Bonus von 3 Cent. „Damit versuchen wir die extremen Ernteunterschiede etwas auszugleichen“, erklärt Otto Kicker. Die Alternanz der Streuobstbäume sowie Spätfröste führen oft dazu, dass riesige Unterschiede in den Erntemengen entstehen. Kicker: „So kommt es vor, dass wir 2020 die fünffache Menge von 2019 angeliefert bekamen.“ In diesem Jahr erwartet der Fachmann wieder eine schwächere Ernte: „Wenn wir auf die Hälfte der Erntemenge des Vorjahres kommen würden, wäre ich schon froh.“ >>

Bündelung des Angebots

Entstanden ist die Ökoland GmbH lange vor dem Bio-Boom in den 1980er-Jahren. Bio-Bauern mussten ihr Angebot bündeln, um im Verkauf von Fleisch, Milch, Kartoffeln und vielem mehr eine bessere Verhandlungsposition einnehmen zu können. Im Laufe der Jahrzehnte haben sich neue Organisationen gebildet. Die Obstvermarktung hingegen blieb und ist heute das alleinige Betätigungsfeld von Ökoland. Angestellte führt die Organisation keine. Otto Kicker ist als einziger Mitarbeiter auf Werkvertragsbasis engagiert. „Das Geld muss bei den Bauern ankommen und nicht in der Verwaltung“, erklärt der Niederösterreicher.

36 Cent pro Kilo Streuobst

Dieses Ziel scheint seit Jahren erreichbar zu sein, denn die Auszahlungspreise an die anliefernden Bio-Betriebe suchen ihresgleichen. Trotz einer extrem guten Ernte konnten die Preise im Vorjahr gehalten werden. Stammlieferanten erhielten mit 36 Cent sogar einen Rekordpreis. Denn Stammlieferantenbonus erhalten Betriebe dann, wenn sie in schwachen Erntejahren Streuobst liefern. Jene, die also im schwachen Jahr

Angeliefert wird das Streuobst lose oder in Netzen.





Die angelieferte Ware muss frisch sein, halbe oder gar angefaulte Äpfel oder Birnen würden die Saftqualität beeinträchtigen und müssen daher ausselektiert werden.



Die Anlieferung erfolgt meist am Donnerstag oder Freitag an eine der 40 Übernahmestellen. Gepresst wird das Streuobst meist am Samstag.

» Die Vermarktung derart variierender Jahresmengen sei eine echte Herausforderung, erzählt Otto Kicker. „Allerdings kommt uns zugute, dass wir durch die Bündelung des Angebots eine gewisse Marktmacht ausspielen können.“ Mit der Produktion von Bio-Direktsaft aus Streuobst bestimme Ökoland ein kleines Segment, dessen steigende Nachfrage einen gesellschaftlichen Trend nach dem Ursprünglichen bedient. Kicker: „Mit den Bio-Marken Zurück zum Ursprung von Hofer, Ja! Natürlich von Rewe und Natur Pur von Spar arbeiten wir sehr eng zusammen. Wir haben uns sozusagen gegenseitig in eine positive Abhängigkeit gebracht.“ Neben den Großabnehmern werden aber auch viele regionale Kunden bedient.

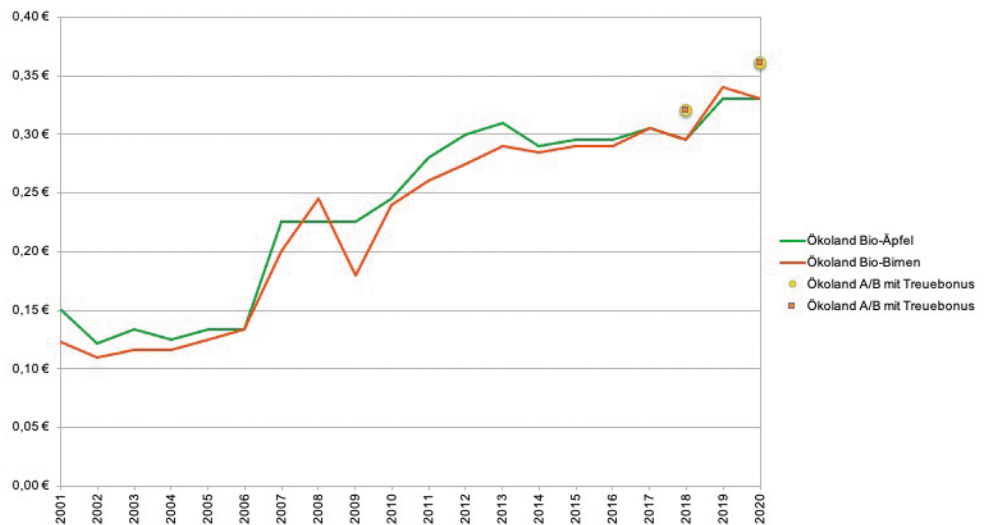
Beispiel für konventionelle Landwirtschaft

Insgesamt 600 Bio-Bauern haben im vergangenen Jahr Streuobst angeliefert. Manfred Penninger aus Eitzing in Oberösterreich ist einer davon. 5.000 kg Birnen lieferte der Bio-Bauer in den Monaten September und Oktober. Mit der Preisgestaltung ist er zufrieden: „Dass trotz Rekordernte ein Rekordpreis ausbezahlt wird, ist schon bemerkenswert.“ Penninger hat insgesamt drei sogenannte Baumgärten, zwei davon sind gepachtet. „Oft haben die kleinen Betriebe, die verpachtet werden, noch Obstbäume auf den Wiesen. Das Obst ist sozusagen der Ausgleich für die Pflege“, erklärt er. Otto Kicker sieht es ähnlich: „Wenn man den Bauern keine Chance für eine faire Vermarktung des Streuobstes gibt, dann werden sie die Bäume umschneiden. Das sieht man ja in der konventionellen Landwirtschaft. Bei Preisen um 10 Cent kann man nicht kostendeckend ernten.“ Das Ziel sei, Streuobstbäume zu erhalten – im Sinne der Natur, der Biodiversität und nicht zuletzt auch im Sinne der Bauern. „Ich denke, wir sind ein gutes Beispiel für konventionelle Landwirte, was man schaffen kann, wenn man sein Angebot bündelt“, erklärt Kicker. Bei konventionellem Streuobst würden die Verarbeiter selbst die Preise vorgeben, so der Fachmann: „Unser Vorteil ist, dass wir direkt mit den Endverkäufern verhandeln.“

Wertschätzung für die Arbeit der Bauern

Angeliefert wird das Streuobst von Anfang September bis Ende Oktober an die 40 Übernahmestellen in Nieder- und Oberösterreich, Kärnten, der Steiermark sowie im Süd- und Mittelburgenland. „In diesen Regionen gibt es noch bedeutende Mengen an Streuobst“, so Kicker. Noch vor der Liefersaison werden die

Entwicklung Auszahlungspreise



2020 lag der Auszahlungspreis mit Treuebonus bei 36 Cent inkl. MwSt.

Landwirte aufgerufen, eine grobe Schätzung über die zu erwartende Erntemenge abzugeben. „Daraus kann ich die Menge grob abschätzen und mit den Abnehmern Vorverträge abschließen“, erklärt Kicker. Ab September ruft dann der regionale Übernehmer montags bei den Landwirten an und legt gemeinsam die Anlieferungsmenge für den Liefertag (meist Donnerstag) fest. Im westlichen Oberösterreich macht das Hans Zweimüller. Er ist einer der 25 Übernehmer von Ökoland. „Die angelieferte Ware muss frisch sein und soll daher frühestens am Vortag geerntet werden“, erklärt der erfahrene Vermarkter. Halbe oder gar angefaulte Äpfel oder Birnen dürfen nicht dabei sein. Das sei wichtig, weil aus dem Streuobst Direktsaft gepresst und kein Konzentrat gemacht werde. Angefaultes Obst würde die Qualität beeinträchtigen. Manfred Penninger lieferte vergangenes Jahr meist zwischen 500 und 700 kg pro Woche an die Übernahmestelle in Lohnsburg. „Für das Aufsammeln dieser Menge braucht man zu zweit einen halben Tag“, erklärt er. Kicker ergänzt: „Überbezahlt wird man dafür sicher nicht, vor allem wenn man die Anlieferung ebenfalls als Arbeitszeit einrechnet. Ich würde den Betrag eher als Wertschätzung für die Arbeit der Landwirte betrachten.“

Preisniveau wird in anderen Ländern nicht bezahlt

Der größte Abnehmer von Bio-Streuobst ist die Bio-Marke Zurück zum Ursprung des Diskonters Hofer. Meist samstags liefert Ökoland die benötigte Menge an den Saffhersteller. Anhand der Chargennummer

kann der Käufer des Streuobsts über die Webseite von „Zurück zum Ursprung“ die Streuobst-Bauern herausfinden. „Mehr Transparenz geht nicht“, zeigt sich Otto Kicker begeistert. Der Vermarkter betont aber, dass auch Rewe, Spar, Voglsam und andere Abnehmer verlässliche und bedeutende Partner sind. Allerdings werde fast ausschließlich in Österreich verkauft, weil „wir hier ein Preisniveau erreicht haben, das in anderen Ländern nicht bezahlt wird“.

Streuobstbäume erhalten

Bei aller Freude über die guten Preise bleibt Otto Kicker aber demütig: „Unsere Arbeit ist von der Idee getragen, Streuobstbäume zu erhalten. Mit unserem Modell schaffen wir das zumindest weitgehend im Bio-Bereich in Österreich.“ In Deutschland und auch für konventionelle Landwirte in Österreich könnte dieses Modell aber beispielgebend sein, meinte Kicker. Der Grund für die meist sehr niedrigen Auszahlungspreise für Streuobst liege oft in der mangelnden Bündelung des Angebots, meint der Fachmann. Im zukünftigen Agrarumweltprogramm ab 2023 sollten Streuobstwiesen in Österreich mit 10 bis 14 Euro pro Baum gefördert werden, so Kicker. Ähnliches wird derzeit auch in Deutschland ausgearbeitet. „Die Biodiversitätsvorgaben Brüssels helfen uns hier etwas“, erklärt Otto Kicker. Zuvor gilt es allerdings, die neue Ernte erfolgreich zu vermarkten. Otto Kicker, Manfred Penninger und Hans Zweimüller sind guter Hoffnung, denn: Es ist nicht gottgewollt, dass Streuobst nichts wert ist.

