

Das Magazin

ÖSTERREICHISCHE
BauernZeitung

GRÖSSTE WOCHENZEITUNG FÜR DEN LÄNDLICHEN RAUM

Ausgabe 4/2021



Vermehrung *sichert Wertschöpfung*

Lesen Sie mehr auf Seite 20

◆ **Neue App (nicht nur) für Kuhhandel**

Seite 7

◆ **Waldbauern aus Leidenschaft**

Seite 14

◆ **Winterdienst mit Pflug und Schild**

Seite 30

Informationen aus erster Hand!

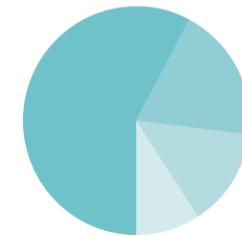
ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG DES BMLRT



Zu dick, zu fleckig, zu krumm: Erdäpfel, Kürbisse oder Melanzani werden von den Zentraleinkäufern im Handel nicht abgenommen, wenn sie optische Normen nicht erfüllen. Denn die Konsumenten wurden dazu erzogen, im Regal nur nach äußerlich einwandfreier Ware zu greifen. Abhilfe gegen die Verschwendung von Lebensmitteln verspricht „Too good to go“.

TEXT: MARTINA RIEBERER

Gerettet vor dem Häcksler



Eine Million Tonnen vermeidbare Lebensmittelabfälle entstehen in Österreich jedes Jahr.

■ 58 % Privathaushalt
■ 19 % Gastronomie und Außer-Haus-Verzehr
■ 14 % Verarbeitung
■ 9 % Supermärkte und Großhandel

Solcherart „abnormes“ Obst und Gemüse findet sehr oft keine Abnehmer. Schätzungen zufolge betragen die Nachernteverluste bei pflanzlichen Rohstoffen, die direkt am Feld oder am Acker liegen bleiben, rund 5 Prozent. Diese werden anschließend gehäckselt und eingearbeitet, ohne jemals nur in die Nähe der Konsumenten gekommen zu sein. Eigentlich reine Verschwendung. Die Initiative „Too good to go“ nimmt sich dieser Verschwendung nun an: Unter dem Motto „Ernteretten“ werden mit Bäuerinnen und Bauern direkte Abholmärkte für diese „B-Ware“ organisiert, die sonst am Acker liegen geblieben wäre. Bei der Aktion „Ernteretten“ bei der Marx-Halle in Wien-Landstraße waren es an einem Abend immerhin drei Tonnen an Erdäpfeln und darüber hinaus Dutzende Kürbisse sowie einiges an Zwiebeln und Melanzani, die gerettet und weiterverkauft wurden. Bauernbund-Präsident Georg Strasser und Landwirtschaftsministerin Elisabeth Köstinger unterstützen diese Aktion. Sie waren beim Verkaufsstand vor Ort. „Ein herzförmiger Erdäpfel schmeckt genauso gut wie ein runder. Schätzen wir doch solch einzigartige Formen des Erdäpfels – oder die krumme Gurke. Und kaufen wir nur so

viel, wie wir wirklich essen. Am besten von Bauernfamilien, wie hier auf diesem Abholmarkt“, so Strasser. Die Ministerin geht in dieselbe Richtung: „Lebensmittel sind zu wertvoll, um im Müll zu landen. Vor allem, wenn sie geschmacklich einwandfrei sind, wie Tonnen von Obst und Gemüse, aber optisch nicht den Handels-Normen entsprechen. Diese Verschwendung ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch ressourcentechnisch fatal – vom Boden über Wasser bis zum Saatgut.“

Überreste einfach abholen – mit App
Über die mobile App „Too good to go“ (TGTG) werden österreichweit täglich acht Tonnen genießbare Lebensmittel vor der Mülltonne gerettet. Ursprünglich stammt die Idee aber aus Dänemark. Dort wurde der Abholdienst im Jahr 2016 gegründet. Investoren aus ganz Europa haben das Unternehmen mittlerweile für sich entdeckt. 2019 startete Georg Strasser – übrigens ein nicht verwandter Namensvetter des Bauernbund-Präsidenten – österreichweit die Ausrollung. Die Alpenrepublik ist das zwölfte von mittlerweile 16 Ländern. Zunächst nur in Wien tätig, hat sich TGTG heute über alle Landeshauptstädte bis hin zu kleineren Städten und ländlichen Regionen ausgeweitet. Die Strategie dahinter ist einfach: „Menschen zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, miteinander zu verbinden, um Food Waste zu reduzieren“, sagt Georg Strasser.

Georg Strasser vom Bauernbund unterstützt die Aktion und sieht Vermarktungs-Möglichkeiten für Bauernfamilien. „Mit der Aktion ‚Ernteretten‘

ten‘ von Georg Strasser und der Initiative ‚Too good to go‘ setzen wir ein Zeichen gegen die Verschwendung von Lebensmitteln am Feld und zeigen alternative Vertriebswege auf. Was hier noch im kleinen Rahmen praktiziert wird, kann für weitere Betriebe eine Perspektive im Vertrieb der B-Ware sein.“ Bei dieser Aktion waren die Bauernfamilien Sobertzky, Hellmer und Holzer aus Niederösterreich mit dabei.

Initiative „Too good to go“

- Ziel ist es, Lebensmittelabfall zu reduzieren.
- Erste Bekanntheit als Abholdienst von übrig gebliebenen Menüs in der Gastronomie.
- Bäckereien, Supermärkte, Restaurants, Hotels, Bauern und Großhändler können übrig gebliebene Lebensmittel über die App zu einem günstigeren Preis verkaufen
- Neu im Angebot: auch Lebensmittelabfall in der Landwirtschaft.

www.toogoodtogo.at/de-at

„Ein herzförmiger
Erdäpfel schmeckt
genauso gut wie
ein runder.“

GEORG STRASSER, BB-PRÄSIDENT

FOTOS: TOOGOODTOGO.AT, GRAFIK: PROJEKTARMERL

Top-Informationen für jeden Betrieb aus erster Hand – direkt aus dem Bundesministerium für Landwirtschaft, Regionen und Tourismus (BMLRT). Das bieten wir, wenn Sie sich auf unserer Plattform www.landwirtschaft.at eintragen. Einmal pro Woche, verlässlich und objektiv. Melden Sie sich jetzt an: www.landwirtschaft.at

 Bundesministerium
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus



BILD: © BMLRT/ALEXANDER HAIDEN



„Einen Hof zu führen ist eine überwältigende Aufgabe“

Inspiziert vom Leben seines Vaters erzählt Regisseur Edouard Bergeon in seinem ersten Spielfilm „Das Land meines Vaters“ eine sehr bewegende Geschichte der Generationen zwischen Lebensträumen und Existenzsorgen.

TEXT: BERNHARD WEBER

Ihr Film basiert auf Ihrer eigenen Geschichte. Darsteller Guillaume Canet spielt darin Pierre – inspiriert von Ihrem Vater, der selbst Landwirt war.

BERGEON: Ja, ich stamme aus einer Bauernfamilie mit langer Tradition, bin Sohn und Enkel von Bauern, sowohl mütterlicherseits als auch väterlicherseits. Mein Vater Christian hat sich 1979 mit Lust und Leidenschaft als Landwirt selbstständig gemacht. Zusammen mit meiner Mutter hat er hart gearbeitet, damit meine Schwester und ich eine glückliche Kindheit auf dem Bauernhof verbringen konnten.

Ihr Spielfilmdebüt behandelt eine Familiensaga mit einer menschlichen Perspektive auf die Entwicklung der Landwirtschaft der letzten 40 Jahre. Bisher haben Sie bei zahlreichen Reportagen und Dokumentationen fürs Fernsehen Regie geführt. Was hat Sie dazu veranlasst, einen fiktionalen Langfilm zu drehen?

Die Idee wäre mir nicht gekommen, wenn ich nicht Christophe Rossignon, den Produzenten des Films, getroffen hätte. Er sah 2012 meinen 90-minütigen Dokfilm „Les fils de la terre“, in dem ich den Landwirt Sébastien begleitete, dessen Lebensweg mich an den meines Vaters erinnerte. Christophe, selbst Sohn eines Bauern, war von dem Film sehr bewegt und wollte mich treffen. Sein älterer Bruder hatte den Hof der Familie übernommen und musste sich mit einer landwirtschaftlichen Realität auseinandersetzen, die auch sein Leben aus den Fugen hätte

bringen können. Aus unserem ersten Gespräch entwickelte sich letztlich das Projekt eines Spielfilms, inspiriert von meiner Familiengeschichte. Christophe und ich haben viel gemeinsam, wir sind beide Söhne vom Land, der Funke ist sofort übersprungen.

Eine Fiktion schreibt man anders als einen Dokumentarfilm. Wie sind Sie dabei vorgegangen?

Mein Produzent wollte mich nicht hetzen. Er hatte die Idee, „Les Fils de la Terre“ mit einem Doku-Drama zu erweitern und brachte mich dazu, die Lebenswege der Bauern in meinen Dokus zu vergessen und mich auf meine eigenen Erinnerungen zu konzentrieren. Auch weil es dazu nicht viele Aufzeichnungen meines Vaters gab. Da ich nicht wusste, wie man ein Drehbuch schreibt, arbeitete ich mit zwei Co-Autoren zusammen. Erst ganz am Ende habe ich angefangen, selbst einige Szenen zu schreiben. Aber „Das Leben meines Vaters“ ist in erster Linie eine Familiengeschichte, in der sich jeder wiedererkennen kann, egal ob er oder sie vom Land kommt oder nicht. Während der gesamten ersten Stunde spürt man das Glück dieser Menschen, die zwar hart arbeiten, aber durch ein unglaubliches Band verbunden sind, mit einem gewissen Lebensgefühl. Es sind die einfachen Freuden, die ich zeigen wollte, jenseits der überwältigenden Aufgabe, einen Hof zu führen.

Siebzehn Jahre später ist die Globalisierung vorbeigezogen und Pierre verschuldet. Er hat keine andere Wahl, als seine Bank um einen neuen Kredit zu bitten.

Ja, er kommt mit einem weiteren Darlehen aus der Besprechung, um seine Produktion mit dem Aufbau einer Geflügelmast zu diversifizieren. Das ist die Perversität des Systems. Der Landwirt ist nicht größenwahnsinnig. Aber die Bank weigert sich einerseits, ihm ein wenig Geld zu geben, ist aber andererseits bereit, geradezu pharaonische Projekte zu unterstützen. Sie

drängt ihn sogar dazu, weil die Genossenschaft dahintersteht. Die Aufzucht wird „schlüsselartig“ geliefert, sogar das Futter für die Hühner. Und Medhi, der Arbeiter am Hof, versäumt es nicht zu bemerken: „Aber warum geben wir ihnen nicht unseren Weizen?“ So ist der Vertrag mit den Agrarunternehmen: Sie unterschreiben einen Vertrag, und egal ob es sich um Kälber, Schweine oder Geflügel handelt, bringt ihnen das Unternehmen die Jungtiere mit dem Futter und nimmt sie zu dem selbst festgelegten Verkaufspreis zum Schlachthof wieder mit. Der Landwirt hat kein Mitspracherecht bei diesem Preis. Mit der industriellen Geflügelzucht verdiente mein Vater einen Franc pro Huhn. Also fast nichts!

Um den eigenen Weizen optimal nutzen zu können und nicht von der Genossenschaft abhängig zu sein, entschied er sich schon bald, parallel dazu, Freilandhühner zu halten.

Natürlich war deren Fleisch von besserer Qualität und damit teurer, aber vor allem war die Arbeit für meinen Vater als Landwirt viel erfüllender. Dazu kam aber die Missgunst der Nachbarschaft. Es war wichtig, auch diese Rivalität zu vermitteln, die sich zwischen Bauern abspielt. „Ah, ihr erweitert euren Hof...“, sagt Rémy zu Thomas, und wir erkennen sofort die fehlende Solidarität unter den Bauern.

Es gibt eine Menge Eifersucht im Film.

Es geht darum, wer den modernsten Betrieb hat oder wer den anderen auffrisst. Benachbarte Landwirte streben danach, das Land des einen oder anderen zu übernehmen, eben um mehr und mehr zu besitzen. Landwirte können sich gegenseitig schlimme Dinge antun. Auch die Reaktion von Pierres Vater Jacques, als er das neue Gebäude besichtigt, ist alles andere als ermutigend. Die meisten Patriarchen, die ich kennengelernt habe, sind wie er. Trotz allem gibt es viel Liebe zwischen Pierre und seinem Vater. Das Problem ist, dass beide nicht wissen, wie sie miteinander reden sollen. **Fortsetzung ▶**

INTERVIEW MIT EDOUARD BERGEON:

„Ich stamme aus einer Bauernfamilie mit langer Tradition, bin Sohn und Enkel von Bauern.“

„Ich wollte, dass sich der Film wie ein moderner Western anfühlt.“

„Als Journalist und jetzt als Regisseur verfolge ich beharrlich meinen Weg, indem ich über die Landwirtschaft spreche“

Der alte Mann scheint die Probleme, mit denen sein Sohn zu kämpfen hat, nicht verstehen zu wollen. Die Landwirte dieser Generation hatten viel Erfolg. Sie verstehen nicht, dass ihre Kinder zu Medikamenten greifen, um Depressionen zu bekämpfen. Sie haben nur ein Credo: Die Arbeit heilt. Pierres Abstieg ist schrecklich. Sein Hof wird von einem Feuer verwüstet, er selbst wird vom Hausarzt mit Antidepressiva außer Gefecht gesetzt. Vor zwanzig Jahren hat man sich noch nicht mit alternativen Therapien beschäftigt. Wie Pierre war auch mein Vater stark medikamentös eingestellt.

Beim Gericht, das ihnen eine zwölfjährige Zwangsverwaltung auferlegt, sind Pierre und seine Frau von anderen Bauern umgeben, die sich in der gleichen Situation befinden wie sie. Es ist, als gäbe es für die Landwirtschaft nur noch zwei Lösungen – Zwangsverwaltung oder Selbstmord.

Oder beides. Die Landwirtschaftliche Sozialversicherung MSA schätzt, dass in Frankreich alle zwei Tage ein Landwirt Selbstmord begeht. Wahrscheinlich sind es mehr. Seit meinem Dok-Film „Les Fils de la Terre“ erhalte ich regelmäßig E-Mails von Familien, die den Tod eines Angehörigen beklagen. Außerdem wissen wir heute, dass in Frankreich jedes Jahr zehntausend Bauernhöfe verschwinden. Frauen leisten in diesem Zusammenhang Außerordentliches. Sie üben nebenbei einen Job aus, um alles am Laufen zu halten, kümmern sich um die Kinder, führen die

Buchhaltung und sind auch für die Unterstützung ihrer Ehepartner da. Dennoch sind sie immer wieder Zielscheibe von Kritik seitens der Älteren. Wenn etwas schief geht, ist es ihre Schuld. Für meinen Großvater konnte eine Frau einen Bauernhof nicht bewirtschaften. Er hat meine Mutter nie akzeptiert.

Die Frauen auf dem Land haben eine sehr wichtige Rolle.

Ja, sie fungieren als Puffer zwischen Generationen, die sich nicht verstehen, die nicht die gleiche Vorstellung vom Beruf haben, zwischen Mann und Sohn. Sie sind Macherinnen.

Um die Entwicklung von Pierres Depression zu erklären, nutzen Sie die Tagebücher Ihrer Mutter, in denen sie den Zustand ihres Mannes, also ihres Vaters, beschreibt. Das ist sehr intim.

Diese Tagebücher, auch Fotos von uns zu zeigen, war für mich nie ein Problem. Dieses Material hatte ich bereits in meinem Dokumentarfilm „Les Fils de la Terre“ verwendet. Auch bei der Entstehung des Spielfilms habe ich meine Mutter und Schwester auf dem Laufenden gehalten. Meine Mutter ist stolz, denn dieser Film ist eine Hommage an meinen Vater, an unsere Familie, und er gibt ihm eine Stimme. Nach außen zeigte sich mein Vater von seiner besten Seite. Er wollte sein Gesicht nicht verlieren und vermeiden, dass jemand eine Schwäche in ihm sah. Zu Hause zog er sich in sein dunkles Zimmer zurück. Er wollte seinen Hof nicht mehr sehen, kein Bauer mehr sein.

Aber auf jeden Fall ist mein Film eine Fiktion für das Kino und keine Psychoanalyse für mich und meine Familie.

Ist es ein engagierter Film?

Er hat eindeutig eine politische Botschaft. Wenn der Film das Bewusstsein unserer Mitmenschen schärfen könnte, wäre das großartig.

Sie hatten vorher noch nie mit Schauspielern gearbeitet, hatten zum ersten Mal an einem Set fünfzig Menschen um sich herum.

Da bin ich ins Ungewisse gesprungen. Aber alles lief sehr gut. Wir haben in zwei Etappen gedreht, vier Wochen im Sommer und vier weitere im Winter.

Die Landschaftsaufnahmen sind einfach großartig.

Ich wollte, dass sich der Film wie ein moderner Western anfühlt; dass man die Erhabenheit des Landes und des Berufs des Landwirts spürt und dass man es genießt, die Charaktere auf Fahrrädern, Motorrädern, Pferderücken oder Traktoren zu sehen. Auch die Musik von Thomas Dappelo ist atemberaubend und erinnert mich an die Landschaft von Wyoming und die Country-Musik, die mein Vater liebte. Gleichzeitig ist sie zurückhaltend und öffnet sich erst im Abspann richtig. Thomas macht seit zehn Jahren die gesamte Musik für meine Dokumentarfilme.

Abschließende Frage: Haben Sie jemals daran gedacht, Landwirt zu werden?

Im Gegensatz zu seinem Vater hat mein Vater mich nie gezwungen, ein Landwirt zu werden. Als Journalist und jetzt als Regisseur verfolge ich beharrlich meinen Weg, indem ich über die Landwirtschaft spreche und die Männer und Frauen filme, die arbeiten, um uns zu ernähren.

„Das Land meines Vaters“, F/B 2019, Nord-Ouest Films, Drama, 103 min., FBW Prädikat „besonders wertvoll“; Regie: Edouard Bergeon, Schauspieler: Guillaume Canet (Pierre), Veerle Baetens (Claire).

www.filmladen.at/film/das-land-meines-vaters



#muh vor #mäh: Neue App (nicht nur) für Kuhhandel

Die Digitalisierung hat auch die „Viehworld“ voll erfasst. Über die gleichnamige neue App ersteigern gerade einmal drei Monate nach deren Start bereits weit mehr als 6.000 Landwirte ihre Kühe und neuerdings auch Schafe.

TEXT: EVA RIEGLER

Mit der neuen App viehworld wollen deren Betreiber laut eigenen Aussagen „den Viehhandel in Österreich revolutionieren“. Seit September dieses Jahres auf dem Markt, konnten binnen weniger Wochen durch eine exklusive Kooperation mit der AMA schon weit mehr als 6.000 Kunden – Bauern und Viehhändler – gewonnen und überzeugt werden.

Nach Kühen nun auch Schafe

Nachdem die App im September mit der Vermittlung von Kühen gestartet war, werden seit Ende November auch alle gängigen Schafarten zur Versteigerung angeboten. In Österreich gibt es rund 15.700 Schafbauern, die bei einer durchschnittlichen Herdengröße von rund 26 Schafen je Betrieb etwas mehr als 400.000 Tiere halten.

Bei den Kuhbetrieben sehen die Zahlen der Statistik Austria schon anders aus: In Österreich gibt es rund 54.000 Rinderhalter, bei einer Herdengröße je Betrieb von im Durchschnitt 35 Tieren. In Summe zählt man in Österreich also knapp 1,9 Millionen Kühe. Jedes Jahr wechseln davon allein auf den Versteigerungsmärkten für Rinder rund 60.000 Tiere um 77 Millionen Euro ihre Besitzer. „Mit unserer Versteigerungs-App digitalisieren wir diese Branche. In einem ersten Schritt den Rinderhandel, jetzt haben wir seit Kurzem auch Schafe dabei. Weitere Tierarten werden Schritt für Schritt ergänzt“, erklärt viehworld-Gründer Florian Aspalter.

Damit steigere man den Mehrwert für alle Beteiligten am Markt, ist Aspalter überzeugt: für Landwirte im An- und Verkauf, auch für Viehhändler und Versteigerungshallen. Auf der App werden alle relevanten Daten für den Privatverkauf eines Nutztieres abgebildet: von Zuchtdateien über Stammbaum bis Reproduktion. Zusätzlich könne man zu jedem Tier – egal ob Rinder, Schafe, künftig wohl auch Schweine, Ziegen, Pferde und andere – passende Fotos und Videos hochladen.

Viehverkauf digital

Für die transparenten Versteigerungen auf viehworld sei weder ein Mitgliedsbeitrag noch eine Grundgebühr fällig, „lediglich eine geringe Provision bei erfolgreichem Verkauf“, betont

Aspalter. Einzige Einschränkung: Die App kann nur von Landwirten benützt werden. Denn nach dem Download und der einmaligen Registrierung ist auch eine AMA-Kennung notwendig. „Damit wird garantiert, dass nur mit dem Nutztierhandel beschäftigte Branchengruppen auch die App verwenden können.“ Dank viehworld bleibe den Landwirten künftig auch wieder mehr Zeit am Hof, „was wiederum den Aufwand verringert und den Ertrag erhöht“, ist man bei viehworld überzeugt.

Mehr Tierwohl, Zeit & Ertrag

Weil sich über den App-Verkauf zudem die Transportwege verkürzen, sinke das Risiko von Krankheiten dramatisch, ist viehworld-Mitgründer und Tierarzt Wolfgang Schiessl überzeugt: „Mithilfe eines geographischen Filters gewährleisten wir, dass Tiere in der unmittelbaren Umgebung verkauft werden. Damit einhergehend ist ein geringeres Risiko für die Einschleppung von Krankheiten in den eigenen Stall und eine Minimierung von Fremdkleinbelastungen. Zudem wirkt sich jeder gesparte Transport-Kilometer positiv auf den Stresslevel der Tiere aus.“

Die Betreiber sehen die viehworld-App auch als Beitrag für Nachhaltigkeit sowie Konsumenten- und Klimaschutz: etwa durch die Verringerung des CO₂-Ausstoßes durch nur kurze Transporte. „Und wir sehen uns in keiner Weise als Konkurrenz zu den Versteigerungshallen, sondern als ideale Ergänzung. Denn viehworld bietet eine Alternative, wenn Live-Versteigerungen aufgrund der Pandemie-Auflagen nicht möglich sind“, so Schiessl. Er ist jedenfalls fest davon überzeugt: „Mit viehworld kann Österreich eine international richtungsweisende Vorreiterrolle bei Tiergesundheit, Datenqualität und Transparenz einnehmen.“ Genau das wollen die Macher und Investoren des Projekts unter Beweis stellen – und damit den Nutztierhandel in eine digitale und ökologische Zukunft führen. www.viehworld.com

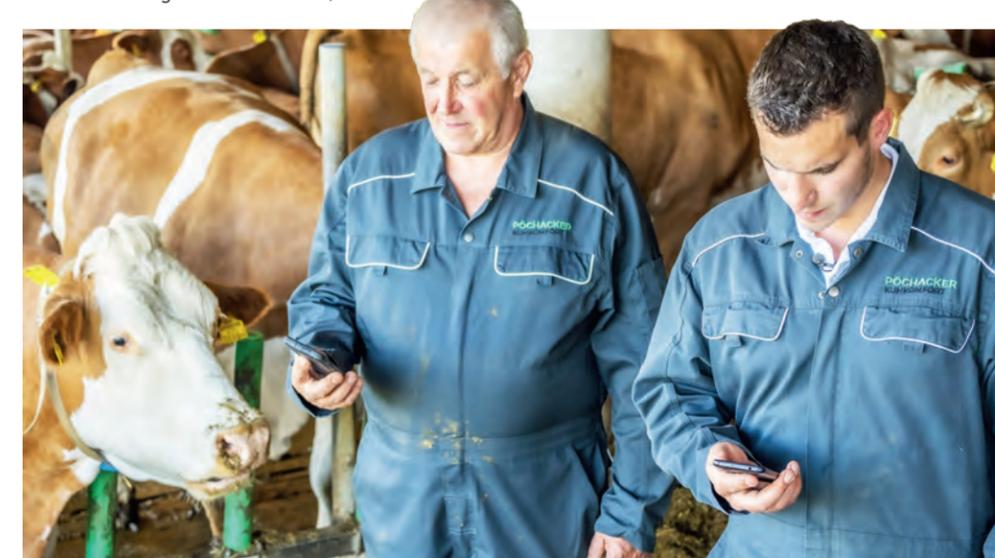


FOTO: WWW.VIEHWORLD.AT

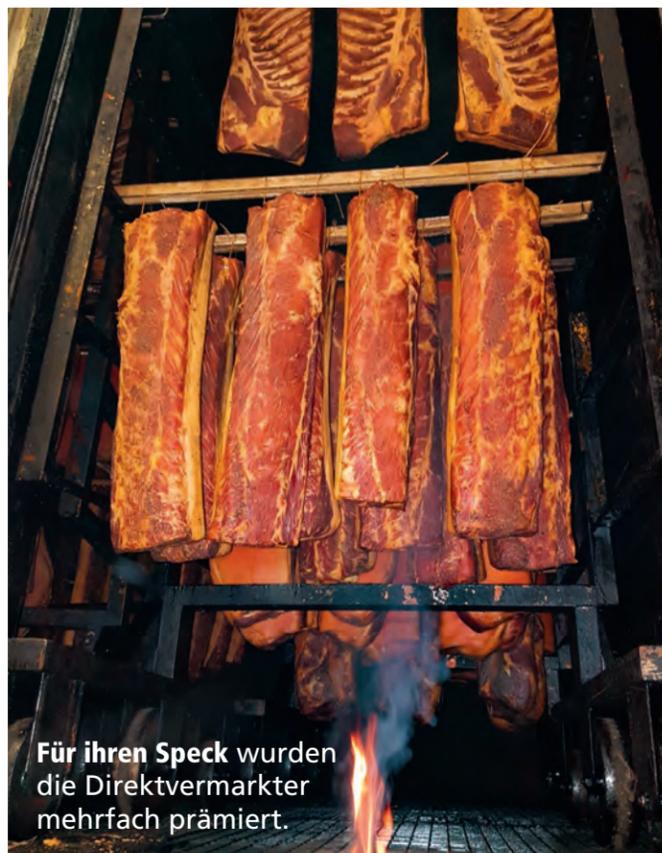
FOTOS: VIEHWORLD (2)

Ausschließlich Regionales aus der Hofmetzgerei

Früher war der Barthof in Thaur bei Innsbruck ein kleiner Hof mit etwa zehn Stück Rindvieh und ein paar Schweinen, gelegen mitten im Ortsgebiet. Bekannt ist Thaur eher für sein Gemüse, als österreichweit größter Radieschenproduzent. Romed und Hildegard Plank entschieden sich aber bereits Anfang der 1990er-Jahre für einen anderen Weg. Nachdem die Milchviehhaltung aus wirtschaftlichen Gründen alles andere als rentabel war, für Romed als gelernten Metzger aber nur eine Landwirtschaft mit Viehhaltung infrage kam, investierte er schon damals in ein modernes Schlachthaus mit Zerlegeraum, Kühlraum und Selchen und setzte auf Direktvermarktung. „1995 haben wir mit dem Verkauf von Fleisch, Speck und Würsten auf Bauernmärkten in Rum und Innsbruck begonnen und relativ schnell festgestellt, dass dieses Angebot sehr, sehr gut angenommen wird“, erzählt Romed. Die Nachfrage nach Speck und Co nahm stetig zu und sowohl der Stall als auch der Schlacht- und Verarbeitungsraum kamen bezüglich Kapazität an ihre Grenzen. Ein Ausbau von Stall und Hof im Dorf war aus platztechnischen Gründen nicht möglich, weshalb nur eine Aussiedelung des Wirtschaftsgebäudes infrage kam. 2009 starteten die Planks mit dem Neubau eines wesentlich größeren Laufstalles, auch nach den aktuellsten Vorgaben betreffend Tierwohl, in den Thaurer Feldern, rund zwei Kilometer vom Heimathof entfernt. Als Verfechter des Regionalitätsgedankens kamen für Romed Plank beim Bau des Stalles für rund 50 Rinder, 130 Schweine und 250 Masthendln ausschließlich Bauern aus

Seit genau 285 Jahren befindet sich der Barthof im Besitz der Familie Plank. In den vergangenen drei Jahrzehnten hat sich der kleine Milchviehbetrieb in Tirol zu einem Familienunternehmen im Vollerwerb entwickelt und ist mittlerweile bis weit über die Gemeindegrenzen hinaus bekannt.

TEXT: ELISABETH ANGERER



Für ihren Speck wurden die Direktvermarkter mehrfach prämiert.

der Umgebung infrage. Sein Fleckvieh wird in Mutterkuhhaltung gehalten, für die Nachzucht sorgt ein Charolais-Stier. Bei den Schweinen setzen die Planks auf eine Kreuzung aus Landschwein und Pietrain. Alle zwei Wochen kommt eine neue Lieferung mit mehreren Ferkeln aus Oberösterreich und sorgt so in weiterer

Folge für ein konstantes Angebot an Mast- und Schlachtschweinen und damit Schweinefleisch und Speck. Letzterer wurde in der Vergangenheit schon öfters wegen seiner herausragenden Qualität prämiert. Die Masthendln liefert die Geflügelzucht Huber aus Mariastein, ebenfalls im Unterinntal bei Wörgl. Diese wer-

den am Barthof sechs Wochen lang gemästet, bevor sie im Ganzen oder wenn gewünscht auch zerlegt als Filet und Haxln verkauft werden.

Zusammenhalt am Familienbetrieb

Hildegard und Romed Plank (beide 55) haben also schon früh den Stellenwert der Direktvermarktung erkannt und waren stets bemüht, diese Absatzform auszubauen. Ein Grund dafür war und ist der direkte Kontakt zu ihren Kunden, der offenbar beiderseitig sehr geschätzt wird. Auch die Überlegung, direkt am Hof eine Verkaufsstelle zu errichten, stand somit schon länger im Raum. 2020 realisierten sie mit ihren inzwischen erwachsenen Kindern Romed (28), Anna (26) und Andreas (25) diesen langgehegten Traum. Der Erbhof wurde so umgebaut, dass im Erdgeschoß ein moderner und gleichzeitig traditionell gestalteter Verkaufsraum mit einer Fläche von rund 50 Quadratmetern Platz fand. Gleichzeitig wurde für die junge Generation Wohnraum in den oberen Stockwerken des Hauses geschaffen.

Überwältigende Produktpalette

Die Produktpalette in „Bartls Hofmetzgerei“ ist überwältigend: Von Speck über Hart- und Aufschnittwurst, geräucherter Wurst bis hin zu küchenfertigen Mahlzeiten sowie frischem Fleisch findet man alles, was das Genießerherz begehrt. Die Planks verarbeiten für ihre Kundschaft fast ausschließlich Fleisch aus dem eigenen Stall. Bei besonders großer Nachfrage werden Tiere aus den umliegenden Gemeinden angekauft, am Hof gehalten, bis der

ideale Schlachtzeitpunkt erreicht wird. Verarbeitet werden sie dann von Romed senior und Romed junior. „Eine unserer Stärken ist sicher, dass mein Vater und ich gleichzeitig Bauer und Metzger sind. Nur so ist es uns möglich, dass wir den besten Schlachtzeitpunkt bei unseren Tieren erkennen und qualitativ höchstwertige Produkte erzeugen können“, ist der Junior überzeugt. „Außerdem kennen uns die Tiere von klein auf“. Das ermöglicht eine besonders stressfreie Schlachtung, „was sich natürlich auch wesentlich auf die Fleischqualität auswirkt“, erklärt der Metzgermeister. Ohnehin wird Tierwohl am Hof der Familie Plank sehr groß geschrieben. Die Rinder haben im Laufstall und auf der Weide viel Auslauf, den Sommer verbringen sie auf der Alm, gemeinsam mit meist 15 Schweinen.

Im Stall stehen bereits die nächsten Umbauarbeiten an: Schon bald sollen auch alle Schweine einen Auslauf und damit noch bessere Lebensbedingungen bekommen. Hauptverantwortlich für die Arbeiten im Stall und am Feld ist der jüngste Sohn Andreas, der auch bei Stoßzeiten gerne in der Metzgerei mithilft. Seine Schwester Anna Plank managt seit der Eröffnung im November 2020 die Hofmetzgerei, arbeitet dort auch als Verkäuferin und wird von den

Kunden als Beraterin in sämtlichen Fragen rund um die Zubereitung von Fleisch sehr geschätzt. Indes ist der Senior-Chef immer noch voller Freude auf den Bauernmärkten in Innsbruck und Hall unterwegs und versorgt über diese Absatzschiene zahlreiche Stammkundinnen mit den hauseigenen Produkten. Mama Hildegard übernimmt „als Chefin und Schlichterin“, wie sie gerne bezeichnet wird, vielfältige Aufgaben im Betrieb. Außerdem ist sie diejenige, die dafür sorgt, dass dieses erfolgreiche Familienunternehmen ohne größere Reibereien funktioniert. Sie vermittelt bei allfälligen Unstimmigkeiten und glättet die Wogen, „damit der gesamte Laden läuft“ – immerhin arbeiten dort mehrere Generationen sowie sieben Angestellte unter einem Dach.

Hof und Metzgerei der Planks stehen aber nicht nur für 100 Prozent Regionalität und Handarbeit, sondern auch für nahezu 100 Prozent Futtermittel aus eigener Produktion. Auf ihren 17 Hektar produzieren und ernten die Bauern Grünfutter, Mais, Gerste und Triticale. Dank der guten Zusammenarbeit mit mehreren Gemüsebauern dürfen sie auf deren Feldern Getreide anbauen und ermöglichen im Gegenzug auf diesen sechs Hektar Fläche eine ausgeprägte Fruchtfolge, erzählt Romed



Alltag in der Hofmetzgerei: Hildegard, Romed jun., Anna und Mitarbeiterin Judith. Vater und Sohn Plank bei der Arbeit.



Geräumiger Laufstall: Hier fühlen sich die Tiere besonders wohl.

junior. Für die Bearbeitung des Grünlandes ist der Barthof maschinell gut ausgestattet, beim Dreschen von Mais und Getreide setzt er voll auf den Maschinenring. Zugekauft wird somit nur etwas Soja für die Fütterung der Masthühner.

Für die Zukunft wünscht sich die Familie Plank, „dass alles so gut weiterläuft und wir die Qualität unserer Produkte halten und, wo immer möglich, noch steigern können“.

www.hall-wattens.at/de/bartls-hofmetzgerei-thaur.html



55 % Prämienförderung durch Bund und Land

Tierseuchen, sonstige Infektionskrankheiten und Verendungen – eine ständige Bedrohung

Wir sichern die gesamte Produktionskette ab, wenn Ihr Betrieb aufgrund einer Tierseuche (z.B. Schweinepest) behördlich gesperrt wird und Sie dadurch Ihre Tiere und deren Produkte nicht vermarkten können.

NEU ab 2022: In der Schweinehaltung werden auch Ertragsausfälle infolge von Infektionskrankheiten (z.B. PRRS, Mykoplasmen-Pneumonie, Rotlauf, Brucellose, Tuberkulose) abgesichert, die zu einem Leistungseinbruch führen und/oder zusätzliche Kosten verursachen.

Kontakt: Prok. Mag. Michael Zetter, 0664/827 20 50, m.zetter@hagel.at

NEU:
INFEKTIONS-
KRANKHEITEN
UMFASSEND
VERSICHERBAR
(Z.B. PRRS)

HV
ÖSTERREICHISCHE
HAGELVERSICHERUNG

Wir sichern, wovon Sie leben.

Frauen auf der Alm

Im späten Frühjahr nach der Schneeschmelze werden Weidetiere teils feierlich begleitet auf die Alm getrieben. Die Almbewirtschaftung durch Menschen als Hirten, Schäfer, Viehtreiber, Hüter und Senner hat jahrhundertalte Tradition. In Österreich ist sie ein zentraler Bestandteil der Berglandwirtschaft, Almen machen 20 Prozent der Staatsfläche aus.

TEXT: ZOE HACKENBERG

Die Arbeit auf einer Alm wird meist von einer Person alleine durchgeführt und verlangt umfassende Expertise, die Gefahr läuft, in Vergessenheit zu geraten. Denn in den 1990er-Jahren wurden viele Almen wegen ständig steigender Kosten und mangels Arbeitskräften aufgegeben. Das führt über kurz oder lang zu einem Zuwachsen der Almflächen, was durch die Klimaerwärmung und dem zunehmenden Ansteigen der Waldgrenze ohnehin beschleunigt wird. Dabei bringt die Almbewirtschaftung nicht nur unverzichtbare Vorteile in der Viehhaltung, sie sichert im Speziellen die Biodiversität und schützt vor Erosion.

Ein Männerberuf?

Da es sich um eine saisonale Tätigkeit handelt, arbeiten die Almbewirtschaftler außerhalb der Sommerzeit meist als Hilfs- oder Fachkräfte in landwirtschaftlichen Betrieben, Molkereien oder sind in anderen Gewerben wie dem Wintertourismus, tätig. Ob eher Männer oder Frauen diesen Beruf ausüben, hat sich im Laufe der Zeit verändert und variierte immer schon je nach Region. So galten Frauen auf der Alm in der Schweiz lange Zeit als Unglückbringer. In den bayerischen und österreichischen Alpen, etwa den Hohen Tauern und in Osttirol, wiederum war die Sennerei traditionell in weiblicher Hand. Die Sennerinnen waren oftmals Schwestern oder Töchter der Bauern. Weil Männer für die schweren körperlichen Arbeiten wie die Heuernte im Tal gebraucht wurden, waren es Frauen, die auch als billigere Kräfte die Almen bewirtschafteten. Und obwohl die Almarbeit harte, anstrengende Arbeit ist, eröffneten sich auf der Alm kostbare persönliche Freiräume für Frauen, und es war für viele eine der wenigen Möglich-



Dass es heutzutage wieder mehr Frauen auf die Alm lockt, hat viele Gründe.

keiten, sich männlicher Vormachtstellung zu entziehen. Das Freiheitsgefühl, „alleine oben auf der Alm“ nennen auch moderne Sennerinnen, wenn sie die positiven Seiten ihrer Arbeit beschreiben.

Gegensätze Stadt und Land

Warum es aktuell wieder mehr Frauen auf die Alm lockt, hat unterschiedlichste Beweggründe. Vorneweg findet sich schnell die romantische Vorstellung vom Leben in den Bergen, wie bei berühmten Almfiguren wie Heidi. Die Natur als Rückzugsort und Erholungsraum für den Menschen gewinnt an Bedeutung. So zieht es mehr und mehr Quereinsteigerinnen auf die Alm. Bereits seit zwei Sommern arbeitet Anna Huber als Hirtin in Kärnten. Die gebürtige Deutsche, eine Dramaturgin und Regisseurin, die in München aufgewachsen ist, hat auf der Hochwipfelalm das Hüten von 220 Schafen „learning by doing“ gemeistert. Eigentlich arbeitet sie in der Theaterproduktion, also einer Branche, die ebenfalls saisonal strukturiert ist. Für Huber schließen sich diese beiden sehr unterschiedlichen Welten nicht aus, ganz im Gegenteil. Sie genießt die Gegensätze ihrer Arbeitsfelder und hofft, dass sie aufgrund der zeitlichen Regelungen beider Berufe auch in Zukunft den Sommer auf der Alm verbringen kann. So wie Huber sehnen sich viele junge Menschen nach einer naturverbundenen Arbeit und sind offen für Tätigkeiten auf der Alm, dank ihrer Liebe zur Natur, zu den Tieren und zur praktischen Arbeit an der frischen Luft.

Erfolgskonzept Zusammenarbeit

Christina Ziegerhofer ist eigentlich Kletterlehrerin in Wien. Schon während ihrer Studienzeit hat sie in Österreich und in der Schweiz mit Milchkühen und Milchziegen gearbeitet. Seit dem Sommer 2020 ist sie als Schafhirtin Teil des Almlammprojekts am Hauser Kaibling in der Steiermark, das 2008 als EU-Leaderprojekt gestartet wurde und in Kooperation mit Pistenbetreibern und Tourismus wissenschaftlich begleitet wird. Durch die mehr

als 800 Schafe wird die Landschaft ökologisch gepflegt, offen erhalten und ein Zuwachsen der Alm und Pistenflächen verhindert. Der kostspielige Einsatz von Maschinen wird durch die Schafe wesentlich verringert, denn sie verfestigen den Almboden und fördern die Gräser. Zusätzlich bringt das Projekt touristischen Nutzen durch professionelle Vermarktung von „Schafelerlebnissen“, die im Sommer zahlreiche Besucher anlocken: vom Streichelzoo bis zum Almlammfest.

Sehnsucht nach dem Einfachen

Viele Berichte über die harte, einsame Arbeit betonen auch, wie lohnend die Besinnung auf das Wesentliche auf der Alm sein kann. Eine Sennerin, die über diese Erfahrung sogar ein ganzes Buch gefüllt hat, ist Julia Barbarino. Ihr Buch „Auf der Alm – Vom Glück des einfachen Lebens“ (Verlag Ludwig, 22,70 Euro, ISBN: 9783453281370) mit vielen stimmungsvollen Fotos und Lieblingsrezepten von der Alm ist heuer erschienen. Die Sennerin wohnt und arbeitet eigentlich in ihrer Dirndlmanufaktur in Burghausen in Bayern. Bis auf ein paar Unterbrechungen verbringt sie schon seit 2008 ihre Sommer auf der Alm. Zuerst mit zwei, dann mit drei und schlussendlich mit ihren vier Kindern. Sie spricht dabei von einem großen Privileg, sich auf der Alm auf das Wesentliche beschränken zu können, und ist besonders dankbar, dieses Leben in und mit der Natur mit ihren Kindern teilen zu können. Selbst nach ihrem elften Almsommer fiebert Barbarino dem nächsten Almsommer schon entgegen, besonders in den herausfordernden Zeiten der Pandemie ist sie dem einfachen Leben erst recht nicht überdrüssig geworden. Auch beim Projekt LifestockProtect, von der EU finanziert, geht es um das Hirtenwesen und die Verbesserung des Herdenschutzes und um gelenkte Weideführung. Ein weiteres positives Beispiel für die Zusammenarbeit von Landwirten, NGOs, Behörden und Wissenschaft. Im März 2022 starten dazu praktische Kurse in 30 Kompetenzzentren.

www.lifestockprotect.info

Ohne Rechtsschutz kann es teuer werden

„Sie werden von meinem Anwalt hören.“ Diesen Satz würde man gerne in vielen Situationen sagen. Doch hat man auch wirklich die Ressourcen, um bei Streitigkeiten mit der KFZ-Werkstatt, Unstimmigkeiten in der Nachbarschaft oder mit dem Arbeitgeber einen Rechtsstreit aufzunehmen? Manches kann sich aber so zuspitzen, dass es nur mehr vor Gericht gelöst werden kann.

TEXT: ZOE HACKENBERG

Österreich ist ein Rechtsstaat: Das heißt, der Staat, die Bevölkerung sowie auch Unternehmen und Vereine sind an unsere Rechtsordnung verpflichtend gebunden. Das heißt aber leider nicht automatisch, dass sich jeder auch einen Gerichtsprozess leisten kann.

Wann brauche ich eine Rechtsschutzversicherung?

Als Rechtsschutz wird das Recht jedes Bürgers bezeichnet, innerhalb eines angemessenen Zeitraumes von unabhängigen Gerichten eine Ent-

scheidung über den betreffenden Sachverhalt zu erhalten und somit das eigene Recht geltend zu machen. Rechtsstreitigkeiten sind in der Regel mit finanziellem Aufwand verbunden, der von der Rechtsschutzversicherung, sofern eine abgeschlossen wurde, und je nach Leistungsvereinbarung, gedeckt wird.

Bei einer Rechtsschutzversicherung handelt es sich um einen privaten Versicherungsvertrag, bei dem sich der Versicherer gegen Zahlungen gegenüber dem Versicherungsnehmer verpflichtet, dessen rechtliche Interessen in einem festgelegten Umfang zu vertreten und die Kosten dafür zu tragen. Eine Rechtsschutzversicherung bietet somit Sicherheit in Rechtsangelegenheiten, hebt die finanziellen und juristischen Ungleichstellungen auf und stellt damit einen wesentlichen Baustein rechtsstaatlicher Demokratie dar. Einerseits unterliegt der Rechtsschutzversicherungsvertrag dabei dem Versicherungsvertragsgesetz, andererseits den allgemeinen Rechtsschutzbedingungen des jeweiligen Versicherungsunternehmens.

Ob die Rechtsschutzversicherung für die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers passend ist, sollte aber genau geprüft werden. Denn eine Rechtsschutzversicherung greift nicht bei jedem Rechtsstreit, es kommt vor allem auf die vereinbarte Versicherungssumme an. Sollte bereits vor Vertragsabschluss ein Rechtsstreit vorliegen oder sich anbahnen, greift die Versicherung ebenfalls nicht. Wichtig ist auch, den Versicherungsschutz bedarfsgerecht anzupassen und eher nicht zu Rundum-Paketen der Anbieter zu greifen.

Zwei Drittel der Österreicher haben Rechtsschutzversicherung

Zwei Drittel der Österreicher (64 %) haben bereits eine Rechtsschutzversicherung abgeschlossen. Der Besitz einer Rechtsschutzversicherung nimmt mit dem Alter zu und steigt mit dem beruflichen Niveau und dem Einkommen. Rund um das Thema Rechtsstreitigkeiten gibt es viele Ängste und Unsicherheiten. Die meisten haben Angst davor, in einen Rechtsstreit zu geraten, da sie befürchten, dem finanziellen Aufwand und der psychischen Belastung nicht gewachsen zu sein. Zumindest bei der ersten Sorge kann also eine Rechtsschutzversicherung eine große Hilfe sein.



Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

Unabhängigkeit

Nur unseren D.A.S. Kunden sind wir verpflichtet! Dafür gehen wir auch gegen andere Versicherungen und scheinbar übermächtige Gegner vor.

D.A.S. Rechtsschutz AG
www.das.at



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ

Ein Unternehmen der ERGO Group



Eine Rechtsschutzversicherung bietet Absicherung in Rechtsangelegenheiten.

Amüsant, pointiert und stimmkräftig stellt Wolfgang Feistritzer, alias „Petutschnig Hons“, konkrete Probleme oder allerlei Geschichten aus dem Dorfleben auffallend überzeichnet im breiten Kärntner Dialekt dar. Mit seinem auffordernden „Huachts amol zua, sonst tuschts amol wirklich“, verdeutlicht er auch in den Sozialen Medien, warum Jauche-Ausbringen wichtig und Verhaltensregeln für Wanderer auf Almen notwendig sind.



INTERVIEW & TEXT: ARTUR RIEGLER

Er hat keine Scheu, gegen den Mainstream zu poltern, und knöpft sich dann und wann auch Spitzenvertreter aus Wirtschaft, Medien, NGOs oder (Agrar-)Politik vor – live auf der Bühne vor dem Publikum oder in seinen Online-Videos, die von Zigtausenden angeschaut werden. Und wenn es sein muss, deformiert er mit martialischer Performance und unter Zuhilfenahme seines „Schlägels“ eine kleine Alu-Dose auf dem Hackstock. Das verleiht ihm zwar keine Flügel, aber seine ausdruckskräftige Kritik an den Schattenseiten der Globalisierung bescheren ihm jubelnden Applaus. Seine Wahrnehmungen des Alltags verpackt der Agraringenieur und Kabarettist aus dem Maltatal in Oberkärnten situationsbezogen in sein Programm. Was durchaus authentisch und spontan wirkt, stellt er aufwendig und mit viel Enthusiasmus zusammen. Seine Passion für die Landwirtschaft spürt jeder, auch wer nicht auf einem Bauernhof aufgewachsen ist.

Live-Auftritte fielen wegen Corona für sämtliche Kulturschaffende für längere Zeit aus. Sie haben diese Zeit als kreative Zwangspause für ihr neues Solo-Programm genutzt und sind damit seit Herbst auf Tournee. Das neue Programm heißt „Ich will ein Rind von dir!“. Was können sich die Zuseher darunter erwarten? Hat es vielleicht sogar mit Zoophilie zu tun?

FEISTRITZER: Inhaltlich bleibt der „Petutschnig Hons“ seiner bäuerlichen Linie treu. Ich habe darin auch meine persönliche Erfahrung aus der Pandemie-Zeit verarbeitet, die noch heute wahrnehmbar ist. Zum Beispiel eine stärkere Rückbesinnung auf regionale Lebensmittelversorgung. In der Praxis verkaufe ich als Direktvermarkter Zehn-Kilogramm-Pakete Fleisch. Aber die Leute

Des kleinen Bauern Aufbegehren gegen die Mächtigen

sind den Umgang damit nicht gewohnt, weil sie nur das kleiner portionierte „Supermarkt-Fleisch im Plastik-Tatzer!“ kennen. Es scheint mir so, als ob der überwiegende Teil davon städtische Menschen sind, die ihr Verhalten geändert haben und jetzt zu mehr heimischer Ware greifen. Dorfmenschen hingegen haben entweder schon früher beim Bauern immer wieder einmal eingekauft – oder haben und werden es wohl nie machen. Widersprüchlichkeiten und Absurditäten nehme ich als der Bauer Petutschnig Hons in meinem Programm „Ich will ein Rind von dir!“ schonungslos auf die Schaufel und rebelliere gegen unfassbare Ungerechtigkeiten, wenn wieder einmal pauschal schwere Vorurteile gegen „die Bauern“ als Umweltverschmutzer, Brunnenvergifter oder Tierquälere erhoben werden. Da gibt es Religionslehrer, die in der Schule behaupten, die Bauern seien schädlicher für die Umwelt als der gesamte Autoverkehr. Oder auch diese „Groschenspalter“, die Fleisch um 3,99 Euro auf ihren 1.000 Euro teuren Grillen werfen. Und selbsternannte Umweltschützer, die Bauern verklagen, weil deren Kühe auf den Almen Kuhfladen hinterlassen.

Verständlich, dass Sie das wütend macht. Aber wie überbrückt ein „Wutbauer“ wie Sie eigentlich die Zeit während der Lockdowns ohne Auftritte?

Den Begriff „Wutbauer“ mag ich eigentlich nicht. Der ist mir einfach so zugeschrieben worden. Ich finde schon, dass ich mehr ein „Mutbauer“ bin. Weil nur mit Wut erreicht man nie etwas. Mit Wut kann ich auch keine guten Ideen weiter entwickeln. Ich will, dass der Funke der Begeisterung auf die Menschen überspringt. Darum habe ich, wenn Zeit war, auch neue Projekte vorangetrieben. In vielen Videos habe ich meine Standpunkte dargelegt. Besonders viele Reaktionen hat mein Video zum Thema Wolf hervorgerufen. Weil es schließlich noch Menschen gibt, die nicht in einer gut beheizten Innenstadtwohnung hocken, habe ich damals beschlossen, darauf umfangreicher mit einem Podcast zu kontern. Mittlerweile habe ich

meine Podcast-Sendereihe „Petutschnig Hons-Cast“ laufend mit weiteren Geschichten erweitert.

Was hat Sie zuletzt so richtig auf die Palme gebracht?

Im Internet habe ich mitgelesen, dass ein Journalist vom feinsten Rib-Eye-Steak aus den USA geschwärmt hat. Darunter befanden sich Kommentare, dass solche Steaks aus den USA, Argentinien und Australien unserem Rindfleisch geschmacklich deutlich überlegen seien. Daraufhin habe ich ein Video gemacht. Und des is extrem „weggeklescht“. Nebenbei habe ich auch noch eine super Werbung für unsere Zunft gemacht!

Neben Bühnenaufführungen, Radio oder Fernsehen bietet heute das Internet eine ganze Reihe neuer Möglichkeiten. Inwieweit beeinflussen die neuen Medien die Inhalte Ihrer Performance?

Ich bin da irgendwie hineingewachsen. Erste Bühnenerfahrung sammelte ich vor gut 20 Jahren im Laientheater. Doch der Weg dahin, was ich heute mache, war lang. Vielleicht traf ich mit meinen ersten Auftritten damals den richtigen Zeitgeist und die richtige Idee. Meine Themen liegen im Trend. Die Leute am Land, aber auch in Städten, wie etwa Graz, können sich offenbar mit meinen Inhalten identifizieren. In Wien hingegen gibt es eine andere Szene. Dort ist es für mich schwieriger, weil die Interessen der Zuseher irgendwo anders liegen. Inspirieren lasse ich mich nicht nur von Zeitungen oder anderen Medien. Gerade in der Corona-Zeit habe ich viel beobachtet, was die jungen Leute so machen. Auch mein ältester Sohn, der gerade eine landwirtschaftliche Fachschule besucht. Er schaut sich leidenschaftlich gerne „Farm-V-Logs“ im Internet an. Das sind Blogs in Form von Videos, die verschiedenste Arbeiten auf dem Bauernhof zeigen. Darum habe auch ich rund 20-minütige Videos mit „#farmvlog“ beschlagwortet, die mich bei der Heuernte, bei der Stallarbeit oder beim Almauftrieb im echten Leben zeigen.

Wer sind eigentlich Ihre Fans, und wie viele folgen Ihrer Netzkultur?

Das Publikum bei meinen Live-Auftritten ist sehr bunt gemischt. Alles, was spaßig ist, besonders meine Songs wie „15erSteyr“, „Motorsoog“ oder „Makita“, sind bei Jugendlichen der absolute Renner. Auf YouTube mit 100.000 Abonnenten, TikTok mit 66.000 oder Instagram mit 27.000 Likern transportiere ich am besten unterhaltsame Inhalte. Mit Abstand die meisten Diskussionen und Interaktionen finden auf Facebook statt, mit mehr als 185.000 Abonnenten.

Ist für Sie Humor eine Art Notwehr gegen die Mächtigen?

Notwehr? Ich nenne es „das Aufbegehren des kleinen Bauern gegen die Mächtigen“. Ich habe als Bauer eine Ausdrucksform für meine Botschaften gefunden, biete dazu Unterhaltung und lustige Lieder. Auch habe ich eine gewisse Narrenfreiheit, und kein großer Plan steckt dahinter.

Was darf Satire und was nicht?

Satire darf viel, aber nicht alles. Respektvoll muss man auf jeden Fall auch sein. Für mich heißt das, nie von „oben“ auf „unten“ hauen. Aber auch Religionen sind für mich tabu.

Was bringt Sie selber zum Lachen?

Ich bin grundsätzlich ein lebenslustiger Mensch, der über vieles und gerne lacht.

Was ist für Sie Erfolg? Was machen Sie als Erstes nach einem Bühnenauftritt?

Erfolg ist für mich ein super Applaus. Das ist das Schönste, wenn ein Kabarettprogramm gut angekommen ist. Das gelingt mir nur, wenn ich 100 Prozent gebe. Nach dem Bühnenauftritt muss ich als Erstes natürlich mein durchgeschwitztes Leiberl wechseln und ich nehme mir dann ausreichend Zeit für meine Gäste und für Selfies.

Abschließende Frage: Was machen Sie gerade?

Ich habe mir Angus-Rinder zugelegt: Heute ist eines zwei Kilometer weit ausgebücht. Auch Weidearbeit und Mistführen stehen an. Danach wird Brennholz gemacht.

www.petutschnig-hons.at

FOTO: WWW.PETUTSCHNIG-HONS.AT; ILLUSTRATION: (ICOM) REDLINELECTOR - STOCK.ADOBE.COM

Wolfgang Feistritzer ist im wahren Leben wie auch als fiktive, gewitzte Kunstfigur „Petutschnig Hons“ ein Bergbauer mit Leib und Seele.



Petutschnig Hons

Die Kunstfigur ist das Alter Ego des Bergbauern und Kabarettisten Wolfgang Feistritzer (42). Der vierfache Vater lebt dort, wo andere gerne Urlaub machen, nämlich in Malta in Kärnten. Dort bewirtschaftet er mit seiner Familie am Tor zum Nationalpark Hohe Tauern eine Bio-Landwirtschaft mit Mutterkuhhaltung. Neben seinem

Brotberuf ist er ein Comedian, der mit seinem brachialen Sinn für das Komische, aber auch mit viel feinem Gespür für die Herausforderungen des Alltags die Menschen zum Lachen bringt.

Mehr von Petutschnig Hons finden Sie auf seinem YouTube-Kanal: www.youtube.com/petutschnighonsausschlatzing



Die Hälfte des Waldbestandes am Betrieb von Familie Kellner im Waldviertel im Norden Niederösterreichs ist in den vergangenen Katastrophenjahren dem Borkenkäfer zum Opfer gefallen. Auch wenn es daher momentan viel Arbeit und kaum Ertrag gibt, sehen die Kellners die Zukunft ihrer Waldwirtschaft positiv.

TEXT: EVA RIEGLER

Hart an der Grenze zu Tschechien liegt Oberndorf, eine Katastralgemeinde der Stadtgemeinde Raabs an der Thaya, wo Familie Kellner ihre Land- und Forstwirtschaft führt. „Ich war immer ein leidenschaftlicher Waldarbeiter, darum haben wir in diese Betriebsparte besonders investiert“, erzählt Reinhard Kellner. Als er den Betrieb von seinen Eltern übernommen hat, gehörten gerade einmal sechs Hektar Wald dazu. Doch mit Fleiß und seiner Leidenschaft für die Forstwirtschaft hat er im Laufe der Jahre mehr und mehr Wald zugekauft. So bewirtschaften er, seine Frau Leopoldine und Sohn Harald heute neben rund 100 Hektar Ackerflächen auch 65 Hektar Forstflächen. Vor 15 Jahren, 2004, wurde die Tierhaltung aufgrund der beengten Hoflage mitten im Dorf aufgegeben.

Die neu erworbenen Waldflächen hatten eine Gemeinsamkeit: Meist waren diese über längere Zeit ungenutzt und entsprechend wenig gepflegt. Mit Ausdauer und Geschick nahmen Kellner und seine Frau die Herausforderungen an, arbeiteten Hektar



30 Hektar ihres Waldbestandes sind dem Borkenkäfer zum Opfer gefallen. Diese müssen von den Kellners in den kommenden Jahren neu aufgeforstet werden.

für Hektar die Durchforstungsrückstände ab. Doch lange sollte die Freude nicht dauern: Drei aufeinanderfolgende, besonders niederschlagsarme Jahre und das Auftreten des Borkenkäfers setzten den Bäumen arg zu. Mit der kräftigen Vermehrung des Schädling nahm eine bis dato kaum vorstellbare Katastrophe ihren Anfang. Insgesamt rund 20.000 Hektar Kahlschlagsflächen blieben in den Jahre 2017 bis 2019 alleine im Waldviertel zurück.

„Über Nacht hat der Käfer die nächsten Bäume befallen“

Auch Reinhard, Leopoldine und Harald Kellner waren gefordert. Der Käfer habe sich binnen eines Monats rasant vermehrt, sei „in schwarzen Wol-

ken über unsere Bäume hergefallen“. Es galt, die betroffenen Bäume möglichst rasch aus dem Wald zu entfernen. „An einem Tag hatten wir in einem Waldstück sämtliche Käferbäume geschlägert. Über Nacht hat der Borkenkäfer weitergewütet. Am nächsten Tag ist aus den nächsten Bäumen das Bohrmehl herausgeriesel“, erinnert sich Reinhard Kellner mit Schrecken an diese Zeit. Arbeitskräfte oder schlagkräftige Forstmaschinen für die Arbeit zu bekommen, war unmöglich. Die Kellners entschlossen sich daher, selbst einen gebrauchten Harvester anzukaufen. Diese Investition habe sich gelohnt, ist Harald Kellner überzeugt. So sei es gelungen, zumindest kleinere Teilflächen zu retten. Die Käferkalamität zog letztlich große finanzielle Einbußen nach sich. „Der Holzpreis ist über Nacht in den Keller gefallen. Für Faserholz, das beim Blochholz mitgeliefert wurde, mussten wir teilweise zwei Euro Manipulationsgebühr draufzahlen“, berichtet Reinhard Kellner heute noch enttäuscht vom unfairen Verhalten der Sägeindustrie. Immerhin: Die Familie hält einige Anteile am Nahwärmewerk in Raabs an der Thaya, mit dem insgesamt zehn Bauern der Region alle öffentlichen sowie 25 private Gebäude in der Stadtgemeinde mit umweltfreundlicher Wärme versorgen. „Aber alles Schadholz konnten wir leider nicht unterbringen“, sagt Harald Kellner. Einiges Holz sei im Wald liegen geblieben, riesige Mengen an Hackschnitzeln mussten kompostiert werden. „Wichtig wären für uns jetzt einige möglichst feuchte Jahre“, hofft der Waldbauer auf Unterstützung des Wetters für die Mammutaufgabe, vor der der Betrieb nun steht: 30 Hektar Waldflächen müssen neu aufgeforstet werden. Teilflächen wurden gemulcht. Nicht alles kann innerhalb eines Jahres bewältigt werden. Manche Stellen müsse zwei bis dreimal nachgesetzt werden, weil die jungen

FOTOS: LEOPOLDINE KELLNER (2)



Maschinen und Arbeitskräfte standen zur raschen Schadholz-Aufarbeitung nicht zur Verfügung. Die Kellners erwarben daher einen gebrauchten Harvester.

Bäume vertrocknen. Dazu kommt regelmäßiges Mähen des Unkrauts. Auch das Wild verursacht große Schäden. „Wir haben es mit Einzelbaumschutz versucht. Aber die Rehe fegen das ganz einfach weg“, berichtet Reinhard Kellner aus der Praxis. Daher werden nun alle Flächen mit Wild-

zäunen abgesichert. Binnen fünf Jahren will man so 30 Hektar Waldfläche wieder aufforsten.

Mischwald als Wald der Zukunft

Dabei möchten die Kellners weiterhin auf Mischwälder setzen. Als Nadelhölzer hätten sich die

Lärche und die Tanne bewährt. Wenig überzeugt habe hingegen die Douglasie, die ebenfalls vom Käfer befallen worden sei. Insgesamt sollen fünf bis zehn Baumarten gemischt werden, darunter auch Eichen und Exoten wie Schwarznuss, Baumhasel oder Edelkastanie. Diese seien zwar im Waldviertel nicht heimisch, würden dafür aber gut mit der zunehmenden Trockenheit eher klarkommen. Verwendet wird vor allem Pflanzmaterial aus regionalen Baumschulen, mit Ballen, auch wurzel-nackt.

Laut Harald Kellner brauche es für die Wirtschaftlichkeit seiner Waldflächen aber auch künftig das Nadelholz. Das Laubholz dagegen brauche neben längeren Umtriebszeiten auch konsequente Wertastung, um Ertrag zu bringen. Und nur Brennholz zu produzieren, halte der Betrieb „auf Dauer nicht aus“. Er werde die Aufforstungsflächen weiterhin genau beobachten, um daraus zu lernen. „Ich habe die Liebe zum Wald von meinem Vater geerbt“, sieht der Hofübernehmer, der derzeit noch außerbetrieblich tätig ist, seine berufliche Zukunft am Betrieb. „Weil es Freude macht, mit meiner Arbeit Werte auch für meine Kinder zu schaffen.“

ERWARTEN SIE MEHR.

Husqvarna 592 XP®



Die neuen 90 cm³ Motorsägen von Husqvarna machen Ihren Arbeitsalltag einfacher und produktiver. Holen Sie das Beste aus sich und Ihrer Arbeit heraus.



Copyright © 2021 Husqvarna AB (publ). Alle Rechte, Änderungen sowie Druck- und Satzfehler vorbehalten.

UNIFOREST®



GERMAN DESIGN AWARD WINNER 2020



Besuchen Sie unseren virtuellen Ausstellungsraum.



www.uniforest.com

Husqvarna®



Ofenholz jetzt: Nische mit Potential

Heimische Waldbauern haben sich zum Verein „Ofenholz“ zusammengeschlossen: eine Vermarktungsoffensive für Brennholz vom Bauernwald. Die Nachfrage ist jedenfalls groß, Neumitglieder werden gesucht und sind jederzeit willkommen.

TEXT: THOMAS MURSCH-EDLMAYR

Der Bedarf nach qualitativ hochwertigem trockenem Brennholz steigt. Vor allem in der Übergangszeit werden beispielsweise Kachel- oder Schwedenöfen gern als Zusatzheizung für behagliche Wärme am Abend genutzt und mit heimischem Holz befeuert. Einige findige Forstwirte aus Oberösterreich haben diesen Trend bereits frühzeitig, Anfang der 2000er-Jahre, erkannt und gründeten damals die Arbeitsgemeinschaft (ARGE) Ofenholz.

2011 übernahm Josef Wimmer aus Waldhausen im Strudengau die ARGE, sechs Jahre später gründete er als Obmann den Verein Ofenholz in Oberösterreich. Hintergrund war der gemeinsame Auftritt unter einer Marke, wie Wimmer erklärt: „Wir wollen, dass auch kleine Betriebe regional mehr Brennholz vermarkten können.“ Waren es anfangs 30 heimische Waldbauern aus dem Land ob der Enns, die Mitglieder beim Verein waren, so hat sich deren Zahl allein in Oberösterreich mit 70 mittlerweile mehr als verdoppelt. Inzwischen wurde das Erfolgskonzept auch auf andere Bundesländer ausgeweitet und das Ofenholz zu einer österreichweit bekannten Marke mit bundesweit mittlerweile 140 Mitgliedern. So gibt es heute in jedem Bundesland einen Ansprechpartner. Durch den Zusammenschluss der bäuerlichen Betriebe soll in Zukunft noch mehr Qualitäts-Ofenholz aus den heimischen Wäldern für die steigende Zahl an Kunden bereitgestellt werden.

Aktive Waldbewirtschaftung

Die Hauptarbeit eines Ofenholz-Bauern besteht vereinfacht aus aktiver Waldbewirtschaftung. „Bei Waldpflegemaßnahmen fällt immer ein gewisser Prozentsatz Brennholz an“, erzählt Wimmer. Anstatt daraus einfach Hackschnitzel zu machen, verarbeitet er es zu Ofenholz weiter.



GUT ZU WISSEN

So lagert man Scheitholz richtig:

- Für einen effizienten Trocknungsprozess muss das Holz gespalten sein. Je kleiner gespalten, desto größer die Oberfläche, desto schneller die Trocknung. Ungespalten benötigt Holz bis zu zwei Jahre, um entsprechend zu trocknen.
- Als Lagerorte eignen sich sonnige und windexponierte Flächen mit einem trockenen Untergrund auf Paletten oder Rundhölzer.
- Zum Boden sollten mindestens 20 cm Abstand gehalten werden, damit das Holz nicht die Bodenfeuchte aufnehmen kann.
- Gelagert werden soll frisch gespaltenes Holz nicht in geschlossenen Räumen und Kellern und keinesfalls auch komplett eingepackt in Plastikplanen. Es kann so nicht austrocknen und verstockt.
- Nach der sommerlichen Trocknungsperiode sollte der Brennholzstapel umgehend mit einem Regenschutz abgedeckt werden.
- Auch bei trocken gelagertem Holz kann der Heizwert der Scheite wegen natürlicher Abbauprozesse um bis zu 3 % pro Jahr sinken.

„Dadurch ist eine viel höhere Wertschöpfung möglich.“ Die Bereitstellung von qualitativ hochwertigem Ofenholz setzt eine sachgemäße Lagerung und Trocknung voraus. Hierfür eigne sich ein sonniger, gut durchlüfteter Standort ohne direktem Bodenkontakt. Verschiedene Holzarten sollten klar voneinander getrennt gelagert werden. „Ziel ist es, das Ofenholz so schnell wie möglich auf den für eine optimale Verbrennung notwendigen Wassergehalt von unter 20 Prozent zu trocknen“, so der Forstmeister. Grundsätzlich ist nahezu jedes Laub- und auch Nadelholz als Ofenholz geeignet. Vorausgesetzt es ist trocken und gesund. Die einzelnen Holzsorten unterscheiden sich im Heizwert und Brennverhalten. Für das Heizen von Kachelöfen werde primär hartes Holz wie Buche, Ahorn, Esche, Eiche und Birke verwendet. „Buchenholz produziert viel Glut, erzeugt dadurch eine gleichmäßige, langanhaltende Wärme und hat ein faszinierendes Flammenbild, während die Birke den angenehmsten



140 Ofenholz-Lieferanten gibt es mittlerweile österreichweit in allen Bundesländern.

Geruch freigibt“, weiß Josef Wimmer. Ofenholz wird in verschiedene Stückgrößen mit einer Länge von 25, 33, 50 oder 100 cm aufbereitet und hat eine Seitenlänge von maximal 15 cm. Die Produzenten sorgen mit einem Gütesiegel dafür, dass beim Rohstoff Holz einheitliche Topqualität aus heimischer Herkunft angeboten wird. „Uns ist es einfach wichtig, dass die regionalen Kunden sich auf unsere Arbeit verlassen und unserem

Produkt vertrauen können“, so Wimmer. Um den Holz-Transport für den Kunden möglichst einfach zu gestalten, wurde die patentierte Ofenholzbox entwickelt. In diesem Karton können 28 Kubikdezimeter Holz geschichtet werden. Das „Premium-Produkt“ werde gerade im städtischen Gebiet sehr gut nachgefragt. Der gemeinsame Auftritt unter der Marke Ofenholz zeigt also Erfolg.

Für heimisches Brennholz gibt es noch ausreichend Marktpotential. Waldbauern, die künftig professionell und regelmäßig Ofenholz erzeugen und vermarkten wollen, werden gesucht.

Neumitglieder gesucht

„Derzeit können wir die große Nachfrage nach Ofenholz kaum decken. Wir kommen mit der Produktion von trockenem Holz kaum nach“, so der Obmann, „deshalb wollen wir uns flächendeckend aufstellen.“ Ziel sei es ein Ofenholz-Produzent in jeder dritten Gemeinde. Jedes Mitglied hat einen Jahresbeitrag von 50 Euro zu leisten. Hinzu kommen einmalig 150 Euro zur Finanzierung der Homepage. Ofenholz-Bauern können dort ihren Betrieb individuell präsentieren und ihr Produktsortiment samt Preise und Verfügbarkeit verwalten. Der Verein ist zudem auf Facebook und Instagram aktiv. Es zeigt sich also: Die Produktion und Vermarktung von Brennholz bietet zusätzliche Einkommensmöglichkeiten für bäuerliche Waldbesitzer.

www.ofenholz.at

SO EINFACH WAR SCHÄRFEN NOCH NIE.

Mit dem patentierten Hexa Schneidsystem, bestehend aus Hexa Sägekette und Hexa Feile, setzt STIHL neue Maßstäbe in Sachen Schnittleistung, Schärfe und Lebensdauer. Die Formen von Schneidezähnen und Feile sind optimal aufeinander abgestimmt und ermöglichen ein besonders einfaches und zügiges Nachschärfen mit nahezu perfektem Ergebnis.



MEHR AUF STIHL.AT





Maschinen, gemacht für Generationen

Manche erzählen, dass sie ihre Holzspalter und Kreissägen nach 20 oder 30 Jahren noch im Einsatz haben, sie auch mal reparieren, es aber die richtige Entscheidung war, sich „für Posch entschieden zu haben“. Über die Firmenphilosophie eines Familienbetriebes.

TEXT: ZOE HACKENBERG

Im Handumdrehen mühelos Brennholz für den eigenen Kamin zu schneiden oder gleich einen ganzen Baumstamm zu ofenfertigem Scheitholz verarbeiten? Dafür entwickelt und produziert Posch in Leibnitz seit über 70 Jahren „Kraftpakete, die schwere Holzarbeit leichter machen“.

Der Gründer: Opa Ferdinand

Als Opa Ferdinand Posch 1947 das Unternehmen gegründet hat, legte er das Fundament für die Werte, die seine Nachfolger bis heute leben und die auch ihren Kunden wichtig sind: Qualität vor Quantität. „Wir distanzieren uns bewusst von ei-

Familie Held: Die mittlerweile vierte Posch-Maschine am Hof der Familie: Eine Rolltischsäge (l.).

Aloisia Held (r.), seit über 50 Jahren zufriedene Kundin: „Bei Posch ist der Service verlässlich und die Geräte sind langlebig.“



ner Wegwerfgesellschaft sowie der Kurzlebigkeit von Produkten. Mit einer Maschine von Posch hat man einen starken Helfer an seiner Seite, der einem über viele Jahre hinweg treue Dienste leistet. Zudem sind Posch-Produkte im wahrsten Sinne ein begehrtes 'heißes Eisen' auch am Gebrauchtmaschinensektor. Ihr Wert bleibt über Jahre stabil. Das heißt, auch wenn man nach Jahren die Maschine verkaufen möchte, erzielt man dafür einen guten Preis. Unsere Holzspalter und Kreissägen sind und bleiben gefragte Produkte“, ist Posch-Geschäftsführer Johann Tinnacher überzeugt.

Langjährige Kunden

Vor nunmehr rund 50 Jahren, in den frühen 1970-ern, kaufte sich Aloisia Held ihre erste Posch-Maschine: einen Schälboj. Weil man schon damals keine Leute mehr zum 'Woaz-Schälen' (Mais schälen) bekam, brachte dieser eine große Arbeitserleichterung mit sich. „Die Maschine gibt es noch immer, ist aber nicht mehr im Einsatz, da wir keinen Mais mehr anbauen“, erzählt die 79-Jährige. Ihre Familie betreibt einen Buschenschank mit Weinbau und Fremdenzimmern. So entstand bei Familie Held ein wachsender Bedarf an Brennholz. Mit dem beliebten Maxi wurde das erste Gerät angeschafft, mit dem Brennholz kräfteschonend aufbereitet werden konnte. „Mit dem Holzspalter ging die Arbeit schneller voran. Zehn Jahre später haben wir uns aufgrund von Sicherheitsaspekten für einen HydroCombi entschieden, der auch das Spalten von fasrigem Holz möglich macht.“ Aus der guten Geschäftsbeziehung zum damaligen Geschäftsführer Heinz Peter Posch entwickelte sich auch eine private Freundschaft: Noch heute ist der Sohn von Posch-Gründer Ferdinand bei der Familie Held anzutreffen, wo er gerne eine gute Brettljause genießt.

Kundenservice

Natürlich bleiben hohe Beanspruchung und Leistung solcher Maschinen nicht ohne Spuren: Posch garantiert seinen Kunden die rasche Versorgung mit Verschleiß- und Ersatzteilen, und das sogar über einen Zeitraum von 20 Jahren.

Artikel entstand in redaktioneller Zusammenarbeit mit Posch. www.posch.com



FOTOS: POSCH GESIMBY (3)



Spitzensortiment bei Sojabohne, Mais & Sonnenblume

Die Probstdorfer Saatzeitung ist seit Jahrzehnten bei hochwertigem Getreidesaatgut ein verlässlicher Partner für Österreichs Landwirte. Seit der Jahrtausendwende wird auch abseits von Weizen, Durum und Wintergerste intensive Entwicklungsarbeit betrieben.

TEXT: ZOE HACKENBERG

Durch die erfolgreiche Züchtungsarbeit der Saatzeitung Donau sind etwa die fünf Probstdorfer Sojasorten Abaca, Acardia, Achillea, Angelica und Atacama längst national wie international mitverantwortlich für die auch europaweit stark steigenden Anbauflächen.

Immer mehr Landwirte schätzen die neue, ertragssichere und stresstolerante Genetik aus Österreich. Neben ihren Niederlassungen in Zentral- und Osteuropa pflegt die Probstdorfer Saatzeitung auch Lizenzpartnerschaften mit vielen anderen Ländern wie Deutschland, Frankreich, Italien und den USA.

Bei Sonnenblumen und Mais geht der Weg der Probstdorfer ebenfalls mit einem breitem Sortiment in die richtige Richtung. Bislang war das Saatgutunternehmen damit noch keiner der großen Player am Maissortenmarkt, doch das soll sich in Zukunft ändern. In den vergangenen Jahren ist es gelungen, in vielen Reife- und Nutzungsbereichen ein leistungsfähiges, standfestes Sortiment zu entwickeln. Zu den bisherigen Hauptsorten Sy Glorius (300) und Tweeter (ca. 440) kommen zum Anbau 2022 der führende deutsche Silomais Es Bond (270) und die neue, mittelfrüh reifende Körnermaissorte Es Hat trick (310) hinzu.

Auch das Sonnenblumensortiment hat sich vergrößert. Mit der gestreiftsamigen Vogelfutter-sonnenblume Colibry (Clearfield) und der früh reifenden sulfittoleranten Ölsonnenblume Suomi wird das Angebot rund um die Hauptsorten Sy Bacardi und Tutti (HO) breiter.

Das gesamte Sortenspektrum der Probstdorfer Saatzeitung als auch Download gibt es im Internet.

www.probstdorfer.at/download

IMPRESSUM

Medieninhaber: Agrar Media Verlagsges.m.b.H. (AMV), Brucknerstraße 6, 1040 Wien;

Geschäftsführung: CR Ing. Bernhard Weber, Franz König;

Herausgeber: Österreichischer Bauernbund, Brucknerstraße 6, 1040 Wien; NÖ. Bauernbund, Ferstlergasse 4, 3100 St. Pölten; OÖ. Bauernbund, Harrachstraße 12, 4010 Linz; Steirischer Bauernbund, Krottendorfer Straße 79/4, 8052 Graz; Tiroler Bauernbund, Brixner-Straße 1, 6021 Innsbruck;

Chefredakteur: Ing. Bernhard Weber, Brucknerstraße 6, 1040 Wien, 01/5331448-500, weber@bauernzeitung.at;

Redaktion: DI Hans Maad, maad@bauernzeitung.at; Dr. Michael Stockinger, michael.stockinger@bauernzeitung.at; Zoe Hackenberg, z.hackenberg@agrarverlag.at; Thomas Mursch-Edlmayr, mursch-edlmayr@ooe.bauernzeitung.at; Elisabeth Angerer, angerer@tiroler-bauernzeitung.at; BSc Martina Rieberer, m.rieverer@bauernbund.at; Dipl.-Ing. Artur Riegler, a.riegler@bauernzeitung.at; Mag. Eva Riegler, e.riegler@bauernzeitung.at;

Layout: Dominik Merl, d.merl@bauernzeitung.at;

Koordination der Anzeigen: Christof Hillbrand, 01/5331448-500; c.hillbrand@bauernzeitung.at;

Verlagsort: 1040 Wien;

Hersteller/Druck: Walstead NP Druck GmbH, Gutenbergstraße 12, 3100 St. Pölten. Entgeltliche Anzeigen sind gemäß Mediengesetz mit „Anzeige“ oder „Artikel entstand in redaktioneller Zusammenarbeit mit ...“ gekennzeichnet. Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz siehe www.bauernzeitung.at;

F.M. PROBSTDORFER SAATZUCHT

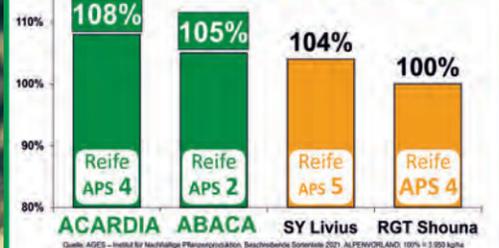


Soja 2022

ABACA (000)

Ein Meilenstein im frühen 000-Reifebereich!

Offizieller Ertragsvergleich ALPENVORLAND



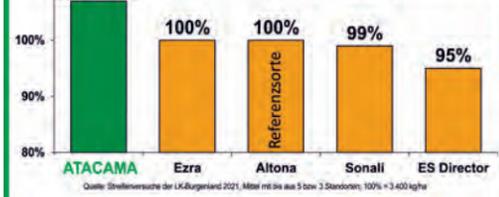
ACARDIA (000)

.. zeigt Ertragsstabilität auf höchstem Niveau

ATACAMA (00)

Die trocken-tolerante Nr. 1 in allen 00-Regionen!

Mehrorter Ertragsvergleich LK-Burgenland



Neu 2022

ES BOND

... mit der Lizenz zum Silofüllen (Rz. ca. 270)

ES HATTRICK

Der neue mittelfrüh Körnermais (Rz. 310)

Wie du säst, so wirst du ernten.

www.probstdorfer.at

KENNZAHLEN ZUR SAATGUTVERMEHRUNG

Fläche Vermehrung in Österreich	3.400 ha
davon Fläche Bio	1.200 ha
Fläche Vermehrung CEE	3.250 ha
Durchschnittliche Isolationsgröße Österreich	13 ha
Durchschnittliche Isolationsgröße CEE	31 ha
Anzahl Sorten, die DIE SAAT vermehrt	rd. 320 inkl. Auftragsproduktion



Die Saatgutvermehrung im Inland ist ein wichtiger Faktor auch für die stabile Versorgung der Landwirtschaft mit hochwertigem Z-Saatgut.

TEXT: FLORIAN MAYER, DIE SAAT

Vermehrung sichert Wertschöpfung

Große Krisen wie aktuell die Covid-19-Pandemie zeigen, wie fragil globale Wertschöpfungsketten aufgestellt sind und eingeführte Systeme aus dem Gleichgewicht geraten können. Mit der Besteuerung von CO₂ kommt eine weitere Herausforderung auf den internationalen Handel zu: Transporte werden teurer, die Auslagerung von Produktionsschritten in einigen Segmenten unrentabel. Klares Ziel der Raiffeisen Ware Austria gemeinsam mit den Lagerhausgenossenschaften ist es, die Wertschöpfungskreisläufe so regional wie möglich zu halten, um für alle Beteiligten in der Produktionskette einen Mehrwert zu schaffen.

Lange Tradition

Die Saatgutvermehrung am Feld und dessen Aufbereitung in den Werken für den lokalen Bedarf haben in Österreich lange Tradition und sichern die stabile Versorgung der heimischen Landwirtschaft mit hochwertigem Z-Saatgut. Die ausgeprägte Sortenvielfalt und die nahezu unbegrenzte, rasche Verfügbarkeit sind weltweit bei Weitem nicht Standard. Die früher mangelnde Verfügbarkeit von angepasstem, ertragsbringendem, gesundem und vor allem leistbarem Saatgut war in Österreich zum Ende des 19. Jahrhunderts mit ein Grund für die Entstehung des landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens. Der genossenschaftlichen Saatgutproduktion ist es zu verdanken, dass wir heute den Landwirten auch in vielen anderen Regionen Europas lokal produziertes Saatgut anbieten können. In der modernen Saatgutproduktion unterscheidet man grundsätzlich zwei Segmente von Kulturen, die je nach Volumen mehr oder weniger geeignet sind, überregional zu produzieren:

Nicht-Hybrid-Kulturen wie Weizen, Gerste oder Roggen. Sie haben große Volumina und die

Produktion von Saatgut erfolgt meist lokal in dem Land, in dem auch der Bedarf der Landwirte gedeckt werden muss.

Hybrid-Kulturen wie Mais. Hier ist das spezifische Gewicht pro Hektar ausgesäte Fläche geringer. Damit ist auch eine Zulieferung von Saatgut möglich und gelebte Praxis im internationalen Geschäft. Durch traditionelle heimische Züchtungsbetriebe, wie die Saatucht Edelfhof in Niederösterreich oder die Saatucht Gleisdorf in der Steiermark, werden seit Jahrzehnten Sorten für den heimischen Bedarf gezüchtet. Während früher der Ertrag und bei Getreide der Proteingehalt im Vordergrund standen, sind aufgrund des Klimawandels neue Züchtungsschwerpunkte in den Fokus gerückt. Standfestigkeit, Resistenzen gegen Pilzkrankheiten und eine gewisse Resilienz gegenüber Trockenheit sind heute das erklärte Ziel der Züchtung – und das alles bei maximalem Ertrag. Danach wird das Saatgut in einem weitverzweigten und repräsentativen Versuchswesen über das ganze Land geprüft, ob auch wirklich die gewünschten Eigenschaften im Saatkorn enthalten sind. Erst dann erfolgt die Übergabe von Vorstufen- oder Basisaatgut an die Saatgutproduzenten zur weiteren Vermehrung am Feld. Diese wird in Österreich mehrheitlich durch die landwirtschaftlichen Genossenschaften, allen voran den Lagerhaus-Verbund organisiert.

Die Aufbereitung erfolgt in einem Netzwerk von Produktionsanlagen, an denen das Saatgut, gereinigt, gebeizt, zertifiziert und abgesackt wird. Durch die RWA AG erfolgt zum einen die räumliche Verteilung in Österreich, zum anderen der überregionale Transport sowie teilweise auch die Aufbereitung an den Produktionsstandorten Lannach und Korneuburg. Bei einigen der Hauptsorten geht die



RWA auf Nummer sicher und produziert bewusst auch in anderen Regionen Europas, um bei einem Ausfall der heimischen Feldproduktion die Versorgungssicherheit zu garantieren. Aber selbst in diesem Fall gelten strenge Qualitätsvorgaben, um den hohen Ansprüchen der heimischen Landwirte gerecht zu werden. Doch nicht nur die Risikostreuung erfordert eine überregionale Verteilung von Vermehrungsflächen. Bei arbeitsintensiven Kulturen, wie etwa der Saatmaisproduktion, wird die lokale Vermehrung immer öfter zur Herausforderung. Fehlende Arbeitskräfte zur Entfaltung und deren Kontrolle, nicht erzielbare Mindestabstände zwischen Vermehrungs- und Konsummaisflächen und die sinkende Anzahl an erlaubten Beizmitteln zur gesunden Bestandesführung könnten eine lokale Versorgung künftig erschweren.

Führend bei Biomaissaatgut

Indes hat sich in Österreich in den vergangenen 15 Jahren östlich von Wien eine Region entwickelt, die europaweit zu den führenden Gegenden in der biologischen Saatmaisproduktion zählt. Durch die Nützlingsausbringung mittels Drohne werden auch bei erhöhtem Schädlingsdruck gesunde Bestände geerntet. Dank engagierter Landwirte, die bereit sind, Neues auszuprobieren, hat sich ein stabiler Kreis an Vermehrern etabliert, der europaweit hohes Ansehen für die Professionalität genießt. Von der Züchtung, über das Versuchswesen, die Saatgutproduktion und Aufbereitung bis zum Vertrieb und Lagerhaltung über die heimischen Genossenschaften sind also viele fleißige Hände involviert, um die Wertschöpfung in der Region zu halten. Der Produktionskreislauf schließt sich, wenn der Landwirt einen Sack Z-Saatgut in die Sämaschine leert und mit der Aussaat beginnt. www.diesaat.at

FOTOS: RWA (2); ILLUSTRATION: (ICON) OMEGAPICS/FREEPK

FOTOS: NEW AFRICA - STOCKADOBEE.COM, DEUTZ-FAHR (2)

Neue Deutz-Fahr-Serien 6 TTV und 7 TTV mit Update

Die vier neuen Modelle der Serie 6 – 6190 TTV, 6210 TTV, 6230 TTV und 6230 TTV HD – und zwei neue Modelle der Serie 7 – 7250 TTV und 7250 TTV HD – bieten mehr Fahrkomfort und bessere Kraftstoffeffizienz.

TEXT: ZOE HACKENBERG

Die 6-Zylinder-Deutz-Motoren leisten 192 PS bis zu 247 PS und ein maximales Drehmoment von bis zu 1072 Nm. Mit den neuen TTV-Getrieben bietet die Serie 6, 7 und 8 TTV ein beeindruckendes Fahrverhalten und erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von bis zu 60 km/h. Ölwechselintervalle wurden auf 1000 Betriebsstunden beim Motor und 2000 Betriebsstunden beim Getriebe erhöht. Der Hydraulikölkreislauf ist unabhängig vom Getriebeölkreislauf und ermöglicht 90 Liter entnehmbare Ölmenge. Alle Steuergeräte lassen sich proportional ansteuern und programmieren. Der Heckkraftheber hat eine

Kapazität von 10 t bzw. 11 t bei HD, zudem wurde das zulässige Gesamtgewicht auf 14,5 t, 15,5 t bzw. 16 t (7250 HD) erhöht. Somit erreichen die neuen Traktoren eine Zuladung von 5,5 t bis 6,5 t (6,5 t beim 7250 TTV HD). Der hohe Fahrkomfort mit gefederter Vorderachse mit langer Längsschwinge und Kabinenfederung wurde beibehalten. Wahlweise steht die trockene Hochleistungsbremse an der Vorderachse zur Verfügung. Außerdem ist eine Motorbremse verfügbar. Dank neuen Vorderachslayouts und der Frontbereifung 600/65R30 konnte der Wendekreis (speziell bei der Serie 7) um knappe 2 m reduziert werden.

SMART FARMING SOLUTIONS

Das automatische Lenk- und Telemetriesystem maximiert die Produktivität, weiters kann ein Ausfall des RTK-Signales überbrückt werden. Die Auto-Turn-Funktion ermöglicht es dem Traktor, am Vorgewende automatisch zu wenden.

www.deutz-fahr.at



Top-Fahrverhalten auf der Straße.



Hervorragender Komfort in der Kabine.

Mit GrainLane neue Wege gehen

Ein neues Startup sorgt für neue Möglichkeiten im Agrarhandel: GrainLane wurde mit Experten aus der Landwirtschaft, der Mühlenbranche und anderen Partnern entwickelt.

TEXT: BERNHARD WEBER



Einfach online handeln

Es ist kein klassisches Produkt aus dem Labor oder einer beliebigen Start-up Garage. Um digitale Lösungen für den Agrarbereich zu nutzen, hat sich das junge Team von V_labs, bestehend aus Digital- und Plattformexperten, mit Markus Habisch, Agrarberater und früherer Vize-Direktor im Steirischen Bauernbund, zusammengetan. Laut Habisch sei unter Landwirten zunehmend das Bedürfnis gewachsen, digital unterstützt und transparent zu handeln. Lukas Meusburger, federführend bei

der Konzeption von GrainLane, hält dazu fest: „Digitalisierung kann nicht nur dafür sorgen, dass Prozesse, die bisher analog abliefen, schneller ausgeführt und besser dokumentiert werden können, sie eröffnet auch neue Möglichkeiten der Vernetzung mit bestehenden wie auch neuen Geschäftspartnern.“ Wichtig dabei sei die Einbettung des Tools in den Alltag: „Landwirte sind viel unterwegs, brauchen eine Lösung, die effizient, ortsunabhängig und unkompliziert funktioniert“, so Meusburger.

Schon die Start-Version von GrainLane bietet die Möglichkeit eines einfacheren Ein- und Verkaufs, ein übersichtlicherer Marktplatz sorgt für bessere Preisvergleiche und erhöhte Transparenz sowie die Möglichkeit, in wenigen Schritten Transportanfragen zu stellen. Für Produkte wie Weizen, Mais und Soja können unkompliziert Angebote und Gesuche mit entsprechender Menge, Qualitätsparametern und Herkunft erstellt werden. Die Ware mit wenigen Klicks angefragt werden. Ab hier wird die

Vernetzung durch das GrainLane-Team unterstützt. So kann einfach auch von unterwegs, regional sowie international gehandelt werden. GrainLane ist seit Ende November online. Noch ist die Nutzung kostenlos. So kann jedermann die Plattform ausprobieren und selbst mitgestalten. Meusburger: „Letztendlich ist es das Ziel, die Plattform gemeinsam mit den Nutzern weiterzuentwickeln.“

Interessenten melden sich jetzt an, probieren GrainLane kostenlos aus:

www.grain-lane.com



Das war das Landtechnikjahr 2021

Die Landtechnikbranche konnte sich heuer über gute Nachfrage freuen. Über reges Publikumsinteresse berichteten auch die Veranstalter von Fachmessen, so diese stattfinden durften. 2022 droht indes manch dunkle Wolke am Horizont.

TEXT: MICHAEL STOCKINGER

Das Bedürfnis der Menschen nach persönlichem Kontakt ist groß. Ebenso nach der Möglichkeit, sich selbst ein Bild von Neuigkeiten zu machen, Sachen zu „begreifen“. Dementsprechend stießen die wenigen Agrar- und Technikmessen, sobald und solange die Corona-Situation ihre Durchführung wieder zuließ, auf großes Interesse. Den Auftakt nach der erzwungenen Pandemie-Pause machte hierzulande die Rieder Messe in Oberösterreich mit mehr als 500 Ausstellern. „Erwartungen wurden bei Weitem übertroffen“, titulierte nach deren Ende die Messe ihre Mitteilung an die Presse. Nicht nur beim parallel dazu abgehaltenen Volksfest, auch am Messegelände sei der Besucherstrom an allen vier Tagen überdurchschnittlich groß gewesen. Eine äußerst positive Bilanz wurde auch über die Agro Alpin in Innsbruck mit mehr als 300 Ausstellern gezogen.



Mehr als 500 Aussteller auf der Rieder Messe 2021.

Internationaler Höhepunkt für Europas Landtechnikbranche war heuer die Eima in Bologna. 270.700 Besucher waren laut Veranstalter auf die Agrartechnikschau nach Italien gekommen. Das ist nicht viel weniger als bei der vorhergehenden Rekordmesse 2018 mit mehr als 310.000 Besuchern. Geboten wurden diesen nicht nur jede Menge unterschiedlichster Maschinen, sondern vermehrt, wie auch in den vergangenen Jahren auf anderen Messen, smarte Lösungen für mehr Effizienz und Präzision. Ein Höhepunkt der Eima war die Verleihung der „Tractor of the Year 2022“-Awards.

Gute Nachfrage

Aber nicht nur auf den Messen zeigte sich das große Interesse der Landwirte an neuen Maschinen. Im Gegensatz zu manch anderen Branchen kann sich die Landtechnikindustrie über eine gute Geschäftslage freuen. Der europäische Markt für Grünlandgeräte von Ladewagen, Mähwerken, Schwadern bis Zettwender ist hierfür ein Beispiel. Laut CEMA, dem Euro-Verband der Landmaschinenindustrie, verzeichnete dieser von Juli 2020 bis Juni 2021 einen deutlichen Anstieg der verkauften

Einheiten. Nach einem „eher mittelmäßigen Markt“ in der Saison 2019/20 würde der Absatz auf dem Niveau von 2018/19 liegen. Österreich, Frankreich, Deutschland, Polen und das Vereinigte Königreich weisen einen durchschnittlichen Anstieg von mehr als 10 Prozent auf. Besonders dynamisch: der Absatz der landwirtschaftlichen Schlüsselmaschine, also des Traktors. In Österreich wurden laut Statistik Austria in den ersten zehn Monaten des heurigen Jahres 7.025 Standardtraktoren sowie 616 Obst- und Weinbautraktoren neu zugelassen. Das entspricht einem Plus von 35 bzw. 25 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2020. Dazu kommen noch 337 Kommunaltraktoren (+ 22 %) und 828 „Sonstige Traktoren“ (+ 54 %). Auf der Eima hat der Verband der italienischen Landmaschinenhersteller FederUnacoma für weltweit wichtige Märkte Absatzzahlen für die ersten drei Quartale des heurigen Jahres vorgestellt. In den USA sind demnach heuer bis Anfang Oktober beinahe 246.000 Traktoren abgesetzt worden, was einem Anstieg von 12 Prozent gegenüber

Gute Geschäfte machten die Landmaschinenhändler 2021.

dem gleichen Zeitraum des Vorjahres entspricht. Indien, der weltweit größte Markt für meist kleine Traktoren, verzeichnete 680.000 Traktoren, ein Plus von 25 Prozent. Auch die europäischen Märkte waren durch positive Trends gekennzeichnet, wobei unter den EU-Ländern Italien mit einer Wachstumsrate von 44 Prozent (18.510 Traktoren) besonders hervorstach. „Dieser Marktaufschwung ist auf eine Reihe von Gründen zurückzuführen“,

erklärte der Präsident von FederUnacoma, Alessandro Malavolti, „zum einen auf den weltweiten Wirtschaftsaufschwung mit einem erwarteten Anstieg des Welt-BIP von 5,9 Prozent 2021 und 4,9 Prozent im Jahr 2022, zum anderen auf die guten Leistungen der Landwirtschaft und ihre Wachstumsaussichten in den kommenden Jahren. Diese machen Investitionen in Technologien der neuen Generation erforderlich.“

Alles ist relativ

Relativierend nüchtern dagegen ist Rudolf Dietrich, Obmann des Clubs Landtechnik Austria, in seiner Einschätzung. Einen Boom am Traktormarkt sieht er nicht. Dietrich hält es „immer für angebracht, alles über einen längeren Zeitraum zu sehen“ und verweist etwa auf das Minus in Indien im vergangenen Jahr von 10,1 Prozent. Italien wiederum hätte im Jahr zuvor ein Minus von 3,5 Prozent eingefahren. Ein heuer gestartetes Investitionsprogramm der Regierung hätte die Verkäufe entsprechend beflügelt. Ähnliches gelte für Österreich mit der 2020 eingeführten Investitionsprämie im Hinblick auf die Traktor- und auch Mährescher-Neuzulassungen. Selbst Letztere – sie lagen heuer in den ersten zehn Monaten um 128 % höher als im Vergleichszeitraum 2020 – will der langjährige Landtechnik-Marktbeobachter nicht überinterpretieren. Denn bilde man den Durchschnitt von 2020 und heuer, befände man sich „auf dem Niveau der letzten Jahre“. Dietrich: „Aus meiner Sicht haben sich die Märkte gut erholt, ob sie sich stabilisieren werden, ist eine andere Frage. Gerade die extrem steigenden Kosten, wie etwa für Dünger, Diesel und Maschinen können diese positive Entwicklung total drehen.“

RÜCKBLICK

Agrarfüchse

Die Österreichische Bauernzeitung und die Messe Wels haben schon 2020 die einfallreichsten Produkte der Agrarbranche gesucht und gefunden. Coronabedingt wurde der Innovationspreis aber erst heuer übergeben. Über den „Agrarfuchs in Gold“ konnten sich freuen: Samo Maschinenbau für das Hackgerät „VarioChop“, Plendl Lenksysteme für das „LogBuch“ und DeLaval für „Re Pro“. Der „Agrarfuchs in Silber“ ging an Pöttinger für den Schwader „Flowtast Top 842 C“ mit neuartiger Gleitkufe, die RWA für das GPS-Ortungsgerät „Qtrack“ und an die Firma Smatex animal care für das „smaXtex System mit Trurumi-Technologie“.

www.bauernzeitung.at/so-sehen-gefuchste-sieger-aus

Zunehmende Probleme auf der Beschaffungsseite

Kritisch werden von vielen Experten indes die Beschaffungsprobleme auch mancher Landmaschinenhersteller gesehen. So sind die Logistikkosten und Rohstoffpreise von etwa Stahl, Eisenwerkstoffen, aber auch Silizium stark gestiegen. Laut FederUnacoma lag etwa der Container-Mietpreis

Fortsetzung ▶

RÜCKBLICK

Kostenfreier RTK-Korrekturdatendienst

Die präzise Steuerung von landwirtschaftlichen Maschinen mithilfe von automatischen Lenksystemen wird immer wichtiger. RTK-Korrektur ermöglicht dabei eine Genauigkeit von rund 2 cm. Seit Februar stellt das BEV seinen Korrekturdatendienst („APOS – Austrian Positioning Service“) für land- und forstwirtschaftliche Betriebe und weitere Nutzergruppen in Österreich kostenfrei zur Verfügung. Für die Registrierung ist die Eingabe der eAMA-Zugangsdaten erforderlich.

KRONE

So einfach geht's:
Persönliches Gespräch mit Ihrem KRONE Vertriebspartner vereinbaren und bis 31.01.2022 Wunschmaschine* kaufen

Bis zu € 2.000,- Rabatt pro Maschine. Bis 31.01.2022

Der große KRONE Meter-Bonus

Jetzt KRONE Wunschmaschine* sichern: Pro Meter Arbeitsbreite der Maschine erhalten Sie € 100,- Rabatt.

* Aktion gültig auf alle KRONE Mähwerke, Kreiselzettwender und Schwader.

im September dieses Jahres im Vergleich zum Vorjahr um fast 300 Prozent höher. Die inzwischen etwas eingetrübten Aussichten spiegelt auch der allgemeine Geschäftsklimaindex für Europas Landmaschinenindustrie wider, der monatlich von CEMA veröffentlicht wird. Er hat in den Monaten Mai und Juni seinen Höhepunkt erreicht, und zwar mit den höchsten Werten seit 2008. Im November fiel der Index den fünften Monat in Folge von seinem hohen Niveau ab. Besonders deutlich war laut CEMA der Rückgang bei den Erwartungen für die kommenden sechs Monate, was höchstwahrscheinlich auf die Produktions- und Angebotsseite zurückzuführen sei.

Am Auftragsvolumen kann es jedenfalls nicht liegen. Es entsprach zuletzt einer Produktionsdauer von 5,9 Monaten, ein historischer Höchststand

RÜCKBLICK

☞ Sima Awards

Die Sima gehört zu den führenden Landtechnikmessen in Europa. Obwohl die französische Messe auf 2022 verschoben wurde, wurden heuer im April dennoch die Sima Innovation Awards vergeben. Zur Erinnerung die Gewinner der GoldAwards:

• Smart-Apply Intelligent Spray von Smart Guided Systems:

Das System für den Pflanzenschutz basiert auf dreidimensionalem Laserscanning, mit dessen Hilfe die Dichte des Kronendachs und des Blattwerks identifiziert und dann jede Düse einzeln gesteuert werden kann.

• CropVision von Downs:

Der optische Sortierer der neuen Generation für ungewaschene Kartoffeln nutzt künstliche Intelligenz bei der Bildanalyse.

• Fütterungsroboter Aura von Kuhn:

Ein autonomer Selbstfahrer, der wie andere Roboter über ein Silage-Lademodul verfügt. Seine Leistungen in Bezug auf Präzision, Lokalisierung und Sicherheit sollen dazu führen, dass der Zeitaufwand des Landwirts für die Fütterung auf ein Minimum reduziert wird.

• VitiDrive von Vitibot:

Innovative Universalsteuerung, die elektrische Weinbaumaschinen und Anbaugeräte intelligent machen soll.

www.simaonline.com



Teure Logistik: Die Container-Mietpreise stiegen heuer auf ein Vielfaches des Vorjahrs.

in dieser Umfrage. Gleichzeitig steigt aber bei den Herstellern die Unsicherheit, inwieweit die Aufträge vor dem Hintergrund extremer Preissteigerungen und starker Verknappungen auf der

Lieferantenseite realisiert werden können. Laut Geschäftsklimaindex von November rechneten 53 Prozent der Unternehmen mit einem Produktionsstopp wegen fehlender Teile im Folgemonat.

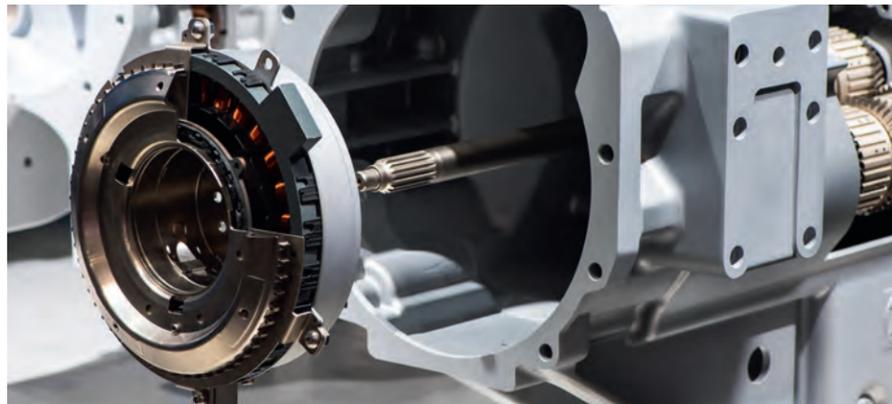
Landtechnik aus dem 3D-Drucker

Was noch vor wenigen Jahren wie Zukunftsmusik klang, ist in der Off-Highway-Branche längst zu einer Schlüsseltechnologie geworden: die additive Fertigung mithilfe von 3D-Druckverfahren.

Waren solche Verfahren lange Zeit zu zeitaufwendig und kostenintensiv, um sie für die Herstellung von Fahrzeugkomponenten zu verwenden, arbeiten mittlerweile laut DLG alle großen Bau- und Landmaschinenhersteller an der industriellen Serienreife der

Technologie, darunter Caterpillar, John Deere und Komatsu. Zum einen würden sie das Verfahren nach wie vor zur schnellen Fertigung von Modellen und Werkzeugen nutzen. Zum anderen hätten die Unternehmen erste direkt gedruckte Bauteile in ihre Lieferkette aufgenommen.

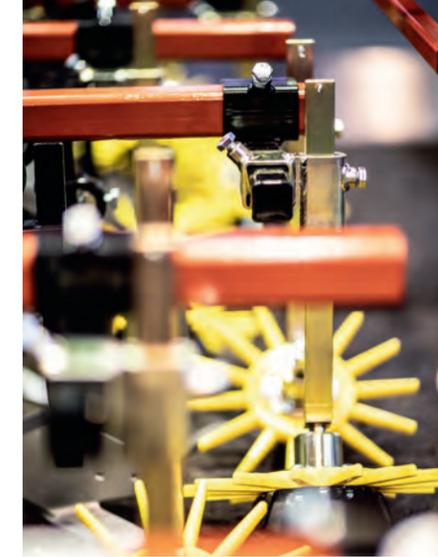
So könnten sie hochkomplexe Komponenten schnell und in kleinsten Stückzahlen produzieren – und das bei größtmöglicher Flexibilität und Wirtschaftlichkeit. Beim dreidimensionalen Druck erfolgt der Aufbau Schicht für Schicht auf Basis digitaler Konstruktionsdaten. Der Werkstoff wird nur an den Stellen verbaut, wo er gebraucht wird. So lassen sich Geometrien realisieren, die



Hochkomplexe Komponenten werden vermehrt im 3D-Druck hergestellt.

mit Gießen oder subtraktiven Methoden wie Fräsen oder Drehen nur schwer oder gar nicht herstellbar sind. Da die Ersatz- und Nachrüstteile, auch nach langer Zeit, anhand der gespeicherten CAD-Daten problemlos nachgedruckt und geliefert werden können, ist keine ressourcenintensive Lagerlogistik erforderlich. Daraus ergeben sich interessante Perspektiven für den After Sales Service, die teilweise heute schon Realität sind. So kann der Maschinenhersteller auf Basis von Sensordaten Aussagen über den Motorzustand treffen und On-Demand, noch bevor ein Ausfall auf dem Feld oder der Baustelle überhaupt eintritt, das benötigte Ersatzteil fertigen.

Die Techniken stoßen allerdings immer dann an ihre Grenzen, wenn sich mit herkömmlichen Verfahren wirtschaftlich hohe Stückzahlen realisieren lassen. Im Fokus vieler Aktivitäten stehen deshalb Hybridverfahren. Die intelligente Kombination von 3D-Druck mit Zerspanen, Sintern oder Spritzgießen soll dabei neue Wege erschließen – was auch das Projekt „KitkAdd“ verfolgte, an dem Wissenschaftler der Universität Paderborn gemeinsam mit dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) sowie



Präzise maßgeschneiderte Lösungen

Unternehmen aus der Wirtschaft forschten. John Deere betrachtete bei einer Machbarkeitsstudie die Fertigung von Planetenradgetrieben mit verbesserter Schmierstoffversorgung sowie Wärmetauscher zur dezentralen Kraftstoffkühlung. Nach etwas mehr als drei Jahren Laufzeit wurde das Projekt im März 2020 erfolgreich abgeschlossen. Für die Bauteile wurden industrielle Produktionskonzepte erstellt, die im Vergleich zu rein additiven Prozessketten eine wirtschaftlichere Herstellung ermöglichen. Quelle: DLG

RÜCKBLICK

☞ Pöttinger

Das österreichische Familienunternehmen beging 2021 ein herausragendes Jubiläum: Unter dem Motto „Ehre die Vergangenheit – sei die Zukunft“ wurde in Grieskirchen in Oberösterreich auf 150 Jahre zurückgeblickt. Damals wollte der Uhrmachermeister Franz Pöttinger die Präzision eines Uhrwerks auf landwirtschaftliche Maschinen übertragen. Für seine Futterschneidmaschine erhielt er 1871 auf dem Linzer Volksfest eine Medaille. Mit dieser Auszeichnung geht die Firmengründung einher. Heute ist Pöttinger ein international aufgestelltes Unternehmen mit vier Produktionswerken in Europa und 16 Vertriebsstandorten weltweit. Im Geschäftsjahr 2020/2021 erzielte man mit 405 Mio. Euro einen weiteren Umsatzrekord, berichtete die Geschäftsführung.

www.poettinger.at

UM DIESEN PREIS?

Austro Diesel
Wir mobilisieren alles.



MF 5713 M | 135 PS

ab **53.980,-*** EUR, exkl. MwSt.

MF 5711 M | 115 PS

ab **47.980,-*** EUR, exkl. MwSt.

MF 4708 M | 82 PS

ab **38.980,-*** EUR, exkl. MwSt.

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



MASSEY FERGUSON

„And the Oscar for the best tractor goes to ...“

Jedes Jahr drängen neue interessante Modelle auf den europäischen Markt. Eine internationale Jury hat sie bewertet und die besten mit den „TotY“-Awards ausgezeichnet.

TEXT: MICHAEL STOCKINGER

Was der Oscar für die Filmbranche ist, ist der „Tractor of the Year“ (TotY) für die Landmaschinenbranche. Wer hier wie dort gewinnen will, muss eine Fachjury mit ganz besonderen Leistungen überzeugen. Im Fall von TotY nicht mit Kunst, sondern mit technischen Innovationen. Heuer konkurrierten 14 Traktoren von elf verschiedenen Herstellern um die vier Awards. „Wir sind alle sehr zufrieden mit dieser 25. Ausgabe von TotY. Das Niveau der teilnehmenden Traktoren wächst beständig, und es war ein sehr enges Rennen“, sagte Fabio Zammaretti, Präsident von Tractor of the Year, anlässlich der Siegerehrung auf der Landtechnikmesse Eima in Bologna. Gleich in zwei Kategorien konnte diesmal John Deere das Rennen für sich entscheiden. Die anderen beiden Preise gingen an Reform und New Holland.

John Deere 7R 350 AutoPowr

Der John Deere 7R 350 AutoPowr darf sich nun „Tractor of the Year 2022“ nennen. Der Traktor gewinnt laut Jury „dank seiner Bordtechnik,



John Deere: 7R 350 AutoPowr

des Automatisierungspakets, des großzügigen Raums, der Qualität und des Komforts der Kabine sowie der ausgezeichneten Leistungen auf dem Feld“. Auch der Nachhaltigkeit werde in Form eines Kraftstoff-Garantie-Programms Rechnung getragen. Positiv angemerkt wurden auch das Lenksystem Active Command Steering und EZballast. Letzteres System wurde auf der Agritechnica 2015 mit einer Silbermedaille ausgezeichnet und

gilt als das erste auf dem Markt erhältliche, flexible Traktor-Ballastierungssystem, das auf einer rasch an- und abbaubaren Gewichtsplatte beruht.

John Deere 6120M AutoPowr

In der Kategorie „Best Utility“, also bester Allround-Traktor, punktete der John Deere 6120M AutoPowr mit der kompakten Bauweise und Wendigkeit aufgrund des kurzen Radstands von

Alle in die engere Wahl gekommenen Traktoren der drei Hauptkategorien bewerben sich um den „Sustainable TotY“, mit dem besondere Leistungen im Sinne der Nachhaltigkeit ausgezeichnet werden.

„Best of Specialized“ umfasst Spezialtraktoren für Obstplantagen, Weingärten sowie das Hügel- und Bergland.

„Best Utility“ sind Mehrzwecktraktoren mit über 70 PS, maximal vier Zylindern, einem maximalen Betriebsgewicht von 10.500 kg und maximalem Radstand von 2.550 mm.

„Tractor of the Year“ ist die Königsdisziplin.

www.tractoroftheyear.org

FOTOS: TRACTOR OF THE YEAR (4)



John Deere: 6120M AutoPowr

2.400 mm. Dazu kommen seine hohe Zuladung von 4,7 Tonnen, die neueste Technologie für die Präzisionslandwirtschaft und seine besondere Eignung für Frontladerarbeiten.

Metrac H75 pro von Reform

Mit dem Metrac H75 pro konnte erstmals in der mehr als 20-jährigen Geschichte des Awards ein österreichischer Hersteller einen TotY-Titel erringen. In der Kategorie „Best of Specialised“ überzeugte er mit seiner Hangtauglichkeit sowie



Reform: Metrac H75 pro

Vielseitigkeit. Darüber hinaus zeigte man sich bei der Jury vom hohen Komfort und der Sicherheit des Fahrzeugs beeindruckt. „Bei der Konzeption wurden die Bedürfnisse der Kunden ganz klar in den Mittelpunkt gestellt“, so das Erfolgsrezept der Maschine laut Reform.

T6.180 Methane Power von New Holland

Der weltweit erste Methan-Traktor in Serie, der T6 Methane Power von New Holland, hat den



New Holland: T6.180 Methane Power

Nachhaltigkeits-TotY bekommen. Der CNG-Motor des T6.180 hat sechs Zylinder und einen Hubraum von 6728 cm³. Die Nennleistung liegt bei 145 PS, die Maximalleistung gar bei 180 PS. Das Antriebssystem soll die Kraftstoffkosten senken und gleichzeitig die Schadstoff- und CO₂-Emissionen erheblich reduzieren. Ein SCR-System mit AdBlue ist nicht erforderlich. Bereits 2020 ist der New Holland Methane Power, damals allerdings als Prototyp, mit dem „Sustainable TotY“ ausgezeichnet worden.

Tractor of the Year: Was dahinter steckt

„Tractor of the Year“ ist eine internationale Auszeichnung, die jährlich von einer Gruppe unabhängiger Fachjournalisten an die besten Traktoren des europäischen Marktes verliehen wird. Die Jury besteht aktuell aus 26 Mitgliedern aus 25 Ländern. Österreich wird durch die Bauernzeitung repräsentiert. Chefredakteur Bernhard Weber ist bereits seit 2001 Mitglied der Jury. Die

ersten TotY-Titel wurden für 1998 vergeben, in zwei Kategorien: „Tractor of the Year“ und „Best Design“. Gewonnen haben damals der Fendt Vario und der Deutz-Fahr Agrotion. 2000 kam die Kategorie „Best of Specialized“ (bester Spezialist) hinzu, 2016 „Best Utility“ (bester Allrounder). Seit 2020 gibt es statt „Best Design“ den „Sustainable TotY“ für Nachhaltigkeit.

WINTERAKTION

JOHN DEERE 6090M ZUM AKTIONSPREIS

JOHN DEERE FINANCIAL

SONDERFINANZIERUNG

AB 0,0%**

gültig bis 31.01.2022

AB € 66.950,-*

exkl. MwSt.

€ 80.340,- inkl. MwSt.

Der John Deere 6090M glänzt mit folgenden Eigenschaften:

- Die kompakte Bauweise und Wendigkeit aufgrund des kurzen Radstands von 2400 mm.
- Seine hohe Zuladung von 4,7 t.
- Die neuste Technologie für die Präzisionslandwirtschaft.
- Seine hervorragende Eignung für Frontladerarbeiten.

* unverb. empf. Aktionspreis in Euro, exkl. MwSt. Angebot gültig bis 21.2.2022 bei allen teilnehmenden John Deere Vertriebspartnern. Verwendete Fotos sind teilweise Symbolfotos. Irrtümer, Druckfehler, Nachtrag, jederzeitige Änderung und Widerruf vorbehalten.
 ** Zinssatz gültig bis 31.01.2022. Das Angebot richtet sich ausschließlich an Unternehmen und Landwirte mit Sitz in Österreich. Irrtum, Nachtrag, jederzeitige Änderung und Widerruf vorbehalten. „John Deere Financial“ ist ein Finanzprodukt der JDRL Landmaschinen Vermietungs GmbH (mit Sitz in Wien) für Österreich. „John Deere Financial“ und das John Deere Logo sind registrierte Marken von Deere & Company.
 *** Der 6120M ist Traktor des Jahres in der Kategorie „Allzwecktraktoren“

Unkräuter unter Drohnenangriff

Über dem Maisfeld surrt eine Drohne. Sie nimmt Fotos auf, in denen in der Folge am Rechner die gerade keimenden Kulturpflanzen sowie Beikräuter und Schadgräser unterschieden werden können. Daraus lassen sich Wirkstoffempfehlungen, Applikationskarten und schließlich die punktgenaue Ausbringung der Mittel mit der Pflanzenschutzspritze ableiten.

TEXT: HANS MAAD



Die Vertical Take-off Drohne erreicht eine Flugzeit von bis zu 90 Minuten.

Was wie Science-Fiction klingt, ist durch heutige bildgebende Verfahren und digitale Rechenkapazitäten bereits möglich. Das geschilderte Verfahren beschäftigt aktuell universitäre und private Forschungseinrichtungen sowie Agrartechnik und Pflanzenschutzindustrie. Sie alle arbeiten an neuen Lösungen zum digitalen Herbizidmanagement. Einen Blick in den aktuellen Stand der Entwicklung ermöglichte der Pflanzenschutzkonzern Bayer CropScience im Rahmen eines Ende Oktober abgehaltenen Fachtages "Digitale Innovationen". Laut Einschätzung der Bayer-Entwickler könnte das eingangs geschilderte Verfahren bereits Ende 2022 reif für den automatisierten praktischen Einsatz sein. Bayer setzt beim digitalen Herbizidmanagement auf ein absetzbares Verfahren in vier Schritten:

■ Erkennung des Unkrautbesatzes und der Verteilung mittels Befliegung durch Drohnen (unmanned aerial vehicles, UAV) und photometrische Aufnahmen des Schlages in hoher räumlicher Auflösung.

■ Analyse der gewonnenen Daten mit modernen bildgebenden Verfahren, wobei die Rechenmuster auf verschiedene Unkrautarten trainiert werden und bereits Kulturpflanzen sowie ein- und zweikeimblättrige

Unkräuter bzw. Gräser unterscheiden können. Ergebnis sind Unkrautverteilungskarten sowie davon abgeleitet Applikationskarten.

■ Empfehlungen zu Ausbringzeitpunkt und Wirkstoffen, ■ Ausführung bzw. zielgenaue, teilflächenspezifische Applikation der Herbizide.

Im Vergleich zum integrierten Verfahren am Feld ("SmartSprayer"), bei dem Kameras, Recheneinheit und Spritzensteuerung allesamt auf einer hochgerüsteten Spritze montiert sind, hält Bayer das absetzige Verfahren für flexibler und kostengünstiger. Aufgrund der entkoppelten Applikation können betriebsübliche Spritzen weiter zum Einsatz kommen. Um die Vorteile der Technik nutzen zu können, ist aber eine Aus-



Applikationskarte zur Unkrautbekämpfung, erstellt mittels Drohnenfotos.

stattung zumindest mit Sektionskontrolle erforderlich.

Noch besser wäre eine Einzeldüsen-schaltung mit Mehrfach-Düsen-trägern bzw. mit Spot-Spraying-Düsen.

Grundbedingungen für die absetzige Methode sind allerdings ein hochgenaues GPS mit RTK-Referenzstation sowie entsprechende Rechenkapazitäten. Denn Drohne und auch Feldspritze müssen in der Lage sein, Millionen Spritzpunkte je Hektar zentimetergenau zu erfassen bzw. abzuarbeiten. Ein Vorteil des absetzigen Systems ist zudem die verbesserte Abschätzbarkeit des Spritzbrühenbedarfs bzw. die minimierte Restmenge. Für Fluggerät und Kameraausstattung gelten erhöhte Ansprüche, jedoch ist diese Hardware als Gewerbe- bzw. Industriestandard



Bei Spritzen mit Einzeldüsensteuerung ist das Zielfeld deutlich kleiner (im Vordergrund abgesteckt) als bei Sektorsteuerung, der Mittelaufwand sinkt deutlich.

marktgängig verfügbar und somit gegenüber Individualentwicklungen vergleichsweise kostengünstig.

Bei Bayer in Erprobung stehen drei Fluggeräte:

■ Ein Quadrocopter "DJI-P4" mit Multispektralkamera,

■ ein Quadrocopter aus der DJI-Profiserie "M300" mit einer Kamera des US-Herstellers Sentera ("AGX710") sowie

■ die Vertical Take-off Drohne (VTO) "Trinity F9" des Herstellers quantumsystems samt entsprechender Kameraausstattung.

Die Fluggeräte sind mit hochpräziser GPS und geeigneterameratechnik ausgestattet, der Unterschied liegt vor allem in der erreichbaren Flugzeit bzw. in der möglichen Flächen-



◀ DJI-P4-Standarddrohne: bietet hochgenaues GPS und Multispektral-Kameratechnik.

DJI Profi-Quadrocopter: mit Kameraausstattung von Sentera. ▶



leistung. Bei den Quadrocoptern muss man sich mit 30 bzw. 60 Minuten begnügen, die VTO-Drohne kann aufgrund ihrer günstigeren Aerodynamik bis zu 90 Minuten fliegen. Wichtig bei der Drohnentechnik ist weiters, dass die Geräte eine niedrige Flughöhe von beispielsweise fünf Metern möglichst exakt einhalten können und

damit gut zur Analyse geeignetes Bildmaterial aufnehmen.

Vorteil der Eigendrohne

Für den Drohnenflug sollen die Landwirte künftig auf eigene Geräte oder auch auf Dienstleister zurückgreifen können. Der Vorteil der Eigendrohne liegt im passgenau wählbaren Flugzeitpunkt – so früh wie möglich, je nach Entwicklungsstand der Unkräu-

ter. Betriebseigene Drohnen können zudem für weitere Anwendungen infrage kommen und werden damit wirtschaftlicher. Denkbar ist der Einsatz zur Kontrolle des Feldaufgangs, zur Analyse von Krankheits- und Schädlingsbefall oder zur Auswertung von Nährstoff- und Wasser-versorgung. Spritze bzw. Traktor brauchen bei der Applikation dann ebenfalls das GPS und die geeignete

Teilbreiten- bzw. Einzeldüsensteuerung. Die Steuerungselektronik muss in der Lage sein, bei akzeptabler Fahrgeschwindigkeit die Millionen Spritzpunkte genau abzuarbeiten. Die Herausforderung für die Entwickler liegt derzeit darin, die Unkrauter-kennung zu optimieren sowie die Software-Programme und das System Drohne-Spritze-Traktor zu einer Kundenlösung zusammenzuführen.

Der neue STEYR Terrus CVT mit bis zu 313 PS

KOMFORT & KONNEKTIVITÄT
DER SUPERLATIVE.



steyr-traktoren.com



Beim neuen STEYR Terrus CVT haben unsere Ingenieure außergewöhnliches geleistet, um in Sachen Komfort, Performance, Effizienz und Konnektivität vor allen anderen zu sein. Der stärkste STEYR aller Zeiten hebt mit der völlig neu entwickelten Kabine die Messlatte auf das nächste Level: mehr Platz für ein dynamisches Arbeiterlebnis, ein rundum erneuertes Bedienkonzept und eine Verarbeitungsqualität, wie Sie es nur von Oberklassenmodellen aus dem PKW-Bereich kennen.

» Der neue Steyr Terrus CVT. Allen voraus.

Worauf du dich verlassen kannst.

STEYR
TRAKTOREN

Winterdienst mit Pflug und Schild

Ohne das richtige Gerät – Schneepflüge und Schneeschilder – kommt man im Winterdienst nicht weit. Die meisten lassen sich mit allen gängigen Trägerfahrzeugen einsetzen. Egal, ob Traktor, Kommunaltraktor, Hoflader oder Radlader.

TEXT: BERNHARD WEBER

Schnelligkeit ist nur eine Seite der Medaille, wenn es darum geht, bei Schneefall Mobilität in einer Gemeinde oder überhaupt einer ganzen Region aufrechtzuhalten. Bei der Beschaffung und im Einsatz von schlagkräftiger Schneeräumtechnik spielen Langlebigkeit, Servicefreundlichkeit und Bedienkomfort wesentliche Rollen. Auch in Sachen Sicherheit gilt es nicht nur, den

Schneepflug oder das Schneeschild an sich zu berücksichtigen, sondern auch das Zusammenspiel mit dem Trägerfahrzeug sowie das Verhalten auf der Oberfläche. Betreffend Räumweite können Anwender mittlerweile aus einem breiten Angebot an Geräten wählen: von einteiligen Schildern mit 1,3 m Breite bis zu mehrteiligen, die sich hydraulisch auf fast 7 m ausfahren lassen.

Dank starker, durchdachter Hydrauliklösungen lässt sich auch eine einfache Rechts- und Linksführung bei Schneeschildern realisieren, zum anderen bieten gerade die zweiteiligen Schneeschilder die Möglichkeit, die einzelnen Schildelemente nach vorne auf eine „Y-Form“ zu öffnen, um damit große Schneemassen auf einen Haufen zu schieben, und die sich mit vielen Variationsmöglichkeiten in

Höhe und Breite individuell anpassen lassen. Die meisten lassen sich mit allen gängigen Trägerfahrzeugen einsetzen. Egal, ob Traktor, Kommunaltraktor, Hoflader oder Radlader.

Made in Austria

Auch Hersteller aus Österreich mischen bei der Technik für den Winterdienst am Markt kräftig mit. Etwa die Firma Ecotech, die ihre Schnee-

pflüge alle nach dem Wespentailen-Prinzip fertigt. Diese Pflugscharform ermöglicht sauberes und randnahe Räumen entlang von Mauern und Zäunen, ohne diese zu beschädigen. Außerdem sind die Pflüge mit einem Federklappenmechanismus ausgestattet. Dieser dient als Ausweichhilfe beim Anfahren an ein Hindernis. Hier klappt nicht der gesamte Pflug, sondern nur die Schürfleiste um. Ausgelegt sind die Pflüge für Kompakttraktoren, wie der Federklappenpflug EPK3, in Pflugbreiten von 156 und 182 cm. Ebenfalls auf den alpinen Einsatz ausgelegt ist der V-Pflug EPV 4 in Pflugbreiten von 156, 182 sowie 208 cm. Das Unternehmen Hydrac setzt in der diesjährigen Wintersaison auf ihr Schneepflugsystem ParaTec (PT). Dessen Kennzeichen sind die Einzelscharaufhängung der unteren Pflugscharen sowie eine fixe obere Schareinheit. Parabolische Führungsbahnen der Einzelscharen ermöglichen, Hindernisse bis zu 20 cm zu überwinden, und schützen so den Fahrer, das Gerät und auch die Straße. Die obere fixe Schareinheit garantiert gutes Räumverhalten im harten Einsatz. Erhältlich sind Hydrac-Schneepflüge in Baubreiten von 130 bis 420 cm, abgestimmt für Trägerfahrzeuge von 15 bis 550 PS, egal, ob Radlader, Traktor, Unimog oder Lkw. „Made in Austria“ sind auch die

Schneepflüge der Firma Kahlbacher. Diese hat laut eigenen Angaben „eine ganze Armada“ an verschiedenen Modellen im Programm. Die Auswahl reicht vom kleinen Schmalspur-Schneepflug der SL-Baureihe über den Mehrzweckschneepflug DS, der Elastik-Baureihe mit weicher und dämpfender Überfahrcharakteristik für den städtischen Bereich, bis zu Hochgebirgspflügen aus der Gleitschar-Serie für die härtesten Einsätze. Und das in Arbeitsbreiten von 120 bis 450 cm. Bei den Winterdienstleistern, wie den österreichweit verbreiteten Maschinenringen oder der ebenfalls bundesweit tätigen Hausbetreuung Attensam, laufen seit Wochen die Planungen für die Wintersaison. Auch erste Schneeräumeinsätze im November und Dezember sind längst angefallen.

Freihalten von Straßen und Plätzen

Der organisierte Kampf gegen die weiße Pracht – also der Winterdienst – hat übrigens eine lange Geschichte, und seine Anfänge liegen im 16. Jahrhundert. Damals ging es nicht so sehr um das Freihalten von Verkehrswegen, sondern in erster Linie ums Befreien von Dächern von zu hoher Schneelast. Das ist bis heute ein Thema, wenn außerordentlich große Schneemengen anfallen. Im-

mer gefragt ist aber die Freiräumung von Verkehrswegen, Gehsteigen und Parkplätzen vor Spitälern, Amtsbauwerken, Schulen und natürlich Supermärkten. Dafür sorgen neben den Straßenmeistereien der Länder und Städte mit ihren Räumfahrzeugen auch private Winterdienstleister und in deren Auftrag abseits der öffentlichen Verkehrswege auch mehrere Tausend Landwirte mit ihren Traktoren und Schneeräumgeräten. Laut Straßenverkehrsordnung müssen die Eigentümer von Liegenschaften im Ortsgebiet von 6 bis 22 Uhr alle öffentlich zugänglichen Gehsteige, Gehwege und Stiegen innerhalb von 3 m entlang der Liegenschaft von Schnee räumen und bei Glatteis streuen. Gibt es keinen Gehweg, genügt die Räumung und Streuung auf der Breite von einem Meter entlang der Liegenschaft. Grundbesitzer müssen Schneeweichen oder Schneehaufen, die von den Räumfahrzeugen dort angehäuft werden, ebenfalls wegräumen. Bei Schneefall entfällt diese Räumpflicht nur dann, wenn dieser so stark ist, dass die Schneeräumung sinnlos erscheint.

Gewerberecht und Haftung

Außerhalb des Ortsgebietes gelten diese Regelungen nicht. Der Wegehälter haftet aber bei vorsätzlicher

oder grob fahrlässiger Verletzung seiner Verkehrssicherungspflicht. Ausgenommen von den gesetzlichen Schneeräum-Regelungen sind unbebaute Flächen, die land- und forstwirtschaftlich genutzt und auch dementsprechend gewidmet sind. Nach dem Gewerberecht dürfen Landwirte nur die Schneeräumung und den Streudienst auf Straßen oder Wegen durchführen, die der Erschließung der landwirtschaftlich genutzten Flächen dienen. Schneeräumung auf öffentlichem Boden ist grundsätzlich ein Gewerbe. Diese darf daher nur von dafür befugten Unternehmen gemacht werden, die strenge Auflagen erfüllen müssen. Wer übrigens ohne diese Berechtigung auf öffentlichem Grund Schnee räumt, riskiert empfindliche Strafen. Auch das Arbeiten auf Werkvertragsbasis für gewerbliche Winterdienstanbieter ist für Landwirte nicht ratsam, weil bei Unfällen oder Schäden dann meist der Landwirt haftet. Eine Möglichkeit, um beim Winterdienst auf der sicheren Seite zu sein, bietet wie erwähnt der Maschinenringservice. Dieser hat die Berechtigung für den Winterdienst. Landwirte können dort im Rahmen des Dienstverhältnisses im Auftrag und auf Gefahr sowie Rechnung des Maschinenringservices den Winterdienst übernehmen.



Maschinenring

Die Profis vom Land

Danke an alle

Maschinenring Winterdienstleister.

Auf euch ist Verlass!

Du willst auch im Maschinenring Winterdienst durchstarten?

Dann melde dich bei deinem Maschinenring oder sieh dir unsere offenen Stellen an unter [maschinenring-jobs.at](https://www.maschinenring-jobs.at)

Rechnen Sie mit etwas Neid.

Jetzt die exklusive
Le Mans Limited Edition
sichern!



ARION 660 oder AXION 800/900

- hochwertige Grundausstattung mit Ablagen-, Fahrer- und Soundpaket
- stufenloses CMATIC Getriebe
- 6-Zylinder-Motoren mit 6,7 l bzw. 8,7 l Hubraum, 205 bis 445 PS
- CEMOS Traktor – einzigartiges, selbstlernendes Fahrerassistenzsystem
- mehr Flexibilität dank CEBIS Touch Bedienterminal (ISOBUS-Gerätesteuerung und Kamera-Darstellungsfunktion)
- ausgewählte Features wie LED-Premium Paket, Lufthorn, LED-Ambientebeleuchtung, Blitzlichter, getönte Heckscheibe, uvm.
- exklusive Metallic-Lackierungen in Grün, Schwarz oder Grau

