

11. Steirisches Obstbauseminar

Über 60 Teilnehmer aus dem In- und benachbarten Ausland (Südtirol, Bodensee) trafen sich vom 17.–18. Jänner im Seminarhotel Schwaiger (St. Kathrein a. Offenegg), um sich beim 11. Steirischen Kernobstseminar über die aktuellen Entwicklungen im Kernobstanbau zu informieren.



Diese Veranstaltung, die unter der Patronanz des Verbandes der steirischen Erwerbsobstbauern im zweijährigen Rhythmus ausgetragen wird, wurde vom LFI Steiermark in fachlicher Zusammenarbeit mit Landeskammer für Land- und Forstwirtschaft (Obstbauabteilung, Kernteam), der Obsterzeugerorganisation Steiermark OPST, der Versuchsstation für Obst- und Weinbau Haidegg und der Obstbaufachschule Gleisdorf organisiert.

Der erste Seminartag stand aufgrund der angespannten Preissituation der letzten beiden Jahre unter dem Motto „Der Apfelanbau in der Krise - mögliche Auswege?“ In den folgenden Kurzzusammenfassungen sollen die Kernaussagen der Referenten dieses ersten Tages vorgestellt werden.

Helwig Schwartau,

Agrarinformationsgesellschaft Hamburg (Nachfolgeorganisation von ZMP Deutschland) beleuchtete den europäischen Apfelmarkt und beurteilte die Wettbewerbsfähigkeit der wichtigsten Obstregionen in Europa.

Durch die steigende Produktivität der Apfelanlagen bei gleichzeitig rückläufigem Apfelkonsum droht in Europa eher ein permanenter Verdrängungswettbewerb. Dieser geht dann eindeutig zu Lasten der Produzenten, der im schlimmsten Fall zur Betriebsaufgabe führen könnte. Mit der zunehmenden Globalisierung der Märkte haben sich u.a. auch die weltweiten Warenströme verändert. Russland, Asien, Nordafrika, der Nahe Osten oder Südamerika erweisen sich zunehmend als attraktive Märkte, die auch zur Entspannung der Situation in Westeuropa beitragen. Besonders Italien und Frankreich platzieren mit Erfolg zunehmend Äpfel außerhalb der europäischen Grenzen. Durch die Erhöhung der Apfelproduktion in Deutschland steigt auch hier die Eigenversorgung, was dazu führen wird, dass die steirischen Obstbauern die Verlierer in

diesem Verdrängungswettbewerb in Europa werden, wenn sie sich weiter nur auf den deutschen Markt konzentrieren und nicht andere Märkte (ähnlich wie Südtirol) erschließen.

Der Benelux-Raum sieht in dem Apfelanbau (Elstar/Jonagold) nur noch wenig Zukunft und stellt verstärkt auf die Produktion von Club-Äpfeln und Birnen um. Großbritannien profitiert vom Klimawandel und produziert mehr Braeburn/Gala für die Eigenversorgung. Darüber hinaus ist dieser Markt durch die Währungsschwäche des engl. Pfund schwerer für Importware zu erreichen.

Dir. Gerhard Dichgans

(Geschäftsführer des VOG-Südtirol, 5.648 Produzenten, 10.800 ha Äpfel, Erntemenge 610.000 t, Umsatz 390 - 450 Mio. €) stellte in seinem Vortrag das neue Vermarktungskonzept der VOG vor und appellierte an die steirischen Obstbauern eindringlich, die nötigen Reformschritte in der Vermarktung möglichst rasch einzuleiten, um ein Überleben als Produktionsgebiet sicher zu stellen. Im Rahmen einer Umstrukturierung wurden 3 Leitsätze formuliert, die durchaus auch der steirischen Obstwirtschaft als Vorbild dienen sollten:

- Der VOG versteht sich als eine Unternehmensgruppe (als Zusammenschluss unabhängiger Genossenschaften).
- Märkte und Kunden werden gemeinsam betreut.
- Die Kooperation über Abrechnungspools dient der Erstellung eines gemeinsamen Abbau- und Verkaufsplanes und der rationelleren Organisation der Dienstleistung.

Univ. Prof. Dr. Josef Scheff

(Unternehmensberater) formulierte in seinem Vortrag die Herausforderungen der steirischen Obstwirtschaft in folgenden 5 Punkten:



Die Referenten von links nach rechts: Dr. M. Büchele, H. Schwartau, Dir. G. Dichgans, Univ. Prof. J. Scheff, Mag. M. Stessel (Moderator)

1. Wettbewerbsintensität und erzielte Preise erhöhen den Druck auf alle Marktpartner
2. Kooperative Struktur steht am „Prüfstand“ – Autonomiebestreben und kurzfristige Vorteile (vieler Marktakteure) leiten oft das Handeln (Konzentration/Köhäsion)
3. Zielkonflikte zwischen den Marktpartnern erschweren die Entwicklung und Umsetzung einer gemeinsam getragenen Strategie
4. Nach wie vor interne Reibungsverluste – vor allem aufgrund fehlendem Vertrauen und einer geringen Verbindlichkeit – diese bündeln die Energie in eine falsche Richtung
5. Die Notwendigkeit lokal rasch zu Handeln und global zu Denken ist bei den Verantwortungsträgern zu stärken.

Erläutert wurde auch der Unterschied zwischen Konzentration und Kohäsion. Wenn man versucht alle Vermarkter auf eine Linie zu bringen (Konzentration), geht das auf Kosten des Zusammenhaltes (Kohäsion). Deshalb ist es besser, nicht eine 100%ige Konzentration anzustreben, um so den Zusammenhalt in der Gruppe zu verbessern.

Dr. Manfred Büchele

Im letzten Vortrag des ersten Seminartages mit dem Titel: „Überlebensstrategien von Obstbaubetrieben in Krisenzeiten“ zeigte Dr. Manfred Büchele, Geschäftsführer am Kompetenzzentrum für Obstbau in Bavendorf (Bodensee) die wesentlichen Punkte des betriebswirtschaftlichen Erfolges oder Misserfolges eines Obstbaubetriebes auf.

Die Rezepte zum Erfolg sind im Grunde einfach; der Weg zu einzelbetrieblichen Verbesserungen bedarf aber konsequenter Analyse, Planung und Kontrolle im Obstbaubetrieb. Hier liegen zumeist die größten Probleme: Planungsrelevante Daten sind kaum vorhanden, parzellenbezogene Werte, z.B. aus einer Schlagkartei schon gar nicht. Gerne wird „nach Gefühl“ oder mittels Grenzkostenrechnung entschieden. Auch die Umsetzung von notwendigen Verbesserungen ist häufig nicht konsequent und wird auch nicht auf Erfolg hin überprüft. Dies ist psychologisch nachvollziehbar: Es ist generell einfacher, Misserfolge auf widrige Umstände zu schieben als sich intensiv mit den eigenen Fehlern zu befassen.