

Die Landwirtschaft unterliegt genauso wie jedes Unternehmen und jeder Wirtschaftssektor einem enormen stetigen Wandel und man muss da immer ab der Tät bleiben und auch den Betrieb so ausrichten, wie es der Zeit entspricht.

Wenn man nicht in eigenen Kühlschranks mal anfängt zum Losstarten, mit einer Änderung, wie soll sich denn dann am Markt was ändern?

Dies ist die nächste Generation der Bauern und wenn dies die nächste Generation ist, dann ist es frei, wie wichtig, wie in Österreich die Landwirtschaft zukünftig ausschauen.

Das ist echt ein Geschenk.

Dies ist ein Gänsehalt-Moment, wo man da kleine Ferkel dann jetzt frei herausgibt und die haben erstmals richtig viel Platz.

Ich habe mir für mich an die Feinden gehäftet, dass ich im Betrieb hinsichtlich Tierwohl so aufstehen möchte, dass ich selbst mit einem guten Gewissen hinter der Produktionsweise stehe kann.

Findest du immer voll schön, wo man den Lebensmittel auf einen Wert gibt, wo man 3,99 Euro Schweinefleisch kauft?

Dann darf man sich noch einmal nicht wundern, dass gewisse Rahmenbedingungen vielleicht nie so sagen, wie man sich das als Konsument oft gern wünschen darf.

Und ich glaube, das ist ein ganz entscheidend, dass man sehr aus Konsument das immer wieder vor Augen führt, welche Form der, nicht nur der Landwirtschaft, sondern auch generell der Wirtschaft, wie man unterstützt.

Hallo und herzlich willkommen zum Podcast Wer nichts weiß, muss alles essen, der Podcast von Landschaft Leben schen, dass du heute wieder mit dabei bist und bei mir heizt zu Gast ist Martin Kräul, gefrei wie voll, dass du da bist.

Danke für die Einladung, gefrei mir ja riesig, dass ich dazu echt noch schlappen kann, dass wir heute den Podcast aufnehmen dürfen.

Für mich jetzt, der Präsentant der nächsten Generation, der Bauern, wo ich immer wieder staun und schaue, wo seid ihr am Weg und wo ihr einfach seht, das ist echt ein Lichtblick, weil ich einfach merke, dass die nächste Generation da wirklich voll am Weg ist, voll innovativ und einfach ein bisschen einen anderen Zugang zur Beuerlichkeit hat und deshalb freiz mich umso mehr, dass du halt da sitzt und nämlich ein bisschen Einblicke in dein Leben geben und einfach herzuzahlen, wie schaut der Bauern der nächsten Generation eigentlich aus.

Und darum voll schön, dass du da bist.

Du bist mittlerweile Bauer vom Grübelhof, du hast von deinem Vater übernummern, vielleicht magst du einfach ein bisschen erzählen, was dein Werdegang ist, weil du weißt ja nicht oder bist seit kurzem erst der Bauer, in dem Sinn hast du seit kurzem erst übernummern und vorher hast du ja noch ein bisschen andere Wege beschritten.

Maria, danke für deine charmanten Einleitungsworte, das ist tatsächlich so der Weg für mich als Bauer, wo ich nicht immer vorgezeichnet, ich habe zwei Brüder noch und eine Schwester, also von dem her war es auch möglich, dass wir anders in den Hof übernehmen und unsere Eltern haben uns das auch offen lassen, kann unter Druck sitzen, den Hof übernehmen zu müssen, jeder hat eine ganz normale Ausbildung genossen, ich habe zum Beispiel die Handelsäcke

Akademie absolviert, später dann das Studium der Wirtschaftswissenschaften in Angriff genommen

und habe dazu parallel den landwirtschaftlichen Facharbeiter gemacht, einfach weil man die eigene Landwirtschaft, die eigene Betriebschau am Herzen liegt da, aber auch ohne den fixen Züdenhof einmal übernehmen zu wollen oder zu müssen, und habe aber dann schon im Fortlauf des Studiums und dann auch noch wie ich meinen Job bei einem großen Landtechnikkonzern übernummern

habe, da war ich dann im Projektmanagement tätig, acht Jahre lang, dann habe ich schon im Fortlauf einfach gemerkt, der Reiz erstens einmal den eigenen Hof, den es seit Generationen gibt in die Zukunft zu führen, aber auch den Reiz der Selbstständigkeit auszuleben, der ist einfach für mich viel größer als wenn ich nur unter Anführungszeichen Dienstnehmer bin und da Montag bis Freitag meinen Job nachgehe, ist einfach schon die Möglichkeiten, die mir eine Selbstständigkeit hat, das breitgefächerte Arbeitsspektrum, das hat es einfach für mich ausmacht, dass ich mir dann gedacht habe, da gibt es mehr wahrscheinlich, was ich in meinem Leben

machen möchte, als nur unselbstständig sei und darum habe ich dann von 2017 bis 2020 den landwirtschaftlichen Meisterkurs nur absolviert und habe da im Zuge des Kurses den eigenen Betrieb

einmal ganz intensiv durchleuchtet, aber sowieso dann die doppelte Buchhaltung gemacht, habe dann

Frühkostenrechnung gemacht und habe die einzelnen Betriebszweige und das ist bei uns durch ein sehr

breit aufgestülter Betrieb mit Ackerbau, Schweinehaltung und da schon Schweinezucht und eine kleine Most dazu noch, Rinderhaltung und Direktvermarktung, da haben wir es auch noch im sehr kleinen Stil, aber auch schon vorhanden und habe die einzelnen Betriebszweige einfach mal analysiert und wenn man dann da steht und sieht, dass mein Vater zum Beispiel im Jahr 2017 oder 2018, ich weiß jetzt nicht wann das war, um 1,90 Euro in der Stunde in den Stall gegangen ist, 1 Stunden dann, dann fängt man da das Nachdenken an und wird eigentlich ganz schön stutzig, ob das

erstens einmal für einen selber ein Perspektiv überhaupt ist den Hof zu übernehmen und zum anderen ob das so sein muss oder ob man nicht so ein Hof irgendwie grundlegend umbauen kann, dass man Zukunftsfit macht und vielleicht auch vom Lohn, den man aus dem Hof generiert, vom Einkommen, das man generiert, vielleicht auch ein bisschen unabhängig von den Marktschwankungen

wird, weil man durch speziell im Schweinesektor war genau so im Ockerbau, einfach die Marktverläufe,

die Marktschwankungen einfach total ausgeliefert ist, wenn es am Weltmarkt irgendwo zu viel Ferkel gibt, dann sinkt auch der Preis der Ferkel in Österreich, aber wie unsere Ferkel nur zu anderen Ostbetriebe in Anzfeld, also in meinem Heimatort verkauft haben, so wird der Preis nicht in Anzfeld gemacht, sondern eigentlich in Europa. Das österreichische Schweinepreis ist zwar immer stückweit anders als der Deutsche zum Beispiel, aber er ist stark angelehnt an den deutschen und den europäischen Schweinepreis und somit haben wir für mich zur Aufgabe gemacht, ob man nicht vielleicht ein Betrieb schaffen kann oder so den umbauen kann, dass man Wertschöpfung wieder zurückbringt auf dem Hof und weg geht davon, dass man Rohstoffe, agarische Rohstoffe über Börsen

irgendwo hinverkauft ist, egal ob es jetzt die Rinderbörse ist, wo man das Leben viel verkauft

haben, ob es jetzt über den Ferkelring die Ferkel sind, die man zu anderen Ostbetriebe zum Marktpreisen verkauft haben oder am Feld, das eigene Futter haben wir zwar, wir haben zwar die Feldfrüchte für das eigene Futter braucht, aber ich sage Zuckerrüben und Teile vom Weizen und Gerste haben wir auch verkauft zur Weltmarktpreisen oder zum Marktpreisen halt, ob denn dies die Zukunft sein kann und sein muss. Genau, da haben wir dann vielfältige Überlegungen angestoßen eigentlich in dem Kurs oder im Zuge des Kurses und dann in der Meisterarbeit, aber extrem viel Zeit und Energie reinvestiert und haben wir da ein Zukunftskonzept für mein Betrieb überlegt, wo ich selber ein sehr gutes Gefühl habe, dass das einfach schon ein Ding ist, wie man den Hof unkrampe kann und dann auch die Lebensqualität, die man aus der außer- landwirtschaftlichen Arbeit gewohnt war, dann vielleicht da im Hof, abgesehen von der mehreren Arbeitsleistung, dass man natürlich reinsteckt in der Selbstständigkeit, aber trotzdem auch ein Verdienst, das man generieren kann, mit dem er happy ist oder der vergleichbar ist, also Privatwirtschaft. Voll spannend, also man merkt sofort, du bist Unternehmer, was ja eigentlich auch dies ist, glaube ich, der Anspruch der nächsten Generationen zu bauen, dass man einfach zum Unternehmer wird.

Jetzt fragt sie für mich, also kommt die Frage natürlich auf, wie viel Gleichgesinnte hast du da im Meisterkurs noch an Trophäen, wie du in Grümelhof einfach quasi ausgesiebt hast und einmal durch ein Fleischwulf durchdrehen hast, quasi in dem Sinn, dass du einfach wirklich jede Kennzahl deines Hofes kennst und auch warst, wo man Wertschöpfung generieren kann und wo nicht,

hat es da Gleichgesinnte gegeben oder bist du da allein auf weiter Flur?

Also das war ganz interessant, natürlich war man als junge Buschen, leider wirklich nur Buschen in dem Kurs, und das hat ja jeder den Betrieb, den eigenen Betrieb analysiert, also da hat jeder das selber durchlaufen, dann hat es natürlich Betriebe gegeben, die grundsätzlich schon relativ

fit aufgestürzt sind oder irgendwie eine Größe haben und effizient sind am Betrieb, die wahrscheinlich gute Wirtschaften können, auch wenn es zu Marktpreisen verkaufen, einfach weiter Betrieb eine gewisse Größe hat. Das heißt, voll prozessoptimierte Betriebe quasi? Richtig, wo ist kostenoptimiert, prozessoptimiert ist, genau, und wo der Output dann auch dementsprechend

hoch ist mit den vorhandenen Ressourcen? War das für die noch eine Perspektive, dass der Tochter das Beikund eigentlich auch in die Größe gehen und vielleicht Prozesse optimieren? Bist du gleich draufgekommen, das geht es ja nicht aus.

Also das war grundsätzlich Quarker-Ziel und zwar aus zwei Gründen. Zum einen ist bei uns doch ein kleinstrukturierter Betrieb, also wir haben auch betriebliche Grenzen einfach, dass Tierhaltung nicht möglich ist, weil man die Flächen dazu haben, um die Ausscheidungen dann auszubringen, da waren wir mal limitiert und zum anderen entspricht zwar nicht meiner Philosophie.

Also ich glaube persönlich kann man nur erfolgreich sein mit einem Betrieb und das ist egal ob es ein landwirtschaftlicher Betrieb ist oder ein strategiebetrieb oder irgendein Unternehmen,

weil man eine Philosophie hat, die zu einem passt und die dann auch durchzieht. Also für mich ist zum Beispiel Tierwohl ein ganz entscheidendes Thema und ich habe mir für mich an die Fahnen gehäuft, dass ich im Betrieb hinsichtlich Tierwohl so aufstimmig, dass ich selbst mit einem

guten Gewissen hinter der Produktionsweise stehe kann. Genau, jetzt habe ich dir da auch kurz außergehört, also du hast gesagt, Prozesse optimieren quasi, die schon sehr gut aufgestürzt sind, hat es im Kurs gegeben, die haben sich einfach schon gut mit ihrem Betrieb auseinandergesetzt, schon je her und denen auch schon fit übernehmen. Was hast du nachgefunden? Einfach, dass uns ein bisschen Sicht auf das gibt. Und dann war ich einige in meiner Situation eigentlich oder in einer Vergleichbahnsituation, die einfach irgendwann fix einen Job haben, außer landwirtschaftlich, weil zum einen die Öter nur jünger waren und den nur einige Zeit am Betrieb bis zur Pension haben. Und zum anderen, genau, weil einfach die Arbeitskraft am Betrieb auch noch nicht braucht wird von der Öterreaktion der Arbeit. Und die haben dann auch die, die sich die Frage gestört, wie störe ich den Betrieb immer auf? Wie so weitermachen wie die Generation davor, ist es zukunftsweisend? Die waren mit ähnlichen Fragestellungen konfrontiert. Es hat natürlich ja jeder ein bisschen anderen beruflichen Hintergrund gehabt. Also ich war im Projektmanagement. Also für mich war das einfach wichtiger, dass ich im Betrieb wirklich auch auf Zahlen, Daten, Fakten durchcheckt und mir da ein Konzept überlegt, Betriebliches, das dann erholt wird, also das dann auch betrieblich funktionieren wird. Das ging, die habe man nie, aber es war mir schon wichtig. Gibt es überhaupt Alternative dazu, dass man im Betrieb in kostenmäßig und von den Datenfakten in Griff hat? Gibt es Alternative dazu? Alternative dazu. Wenn wir jetzt anschauen, viele Höfe werden, weil heute der Hof und die Förder da sind, logischerweise vererbt dann die nächste Generation. Jetzt ist aber die nächste Generation vielleicht, entweder ist noch ein Nachkommen da, der muss dann den Betrieb übernehmen sozusagen oder fühlt sich gezwungen, den Betrieb weiterzuführen. Und wenn die Motivation nicht da ist oder auch das noch half, vielleicht nicht da ist, dann ist dieser gefährliche Kombination weiterbetrieht, dann meistens einfach so weitergeführt wird, wie es davor war und die Zeiten ändern sich leider halt rasant. Ein Betrieb, der vielleicht auf eine Generation davor einfach funktioniert hat, muss, wenn man auf ähnlichem Weg weitertut, nicht da in Zukunft funktioniert oder anders gesagt wird wahrscheinlich sogar in Zukunft da nicht funktionieren. Die Landwirtschaft unterliegt genauso wie jedes Unternehmen und jeder Wirtschaftssektor einen enormen stetigen Wandel und man muss da immer ab und zu tät bleiben und auch den Betrieb so ausrichten, wie es derzeit entspricht. Das heißt, du hast für die außergefiltert, wie kann ich den Betrieb so aufbauen, dass ich zukünftig gut davon leben kann und trotzdem, wie ich es zuerst gesagt habe, auch noch ein gutes Leben führen kann, in dem Sinne, dass ich mich nicht voll aufragen kann und dass ich einfach auch ein Familienleben noch erleben kann und so weiter. Also, da muss ich kurz einhaken. Also, da sind wir gerade noch mitten drinnen. Das hast du nun nicht ausgetragen. Ich und meine Frau, wir fühlen uns gerade so in einer Start-up-Phase und wir nehmen das natürlich in Kauf, dass man da ein mehr Arbeitseinsatz leistet. Also, wir haben jetzt schon eine sehr intensive Zeit gerade. Also, wir haben vor zwei Jahren im Betrieb übernommen. Wir haben jetzt seit einem 90-Stunden-Wochen mit Tierhaltung sowieso sieben Tage Woche, dann haben wir einen

Selbstbedienungshof-Laden, den man zwei Kilometer weg vom Hof, wo noch mehr Frequenz einfach ist,

errichtet haben. Das ist, ich sage immer, es ist ähnlich wie Stolke, da haben wir auch zwei Tage Arbeit mit dem Laden und dann dazu noch die ganze Buchhaltung, das Bestellmanagement, das Warnmanagement. Also, eine ganz normale Selbstständigkeit.

Eine ganz normale Selbstständigkeit, 24-7. Genau. Das funktioniert schon seit langem so und macht mal gern so. Da brauchen wir definitiv langfristig schon noch Lösungen, wie wir auch wieder mehr Freizeit eigentlich für uns generieren und dadurch auch Lebensqualität schaffen. Natürlich ist es schön, vom Hof zu leben, wo man, wenn man aus dem Fenster aussieht oder draußen arbeitet, einfach das Grüne und die Natur rund um sich hat. Aber wenn man nonstop arbeitet, dann ist das natürlich schon zehrend. Geht er Zeit lang, ist er auch Zeit lang okay. Finden wir auch für die jetzige Zeit für uns in Ordnung. Nur langfristig müssen wir dann uns arbeiten. Das darf man und das darf man für Brauchenkollegen von mir nicht übersehen. Das ist natürlich in der Landwirtschaft, wo man, wie in jeder Selbstständigkeit wahrscheinlich, wo man halt immer am Unternehmenssitz wohnt, dann natürlich auch die Arbeit immer sieht und immer vor Augen hat, heute natürlich schon gefahren, dass man nonstop arbeitet oder zu viel arbeitet.

Also, ich sehe es halt immer so als Unternehmerin natürlich die Motivation holen wir aus dem Äußer, dass ich erstens einmal was aufbaue und dass ich einfach auch quasi das Aufgebaute erhalte. Das ist für mich immer so was, da schaue ich dann hin, denke ich, ich weiß für was ich das tue. Und ich denke mal, wenn man es gern tut, dann halt man das auch durch, weil natürlich wird das nicht ewig dauern, weil man wird ja immer wieder, denke immer vom Leben belohnt. Also als Unternehmer, ja, wenn du einfach Dinge aufbaust, auf einmal hast du wieder ein bisschen an Flotritten,

Wuttingen, dann funktionieren und leichter gängern und ab und zu muss man alleine beißen.

Bist du, also siehst du das so oder wie siehst du die Substanz, die du eigentlich auch jetzt erhalten darfst? Das ist ja immer als Geschenk, ich weiß, da wäre ich immer wieder mal geprügelt für die Sichtweise. Aber wenn es natürlich nicht belostet, das ist dieser Geschenk, muss man ganz ehrlich sagen, also es kann sehr normal sterben, da auch Ankstöder niemals erarbeiten, dass du so einen Vierkanthof jetzt quasi aufbaut oder kauft oder was du siehst, das geht es ja nicht aus, in Anlehn, das Geschenk ist dir gegeben worden und du siehst das als solches, wie ich war, nochmal habe, ich war ja bei dir, ich habe die Besuch ziemlich lässig, wo man die so wahrnimmt, dass du das auch vorher anpackst. Also du bist, für die ist das jetzt dir eigentlich kaputtet, dass du den Hof übernehmen musst. Nein, es ist definitiv ein Geschenk, so was führen zu dürfen und übernehmen zu dürfen, aber es ist schon verbunden, ganz hoffend gesagt, mit dem Auftrag, persönlichen Auftrag nämlich, also in mir steckt es schon drin, dass ich den Hof, wenn ich den einmal weitergebe irgendwann, das ist zwar jetzt, glaube ich, gerade das übernommen, aber wenn das einmal so weit sein sollte, möchte ich ihn schon so weitergeben, dass er auch noch intakt ist, dass er zukunftsführend ist, dass er einfach betrieblich auch funktioniert und dass er die Substanz am Hof nicht verringert hat. Also das ist das Quarizur und daran arbeiten wir tagtäglich, aber es macht schon Freude, wenn man sieht, wie du sagst, was man schon weiter braucht hat. Wir haben noch vieles vor uns, wir haben viele Ideen

noch, die wir nach und nach jetzt umsetzen und das macht schon richtig Freude, wenn man sieht, was wir jetzt wirklich in die zwei Jahre, seit meinem Betrieb führen, schon auf die Beine gestört

haben, was jetzt noch schon in Vorbereitung ist, wo wir schon draus sind, was nicht still wird, das zaubert man, das ist schon ein Lächeln ins Gesicht und es gefällt mir einfach, was wir da noch machen, wie er noch ist und was aber, was du nur vergessen hast, zu sagen oder was bei uns noch dazu kommt, die direkte Vermarktung, die direkte Kundenkontakt, der macht dann schon auch zufrieden, weil man Kunden zu uns sagen, das ist das beste Schweinefleisch, das sie je essen haben und sie kaufen nur mehr unser Schweinefleisch und solche Aussagen, dann ist das schon wirklich Rührend eigentlich und bekräftigt dann, dass man was richtig macht, mit dem, wie mein Betrieb jetzt aufsteht und bestärkt dann, dass es das wert ist, dass man sieben Tage die Woche ins Steuer geht, wenn Urlaub ein bisschen sparsamer ist als andere, genau, also das macht dann schon richtig Freude und das Kundenfeedback, das ist dann zusätzliche Motivation, die dann dafür entschädigt, dass man den extra Mittag geht. Das ist voll schön, wir haben dies einmal ein bisschen auf, tröstelt für uns und sind eigentlich draufgekommen, die Betriebe, die wir jetzt prozessoptimiert arbeiten, zum Beispiel die Gefreien sind immer, wenn sie aufs Bankkonto schauen, weil sie einfach kostenoptimiert arbeiten und noch ein Gewinn überbleibt und ein Direktvermarkt, das so wie du jetzt, das hat natürlich auch diesen Kundenkontakt, da kommt zudem, dass man hoffentlich daraus was generiert und verdient, wo man gut unternehmerisch aufgestellt ist, dass man einfach dieses Kundenfeedback hat und diese Anerkennung und Wertschätzung einfach direkt zurück kriegt. Jetzt müssen wir eine tauchen, wie du sagst, ein Direktvermarkt, jetzt kennen sie die Leitnehmer aus, was redet ihr jetzt? Also ihr seid eigentlich ein geschlossener Betrieb in dem Sinn, einerseits und jetzt vielleicht ein bisschen hergeholt, also jetzt hauptsächlich Schweinebauer quasi, bist du, der klassische Schweinebauer, also ich muss nicht mehr ein bisschen beschreiben, also schaut es euch unbedingt an, also super Instagram auftritt, nämlich grübelhof, müsst ihr euch schauen, würde jetzt, würde man beim lustigen Beruferrat sicher nicht, nicht ihr Rattenkehner. Wir essen in Österreich sehr gerne Schweinefleisch, 34 Kilo pro Kopf pro Jahr ist eine Menge, die meisten Schweine werden eigentlich im Oberösterreich gehalten und du bist einer davon, aber natürlich einer, der jetzt ein bisschen andere Art von Schweinehaltung hat, hier haben wir das jetzt wieder durchgelesen aus unserer Recherche, vorgesprungen finde ich das immer wieder, also wir konsumieren eigentlich 97 oder produzieren 97 Prozent konventionell und 3 Prozent Bio beziehungsweise auch noch Portierwohlprogramme im konventionellen Bereich und die 3 Prozent der biologischen Schweine machen ungefähr 25 Prozent der Schweinebauern aus, weil die Anzei natürlich bei den Bio Bauern ziemlich gering ist, nämlich 17 im Schnitt, und von daher habe ich das voll spannend gefunden, das ist eigentlich wirklich sehr große Betriebe natürlich im konventionellen, aber gerade im biologischen Bereich auch klärnere Mengen quasi produziert werden und du hast jetzt für die auösergefunden, du möchtest in einem bisschen anderen Bereich gehen und produzierst Acker Schweine und vermarktest dem auch direkt, hast Speisekammer quasi, also jetzt so ein Aphol Container vor einem schönen Container, also im Geschäft muss man sagen, ein schönes Geschäft in Ansfelgen aufgemacht, wo ja schon drinnen war, was extrem schön umgesetzt ist und wo man einig geht und einfach

sofort erfassen kann, welche die Bauern stehen eigentlich dahinter, voll gute Produkte gratuliere dazu, ich habe mir ein bisschen was mitgeben und ich habe das gleich im großen Stil verkosten lassen

und jeder hat das als extrem gut befunden, ein Most Wanted zum Beispiel kann ich nur empfehlen, haben wir da verkost und vieles mehr, unglaublich wie du das jetzt das ganze aufgestellt hast und wirklich durchgängig gemacht hast, vielleicht magst du jetzt ein bisschen einfach anfangen, wie bist dann auf die Schema, dass das so angeht, wie es jetzt so angeht und wie bedienst jetzt eigentlich die ganze Wertschöpfungsketten? Okay, das waren jetzt sehr viele Punkte, das ganze passiert eigentlich wieder, also jetzt haben wir mal eine Stärkenschwächen an einem Lüse gemacht, was ist überhaupt für uns persönlich ein Betrieb möglich und was ist von betrieblicher Seite hier möglich, ich sage jetzt, wir sind am höchsten Punkt von uns vorhin, das ist zwar nicht super hochgelegen mit 370 Meter, aber wir sind nicht gesegnet mit Wasser

zum Beispiel, das ist für uns nicht so debattig standen, dass wir jetzt Gemüse anbauen und das bewässern, solche Dinge werden nie gegangen, darum haben wir gesagt, wir bauen auf dem auf, was am Betrieb da ist und das ist ja eigentlich viel da, wenn wir haben, wie schon gesagt, einen breit gefächerten Betrieb mit den vier Standbeinen im Aka-Wirtschaft, Schweinehaltung, Rinderhaltung und Direktmarkt und das ist eigentlich so der Betrieb, wenn man in Kinderbirche eine schaut, so wird eigentlich immer gezeichnet, ein landwirtschaftlicher Betrieb, breit gefächert, mit Tieren, das ist das, was die Leute haben wollen und dann haben wir sich die Frage gestellt, wieso machen wir eigentlich nicht genau aus dem, was da ist und das ist ja wirklich viel da, auch was, wo dann die Leute sagen, dort will ich auch die Produkte kaufen, weil das ist ein Betrieb, der passt zu dem, wie ich gerne die Landwirtschaft hätte und dann haben wir sich wieder auf uns zwei wichtigsten Dinge besinnt, das ist zum einen die Philosophie, also wir wollen den Betrieb so führen, wie man sich einem gut dahinter steckt, darum haben wir dann gesagt, wenn wir weitermachen

mit der Tierhaltung, das ist eigentlich nie richtig zur Debatte gestanden, dass wir das aufhören, dann machen wir aber in einer Form weiter, wo wir selbst gut dahinter stecken. Jetzt haben wir sie da

online um die ganze Welt quasi umgeschaut, wo gibt es welche Formen in der Schweinehaltung und sind

dann in England speziell auf Haltungsformen gestoßen, wo 100 Prozent der Schweinemaß im Freien stattfindet. Dann hat sich ein Betrieb in Niedersdrescher geben, der das auch schon gemacht hat, den haben wir dann besucht, mit dem sind wir noch wie vorhin superkontakt, ein Betrieb in Deutschland noch, der das auch in ähnlicher Form macht und man kann sich überall gut ausspicken und

noch Dinge adaptieren, die einfach für den eigenen Standort oder fürs eigene Gefühl nur besser oder

anders gemacht werden. Und dann haben wir gesagt, wann wir da jetzt eine Haltungsform kreieren, die uns

gefällt und die auch den Tieren gefällt, dann schauen wir da, dass wir da kleinen Namen auch der Haltungsform geben und unseren Schweinen geben, damit das auch der Konsument klar unterscheiden

kann und uns macht das immer superheppig, wenn kleine Kinder, also Eltern mit kleinen Kindern

Speise kommen können und dann sagt die Kinder, mal fahren wir mal wieder zu den Acker-Schweinen.

Wann ist ja unser Wortkreuzion, die Acker-Schweine in den Mund nehmen, das macht uns echt heppig und

es ist ganz entscheidend, glaube ich, dass neben der Qualität auch ein bisschen eine Marke geschaffen wird oder einfach da wiedererkennungswert, optischer Natur geschaffen wird, wo sich der

Kunde anhalten kann bzw. wo auch darüber reden kann über das Produkt. Und darum stängen wir oder bei uns immer Tür und Tor offen und wir laden auch alle unsere Kunden ein, dass sie die Schweinehaltung anschauen, weil für uns ganz entscheidend ist, dass wir transparent sind. Wir wollen nicht, wie einer der großen Handelsrisen, ein Schwein irgendwo in einer Werbung sagen, dass es in der Realität ja gar nicht gibt. Wir wollen Dinge so herzahlen wie es sind und das aber auch für die Leute erlebbar und besuchbar und genießbar machen und drum sind unsere Acker-Schweine

auch für jeden zugänglich, für jeden besichtigbar, besuchbar und das macht es glaube ich schon. Der

Kunde ist heutzutage soweit, dass er sagt, er will wissen, was er ist und er glaubt wahrscheinlich auch nicht alles, was irgendwo vorgegagelt wird, weil leider genug Lug und Druck im Lebensmittelsektor

wie überall unterwegs ist. Beim Acker-Schwein jetzt, das ist ja selbst erklären eigentlich, aber vielleicht magst du es noch mal kurz ein bisschen erläutern. Also grundsätzlich die Züchte selber und nachher sind die Saune wirklich am Acker. Also ich hol noch ganz kurz ein bisschen aus. Also Schweinezucht hat bei uns am Hof Maruopa eigentlich schon eingeführt und am Vorderseiten der Zeit war das der Hauptbetriebszweck bei uns am Hof. Wir haben da jetzt nicht überordentlich groß, aber nicht klar. Wir haben 72 Zuchtschweine gehabt, das ist so österreichischer

Durchschnittheit in der Schweinezucht und wir haben da normal produzieren und einen anderen Mastbetrieben verkauft und wir haben eben gesagt, wir wollen auch in Zukunft das Tierwohl selber in der Hand haben und darum wollen wir in Zukunft weiter selber die Schweine und züchten. Wir fahren

jetzt gerade die Schweinezucht runter, also wir wollen auf Sicht dann nur mehr für uns selber die Schweine produzieren, die Schweine züchten und machen dann die Schweine mass. Also wenn ein Ferkel robust genug ist, dass man es nämlich übers ganze Jörg singt in Freie Landhaltung heute, das ist ungefähr mit 20, 25 Kilo, weil wir es wirklich gut im Griff haben und das mit unserer Weidezelte und Schweineigel sehr gut funktioniert, dann gehen wir es von unserem Steuer, wo es einfach

Wärmeplotten, rotes Licht, also warmes Licht aneinander haben, dann gehen wir raus in 100-prozentige

Freie Landhaltung und da haben wir dann eine Gehege, das Ackerschweine-Ressort. Also wie da wie Sommer quasi? Genau, das ist ein ganzes Jahr, 100 Prozent im Freien, 100 Prozent auf natürlich gewachsenen Boden und ich kriege da immer noch Gänsehaut, wenn ich daran denke, das ist immer wieder schön, wenn wir, also wir haben da mehr, zwei so Gehege und wenn ein Gehege leer ist, dann bauen wir das ganze Gehege ab, versetzen es um eins weiter auf dem Völchstück, wo noch nie Schweine werden, machen dort wieder ordentliche Grundeinstreue, stünden auch die

Schweinehütten

und die Weidezelle wieder um, die Buchtenwände rundherum, die Snackbau, also den Futterautomaten

und die Hotelbau im Schweine-Ressort, also die Tränkennippeln, das montieren wir wieder alles, die Wasserzuleitung machen wir euch und dann kommen wieder kleine Ferkel von uns vom Stoi direkt dann in die Schweine-Ressort und das ist ein Gänsehautmoment, wenn man da kleine Ferkel dann jetzt frei herausgibt und die haben erstmals richtig viel Platz, also das Außergehege hat 450 Quadratmeter und die haben da 40 Meter Länge, wo sie einfach reinkinnen und einiges anbreiten, wunderschön, die jetzt auch so herumlaufen zum Segen und vor allem, sie können endlich mal die natürlichen Triebe ausleben. Wenn man schon ein Schweinehaut mal sieht, was die macht, wenn es natürlich gewachsenen Boden unter die Füße hat, wir für die herumwühlen und noch was die da alles

suchen und immer wieder, wenn wir dann schon das zwei, drei Monate dort auf dem Völdstück haben,

dann graben die immer noch in der Erden und finden irgendwelche Wurzeln oder irgendwas, was frissen

und das ist einfach ein natürlicher Trieb und wenn das die Schweinehauten ausleben können, dann sind

so viele andere Themen, die leider im Stoi bei Behaltung, die halt nicht ganz zu der Ort entspricht, muss man ganz offen sagen, ein Thema sein, nämlich wir haben zum Beispiel seit zwei Jahren diese Freilandhauten und haben kein einziges Gramm Antibiotikum exzitzt. Die Schweinehauten sind wie ich schon gesagt, aber ganzes Jahr im Freien draußen, sind immer mega gesund, also da haben wir nie den

Eindruck, dass die, also wir haben noch nie ein Schweinehaut Husten gehört, vielleicht auch mal Niersten, wenn man frische Stroh einstellen, weil der Staub da ist oder so dann, aber nie, nicht Husten, also da war nie ein Schweinehaut krank, die Schweinehauten sind agil, die sind beweglich, die rennen nochmal dumm, sind sportlich, sogar so, wenn wir die Schweinehauten ausgelassen, dann rennen sie nochmal dumm, dann haben wir am Anfang glaubt, wie wir das erste Mal Schweine ins

Freie gegeben haben, jetzt gibt uns gleich ein Schweine um, weil da hat es 25 Grad gehabt, Sonnenschein, die Schweinehauten sind so herum gesportelt und dann ist die Schweinehaut angelegt und hat voll lauter Schnaben, hätte es fast einen Herzgaspalt gekriegt, aber man sieht, Schweinehauten sind einfach, die Bewegung nicht gewohnt gewesen im Stoi und wann die dann draußen

sind, mit der Zeit, die sind, ich sage immer, Profisportler, die sind so fit, sie bringt nichts mehr außer Atem, die rennen nochmal dumm, speziell wenn dann Besuche da sind oder wenn wir rausgekommen

oder auch mal einen Grünschnitt dann, wenn wir runter um ausmähen und so reinwerfen, also wir gehen

immer wieder Grünschnitt, Strachschnitt oder so was einfach zusätzlich als Beschäftigung neben dem Ganzen, was sie schon haben, dann bewegen sie die einfach so agil und sind so fit, ja, das ist ein Sportler. Ja, klingt voll schön, wenn du so erzählst, natürlich gibt es natürlich auch Themen, die immer wieder diskutiert werden, wie zum Beispiel der afrikanische Schweinepest, wo man sagt, okay, im Freiland ist eigentlich gefährlich, wie schützt sie du dagegen oder hast

Angst, dass da was passieren könnte oder wann was passiert, was ist zu tun? Die afrikanische Schweinepest ist natürlich ein großes Thema, ganz klar, die geistert ja auf quasi fast rund um Österreich herum, in Österreich gibt es noch keine Fälle zum Glück und natürlich ist das ganz entscheidend, wir haben ja nicht nur die Acker-Schweine, wir haben nur dabei auch andere Zucht-Schweine und haben aber Ferkel auf ja andere Mastbetriebe und somit wäre es auch für unserem Betrieb an sich ein großes Risiko. Wir haben natürlich eine doppelte Umzäunung, also es sind was die Schweine gesundheitsforen und betrifft da komplett konform, dass wir die Schweine so halten, dass das auch im Fall der afrikanischen Schweinepest, von die, wo kursiert, auch konform ist. Und zum weiteren ist es natürlich ganz wichtig, dass man, also wir haben mal jetzt sehr wenig Wildschweine bei uns auch, in Anzförden gibt es olle 10 Jahre Wildschweine, die diese potenzielle Überträger sind von der afrikanischen Schweinepest, von dem her ziehe ich da mal die Gefahr nicht so groß und wir haben natürlich auch den Vorteil, wenn irgendwo ein Fall wäre, wir können die Schweine, weil wir die Akka-Schweine nur und am Anfang für die eigene Direktvermarktung haben, also es ist jetzt nicht ein hoher endgroße Stück, wir können die auch, wir haben zwei Gehege und haben in jedem Gehege um die 50 Stück drinnen bei Vollbesetzung und wir haben immer Argehege, wo die Ötterinnen drin sind, wo wir schon wieder entnehmen, also jede Woche Schlachten und Argehege, wo wir immer noch Kleine dazugeben. Das heißt, ich kenne das hier irgendwo. Und wir können die im Steuer unterbringen, weil wir da mit dem Schweinebestand nach unten gefahren sind, somit haben wir eigentlich einen Plan B, im Falle der afrikanischen Schweinepest, dass man da wirklich maximale Biosicherheit gewährleisten kann. Mich in die Rassen hast du jetzt als Akka-Schweine. Also Rassen, wir haben mit der ganz normalen Schweinerasse gestartet, die ja Kreuzung aus Edelschwein, Landrasse und Piatrés und haben jetzt dann, wenn wir die Züchtung selber in der Hand haben und wenn wir gesagt haben, es gibt einfach so viele Schweinerassen, wir wollen mit anderen Dingen, mit anderen Rassen was ausprobieren, andere Geschmäcker, andere Kunden auch anlocken, beziehungsweise das Geschmackserlebnis auf dem Maximum heben, nicht nur durch die viele Bewegung, sondern auch durch die Rasse. Jetzt haben wir dann mit Durrock, noch herumprobiert, Durrock Kreuzungen, reinrassige Durrock. Ja und das schaut nicht nur richtig schön aus, im Schweinegehege, wenn die Schweine da, nämlich auch was die Haut und die Brüste betrifft, da verschiedene Formen einfach präsentieren, sondern es ist am Teller, also das Feedback dahingehend ist er Wahnsinn, also das ist wirklich top. Also die viele Bewegung, die gesunde Futter, ohne Mais füttern wir eigentlich unsere Ackerschweine und dann die Rassenkombination, das macht ja schon extrem was aus. Das heißt, Futter, was ihr habt selber, natürlich in Ocker, und wie viel dazu kauft ihr? Also das Futter kommt, das Getreide, der Getreidebestandteil im Futter kommt zu 100% von unseren Födern und wir haben 15% Sojaschrot mit dabei, das kommt aus der Dronoregion, es ist uns wichtig, dass wir da nicht, wir sind persönlich gegen die Regenwaldabholzung und wenn man da ein bisschen was dazu beitragen kann,

dass man das nicht weiter forciert, dann muss man schauen, dass man als Landwirt Heimisches oder Soja kauft aus Europa und als Konsument muss man auch darauf schauen, dass man Fleisch kauft und

Produkte kauft, wo eben dann nicht Regenwald Soja verfüttert wird und muss man ganz offen sagen, in der Schweinehaltung ist das halt sehr, sehr stark verbreitet. Jetzt kann sich das Fleisch wahrscheinlich

nicht jeder leisten, wie sie vielleicht nicht jeder leisten, kann man vielleicht auch nicht die Wörter ernähren natürlich mit dieser Nische. Wo bist du preislich pro Kilo Schweinefleisch angesiedelt?

Also es ist selbst drin, dass das Produkt teurer sein muss, als kann man z.B. das Massenprodukte kauft, das ist außer Frage. Aber dadurch, dass wir, ich sage jetzt, alle Wertschöpfungsketten selber in der Hand haben, bis hin nämlich zur Vermarktung, glauben wir und es ist viel bekräftigbar für die Kunden, dass wir sehr, sehr faire Preise haben für die Qualität und die Kunden wissen das wirklich zu schätzen, dass sie so hochqualitatives Fleisch zu einem angemessenen Preis kaufen können. Also ich sage, Kilo Schopf z.B. kostet bei uns 13 Euro. Natürlich haben wir es mit einer Supermarktaktion vergleicht, das ist eine andere Nummer. Wenn man es aber jetzt

einfach als Kilo Fleisch sieht, von einem Kilo Schopf oder zwei Kilo Schopf, wenn man zur Braalbrötchen kann, eine ganze Familie mega gut essen und so, dass auch jeder sorgt wird. Und dann ist das ja, glaube ich, sehr fairer Preis für richtig wertiges Mittagessen oder Abendessen. Das ist wahrscheinlich dann so, dass man einfach nicht zehn Tage im Wochenfleisch ist, sondern einfach wieder, ja, wie Kind war, wenn man einen Wochenfleisch kriegt. Und das überlegt man sich nachher natürlich, wo es wieder einen gewissen Wert hat. Findest du immer voll schön, wo man den Lebensmittel einfach einen Wert gibt für das Sammelstück im Staat, wo man 3,91 Kilo Schweinefleisch kauft? Dann werft man sich nachher nicht wundern, dass gewisse Rahmenbedingungen vielleicht nicht

so sagen, wie man sich das als Konsument oft gern wünschen darf. Also wahrscheinlich ist immer das Märchen und Anfangszeichen oder so eine Haltung, wie es das du jetzt beschrieben hast, gleichzeitig mit dem günstigsten Preis. Aber das gibt es natürlich nicht, das ist völlig klar. So muss es gehen, natürlich. Man muss es immer wieder erhalten. Und obwohl wir selber eigentlich

vom Schweinesektor kommen und vom Fleischverkauf leben, propagieren wir das auch, dass die Leute

weniger Fleisch essen sollten, dass man schaut, was wir denn essen, wie ernährt man sie. Und wir sagen lieber halb so viel Fleisch, dafür drehen wir so gut. Genau. Und ihr verarzt das ganze, die ganze Sau natürlich, macht es voll gut, die Wurstprodukte. Und drum ist es auch genauso wichtig, dass man auch in Kontakt zu den Kunden fährt, weil natürlich in der Grützeit ist der Schopf, also wir dann den Schopf dann auch her schneiden und marinieren, also zu Grünkotelet. Und der Schopf ist da das beliebteste, der ist am schnellsten vergriffen. Und dann muss man die Leute auch erklären, wieso ist der Schopf dann, ich sag jetzt mal, am Samstag oder am Sonntag schon aus und Bauch und Karre ist vielleicht nur da. Dann muss man das die Leute erklären.

Jede Schwein hat zwei ganze Schopf, zwei ganze Karre, zwei ganze Bauch. Von Gewicht hier ging es nicht so weit auseinander, aber genau, die Beliebtheit ändert sich heute oder ist halt unterschiedlich.

Und wir haben den klaren Zugang, dass wir 100 Prozent von unserem Schwein selber verwerten wollen und auch verwerten müssen. Weil man muss ja da als Konsument wissen, die Schweine, die in Europa geschlachtet werden, da geht halt 25 Prozent vom Schlachtkörper, geht halt nach Asien. Und drum geht halt, dass im Supermarkt quasi unbegrenzt Speierls, Karre und Langebaum verfügbar sind, während, genau, während die anderen Dinge auch nicht irgendwo auf Türmen geholt werden, sondern die werden halt verschifft nach Asien, wo es dann Abnehmer gibt dafür. Genau, also das müssen wir natürlich auch importieren. Also Edelteile werden natürlich auch importiert, weil das geht natürlich direkt zu uns. Dazu importiert man dann auch noch Teile. Neu zu 100, also wir haben 108 Prozent Selbstversorgung und Haxen, Rüssel, Schwanz. Das essen wir eigentlich, war einfach nicht, das ist wirklich, also das muss schon irgendeiner Haubenkoch noch anzubereiten, wie Max Stiegel, der auch schon bei mir zu Gast war, dass das noch an, ja, dann bekömmlich ist oder wir kennen es vielleicht, dann haben wir so richtig zubereiten, beziehungsweise auch nicht in Genemassen natürlich würden wir das nie verarbeiten, weil dann ist eher Delikatesse und wird noch nicht im täglichen Kochen quasi irgendwo verarbeitet. Und ich glaube, das ist ja ganz entscheidend, dass man sehr als Konsument, die es immer wieder vor Augen führt, welche Form der, nicht nur der Landwirtschaft, sondern auch generell der Wirtschaft, wie wir unterstützen, wie wir dann auch das unterstützen, wo in Großschlachtbetrieben hunderte Tausende Schweine einen Abendtag geschlachtet werden, wo viel Tiere zusammenkommen, wo viel Stress da ist, wo dann Mitarbeiter arbeiten müssen, die den Job nicht ausführen, aber in unterwürdigsten Bedingungen die Gelder dann in ihre Heimatländer schicken, damit es durch die Familie halbwegs gut geht. Und da bleibt irgendwie jeder auf der Strecke in der Kette. Andererseits, wir bestünden das natürlich jeden Tag, ich muss die sagen mal wieder her, natürlich, wir bestünden das jeden Tag in dem Sinn, wo wir uns das ins Einkaufsfangenlauf reinlegen, da teilen wir einfach den Produktionsauftrag, da gehen wir die Bestellung auf. Und genauso wird es einfach gemacht, dass es so lange wir ins Einkaufswangel die Seine legen, wird es genauso produziert. Und die Bedienungen, die uns vielleicht nicht gefallen, ich glaube trotzdem, dass auch in Großschlachtbetrieben und so weiter, auch in Österreich, das muss ich durch Corona immer ein bisschen gesehen, wir sind da echt ganz gut aufgestellt, wo es jetzt Mitarbeiter betrifft und so weiter, aber natürlich gibt es immer irgendwie Themen, die man verbessern kann. Aber das ist einfach das, wo man zum billigsten Preis was einkauft, noch in Santiramen Bedienungen eigentlich näher mal so schön zum Anschauen, da schauen wir lieber weg. Und darum ist eigentlich besser, mal hinzuschauen. Und wir geben heute Gelegenheit, mal hinzuschauen, was tu ich eigentlich jeden Tag in meinem Einkaufswangel und passt das zu meinen Werten eigentlich, zu den Werten, die ich eigentlich immer vorgebe zu haben, wo ich mich mit Freunden da halt nachher bin. Ich bin vielleicht voll fest dir wohl und schau nur auf Österreich und und und. Und im Einkaufswangel noch erliege doch wieder den Preis. Und gibt genau den Produktionsauftrag und machen wir eigentlich mitverantwortlich, mitverantwortlich für dies, wie produziert wird. Also man kann auch nicht einfach

als Konsument sagen in Österreich, wenn 97% konventionell produziert. Wir wissen die Produktionsbedingungen, wie wir da produzieren, dass wir zu so einem günstigen Preis Schweinefleisch zur Verfügung haben. Und dann können wir uns nicht da entkoppeln und sagen, ja, aber ich bin das nicht, weil nach einem Daten wir nicht 34 kg Schweinefleisch pro Jahr pro Kopf essen, zu einem sehr, sehr günstigen Preis, wie wir wissen und unter den Bedingungen, wie wir einfach produzieren. Entweder das passt oder wir greifen zu was anderem und da werden wir wahrscheinlich ein bisschen sandieren müssen, wie oft man noch ein Fleisch eigentlich ist. Und darum finde ich den Zugang einfach schön, dass ihr auch die Wertschöpfung, also ganz einfach für euren Anspruch nehmt. Und da kann ich natürlich nicht anders wieder eine wundervolle Frau entspült bringen, weil das ist schon immer gigantisch. Ich finde immer voll schön, wenn man irgendwas erfolgreiches macht und dann ist man als Paar, so wie es zwar einfach vor dem Werk und da merkt man einfach, ich muss das jetzt leider sagen, du bist voll gut auf Instagram, aber deine Frau ist einfach besser. Und das ist gut, darum hast du wahrscheinlich genauso eine ausgesucht, die was in manchen Bereichen besser ist wie du. Weil man sich da gut challenging kann und ich finde, es holt es wirklich das Optimum auf, man kann da immer nur staunen. Du bist einer glaube ich der Ersten gewesen, die unseren Newsletter abonniert hat von Landschaft Leben, voll schön und ich bin dann irgendwann auf die Aufmerksam-Mahren, weil es voll wie Sachen immer geliked hat und so weiter. Und dann habe ich mir das angeschaut, was ihr macht. Und ich war, ich bin seither, ich traue eigentlich, wo ich mir immer denke, wow, voll lässig, ein lässiges Paar, das war es einfach, sie wirklich, die, die was, ja, analysieren, Entscheidungen, Trief treffen, voll innovieren, voll am Weg sein, unaufhaltsam, muss ich ganz ehrlich sagen, wo man, ich schwärze euch, schaut euch einmal die Instagram-Auftritte an von euch. Das ist wirklich ein Genuss, das anzuschauen, weil da weiß ich einfach, okay, das ist die nächste Generation der Bauern und wo dies die nächste Generation ist, dann freu ich mich richtig, wie in Österreich die Landwirtschaft zukünftig ausschauen. Das ist echt ein Geschenk. Danke Maria. Wir haben es uns natürlich grundlegend überlegt, genau, wir wollen den Betrieb so aufstehen, wie es auch zu unseren eigenen Stärken gut passt. Und dann haben wir gesagt, wir haben gern Kontakt zu Leuten, zu Kunden, darum passt die Direktvermarktung zu uns und wir nutzen da unsere eigenen Stärken, also für mir den wirtschaftlichen Background einfach, von meiner Frau, den Marketing Background, dass man da einfach dann auch erstens mit unserem Hof ein Mark gekriegt, Mark ist jetzt vielleicht noch übertrieben formuliert, ja, aber schaut da auch, also den Grübelhof immer wieder ins Atemlicht zu stellen. Wir sind jetzt keine großer Konzernen und nichts, wir stören nichts auf die Grüne Wiese, wir wachsen stetig oder wir entwickeln das aus unserem Hof heraus, wie wir halt, worauf wir mal übernommen haben, fügen step by step Dinge hinzu, ändern Dinge, aber ich glaube, das macht das sympathisch für die Leute, wenn da was Authentisches da ist und genau das wollen wir sagen und uns ist auch genauso wichtig in unserer Speisekammer, dass wir die Produkte, die wir dort haben, das sind nicht nur unsere hofeigene Sachen, wir arbeiten da mit 60 anderen

Landwirten zusammen und dass die Produkte ja erstens wertig durchstüttet werden, das ist der Scheinungsbild der Speisekammer, unser Selbstbedingungshof, dass dies einmal ja wertiges ist und auch dort, wo wir selber in der Hand haben, unsere eigenen Produkte, dass wir dann auch Etiketten für jedes Produkt haben, wo einfach die, wo auch die Wertigkeit ummerkommt, wo drauf steht

Freilandhaltung, Ackerschweine, was ist jetzt das Produkt und einfach, ja, dass das schon relativ hochwertig ausstatt, einfach, das ist uns ganz wichtig und das ist entscheidend, das Auge kauft immer mit, das soll natürlich keine Mogelpackung sein, das ist bei uns definitiv nicht, aber es ist nicht unwesentlich, dass man einfach wertig auftritt, wenn es um wertige Produkte geht. Wie kaufst du, wie kaufst du hier ein? Also war dir das immer schon wichtig, dass du authentisch

bist jetzt, dass du einerseits biologisch oder beziehungsweise, das ist ja ein ganzer Biobetrieb oder schon? Nein, das ist ein konventioneller Betrieb. Und sie ist ganz offen gesagt, dieses Marschall Bio ist für uns nicht das Entscheidende und für uns ist entscheidend, was wirklich dahinter

steckt. Es gibt konventionelle Betriebe, Brauchenkollegen, die sehr viel richtig machen und es gibt umgekehrt Bio-Betriebe, wo wahrscheinlich auch nicht alles perfekt ist. Wichtig ist, dass wir im Betrieb haben, wo wir selber gut dahinter stecken. Wir haben ein Haltungsraum geschaffen, wo die Schweine

wo auch Schweine ungefähr 8 Quadratmeter Platz hat, die natürlichen Triebe ausleben kann, aber ganz offen gesagt, das wird mit konventionellen Futter gefüttert. Das kommt zu 55 Prozent von unseren eigenen Föder. Bauen wir an, wir verzichten freiwillig beim Futtermittel, bei der Futtermittelproduktion

auf Glyphosateinsatz, weil es uns einfach persönlich wichtig ist und setzt den Pflanzenschutz natürlich dort ein, wo es notwendig ist. Unsere Schweine geht es aber rundum gut und wir haben da mit der Form der Landwirtschaft ein sehr gutes Gefühl. Das sind ungefähr 3 Prozent der konventionellen Betriebe, die was Tierwohlprogramme quasi erleben. Also auch in dem Sinn, jetzt von

die 97, die was ich zuerst erwähnt habe, 3 Prozent. Und natürlich muss man da aber noch ganz genau

wissen, wie bei Eichkolleges Abholen ist, kann man das anschauen, man kann da eine schauen. Sehr oft kann man das natürlich nicht, dass man das überprüft und dann nimmt man natürlich ein Siegel, ein Label her, wo man dem vertraut, dass das dann so gemacht wird, was man nicht.

Es ist sehr gut und wichtig, dass es für Siegel gibt und Dinge, wo sich der Kunde anhalten kann.

Es gibt nicht überall die Möglichkeit, dass man einen Hof laden geht und direkt bei den Produzenten einkauft. Ich sage jetzt im großflächigen Supermarkt, es sind halt diese Siegel, wo ich sage, da haben wir ein Stück weit die Möglichkeit, dass man Dinge kauft, die den eigenen vorstellen, einen eigenen Wert entsprechen. Genau, und wie schaut jetzt dein Einkaufswaggon aus?

Und mein Einkaufswaggon, das schaut deutlich anders aus. Wie du schon gesagt hast, seit 2017 oder nur früher habe ich euch ein Newsletter abonniert. Wir folgen euch schon sehr, sehr lange und das hat uns da frühzeitig statt zum Nachdenken angeregt und das hat mit einem neuen Ausfuhrersatz angefangen und das sind jetzt 4,5 Jahre, dass meine Frau und ich daheim in meinem eigenen Haushalt nur

auf österreichische Produkte sitzen. Also jeder hat drei Ausnahmen, die ein ganzes Jahr konsumieren

darf, aber sonst kauft man nur österreichische Sachen und natürlich bevorzugt bei Brauchenkollegen, also direkt bei Bauern ein, aber auf jeden Fall nur österreichische Sachen. Und ob ich jetzt der Banane oder eine Nassaube oder nicht, geben wir in Wahrheit gar nicht ab. Das ist ein bisschen eine Umstellung am Anfang, aber wenn man solche Dinge nicht hat, dann geht dann nichts ab und ich

sage sogar ganz anders, ich freue mich dann wieder, wenn die Erdbeerzeit losgeht, freue mich wieder, dass die Erdbeerzeit eben losgeht und nicht, weil ich das ein ganzes Jahr habe, dass man das dann schon egal ist eigentlich, wann gibt es eigentlich bei uns Erdbeeren und solche saisonalen Früchte? Als du hast gesagt, es kauft es bei Brauchenkollegen ein, das finde ich sehr spannend, ich komme wieder darauf, dass eigentlich Brauchenkollegen, also jetzt das Bauern

nicht so oft bei Bauern einkaufen, vor allem wenn es dann wie z.B. eine Vermarktung hast, da wo man einfach noch eine Location zahlen muss und so weiter und im Endeffekt dann vielleicht nicht

den Abhofpreis hat, den ganz billigen quasi, sondern einfach schon gewisse Kosten wieder produziert, die man da eigentlich kalkulieren muss. Wie geht es dir da? Also du kaufst ein bei Brauchenkollegen, kauf ein Brauchenkollegen bei dir ein, Hand aufs Herz. Ja, ich kann tatsächlich beides feststellen, es gibt natürlich schon ein Brauchenkollegen, die sich nie in einem Hof laden, die gibt es aus meiner Sicht völlig unverständlich, weil wenn man nicht in eigenen Kuscheln einmal anfängt zum Losstarten mit einer Änderung, wie soll sich denn dann am Markt was ändern, wie sollen dann normale Konsumenten umdenken, anfangen. Aber es gibt tatsächlich sehr viele Brauchenkollegen und Freund von uns, die uns beliefern für den Hof laden und wo wir auch Kunden von denen sind. Wir haben auch begrenztes Sortiment, wir haben Schweinefleischprodukte,

Softmost und Kübeskernprodukte bei unserem Hof, aber wir haben eben viel andere Produkte nicht und die kaufen wir natürlich bei unserer Freund, bei unseren Brauchenkollegen ein, die einfach auch

eine Philosophie in ihrem Betriebszweig einfach haben, wo wir gut dahinter stecken.

Du hast zuerst eingegangen und gesagt, dein Papa wirst du zum Kostenrechnen angefangen hast, hat dein Papa eigentlich so für eine Steuerstund, quasi €90, ist der Ausserkehrer. Wie schaut es aus, wie ist das zu? Ich würde jetzt bei der 90-Stunden-Woche, was du jetzt zuerst gesagt hast, sieh ich noch sehr viel Aufbauarbeit, aber wo bist du hin? Hast du einen Plan für die, was du eigentlich in der Stunde nach eines Bauern von den Steuergästen verdienen wirst?

Die Frage haben wir tatsächlich noch nie gestört. Ich muss jetzt auch noch mal zurück sagen, das war natürlich auch ein Katastrophenjahr, was die Schweinehaltung betrifft, dieses Jahr mit der €91-Stunden-Lohn im Stall. Man muss aber, wenn man weitertrückt schaut, das hat ein Jahr gegeben, da haben wir Eintritts halt, da waren wir in den Stall gegangen. Also wie natürlich auch bei anderen Unternehmen gibt es Jahre, wo man Verluste schreibt, nur ist es natürlich

in einer Landwirtschaft, wo vielleicht die Reserven dann auch nicht so groß sind, so was halt dann nur schwieriger, nur gefährlicher hat. Muss halt der Durchschnitt natürlich passen? Der Durchschnitt muss passen. Der Zügel ist immer auf und ab. Es ist immer spannend, aber zumindest nicht planbar. Zumindest die letzten Jahre definitiv nicht planbar

gewesen.

Die Frage haben wir nicht gestört, wo ich hin will. Wichtig ist, glaube ich, dass man auch als Hofbesitzer, als Betriebsführer vom Hof oder als Betriebsführer Familie erleben führen kann, dass man außerhalb der Landwirtschaft, wenn man noch mal einen Job noch gegangen wäre, auch möglich wäre. Ich habe jetzt gar nicht die großen Ziele, dass das und das irgendwann mal da stehen muss im Hof oder ich brauche jetzt nicht den größten Traktor, das ist für uns unentschämte. Wichtig ist, dass man zufrieden ist zum einen und zum anderen aber schon ganz klar, dass man einen Nebenstandard hat, der außerhalb der Landwirtschaft mit unserer Ausbildung auch möglich gewesen wäre. Das muss ich ehrlich sagen, das ist natürlich das Züge, obgesehen davon, dass man das persönliche Züge hat, den Hof hat in die Zukunft zu führen.

Voll schön, ich glaube, ich setze auf einen voll guten Weg, was das betrifft.

Abschließende Frage, Andino, was wünschst du für die österreichische Landwirtschaft?

Wie sollen sie die nächste Generation der Bauern aufstehen, dass das ein lässigst Zukunftspiel ergibt? Die nächste Generation der Bauern, die so auf jeden Fall offen sei für Neues. Ich glaube, man muss sein eigenen Horizont erweitern, sie für Dinge anschauen, für Dinge für sich selber bewerten und auch eigene Herangehensweise, weisen einen Betrieb und eigene Arbeitsweisen ein Frage stellen, alles gründlich durchrechnen, durchplanen, immer in Bezug auf die eigenen Stärken und Schwächen und auf die betrieblichen Möglichkeiten. Und dann aber, wenn man wirklich

viel Überlegung nachstellt hat, dann heißt es auch tun, dann heißt es ganz offen auch tun.

Wir haben wahrscheinlich gut 1000 Planungsstunden in das ganze Konzept bei uns reingesteckt, nämlich im Prinzip zwei Betriebe, also der Hof und unser Speisekammer und unser Selbstbedingungshof

laden. Das ganze, glaube ich, ist eine relativ runde Geschichte. Es geht Hand in Hand. Das eine geht nicht ohne dem anderen und umgekehrt. Und es ist schon wichtig, dass man alles durchblendet, aber irgendwann muss man es in Angriff nehmen. Das ist dann bei uns Corona dazu gekommen, wenn wir dann gesagt haben, jetzt unsichere Zeit, sollen wir das machen. Wir haben beide ein super Job, beide studiert, beide einen guten Job. Ist es das Wert, dass man das jetzt in die Wachscheule werfen, nur unter Anführzeichen für den eigenen Betrieb und für die Vision, die wir haben? Ich glaube schon, wir hätten es massiv bereuert, wenn wir es nicht gemacht hätten. Der Weg ist nicht leicht. Das ist außer Frage. Es ist viel Arbeit. Es ist nicht immer nur alles Eitelwanne. Auch wenn man auf Instagram, Social Media, alles immer perfekt, alles immer super

ausschaut. Wir kämpfen schon manchmal ziemlich. Das muss man ganz oft von sagen. Es ist viel beschäftigt. Es läuft nicht immer alles geschmiert. Es ist einfach auch viel zu tun. Aber es sind dann Dinge wie das, wenn man zurückgeschauen kann, was wir schon gemacht haben oder alles Kundenfeedback,

wie ich vorhin schon gesagt habe, die dann richtig happy machen und dann den letzten Zweifel, den man vielleicht irgendwo noch hätte, trotzdem wegnehmen. Das bestärkt uns dann, dass der Weg der richtige ist. Und mit den vielen Ziele und Ideen, die wir noch haben, wird es noch ganz spannend, was wir die nächsten Jahre so machen am Hof. Darum ganz wichtig, für jeden Hof übernehmen

wir Visionen, nachgehen, aber wirklich auch durchrechnen und durchplanen, nicht auf das letzte Komma still und dann aber tun. Wir haben viel Spaßeln, die gerade auf die eigenen Höfe

in ganz anderen Bereichen ordentlich Gas gegeben haben und da echt coole Sachen machen. Wie ich schon gesagt habe, da viel beliefern uns in der Speise kamen und haben da wirklich coole Produkte, bedienen da geniale Nischen und schaffen dem Hof einiges Leben einhauchen und einfach den Betrieb in die Zukunft führen. Das ist wirklich schön. Ja, voll gut. Wenn man die anschaut, also wenn man das jetzt so wahrnimmt und wie du jetzt auch über deine Freunde da redest, dann weiß man sofort, wo man erfolgreich sein will, dann muss man zurpacken, dann muss man voll Gas geben und es ist nicht immer leicht, aber es ist dann im Endeffekt, wenn du uns dann draufschaust, finde ich immer schon ganz schön einfach dann wieder, obwohl es manchmal ganz schön hart ist. Und ich glaube, wenn man was mit Freit macht, dann ist es einfach so, dass man auch durchhalten kann und man muss durchhalten. Es sind immer wieder Punkte, wie du jetzt gerade gesagt hast, wo man eigentlich am liebsten aufhören möchte und sagt, was tu ich da eigentlich. Aber ich denke immer, wo man über diese Gipfel, das ist wie wenn du uns da auf dem Berg gehst, wenn du uns wieder oben stehst am Gipfel und dann denkst du, Wahnsinn, schaust du Avion, denkst du, unglaublich ist es ja eigentlich super easy, weil es ja voll schön in dem Moment ist, was noch an den Gipfel erreicht hast und dann gehst du Avion und wohnst unten bis denkst du eigentlich, oh, welcher Gipfel mache ich als nächstes. Und das ist so für mich immer das Unternehmerische, das, wo man eigentlich ja weiterkommt und ich glaube, die Bauern und Bayern in der Zukunft dürfen und müssen Unternehmer werden und du hast es heute voll schön auf den Punkt gebracht. Es war voll schönes Gespräch, ich glaube, jeder, der, was du heute auch dies hat, das voll genossen. Danke für deine Engagement und auch für die Zeit, dass du da Einblicke in dein Leben und Eicher tun und schaffen gegeben hast und alles Gute für Eicher Familie. Es hat sich gerade im Familiengründen quasi erwartet, so Baby. Ich freue mich voll. Herzliche Gratulation, dass du den nächsten Schritt da wachst, in Richtung Familie, voll schön. Und danke, dass du heute mit mir gekriegt hast. Danke, Maria. Danke für die Einladung gerade zum Podcast. Und danke für eure richtig gute Arbeit, die sie ja als Verein Landschaft Leben leistet für die österreichische Landwirtschaft und für die Bevölkerung einfach das Wissen zu welchen Sachen das greifen soll und beim täglichen Einkauf. Danke. Voll schön. Danke, dass du wirst. Und wir hören uns beim nächsten Mal. Piert euch. Tschüss.