

Auf in die Direktvermarktung – fertig, los!

Die bäuerliche Direktvermarktung stellt eine gute Einkommenskombination für landwirtschaftliche Betriebe dar. Infoabende erleichtern das Einsteigen.

Das neue Jahr hat gerade begonnen und auf vielen Kärntner Betrieben beschäftigt man sich in diesen Tagen mit Fragen wie:

- Wie haben wir das letzte Jahr finanziell gemeistert?
- Sind wir ausgekommen mit unserem Einkommen?
- Können wir die anfallenden Kosten mit den Betriebseinnahmen decken?
- Erzielen wir mit unserer täglichen Arbeit überhaupt einen Gewinn oder sind wir wieder Monat für Monat außerbetrieblich arbeiten gegangen um den landwirtschaftlichen Betrieb erhalten zu können?

Fragen, die bestenfalls mit fundierten Betriebsaufzeichnungen beantwortet werden können. Diese sind die absolute Grundlage um wirtschaftlich planen und um die Finanzen im Überblick behalten zu können!

Viele Betriebe machen sich aufgrund der Ergebnisse, **Gedanken über die betriebliche Weiterentwicklung**. Zusätzliche Einkommensquellen werden gesucht!

Eine kürzlich veröffentlichte Studie belegt einmal mehr, dass die **bäuerliche Direktvermarktung ein attraktives Standbein für landwirtschaftliche Betriebe** ist. Der Vergleich der Einkommen zwischen Betrieben mit und ohne Diversifizierung belegt, dass diversifizierende Betriebe wettbewerbsfähig agieren: Bei ähnlicher Flächenausstattung wird im Schnitt ein höheres Einkommen je Betrieb erwirtschaftet als ohne Diversifizierung. Beim **Konsumenten** steigt das **Bedürfnis regional und direkt beim Bauern einzukaufen** – er will wissen, wie etwas gemacht wird und wünscht sich **regionale Qualitätsprodukte**, die auch ethisch vertretbar sind! Der **Tierschutz** und eine **nachhaltige Produktion** haben hohes Interesse in der Gesellschaft. Das ist die **große Chance der bäuerlichen Direktvermarktung**. Ein Massenproduzent hat selten die Möglichkeit Wissen und Informationen direkt an den Konsumenten weiter zu geben. Und Trendforschungen zeigen, dass zukünftig da die Gewinner sein werden, die sich möglichst **unabhängig von den Weltmarktbedingungen ihr Einkommen sichern** können. Eine der unabhängigsten Produktionsarten ist dabei die bäuerliche Lebensmittelproduktion mit direkter Abgabe an den Endverbraucher, den Einzelhandel oder die Gastronomie – also die klassische Direktvermarktung.

Die **Vielfalt** der bäuerlichen Direktvermarktung ist **enorm und wächst ständig**. Von der klassischen Fleisch- und Wurstwarenpalette über die Milchverarbeitung, Obstveredelung, Gemüsebau, Imkerei, Fischvermarktung, Eierproduktion, bis hin zu den Kräutern, Pilzen, Ölen, Brot- und Backwaren uvm. – die Möglichkeiten sind beinahe grenzenlos! Nun gilt es „nur“ noch den **richtigen Weg für den Betrieb und die Familie zu finden**.

Erfolg oder Misserfolg eines Bauern hängt davon ab, was die bäuerliche Familie **aus** ihren **Gegebenheiten** und **Möglichkeiten** macht. Als zentrale Erfolgsfaktoren in der Diversifizierung kristallisieren sich persönliche und soziale Faktoren heraus: **Motivation, Interesse und Freude, Kontaktfreudigkeit, Interesse für den Kunden, Ausbildung** und eigene **Fähigkeiten, Ausdauer und Durchhaltevermögen**, sowie der **Zusammenhalt in der Familie** sind der Schlüssel um erfolgreich wirtschaften zu können. Oft sind dabei **Kreativität**, eine gute Portion **Mut**, **unternehmerisches**

Know-how, sowie die Fähigkeit die **Bedürfnisse der Menschen zu erkennen**, gefragt. Es ist unrealistisch heute von einem Durchschnittsbauern zu reden, den gibt es nicht. Erfolgreich ist der, der es schafft seine Produktion in den Kärntner Lebensstil zu integrieren.

Wissen bringt Vorsprung

Es ist eine Hauptaufgabe der Landwirtschaft, Lebensmittel zu erzeugen und die Bevölkerung damit zu versorgen. Viele Lebensmittel, auch ohne eine Gewerbeberechtigung erzeugen zu dürfen, ist ein Privileg der Landwirtschaft! Auch steuerlich und im Sozialversicherungsrecht gibt es Erleichterungen für die bäuerliche Produktion. Vorteile, die effizient genutzt und Einkommen erzielt werden kann.

Oft hindert der Beginn einer Tätigkeit mit dem fehlenden Basiswissen rund um die Möglichkeiten der bäuerlichen Direktvermarktung. Neben dem bestehenden LK Beratungsangebot „Grundberatung zur bäuerlichen Direktvermarktung“, werden in den nächsten Wochen Infoabende für Einsteiger, in allen Kärntner Bezirken stattfinden. Nutzen Sie die Chance, und machen Sie sich einen Überblick. Genaue Termine siehe Terminteil.

Terminübersicht

- 13.02. Villach
- 25.02. Klagenfurt
- 07.03. St. Veit
- 11.03. Hermagor
- 12.03. Spittal
- 13.03. Feldkirchen
- 18.03. Wolfsberg
- 26.03. Völkermarkt