

4 x Gold für Schafkäse



Der Mut des Stoffbauern Josef Eisl (30) und seiner Gattin Christine (28) aus Abersee am Wolfgangsee wurde belohnt. Ihr „Wolfgangsee Schafkäse“ erhielt nun mit je einmal Gold für jede der vier eingereichten Sorte die höchste Auszeichnung der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft, den Großen DLG-Preis. Und das will etwas heißen, denn die Prüfer urteilen nach noch strengeren Maßstäben als das strenge österreichische Lebensmittelgesetz. Vor zwölf Jahren begannen die Stoffbauersleute mit der Produktion von Schafmilchprodukten. Josef Eisl schaffte sich zunächst zwei Schafe an und verkaufte in der Folge die Kühe. Damit brach der junge Bauer mit einer Tradition, die über 500 Jahre und über 19 Generationen auf dem Hof bestand und sah sich manchen Vorurteilen ausgesetzt. Heute besitzen Christine und Josef Eisl einen blühenden Betrieb mit 120 Schafen.

Bild: SN/Schweinöster

SN-6.3.95

Formen der Direktvermarktung

Viele Bauern überlegen einen Absatz über die Direktvermarktung. Die Wochenzeitung „Der Salzburger Bauer“ gibt eine kleine Anleitung, die das Nachdenken anregen soll.

Persönliche und betriebliche Voraussetzung

Die Auswahl eines für den Landwirt geeigneten Vermarktungsweges aus den bisher aufgezeigten Möglichkeiten soll in Verbindung mit den betrieblichen Voraussetzungen geschehen.

Der Bauer muß bei der Direktvermarktung von der Produktion über die Verarbeitung und die Distribution bis zum Verkauf sämtliche Bereiche mit seinem Wissen und Können abdecken. Er übernimmt wieder Funktionen, die im Zuge der Arbeitstei-

lung von den landwirtschaftlichen Betrieben bis hin zu den Unternehmen der Ernährungsindustrie und des Handels ausgelagert wurden. Er ist nicht mehr der Pflanzenbauer oder Tierzüchter, der nur die Verträge seiner Abnehmer zu erfüllen braucht.

Die betrieblichen und persönlichen Eigenschaften des Direktvermarkters gehören zu den wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche und gewinnbringende Tätigkeit. Nicht jedem interessierten landwirtschaftlichen Betriebsleiter kann ein Einstieg in die Direkt-



Direktvermarktung stellt außergewöhnlich hohe Anforderungen an alle Familienmitglieder; eine Abstimmung ist vor der Aufnahme der Änderung der Vermarktungsweise notwendig.

Foto: Archiv

vermarktung empfohlen werden. Wichtige Voraussetzungen persönlicher, betrieblicher und außerbetrieblicher Art sollen erfüllt sein.

Anforderungen an Familie und Persönlichkeit

Die wichtigste Voraussetzung ist die positive Einstellung der ganzen Familie zum Direktabsatz, da im allgemeinen alle Familienmitglieder von der betrieblichen Aktivität betroffen sind. Einsatzbereitschaft wird groß geschrieben. Kontaktfreude, freies und ungehemmtes Gegenübertreten, Freundlichkeit und Geduld gegenüber den Kunden sind unabdingbare Eigenschaften eines Direktvermarkters. Gute Kenntnisse über Produktion und Weiterverarbeitung sowie hygienische Anforderungen sind Grundlagen für einen Direktvermarkter, um auch eine entsprechende Lebensqualität aufzuweisen. Genaues, sauberes Arbeiten ist selbstverständlich.

Woche: Wirtschaftliche und rechtliche Kenntnisse.

Sbg-Bauer 7.12.95