

Schwarzer Prinz, Ochsenherz und Goldene Königin sorgen für Vielfalt im Hochsommer

Paradeiser sind des Österreichers liebstes Gemüse

Paradeiser sind mit einem Pro-Kopf-Verbrauch von rund 25 kg mit Abstand das beliebteste Gemüse in Österreich. Jetzt im Hochsommer ist Hochsaison für die knallroten, gelben, orangen, violetten, manchmal fast schwarzen länglichen, runden oder kirschgroßen Früchte. So fruchtig süß wie sie jetzt sind, verdienen sie eindeutig das Attribut „paradiesisch“.

In Österreich wurden im Vorjahr auf 172 Hektar rund 41.500 Tonnen Paradeiser geerntet, der Selbstversorgungsgrad liegt bei rund einem Fünftel. Das Burgenland ist flächenmäßig das wichtigste Anbauggebiet, gefolgt von Wien und der Steiermark. Im Lebensmittelhandel wurden im Vorjahr rund 33.500 Tonnen im Wert von 77,3 Mio. Euro umgesetzt, innerhalb des Frischgemüses haben Paradeiser einen Mengenanteil von fünfzehn Prozent und einen Wert-Anteil von achtzehn Prozent.

Um dem Frischgemüse noch einen höheren Stellenwert zu geben, kürte die Agrarmarkt Austria (AMA) den 8. August zum Tag der Paradeiser. Aus diesem An-



33.500 Tonnen Paradeiser wurden im Lebensmittelhandel im vergangenen Jahr umgesetzt. Im Frischgemüse-Bereich machen Paradeiser einen Mengenanteil von fünfzehn Prozent aus.

Foto: pixelio.de/moelo

lass lud die AMA zu einer Pressefahrt auf den Betrieb „Urmüller“ in Straden, im Südosten der Steiermark.

„Mehr als 250 verschiedene Sorten werden auf dem Betrieb gezogen, der Schaugar-

ten ist für interessierte Besucher stets offen“, sagt Johann Unger im Gespräch mit der Raiffeisenzeitung. Die Sorten kommen aus Deutschland, der Schweiz, Russland, Polen, Italien, Kanada oder der Türkei

– der Nachbau geschieht in Österreich.

Die Paradeiser werden in der hofeigenen Betriebsküche zu gut 45 verschiedenen Produkten verarbeitet. Etwa zu Marmeladen aus der „Goldenen Königin“ oder zu einer außergewöhnlichen Komposition „Paradeis Lavendel“. Eine pikante Spezerei ist etwa das Paradeismark der Sorte Ochsenherz – deren Früchte zwei Kilo und mehr auf die Waage bringen können. Für ganz Mutige gibt es auch die Chilipaste „Habanero“ mit einem Schärfegrad von neun bis zehn auf der zehnteiligen Skala.

Neben den Ab-Hof-Kunden zählen unter anderem der „Steira Wirt“ in Trautmannsdorf, das „Hotel im Park“ in Bad Radkersburg, das Wirtshaus und Kunsthof „Malerwinkel“ sowie zahlreiche

Spezialitätenmanufakturen in Österreich und Deutschland zu den Abnehmern.

Vom Volumen und der Fläche her geht der größere Anteil an Paradeisern – noch – an den Handel. Dafür wird jedoch nur eine Hybridsorte angebaut, auf chemischen Pflanzenschutz und Bodenherbizide wird bewusst verzichtet. Von Früchten, Blättern und dem Boden werden regelmäßig Proben gezogen; überprüft wird durch die zertifizierte Kontrollstelle SLK (Salzburger Landwirtschaftliche Kontrolle).

Die höhere Wertschöpfung liegt trotz vermehrten Aufwandes in der Verarbeitung. Deshalb wollen die beiden Betriebsführer Johann Unger und Karin Kutos mittelfristig voll auf Selbstvermarktung umstellen. „Ohne Veredelung am Hof hätte ich meine An-

baufäche in den vergangenen fünf Jahren wahrscheinlich verdoppeln müssen“, sagt Unger.

Hinsichtlich der Weiterentwicklung seines Betriebes setzt der erfahrene Gemüsebauer jedoch auf eine evolutionäre Entwicklung. „Wenn du eine Leiter gleich zu steil aufstellst, kann’s dir leicht passieren, dass du rücklings umfällst. Das darf aber nicht passieren.“ Und dass es seine frische Ware nur saisonal gibt, kontert Unger gelassen: „Tomaten gibt es das ganze Jahr, ausgezeichnete reife Paradeiser nur im Sommer beim Urmüller!“ Und seine Partnerin pflichtet ihm bei: „Wir haben jetzt schon mehr als 45 verschiedene Produkte, die wir alle selber entwickelt haben. Mir gehen die Ideen nicht aus!“

Ulrich Ahamer



Foto: AMA

Besuch am Hof der Paradeiservielfalt. Im Bild (v. l.): Josef Weber (Leiter des Gartenbaureferates in der LK Steiermark), Friedrich Rauer (Obmann des Landesverbandes der Steirischen Gemüsebauern), Johann Unger (Urmüller) und Gerhard Wlodek (Präsident der Österreichischen und Steirischen Landwirtschaftskammer).

Marchfeldtomaten erobern Supermarktregale

Die Geschichte von Österreichs derzeit größtem Tomatenbaubetrieb ist eine der vielen Standortwechsel und mutigen Entscheidungen. Nach einigen Stationen in Wien haben die Familien Kainz und Mayer schließlich in Obersiebenbrunn im Marchfeld eine neue Heimat gefunden.

„Ich habe mittlerweile die dritte Umsiedlung unseres Betriebs am Weg von der Mietgärtnerei bis hin zu unseren Gewächshäusern in Obersiebenbrunn erlebt“, erzählt Johann Kainz von seinem Weg vom 11. Wiener Gemeindebezirk über Essling hinaus vor die Tore der Stadt. Immer wieder wurden die Betriebsgründe seiner Gärtnerei für andere Zwecke benötigt – zuletzt war es der Bau der S2, dem die Glashäuser weichen mussten.

Während andere an solchen Unbilden verzagen würden, hat die Familie Kainz in der Absiedlung eine Chance gesehen und – wie etliche Kollegen aus Wien – auf einem anderen Grundstück neu angefangen. Etwas gewachsen sind dabei die

Dimensionen des Betriebes: Gemeinsam mit der ebenfalls abwanderungswilligen Verwandtschaft der Familie Mayer hat man achtzehn Hektar Land gekauft und dort um dreizehn Millionen Euro einen komplett auf Rispenparadeiser spezialisierten Großbetrieb realisiert. Auf sechs Hektar Glashaufäche gedeihen siebzig Kilometer Tomatenstauden unter technisch modernsten Bedingungen. Die Hälfte der in Österreichs Handel abgesetzten Rispenparadeiser kommt somit aus dem vor drei Jahren gegründeten Betrieb.

„Wir wollen Geld verdienen und mussten daher die Abläufe optimieren“, ist Johann Kainz froh, dass der Familiennachwuchs in den effizientesten Betrieben Europas gelernt und den Neubeginn nach in Österreich bislang unbekanntem Standards gewagt hat. „Ich habe alle meine Geräte, die wir in Essling hatten, verkaufen müssen, damit ich ja nicht wieder auf die Idee komme, etwas anderes als Paradei-

ser zu produzieren“, erzählt Kainz schmunzelnd, dass ihm gerade noch ein Traktor „fürs Wirtshausfahren“ geblieben ist.

Der bisherigen Vielfalt an Kulturen hat Kainz abschwören müssen. „Wir haben in unseren Praxisbetrieben gelernt, dass die sechsfache Fläche nicht den sechsfachen Stress bedeuten muss“, ist sich Junior Thomas Mayer sicher, dass die Arbeit der Eltern früher viel weniger gewinnbringend war. Der Betrieb kann am Wochenende von einem Mann in Bereitschaft geleitet werden – die Pflückarbeit wird von fünfzig Arbeitskräften erledigt.

Ohne die Kooperation der beiden Familien wäre ein Projekt in diesem Ausmaß nicht umsetzbar gewesen. „Die Landwirtschaft muss viel mehr zusammenarbeiten“, kritisiert Johann Kainz Kollegen aus anderen Sparten. „Unsere Betriebe sind zwar am Papier klar getrennt, damit in Zukunft auch getrenntes Arbeiten möglich wäre. In der Praxis hat aber jeder seinen Aufgabenbereich

und unterscheidet nicht zwischen Meinem und Deinem.“ In einer wöchentlichen Teamsitzung besprechen die sechs am Betrieb tätigen Familienmitglieder die anstehenden Tätigkeiten und lassen sich wichtige Entscheidungen absegnen.

Knallhart werden die Kalkulationen im Verkauf angestellt. In der Gemüsebranche ist es nicht üblich, dass längerfristige Abnahmeverträge abgeschlossen werden. „Wir verhandeln mit den Handelsketten 14-tägig neu und können so immer den besten Preis erreichen“, betont Peter Kainz. Da der heimische Markt die fünf- bis sechsfache Menge an österreichischen Rispenparadeisern vertragen könnte, sind für das Unternehmen zufriedenstellende Preise garantiert. Dass es nur wenige große Erzeugergemeinschaften gibt, trägt laut Thomas Mayer zum Erfolg bei: „Bei den Rispenparadeisern gibt es zwei gebündelte Anbieter – da haben die Ketten wenig Chance, jemanden zu erpressen.“

Die Schädlingsbekämpfung wird

bei Kainz-Mayer von Nützlingen erledigt, einzig Schwefel wird in der Früh in den Hallen verdampft. Gezogen werden die Tomaten auf Steinwolle – die Düngung erfolgt im Rahmen der Bewässerung. Hier müsste eine Umstellung erfolgen, wollten die Familien künftig Bio-Paradeiser erzeugen. „Technisch wäre das möglich – wir kommen aber bei der Durchrechnung nicht auf den Deckungsbeitrag, den wir so generieren“, erklärt Johann Kainz, warum die Entscheidung zur Umstellung wieder verworfen wurde.

Eines ist jedoch unbestritten: Erfolg kann man nur mit bester Qualität haben. So ist es gelungen, eine besonders schmackhafte Sorte exklusiv zu bekommen und sich somit ein Stück weit unverzichtbar für REWE, Spar & Co zu machen. Johann Kainz: „Erfolg ist so einfach: Es gibt tausend Möglichkeiten. Man muss sich nur etwas einfallen lassen und das dann perfekt machen.“

Stefan Nimmervoll