

CATERING

Wo Bäuerinnen selbst servieren

Im Lafnitztal betreiben 14 Nebenerwerbsbäuerinnen ein Catering- und Partyservice mit eigenen Lebensmitteln. Angesichts fallender Rohstoffpreise gewinnt das Zusatzeinkommen an Bedeutung.

VON URSULA RISCHANEK



**SCHWERPUNKT
LANDWIRTSCHAFT**

MARKT ALLHAU. „Die Nachfrage steigt laufend“, sagt Irene Koch, Geschäftsführerin des Vereins „Lafnitztaler Bauernspezialitäten“. Begehrt sind Buffets und Caterings der 14 Mitgliedsbetriebe vor allem bei Unternehmen und Institutionen. Aber auch immer mehr Private lassen sich bei Familienfeiern die regionalen Schmankerl schmecken.

165 Veranstaltungen in der näheren Umgebung und in Wien, Eisenstadt und Graz belieferten die Bäuerinnen im Jahr 2015, im Jahr zuvor waren es rund 120.

Auch für heuer sieht es gut aus. Koch: „Wir rechnen wieder mit einem Wachstum.“ Zum Umsatz



Die Bäuerinnen aus dem Lafnitztal versorgen Feste von Unternehmen und Privaten mit regionalen Schmankerln.

will sie keine Angaben machen. Wie viel man als Auftraggeber pro Person berappen müsse, hänge vom tatsächlichen Umfang ab. Man könne von einem durchschnittlichen Preis von 15 € pro

Person ausgehen. Zu diesem Basispreis für das Essen kämen die Kosten für Getränke.

Alle Vereinsmitglieder sind Nebenerwerbsbäuerinnen, für die der Partyservice mit seinen acht

Mitarbeitern ein erfreuliches und notwendiges Zusatzeinkommen darstelle. „Wir können so die Wertschöpfung erhöhen“, sagt Koch.

Daneben würden die einzelnen Mitgliedsbetriebe ihre Produkte auch am Hof, in Bauernläden oder auf Märkten anbieten. Die sinkenden Rohstoffpreise, beispielsweise für Milch oder Fleisch, machen den Betrieben zu schaffen. Koch: „Derzeit bekommen wir für einen Liter Milch 28 Cent; um die Gestehungskosten zu decken, müssten es jedoch 32 Cent sein.“

Regionalität ist wichtig

Sie selbst betreibt einen Betrieb mit 50 Milchkühen. Angesichts des Preisverfalls sei es kein Wunder, dass Bauernhöfe stillgelegt werden. Koch: „Dabei glaube ich, dass die Konsumenten bereit wären, mehr dafür zu bezahlen.“

Das Gespür für Regionalität steigt. Die Mitglieder stellen alles frisch und nach eigenen Rezepten her, das sei ein Wettbewerbsvorteil. Auch Zukäufe wie Fisch tätige man in der Region. Koch: „Wir verwenden weder Fertig- noch Halbfertigprodukte.“ [ris]

»Die Autorin des Artikels erreichen Sie unter burgenland@wirtschaftsblatt.at

ALKOHOLIKA

Liquitrade – eine brüderliche Schnapsidee

MARZ. Es war ein Zufall, der den für einen Abdeckplatten-Hersteller tätigen FH-Techniker Robert Karner zum Spirituosenhändler machte. Ein Freund hatte den Vertrieb von mongolischem Wodka in der Schweiz übernommen und steckte den Burgenländer mit seinem Enthusiasmus an.

Mit 20.000 € an Ersparnissen und einem Stuhl des Großvaters als Lagerfläche starteten Karner und sein Bruder Martin die Vertriebsfirma „Liquitrade“. Seit Jänner 2016 importieren die Marzer „Mongozo“, den Wodka in der

markanten goldenen Rolle. Bislang klappert das Duo die potenziellen Kunden in der Ostregion persönlich ab, mehr als vier bis fünf Kundentermine pro Woche gehen sich neben den Vollzeitjobs der Karners allerdings nicht aus.

Aus dem Wodkavertrieb „Liquitrade“ wurde bald ein Spezialunternehmen für unkonventionelle Getränke. Robert Karner: „Der Rumlikör ‚Vana Tallinn‘ aus Estland schmeckt praktisch jedem, ein paar Flaschen davon bestellen fast alle Gastronomen.“



Einer der Karner-Brüder mit dem Wodka „Mongozo“

Mit einem Basispreis von zehn € pro halbem Liter hofft man, im Spirituosen-Markt konkurrenzfähig zu sein. Karner: „Unsere persönliche Beratung mit Cocktail-Workshops soll den Schnäpsen den Exoten-Status nehmen.“

Vor Kurzem übernahmen die Karners den österreichweiten Exklusivvertrieb für das Schweizer Tonic „Gents“. Dessen Bitterkeit liefert nicht das Chinin, sondern der Enzian. Den Gin dazu haben sie aus Australien. [graf]

» burgenland@wirtschaftsblatt.at