

Erwerbskombinationen

Autor(en): **Albonico, Ruedi**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie = Économie et sociologie rurales [1980-2007]**

Band (Jahr): - **(1988)**

Heft 2

PDF erstellt am: **10.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-966474>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

ERWERBSKOMBINATIONEN

Ruedi Albonico

Vier Erwerbskombinationen kenne ich persönlich:

- Bergbauer/-bäuerin und Fleisch-Direktvermarkter
- Bergbäuerin und Ergotherapeutin
- Bergbauer/-bäuerin und Hotelier / Wirt/-in
- Bergbauer/-bäuerin und Milchprodukte-Direktvermarkter

1973 bin ich von Zürich nach Fanas ausgewandert und habe angefangen zu bauern. Zuerst kaufte ich zwei Geissen und zwei Milchschafe, später eine Kuh. Dann hatte die Kuh ein Kalb, ein Stierkalb. Das war der Anfang der Erwerbskombination.

I Bergbauer und Fleisch-Direktvermarkter

Heute umfasst unser Nebenerwerbsbetrieb etwa 7ha, 7 GVE (Zone 3). Jährlich metzgen wir etwa 7 Kälber und Rinder: 700 Kilo Fleisch also, welches wir direkt an rund 70 Kunden verkaufen.

Natürlich ist unser Fleisch biologisches Freiland-Weidefleisch: Wir haben Kontrollverträge abgeschlossen mit dem Forschungsinstitut für biologischen Landbau in Oberwil BL und mit der Konsumenten-Arbeitsgruppe KAG in St. Gallen. Der KAG-Vertrag stellt sicher, dass die Tiere täglich Auslauf oder Weidgang haben, im Sommer und im Winter.

Wir produzieren also eine Spezialität, die durchaus ihre Abnehmer hat. Die Nachfrage nach unserem Fleisch übersteigt unser Angebot. Dieser Direktverkauf ist eine substantielle innere Aufstockung.

Wie geht das konkret?

Wir schlachten unsere Tiere beim gewerblichen Metzger im Nachbardorf. Dort lassen wir das Fleisch im Kühlraum abhängen. Der Metzger zerschneidet es fachmännisch. Wir portionieren das Fleisch dann weiter gemäss den Kundenbestellungen. Wir beliefern unsere Kunden also nach ihren Wünschen, welche sie uns aufgrund unserer Angebotspräsentation und unserer Preisliste mitteilen. Der Versand geschieht per Postexpress in rezyklisierten Kartonschachteln, die wir im lokalen Laden beziehen.

Probleme:

- 1) Die gewerblichen Metzger mit eigenem Schlachthof werden durch die Grossmetzgereien und die Grossverteiler ausgemerzt. Gegenwärtig ist unser Metzger am Überlegen, ob er seinen Betrieb aufgeben muss.
- 2) Damit würde dann auch der geeignete Kühlraum fehlen, und die Einhaltung der Vorschriften bezüglich Fleisch wäre nicht mehr "automatisch" sichergestellt.
- 3) Fachmännisches Zerschneiden ist Sache eines gelernten oder geübten Metzgers.
- 4) Wir präsentieren unserem Kunden eine präzise Warendecklaration, welche Auskunft gibt über Werdegang, Alter, Qualität des Tieres ebenso wie über allfällige medizinische Behandlungen usw. Gleichzeitig vermitteln wir Tips oder Rezepte für Lagerung und Zubereitung der verschiedenen Fleischstücke.
- 5) Jährlich legen wir die Preise fest. Dabei berücksichtigen wir - notgedrungen - die "normalen" Fleischpreise, variieren aber aufgrund unserer eigenen Situation von Angebot und Nachfrage.
- 6) Die Post funktioniert zuverlässig.
- 7) Unsere Selbsthilfe könnte zerstört werden, wenn zukünftige Vorschriften z.B. bezüglich Verpackung unrealisierbare oder allzu kostspielige Auflagen enthalten würden.
- 8) Wer sein Fleisch direkt vermarktet, bekommt keine Ausmerzbeiträge; weshalb nicht, weiss ich nicht...

Zusammenfassend:

Unsere Erwerbsskombination "Bergbauer und Fleisch-Direktverkäufer" funktioniert gut. Reich werden wir dabei aber nicht: Unser landwirtschaftlicher Stundenlohn beträgt Fr. 7.--. Dabei ist die Arbeit der Direktvermarktung die interessanteste: Wir haben, nachdem die Sache nun eingespielt ist, pro Tier für die Direktvermarktung etwa drei Tage zusätzlichen Aufwand und lösen pro Tier, nach Abzug der zusätzlichen Kosten, Fr. 500.-- bis 700.-- mehr.

Exkurs

- 1) Was wir machen, was die Bio- und KAG-Bauern machen, das ist konkrete Selbsthilfe inklusive eigene, gezielte, direkte und effiziente Werbung. Werden diese "direktwerbenden" Bauern in Zukunft die Werbeanstrengungen der grossen Organisationen mitfinanzieren müssen (wie dies die gegenwärtigen Aktionen des SPV befürchten lassen) - oder erhalten sie in Zukunft Beiträge an ihre Werbekosten?
- 2) Die gegenwärtige "Selbsthilfe"-Aktion des SPV ist ein Beispiel für die ungenügende Differenzierung von Abgaben: Wer jährlich 3 Tiere schlachtet, zahlt Fr. 10.-- pro Tier, wer jährlich 200 Tiere schlachtet, zahlt Fr. -.50 pro Tier.

Aufruf

All die "kleinen" Abgaben läppern sich, gerade für den Nebenerwerbsbetrieb (der ja in den nicht landwirtschaftlichen Bereichen auch noch x kleine Abgaben zu entrichten hat), enorm zusammen: 30 Franken an den SPV, 50 Franken an die Rettungsflugwacht, 40 Franken an den Betriebshelferdienst... plus Mitgliedschaften in Berufsorganisationen (in allen Berufen) plus Fachliteratur (über alle Fachbereiche) usw.

Bitte setzen Sie sich ein für echte Differenzierungen sowohl von Beiträgen als auch von Abgaben! Es hilft uns Nebenerwerbsbauern, solche zu bleiben!

In Zukunft

wollen wir die Fleischvermarktung regional organisieren. Dabei hoffen wir auf die Unterstützung der landwirtschaftlichen Organisationen und Amtsstellen - die Grossmetzger werden uns kaum helfen.

II Bergbäuerin und Ergotherapeutin

Meine Partnerin arbeitet zwei, drei Tage pro Woche in einem Altersheim als Ergotherapeutin auf ihrem ersten Beruf. Das geht sehr gut, weil sie in einem Team flexibler Kolleginnen arbeiten kann. So ist es möglich, beispielsweise an einem Heutag "frei" zu machen oder während "flauer" Zeiten mehr zu arbeiten.

Probleme stellt die Kombination von selbständig und unselbständig in den Bereichen Sozialversicherung, Pensionskasse, Versicherungen.

III Bergbauer/bäuerin und Hotelier/Wirtin

(Zusammenfassung)

Seit Anfang 1988 führen meine Partnerin und ich das kleine Hotel-Restaurant "Hitsch-Huus" in Fanas. Dank günstiger Umstände konnten wir dieses sehr gut eingerichtete, vielfältig nutzbare Haus erwerben; es ist für uns auch eine Wohnsanierung.

Um dieses Vorhaben zu realisieren, brauchten wir einigermaßen zinsgünstige Mittel, denn diese Erwerbsskombination ist nicht gerade ertragsstark! Wir haben angefragt:

- Die Freie Gemeinschaftsbank in Dornach
- Die Schweizer Berghilfe in Zürich
- Die Investitionskreditgenossenschaft Graubünden in Chur
- Die SESIG-Stiftung in Zürich

(Die Gesellschaft für Hotelkredit wurde aus bestimmten Gründen nicht angefragt.)

Es ist klar: Das ist die Geschichte eines Einzelfalls. Nicht in allen Bergdörfern sind Hotel-Restaurants zu vernünftigem Preis zu haben ...

Aber sind nicht alle "Fälle" Einzelfälle? Die vier angefragten Organisationen haben, zum Teil erst im zweiten Anlauf, gemerkt, dass sie den "Fall" nicht nach Schema X behandeln können, sondern sich damit sorgfältig und intensiv befassen müssen. Die Freie Gemeinschaftsbank hat uns massiv und fürs ganze Vorhaben unterstützt. Die Berghilfe und die Investitionskreditgenossenschaft unterstützen uns substantiell, wobei sie sich aber auf den landwirtschaftlichen Teil des Vorhabens beschränkten - beschränken mussten. Die SESIG-Stiftung fand die Sache zu alternativ.

Gerade im Berggebiet sind die Einzelfälle wichtig. Im Einzelfall vermögen "verrückte" Erwerbsskombinationen sinnvolle Lösungen für die betroffenen Personen und für die dörfliche Gemeinschaft darzustellen. Beachten Sie beispielsweise die Erwerbsskombinationen "Posthalter plus .." (Kanzlist, Ladeninhaber, Postautohalter, Bahnhofvorstand, Wirt, Bauer).¹ Von dieser Erkenntnis geht auch die Motion Schnider (Luzern) aus, welche den Bundesrat einlädt, der Erhaltung und Förderung der Neben-er-werbs-landwirtschaft vermehrte Beachtung zu schenken. Investitionen zur Sicherung des ausserlandwirtschaftlichen Erwerbes von Nebenerwerbsbetrieben seien zu fördern und zu erleichtern. Der Motionär schlägt folgende Bereiche vor: Bereitstellung touristischer Verpflegungs- und Beherbergungsmöglichkeiten, die Errichtung von Werkstätten und Arbeitsräumen für Heimarbeit, Einrichtungen zur Sicherung eines dauernden Nebenerwerbs.

Genau das realisieren wir.

In unserem Hotel-Restaurant erhalten die Gäste
- vorwiegend eigenes Bio-Weidefleisch
- häufig eigene Bio-Gemüse und -Salate
- nie aber eigene Bio-Milch.

Damit hätten wir das Stichwort für die vierte Erwerbsskombination, die ich erwähnen möchte:

IV Bergbauer und Milch-/--produkte-Direktvermarkter

Vor einiger Zeit telefonierte mir ein Bergbauer aus einem grossen Schweizer Tal, welches durch seine Milchspezialität weltweit berühmt wurde. Er, der Bauer, produziere Kräuter, er wolle "beurre café de Paris", zu deutsch "Kräuterbutter" herstellen, die umliegenden Restaurants wären interessiert daran ...

Sie ahnen es, meine Damen und Herren: Die Erwerbsskombination "Milchproduzent und Milchdirektvermarkter" ist praktisch unmöglich. Und sollte sie in Einzelfällen, nach intensiven Bemühungen des Bauern, doch möglich werden, so wäre sie mit Bestimmtheit unrentabel (Abzug beim Nichtablieferungsbeitrag).

Vielleicht sollten wir nicht nur über sogenannte "Produktionsalternativen" wie den Pfirsichanbau in Gletschnähe und dergleichen diskutieren - fast alle in letzter Zeit diskutierten "Produktionsalternativen" sind bestenfalls in Einzelfällen rentabel -, sondern uns auch daran erinnern, dass bis vor wenigen Jahren ein Kuhhalter die ersten 500 Liter Milch pro Kuh frei vermarkten durfte! Wer setzt sich für die Wiedereinführung dieser effizienten, kreativitätsfördernden und absatzsteigernden "point of sale"-Milchwerbung ein?

Zum Schluss eine Denksportaufgabe:

Welches ist der Unterschied zwischen einer Kuh und einem Melkstuhl?

(Auf mehreren Beinen steht sich's stabiler).⁴

¹ Quelle: SAB Monatsbericht Dezember 1987 (SAB, 5200 Brugg)

² Quelle: R. Albonico, in: Arbeitsplatz Berggebiet, SAB-Verlag, Brugg 1988, S. 78 ff.

Anschrift des Verfassers:

Rudolf Albonico
CH-7215 Fanas