Helene Fattinger, steirische Apfelprinzessin und Mostkönigin im Gespräch

Helene Fattinger übernahm bei der heurigen Delegiertenversammlung des Landesvereins neben ihrer Aufgabe als Apfelprinzessin die Funktion der Mostkönigin von Hanna Mausser, die dieses Amt seit 2020 ausübte.

Helene wuchs am Obstbaubetrieb Fattinger in Kleinstübing bei Deutschfeistritz auf und zeigte schon vom Kindesalter an ihre Begeisterung für Natur, Landwirtschaft und die Herstellung von Lebensmitteln. Mit dem folgenden Interview soll die nächste Generation von Obstbäurinnen und -bauern zu Wort kommen und ihre Sicht der Erwartungen an den zukünftigen Obstbau in der Steiermark artikulieren.

ObstWeinGarten: *Liebe Helene, heute ist ein Regentag, an dem ich Dich nicht von wichtigen Tätigkeiten im Obstgarten wegholen muss. Erzähl mir bitte erst einmal etwas von deinem persönlichen Werdegang.*

Helene: Ich wurde 2002 geboren, wuchs in Kleinstübing am Hofe meines Vaters auf, der in dritter Generation den Obstbaubetrieb Fattinger, den ehemaligen Gutsbetrieb Palffy-Daun, führt. Nach Volksschule in Deutschfeistritz und Unterstufe am Gymnasium Rein zog es mich schon zum Obstbau hin, wollte aber auch einen Maturaabschluss machen. Klosterneuburg war doch etwas zu weit weg, so wurde es die Höhere Lehranstalt für Landwirtschaft und Ernährung der Schulschwestern in Graz. Diese absolvierte ich 2021. Nach einem Jahr am elterlichen Betrieb begann ich im letzten Herbst den Betriebsleiterlehrgang in Silberberg, den ich demnächst beenden werde.

OWG: *Wann und warum hast du den Weg in den Obstbau eingeschlagen?*

Helene: Im Zuge meiner Ausbildung an der HLA musste ich mehrere Praktika abhalten. Das längste davon führte mich auf einen Mischbetrieb in die Schweiz. Dort hatte ich zum ersten Mal intensiven Kontakt zur Kirschessigfliege, die bis dato bei uns kaum zu verzeichnen war. Ich konnte miterleben, wie der invasive Schädling innerhalb von wenigen Tage einen Großteil der Kirschenernte zur Nichte machte. Im Herbst darauf widmete ich mein Diplomarbeitsthema der Fliege, schrieb über ihren Lebenszyklus und führte einen Feldversuch mit verschiedenen Bekämpfungsmöglichkeiten durch. Das Thema fesselte mich sehr und war der Einstieg, mich auf tiefergehender Ebene mit dem Obstbau zu beschäftigen.

Bundesobstbauverbandsobmann Manfred Kohlfürst und Helene Fattinger

OWG: *Dieses Thema wird wahrscheinlich auch deine Eltern angesprochen haben?*

Helene: Ja sicher. Auf unserem Betrieb werden auf ca. 20 Hektar Fläche nicht nur Äpfel, sondern auch Kirschen, Marillen, Zwetschken, Himbeeren, Aronia, Pfirsich – einfacher gesagt bis auf Erdbeeren, sogar Wein alles kultiviert, darunter eben auch viele von der Kirschessigfliege bedrohte Obstarten.

OWG: *Diese Vielfalt ist ja eher ungewöhnlich, wie vermarktet ihr euer Obst?*

Helene: Mein Vater hat bereits in den 80er Jahren mit biologischer Wirtschaftsweise begonnen und darin große Erfahrung gewonnen. Durch unseren Ab-Hof-Verkauf können wir – auch durch unsere Lage außerhalb größerer Obstbaugebiete – zwei Drittel unserer Ernte direkt verkaufen, ein Drittel geht an einen oberösterreichischen Grosshändler, bei dem wir ganz akzeptable Preise erhalten.

OWG: *Was sind deine Pläne für die Zukunft des Fattingerhofs?*

Helene: Ich kann mir vorstellen, dass ich das Angebotsspektrum und auch die Anbauflächen etwas verkleinern werde, da bei den unterschiedlichen Obstarten die Erntefenster durch Witterungseinflüsse öfters ineinander rutschen und dadurch die Erntearbeit nicht optimal bewerkstelligt werden kann. Da wir sehr viel Zeit in die Verarbeitung stecken, können wir dadurch die Wertschöpfung am Hof erhöhen. Und die Nachfrage zum Beispiel nach verschiedensten, großteils naturtrüben Säften ist absolut im Trend und kann von unserem Team gut gedeckt werden.

OWG: *Das Thema Personal beschäftigt ja viele Betriebe sehr stark…*

Helene: Ja, der Arbeitsmarkt für landwirtschaftliche Hilfs-

arbeiter hat sich vor allem seit der Corona-Pandemie stark verändert. Außerdem machen es die immer strenger werden gesetzlichen Rahmenbedingungen und das steigende Lohnniveau zunehmend schwerer, Arbeitskräfte zu finden. Bei uns sind im Hofladen, im Obstbau und in der Mostschenke ganzjährig 7 Mitarbeiter beschäftigt, in Erntezeiten bis zu 12 Erntehelfer zusätzlich. Nur durch beste Kontakte in die jeweiligen Heimatländer können motivierte Mitarbeiter gefunden werden. Deren Bereitschaft zu wirklich intensiver Arbeit in den Sommermonaten ist da natürlich gleich wichtig wie auch unsere eigene.

***OWG:** Verändert sich das Konsumverhalten bzw. die Trends am Markt?*

Helene: In der Pandemiezeit gab es einen Boom zum regionalen Versorger, auch Bioprodukte wurden verstärkt nachgefragt. Dieser Trend ist zwar wieder etwas abgeflaut, über die Jahre gesehen steigen aber heimische Betriebe als Nahversorger in der Wertschätzung. Wichtig ist die Kundenbindung, nicht nur für den konstanten Absatz, sondern auch für das Feedback, das wir als Produzenten auch brauchen und uns Arbeitsspitzen leichter verkraften lässt.

Ich glaube, dass der Trend zu größeren Flächen und Erntemengen mit der Vermarktung über den Großhandel eher problematischer wird, da sich die Preisstrukturen von in Europa stark angebotenen Obstarten wahrscheinlich kaum zufriedenstellend bessern werden. Die Vielfalt an Nischen wird sicher interessanter. Damit meine ich nicht nur die Umstellung oder Erweiterung auf andere Obstarten wie stärker gefragtes Beerenobst oder Birnen, sondern auch den eigenen Neigungen und Fähigkeiten entsprechenden Zugänge. Wer den Kontakt zu Menschen eher nicht mag, wird kaum einen Hofladen oder eine Buschenschank betreiben, sondern die Wahl einer gefragten Obstart im Auge behalten, die gute Erlöse ermöglichen. Der Apfel ist im Anbau erprobt, dennoch gibt es genügend andere Möglichkeiten, Umstellungen müssen trotzdem sorgsam und zukunftstauglich geplant sein. Auch Produkte wie Most, der in jüngerer Vergangenheit einen negativen Touch hatte, sind wieder stärker im Kommen und können für bestimmte Betriebe Chancen bieten. Durch die konsequente Arbeit von mittlerweile vielen Obstveredlern ist es gelungen, dieses fruchtige Getränk als Genussgetränk zu positionieren und auch den Weg in den Handel und die Gastronomie zu ebnen. Sogar in der Steiermark weniger üblicher Birnenmost ist bei unseren Kunden sehr gefragt.

Kommunikativere Menschen haben wiederum weitere Möglichkeiten, vom Ab-Hof-Verkauf über Ausschank bis zum Angebot einer Hochzeitslocation oder einem Erlebnisgarten, wie es einige Berufskollegen vorzeigen. Alles, was mit spürbarer Leidenschaft, einer Wiederkennbarkeit und an die jeweilige Kleinregion angepasster Wirtschaftsform zu tun hat, ist gut. „Out of the box" lautet die Devise!

***OWG:** Der Kunde – das unbekannte Wesen. Wie damit umgehen?*

Helene: Jeder Betrieb muss eine Zielgruppe stärker ansprechen. Auf ganz persönliche Weise, denn hinter jedem Produkt steht auch ein Mensch. Ich könnte mir für unseren Betrieb Informationstafeln zu momentanen Tätigkeiten im Obstgarten vorstellen, um Missverständnisse abzubauen. Zum Beispiel ist Pflanzenschutz negativ behaftet, oft höre ich auch, biologische Wirtschaftsweise benötige doch keinen Pflanzenschutz! Die Pflanzen zu schützen, ist doch unsere Aufgabe, Obstbauern versuchen im Allgemeinen, in funktionierende Ökosysteme möglichst wenig einzugreifen. Um darüber zu informieren, wären sicher Aktionen auf den Betrieben hilfreich, wobei sich Hofläden mit ihrer Kundenbindung damit leichter tun.

***OWG:** Zurück in den Obstgarten. Wie empfindest du aus der Sicht der Obstbäurin klimatische Veränderungen? Trockenheit, Hagel, Frostschäden...*

Helene: Obstbauern sind ständig gefordert, auf sich ändernde Rahmenbedingungen wie zum Beispiel das Klima zu reagieren. Dazu ist eine stattdessen stetige Auseinandersetzung mit neuen Züchtungen, Unterlagen Schädlingsmanagement und Technologien seitens der Betriebsführer notwendig, Forschungsstellen leisten dazu gerade in der Steiermark sehr gute Arbeit. Die steirische Hagelabwehr, an deren Entwicklung meine Großeltern und mein Vater maßgeblich mitgewirkt haben, versucht ihr bestes, kann aber trotz größtem Einsatz bei sich immer schneller entwickelnden Unwettern nicht alles bewerkstelligen. Deshalb überlege ich, einen Teil unserer Obstanlage erstmalig mit Hagelschutznetzen zu versehen. Bewässerung ist für gewisse Kulturen unabdingbar, die Investitionen und die Bereitstellung von Wasser aber oft problematisch.

***OWG:** Was kannst du als Schlusswort deiner Branche und deinen Kunden mitgeben?*

Helene: Wechselseitiges Interesse an den Menschen, Wertschätzung der Leistungen und Produkte der Obstwirtschaft und Resonanz der Kunden. Wir haben es selbst in der Hand, mit unseren Kulturflächen und der Produktion hochwertiger Lebensmittel unseren Beitrag zum Grünen Herz zu leisten und dazu beizutragen, den lebenswerten Charakter der Steiermark aufrecht zu erhalten.

***OWG:** Wir wünschen dir an eurem Betrieb und in deiner Funktion als Hoheit für die steirische Obstwirtschaft alles Gute und danken für dieses nette Gespräch!*