

Regionale Wirtschaft – Chancen für land- und forst-

Jeder Betrieb ist heute in ein fein verteiltes Netz von Zulieferern und Abnehmern eingebunden. Ob dazu eher die regionale Wirtschaft, also Betriebe in der gleichen Gemeinde oder in Nachbargemeinden zählen, hängt vor allem von der Produktionsausrichtung ab.

Autor: Franz Sinabell

Landwirtschaft bezieht Vorleistungen im Wert von 4 Mrd. €

Genau betrachtet ist eigentlich jeder landwirtschaftliche Betrieb Teil der regionalen Wirtschaft. Erzeuger von international gehandelten Rohstoffen wie z.B. Zucker oder Stärke benötigen Agrargüter als Inputs für die Produktion. Da diese über einen weiten Raum verteilt erzeugt werden und die Landwirtschaft ihrerseits Vorleistungen wie Treibstoffe, Maschinen und dergleichen benötigt, ist die Landwirtschaft als Einkäufer ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Pro Jahr bezieht die österreichische Landwirtschaft Vorleistungen im Wert von annähernd 4 Mrd. €, die zu einem beträchtlichen Teil von örtlichen Unternehmen bereitgestellt werden. Anders als in vielen anderen Ländern sind in Österreich auch viele Verarbeitungsbetriebe am Land in der Nähe zur Urproduktion angesiedelt. Die regionale Wirtschaft profitiert also auf der Absatzseite daneben aber auch durch die Zulieferung aus unmittelbarer Nähe.

Die österreichische Landwirtschaft ist über Nebentätigkeiten und Dienstleistungen in Bereichen außerhalb der Urproduktion tätig. Dazu zählen zum Beispiel Urlaub am Bauernhof, Heurigen, Direktvermarktung oder Schneeräumung. Im Jahr 2016 betrug dieser Umsatz annähernd 725 Mio. €. Dies entspricht der Größenordnung der gesamten Getreideproduktion. Der Beschäftigungsumfang der Direktvermarktung allein wird auf 31.000 Personen geschätzt.

Dienstleistungen und Direktvermarktung dominieren im Alpenraum

Die Übersichtskarte zeigt in den rot markierten Bereichen wo Nebentätigkeiten und Dienstleistungen eine besonders große Rolle spielen. Es ist deutlich, dass der Anteil vor allem dort sehr hoch ist, wo die landwirtschaftliche Urproduktion unter schwierigen Bedingungen stattfindet, etwa im Berggebiet. In den Weinbaugebieten um Wien und Graz ist die Landwirtschaft Teil einer florierenden

Freizeitwirtschaft. Die Ausrichtung der Landwirtschaft auf die Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen, die vor allem vor Ort abgesetzt werden können, ist in diesen Gebieten eine Strategie, zusätzliche Einkommensquellen zu erschließen.

Mehrwert entsteht vor allem durch Außenorientierung

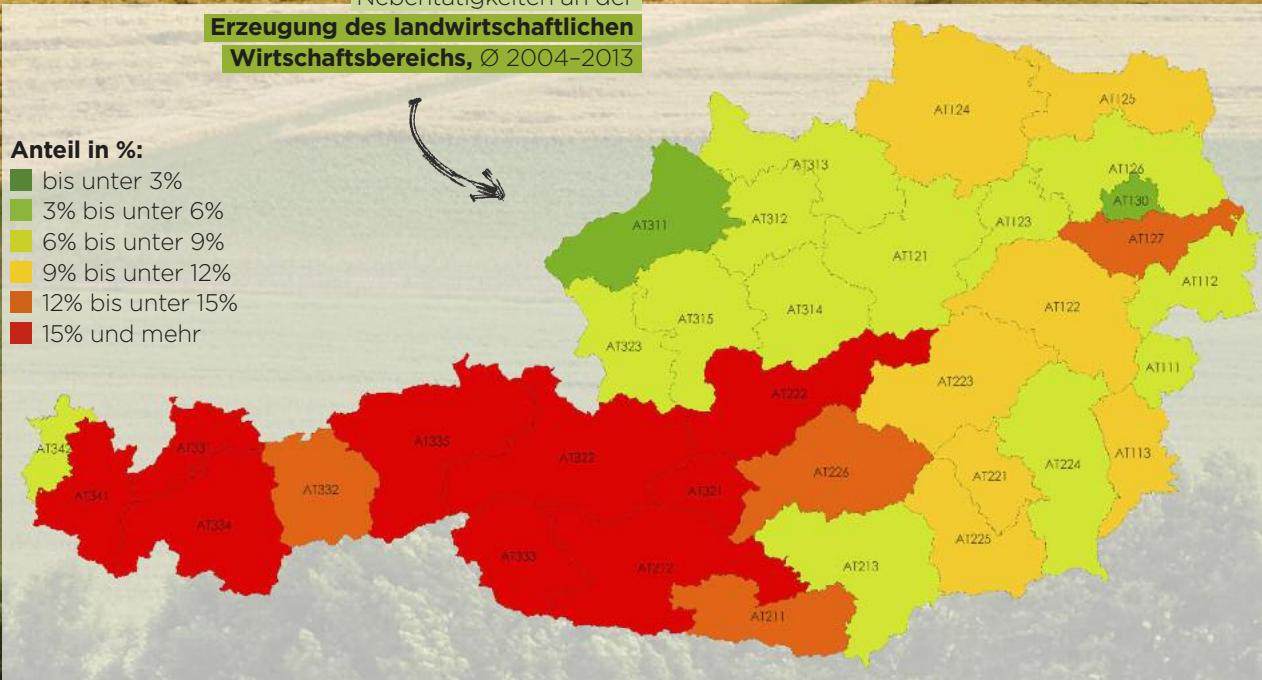
Eine große Stärke der österreichischen Wirtschaft und somit auch der Landwirtschaft ist die starke Außenorientierung und Verflechtung mit internationalen Märkten. Ein Bauernhof, der Quartier für internationale Gäste bereitstellt, ist eigentlich ein Exporteur, da die Einnahmen aus dem Ausland kommen. Ein guter Teil der Vorleistungen wird lokal bezogen und ist somit Teil des regionalen Wirtschaftskreislaufs. Das Beispiel der Gästebeherbergung zeigt aber deutlich, dass die internationale Komponente sehr wichtig ist, auch wenn eine Dienstleistung am Betriebsstandort erbracht wird. Die regionale Wirtschaft wird am besten

wirtschaftliche Produkte?

Abbildung: Anteil der Dienstleistungen
und der Nichtlandwirtschaftlichen
Nebentätigkeiten an der
**Erzeugung des landwirtschaftlichen
Wirtschaftsbereichs, Ø 2004-2013**

Anteil in %:

- bis unter 3%
- 3% bis unter 6%
- 6% bis unter 9%
- 9% bis unter 12%
- 12% bis unter 15%
- 15% und mehr



Quelle: Statistik Austria, WIFO.

dadurch gestärkt, wenn Unternehmen sich auf jene Produkte spezialisieren, die sich gegenüber anderen gut abgrenzen lassen. Ihr ist wenig geholfen, wenn man sich etwa auf die Gouda-Produktion konzentriert, um die regionale Gouda-Nachfrage zu befriedigen, wenn nicht darüber hinaus ein Mehrwert vermarktet werden kann. Dazu zählt etwa, wenn der Käse aus Heumilch erzeugt wird und dies andere Produzenten nicht schaffen.

Fokussierung auf lokalen Markt ist nichts für jeden
Eine in agrarpolitischen Diskussionen vielfach geäußerte Zielstellung, die Bevölkerung vor Ort möglichst umfassend aus lokaler Produktion zu versorgen, greift in der heutigen Zeit zu kurz. Die Produktionskosten in der österreichischen Landwirtschaft sind im internationalen Vergleich zu hoch, um Kundengruppen

zu befriedigen, deren Ziel möglichst niedrige Nahrungsmittelkosten sind. Es geht vielmehr darum, im international wachsenden Segment von Nachfragern mit hoher Zahlungsbereitschaft für Spezialitäten Fuß zu fassen und den Marktanteil auszubauen. Technologien wie der Direktabsatz über das Internet bieten dazu neue Möglichkeiten, die bisher erst ansatzweise in der Landwirtschaft genutzt werden.