# Pilzzucht im Salzburger Seenland

## Flachgauer Biopilze

THEMENBEREICH | LAND- UND FORSTWIRTSCHAFT INKL. WERTSCHÖPFUNGSKETTE | UMWELT, BIODIVERSITÄT, NATURSCHUTZ | KULINARIK
UNTERGLIEDERUNG | LANDWIRTSCHAFT | NAHVERSORGUNG | BIODIVERSITÄT | DIREKTVERMARKTUNG | KURZE VERSORGUNGSKETTEN | WERTSCHÖPFUNG | LEBENSMITTELVERARBEITUNG | VERMARKTUNG UND VERTRIEB | KULINARIK | LEADER
PROJEKTREGION | SALZBURG
LE-PERIODE | LE 14–20
PROJEKTLAUFZEIT | 2018-2021
FÖRDERSUMME AUS LE 14-20 | 125.581,76
MASSNAHME | FÖRDERUNG ZUR LOKALEN ENTWICKLUNG (CLLD)
TEILMASSNAHME | 19.2. FÖRDERUNG FÜR DIE DURCHFÜHRUNG DER VORHABEN IM RAHMEN DER VON DER ÖRTLICHEN BEVÖLKERUNG BETRIEBENEN STRATEGIE FÜR LOKALE ENTWICKLUNG
VORHABENSART | 19.2.1. UMSETZUNG DER LOKALEN ENTWICKLUNGSSTRATEGIE
PROJEKTTRÄGER | EIBL ANDREAS

### KURZBESCHREIBUNG

Biobauer Andreas Eibl aus Obertrum interessiert sich schon seit seiner Kindheit für Pilze und hat bereits vor einigen Jahren begonnen, Shiitake-Pilze zu züchten. Er musste sich, um den landwirtschaftlichen Betrieb im Vollerwerb führen zu können, einen Produktschwerpunkt überlegen. Er hat für die „BIO-Shiitake-Pilzzucht“ sein stillgelegtes Stallgebäude in Obertrum komplett umgebaut und unter anderem klimatisierte Anzucht- und Fruchtungsräume sowie einen Verkaufsraum geschaffen.

Klima- und Energiestrategieziele werden durch den geringeren Wasserverbrauch und die hohe Produktivität auf geringer landwirtschaftlicher Nutzfläche erreicht. Weitere Vorteile der regionalen Produktion und Vermarktung sind die kurzen Transportwege (CO2 Einsparung) und die geringe Lagerdauer.

### AUSGANGSSITUATION

Schaffung eines neuen Betriebskonzepts für die Zukunft durch:

- Interesse für „Pilze“ (ein Hobby seit der Kindheit ist das „Schwammerl suchen“) und nach einem Pilzzuchtkurs entstand die Idee für dieses Nischenprodukt
- Recherchen und Entscheidung für die Zucht von Pilzen (hauptsächlich Shiitake Pilz, Austernpilz, Kräuterseitling)
- Aktuell werden die meisten Pilze aus dem Osten importiert – dem will man entgegenwirken
- Qualitätseinbußen durch lange Transportwege können vermieden werden

Ansprüche der Pilze:

Prinzipiell kann der Shiitake auf mehreren Substraten gezüchtet werden. Er ist ein Totholzzersetzer, welcher speziell auf Hartholz gut wächst.

## ZIELE UND ZIELGRUPPEN

- Ziel ist, qualitätsvolle und frische BIO-Pilze, welche in der Region produziert werden, anbieten zu können. Die BIO-Qualität wird bei Pilzen sehr nachgefragt, da Pilze sehr leicht schädliche Stoffe aus dem Substrat aufnehmen könnten. Die Pilze werden durch den geschützten Bereich, sprich den klimatisierten Räumen, keinen Umweltbelastungen ausgesetzt.
- BIO-Substrat wird für die Pilzzucht verwendet und kann nach der Ernte als biologischer Dünger auf den landwirtschaftlichen Nutzflächen wiederverwertet werden.
- Ökologische Auswirkungen: indirekt wird der gewerbliche Verkehr bzw. der Individualverkehr reduziert, wenn Pilze direkt aus der Region zugestellt werden
- Bei der Pilzzucht ist eine hohe Produktivität auf geringer landwirtschaftlicher Nutzfläche, in Hinsicht auf Klimawandel und die Steigerung des Bodenverbrauchs, möglich.
- ein ressourcenschonender Anbau ist möglich: kein Bodenverbrauch, da ein leerstehendes landwirtschaftliches Gebäude umfunktioniert wird.
- Steigerung der Direktvermarktung und Reduzierung der Importpilze – regional erzeugte Pilze aus der Region werden im Salzburger Seenland verkauft.
- Schaffung eines Arbeitsplatzes im landwirtschaftlichen Bereich
- Sensibilisierungsarbeit für BIO-Pilze in der Region
- gesunde Vitalpilze (Reich an Antioxidantien, Nährstoffen, Spurenelementen, Eiweiß) und ein guter Fleischersatz

Zielgruppen:

- Gastronomie in der Region
- Privatkunden (ab Hof Verkauf, BIO-Märkte)
- Handel (BIO-Läden, regionaler Lebensmittelhandel)
- Gesundheitsbewusste Menschen und Personen die (gelegentlich) auf Fleisch verzichten wollen

Hauptziel des Projekts ist es, die Pilze direkt zu vermarkten.
Nutzen für die Allgemeinheit: permanente, frische Ware wird angeboten, die Zielgruppen sind nicht nur auf Saisonware angewiesen.

## PROJEKTUMSETZUNG UND MASSNAHMEN

- Erstellung eines Betriebskonzeptes mit Kostenrechnung
- Erneuerung Dachstuhl des Stallgebäudes
- Umbau Erdgeschoss im Stallgebäude (Boden, Rohre, Fenstertausch)
- Pilzzucht Paneelausbau im Erdgeschoss des Stallgebäudes für Fruchtungsräume
- Pilzzucht Paneelausbau im Obergeschoss des Stallgebäudes für Anzuchtraum
- Kühlraum

- Technikraum (Heizung, Kühlung mittels Luft-Wärmepumpe)
- Verarbeitungs- und Lagerraum
- Kleiner Verkaufsraum für die Direktvermarktung
- Erweiterung des natürlichen Pilzgartens für zukünftige Exkursionen
- Start mit Pilzproduktion nach Umsetzung der baulichen Maßnahmen in 2019
- Das Vermarktungskonzept wird im Detail nach Fertigstellung der baulichen Maßnahmen ausgearbeitet. Ab 2019/ 2020 wird es nach und nach umgesetzt (zum Beispiel Webseite, Flyer, Soziale Medien wie Facebook und andere) und den Zielgruppen entsprechend weiterentwickelt.

## ERGEBNISSE UND WIRKUNGEN

Direktvermarktung von selbst gezüchteten BIO-Pilzen (hauptsächlich Shiitake Pilz und Austernseitling) und Reduzierung von Importpilzen.

Landwirt Andreas Eibl kann regional erzeugte BIO-Pilze über verschiedene Vertriebskanäle verkaufen. Neue Kooperationen und größere Fixabnehmer, unterschiedliche Absatzmöglichkeiten schaffen (Schrannen, Handel, Direktvermarktung)

Erhalt landwirtschaftlicher Betrieb und Weiterführung der Landwirtschaft (saisonal unabhängig durch neues Konzept)

Ressourcenmanagement (geringer Wasserverbrauch, Substrat), hohe Produktivität auf geringer landwirtschaftlicher Nutzfläche (Bodenverbrauch) im Vergleich zur Fleischproduktion

Auswirkung auf das Kleinklima durch Umsetzung einer Photovoltaik-Anlage und Wärmepumpe

Es wird auch indirekt der gewerbliche Verkehr (LKW-Fahrten) reduziert, da keine langen Transportwege (CO2 Einsparung) nötig ist, es eine geringe Lagerdauer gibt und damit verbunden weniger Lebensmittelabfälle

Bewusstseinsbildung der Bevölkerung für regionale Produkte und Wertschätzung für die Landwirtschaft

## ERFAHRUNG

Die baulichen Umsetzungen stellten sich als herausfordernd dar, da wir uns von keinem anderen Betrieb Informationen holen konnten oder uns Dinge "abschauen" konnten. Trotzdem ist es uns recht gut gelungen unsere eigenen Vorstellungen umzusetzen und viele baulichen Maßnahmen wurden praktisch gelöst. Ein paar Kleinigkeiten würde man im nachhinein betrachtet vielleicht anders machen.

Zur Vermarktung:
Der Großteil der Pilze wird direkt vermarktet. Dies ist auf alle Fälle eine noch größere Herausforderung als zuerst angenommen wurde. Es ist nicht so einfach geeignete Partnerinnen und Partner zu suchen und zu finden wo es eine enge Zusammenarbeit gibt. Auch wenn es ein Nischenprodukt ist, ist man trotzdem immer ein wenig dem Preisdruck von ausländischen Pilzen

ausgesetzt. Deswegen muss man hier mit besonders viel Überzeugungskraft arbeiten. Die erwünschten Verkaufszuwächse wurden etwas langsamer als erhofft erreicht.

Zu den Erträgen:
Anfangs hat die Erfahrung von unserer Seite gefehlt. Hier ist es wichtig etwas kleiner anzufangen, mit kleineren Mengen zu planen. Diese Anfangszeit war vermutlich die schwierigste Phase, da durch die schlechten Erträge und auch der schwierige Verkaufsstart (auch Covid bedingt) die ersten Monate etwas holprig waren und weit entfernt von unseren Kalkulationen lagen. Die Direktvermarktung würde ich heute weiterhin als einen erfolgreichen und richtigen Weg sehen, trotzdem müssen wir immer weiter versuchen wieder neue Kunden zu finden, da sich der Markt ständig ändert.

Flachgauer Biopilze Wildbild

Flachgauer Biopilze Wildbild

Flachgauer Biopilze Wildbild

## LINKS

Flachgauer Biopilze (https://www.flachgauer-biopilze.at/)

## DOWNLOADS

Folder (https://le14-20.zukunftsraumland.at//index.php?inc=download&id=2924)