

Interview mit

Marchfelder Bio-Edelpilze

Schnapschüsse aus dem Weinviertel



»... das sind pro Woche zwischen 5
und 6 Tonnen«

Mitten im Marchfeld, in der Ortschaft Raasdorf, befindet sich Europas größte Pilzzucht, die Bio-Kräuterseitlinge in Flaschen heranzieht. Uns wurde ein Einblick in die Anlage und die verwendeten Methoden gewährt und es zeigte sich: Die Pilzzucht ist ein wenig wie der Weinbau - feinste Veränderungen im Anbau entscheiden über Gewinn oder Verlust. Möglich ist die sensible Produktion dank Know-How aus Asien und der aktiven Mitarbeit von Geschäftsführer Sung Kyung Lee. So werden in Raasdorf wöchentlich 6.000 kg Pilze produziert, dies entspricht einer Jahresproduktion von über 300 Tonnen.

SSADW: Grüß Sie Herr Trattnig! Sie sind seit 2016 im Unternehmen als Sales Manager tätig. Vielleicht könnten Sie uns zu Beginn etwas über Ihre Person und Ihren Werdegang erzählen!

Andreas Trattnig: Grüß Gott. Stimmt, ich bin noch relativ frisch im Unternehmen: Seit Dezember 2016 bin ich hier und habe den damaligen Sales-Manager abgelöst. Und seit dem wirke, gestalte und arbeite ich hier. Die Jahre davor war ich ebenfalls im Vertrieb tätig und habe auch als Key Account Manager gearbeitet. Im weiteren Verlauf bin ich dann von der Firma Marchfelder Bio-Edelpilze abgeworben worden. Ein große Anreiz war auch der kurze Weg in die Arbeit, denn ich wohne in Gänserndorf-Süd. Zehn Minuten Fahrzeit in der Früh sind natürlich angenehm - das hat was.

SSADW: Was sind Ihre Hauptaufgaben als Sales-Manager, was bereitet Ihnen besondere Freude an Ihrer Arbeit?

Andreas Trattnig: Meine Hauptaufgaben und Schwerpunktthemen liegen im Vertrieb - alles was

mit Vertrieb zu tun hat. Sprich: Kunden, Kundenbeziehungen, Kundenaufbau, Pflege von Bestandskunden, Akquise ist auch ein Thema und Marketing ebenfalls. Es geht also darum, herauszufinden was relevant ist und wo wir als Unternehmen präsent sein sollten. Etwa in der Kronenzeitung oder ob wir online vertreten sein wollen, wie zum Beispiel im Social Media-Bereich. Die Frage, ob wir B2B (business to business) oder B2C (business to customer) ansprechen wollen, gehört natürlich auch dazu. Die Möglichkeiten sind hier sehr breit gefächert.

SSADW: Sind Sie damit allein beschäftigt?

Andreas Trattnig: Ja, das mache ich allein. Ich habe noch eine Mitarbeiterin, die ist aber aktuell in Karenz. Sie ist mehr oder weniger für die kleineren Kunden zuständig und die großen Kunden sind bei mir. REWE Deutschland, die österreichische REWE, Spar, Metro und Transgourmet sind zum Beispiel Kunden von uns.

SSADW: Klingt nach einem abwechslungsreichen Job.

Andreas Trattnig: Richtig, das Aufgabengebiet ist unterschiedlich, auch dadurch, dass auf der einen Seite die Bürotätigkeit und auf der anderen Seite viel Kundenkontakt vorhanden ist – ich bin auch kein begeisterter „Bürositzer“, das gebe ich auch offen und ehrlich zu.

SSADW: Was bereitet Ihnen am meisten Spaß an der Arbeit?

Andreas Trattnig: Draußen bei den Leuten zu sein. Ich bin ein Vertriebler und lebe das auch! Mit den Kunden reden und ermitteln, was wir verbessern und optimieren können, oder überprüfen, welche Möglichkeiten noch nicht ausgeschöpft sind: Das sind Fragen, auf die man im Büro keine Antwort bekommt, dafür muss man zum Kunden fahren und den Kontakt pflegen. Wenn der in Vorarlberg sitzt, dann fahre ich nach Vorarlberg, wenn er in Deutschland sitzt, fahre ich nach Deutschland. Das stört mich nicht, aber das muss man mögen. Für einen Vertriebler gehört das dazu: Ich muss mich mit einem Kunden zusammensetzen und mit ihm reden.

SSADW: Haben Sie persönlich Erfahrung in der Pilzzucht?

Andreas Trattnig: Ehrlich gesagt nein. Ich bin das erste Mal mit einer Pilzzucht in Kontakt gekommen, als ich hier zu arbeiten begonnen habe - bin also kein Hobbyzüchter. Das theoretische Wissen habe ich mir angeeignet, doch praktisch setze ich das nicht um. Im Vertrieb fühle ich mich wohl und habe keine Ambitionen in die Pilzzucht zu gehen.

SSADW: Sie haben bei der Führung bereits skizziert, dass Herr Edlinger (Besitzer des Firmenareals) den Kontakt nach Asien hergestellt hat. Könnten Sie die Unternehmensgeschichte noch einmal beschreiben?

Andreas Trattnig: Gerne. Die Firma besteht nunmehr seit knapp elf Jahren. Angefangen hat alles damit, dass Herr Edlinger seinen Urlaub im asiatischen Raum verbracht hat. Dabei ist ihm aufgefallen, dass dort riesige Mengen an Pilzen konsumiert werden und das nicht nur saisonal, sondern das ganze Jahr über. Daraufhin hat er sich gedacht: "Warum züchten wir die Pilze nicht in Österreich, sondern müssen die Kräuterseitlinge aus Asien importieren? Machen wir's doch selber!"

Nach den ersten Investitionen ist das ganze ins Rollen gekommen, aber die ersten drei Jahre haben sich als äußerst schwierig erwiesen. Ingenieure aus Asien haben alles aufgebaut, aber das Wachstum der Pilze war nicht wie erwartet. Vor sieben Jahren ist dann Herr Lee konsultiert worden, welcher den Betrieb auf den richtigen Weg geführt hat. Er ist darauf folgend zum Produktionsleiter befördert worden und im weiteren Zuge - vor ca zwei Jahren - zum Geschäftsführer bestellt worden. Herr Lee ist für die Produktion essentiell, weil er sämtliche Abläufe kontrolliert, wie zum Beispiel Luftfeuchtigkeit und Temperatur - dafür hat er ein Gespür.

SSADW: Die Pilzzucht bietet also viele Herausforderungen, die nicht einfach zu bewältigen sind.

Andreas Trattnig: Richtig. Erfahrung und Wissen sind da essentiell. Das ist nichts, was sich einfach mit Hausverstand bewältigen lässt - es geht um Nuancen. Die Rede ist nicht von drei Grad, sondern von einer minimalen Feinjustierung. Aber diese Feinjustierung macht so viel aus, dass, wenn wir sie nicht vornehmen, die Pilze nicht wachsen.

SSADW: Was ist die größte Herausforderung für das Unternehmen?

Andreas Trattnig: Bezogen auf den Betrieb ist es die Menge an Pilzen, die durch die permanente Ernte anfallen - das sind pro Woche zwischen 5 und 6 Tonnen - auch an den Mann zu bringen. Wir müssen schnell Abnehmer finden, also Kleinhändler, Großhändler, Caterer usw. Im Winter ist die Nachfrage sogar größer als das Angebot und wir müssten ab November in etwa 50 Prozent mehr Pilze ernten, um die Nachfrage zu decken. Im Sommer ist die Nachfrage dagegen nicht so hoch, weil es viel Wildpilze gibt und die Österreicher gehen gerne im Wald "Schwammerl suchen". Dann ist es schwierig, die Pilze aus der Produktion zu verkaufen.

SSADW: Warum haben Sie sich für Kräuterseitlinge entschieden?

Andreas Trattnig: Einerseits aufgrund des Geschmacks - die Pilze haben eine Ähnlichkeit mit dem beliebten Steinpilz - und andererseits sind die Kräuterseitlinge sehr schöne Pilze. Sie geben das typische Bild eines Pilzes ab. Am Anfang war diese Entscheidung aber auch ein Risiko, weil wir noch nicht wussten, ob die Pilze auch gut ankommen. Die Nachfrage hat aber bestätigt, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben.

SSADW: Gibt es noch weitere Pilze, die Sie im Betrieb gerne züchten würden?

Andreas Trattnig: Wir haben in den letzten zehn Jahren versucht verschiedene Pilze zu züchten: Zum Beispiel Buchenraslinge, Austernpilze und Seidenköpfchen. Die Seidenköpfchen erinnern geschmacklich an Kalbfleisch und wir haben sie noch bis vor einem Monat gezüchtet. Problematisch an den Pilzen war, dass sie sehr exotisch sind und nicht so aussehen, wie sich die Kunden das vorstellen.

SSADW: Hat es auch einmal den Anreiz gegeben regionale Pilze zu züchten?

Andreas Trattnig: Der Anreiz ist da, aber unser Problem ist derzeit, dass wir aktuell nicht genug Kultivierräume dafür haben. Von November bis Ende Juni erreichen wir durch die große Nachfrage die Grenzen unserer Kapazitäten. Deshalb brauchen wir erst mehr Platz, damit wir auch wieder andere Pilze züchten können.

SSADW: Wäre es grundsätzlich möglich, Morcheln oder Parasole zu züchten?

Andreas Trattnig: Ja, das wäre möglich, aber der angesprochene Platzmangel hindert uns zur Zeit noch daran. Eventuell ergibt sich aber in Zukunft die Möglichkeit, einige neue, experimentelle Räume für Versuche zu nutzen.

SSADW: Das Anbauverfahren für die Kräuterseitlinge setzt auf Wissen aus Asien. Welche Nährstoffe werden dabei verwendet und warum genau verwenden Sie Flaschen für die Pilzzucht?

Andreas Trattnig: Das Substrat für die Pilze setzt sich aus einer Fülle an Feldfrüchten - Weizen, Zuckerrübe, Mais und Erbsen - zusammen, welche mit Sägespänen vermischt werden. Alle Zutaten sind Bio-Qualität. Auch die Sägespäne müssen unbehandelt sein. Bäume sind eigentlich alle bio, aber wenn sie in der Nähe von konventionell behandelten Feldern stehen, ist das Holz nicht mehr unbehandelt. Das ist eine Herausforderung für uns, bei den Lieferanten sicherzustellen, dass das Holz tatsächlich unbehandelt ist. Das Substrat wird nach geheimer Rezeptur gemischt und in die Flaschen eingebracht.



Warum wir Flaschen verwenden? Würden wir das Substrat auf einer Fläche ausbringen, hätten wir keine konstante Qualität. Die Pilze wachsen dann wie in der Natur: Manche werden größer und manche kleiner. Wir hätten eine wunderbare Vielfalt an Pilzformen, aber könnten keine gleichbleibende Qualität gewährleisten. Mit den Flaschen ist sichergestellt, dass Substrat und Nährwerte immer gleich bleiben und das Wachstum einheitlicher verläuft. Somit können wir auch spezifische Anforderungen von großen Handelskunden erfüllen, welche von uns zum Beispiel verlangen, dass in einer 200 Gramm-Tasse zwei bis vier Pilze sind.

SSADW: Sie produzieren in der Woche sechs Tonnen Pilze, das sind im Jahr über 300 Tonnen! Lässt sich abschätzen welche Waldfläche für eine derart große Menge an Pilzen notwendig wäre?

Diese Frage lässt sich so nicht beantworten, allerdings konnte uns Herr Trattnig nachträglich eine sehr inte-

ressante Schätzung mitteilen. Laut Herrn Lee müsste man, um eine Menge von 5 Tonnen Pilzen zu erreichen, in etwa 23 Tage lang jeweils 12 Stunden Schwammerln suchen.

SSADW: Neben den 6 Tonnen Pilzen fallen auch circa 30 Tonnen Substrat an, also in etwa das Fünffache. Können Sie kurz erklären, wieso so viel Substrat benötigt wird, benötigen die Pilze derart viele Nährstoffe?

Andreas Trattnig: Ja genau, die Pilze benötigen sehr viele Nährstoffe. Würden wir die Flaschen kleiner auslegen, wären auch die Pilze nicht mehr so groß. Die optimale Größe der Flaschen stellt sicher, dass die Pilze zwischen 100 und 120 Gramm schwer werden.

SSADW: Handelt es sich bei der Pilzzucht um einen umkämpften Markt? Gibt es Konkurrenz?

Andreas Trattnig: Die Konkurrenz ist natürlich der Import aus Asien. In Deutschland gibt es außerdem kleinere Betriebe, die mit dem Beutelsystem arbeiten. Das heißt, die Betriebe kaufen sich mit Substrat befüllte Beutel, welche dann in Hallen kultiviert werden. Aber mit unserer Verfahrenstechnik sind wir in Europa einzigartig.

SSADW: Welche Kriterien müssen erfüllt werden, damit ein Pilz als Bioprodukt verkauft werden darf?

Andreas Trattnig: Biosubstrat. Sämtliche Inhaltsstoffe müssen aus Bioprodukten bestehen und wie gesagt, auch die Sägespäne müssen unbehandelt sein.

SSADW: Eine andere Frage: Gehen Sie persönlich auch Schwammerln suchen?

Andreas Trattnig: Das ist wahrscheinlich enttäuschend: Nein. Ich habe so viele Pilze vor mir, das wäre aus meiner Sicht unsinnig.

SSADW: Marchfelder Bio-Edelpilze ist ein Bio-Betrieb und bezieht auch regionale Produkte. Denken Sie, dass es in Zukunft wichtig sein wird, vermehrt auf Regionalität und biologische Produkte zu setzen?

Andreas Trattnig: Aus meiner Sicht ja. Ich glaube zukünftig müssen wir regionaler denken. Allein



schon wenn man die Themen Umweltschutz, globale Erderwärmung oder die CO₂-Emissionen beachtet. CO₂-Ausstoß ist natürlich mit Transporten verbunden. Das heißt, alles was weit her angeliefert wird, verursacht viele Emissionen. So werden unnötig Schadstoffe produziert und das ist natürlich ein Problem. Deswegen haben wir auch entschieden, dass unsere Pilze ein Premiumprodukt sind, was sich natürlich auch im Preis widerspiegelt. Wir achten auf Qualität und haben eine aufwendige Produktion und das hat seinen Preis. Der Kunde muss am Ende des Tages entscheiden, ob er bereit ist den Preis für Qualität und Regionalität zu bezahlen.

SSADW: Könnten Sie theoretisch mit konventionellen, also nicht biologischen Methoden, noch größere Pilze bzw. bessere Resultate erzielen?

Andreas Trattnig: Bessere Resultate: Nein. Günstiger produzieren: Ja, dafür aber nicht schadstofffrei. Wir könnten billigste Produkte zum Beispiel aus Ungarn importieren, was den Preis natürlich auch nach unten korrigieren würde, aber das wollen wir nicht. Was ist dann unser Alleinstellungsmerkmal (USP)? Derzeit ist unser USP, dass wir ein Premiumprodukt anbieten, welches sowohl biologisch als auch regional verwurzelt ist. Ohne dem hätten wir nur noch "Pilze" zu bieten.

SSADW: Sie haben bereits erwähnt, dass in der Produktion kaum Abfall anfällt. Das heißt Ihr Substrat wird nach der Pilzernte noch verwendet?

Andreas Trattnig: Ja, das Substrat wird noch verwendet. Einerseits für Bio-Betriebe als Dünger, aber auch von Düngerproduzenten, die Bio-Düngemittel herstellen. Jemand der konventionell Dünger herstellt, bekommt andere Zutaten, zu einem anderen Preis.

SSADW: Sie sind ein erfolgreicher Sales-Manager. Haben Sie Tipps für angehende Sales-Manager?

Andreas Trattnig: Ausdauer! Auf jeden Fall Ausdauer, man darf sich nicht beim ersten Rückschlag zurückziehen. Das wichtigste, das ich in 14 Jahren im Vertrieb gelernt habe, ist, nach einem Termin der nicht so verlaufen ist wie geplant, nicht demotiviert zu sein. Besser ist es den Termin zu reflektieren und zu analysieren, was nicht gut gelaufen ist, um etwas für die Zukunft mitzunehmen. So kann man auch aus Rückschlägen etwas positives mitnehmen und beim nächsten Mal wieder ein besseres Resultat erzielen. Die Empathie ist am Ende des Tages auch wichtig: Also dass man extrovertiert ist, auf die Leute zugeht und nicht Konfliktscheue an den Tag legt.

SSADW: Die Estrella Privatstiftung, welche Herr Wlaschek (Gründer von Billa) hinterlassen hat, hält 41% am Unternehmen. Wie ist es zu dieser Zusammenarbeit gekommen?

Andreas Trattnig: Diese Zusammenarbeit ist durch Herrn Edlinger zustande gekommen. Die Privatstiftung aus Linz hat an das Projekt geglaubt und die notwendigen Investitionen beigesteuert, was sehr wichtig war. Das war sozusagen Teamwork unter den Investoren und nicht einfach, aber es hat sich ausgezahlt. Wir sind jetzt ein gutes, florierendes Unternehmen und wachsen jährlich circa 4-5%.

SSADW: Wie viele Mitarbeiter sind hier im Betrieb angestellt?

Andreas Trattnig: Aktuell 26 Personen.

SSADW: Gar nicht so viel eigentlich für 300 Tonnen Pilze im Jahr!

Andreas Trattnig: Ja, das stimmt. Die meisten vermuten, dass wir mehr sind, aber wir sind ein effizientes und eingespieltes Team. Im Endeffekt spiegelt sich jeder Mitarbeiter in den Kosten vom Pilz wieder. Deshalb haben wir eine enorme Kosteneffizienz.

SSADW: Könnten Sie uns abschließend noch etwas über die Zukunftspläne des Unternehmens erzählen?

Andreas Trattnig: Die haben wir heute schon indirekt angeschnitten. Ein Vorhaben wird sein, die

Produktion in naher Zukunft (1-3 Jahre) auszubauen, also zusätzliche Kultivierräume zu errichten. Wir haben, wie gesagt, von November bis Juni zu wenig Kapazität, um die Nachfrage zu decken. Deshalb sehen wir es als unsere Aufgabe, die Kundenwünsche hier zu erfüllen. Das Vorhaben ist natürlich mit einer größeren Investition verbunden, aber uns stünden dann auch Räume zum Experimentieren zur Verfügung.