

# Erfolgreiche Entwicklung von Ökobetrieben

Quelle: Büro Redelberger – Unternehmensberatung, Tel 05665 – 30738, [buero@redelberger.info](mailto:buero@redelberger.info), [www.redelberger.info](http://www.redelberger.info)

## Entscheidungsampel: Welche Betriebszweige im Pflanzenbau passen zum erfolgreichen Betrieb?

|                   | Zuckerrüben  | Marktbise   | Feldgerste   | Futter-Mist-Kooperation   | Klee- bzw. Getreide-Saatgut- Vermehrung  |
|-------------------|--|---|--|---|--|
|                   | <b>Neue Betriebszweige im Pflanzenbau</b>  |   |  |   |  |
| Milchvieh groß    | gute Anbaueignung, sinnvoll besonders bei relevantem Flächenanteil und langfristig sicherer Vermarktung                            | Anbaueignung bei ausreichender Jahrestemperatur, keine Spezialtechnik und Beregnung nötig, abhängig von Marktzugang und Liefervertrag | gute Anbaueignung, Spezialtechnik und Beregnung nötig, abhängig von Marktzugang, bei hohen Flächenanteilen Zukauf Handels-Düngern erforderlich   | Futter ist im Überhang, Klee gras ist nicht vollständig genutzt, Betrieb könnte Klee gras gegen Mist abgeben, falls Kooperationspartner in entsprechender Größe vorhanden | Klee gras ist nicht vollständig genutzt, Betrieb könnte Klee gras- Vermehrungsfläche gut integrieren, Getreidesaatgutvermehrung möglich                                      |
| Milchvieh klein   | zu wenig Marktfruchtfläche und Arbeitskapazität vorhanden, Investition in Hacktechnik nötig  | Standort evtl. zu kalt, zu geringe Jahrestemperatur, evtl. fehlende Managementkapazität   | zu wenig Marktfruchtfläche verfügbar, fehlende Managementkapazität und AK-Kapazität  | Könnte in angemessenem Umfang Mist/Gülle gegen Futter abgeben um Milchproduktion zu steigern  | zu wenig Arbeitskapazität vorhanden, passt nicht zur bisherigen Ausrichtung  |
| Ackerbau intensiv | gute Anbaueignung, sinnvoll besonders bei relevantem Flächenanteil und langfristig sicherer Vermarktung, Düngerzukauf erforderlich | Anbaueignung bei ausreichender Jahrestemperatur, keine Spezialtechnik und Beregnung nötig, abhängig von Marktzugang und Liefervertrag | gute Anbaueignung, Spezialtechnik und Beregnung nötig, abhängig von Marktzugang, evtl. Zukauf von Handelsdüngern bzw. organischen Düngern (Kooperation) erforderlich   | Könnte in angemessenem Umfang Futter gegen Mist/Gülle abgeben um Ertrag und Qualität im Ackerbau zu steigern  | Klee gras ist nicht vollständig genutzt, Betrieb könnte Klee gras- Vermehrungsfläche gut integrieren, Getreidesaatgutvermehrung möglich                                      |
| Ackerbau extensiv | geringe Anbaueignung wegen geringer Ackerzahlen  | Anbaueignung bei ausreichender Jahrestemperatur, keine Spezialtechnik und Beregnung nötig, abhängig von Marktzugang und Liefervertrag | nur teilweise Anbaueignung, z.B. Anbau von Möhren auf humosen Sandböden, Spezialtechnik und Beregnung nötig, abhängig von Marktzugang, evtl. Zukauf von Handelsdüngern bzw. organischen Düngern (Kooperation) erforderlich | Könnte in angemessenem Umfang Futter gegen Mist/Gülle abgeben um Ertrag und Qualität im Ackerbau zu steigern  | Klee gras ist nicht vollständig genutzt, Betrieb könnte Klee gras- Vermehrungsfläche gut integrieren, Getreidesaatgutvermehrung möglich, aber durch Standort evtl. begrenzt. |
| Mutterkuh         | Böden, Temperatur, Arbeitskapazität nicht ausreichend  | Standort evtl. zu kalt, zu geringe Jahrestemperatur   | Dünger vorhanden, Standort zu kalt und Böden mit zu geringen Ackerzahlen   | Könnte in angemessenem Umfang Futter gegen Mist/Gülle abgeben um Ertrag und Qualität im Ackerbau zu steigern  | zu wenig Arbeitskapazität vorhanden, passt nicht zur bisherigen Ausrichtung  |

Entscheidungsampel: Welche Betriebszweige in der Tierhaltung passen zum erfolgreichen Betrieb? Quelle: Büro Redelberger

|                   | Quote auslasten  | Putenmast  | Schweinemast   | Mutterkuhhaltung mit Absetzerverkauf   | Mutterkuhhaltung mit Rindermast   |
|-------------------|--|--|--|--|---|
|                   | <b>Neue Betriebszweige in der Tierhaltung</b>  |  |  |  |   |
| Milchvieh groß    | Passt sehr gut mit Schwerpunkt und Erfahrungen im Betrieb zusammen                               | Erfolgversprechend und sinnvoll nur bei relevanter Größe (z.B. 2000 Plätze) und gesicherter Vermarktung                                | Erfolgversprechend und sinnvoll nur bei relevanter Größe (z.B. 1000 Plätze) und gesicherter Vermarktung                                | Wäre möglich um Grünland und überschüssiges Klee gras zu verwerten, Betriebszweig macht aber nur Sinn bei freier Arbeits- und Management-Kapazität und guter Vermarktung der Absetzer  | Wäre möglich um Grünland und überschüssiges Klee gras zu verwerten, Betriebszweig macht aber nur Sinn bei freier Arbeits- und Management-Kapazität und guter Fleischvermarktung                   |
| Milchvieh klein   | Passt sehr gut mit Schwerpunkt und Erfahrungen im Betrieb zusammen, aber Futterfläche begrenzend | zu wenig Arbeitskapazität vorhanden, passt nicht zur bisherigen Ausrichtung  | zu wenig Arbeitskapazität vorhanden, passt nicht zur bisherigen Ausrichtung  | keine ausreichenden Kapazitäten (Futter, Arbeitskräfte), nur Option wenn Aufgabe der Milchviehhaltung geprüft werden soll  | keine ausreichenden Kapazitäten (Futter, Arbeitskräfte), nur Option wenn Aufgabe der Milchviehhaltung geprüft werden soll   |
| Ackerbau intensiv | nicht relevant   | Szenario mit 2800 gemästeten Tieren pro Jahr auf 1050 Plätzen, bringt Gewinnmehrung um 11.000 Euro                                     | Szenario mit 800 gemästeten Tieren pro Jahr auf 340 Plätzen, bringt Gewinnmehrung um ca. 10.000 Euro                                   | Futternutzung von Klee gras und Düngerproduktion vorteilhaft zur Ertrags- und Qualitätssteigerung, Änderung der bisherigen Ausrichtung, ermöglicht evtl. Auslastung vorhandener Arbeitskapazität                             | Futternutzung von Klee gras und Düngerproduktion vorteilhaft zur Ertrags- und Qualitätssteigerung, Änderung der bisherigen Ausrichtung, evtl. nicht ausreichende Arbeits- und Managementkapazität |
| Ackerbau extensiv | nicht relevant   | Szenario mit 2800 gemästeten Tieren pro Jahr auf 1050 Plätzen, bringt Gewinnmehrung um 11.000 Euro                                     | Szenario mit 800 gemästeten Tieren pro Jahr auf 340 Plätzen, bringt Gewinnmehrung um ca. 10.000 Euro                                   | Futternutzung von Klee gras und Düngerproduktion vorteilhaft zur Ertrags- und Qualitätssteigerung, ermöglicht evtl. Auslastung vorhandener Arbeitskapazität und Einkommenserhöhung, aber Änderung der bisherigen Ausrichtung | Futternutzung von Klee gras und Düngerproduktion vorteilhaft zur Ertrags- und Qualitätssteigerung, Änderung der bisherigen Ausrichtung, evtl. nicht ausreichende Arbeits- und Managementkapazität |
| Mutterkuh         | nicht relevant   | zu wenig Arbeitskapazität vorhanden, passt nicht zur bisherigen Ausrichtung, ermöglicht aber evtl. Auslastung vorhandener Rinderställe | zu wenig Arbeitskapazität vorhanden, passt nicht zur bisherigen Ausrichtung, ermöglicht aber evtl. Auslastung vorhandener Rinderställe | ist bereits Schwerpunkt  | ist bereits Schwerpunkt   |

# Entscheidungsampel: Passt die hofeigene Verarbeitung und die Direktvermarktung zum erfolgreichen Betrieb?

Quelle: Büro Redelberger

|                      | Direktvermarktung<br>an Endkunden  | hofeigene<br>Verarbeitung  |
|----------------------|--|--|
|                      | <b>Diversifizieren in Verarbeitung und Vermarktung</b>   |  |
| Milchvieh<br>groß    | Erfolgspotenzial der Direktvermarktung ist standortabhängig, Produkte (Milch, Fleisch, Getreide) vorhanden und durch Kooperationen erweiterbar, setzt hohes Engagement im Management und die Einstellung bzw. Fortbildung stark motivierter Mitarbeiter voraus   | Rohstoffe Milch und Getreide vorhanden, Kooperation mit Handel in der Vermarktung sinnvoll, setzt starkes Engagement im Management voraus, Personal muss für die entsprechende Tätigkeit qualifiziert oder neu eingestellt werden  |
| Milchvieh<br>klein   | Erfolgspotenzial der Direktvermarktung ist standortabhängig, keine ausreichenden Arbeitskapazitäten für die Direktvermarktung vorhanden, der Betriebszweig kann eine Option sein, wenn selbständiger Partner für Verarbeitung und Vermarktung von Milch gefunden wird; die Milchverarbeitung und Direktvermarktung von Milchprodukten kann auch die finanzielle Basis für den Einstieg einer zweiten Familie sichern | Arbeitszeitbedarf für die Verarbeitung übersteigt die Kapazität einer Familie, die Milchverarbeitung ist dennoch eine gute Option wenn eine qualifizierte Arbeitskraft eingestellt oder ein selbständiger Partner für diesen Betriebszweig gefunden wird; die Milchverarbeitung kann auch die finanzielle Basis für den Einstieg einer zweiten Familie sichern |
| Ackerbau<br>intensiv | Standortabhängig, nur Getreide als Rohstoffbasis vorhanden, dieses erfordert Hofbäckerei um Produkte für Endkunden zu erzeugen, Rohstoffbasis ist durch Feldgemüseanbau bzw. Kooperationen erweiterbar, setzt hohes Engagement im Management und die Einstellung bzw. Fortbildung stark motivierter Mitarbeiter voraus   | Rohstoff Getreide (Bäckerei) vorhanden, Kooperation mit Handel in der Vermarktung sinnvoll, setzt hohes Engagement im Management und die Einstellung bzw. Fortbildung stark motivierter Mitarbeiter voraus   |
| Ackerbau<br>extensiv | Erfolgspotenzial der Direktvermarktung ist standortabhängig, nur Getreide als Rohstoffbasis vorhanden, dieses erfordert Hofbäckerei um Produkte für Endkunden zu erzeugen, Rohstoffbasis ist durch Kooperationen erweiterbar, setzt hohes Engagement im Management und die Einstellung bzw. Fortbildung stark motivierter Mitarbeiter voraus   | Rohstoff Getreide (Bäckerei) vorhanden, Kooperation mit Handel in der Vermarktung sinnvoll, setzt starkes Engagement in Richtung Diversifikation voraus. Begrenzte Ertragsfähigkeit des Standortes spricht für Intensivierung und Erhöhung der Wertschöpfung durch hofeigene Verarbeitung  |
| Mutterkuh            | Erfolgspotenzial der Direktvermarktung ist standortabhängig, Produkte (Fleisch, Getreide) vorhanden und durch Kooperationen erweiterbar, setzt hohes Engagement im Management und die Einstellung bzw. Fortbildung stark motivierter Mitarbeiter voraus  | Rohstoffe (Fleisch, Getreide) vorhanden, Kooperation mit einem handwerklichen Metzger in der Verarbeitung und mit dem Handel in der Vermarktung kann sinnvoll sein, setzt hohes Engagement im Management und die Einstellung bzw. Fortbildung stark motivierter Mitarbeiter voraus   |

| Legende        |   |
|----------------|---|
| Passt nicht    | passt überhaupt nicht zum Betrieb, grundlegende Produktionsfaktoren sind nicht vorhanden und sind auch nicht erwerbbar  |
| Passt zum Teil | passt nur zum Teil zum Betrieb, einer oder mehrere Faktoren Arbeit, Boden, Kapital sind nicht ausreichend vorhanden, der Betrieb müsste ein wirtschaftliches Risiko eingehen um nötige Kapazitäten zuzukaufen (z.B. Hoher Anteil an Fremdarbeitskräften, Kauf von Boden, Aufnahme von Fremdkapital) |
| Passt gut      | passt sehr gut zum Betrieb, die Faktoren Arbeit, Boden, Kapital sind ausreichend vorhanden, die bisherige Arbeitsbelastung und Organisationsstruktur ermöglichen die Etablierung des Betriebszweigs im besonderen Maße  |

## Relevante Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken beim Einstieg in hofeigene Verarbeitung und Direktvermarktung

Quelle: Büro Redelberger – Unternehmensberatung, Tel 05665 – 30738, [buero@redelberger.info](mailto:buero@redelberger.info), [www.redelberger.info](http://www.redelberger.info)

### Fördernde Faktoren (Stärken)

| Intern/Betrieb |  |
|----------------|--|
|                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Unternehmer und Mitarbeiter sind kommunikationsstark</li> <li>- persönliche Ausrichtung: Initiativ, Stetig, Teamorientiert</li> <li>- gute Erfahrung mit Personalführung</li> <li>- Arbeitskapazität vorhanden oder zu schaffen</li> <li>- Freude am Umgang mit Menschen</li> <li>- geeignete Produkte sind aus eigener landwirtschaftlicher Erzeugung vorhanden</li> <li>- Interesse gilt eher der Erlössteigerung und Wertschöpfung durch neue Produkte</li> <li>- Freude an kreativem Schaffen neuer Produkte</li> </ul> |

### Hemmende Faktoren (Schwächen)

|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Unternehmer und Mitarbeiter sind eher Einzelkämpfer und Spezialisten</li> <li>- persönliche Ausrichtung eher dominant und fachlicher Spezialist</li> <li>- wenig freie Arbeitskapazität, keine Möglichkeit oder kein Interesse, weiteres Personal einzustellen</li> <li>- schmale, für die Hofverarbeitung oder Direktvermarktung wenig geeignete Produktpalette</li> <li>- Interesse gilt eher der Kostensenkung als der Produktentwicklung und Wertschöpfung</li> <li>- Freude an stetiger Qualitätsverbesserung und Wachstum über Größe und Menge</li> <li>- Mengenanpassung</li> </ul> |
|--|---|

### Chancen

| Extern/Umfeld |   |
|---------------|---|
|               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- guter, marktnaher Standort mit hoher Kundenfrequenz vorhanden</li> <li>- trotz marktfremem Standort lassen sich Kunden gut per Lieferdienst, Marktstand oder in Form der Belieferung von Händlern erreichen</li> <li>- Konkurrenz ist gering</li> <li>- Netzwerk zum Aufbau von Kunden- und Lieferbeziehungen vorhanden oder Interesse dieses zu schaffen</li> <li>- hofeigene Verarbeitung groß genug für eine Belieferung des Handels</li> </ul> |

### Risiken

|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- marktferner Standort</li> <li>- kein Netzwerk zum Aufbau eigener Vermarktungsstrukturen</li> <li>- effiziente Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen sind vorhanden</li> <li>- Konkurrenz ist vorhanden und stark</li> <li>- hofeigene Verarbeitung zu klein oder nicht konkurrenzfähig um den Handel zu beliefern</li> </ul> |
|--|---|