

Erfolgreiche Entwicklung von Ökobetrieben

Welche Erfolgsstrategie zu welchem Betrieb passt, zeigt das Ergebnis eines LfULG-Forschungsvorhabens, bei dem am Beispiel von fünf konventionellen Landwirtschaftsbetrieben in Sachsen modellhaft verschiedene Szenarien für eine zukunftsfähige Betriebsumstellung entwickelt wurden. In diesem Artikel sind die Erfolgsstrategien nach der Umstellung dargestellt, so dass die Ergebnisse auch für bestehende Ökobetriebe interessant sind.

Erfolgreiche Betriebe richten ihre Strategie langfristig an den natürlichen Gegebenheiten des Betriebes, des Standorts und nach den Neigungen der entscheidenden Personen im Unternehmen aus. Natürlich muss die Strategie individuell zum Unternehmen passen und darf nicht bei jeder Veränderung der äußeren Bedingungen in Frage gestellt werden. So besteht die Möglichkeit den Betrieb zu entwickeln, indem z.B. neue Produktionsverfahren oder neue Betriebszweige eingeführt werden oder die Betriebsorganisation geändert wird. Außerdem haben betriebliche Kooperationen ein hohes Potenzial den betrieblichen Erfolg zu verbessern. Bei allen Strategien gilt es die Stärken zu nutzen und die Schwächen auszugleichen.

Unabhängigkeit von Förderprämien

Langfristig sollte ein Betrieb nicht auf Förderprämien bauen, sondern den Erfolg möglichst unabhängig von den Prämien planen. Die Öko-Prämien sind je nach Bundesland unterschiedlich hoch, was keinen sachlichen Grund hat sondern lediglich von der jeweiligen Landespolitik abhängig ist. So gibt es in einigen Bundesländern keine Neubewilligung der Förderung mehr. Betriebe in Sachsen erhalten mit 204 €/ha für die Beibehaltung des ökologischen Landbaus - nach der Umstellung - die höchste Förderung. Während der Umstellung wird eine Prämie von 324 €/ha gezahlt. In Nordrhein-Westfalen erhalten Betriebe im 1. Umstellungsjahr 400 €/ha und nach der Umstellung 180 €/ha. Die Prämienunterschiede zwischen den Ländern sind also sehr groß. Das Risiko einer Verringerung oder Einstellung der Förderprämien darf nicht die Existenz des Betriebes bedrohen.

Beispiele für eine erfolgreiche Entwicklung des Betriebes bieten die Ergebnisse eines LfULG-Forschungsvorhabens. Es wurden verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten in den Bereichen Pflanzenbau und Tierhaltung, für mögliche Betriebskooperationen und für die hofeigene Verarbeitung berechnet.

Szenarien mit guten Erfolgsaussichten

Bewirtschaftung	ökologisch			
Milchvieh groß	Zuckerrüben	Quote auslasten		
Milchvieh klein	hofeigene Milchverarbeitung	Quote auslasten		
Ackerbau intensiv	Zuckerrüben	Feldgemüse	Futter-Mist-Kooperation	Markerbse
Ackerbau extensiv	Putenmast	Schweinemast		
Mutterkuh	Rindermast ohne Silomais	Rindermast mit Silomais		

An einem guten Standort bietet sich z.B. der Anbau von Zuckerrüben, Feldgemüse oder Markerbsen an. Auf schlechteren Standorten ist der Einstieg in die tierische Veredlung mit Putenmast oder Schweinemast empfehlenswert. Die Milchviehbetriebe können darüber hinaus den Gewinn durch die Auslastung der Quote steigern, indem sie den Kuhbestand aufstocken. Priorität muss hierbei die Sicherstellung der Qualitäten, Preise und Mengen in der Milchvermarktung haben.

Die Eignung der einzelnen Szenarien für die verschiedenen Betriebstypen ist in „Entscheidungsampeln“ anschaulich dargestellt. Diese helfen in Kürze einen Überblick über die verschiedenen Entwicklungsmöglichkeiten im Betrieb zu geben. Die dargestellten Entwicklungsoptionen zeigen Betriebszweige, die für Betriebe in Sachsen attraktiv sein können.

Entscheidungsampeln: Welche Betriebszweige im Pflanzenbau passen zum erfolgreichen Betrieb?

	Zuckerrüben	Markerbse	Feldgemüse	F. Unt.-Mist-Kooperation	Klee- bzw. Getreide-Saatgutvermehrung
Neue Betriebszweige im Pflanzenbau					
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 Marktfuchtfläche und Arbeitskapazität vorhanden, Investition in Hacktechnik nötig	Standort evtl. zu kalt, zu geringe Jahrestemperatur, evtl. fehlende Managementkapazität	zu wenig Marktfuchtfläche 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

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

Im Bereich Pflanzenbau führt vordergründig der Anbau von Markerbse und Feldgemüse sowie die Klee gras- bzw. Getreide-Saatgutvermehrung zur Erfolgssteigerung. Der Feldgemüseanbau schneidet im Vergleich am erfolgreichsten ab. Er erfordert jedoch den höchsten Kapitaleinsatz sowie erhebliche Veränderung der Betriebsorganisation. Dies hat eine langfristige Beeinflussung der betrieblichen Zukunft zur Folge und sollte daher sorgfältig überdacht werden. Im Gegensatz zum Feldgemüseanbau sind für den Anbau von Markerbsen keine Investitionen für Beregnung, und Spezialmaschinen erforderlich. Daher entstehen keine wesentlichen Änderungen in der Betriebsorganisation. Hier ist es sinnvoll die Ernte von einem Verarbeitungsunternehmen durchführen zu lassen. Der Vertragsanbau

ist in Sachsen grundsätzlich möglich (Elbtal Tiefkühlkost GmbH), ist jedoch abhängig von der Aufnahmebereitschaft des Verarbeitungswerkes neuer Vertragsanbauer.

Auch der Zuckerrübenanbau hat ein geringes Investitionsvolumen. Voraussetzung ist allerdings das pflanzenbauliche Know-how. Zudem ist ein hoher Arbeitszeitbedarf für die Handhacke (140 Akh/ha) erforderlich. Aufgrund der jährlich wechselnden Marktsituation im Biozuckerrübenanbau, ist es sinnvoll den Anbau von Zuckerrüben in mäßigem Umfang zu integrieren, um somit das Risiko gering zu halten.

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

	Quelle ausleiten	Putenmast	Schweinemast	Milchkühhaltung mit Absetzenmarkt	Milchkühhaltung mit Rindermast
Neue Betriebszweige in der Tierhaltung					
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

Voraussetzung für den Einstieg in die tierische Veredlung sind ausreichende Kapazitäten an Arbeitszeit und Gebäuden. Besonders Ökobetriebszweige sind nämlich in der Tierhaltung häufig arbeitsintensiv. Vor allem für Betriebe wie der Modellbetrieb „Ackerbau extensiv“ mit schwachen Standorten bietet die Puten- oder die Schweinemast eine Entwicklungsmöglichkeit, um langfristig stabil zu bestehen. Im Vergleich zur Putenmast erfordert die Schweinemast einen höheren Einsatz an Management und Organisation sowie ein hohes Maß an Engagement. Die vertragliche Absicherung mit Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen ist daher empfehlenswert, um Preisschwankungen am Schweinemarkt zu entgehen.

Bei der Putenmast und Schweinemast sind die Kraftfutterkosten Dreh- und Angelpunkt des Erfolgs. Diese sind in der Putenmast ca. 64% der Direktkosten und in der Schweinemast rund 44% der Direktkosten. Gelingt es den Betrieben, diese Kosten im Griff zu behalten und eine stabile Vermarktung aufzubauen, so wären beide Betriebszweige denkbar. Vor allem für Ökomarktfruchtbetriebe auf schlechten bis mittleren Standorten oder für Betriebe mit freien Kapazitäten an

Gebäuden und Arbeitskräften wäre dies eine gute Entwicklungsmöglichkeit. In beiden Fällen ist die Absicherung gegen Marktrisiken und Preisschwankungen wichtig.

Passt die hofeigene Verarbeitung zum Betrieb?

In vielen Fällen ist eine hofeigene Verarbeitung und Herstellung von regionaltypischen Produkten und deren Vermarktung in Kooperation mit dem Lebensmittelhandel eine sinnvolle Alternative zur hofeigenen Direktvermarktung. Das Interesse des Lebensmitteleinzelhandels an dieser Form der Zusammenarbeit ist in jüngerer Zeit gestiegen, weil sich damit ein besonderes Profil und die Abgrenzung von den Discountern erreichen lassen. Das Ziel der Erhöhung der Wertschöpfung und der Stabilisierung des Einkommens bei Preisschwankungen für landwirtschaftliche Rohstoffe (z.B. bei Ablieferung an die Molkerei) kann auf diesem Wege für viele Erzeuger auch ohne eigene Direktvermarktung erreicht werden.

Entscheidungssampel: Passt die hofeigene Verarbeitung und die Direktvermarktung zum erfolgreichen Betrieb?

	Direktvermarktung an Endkunden	hofeigene Verarbeitung
	Diversifizieren in Verarbeitung und Vermarktung	
Milchvieh 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 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 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 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

Grundsätzlich ist der Einstieg in die hofeigene Verarbeitung für jeden der 5 Betriebe eine Entscheidung, welche die bisherige Betriebsorganisation komplett verändert und um einiges komplexer macht.

Für den „Milchviehbetrieb klein“ wurde das Szenario „hofeigene Verarbeitung“ berechnet. Dadurch konnte in dem Modellbetrieb neben der Auslastung der Milchquote eine Gewinnsteigerung von rund 22.000 € erzielt werden. Durch die Milchverarbeitung in der eigenen Käserei wird der Betrieb unabhängiger gegenüber der Molkerei. Das Risiko bei schwankenden Auszahlungspreisen in eine wirtschaftliche Krise zu geraten, sinkt somit erheblich.

Die hofeigene Milchverarbeitung bietet vielen Ökobetrieben die Möglichkeit die Wertschöpfung im Betrieb zu verbessern. Sie stellt jedoch hohe Anforderungen an Zeit sowie an die fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten der Unternehmerfamilien. Es muss individuell anhand der Stärken und Schwächen entschieden werden, ob dieser Betriebszweig eine geeignete Entwicklung für den Betrieb ist. Der Einstieg in die Hofmolkerei sollte durch professionelle Beratung und Planung begleitet werden.

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

	Fördernde Faktoren (Stärken)	Hemmende Faktoren (Schwächen)
Intern/Betrieb	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmer und Mitarbeiter sind kommunikationsstark - persönliche Ausrichtung: Initiativ, Stetig, Teamorientiert - gute Erfahrung mit Personalführung - Arbeitskapazität vorhanden oder zu schaffen - Freude am Umgang mit Menschen - geeignete Produkte sind aus eigener landwirtschaftlicher Erzeugung vorhanden - Interesse gilt eher der Erlössteigerung und Wertschöpfung durch neue Produkte - Freude an kreativem Schaffen neuer Produkte 	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmer und Mitarbeiter sind eher Einzelkämpfer und Spezialisten - persönliche Ausrichtung eher dominant und fachlicher Spezialist - wenig freie Arbeitskapazität, keine Möglichkeit oder kein Interesse, weiteres Personal einzustellen - schmale, für die Hofverarbeitung oder Direktvermarktung wenig geeignete Produktpalette - Interesse gilt eher der Kostensenkung als der Produktentwicklung und Wertschöpfung - Freude an stetiger Qualitätsverbesserung und Wachstum über Größe und Menge - Mengenanpassung
	Chancen	Risiken
Extern/Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> - guter, marktnaher Standort mit hoher Kundenfrequenz vorhanden - trotz marktfernem Standort lassen sich Kunden gut per Lieferdienst, Marktstand oder in Form der Belieferung von Händlern erreichen - Konkurrenz ist gering - Netzwerk zum Aufbau von Kunden- und Lieferbeziehungen vorhanden oder Interesse dieses zu schaffen - hofeigene Verarbeitung groß genug für eine Belieferung des Handels 	<ul style="list-style-type: none"> - marktferner Standort - kein Netzwerk zum Aufbau eigener Vermarktungsstrukturen - effiziente Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen sind vorhanden - Konkurrenz ist vorhanden und stark - hofeigene Verarbeitung zu klein oder nicht konkurrenzfähig um den Handel zu beliefern

HINTERGRUNDINFORMATION

Ausgewählte Betriebe

Für fünf Modellbetriebe wurden neben den betriebswirtschaftlichen Auswirkungen einer Betriebsumstellung verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten in den Bereichen Pflanzenbau und Tierhaltung, für mögliche Betriebskooperationen und für die hofeigene Verarbeitung berechnet. Um praxisgerechte Aussagen zu treffen, wurden konkrete Unternehmen ausgewählt, wie sie in verschiedenen Naturräumen Sachsens vorkommen. Grundlage für die Berechnungen sind 5 Gruppen von Betrieben, welche anhand von Buchführungsergebnisse ausgewählt wurden. Um ungewöhnliche Besonderheiten und seltene Einzelfälle auszuklammern, wurden aus den Buchführungsgruppen keine Einzelbetriebe ausgewählt, sondern fünf Modellbetriebe gebildet. Die fünf Modellbetriebe bestehen aus zwei Milchviehbetrieben, zwei Ackerbaubetrieben und einem Mutterkuhbetrieb.

Betriebsspiegel der konventionellen Modellbetriebe vor der Betriebsumstellung

Betriebstyp	Milchviehbetrieb groß Jur. Person	Milchviehbetrieb klein Haupterwerb	Ackerbaubetrieb Intensiv Haupterwerb	Ackerbaubetrieb Extensiv Haupterwerb	Mutterkuhbetrieb mit Ackerbau Haupterwerb
Agrarstrukturgebiet	Mittelsächsisches Lössgebiet	Erzgebirgsvorland, Vogtland und Elsterbergland	Mittelsächsisches Lössgebiet	Sächsisches Heidegebiet und Riesaer/Torgauer Elbtal	Erzgebirgsvorland, Vogtland und Elsterbergland
Fläche (LF)	1600 ha LF	90 ha LF	250 ha LF	250 ha LF	300 ha LF
Ackerland (AF)	1140 ha AF	60 ha AF	230 ha AF	220 ha AF	160 ha AF
Grünland (GF)	160 ha GF	30 ha GF	20 ha GF	30 ha GF	140 ha GF
Tierhaltung	500 Milchkühe mit eigener Färsenaufzucht	60 Milchkühe mit eigener Färsenaufzucht	viehlos	viehlos	100 Mutterkühe mit Absetzerverkauf
Leistungsgruppe	hoch	mittel	mittel	niedrig	mittel
Schlaggröße	20 ha	5 ha	10 ha	10 ha	10ha
Arbeitskräfte	27 AK	2,5 Familien-AK	1,4 Familien-AK	1,4 Familien-AK	3 Familien-AK, 1,3 Fremd-AK
Wirtschaftliches Ergebnis: Gewinn plus Personalaufwand je AK	38.000 Euro je AK	18.500 Euro je AK	39.000 Euro je AK	33.000 Euro je AK	25.000 Euro je AK

Die komplette Veröffentlichung „Zukunftsfähige Umstellung auf Ökolandbau“ kann als PDF-Datei auf der Homepage von Hubert Redelberger heruntergeladen werden. Den Link zum Download finden Sie unter:

<http://www.redelberger.net/allgemeines/erfolgsfaktoren/>

Dort finden Sie auch weitere Informationen zu dieser Studie und zu hofeigener Verarbeitung (Molkerei, Bäckerei, Metzgerei) und Direktvermarktung (Abokiste, Hofladen, Wochenmarkt).