

Was wir von erfolgreichen Landwirtinnen und Landwirten lernen können!

Ansätze für eine kompetente Unternehmensführung in der Landwirtschaft

Leopold **Kirner** & Theresa **Eichhorn**

Hochschule für Agrar- und Umweltpädagogik Wien

Angermayergasse 1, 1130 Wien

leopold.kirner@haup.ac.at; theresa.eichhorn@haup.ac.at

Projektteam: Franz **Fensl** & Florian **Schuster** (LBG Österreich), Gerhard **Gahleitner** (BAB), Franz **Hunger** (LK Oberösterreich, Otto **Hofer** (BML)



Panel 2017-21 (n=1.475)

Statistische Auswertung der Buchführungsbetriebe



Qualitative Analyse (n=26)

Betriebsbilder und konkrete Aussagen



Schweinehaltungsbetrieb in NÖ

Feinschliff im Schweinestall

- ✓ Oftmaliges Nachjustieren der Futtermenge
- ✓ Frühe Anmeldungen für den Schweineverkauf
=> hoher Anteil AMA-Gütesiegel Schweine
- ✓ Gute Sortierung der Schweine für den Verkauf
- ✓ Hohe Erträge im Ackerbau durch optimalen Wirtschaftsdüngereinsatz
- ✓ Aufzeichnungen und Kalkulationen

... „den Feinschliff mach ich, ich gehe 3 Mal durch pro Fütterung. ... da habe ich einen Schmierzettel auf dem Kalender, schreibe mit, was weiß ich, die kriegen 2% weniger, die 5% ...“ (IP-3, Z. 1.269-1.075)



Betriebliche Faktoren

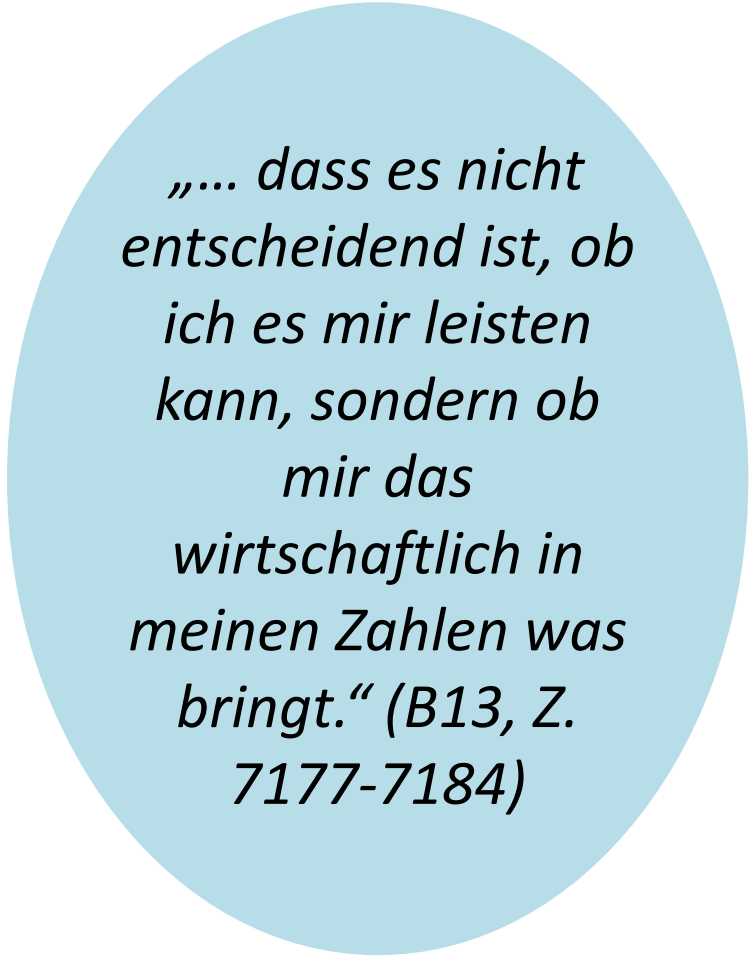
Kostenbewusstsein & Arbeitseffizienz
(21)

Optimierung der **Produktion** auch
durch Fleiß und **Genauigkeit** (21)

Gute **Erlöse** durch stabile **Erträge** und
tierische **Leistungen** (20)

Hohe und stabile **Produktpreise** (16)

Wirtschaftliches Denken &
betriebswirt. **Kalkulationen** (16)



*„... dass es nicht
entscheidend ist, ob
ich es mir leisten
kann, sondern ob
mir das
wirtschaftlich in
meinen Zahlen was
bringt.“ (B13, Z.
7177-7184)*

Strategische Faktoren

„... in den Anfang 80er Jahren [...] investiert für 20 Zuchtsäue, dann haben wir aufgestockt auf 40 [...]. Dann mit dem EU Beitritt [...] sind auf 60, bei 70 Zuchtsäue gekommen und der letzte große Schritt war dann, wie eben angestanden ist, die Tierhaltungsverordnung [...]. (B-20, Z. 11230-11235)

Betriebsgröße, Wachstum und Spezialisierung (15)

Vielfalt und **Diversifizierung** (9)

Erfolg in der Direktvermarktung durch **Qualität** und Kund:innenbindung (8)

=> Oberstes Prinzip: schrittweises & finanziell abgesichertes Wachstum mit wenig Risiken!

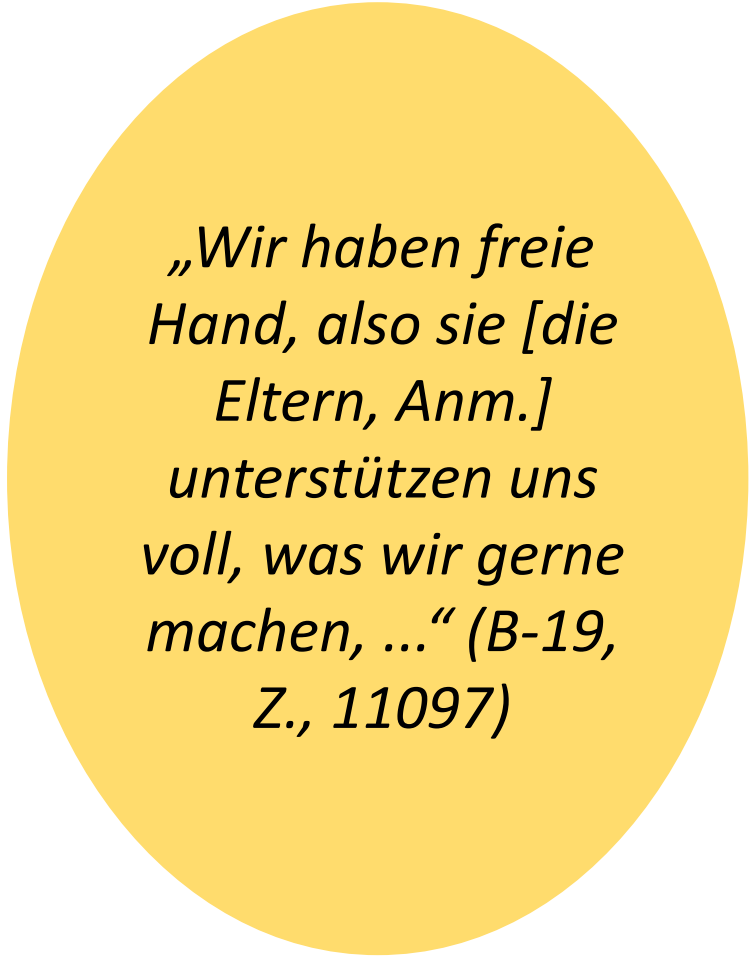
Soziale und persönliche Faktoren

Frühe und gelungene **Hofnachfolge** mit Freiräumen und Entfaltungsmöglichkeiten (21)

Netzwerke und Gemeinschaften (21)

Familiärer Zusammenhalt, Lebensqualität und Freude (18)

Wertschätzende und motivierende **Zusammenarbeit** (18)



„Wir haben freie Hand, also sie [die Eltern, Anm.] unterstützen uns voll, was wir gerne machen, ...“ (B-19, Z., 11097)