

COFARM



FALLSTUDIE: Dapont

Einleitung

Hr. Dapont gründete seinen Betrieb im Jahr 2009 und setzte den Schwerpunkt darauf, Altes zu erhalten und Neues zu schaffen. Er will neue Wege in der Landwirtschaft gehen, so z.B. in der bäuerlichen Bio-Landwirtschaft oder in der Schaffung von erfolgreichen regionalen Netzwerken.

Grundstein für den Betriebserfolg ist neben dem unternehmerischen Ansatz und Willen des Betriebsleiters seine kooperative Arbeitsweise.

Grundinformation



Hausberghof; Haag 10; 84385 Eglham.

Name Dapont

Erfahrung mit Kooperationen am Hof seit 2009

Art der Kooperation Erzeugergemeinschaft

Anzahl involvierter Landwirte/ Unternehmer

2 In der Produktion 1 In der Verarbeitung Vielzahl In der Vermarktung

Internet links <http://www.biohof-hausberg.de>



Betriebsdaten

Betriebsfläche ca. 20ha

Betriebsbeschreibung

Nachdem der Unternehmer 2009 mit seiner Landwirtschaft begann, bewirtschaftet er heute 20ha (2,5ha Eigenfläche) und hat sich auf Landwirtschaft mit alten Tierrassen (Rinder, Schweine, Schafe, Gänse, Hühner) spezialisiert. Er bietet seinen Kunden "Tier-Leasing" an. Außerdem betreibt er eine Pension und eine Brotzeit-Station, die auf den eigenen Erzeugnissen aufbaut.

Der Landwirt hat den Resthof im Jahr 2004 gekauft. Er hat kulturelles Erbe bewahrt, indem er dieses denkmalgeschützte Gebäude restauriert hat. Die Hofstelle kann 1.000 Jahre zurückverfolgt werden. Das Hauptgebäude ist 300-400 Jahre alt. Der Landwirt schloss die Arbeiten an den Gebäuden 2006 ab und begann Schritt für Schritt mit dem landwirtschaftlichen Betrieb.

Seit 2012 leben er vollständig vom Einkommen aus der Landwirtschaft.



Daten zum Kooperationsprozess

Als Quereinsteiger in die Landwirtschaft lehnte sich der Unternehmer zunächst zurück, um einen neuen Blick auf die Landwirtschaft zu werfen. Er machte sich Gedanken darüber, wie er seinen Lebensunterhalt basierend auf nur ein paar wenigen Hektaren Land verdienen konnte.

Er dachte darüber nach, die Orientierung hin zu "Größer und Mehr" durch eine Orientierung hin zu direktem Marktzugang und Direktvermarktung zu kontrastieren. Er zielte also auf eine hochqualitative Nischen-Produktion, um den größten Teil der Wertschöpfung seiner Produkte im Unternehmen zu halten.

1. Kooperation in der Erzeugung:

Der Landwirt arbeitet in Bezug auf die Tierhaltung mit anderen Landwirten zusammen. Er berät seine Partner in Bezug auf Logistik / Verfahren und Marktzugang.

2. Kooperation in der Verarbeitung

Die Kooperation mit dem Metzger geht bis hin zur Abstimmung und Auswahl eines individuellen Zerlegeplans für das Fleisch.

3. Kooperation in der Vermarktung

In der Vermarktung kooperiert er heute mit anderen Hofläden und Erzeugern hinsichtlich des Produktangebots. Er bietet neben seinen hofeigenen Waren auch Produkte von anderen regionalen Erzeugern am Hof an; z.B. Bio-Bier und Bio-Wein. Eine vertragliche Regelung dafür besteht nicht. Jeder Einzelne ist in seine Entscheidungen frei.

Wichtig in der Vermarktung ist die Nähe zum Kunden und das Einbinden des Kundenwunsches. Dies bezieht sich auf das Leben der Leasing-Tiere, genauso wie auf die Schlachtung und Zerlegung auf Wunsch des Kunden. Die Kooperation mit dem Metzger bietet hier einen großen Mehrwert und eignet sich zur Differenzierung am Markt.

Der Agrartourismus am Hof basiert auf "Mistgabel gegen Burnout", in dessen Rahmen biologische Landwirtschaft kennengelernt wird.

Genauso wie gegenüber seinen Kunden pflegt Hr. Dapont in seinen Kooperationen mit Landwirten, Metzger und regionalen Erzeugern einen sehr offenen Umgang und größtmögliche Transparenz.

Neben den bereits bestehenden Kooperationen mit anderen Bio-Höfen der Region zur Schweinemast will Hr. Dapont ein größeres Netzwerk im Bereich Tier-Leasing aufbauen. Er hat ein klares Bild von der großen Herausforderung, die es ist, ein Geschäft in einem Nischenmarkt aufzubauen. Auch davon, was es bedeutet, hohe Qualität zu erzeugen, diese zu kommunizieren und Kunden wie Geschäftspartner einzubeziehen.

Heute ist der Betrieb auch wirtschaftlich nachhaltig langfristig möglich. Die einzelnen Betriebsteile mit ihren Kooperationen bilden ein geschlossenes Gesamtkonzept des Betriebes.

Hr. Dapont ist sich bewusst, dass mit Kooperationen auch gegenseitige Verantwortung einhergeht. Diese Verantwortung nimmt er Ernst, und gleichzeitig auch seine Kooperationspartner in die Pflicht.

Das übergeordnete Ziel und Erfolgsfaktor ist es, Vertrauen von Kunden aufzubauen, und sie näher zur biologischen Landwirtschaft zu bringen. Das geht mit einer offenen Kultur und Kommunikation (analog und digital) einher. Der Unternehmer möchte das Verständnis für eine humane Tierhaltung und die biologische Landwirtschaft und deren Mehrwert stärken. Er sieht eine große Herausforderung darin, zum einen die Landwirtschaft und die Gesellschaft wieder näher zusammen zu bringen. Genauso auch darin, Landwirte wieder zusammen zu bringen, um Win-Win-Situationen zu schaffen.

Zu Beginn steht dabei einfach die Suche nach Möglichkeiten, mit einer kleinen Landwirtschaft den Lebensunterhalt zu erwirtschaften.

Hinsichtlich der notwendigen Fähigkeiten und Kompetenzen für erfolgreiche Kooperationen sieht Hr. Dapont folgende:

- Strateische Planung
- Durchhaltevermögen
- Nach vorne blicken
- Kommunikation (zwischen Partnern und gegenüber Kunden)
- Hoher individueller Anspruch und Ehrgeiz jedes Kooperationspartners

Hr. Dapont sieht seine Kooperationen als sehr erfolgreich. Die Offenheit für weitere Kooperation erhält er sich. Er ist sehr gut ausgebildet, und hat aufbauend auf Kursen sein landwirtschaftliches Wissen aufgebaut. Daneben war sein Lernen basiert auf einem Learning by Doing und vor allem einem Beobachten von Tieren und von der Natur auf dem Hof.

Durch seinen früheren Beruf hatte er sehr gute Kenntnisse und Wissen im Handel. Er wusste um die richtigen Ansätze. Er weiß, dass Büroarbeit ein wichtiger Teil der erfolgreichen Führung eines landwirtschaftlichen Unternehmens ist.



Ratschlag des Unternehmers

“ Denke über die Zusammenarbeit mit anderen nach, bevor Du ohne Grenzen selbst investierst! ”

“ Denke über Unabhängigkeit von Markt und Handel nach, und ob Du im Netzwerk oder in Kooperation Möglichkeiten hast, vom Weltmarkt rentabel zu entkoppeln und gemeinsam Marktzugänge zu finden, die lukrativ sind! ”

Überlegungen/ Fragen

- Der Landwirt ist in all seinen Kooperationsaktivitäten sehr erfolgreich und setzt auf Qualität statt Quantität. Wie können Betriebe umweltfreundlicher und ökonomisch nachhaltiger werden?
- Der Landwirt führt während des gesamten Produktzyklus Kooperationsmaßnahmen durch: Aufzucht, Verarbeitung, Verkauf. Wie können sich Landwirte über den gesamten Produktzyklus hinweg aktiver beteiligen?



Stichwörter

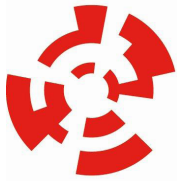
Stichwörter hinsichtlich der Kooperation

Vermarktung/ Verkauf
Verarbeitung
Erzeugergemeinschaft
Produktion

Stichwörter hinsichtlich der Landwirtschaft

Direktvermarktung/
kurze Wertschöpfungskette
Tierhaltung
Biologische/ integrierte/
zertifizierte Landwirtschaft
Tourismus und Erholung

Partner



LIT

Active Leadership in Education,
Enterprise and Engagement

Limerick Institute of Technology:
(Irland)
www.lit.ie/rdi

HOF UND LEBEN

Hof und Leben GmbH
(Deutschland)
www.hofundleben.de



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi
Ceske Republiky (Tschechische Republik)
www.asz.cz



On Projects Advising SL
(Spanien)
www.onprojects.es



Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén (Spanien)
www.coagjaen.es



Biotehniški Center Naklo
(Slowenien)
www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana
(Italien)
www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation
(Belgien)
www.europeanlandowners.org

Soziale Medien



/CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Projekt-Homepage

www.cofarm-erasmus.eu



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Projekt-Nr: 2016-1-IE01-KA202-016870