

COFARM



FALLSTUDIE: Kratzer

Einleitung

Mit sieben Hektar Land und sieben Kühen übernahm der Vorgänger des heutigen Betriebsleiters den Hof von seinem Großvater. Im Laufe der letzten Jahre kam es zu einigen Veränderungen. Mittlerweile werden auf dem Hof alle Früchte, die auf den Feldern wachsen und alle Eier der 3000 Hühner veredelt und möglichst im Hofladen verkauft. Auf den Ackerflächen baut der Landwirt, mit der Hilfe seiner Familie und Fremdarbeitskräften, nahezu ausschließlich Futter für die Hühner an. Das Gras von den Wiesen wird zu Heu getrocknet und an die 16 Pensionspferde verfüttert.

Grundinformation



Hofladen Kratzer GbR; Hauptstr. 19; 86456 Gablingen.

Name Kratzer

Erfahrung mit Kooperationen am Hof seit 1965

Art der Kooperation Erzeugergemeinschaft

Anzahl involvierter Landwirte/ Unternehmer

2 In der Produktion **Vielzahl** In der Vermarktung

Internet links

Web:

<https://hofladen-kratzer.de>

Facebook:

<https://hofladen-kratzer.de>

Betriebsdaten

Betriebsfläche ca. 15ha

Betriebsbeschreibung

Der Vater des heutigen Betriebsleiters übernahm den Hof vom Großvater 1968. Damals bestand der Hof aus sieben Hektar Land und sieben Kühen. Der Vater baute Zuckerrüben, Braugerste, Weizen und Stärkekartoffeln an. Später kaufte er die ersten Hühner. Früher war der Ackerbau und Schweinemast das zentrale Standbein des Betriebes, nach der Hofübergabe wurde es die weitere Veredelung, Verarbeitung und Vermarktung. Der Vorgänger bewirtschaftete zusätzlich noch einen Schweinestall gemeinsam mit sechs anderen Betrieben. 1970 wurde dieser Stall für die Schweine gebaut. Es gab 1600 Mastplätze. Dies war damals sehr revolutionär und hat gut funktioniert und den Betrieb auch finanziell vorwärts gebracht. Der Stall wurde dann 1988 an einen der Teilhaber verkauft und wird heute noch betrieben. 1996 übernahm der jetzige Betriebsleiter den Hof und bewirtschaftet ihn heute als Vollzeit-Arbeitskraft mit zwei Teilzeit-Arbeitskräften aus der Familie, einer Vollzeit-Fremd-Arbeitskraft und neun weiteren Angestellten in Teilzeit.

Aktuell gibt es am Betrieb drei Standbeine: 15 Hektar Ackerfläche auf der Weizen, Mais und Sojabohnen angebaut werden. Diese Arbeit wird zu 100 % fremdvergeben. Der Übernehmer ist unter anderem Vorstand in der Maschinengemeinschaft, die er 1993 gemeinsam mit sechs anderen Bauern gründete. Auf dem Betrieb werden 16 Pferde in einem modernen Aktivlaufstall von der Firma Hit gehalten. Das Konzept dieses Stalles ist es, dass die Pferde ihre natürlichen Verhaltensmuster ausleben können. Außerdem sind sie in einer Gruppe, können sich frei bewegen, werden optimal mit Futter versorgt und sind sehr resistent gegen Krankheiten und "Boxenverhalten". Das dritte Standbein ist die Hühnerhaltung mit Direktvermarktung. Insgesamt werden auf dem Hof 3000 Hühner in Bodenhaltung gehalten. Die Eier werden hauptsächlich über den Großhandel vertrieben. Pro Jahr stellen die Mitarbeiter des Betriebes 30-40 Tonnen Nudeln und eine gewisse Menge an Eierlikör her. Diese werden unter anderem im Hofladen vertrieben.



Daten zum Kooperationsprozess

Der Betrieb hat vielfältige Erfahrungen in der Kooperation mit Berufskollegen und an die Landwirtschaft angelehnten Unternehmen gesammelt. Er kooperiert sowohl im Bereich der Erzeugung als auch im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung.

1. Kooperation in der Erzeugung:

Er arbeitet mit zwei weiteren Landwirten zusammen in der Legehennenhaltung. Jeder bewirtschaftet seinen eigenen Stall mit der abgestimmten jeweiligen Gruppe. Entsprechend sind Eier jeder Altersgruppe verfügbar. Herr Kratzer hat 3.000 Legehennen, ein weiterer Landwirt ebenfalls 3.000. Der dritte dann 2.000 Legehennen.

Hr. Kratzer nimmt einen Großteil der Eier der anderen beiden Landwirte ab. Den Überschuss vermarkten diese Landwirte selbst.

Daneben besteht seit 1993 eine Maschinengemeinschaft, der Hr. Kratzer vorsteht.

2. Kooperation in der Verarbeitung

Für andere Landwirte bietet Hr. Kratzer die Nudelherstellung als Dienstleistung an. Damit lastet er seine technischen Einrichtungen aus, und ermöglicht den Kunden zusätzliche Wertschöpfung mit deren Erzeugnissen, speziell mit Nudeln.

3. Kooperation in der Vermarktung

Im Jahr 2000 wollte Hr. Kratzer eine Dachmarke für regionale Eier entwickeln. Das Projekt kam weit voran, wurde aber am Ende nicht umgesetzt.

In der Vermarktung kooperiert er heute mit anderen Hofläden und Erzeugern hinsichtlich des Produktangebots. Er bietet neben seinen hofeigenen Waren auch Wurst oder z.B. Kartoffeln von anderen Erzeugern am Hof an. Dies beruht in vielen Fällen auf Gegenseitigkeit. Andere Hofläden nehmen seine Nudeln und Eier mit ins Angebot. Eine vertragliche Regelung dafür besteht nicht. Jeder Einzelne ist in seine Entscheidungen frei.

Hr. Kratzer war in allen Kooperationsbereichen innovativ und hat nach Partnern gesucht.

Er ist sich bewusst, dass mit Kooperationen auch gegenseitige Verantwortung einhergeht. Insofern ist er froh, dass im Produktionsbereich jeder der beiden kooperierenden Landwirte seinen eigenen Stall gebaut hat. Jedoch ist ihm klar, dass die beiden Landwirte auch auf seinen Vermarktungs-Erfolg und die damit verbundenen Wertschöpfung auf Basis regionaler Produkte setzen, und ihm Vertrauen schenken.

Er sieht den führenden Unternehmer als Schlüsselperson und Schlüsselfaktor. Jedoch kommen auch diese Personen an ihre Grenzen.

Er sieht eine große Herausforderung darin, in Gemeinschaft mit seinem Netzwerk in Produktion, Verarbeitung und Vermarktung Angebot und Nachfrage in Einklang zu bringen, und dafür die optimalen Kapazitäten zu schaffen, und

auszulasten.

Optimierung ist ihm wichtig. Er sieht selbst in der Maschinengemeinschaft mit 23 Mitgliedern noch weiterhin großes nicht gehobenes Potenzial. Beispielsweise durch eine gemeinschaftlich getragene Fachkraft, die die sensible Technik in der Gemeinschaft für die Landwirte nutzt.

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

- Strategische Planung
- Nach vorne blicken
- Kommunikation

Hr. Kratzer sieht seine Kooperationen als sehr erfolgreich, und würde heute rückblickend wenig grundsätzlich anders machen. Die Offenheit für Kooperation ist ihm wichtig.

Allerdings haben sich die Zeiten auch geändert. Das Konkurrenzdenken in der Landwirtschaft ist größer geworden. Wachsen oder weichen: das merkt man spätestens seit dem Biogas-Boom in Deutschland mit dem der Wettbewerb um landwirtschaftliche Fläche stark zunahm.

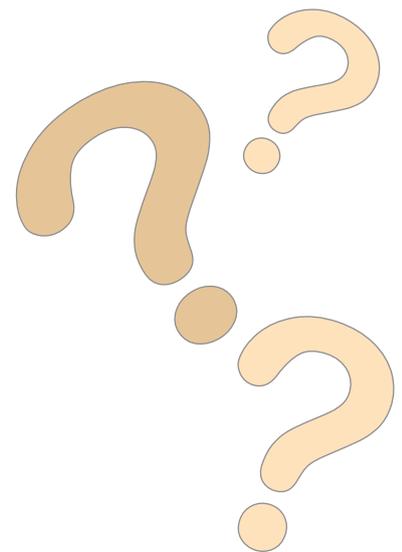
Heute wird er an manchen Stellen früher ein- und durchgreifen, wenn ein Partner nicht das hält was er verspricht oder sich einfach nicht an Vereinbarungen oder Gepflogenheiten halt.

Ratschlag des Unternehmers

“ Beginne in kleinen Schritten. Z.B. mit einer Maschinengemeinschaft für ein Gerät der Außenwirtschaft. Das ist etwas, das man auch gleich wieder lassen kann, ohne dass einer der Beteiligten finanziellen Schaden nimmt. Bei allem Win-Win entstehen auch gegenseitige Abhängigkeiten. Dazu muss man auch unternehmerisch hineinwachsen. Direkt gemeinsam eine große Investition zu tätigen ist gefährlich! ”

Überlegungen/ Fragen

- Auch wenn der Landwirt bei all seinen Kooperationsaktivitäten sehr erfolgreich ist, empfiehlt er, Schritt für Schritt zu beginnen. Sehen Sie es genauso wie er?
- Der Landwirt arbeitet in allen Bereichen des Produktkreislaufs zusammen: Produktion, Verarbeitung, Verkauf. Auf sich allein gestellt könnte das schwierig zu handhaben sein. Ein Team zu sein und zusammen zu arbeiten, macht die ganze Sache möglich. Was denken Sie darüber?



Stichwörter

Stichwörter hinsichtlich der Kooperation

Vermarktung/ Verkauf
Verarbeitung
Erzeugergemeinschaft
Produktion

Stichwörter hinsichtlich der Landwirtschaft

Getreide
Direktvermarktung/
kurze Wertschöpfungskette
Eier
Pferde
Obstgärten
Grünland
Geflügel

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