

AUF ZU NEUEN WEGEN

Schritt für Schritt erfolgreich mit dem Innovationskompass



Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Land- und Forstwirtschaft,
Regionen und Wasserwirtschaft


LE 14-20
Entwicklung für den Ländlichen Raum

Europäischer
Landwirtschaftsfonds für
die Entwicklung des
ländlichen Raums:
Hier investiert Europa in
die ländlichen Gebiete.





Veränderung “

*in der Landwirtschaft beginnt
mit dem Mut, neue Wege zu erkunden
und alte Pfade zu verlassen.*

”
– Kamaljeet Kaur Sandhu –

INHALT

Innovation ist Teil der Betriebsführung	3
Das kann Innovation im Betrieb sein	3
Auslöser für Innovationen	5
Die Schritte auf Ihrem Weg zu Innovation im Betrieb.....	5
1) Betrieb analysieren – Ziele und Strategien entwickeln.....	6
2) Ideen finden.....	7
3) Ideen beschreiben – Ideen bewerten.....	8
4) Ideen umsetzen	11
Entscheidend für Ihren erfolgreichen Weg.....	12
Wie fit sind Sie für neue Wege?.....	12
Hier erhalten Sie Hilfestellung für Ihren neuen Weg	13

INNOVATION HEIßT VERÄNDERUNG

Neue Wege in der
Land- und Forstwirtschaft
zu gehen bedeutet



Bestehende Produkte,
Dienstleistungen, Prozesse
etc. verbessern

„ANDERS TUN“

ODER

Neue Produkte,
Dienstleistungen, Prozesse
etc. einführen

„ANDERES TUN“

... UND DAMIT

erfolgreich ökonomischen,
sozialen und/oder
ökologischen Nutzen und
Mehrwert schaffen.

DAS KANN INNOVATION IM BETRIEB SEIN

Innovation hat
viele Gesichter
und Geschichten.



Wer
neue Wege **66**
gehen will, muss
alte Pfade verlassen.



– Manfred Gau –

Einige Beispiele für neue Wege,
die Bäuerinnen und Bauern in
Österreich bereits erfolgreich ge-
gangen sind, entdecken Sie
auf den nächsten Seiten.



1**Wien**

Foto: Hanna Pribitzer

Nachhaltiges Lebensmittel

„Wir bringen Pilze von der Beilage zur Hauptspeise!“ Manuel Bornbaum und Florian Hofer züchten seit fast 10 Jahren Edelpilze in Bio-Qualität in Wien und Klosterneuburg. Neben Austernpilz, Shiitake und Kräuterseitling zählt auch der Igelstachelbart zu den beliebten Speisepilzen für Gastronomie und im Supermarkt. Unverkaufte Pilze werden zu veganen Aufstrichen, Pesto, Gulasch, Sugo und Wiener Pilzwürstl verarbeitet und über Wiener Supermärkte, Foodcoops und Bio-Läden sowie online vertrieben.

“Die Freude an nachhaltig hergestellten und gesunden Nahrungsmitteln und die Lust, in den Köpfen der Menschen etwas zu bewegen, motivieren uns!

– Manuel Bornbaum und Florian Hofer –

Hut und Stiel in Wien / Wien
www.hutundstiel.at

2**Niederösterreich**

Foto: Neuland.bio

Bio-Erdnüsse aus dem Weinviertel

Die Trockenheit der letzten Jahre stellte Neuland.bio vor neue Herausforderungen, aber auch Chancen. Mit neu aktiviertem Entdeckergeist hat der Betrieb 2017 beschlossen, die Bio-Landwirtschaft neu zu denken und das erste Versuchsfeld mit Bio-Erdnüssen bepflanzt. Nach Höhen und Tiefen verkauft der Betrieb heute erfolgreich Bio-Erdnüsse in ganz Österreich und stellt voller Stolz die allererste und allereinigartigste Bio-Erdnussbutter aus dem Weinviertel her.

“Wir nehmen die Arbeit und die Zukunft unserer Landwirtschaft selbst in die Hand – mit neuen Ideen. Regional. Vegan. Glutenfrei. Ressourcenschonend. Lecker.

– Roman und Stefan Romstorfer –

Neuland.bio in Raggendorf / Niederösterreich
www.neuland.bio

3**Burgenland**

Foto: Birgit Lang

Aktien genießen

Anteile an ihrer Krainer Steinschaf-Herde, einer seltenen Nutztier rasse, bieten die Quereinsteiger:innen Julia und Alexander Elpons auf ihrem südburgenländischen Bioschafhof. Die „Dividende“ wird den Schaf-Aktionär:innen in Form von Lammfleisch-Paketen ausbezahlt, die aus extensiver Weidehaltung stammen, welche die artenreichen Wiesen in den Weinbergen bewahrt.

“Bei aller Hingabe zu eurem Betrieb, achtet immer auf euer Privatleben und eure Familie, denn nur so gelingt langfristig der berufliche Erfolg! Leben und leben lassen!

– Julia und Alexander Elpons –

Bioschafhof Elpons in Bildein / Burgenland
www.bioschaf.at

4

Oberösterreich



Foto: Familie Postlmayr

Energie aus eigener Hand

Am Hochhubergut in Aschach setzt man auf Energie aus eigener Hand: die Biomasseheizung speist sich aus Holz aus dem eigenen Wald, während Photovoltaik-Anlagen und eine Windkraftanlage sauberen Strom liefern und ein Speicher flexible Nutzung ermöglicht. Zusätzlich wird im Sommer eine Solaranlage für Warmwasser betrieben. Diese erneuerbaren Quellen reduzieren den externen Energiebedarf, schonen Ressourcen und sichern langfristig stabile Betriebskosten – ein durchdachter, nachhaltiger Kreislauf für die Zukunft.

„Mit eigener, erneuerbarer Energie schaffen wir Unabhängigkeit und gestalten unseren Hof zukunftsorientiert.“

– Familie Postlmayr –

Hochhubergut in Aschach / Oberösterreich
www.hochhubergut.at

6

5

Steiermark



Foto: Reishof Fröhlich

Reis regional

Reishof Fröhlich – die Pioniere des steirischen Reisanbaues: SO-Fröhlich REIS aus der Steiermark ist der erste steirische Reis vom Acker bis zum Teller. Nachdem 2014 der erste Reis ausgesät und 2016 geerntet wurde, ist seit 2019 auch die Reismühle am Reishof in Betrieb. Mittlerweile produziert der Betrieb sechs unterschiedliche Reissorten, Reismudeln, Pilzrisotto, Vulcano-risotto, Reiswaffeln, Müsliriegel, Reispops-Schokolade, Reissessig, Reiscantuccini und sogar Reiswhiskey.

„Nur weil es noch keiner gemacht hat, heißt es nicht, dass es nicht funktioniert.“

– Ewald Fröhlich, SO Fröhlich KG –

SO-Fröhlich REIS in Halbenrain / Steiermark
www.so-froehlich.at

6

Kärnten



Foto: Pobaschnig

Kuh- und Ziegenmilchreis vom Biobetrieb

Aus eigener Kuhmilch erzeugt die Familie Pobaschnig auf ihrem Biobetrieb feinstes Speiseeis. Die Milch für das Ziegenmilchreis wird nach Bedarf von einem Bio-Partnerbetrieb zugekauft. Mittlerweile stellt der Betrieb über 70 verschiedene Eissorten her, von denen 12 Sorten zu 100 % aus rein biologisch erzeugten Zutaten bestehen. Über Selbstbedienungshütten, Gasthäuser, Genusssecken und Hofläden in der Nähe vermarktet der Familienbetrieb seine Produkte.

„Tradition erhalten und gleichzeitig die Zukunft gestalten. Mutig neue Wege gehen!“

– Petra Pobaschnig –

Biobetrieb Pobaschnig in Kappl
am Krappfeld / Kärnten
www.krappfeldereis.at

7

Vorarlberg



Foto: Tanja Moser

Vielfältige Standbeine am Hummelhof

Vielfältige, biologische Wirtschaftsweise wird am Hummelhof großgeschrieben. Neben Originalbraunviehrindern in muttergebundener Aufzucht und Wollproduktion mit Mohair- und Kaschmirziegen zeichnet sich der Hof durch einen wunderschönen Seminarbereich mit Küche und Möglichkeiten zur Übernachtung in Ferienwohnungen aus. Daneben bietet der Hummelhof ein umfassendes Exkursionsangebot: Betriebsbesichtigungen, Seminare zu Glasfusing und Seifenerstellung und vieles mehr.

“Landwirtschaft ist für mich ein sinnvoller und vielschichtiger Lebensraum, in dem ich mich voll entfalten kann.

– Tanja Moser –

Hummelhof in Bürserberg / Vorarlberg
www.hummelhof.at

8

Tirol



Foto: Bernhard Rohrmoser

Wagyu-Rinder in den Tiroler Alpen

Familie Rohrmoser vom Außergruben-Hof lebt Tierwohl und Qualitätsproduktion. Auf ihrem Betrieb züchtet die Familie seit 2014 reinrassige Wagyu-Rinder. Das besondere Fleisch wird über die hofeigene Homepage, direkt ab Hof oder an die Spitzengastronomie in ganz Tirol vermarktet. Durch die Alpung im Sommer und die Fütterung mit hofeigenem Heu im Winter ist das Fleisch reich an Vitaminen, hochwertigen Eiweißen und Omega-3-Fettsäuren und damit auch aus gesundheitlicher Sicht ein absoluter Hochgenuss.

“Das Wichtigste war uns immer, die Landwirtschaft weiterzuführen, das hat uns immer Freude gemacht – jeden Tag, von morgens bis abends!

– Familie Rohrmoser –

Außergruben-Hof in Hippach / Tirol
www.wagyu.tirol

9

Salzburg



Foto: Rettenbacher

Milch breit aufgestellt

Aus der gehaltvollen Milch ihrer Jersey-Kühe stellt Familie Rettenbacher im Tennengau verschiedenste Rohmilch-Käsesorten wie Bio-Juchizer oder Bio-Kerterer her. Bei Aktiv-Programmen der Bio-Hofkäserei mit Schaukäserei und bei „Schule am Bauernhof“ können Interessierte Käse und Kosmetika selbst herstellen. Zum Verkosten der Käseprodukte lädt auch das Bauernhof-Café ein.

“Global denken, regional handeln!

– Maria und Nikolaus Rettenbacher –

Bio-Hofkäserei Fürstenhof in Kuchl bei Salzburg / Salzburg
www.fuerstenhof.co.at

AUSLÖSER FÜR INNOVATIONEN

Es gibt verschiedenste Anlässe und Ereignisse für Innovationen. Sie können Ihnen die Möglichkeit eröffnen oder von Ihnen erfordern, einen neuen Weg einzuschlagen und eine Verbesserung oder eine Neuerung in Angriff zu nehmen.

Auslöser sind beispielsweise:

sinkende Betriebseinnahmen, steigende Betriebsausgaben

hohe Arbeitsbelastung

verminderte Lebensqualität

gesundheitliche Probleme

geplante Betriebsübergabe

der Wunsch, eigene Träume und Ziele zu verwirklichen

Lust auf Veränderung, leidenschaftliche Tüftelei

Änderung der Kund:innenbedürfnisse

neue entstehende Absatzmöglichkeiten

Reduzierung der Umweltbelastung

Entwicklung neuer Technologien

klimatechnische Veränderungen

DIE SCHRITTE AUF IHREM WEG ZU INNOVATION IM BETRIEB

Eine Verbesserung oder eine Neuerung im Betrieb ist das Resultat eines mitunter längeren Weges. Damit am Ende dieses Weges auch der erwünschte Erfolg steht, können Sie sich an folgenden Schritten entlangarbeiten.

1

Betrieb analysieren – Ziele und Strategien entwickeln

(S. 10)

Wo stehen mein Betrieb und ich heute?
Wo stehen wir in Zukunft?

2

Problem/Frage formulieren – Ideen finden

(S. 12)
Wie gewinne ich Ideen
für meinen Betrieb?

3

**Ideen beschreiben –
Ideen bewerten** (S. 14)
Wie beschreibe und bewerte
ich meine Ideen?

4

Ideen umsetzen
(S. 20)
Wie setze ich
meine Ideen um?



1 BETRIEB ANALYSIEREN - ZIELE UND STRATEGIEN ENTWICKELN

Wo stehen mein Betrieb und ich heute? Wo in Zukunft?

Um gezielt nach neuen Ideen zu suchen, die besten davon auszuwählen und erfolgreich umzusetzen, muss man:

- sich selbst und seinen Betrieb gut kennen
- sein Umfeld gut kennen
- sich klar darüber sein, wohin sich die eigene Person und der eigene Betrieb in Zukunft entwickeln sollen.

Folgende Leitfragen helfen Ihnen bei der Analyse und bei der Entwicklung von Zielen und Strategien:



Meine Stärken

Wo liegen meine persönlichen Stärken?
Wo liegen meine betrieblichen Stärken?
Was kann ich besser als andere?
Wo liegen meine Fähigkeiten?
Was mache ich besonders gerne?



Meine Schwächen

Wo liegen meine persönlichen Schwächen?
Wo liegen meine betrieblichen Schwächen?
Was mache ich besonders ungern?



Chancen und Risiken

Welche Chancen bestehen innerhalb meines Betriebes (mitarbeitende Eltern, Familienplanung etc.) und welche im Umfeld meines Betriebes (Trends, Markt, Gesellschaft, Kund:innen, gesetzliche Regelungen etc.)?
Welche Risiken bestehen innerhalb meines Betriebes und im Umfeld meines Betriebes?



Meine Ziele und Strategien

Wohin soll sich mein Betrieb entwickeln?
Was will ich erreichen?
Welche Stärken möchte ich ausbauen?
Welche Chancen möchte ich nutzen?
Welche Schwächen möchte ich beheben?
Welchen Risiken möchte ich begegnen?
Soll mein Betrieb wachsen, sich diversifizieren, konzentrieren oder reduzieren?

MEIN
BETRIEB

Stärken

Schwächen



MEIN
UMFELD

Chancen

Risiken

MEINE
ZUKUNFT

Ziele

Strategien

2 IDEEN FINDEN

Wie gewinne ich Ideen für meinen Betrieb?

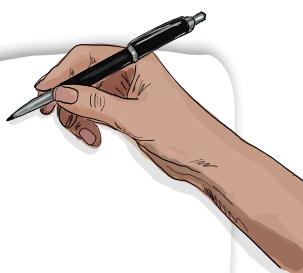
Ideen sind der Rohstoff für Innovationen.

Nicht aus allen Ideen wird jedoch auch ein Erfolg.

Machen Sie sich daher zu Beginn fokussiert auf die Suche nach Ideen für Ihren Betrieb.

Werden Sie sich klar, für welche Fragestellung oder für welches Problem Sie Ideen finden möchten.

Fragestellung / Problem:



Nutzen Sie

klassische und neue Medien wie Print-, Online- oder soziale Medien

Hören Sie hin

bei den Mitgliedern Ihrer Familie, bei Bekannten, bei Kund:innen, Lieferant:innen und anderen externen Partner:innen, aber auch bei Kritiker:innen

Beobachten Sie

wie sich der Markt, die Mitbewerber:innen und deren Angebote, die Kund:innenwünsche, die Gesellschaft, rechtliche und andere Rahmenbedingungen entwickeln

Sehen Sie hin

bei anderen land- oder forstwirtschaftlichen Betrieben und bei Betrieben anderer Branchen
Eine Möglichkeit für Inspiration von anderen Betrieben können Exkursionen sein. Auf www.meinhof-meinweg.at finden Sie spannende Exkursionsbetriebe.

Die Geburt **BB**

neuer Ideen ist der Anfang
eines endlosen Abenteuers
in die Welt der Möglichkeiten.

– Unbekannt –

Gute Ideen entstehen meistens nicht auf Knopfdruck.

Verschiedene Werkzeuge und Methoden helfen Ihnen dabei, Ideen für Ihre Fragestellung / Ihr Problem zu gewinnen.

Zu unseren aktuellen Trendthemen finden Sie auch wertvolle weiterführende Links auf www.meinhof-meinweg.at



Lernen Sie

voneinander und von weiteren Fachexpert:innen bei Exkursionen und Reisen, bei Messen, Tagungen und Workshops und bei anderen Informations- und Bildungsveranstaltungen im In- und Ausland
Bildungsveranstaltungen der LFI finden Sie unter www.lfi.at, oder via QR-Code auf der rechten Seite.

Lassen Sie Raum für alternative Ideen

und ersticken Sie erste Ideenansätze nicht bereits im Keim mit Aussagen wie „Das würde auf unserem Betrieb nicht funktionieren“ oder „Das machen wir schon immer so.“



Wechseln Sie

Blickwinkel, Perspektive und Sichtweisen

3 IDEEN BESCHREIBEN - IDEEN BEWERTEN

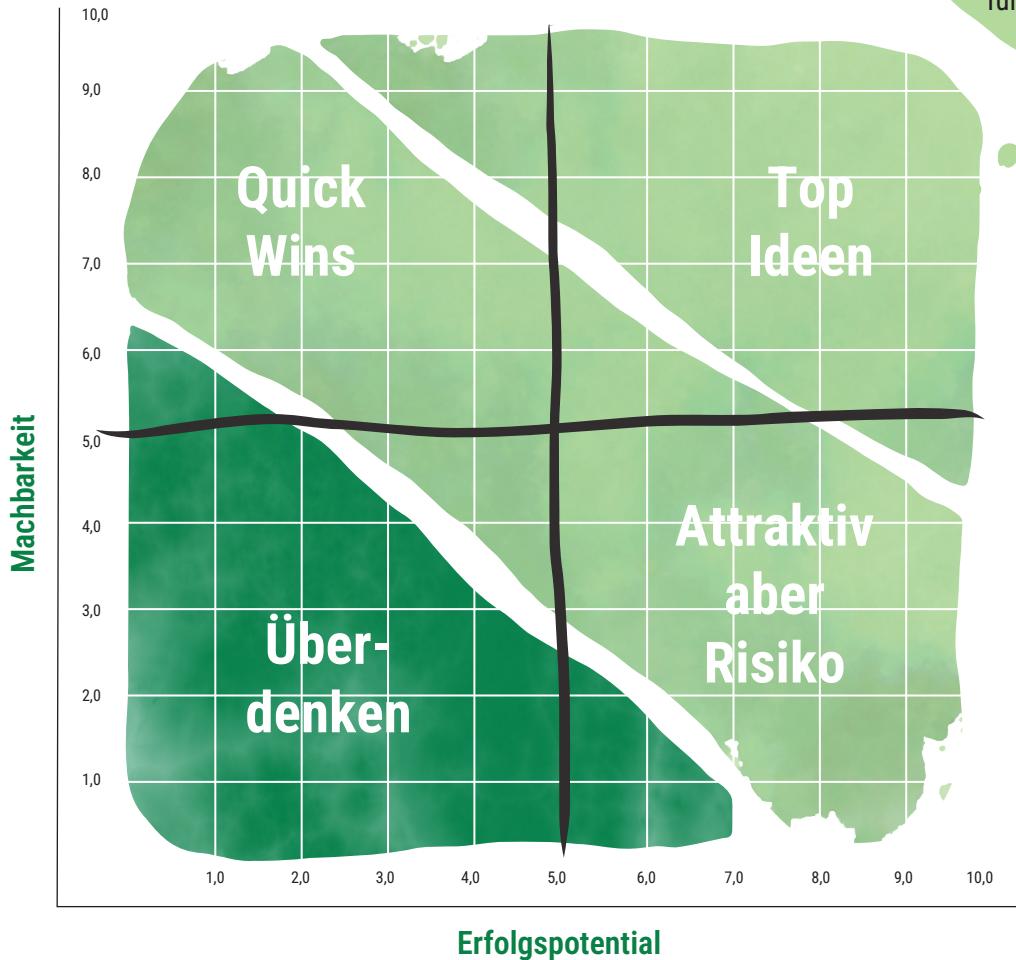
Wie beschreibe und bewerte ich meine Ideen?

Für den eigenen Betrieb sind nicht alle der gewonnenen Ideen letztendlich auch wirklich vielversprechend.

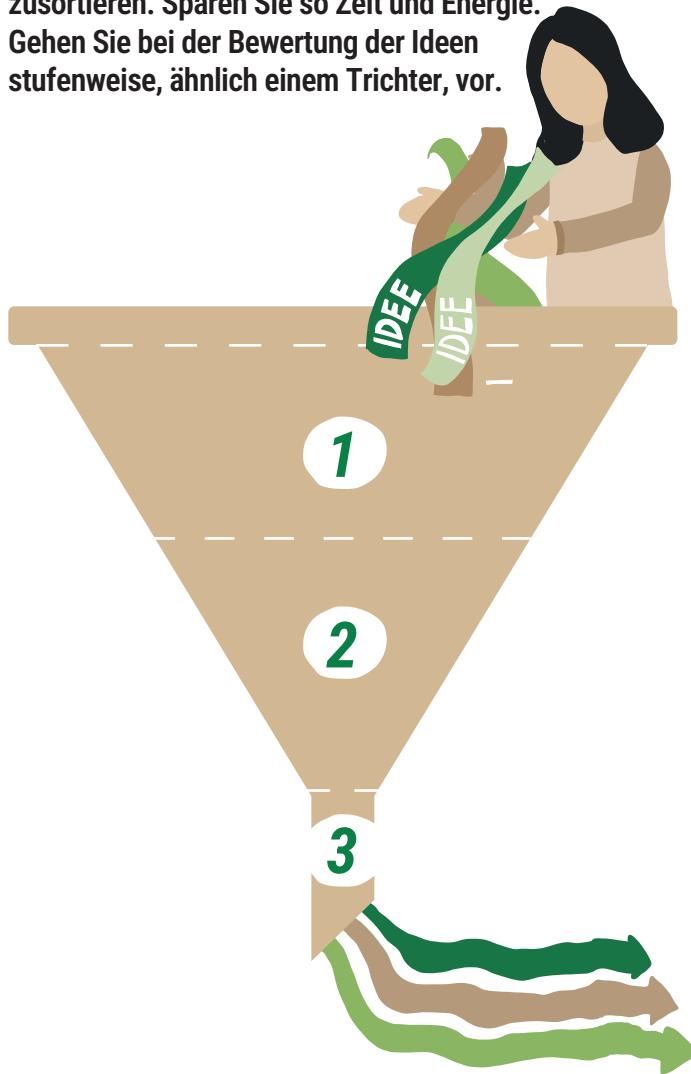
Daher ist es wichtig, dass Sie jene Ideen auswählen, die

- das höchste Erfolgspotential
- und die höchste Machbarkeit

für Ihren Betrieb besitzen.



Bewerten Sie Ihre Ideen, um vielversprechende Ideen rechtzeitig zu erkennen und weiter zu verfolgen und weniger vielversprechende rechtzeitig auszusortieren. Sparen Sie so Zeit und Energie. Gehen Sie bei der Bewertung der Ideen stufenweise, ähnlich einem Trichter, vor.



“
Man muss nicht nur
mehr Ideen haben als andere,
sondern auch die Fähigkeit besitzen,
zu entscheiden, welche dieser
Ideen gut sind.

– Linus Carl Pauling –

- 1** Wenn Sie eine Vielzahl an Ideen für Ihren Betrieb gesammelt haben, strukturieren Sie diese zunächst thematisch und verschaffen sich einen geordneten Überblick.
- 2** Im nächsten Schritt bewerten Sie die Ideen grob anhand qualitativer Kriterien, wie Priorität und Relevanz für Ihren Betrieb. Vertrauen Sie dabei auch auf Ihre Intuition, um ein erstes Gefühl für die Bedeutung der Ideen zu bekommen.
- 3** Verfeinern Sie anschließend die Auswahl, indem Sie die Bewertung genauer und detaillierter gestalten. Ergänzen Sie quantitative Kriterien, die auf messbaren Daten basieren, um die vielversprechendsten Ideen weiter einzuzugrenzen.

Die Ideenbewertung liefert Ihnen die Entscheidungsgrundlage für die Auswahl der besten Ideen.

3 IDEEN BESCHREIBEN - IDEEN BEWERTEN

Wie beschreibe und bewerte ich meine Ideen?

Hand in Hand mit der Ideenbewertung geht die Beschreibung Ihrer Ideen.

Beschreiben Sie Ihre Ideen zunächst grob, um erste Erkenntnisse darüber zu erhalten, ob Sie mit diesen dauerhaft Erfolg erzielen können und ob deren Umsetzung für Sie machbar ist. Folgende Grundfragen helfen Ihnen dabei:

Was genau?

Was soll konkret umgesetzt werden?

Was anders?

Aus welchem Grund soll die Idee umgesetzt werden? Was soll sich damit ändern? Welcher Nutzen (wirtschaftlich, ökologisch oder sozial) soll sich für den Betrieb und für mich ergeben? Welcher für die Kund:innen?

Wie neu?

Wie stark unterscheidet sich meine Idee vom Bestehenden?
Hat diese Idee ein anderer Betrieb bereits so oder ähnlich umgesetzt?

Wie stimmig?

Ist die Idee mit den Zielen und Strategien meines Betriebes vereinbar? Ergeben sich Synergien mit bereits bestehenden Betriebsstrukturen? Wie stehen meine Familie und/oder meine Betriebspartner:innen zur Idee? Gibt es Widerstände?



Wen will ich ansprechen?
Wer ist meine Zielgruppe?

Für
wen?

Welche Kenntnisse und Fähigkeiten
sind für die Umsetzung der Idee erforderlich?
Welche besitze ich bereits? Welche Betriebs-
mittel sind erforderlich?
Über welche verfüge ich bereits? Wie will ich
die Umsetzung der Idee finanzieren?
Will ich alternative Finanzierungsmöglich-
keiten nutzen? Welche kommen in Frage?
Habe ich ausreichend Zeit und persönliche
Ressourcen, die Idee umzusetzen?

Womit?

Was kann ich gut, was kann ich selbst tun?
Was kann ich weniger gut, was sollte ich abgeben?
Auf wen kann ich zurückgreifen?
Wer fehlt mir in meinem Netzwerk?

Mit
wem?

Welche rechtlichen Rahmenbedingungen
muss ich beachten (Steuerrecht, Arbeitsrecht,
Gewerberecht, Schutzrechte, Baurecht, weite-
re gesetzliche Rahmenbedingungen)?
Bei wem / bei welchen Stellen kann ich Infor-
mationen und Rat dazu einholen?

Was
voraus-
gesetzt?

3 IDEEN BESCHREIBEN - IDEEN BEWERTEN

Wie beschreibe und bewerte ich meine Ideen?

Für den eigenen Betrieb sind nicht alle der gewonnenen Ideen letztendlich auch wirklich vielversprechend.

Sind die Grundfragen beantwortet, bringen Sie Ihre Ideen mit einem möglichst detaillierten Konzept noch genauer auf den Punkt.

Durchleuchten Sie im Detail die technische, wirtschaftliche und rechtliche Machbarkeit der Ideen und deren ökonomisches, soziales und/oder ökologisches Erfolgspotential. Dies ermöglicht es Ihnen, die Ideen nachzubessern oder die Arbeiten zu den Ideen gegebenenfalls abzubrechen, noch bevor Sie zu viele Ressourcen investieren.

Bei der Beschreibung und Bewertung Ihrer Ideen stehen Ihnen die Innovationsberater:innen Ihres Bundeslandes gerne beratend zur Seite. Die Kontaktdaten finden Sie auf www.meinhof-meinweg.at.



ANGEBOT

Worin besteht mein Angebot? Wie unterscheidet sich mein Angebot von dem meiner Mitbewerber:innen?

KUND:INNEN

Wer sind meine Kund:innen (Masse, Nische etc.)? Welche Bedürfnisse haben sie? Welche Probleme haben sie? Wie decken sie ihre Bedürfnisse derzeit?

NUTZENVERSPRECHEN

Welchen Nutzen ziehen die Kund:innen aus dem Produkt? Welche Bedürfnisse der Kund:innen befriedigt mein Produkt? Welche Probleme der Kund:innen löst mein Produkt?

KUND:INNEN BEZIEHUNG

Welche Art von Beziehung möchte ich zu meinen Kund:innen aufbauen (persönlich, automatisiert etc.)?

VERTRIEB

Wie vertriebe ich mein Produkt? Welche Absatzkanäle nutze ich?

AKTIVITÄTEN

Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten, um meine Idee umzusetzen?

KOMMUNIKATION

Wie erfahren meine Kund:innen vom Produkt? Welche Kommunikationsmittel setze ich ein?

EINNAHMEN

Was sind meine Einnahmequellen? Wie gestalte ich den Preis? Was sind die Kund:innen bereit für den versprochenen Nutzen zu zahlen? Wie wollen sie bezahlen?

PARTNER:INNEN

Wer sind meine Partner:innen? Welche Aufgaben übernehmen sie? Welche Ressourcen liefern sie?

KOSTEN

Welche Kosten entstehen? Was verursacht die größten Kosten? Wo und wie lassen sich Kosten einsparen?

RESSOURCEN

Welche Ressourcen (Wissen, Produktionsmittel, Arbeitskräfte, Finanzmittel etc.) benötige ich? Sind sie im Betrieb vorhanden oder muss ich sie von außen erwerben?



4 IDEEN UMSETZEN

Wie setze ich meine Ideen um?

Für den eigenen Betrieb sind nicht alle der gewonnenen Ideen letztendlich auch wirklich vielversprechend.

Gut vorbereitet durch das Detailkonzept wandeln Sie Ihre Ideen in „greifbare“ Realität um.

“
Das Geheimnis
des Erfolgs liegt darin, zu wissen,
wann sich eine Gelegenheit bietet.

– Benjamin Disraeli –

Testen

Machen Sie vor der effektiven Einführung der Verbesserung oder der Neuerung, wenn möglich, Tests. Diese können Sie beispielsweise mit Kolleg:innen, Kund:innen oder Vertriebspartner:innen durchführen.

Die Rückmeldungen helfen Ihnen, etwaige Schwachpunkte rechtzeitig aufzudecken und zu beheben.

Einführen

Die Einführung der Verbesserung oder Neuerung ist, besonders wenn es sich um auf den Markt ausgerichtete Innovationen handelt, von großer Bedeutung und mitentscheidend für den Erfolg.

Daher gilt unter anderem:

- Wählen Sie den Zeitpunkt der Einführung gezielt,
- erregen Sie Aufmerksamkeit am Markt,
- vermitteln Sie möglichst schnell und überzeugend den Nutzen Ihrer Verbesserung oder Neuerung.



Foto: Michael Grössinger

Die Zukunft
der Landwirtschaft liegt in der
Fähigkeit, sich ständig zu
verändern und anzupassen.“
– Temple Grandin –

Bewerten

Überprüfen Sie laufend, ob Sie mit der Verbesserung oder der Neuerung den gewünschten Erfolg auch wirklich erreicht haben.

Beobachten Sie kontinuierlich Ihr Umfeld, sprechen Sie mit Ihrer Familie, hören Sie auf Ihre Kund:innen und deren Bedürfnisse, verfolgen Sie neue Trends, Änderungen rechtlicher Rahmenbedingungen etc.

Weiterentwickeln

Mit den Informationen, die Sie aus den Erfolgskontrollen und aus den Beobachtungen Ihres Betriebes und Ihres Umfeldes gewinnen, können Sie Ihre Verbesserung oder Ihre Neuerung kontinuierlich weiterentwickeln.

So stellen Sie den langfristigen Erfolg der Verbesserung oder der Neuerung für Ihren Betrieb sicher.

Erfolg „
ist das Ergebnis ständiger
Bemühungen, Hingabe und der
Fähigkeit, aus Fehlern zu lernen.

– Unbekannt –

ENTSCHEIDEND FÜR IHREN ERFOLGREICHEN WEG

Mit folgenden
„Schlüsseln“
öffnen und gehen
Sie mit Erfolg
neue Wege:



Offenheit

Halten Sie stets Ihre Augen, Ihre Ohren und Ihr Herz offen. Seien Sie so offen für Neues. Binden Sie die „Außenwelt“ mit ein und öffnen Sie so Ihren Innovationsweg, von der Findung bis hin zur Finanzierung von Ideen.

Mut und Risikobewusstsein

Haben Sie Mut, Neues anzugehen. Haben Sie auch Mut, gegebenenfalls eine Idee aufzugeben, wenn sie keinen Erfolg verspricht oder sich als nicht machbar erweist.

Leidenschaft und Durchhaltevermögen

Innovationen brauchen mitunter einen langen Atem. Mit Beharrlichkeit und Passion für Ihre Idee überwinden Sie mögliche Hürden. Lernen Sie aus Fehlern und wandeln Sie diese in neues Wissen um.

Struktur

Machen Sie sich nicht „blind“ auf Ihren Weg. Folgen Sie einem „roten Faden“ und gehen Sie, Ihre Ziele vor Augen, einen Schritt nach den anderen setzend vor.

Unterstützung

Sie sind nicht alleine auf Ihrem Weg. Suchen Sie sich notwendige Unterstützer:innen für die Umsetzung Ihrer Ideen.

WIE FIT SIND SIE FÜR NEUE WEGE?

Testen Sie mit dem „Innovations-Check“, wie fit Sie und Ihr Betrieb dafür sind, neue Wege zu finden und zu gehen. Kreuzen Sie die für Ihren Betrieb und Sie zutreffenden Aussagen an. Aus der Anzahl der angekreuzten Aussagen können Sie Rückschlüsse auf Ihre Innovations-Fitness ziehen.

(Check-Ergebnis auf Seite 26)

Wir wissen um unsere Alleinstellungsmerkmale, Stärken und Schwächen.

Die Chancen und Risiken, die im Betrieb bestehen und die unser Umfeld bereithält, kennen wir.

Wir wissen, wo wir hin wollen und richten unsere Entscheidungen danach aus.

Wir beobachten laufend den Markt, unsere Mitbewerber:innen, aktuelle Trends und Rahmenbedingungen.

Die Bedürfnisse unserer Kund:innen kennen wir.

Wir sind mit anderen Betrieben und Fachexpert:innen vernetzt und tauschen uns mit diesen aus.

Wir beziehen Außenstehende wie Kund:innen oder Geschäftspartner:innen in die Findung und Umsetzung von Ideen mit ein.

Ständiges Dazulernen ist für uns wichtig.

Kreatives Problemlösen ist bei uns erwünscht.

Gewohnte Routinen und Wege zu verlassen, macht uns keine Angst.

Rückschläge und Hürden nehmen wir als Anlass zum Weiterlernen und Weiterdenken.

Wir verfolgen eine klare Struktur vom Finden bis zum Umsetzen von Ideen.

Wir verwenden für die Bewertung und Auswahl von Ideen nachvollziehbare, eindeutige Kriterien.

Wir hinterfragen, inwieweit Ideen machbar und ökonomisch, sozial und/oder ökologisch erfolgsversprechend sind.

Die Einführung der Verbesserung oder Neuerung planen wir sorgfältig.

Wir überprüfen laufend den Erfolg der umgesetzten Ideen und entwickeln sie weiter.

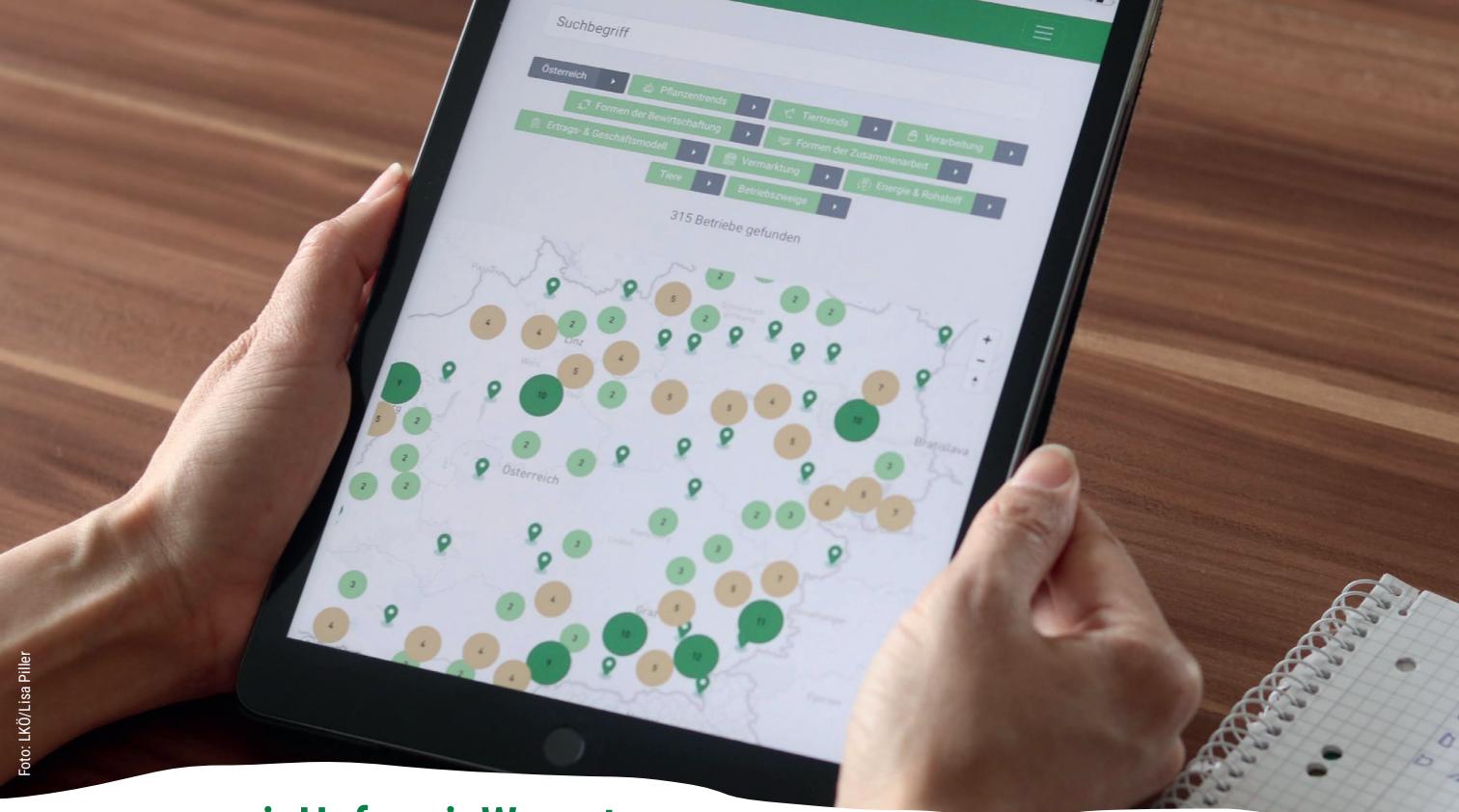


Foto: LKÖ/Lisa Pilller

www.meinHof-meinWeg.at

HIER ERHALTEN SIE HILFESTELLUNG FÜR IHREN NEUEN WEG

Die Ländlichen Fortbildungsinstitute (www.lfi.at) und die Landwirtschaftskammern Österreichs unterstützen in vielfältiger Weise Bäuerinnen und Bauern, die sich auf neue Wege begeben möchten, die zu Beginn Ihres neuen Weges stehen oder die bereits ein Stück hin zu Verbesserung und Neuerung im eigenen Betrieb gegangen sind. Auf der jeweiligen Website finden Sie die Bildungs- und Beratungsangebote des LFI und der LK Ihres Bundeslandes.

Die Online-Plattform „Mein Hof - Mein Weg“ des Ländlichen Fortbildungsinstitutes Österreich stellt Ihnen verschiedenste Informationen und Werkzeuge rund um das Thema Innovation zur Verfügung.



Zu den Angeboten der Online-Plattform „Mein Hof - Mein Weg“ zählen unter anderem:



Ideenvielfalt

Inspirieren und Mut machen – Bäuerinnen und Bauern aus allen Bundesländern stellen auf der Online-Plattform „Mein Hof - Mein Weg“ ihre kleinen und großen Innovationen am Betrieb vor. Profitieren Sie von deren Erfahrungsschatz und holen Sie sich Motivation und Information aus der Vielfalt erfolgreich umgesetzter Ideen.



Exkursionen

Austauschen – Gelegenheit, sich mit innovativen Bäuerinnen und Bauern direkt auszutauschen und einen Blick hinter deren Hof Tore zu werfen, bieten zahlreiche Exkursions-Betriebe in ganz Österreich. Ob Führung, Produktverkostung, Workshop oder Schulung – Sie können zwischen verschiedenen Möglichkeiten wählen, um aus erster Hand Innovationen zu erleben.



Innovationsformate

Inspirationen – Im Newsletter „Trendradar“, im Webinar „Ideenacker“ und im Podcast „FarmUp-Talk“ informieren wir 4x jährlich über aktuelle Trends in der Land- und Forstwirtschaft. Sie finden alle bisher erschienenen Ausgaben sowie die Anmeldung zu unserem Newsletter auf www.meinhof-meinweg.at.



Bildung & Beratung

Wissen im Überblick – die Online-Plattform „Mein Hof - Mein Weg“ liefert Ihnen eine kompakte Übersicht über spezifische Veranstaltungen zum Thema Innovation und über weitere für Sie relevante Bildungs- und Beratungsangebote in ganz Österreich. Zu ausgewählten Themen und Fragestellungen entlang Ihres neuen Weges können Sie sich einen inspirierenden Überblick verschaffen und diesen mit Hilfe weiterführender Links und Videos fachlich vertiefen.

HIER ERHALTEN SIE HILFESTELLUNG FÜR IHREN NEUEN WEG



Ansprechpartner:innen

Wissen im Detail - die Innovationsverantwortlichen der Landwirtschaftskammern der Bundesländer informieren Sie im Detail über aktuelle Beratungs- und Bildungsangebote rund um das Thema Innovation, die Sie auf Ihrem neuen Weg – von der Findung von Ideen bis hin zu deren Umsetzung und Weiterentwicklung – unterstützen. Sie stehen Ihnen für Fragen und Anliegen zur Verfügung.

Die Innovationsverantwortlichen Ihres Bundeslandes und deren Kontaktdaten finden Sie unter www.meinHof-meinWeg.at



Ergebnis des Innovations-Checks auf Seite 23

Mehr als 8 zutreffende Aussagen:

Ihre Innovations-Fitness erleichtert es Ihnen, neue Wege zu finden und zu gehen. Bleiben Sie nicht stehen.

4 bis 8 zutreffende Aussagen:

Auf Ihre Innovations-Fitness können Sie aufbauen. Verbessern Sie sich weiter.

Weniger als 4 zutreffende Aussagen:

Sie haben viele Möglichkeiten, Ihre Innovations-Fitness zu steigern. Seien Sie offen für Wege und Möglichkeiten, die sich Ihnen bieten!





MEIN HOF MEIN WEG