

Aktualisierung der Halbzeitbewertung des Hessischen Entwicklungsplans für den ländlichen Raum

Materialband zu den Kapiteln 3, 7 und 9

Bewertung der hessischen Maßnahme Produktinnovation und Vermarktungsalternativen

Projektbearbeitung

Bernhard Forstner, Anne Margarian

Institut für Betriebswirtschaft
Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft

Josef Efken, Volker Krah

Institut für Marktanalyse und Agrarhandelspolitik
Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft



**Bewertung der hessischen Maßnahme
Produktinnovation und Vermarktungsalternativen
für den Förderzeitraum 2000 bis 2004**

**Josef Efken, Bernhard Forstner, Volker Krahl und
Anne Margarian**

Bericht 10/2005

Braunschweig im Oktober 2005

Inhaltsverzeichnis

1	Beschreibung der Maßnahme	1
1.1	Ausgestaltung und Ziele der Maßnahme	1
1.2	Umsetzung und Output	3
2	Beschreibung der Evaluation	9
3	Beschreibung der befragten Betriebsleiter und ihrer Investitionen	12
3.1	Maßnahmeteil 1	12
3.1.1	Geförderte Betriebe	12
3.1.2	Die geförderten Investitionen	16
3.2.	Maßnahmeteil 2	18
3.2.1	Geförderte Betriebe	18
3.2.2	Die geförderten Investitionen	20
4	Wirkungen der geförderten Investitionen	21
4.1	Maßnahmeteil 1	21
4.1.1	Wirkungen der Förderung auf betrieblicher Ebene	21
4.1.2	Überbetriebliche Wirkungen	28
4.1.3	Nettowirkungen und Nachhaltigkeit der Entwicklung	31
4.2	Maßnahmeteil 2	39
4.2.1	Wirkungen der Förderung auf betrieblicher Ebene	39
4.2.2	Überbetriebliche Wirkungen	41
4.2.3	Nettowirkungen und Nachhaltigkeit der Entwicklung	43
Exkurs:	Vergleich der Ergebnisse aus Teil 1, Teil 2 und 3	46
5	Förderabwicklung aus Sicht der Betriebsleiter	47
6	Schlussfolgerungen und Empfehlungen	50
	Literaturverzeichnis	53
	Anhang	55-121

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Finanzierungsanteile der Kostenträger der PI-Maßnahme	5
Abbildung 2:	Investitionsvolumen und Fördersumme der PI-Maßnahme (Teil 1)	6
Abbildung 3:	Finanzvolumen pro Förderfall der PI-Maßnahme (Teil 1)	7
Abbildung 4:	Investitionsvolumen und Fördersumme der PI-Maßnahme (Teil 2/3)	8
Abbildung 5:	Finanzvolumen pro Förderfall der PI-Maßnahme (Teil 2/3)	8
Abbildung 6:	Regionale Verteilung der geförderten und erhobenen Betrieben der Jahre 2002 und 2003 (Maßnahmeteilen 1 sowie 2 und 3)	10
Abbildung 7:	Produktionsrichtungen der erhobenen Betriebe (Teil 1)	13
Abbildung 8:	Sonstige Charakteristika der erhobenen Betriebe (Teil 1)	14
Abbildung 9:	Geförderte Investitionen der erhobenen Betriebe nach Investitionsobjekten (Teil 1)	17
Abbildung 10:	Sonstige Charakteristika der erhobenen Betriebe (Teil 2/3)	19
Abbildung 11:	Art der geförderten Investitionen der erhobenen Betriebe (Teil 2/3)	20
Abbildung 12:	Was war der Auslöser für die Diversifizierung Ihres Betriebes? (Teil 1)	22
Abbildung 13:	Landknappheit und benachteiligte Gebiete der erhobenen Betriebe (Teil 1)	23
Abbildung 14:	Zukunftsstrategie der befragten Betriebsleiter (Teil 1)	24
Abbildung 15:	Wirkungsspektrum der geförderten Investitionen (Teil 1)	25
Abbildung 16:	Tendenzen der Gewinnentwicklung der erhobenen Betriebe insgesamt und aus den verschiedenen Betriebszweigen (Teil 1)	27
Abbildung 17:	Nachfolgeinvestitionen der erhobenen Betriebe (Teil 1)	30
Abbildung 18:	Wie hätte die Investition ohne Förderung ausgesehen? (Teil 1)	33
Abbildung 19:	Zusammenhang zwischen Förderabhängigkeit und Initialwirkung der Förderung (Teil 1)	34
Abbildung 20:	Investitionsrisiko nach Einschätzung der Betriebsleiter (Teil 1)	35
Abbildung 21:	Investitionsvolumen und Finanzierungsprobleme ohne Förderung (Teil 1)	36

Abbildung 22:	Potenzial für Entwicklung des Betriebszweiges? (Teil 1)	37
Abbildung 23:	Wirkungen der geförderten Investitionen (Teil 2/3)	40
Abbildung 24:	Investition ohne Förderung (Teil 2/3)	44
Abbildung 25:	Zusammenarbeit mit den Bewilligungsstellen (Teil 2/3)	49

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Beantragte Zuwendungen pro Betrieb der PI-Maßnahme (Teil 1)	7
Tabelle 2:	Struktur der erhobenen Betriebe nach ausgewählten Kennzahlen (Teil 1)	12
Tabelle 3:	Finanzierungsstruktur der geförderten Investitionen der erhobenen Betriebe (Teil 1)	18
Tabelle 4:	Zufriedenheit der befragten Betriebsleiter mit der Entwicklung (Teil 1)	26

Abkürzungsverzeichnis

AFP	Agrarinvestitionsförderprogramm
AK	Arbeitskräfte
AKP	Agrarkreditprogramm
BMELF	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
EFP	Einzelbetriebliches Förderprogramm
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
FAL	Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft
GAK	Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GD	Generaldirektion
Ha	Hektar
HMULV	Hessisches Ministerium für Umwelt, ländlichen Raum und Verbraucherschutz.
LEH	Lebensmitteleinzelhandel
LF	landwirtschaftlich genutzte Fläche
n	Stichprobenumfang
PI	Maßnahme zur Förderung von Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen
RP	Regierungspräsidium
T€	Tausend Euro
V & V	Verarbeitung und Vermarktung
VE	Vieheinheiten
VHD	Vereinigung Hessischer Direktvermarkter
VO	Verordnung

1 Beschreibung der Maßnahme

1.1 Ausgestaltung und Ziele der Maßnahme

Bei der hessischen Maßnahme zur Förderung von Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen (PI) handelt es sich um eine in Teilen von der Europäischen Union (EU) mitfinanzierte Maßnahme des Landes Hessen. Als Bedingung für die Kofinanzierung muss sich die Maßnahme in den Entwicklungsplan für die Entwicklung des ländlichen Raumes einfügen und den Vorgaben der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 entsprechen. Da die Maßnahme nicht den Fördergrundsätzen der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes (GAK) entspricht, wird sie nicht vom Bund mitfinanziert. Die Abweichungen bestehen dabei vor allem in der Unterschreitung der im GAK-Rahmenplan vorgegebenen Mindestinvestitionssumme von 10.000 €

Die PI-Maßnahme wird in die Teilbereiche 1, 2 und 3 unterteilt, wobei der Teilbereich 1 nach Kapitel I der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 und Teilbereich 2 nach Kapitel VII dieser Verordnung kofinanziert wird. Teilbereich 3 ist nicht kofinanzierungsfähig und wird ausschließlich aus Landesmitteln finanziert.

Ziele der Maßnahme

Bei der PI-Maßnahme handelt es sich, soweit sie landwirtschaftliche Betriebe betrifft, um eine spezielle Diversifizierungsmaßnahme, d.h. es wird ein über die reine Landwirtschaft hinausgehendes zusätzliches unternehmerisches Engagement des Landwirts gefördert. Bei diesem engeren Verständnis von Diversifizierung bleibt nicht-selbständiger Lohnerwerb im Zu- oder Nebenerwerb ausgeklammert.

Wesentliches Ziel der Förderung eines solchen Engagements ist es in betrieblicher Hinsicht, den Landwirten zusätzliche Einkommensquellen zu erschließen, und so die betrieblichen Folgen des Strukturwandels der Landwirtschaft abzufedern. Aus regionalpolitischer Sicht wird darauf abgezielt, die Wirtschaftskraft im ländlichen Raum zu stärken, Bevölkerungsstrukturen zu stabilisieren oder zu verbessern und gegebenenfalls zur Aufrechterhaltung der Landbewirtschaftung in naturräumlich benachteiligten Regionen beizutragen.

All diese Ziele wurden in den Gesprächen mit dem zuständigen Fachministerium (HMULV¹) und der Bewilligungsstelle genannt. Laut Richtlinie bestehen die Ziele darin, Verarbeitung und Vermarktung zu fördern, um „zur gezielten Nachfragebefriedigung, zur Erschließung zusätzlicher Einkommensquellen für die hessische Landwirtschaft, zur Ver-

¹ Hessisches Ministerium für Umwelt, ländlichen Raum und Verbraucherschutz.

besserung der Versorgungsstruktur im ländlichen Raum und zur Entlastung der Überschussmärkte“ beizutragen. Es stellt sich dabei insbesondere die Frage, warum eine gezielte Nachfragebefriedigung als genuine Aufgabe des freien Marktes der öffentlichen Förderung bedarf. Dieses Ziel wie auch die Aspekte der Verbesserung der Versorgungsstruktur und der Entlastung der Überschussmärkte haben in den Diskussionen mit den Entscheidungsträgern und Experten kaum eine Rolle gespielt (Anhang 1). Im Vordergrund scheint dagegen klar das Ziel der Erschließung neuer Einkommensmöglichkeiten zu stehen.

Förderhistorie

Die PI-Maßnahme fällt dadurch auf, dass sie sich schlecht in das sonstige Förderkonzept für den ländlichen Raum von Bund und EU einfügt: Zum einen betrifft die Maßnahme gleichzeitig mehrere Kapitel der entsprechenden EU-Verordnung, zum anderen überschneiden sich die Förderinhalte mit denen des AFP teilweise erheblich. Erklären lassen sich diese konzeptionellen Inkonsistenzen vor allem aus der historischen Entwicklung heraus, aber auch aus der Notwendigkeit einer Anpassung an EU-rechtliche Vorgaben.

Die PI-Maßnahme existiert seit 1988. Im damaligen Rahmenplan der GAK war eine Förderung von Diversifizierungsmaßnahmen im Rahmen der einzelbetrieblichen Investitionsförderung (EFP und AKP) noch nicht vorgesehen, so dass die Einführung einer eigenen, EU-kofinanzierten Landesmaßnahme verständlich wird. Die EU-Notifizierung brachte damals einigen Klärungsbedarf mit sich. Schon damals scheint eine Zuordnung der Maßnahme zu bestimmten vorgegebenen Förderrahmenbedingungen schwierig gewesen zu sein, denn es wurde von der Europäischen Kommission um Klärung gebeten, welches die letztlich begünstigten Erzeugnisse sein sollten und ob sie sich damit in ein entsprechend gebilligtes Programm einfügten (Schreiben der GD Landwirtschaft vom 16.06.1988 an die Bundesrepublik Deutschland).

Im Jahr 1992 wurde ein Änderungsantrag an die Europäische Kommission übermittelt, um einen zunächst abgelehnten höheren Subventionswert für Projekte mit Pilotcharakter oder hohem Finanzierungsrisiko doch noch zu ermöglichen. Der jährliche Haushaltsansatz für die Jahre 1992 bis 1995 betrug damals 1,35 Mio. DM. In einem Schreiben des Bundesfachministeriums (BMELF) an die Kommission vom 21.07.1992 heißt es, die Richtlinien der Maßnahme hätten sich bisher „herausragend bewährt“. Allerdings sei „in den landwirtschaftlich eher ungünstig strukturierten Gebieten [...] das Programm bis heute leider nicht in dem gewünschten bzw. notwendigen Maße angenommen worden ...“.

Im Jahr 1992 wurde von Seiten der Kommission nachgefragt, welche Produkte mit der Maßnahme gefördert werden; Hintergrund war, dass die Entscheidung der Kommission 90/342/EWG genau die Verarbeitungs- und Vermarktungsbedingungen festlegte, für die Investitionsbeihilfen gewährt werden konnten. Gleich an erster Stelle der Prioritätenliste

stehen dort „Investitionen mit einem bedeutenden Anteil an technologischer Innovation oder zur Herstellung neuer Erzeugnisse“. Unter Umständen liegt hier eine der Ursachen, warum trotz äußerst geringer Relevanz in der Förderpraxis die Richtlinie noch immer den Terminus „Produktinnovationen“ im Titel führt.

Im Förderzeitraum 1994 bis 1999 war die Maßnahme in ein eigenes Maßnahmenpaket integriert, zu dem neben der PI-Maßnahme auch die „Förderung von Marketingprojekten in der Landwirtschaft“, die „Förderung der Vermarktung nach besonderen Regeln erzeugter landwirtschaftlicher Erzeugnisse“ in der GAK sowie die Vermarktungsförderung im Rahmen des hessischen Kulturlandschaftsprogramms (KULAP) gehörte. Die Zielsetzung der PI-Maßnahme entsprach damals schon weitgehend der heutigen. Im damaligen Entwicklungsplan hieß es: Ausreichende Kontrollgarantien und Innovationen sind Fördervoraussetzung. Die anschließende Definition eines innovativen Charakters provoziert allerdings mehr Fragen als Antworten: „Der innovative Charakter einer Maßnahme ist maßgeblich gekennzeichnet durch die Erschließung neuer Absatzmärkte ...“. Tatsächlich steht in der damaligen Richtlinie der Aspekt der Produktinnovation noch stärker im Vordergrund als heute, denn beihilfefähig waren demnach vor allem Produkte, die „den Absatz neuer, nicht zur üblichen Erzeugungspraxis zählenden, landwirtschaftlicher Produkte fördern“.

Die Notifizierung der Maßnahme im aktuellen Entwicklungsplan für den Ländlichen Raum ab 2000 bereitete vor allem deshalb Schwierigkeiten, weil sich die Maßnahme nicht mehr als Ganzes in die Struktur der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 einfügen ließ, so dass Teil 1 (Landwirtschaftliche Erzeuger), Teil 2 (Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen) und Teil 3 (Einzelhändler als reine Landesförderung) jeweils eine eigene Zuordnung erfahren mussten. Gleichzeitig war nach Auskunft des zuständigen Fachministeriums die Notifizierung der Richtlinie zur Förderung von Marketingprojekten in der Landwirtschaft nicht mehr möglich, so dass die PI-Maßnahme hier von nun an einige zusätzliche Förderaspekte im Vermarktungsbereich abdeckte. Die Notifizierung der PI-Maßnahme erfolgte nach dem Programmbeginn im Jahre 2000 aufgrund dieser Schwierigkeiten erst in 2002, so dass eine zeitliche Förderlücke entstand. Darauf zurückzuführen sind zumindest teilweise die vergleichsweise vielen Anträge des Jahres 2002. Während in den 90er Jahren der Haushaltsansatz noch bei etwa 650 T€ pro Jahr lag, liegt er in der aktuellen Förderperiode mit 365 T€ nur noch etwa halb so hoch.

1.2 Umsetzung und Output

Umsetzung der Förderung

Bewilligungsstellen für die PI-Maßnahme sind die 16 Landratsämter des Landes Hessen. Die Richtlinien werden zwar vom Fachministerium erstellt, doch die Auslegung und Ope-

rationalisierung der Bestimmungen erfolgt vor allem über das Regierungspräsidium (RP) Wetzlar/Gießen als Mittelbehörde. Dieses erstellt eine Kommentierung der Richtlinien und konkretisiert die Bewilligungsvoraussetzungen. Außerdem wird jedes Jahr ein zentrales Treffen des RP mit den Landratsämtern durchgeführt, das eine einheitliche Bewilligungspraxis gewährleisten soll. Nach Aussagen von Vertretern aus Ministerium und RP ist der Erfolg der Maßnahme, insbesondere gemessen an der Inanspruchnahme und den verursachten Initialwirkungen, stark vom Engagement der jeweiligen Mitarbeiter in den verschiedenen Bewilligungsstellen abhängig (Anhang 1).

Von den Vertretern aus Ministerium und RP wird bedauert, dass die Bündelung von Kompetenzen im Bereich der Richtlinienauslegung, Maßnahmengestaltung und Bewilligung durch die Verwaltungsreform zum Teil verloren gegangen ist. Auch die Gründung der Agrarmarketinggesellschaft „Gutes aus Hessen“ (MGH) wird als Abfluss ehemaliger Kompetenzen bewertet (Anhang 1). Offenbar wurde hier in Hessen der Umsetzung des Subsidiaritätsprinzips und der Kundennähe mehr Gewicht beigemessen als der Erhaltung eines Kompetenzzentrums etwa innerhalb des RP Giessen. Die Kosten einer dezentralen Organisation stehen hier den Nachteilen zentraler Organisationsformen, wie z.B. hierarchische Strukturen und Personenabhängigkeit, gegenüber. Eine abschließende Bewertung der Folgen dieser Umstrukturierungen geht über die Möglichkeiten dieser Untersuchung hinaus.

Förderfähig sind laut PI-Richtlinie nur solche Betriebe, „deren wirtschaftliche Lebensfähigkeit durch eine Bewertung der Zukunftschancen dieser Betriebe schlüssig dargelegt werden kann“. Zur Beurteilung dieses Kriteriums müssen von den Betrieben mindestens zwei Jahresabschlüsse und bei nicht-buchführungspflichtigen Betrieben die Einkommenssteuerjahresbescheide vorgelegt werden. Eine weitere Konkretisierung der Ansprüche, zum Beispiel über den Nachweis eines Mindesteinkommens, existiert aber nicht.

Eine weitere Bewilligungsvoraussetzung besteht darin, dass der Antragsteller Angaben zur Ist- und Ziel-Situation von Produktionsweg, Absatzwegen und Preisen macht. Laut Kommentierung der Richtlinie ist der Aufbau eines *neuen* Verarbeitungs- oder Vermarktungszweiges nicht mehr Fördervoraussetzung, sondern es kann auch der „Ausbau vorhandener Absatzwege“ gefördert werden.

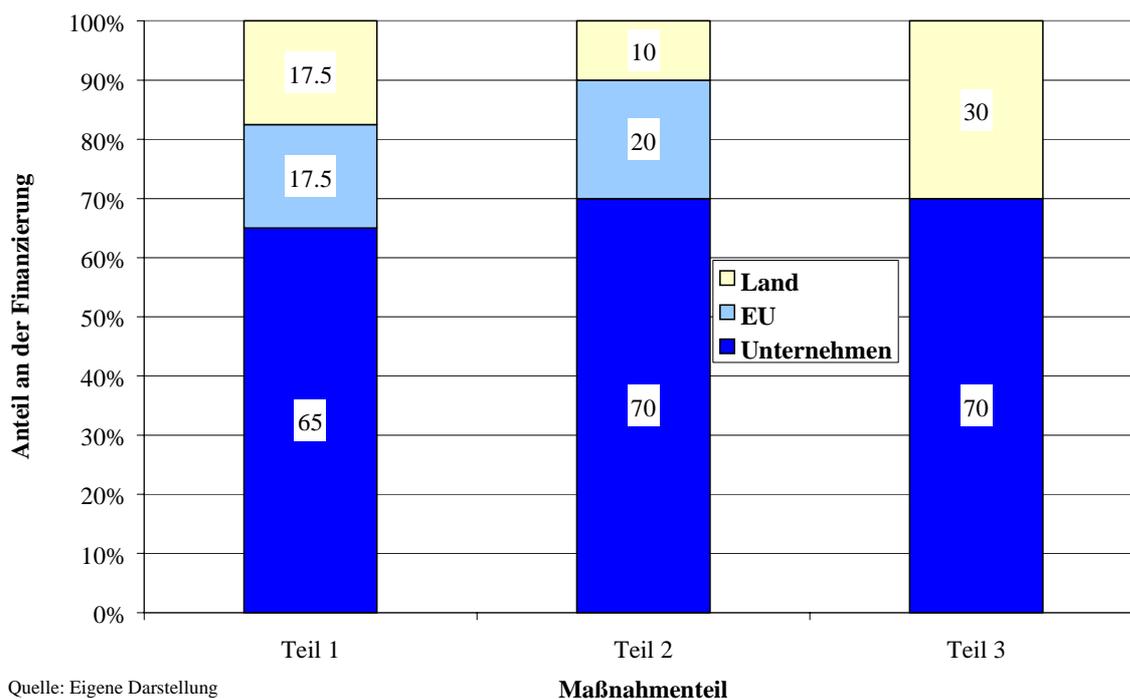
Gemäß dem Richtlinien-Kommentar müssen bei dem Maßnahmeteil 1 mindestens 25 % des Unternehmensumsatzes aus der Landwirtschaft kommen. Die Abgrenzung eines als landwirtschaftlichen Betrieb zu fördernden Unternehmens von einem als Verarbeitungsgewerbe zu fördernden Unternehmen ist dabei insbesondere dann nicht ganz unproblematisch.

tisch, wenn zum Beispiel Ehegatten getrennt den landwirtschaftlichen und den gewerblichen Teil des Unternehmens leiten².

Unternehmen nach Maßnahmeteil 2 und 3 müssen nicht zwingend eine landwirtschaftliche Tätigkeit durchführen. Investitionen auf Einzelhandelsebene im Maßnahmeteil 3 sind nicht EU-kofinanzierungsfähig. Daher sind solche Investitionsgegenstände, mit denen der Endkunde direkt in Kontakt kommt (z.B. Hofladeneinrichtung), bei gewerblichen Unternehmen in Teil 3 zu finden. Investitionen in Verarbeitungsräume und -geräte dagegen finden sich im Maßnahmeteil 2.

Die Zuordnung zu Teil 1, 2 oder 3 der Maßnahme ist vor allem deshalb relevant, weil sowohl die Förderhöhe als auch der EU-Kofinanzierungsanteil von dieser Zuordnung abhängt (Abbildung 1).

Abbildung 1: Finanzierungsanteile der Kostenträger der PI-Maßnahme



Landwirtschaftliche Betriebe (Teil 1) werden mit einem 35 %igen Zuschuss gefördert, von dem die EU 50 % kofinanziert. Sowohl Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes

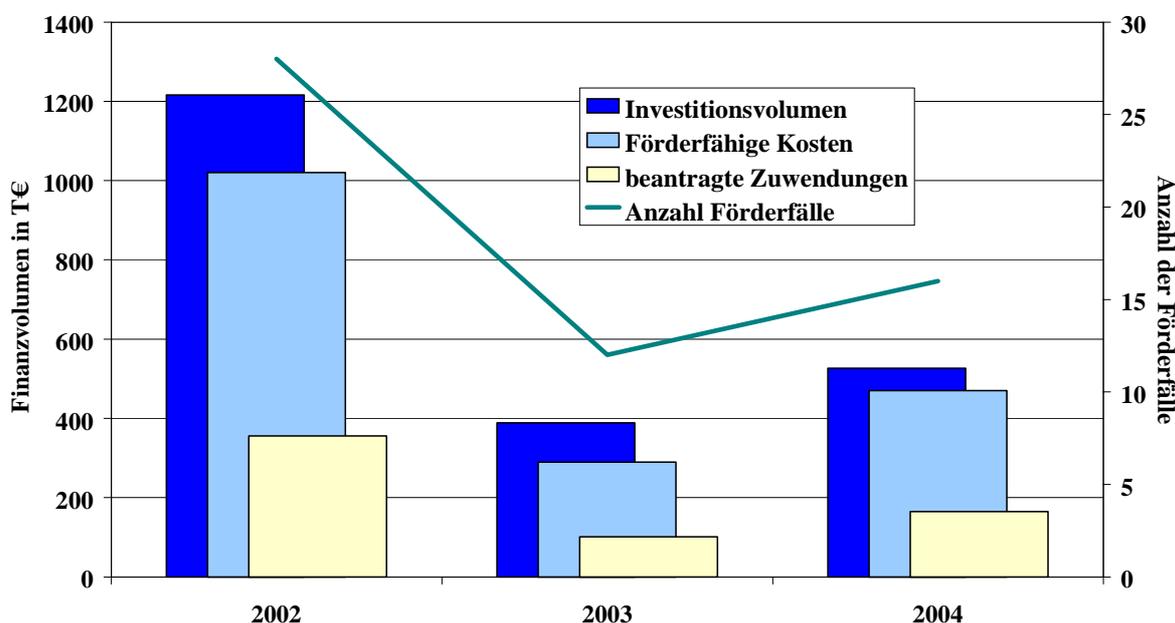
² Im Kommentar wird hierzu festgestellt: „Ist die Verarbeitung und Vermarktung vom landwirtschaftlichen Betrieb gelöst (z. B. Ehemann betreibt die Landwirtschaft, Ehefrau selbständig die Verarbeitung und Vermarktung) so liegt kein landwirtschaftlicher Betrieb mehr vor, sondern ein Unternehmen der Ernährungswirtschaft“.

(Teil 2) als auch Handelsunternehmen (Teil 3) erhalten einen 30 %igen Zuschuss, mit dem Unterschied, dass für Unternehmen, die nach Teil 2 gefördert werden, die EU zwei Drittel der Kosten trägt, während für Teil 3 das Land alleiniger Kostenträger der Fördermittel ist. Die maximal zuwendungsfähigen Gesamtkosten liegen bei 61.350 €, das Mindestinvestitionsvolumen beträgt in der aktuellen Förderperiode 3.000 €, nachdem eine Anhebung der ursprünglichen Grenze von 1.530 € von der EU gefordert worden war.

Förderoutput Teil 1

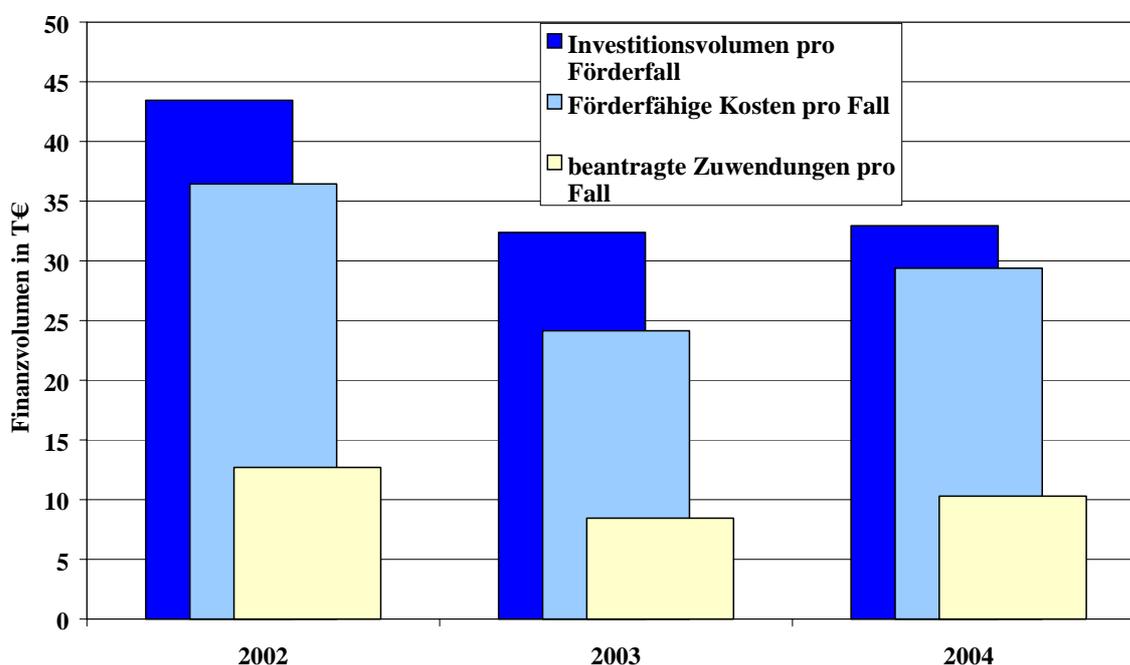
Durch die Verzögerungen in der EU-Notifizierung der Fördermaßnahme kam es zu einer Förderlücke in den Jahren 2000 und 2001. Diese Lücke führte offensichtlich im Jahr 2002 zu einer im Vergleich zu 2003 und 2004 verstärkten Antragstellung (Abbildung 2). Die beantragten Zuwendungen beliefen sich in 2002 auf ca. 355 T€ in Teil 1 der Maßnahme, was bei einer 50 %igen Kofinanzierung einen Anspruch an die Landeshaushaltsmittel in Höhe von etwa 175 T€ für den Teil 1 der Maßnahme bedeutet. Der Haushaltsansatz lag pro Jahr bei 365 T€ Insgesamt wurden in den drei Jahren Zuwendungen in Höhe von 621 T€ in Teil 1 beantragt.

Abbildung 2: Investitionsvolumen und Fördersumme der PI-Maßnahme (Teil 1)



Quelle: Förderübersicht RP Gießen, versch. Jahre, eigene Auswertungen

Das deutlich überdurchschnittliche geförderte Investitionsvolumen des Jahres 2002 resultiert allerdings nicht nur aus der hohen Zahl der Förderfälle, sondern auch aus einem höheren durchschnittlichen Investitionsvolumen (Abbildung 3). Liegt dieses in den anderen zwei Jahren bei etwa 32.000 €, so beträgt es in 2002 immerhin ca. 43.000 €

Abbildung 3: Finanzvolumen pro Förderfall der PI-Maßnahme (Teil 1)

Quelle: Förderübersicht RP Gießen, versch. Jahre, eigene Auswertungen

Die mittlere Förderhöhe (Median) liegt allerdings in 2002 mit 8.300 € sehr viel niedriger als der Durchschnittswert von 12.700 € (Tabelle 1). Dieser ist maßgeblich bestimmt durch die Förderung eines Weingutes mit über 65.000 € und zweier Hofläden mit jeweils etwa 30.000 €

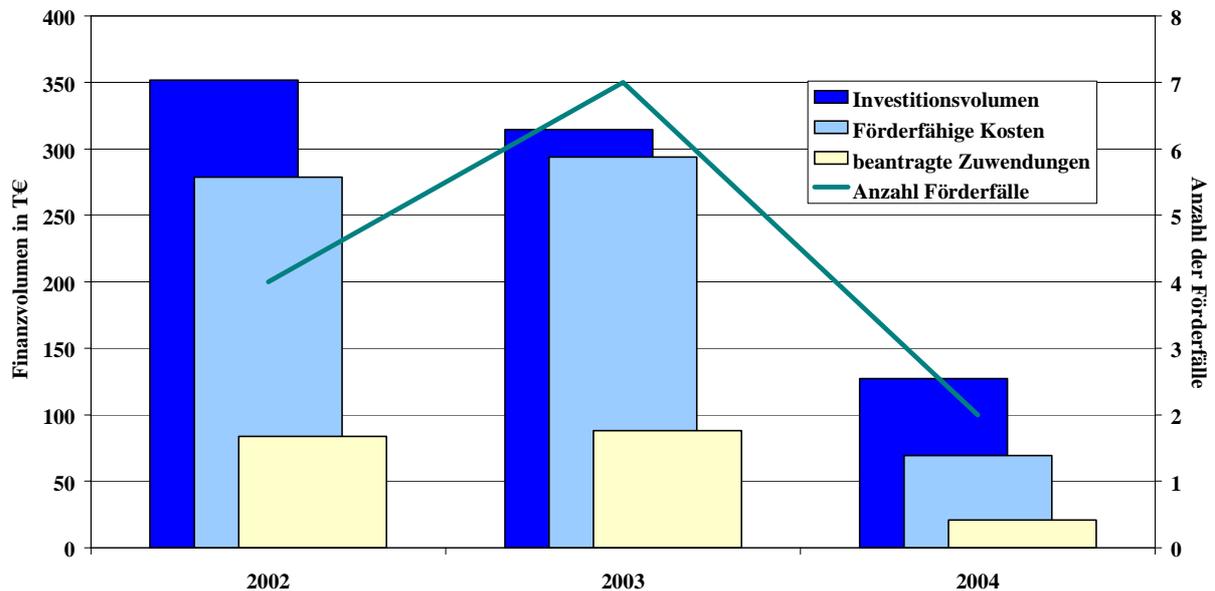
Tabelle 1: Beantragte Zuwendungen pro Betrieb der PI-Maßnahme (Teil 1)

Beantragte Zuwendungen pro Betrieb (€)				
Jahr	Durchschnitt	Minimum	Maximum	Median
2002	12.700	1.079	67.227	8.316
2003	8.451	1.138	19.791	5.163
2004	10.287	1.208	21.905	8.224

Quelle: Förderübersicht RP Gießen, versch. Jahre, eigene Auswertung

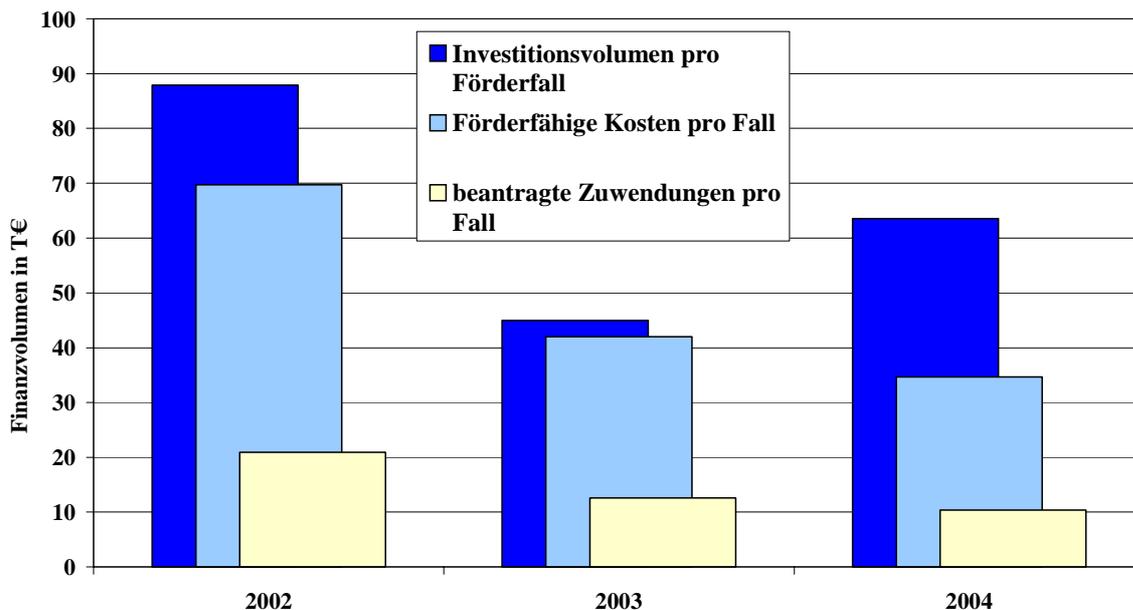
Förderoutput Teil 2 und 3

In den Maßnahmeteilen 2 und 3 ging das Antragsvolumen erst im Jahr 2004 stark zurück (Abbildung 4). Auch hier liegt die Vermutung nahe, dass zunächst ein Antragstau aus den Vorjahren abgebaut wurde. Das Antragsvolumen lag jedoch insgesamt weit unter dem des Maßnahmeteils 1:

Abbildung 4: Investitionsvolumen und Fördersumme der PI-Maßnahme (Teil 2/3)

Quelle: Förderübersicht RP Gießen, versch. Jahre, eigene Auswertungen

In den Jahren 2002 bis 2004 wurden 193.000 € an Zuwendungen beantragt, dies entspricht 31 % des beantragten Volumens für Maßnahmeteil 1. Investiert wurden insgesamt 793.000 €. Das entspricht einem durchschnittlichen Volumen von 61.000 € pro Fall, d. h. etwa dem Doppeltem des Maßnahmeteils 1 in 2003 und 2004.

Abbildung 5: Finanzvolumen pro Förderfall der PI-Maßnahme (Teil 2/3)

Quelle: Förderübersicht RP Gießen, versch. Jahre, eigene Auswertungen

2 Beschreibung der Evaluation

Aufgrund der EU-Kofinanzierung ist das Land Hessen dazu verpflichtet, die PI-Maßnahme extern von einer unabhängigen Einrichtung evaluieren zu lassen. Ziel dieser Bewertung ist es, die Fördereffizienz, also das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Maßnahme, zu beurteilen. Die Ergebnisse gehen an das Land und an die Europäische Kommission.

Vorgehensweise

Da die PI-Maßnahme aus drei Teilen besteht, wurde auch die Evaluierung der Förderfälle getrennt nach Zuordnung zu den Maßnahmeteilen durchgeführt. Grundlage der Maßnahmebewertung waren

- ein Vorabgespräch im HMULV mit den Entscheidungsträgern im Hinblick auf Maßnahmengestaltung und –umsetzung,
- eine Betriebsleiterbefragung,
- ein Gespräch mit Vertretern von drei Bewilligungsstellen und eine abschließende Diskussionsrunde im HMULV mit Entscheidungsträgern und Vertretern der Vereinigung Hessischer Direktvermarkter (VHD).

Die Betriebsleiterbefragung diente der Ermittlung von Primärdaten, auf denen die Wirkungsanalysen der folgenden Kapitel im Wesentlichen basiert. Für den Teil 1 der Maßnahme, der die landwirtschaftlichen Betriebe betrifft, wurden insgesamt 16 Betriebe befragt. Wie aus der Karte in Abbildung 6 hervorgeht, verteilen sich die erhobenen Betriebe auf zwei klar zu unterscheidende Regionen mit dem Odenwald (angrenzend Großraum Mannheim) im Süden sowie Kassel und Bad Hersfeld im Norden.

Es wurden etwa 60 % aller landwirtschaftlichen Betriebe befragt, die in 2002 über die PI-Maßnahme gefördert wurden, wobei die Befragungsregionen gleichzeitig die Regionen mit der höchsten Förderdichte sind.

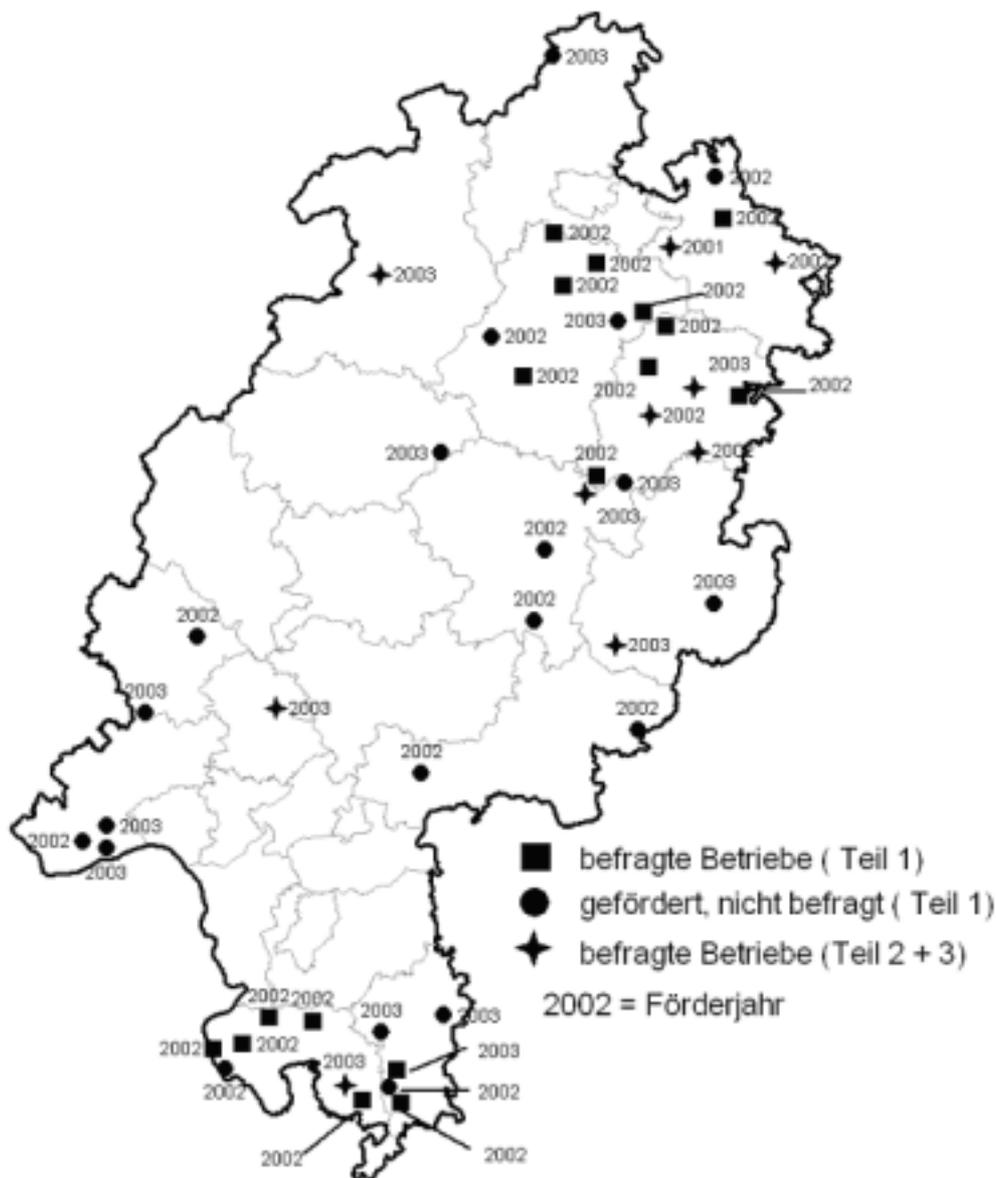
In den Maßnahmeteilen 2 und 3 wurden in den Jahren 2002 und 2003 elf Projekte gefördert. In neun Betrieben wurden Befragungen vorgenommen, in einem dieser Betriebe wurden zwei Projekte gefördert. In die folgenden Auswertungen flossen jedoch nur acht Befragungen mit ein. Grund hierfür ist die Tatsache, dass ein Begünstigter ein Verein ist und Fragen nach spezifischen Wirkungen vielfach nicht beantwortet werden konnten.

Inhalte der Befragung waren:

1. Betriebsbeschreibung mit Entwicklung der Vergangenheit und Zukunftsplänen,
2. Betriebliche Einordnung der Investition mit Erfolgsbeurteilung und Wirkungsbeschreibung,

3. Multiplikatoreffekte im Hinblick auf die regionalen Wirkungen der Förderung,
4. Fördererfahrungen und generelle Investitionshemmnisse sowie
5. die familiäre Situation und der Ausbildungsstand.

Abbildung 6: Regionale Verteilung der geförderten und erhobenen Betrieben der Jahre 2002 und 2003 (Maßnahmeteilen 1 sowie 2 und 3)



Quelle: Förderanträge, eigene Auswertung 2005; FAL

Die Interviews dauerten jeweils etwa eineinhalb Stunden und wurden in halboffener Form geführt. Nachdem die Befragung über ein Schreiben der zugehörigen Landratsämter ange-

kündigt worden war, war die Teilnahme- und Auskunftsbereitschaft der Landwirte sehr hoch.

Das Gespräch mit den Vertretern der Bewilligungsstellen diente zum einen dazu, Informationen zur Bewilligungspraxis zu erhalten, aber auch dazu, Expertenmeinungen zur Situation der Landwirtschaft in den verschiedenen Regionen sowie zum jeweiligen Potenzial der Diversifizierung einzuholen. Hier konnten Vertreter der Ämter Bad Hersfeld, Marburg-Biedenkopf und Eschwege für ein Gespräch gewonnen werden.

Die folgenden Auswertungen und Analysen stützen sich im Wesentlichen auf die Betriebsleiterbefragungen. Die Ergebnisse der Expertengespräche fließen vor allem in das letzte Kapitel zu den Schlussfolgerungen und Empfehlungen ein.

3 Beschreibung der befragten Betriebsleiter und ihrer Investitionen

Die Befragung der Betriebe erfolgte getrennt für den Teil 1 der PI-Maßnahme und zusammengefasst für die Teile 2 und 3. Entsprechend wird auch die Darstellung und Analyse der Befragungsergebnisse in den Kapiteln 3, 4 und 5 jeweils getrennt vorgestellt.

3.1 Maßnahmeteil 1

3.1.1 Geförderte Betriebe

Betriebsstruktur

Hessen hat eine insgesamt recht klein strukturierte Landwirtschaft. Die durchschnittliche Betriebsgröße lag im Jahr 2003 bei 30 ha LF, die der Haupterwerbsbetriebe für sich genommen allerdings bei 55 ha (Jahresagrarbericht Hessen 2005). Verglichen damit ist die durchschnittliche Betriebsgröße der erhobenen Betriebe überdurchschnittlich (Tabelle 2).

In Tabelle 2 sind die mittleren und die Durchschnittsgrößen von drei verschiedenen Befragungsregionen zum Vergleich aufgeführt. Dabei wird deutlich, dass die durchschnittliche Flächenausstattung der erhobenen Betriebe sich nicht signifikant unterscheidet, jedoch in Bad Hersfeld und Umgebung tendenziell die kleineren Betriebe erhoben wurden; andererseits ist in der Region Bad Hersfeld die Viehhaltung vergleichsweise bedeutsam. Die Ausstattung mit Arbeitskräften schwankt aufgrund der verschiedenen Betriebstypen sehr stark, so dass bei der kleinen Fallzahl die Durchschnittswerte kaum aussagekräftig sind (der hohe Wert der Region Odenwald kommt durch einen einzigen Hotelbetrieb zustande). Die Hälfte der Betriebe wird von maximal drei Arbeitskräften (Median) bewirtschaftet.

Tabelle 2: Struktur der erhobenen Betriebe nach ausgewählten Kennzahlen (Teil 1)

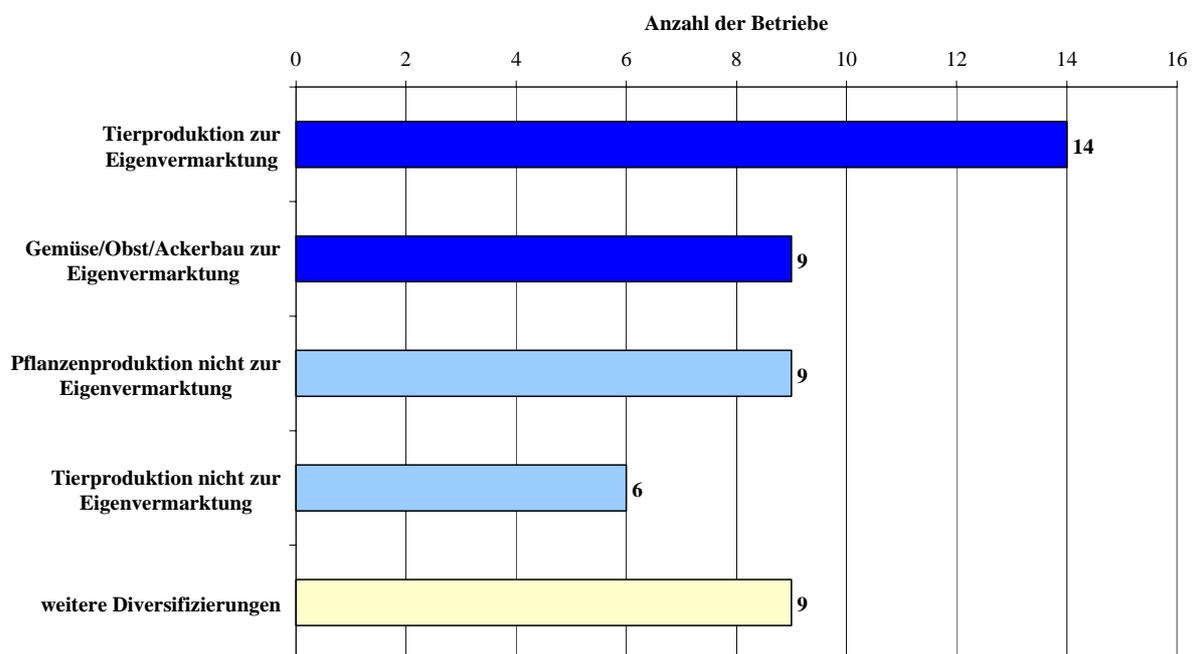
Region	Fläche (ha LF)		Tiere (VE)		Arbeitskräfte (AK)	
	Median	Durchschnitt	Median	Durchschnitt	Median	Durchschnitt
Odenwald (n=6)	72	65	22	50	3	7
Bad Hersfeld (n=4)	44	59	52	134	2	3
Kassel (n=6)	60	68	30	80	4	4
Durchschnitt insgesamt	62	64	38	84	3	5

n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Die Verteilung nach Produktionsrichtung wird in der folgenden Abbildung 7 dargestellt. Fast alle befragten Betriebe halten hauptsächlich oder nebenher Tiere für die Eigenvermarktung, oftmals wird auch noch Pflanzenbau für die konventionelle Vermarktung betrieben. Es gibt insgesamt fünf Betriebe in der Stichprobe, die ausschließlich für die eigene Vermarktung produzieren. Etwa 60 % der befragten Betriebe haben neben der geförderten Diversifizierung noch andere Einkommensstandbeine auf dem Betrieb, wozu hier Arbeit im Maschinenring genauso zählt wie Biogasanlagen oder weitere Produktverarbeitungsaktivitäten.

Abbildung 7: Produktionsrichtungen der erhobenen Betriebe (Teil 1)



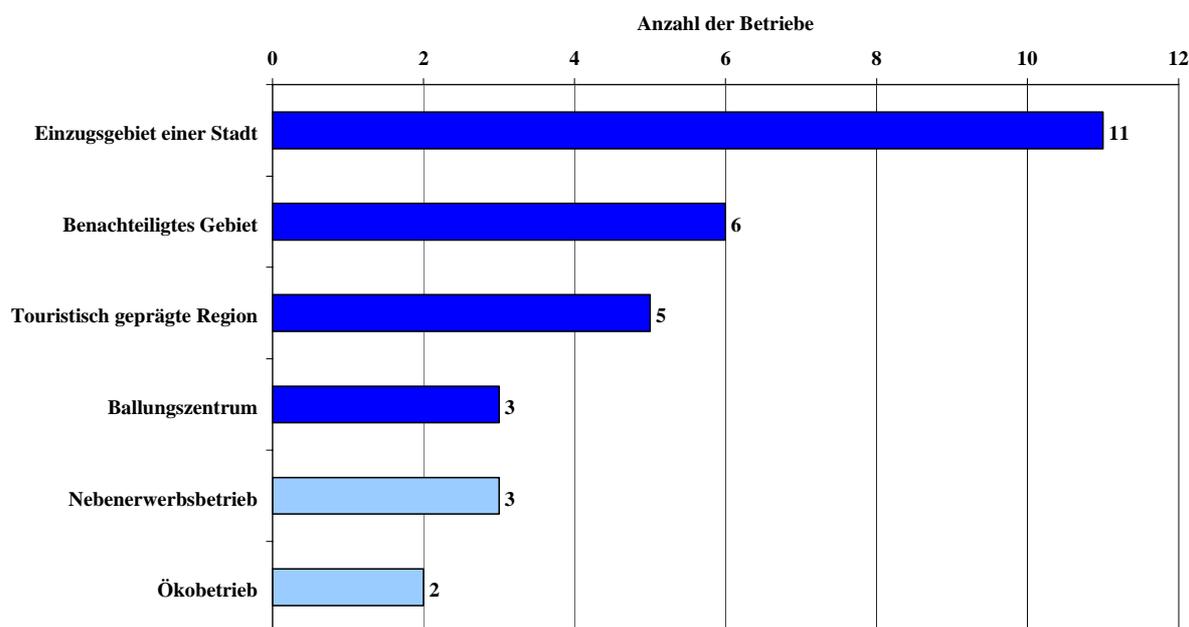
n=16, Mehrfachnennungen möglich
Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Der Umsatzanteil der Diversifizierung am Gesamtumsatz der Betriebe liegt bei annähernder Normalverteilung und Extremwerten von einem bis zu 100 Prozent bei durchschnittlich 47 % und ist somit relativ hoch. Aufgrund der hohen Vorleistungs- und Kostenintensität sagt der Umsatzanteil allerdings noch wenig über den Einkommensbeitrag des Betriebszweiges aus. Außerdem ist die Abgrenzung des Betriebszweiges in den Umsatzanteilen aufgrund der häufig sehr engen Verflechtung zwischen Verarbeitung/Vermarktung und Landwirtschaft problematisch. Eine Trennung wäre nur durch eine saubere Auflistung der Lieferungen des Betriebes an die Vermarktung bei entsprechenden Verrechnungsansätzen möglich. Die oft rein steuerliche Buchführung ermöglicht solche Auswertungen nicht. Die 100 %-Werte kommen durch diese Abgrenzungsprobleme zustande, wenn alle erzeugten Produkte direktvermarktet werden. Besteht keine andere Vermarktungsalternative, z.B. im Fall selbst erzeugter Schafskäseprodukte, so sind die Opportunitätsgewinne z.B. für die Schafsmilch tatsächlich mit null anzusetzen. Dann müssten min-

destens die Produktionskosten verrechnet werden oder es müsste mit Standardsätzen gearbeitet werden. Wenn man die beiden Betriebe mit 100 % Umsatzanteil aus Direktvermarktung aus der Berechnung herauslässt, relativiert sich der hohe Durchschnittswert und liegt nun bei 39 % Umsatzanteil aus Diversifizierung; der Median beträgt 30 % (n=14).

Unter den befragten Betrieben befanden sich drei Nebenerwerbs- und zwei ökologisch wirtschaftende Betriebe (Abbildung 8).

Abbildung 8: Sonstige Charakteristika der erhobenen Betriebe (Teil 1)



n=16, Mehrfachnennungen möglich
Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Da der Anteil der ökologisch bewirtschafteten Flächen an der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche in Hessen bei 7,5 % liegt (Jahresagrarbericht Hessen 2005), sind Ökoberiebe in der Stichprobe leicht überrepräsentiert. Allerdings sind ökologisch wirtschaftende Betriebe sehr viel häufiger auf die Selbstvermarktung angewiesen, um ihre teurer produzierten Produkte auch zu entsprechend höheren Preisen absetzen zu können, so dass eine Überrepräsentation in der Förderung nach der PI-Maßnahme zu erklären wäre.

Sechs der erhobenen Betriebe liegen in benachteiligten Gebieten, und zwei Drittel im Einzugsgebiet einer Stadt. Von den fünf Betrieben, die nicht in der Nähe einer Stadt liegen, hat nur einer in eine Vermarktungseinrichtung investiert. Das Ballungszentrum, dem sich drei der Betriebe zurechnen, ist die Region Odenwald im Einzugsgebiet Mannheims; immerhin ein knappes Drittel der befragten Betriebe liegt in touristisch geprägten Gebieten. Die Abbildung 6 (Kapitel 2) zeigt, dass auch insgesamt eine Konzentration von Förderfällen in strukturell eher begünstigten Regionen (Kassel und Odenwald) vorliegt.

Betriebsentwicklung der erhobenen Betriebe

Drei Viertel der befragten Betriebe hatten bereits vor der in 2002 geförderten Investition Erfahrung mit Diversifizierung in ihrem Betrieb, sechs davon haben sogar schon seit mehr als zehn Jahren Erfahrungen mit Aktivitäten außerhalb der landwirtschaftlichen Urproduktion.

Vor der Diversifizierung waren die meisten der erhobenen Betriebe in der tierischen Veredlung engagiert (elf Betriebe), oftmals in Kombination mit Ackerbau (acht Betriebe). Drei der Betriebe betrieben (Feld-)Gemüse- oder Obstbau und fünf hielten Milchvieh. Aktuell hat dagegen nur noch einer der befragten Betriebe Milchkühe. Das legt die Hypothese nahe, dass aufgrund der sowieso oft hohen Arbeitsbelastung ein weiterer arbeitsintensiver Betriebszweig wie Verarbeitung oder Vermarktung von Milchprodukten für Milchviehbetriebe meist keine vorteilhafte Option darstellt. Der Weg der Diversifizierung wurde viel mehr dann gewählt, wenn man aufgrund der Unzufriedenheit mit der Entwicklung im Milchbereich eine völlig andere betriebliche Alternative als Ersatz suchte.

Insgesamt verlief die Entwicklung der Betriebe im Zuge der Diversifizierung sehr unterschiedlich. Neun der befragten Betriebe blieben von den Betriebszweigen her in den letzten zehn Jahren, abgesehen von der Diversifizierung, unverändert. Einen Betriebszweig aufgegeben haben nur die ehemaligen Milchviehbetriebe (s.o.), ein Betrieb hat noch einen weiteren landwirtschaftlichen Betriebszweig neu aufgebaut. In den Betriebszweigen, die bestehen blieben, haben nur zwei Betriebe ihre Produktion eingeschränkt, aber immerhin acht Betriebe, also jeder zweite, haben die Produktionskapazitäten im landwirtschaftlichen Bereich in den letzten zehn Jahren ausgedehnt. Diese Beobachtungen legen nahe, dass landwirtschaftliche Produktion und Diversifizierung sich in der Regel gegenseitig bedingen: Die Diversifizierung substituiert zwar einzelne besonders problematische landwirtschaftliche Standbeine, doch wird die Primärproduktion ansonsten mindestens im vorherigen Umfang aufrecht erhalten.

Befragte Betriebsleiter

Die sehr unterschiedliche Altersstruktur der befragten Betriebsleiter spiegelt die verschiedenen Situationen, aus denen heraus sich die Betriebsleiter entschließen, zu diversifizieren. Fünf der befragten Betriebsleiter waren jünger als 40 Jahre. Oftmals haben sie den Betrieb schon in dem Wissen übernommen, dass eine grundlegende Veränderung nötig wäre, um seine Wirtschaftlichkeit zu gewährleisten. Sieben Betriebsleiter waren zwischen 40 und 55 Jahre alt; auch hier haben oft Veränderungen im familiären Umfeld – vor allem frei werdende Arbeitskapazitäten bei den Frauen – zu der Entscheidung geführt, zu diversifizieren. Wenn schon klar ist, dass es keinen Nachfolger geben wird, bedeutet die Diversifizierung in dieser Altersgruppe zum Teil auch einen Einstieg in den Ausstieg. Immerhin vier der befragten Betriebsleiter waren älter als 55 Jahre. Da diese alle einen Nachfolger hatten (s. Kap. 4.1.3), stellte die Investition für sie entweder einen Weg dar,

mehreren Generationen auf dem Betrieb den Lebensunterhalt zu sichern oder aber den Betrieb für den Nachfolger schon vor der Betriebsübergabe für die Zukunft zu rüsten. Entsprechend diesen unterschiedlichen betrieblichen Situationen und Zielen ist es schwierig, den betrieblichen Erfolg der Diversifizierung anhand von einheitlichen Indikatoren zu messen.

Von den sechzehn Betrieben werden sechs als landwirtschaftliche Einzelunternehmen geführt. Bei diesen sechs Betrieben ist der Betriebsleiter männlich. Bei weiteren sechs Unternehmen wird unterschieden zwischen dem landwirtschaftlichen Betrieb und einen zusätzlichen gewerblichen Unternehmenszweig und zwei der befragten Betriebe laufen als Familien-GbR. Der gewerbliche Bereich der Unternehmen läuft zum Teil unter dem Namen der Frau.

Unter den sechzehn landwirtschaftlichen Betriebsleitern befinden sich fünf mit einem Meisterabschluss im landwirtschaftlichen Bereich. Sechs Betriebsleiter sind Landwirte, zum Teil mit Fachschulabschluss; von diesen sechs gelernten Landwirten haben drei noch eine weitere Ausbildung abgeschlossen, einer als Metzgermeister und zwei als Landmaschinenmechaniker. Fünf Betriebsleiter sind keine gelernten Landwirte; von ihnen ist einer Metzgermeister, die anderen absolvierten eine Ausbildung in technischen Berufen. Zwei der nicht-gelernten Landwirte bewirtschaften ihren Betrieb im Nebenerwerb.

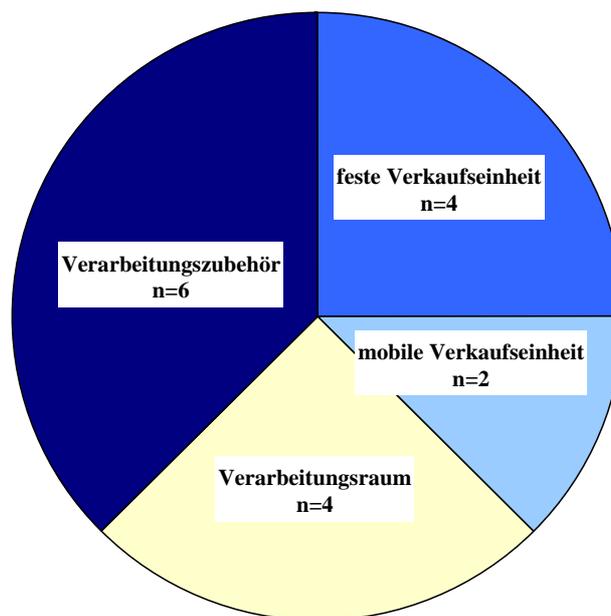
Insgesamt ist damit der Ausbildungsstand der Betriebsleiter mit fünf landwirtschaftlichen Meistern und drei gelernten Landwirten, die noch eine zusätzliche Berufsausbildung haben, bei 50 % der befragten Betriebsleiter als hoch einzustufen. Bei den zwei Metzgermeistern gilt darüber hinaus, dass sie für ihren Diversifizierungszweig sehr gut qualifiziert sind. Ansonsten beschränkt sich allerdings die Qualifizierung für den neuen Betriebszweig, wenn überhaupt, auf vereinzelte Schulungen zur Direktvermarktung oder zu speziellen Fragen der Verarbeitung. Etwa die Hälfte der Befragten hat keinerlei besonderen Qualifizierungsmaßnahmen für den neuen Betriebszweig besucht.

3.1.2 Die geförderten Investitionen

Die Investitionen lassen sich einteilen in solche im Verarbeitungsbereich im weitesten Sinne, wozu hier auch Sortierung und Verpackung gezählt wird, und in solche im Verkaufsbereich, wobei hier Ladenräume und mobile Verkaufsanlagen gleichermaßen förderfähig sind. Bei Verarbeitungsvorrichtungen sind die Räumlichkeiten ebenso förderfähig wie notwendige Geräte. In der folgenden Abbildung 9 werden die Investitionen jeweils nach dem Hauptbestandteil der Investition sortiert, auch wenn zum Teil Räumlichkeiten und Geräte oder eine Vermarktungsgelegenheit und ein Verpackungsraum gleichzeitig gefördert wurden.

Nur in zwei der besuchten Betriebe wurden Milchprodukte erstellt, in sechs Betrieben wurde Fleisch und Wurst verarbeitet und in den restlichen Betrieben wurde mit Obst, Gemüse und/oder Kartoffeln aus eigener Erzeugung gehandelt. An der starken Präsenz fleischverarbeitender Betriebe zeigt sich der große Einfluss von Tradition und Nachbarschaftseffekten in der Diversifizierung.

Abbildung 9: Geförderte Investitionen der erhobenen Betriebe nach Investitionsobjekten (Teil 1)



n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Investitionsvolumen und Finanzierung

Die förderfähige Investitionssumme wird in Teil 1 über einen Zuschuss von 35 % gefördert. Die durchschnittliche Gesamtinvestitionshöhe über alle 16 Fälle liegt bei 34.500 € allerdings ist dieser Mittelwert stark von der größten Investition in Höhe von 225.000 € bestimmt. Der mittlere Wert des Investitionsvolumens, der Median, liegt bei nur 19.500 € wobei die untersten vier Betriebe nur 10.000 € oder weniger investiert haben; die geringste Investitionssumme liegt bei 3.500 €

Angesichts der geringen Investitionsvolumina überrascht es auch nicht, dass 50 % der Betriebe die Investition zu 100 % mit Eigenkapital finanziert haben (Tabelle 3). Eine klassische Mischfinanzierung haben vor allem Betriebe mit höheren Investitionsvolumina vorgenommen, während Betriebe, die ganz ohne Eigenkapital finanziert haben, nur ein durchschnittliches Investitionsvolumen von 20.000 € aufweisen. Dieser Befund lässt sich wahrscheinlich mit den Finanzierungsgewohnheiten der Banken und der unterschiedlichen Behandlung von geringfügigen und größeren Krediten erklären. Angesichts der Fi-

finanzierung kleiner Investitionen mit 100 % Eigenkapital stellt sich hier die prinzipielle Frage, warum in diesen Fällen eine staatliche Förderung notwendig ist.

Tabelle 3: Finanzierungsstruktur der geförderten Investitionen der erhobenen Betriebe (Teil 1)

Eigenkapitalanteil	Anzahl der Betriebe	Durchschnittliches Investitionsvolumen
0%	3	20.200 €
20-60 %	5	76.000 €
100%	8	13.500 €

n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

3.2. Maßnahmeteil 2

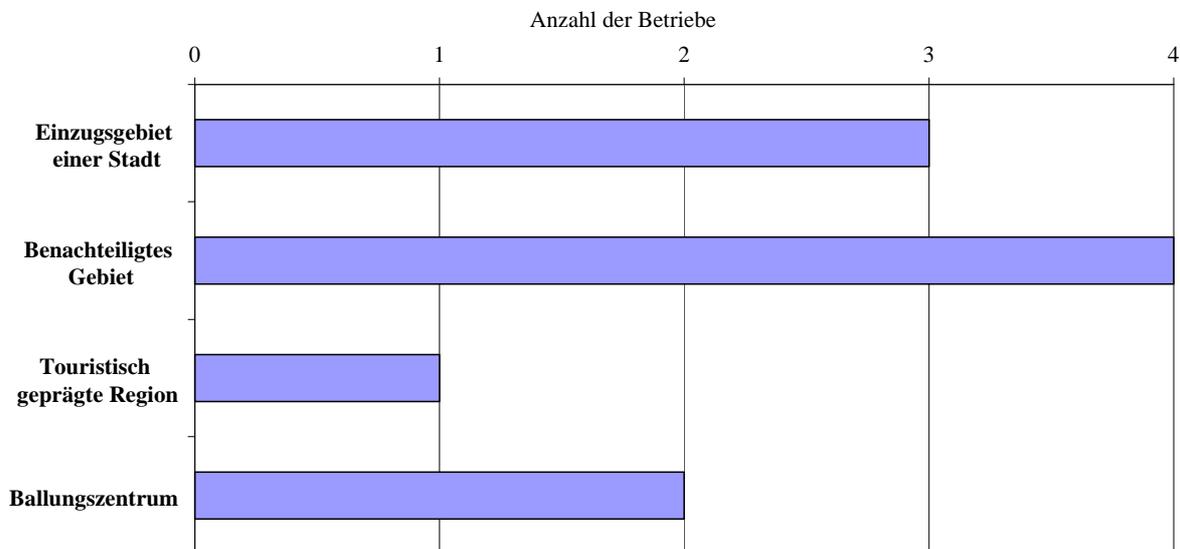
3.2.1 Geförderte Betriebe

Betriebsstruktur

Unter den zehn in den Maßnahmeteilen 2 und 3 geförderten Betrieben befinden sich vier landwirtschaftliche Gemischtbetriebe mit gewerblichem Betriebsteil, fünf Betriebe sind dem Ernährungsgewerbe (Fleischereien, Gastronomen) zuzuordnen. Ein Projekt wurde von einem regionalen Marketingverein durchgeführt. Die landwirtschaftlichen Betriebe bezogen die verwendeten Rohwaren vornehmlich aus dem eigenen Betrieb, die Betriebe des Ernährungsgewerbes bezogen ihre Rohwaren aus der Region. Die Jahresumsätze der geförderten Betriebe lagen zwischen 100.000 € und 1.000.000 €.

Die Mehrzahl der geförderten Betriebe entwickelte sich dynamisch: In sechs von acht Betrieben wurden in den vergangenen zehn Jahren größere Investitionen getätigt. In fünf Fällen existieren bereits konkrete weitere Investitionspläne.

Was den Absatz der Produkte angeht, ist die Gebietskulisse, in der sich die geförderten Betriebe befinden, von großer Bedeutung. Drei der besuchten Betriebe befanden sich im Einzugsgebiet einer Stadt, zwei innerhalb eines Ballungszentrums. Ein Betrieb verkaufte einen Großteil seiner Waren mehrmals pro Woche auf Wochenmärkten im 120 km entfernten Frankfurt a.M., da in der Region keine ausreichenden Absatzmöglichkeiten für seine Produkte vorhanden sind.

Abbildung 10: Sonstige Charakteristika der erhobenen Betriebe (Teil 2/3)

n=8

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Betriebsleiter

Die Betriebsleiter selbst erwiesen sich als zumeist überdurchschnittlich ausgebildete Personen. Drei verfügen über mehrere abgeschlossene Ausbildungen, zwei haben einen Meisterbrief, zwei haben eine Ausbildung in einem anderen als dem ausgeübten Beruf und eine Betriebsleiterin hat einen Hochschulabschluss. Bei den befragten Personen war ein hohes Maß an Risikobereitschaft zu erkennen, zudem arbeiten die meisten innerhalb eines Teams, welches häufig aus Familienmitgliedern besteht. Die eigene Arbeitsbelastung wurde von allen Befragten als sehr hoch bis kritisch eingeschätzt.

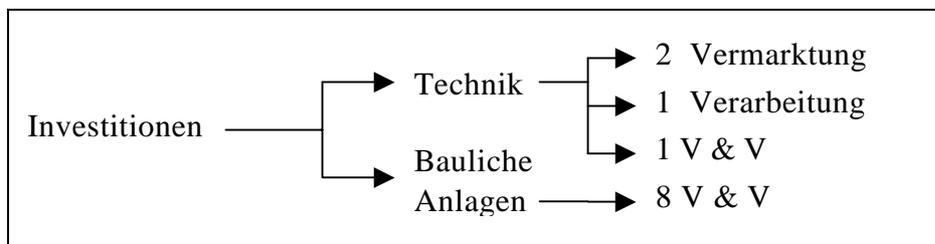
Die Vorstellungen über die Entwicklung des eigenen Betriebes sind präzise und konkret; das Umfeld des Betriebes kann genau beschrieben werden. Die Beurteilung der eigenen Leistungsfähigkeit bzw. Wettbewerbsposition wird in sechs von acht Fällen als gut, das Nachfragepotenzial in sieben von acht Fällen als ausbaufähig angesehen. Insgesamt handelt es sich um sehr gut ausgebildete und kompetente Unternehmerpersonen mit Entwicklungstreiben und optimistischer Grundhaltung, die „etwas bewegen wollen“. In dieses Bild passt der Sachverhalt, dass die geförderte Investition auf vornehmlich selbst entwickelten genauen Überlegungen und Zielvorstellungen basiert und die Investitionen von allen als „wie erwartet eingetroffen“ beurteilt werden.

Herausforderungen und Probleme sehen die Betriebsleiter eher im allgemeinen pessimistischen Wirtschafts- und Konsumklima, den zunehmend anspruchsvolleren Kunden sowie eindeutig auch in der als Behinderung des eigene Fortkommens empfundenen Regelungs- und Auflagedichte.

3.2.2 Die geförderten Investitionen

Insgesamt wurden zwölf Projekte in den Teilen 2 und 3 gefördert (in einem Betrieb wurden in beiden Maßnahmeteilen jeweils ein Projekt gefördert). Acht Projekte stammen aus Maßnahmeteil 2 und vier Projekte aus Maßnahmeteil 3. Unabhängig von der Einteilung in Teil 2 oder 3 wurde in acht Fällen in bauliche Anlagen inkl. Technik und in vier Fällen in Geräte und Fahrzeuge investiert (Abbildung 11). In zwei Fällen lässt sich die Investition eindeutig dem Vermarktungsbereich zuordnen (Fahrzeuge) in einem Fall der Verarbeitung, in den anderen neun Fällen decken die Investitionen sowohl Verarbeitungs- als auch Vermarktungsaspekte ab.

Abbildung 11: Art der geförderten Investitionen der erhobenen Betriebe (Teil 2/3)



Quelle: Eigene Darstellung

Investitionsvolumen und Finanzierung

Die durchschnittliche Gesamtinvestitionshöhe in den acht erhobenen Betrieben belief sich auf 84.800 €, wobei die größte Investition 232.000 € betrug. Das geringste Investitionsvolumen belief sich auf 3.700 €. Der durchschnittliche Eigenkapitalanteil liegt bei 12 %. Von allen acht Betrieben finanzierten fünf die Investition ausschließlich über Fremdkapital und den Zuschuss. Nur eine Investition konnte ohne Aufnahme von Fremdkapital getätigt werden. Die Herkunft des Fremdkapitals ist vielseitig: In drei Fällen stammte das Fremdkapital von Banken, in zwei Fällen wurden Lieferantenkredite aufgenommen, in weiteren zwei Fällen kam das Fremdkapital von Personen aus dem privaten Umfeld.

4 Wirkungen der geförderten Investitionen

4.1 Maßnahmeteil 1

Aus den in Kapitel 1.1 beschriebenen Zielen der Maßnahme ergeben sich auch die Hypothesen, die durch die Bewerter zu prüfen sind. Die Fragestellungen lauten:

- Ermöglicht es die Förderung den Betrieben, sich dauerhaft ein weiteres Einkommensstandbein aufzubauen?
- Stärken die geförderten Investitionen die Wirtschaftsstruktur im ländlichen Raum?
- Wird die Versorgungsstruktur im ländlichen Raum verbessert?
- Erreicht die Förderung besonders benachteiligte Gebiete, die von Abwanderung und/oder Brachfallen der Flächen bedroht sind?
- Bietet die Diversifizierung eine Alternative für einen relevanten Teil der vom Strukturwandel betroffenen Betriebe?
- Verbessert oder sichert die Förderung nachhaltig die Einkommenssituation der Betriebe?

In den folgenden Kapiteln 4.1.1 und 4.1.2 werden zunächst die Bruttowirkungen der Investition und der Diversifizierung auf die Betriebe bzw. auf die Region anhand der Befragungsergebnisse dargestellt. Erst im Kapitel 4.1.3 wird dann versucht, die Rolle der Förderung, also die Nettowirkungen, in diesem Zusammenhang zu ermitteln und die Nachhaltigkeit der Wirkungen abzuschätzen.

4.1.1 Wirkungen der Förderung auf betrieblicher Ebene

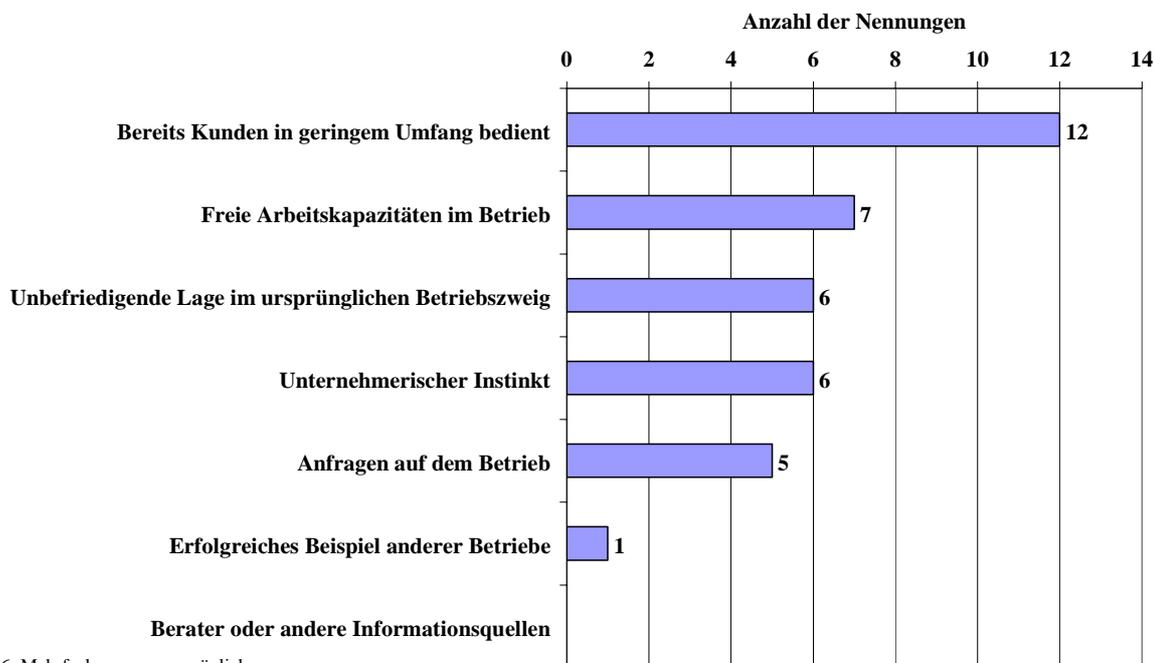
Motivation für die Diversifizierung und mittelfristige Strategie

Eine zumindest mittelfristig stabilisierende Wirkung für Betriebe, die auf absehbare Zeit aufgrund ihrer Größe wahrscheinlich nicht wettbewerbsfähig wären, kann der geförderten Investition dann zugesprochen werden, wenn sie dazu führt, dass die Betriebe sich zusätzliche Einkommensstandbeine aufbauen, die auch zukünftig einen relevanten Anteil am Gesamteinkommen der Betriebsleiterfamilie haben werden. Die erste zu klärende Frage ist also, Inwiefern die geförderten Betriebe im klassischen landwirtschaftlichen Bereich keine Entwicklungsmöglichkeiten mehr besitzen. Einen Hinweis geben hier die Antworten der Betriebsleiter auf die Frage, was den Anstoß zur Diversifizierung im geförderten Bereich gegeben hat (Abb. 12).

Explizit geben sechs von sechzehn Betriebsleitern an, dass die unbefriedigende Lage im ursprünglichen Betriebszweig ein Grund für die Diversifizierung war. Sieben sagen, freie

Arbeitskapazitäten hätten den Anstoß gegeben. Hier stellt sich dann die Frage, ob eine Entwicklung auf rein landwirtschaftlichem Gebiet eine Alternative gewesen wäre.

Abbildung 12: Was war der Auslöser für die Diversifizierung Ihres Betriebes? (Teil 1)

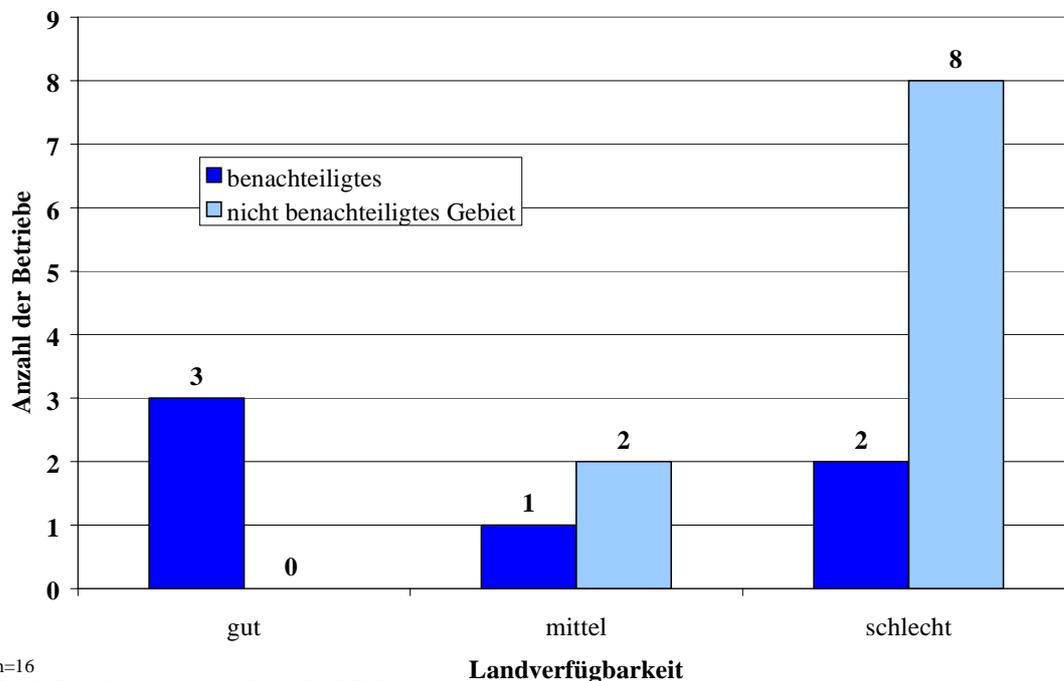


n=16, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

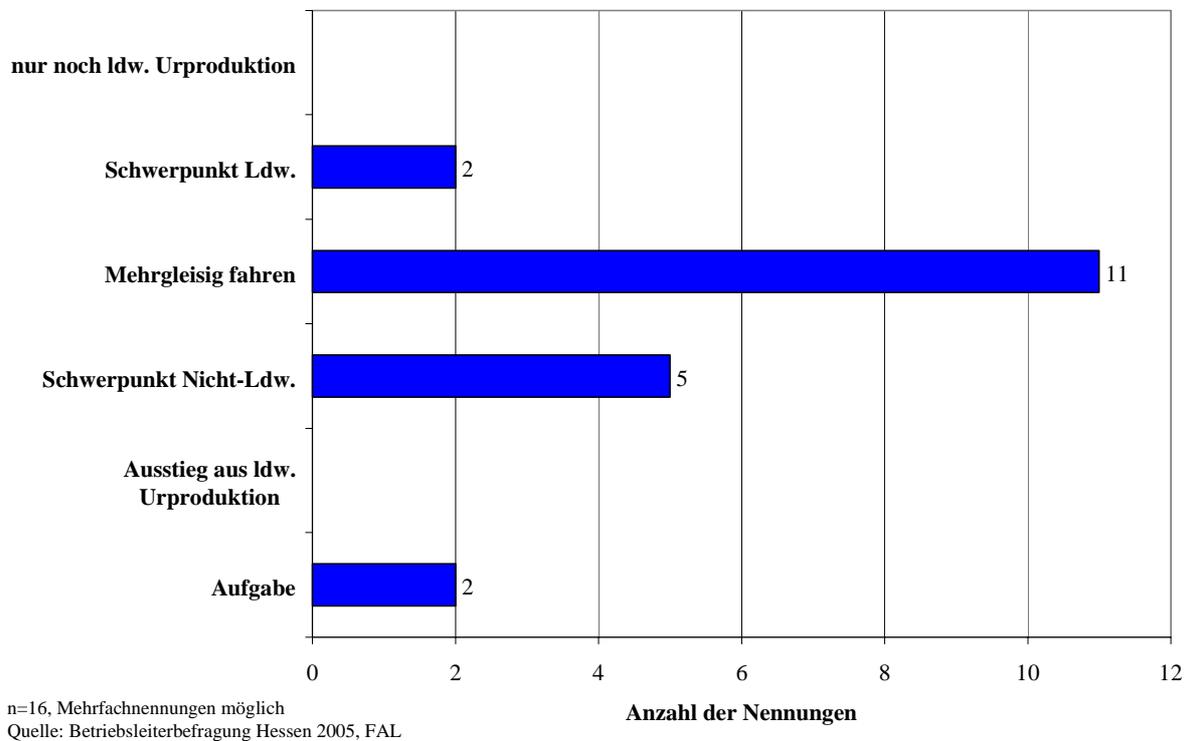
Die Wachstumsmöglichkeiten vieler Betriebe waren in diesem Bereich durch externe Gegebenheiten beschränkt. Immerhin sechs der befragten Betriebe liegen in benachteiligten Gebieten, in denen sich nach Auskunft der Bewilligungsstellen aufgrund der naturräumlichen Gegebenheiten zum Teil kaum positive Skaleneffekte und damit Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Wachstum realisieren lassen. Im Expertengespräch mit den Bewilligungsstellen wurde angemerkt, dass in diesen Regionen zwar Flächen durch das Ausscheiden von Betriebe frei würden, dass deren Bewirtschaftung aufgrund der kleinen Flurstücke und ungünstiger Lage für die verbleibenden Betriebe aber oft nicht rentabel sei (Anhang 2).

Von den zehn Betrieben in nicht benachteiligten Gebieten geben acht an, die Landverfügbarkeit in ihrer Region sei schlecht (Abbildung 13). Das bedeutet zum Teil Pachtpreise von bis zu 500 €/ha oder aber, dass für Ackerland praktisch kein freier Markt mehr existiert.

Abbildung 13: Landknappheit und benachteiligte Gebiete der erhobenen Betriebe (Teil 1)

Diesem Befund eingeschränkter Entwicklungsmöglichkeiten auf landwirtschaftlichem Gebiet entsprechen die Antworten der Betriebsleiter auf die Frage nach der zukünftigen betrieblichen Strategie (Abbildung 14).

Keiner der befragten Betriebsleiter erwägt den Weg zurück in die reine landwirtschaftliche Urproduktion und nur noch zwei Betriebe sehen ihren Platz zukünftig beim Schwerpunkt Landwirtschaft. Fünf, also fast ein Drittel der befragten Betriebsleiter, sehen ihren zukünftigen Schwerpunkt außerhalb der Landwirtschaft, was den Einkommensbeitrag anbetrifft; gleichzeitig plant aber auch keiner dieser Betriebsleiter, die Landwirtschaft aufzugeben, da diese immer noch integraler und meist essentieller Bestandteil des Betriebskonzeptes ist. Zwei Betriebsleiter erwägen mittelfristig die Totalaufgabe, weil die Diversifizierung nicht erfolgreich war und sie gleichzeitig im landwirtschaftlichen Bereich keine Entwicklungsmöglichkeiten sehen.

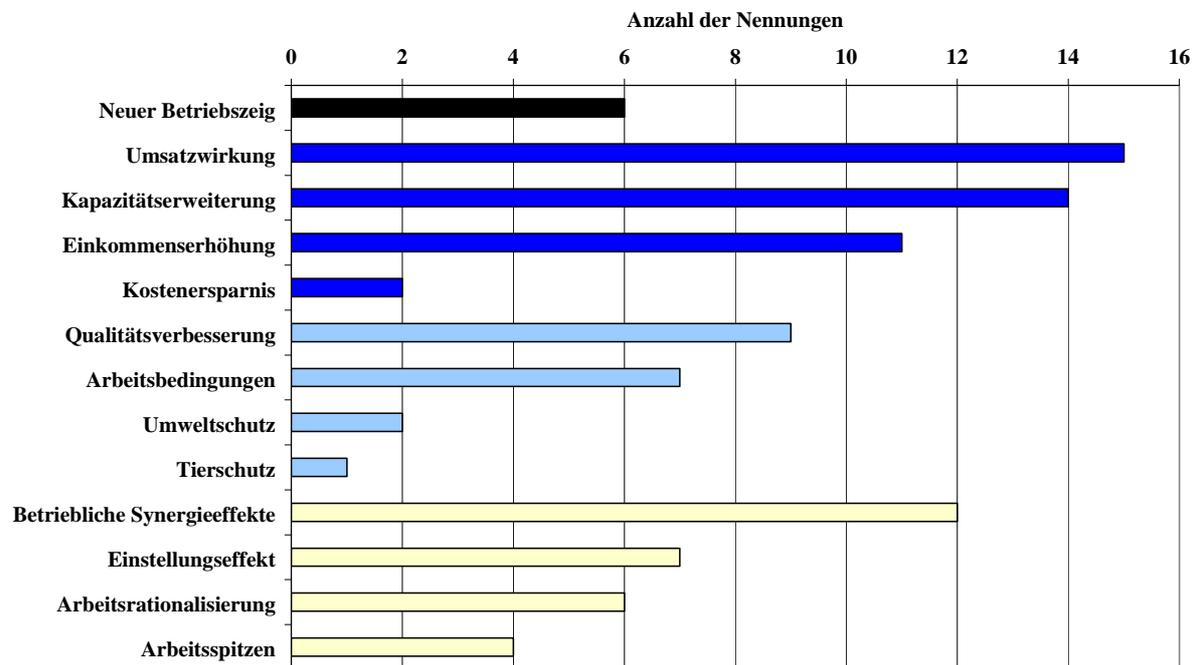
Abbildung 14: Zukunftsstrategie der befragten Betriebsleiter (Teil 1)

Wie schon dargestellt, ist der Umsatzanteil der Diversifizierung am Gesamtumsatz des Betriebes im Durchschnitt recht hoch (Kap. 3.1).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Weg der Diversifizierung für die geförderten Betriebe großenteils alternativlos war und dass der neue Betriebszweig auch in der zukünftigen Strategie in der Regel eine wichtige Rolle spielt. Über die langfristige Bedeutung des eingeschlagenen Entwicklungspfades und vor allem über die Wirkungen der geförderten Investitionen ist damit aber noch nichts gesagt.

Wirkungen der geförderten Investitionen

Trotz der unterschiedlichen Investitionen (s. Kapitel 3.1.2) soll im Folgenden kurz versucht werden, zusammenfassend das Wirkungsspektrum darzustellen (Abbildung 15). Nur sechs der sechzehn Betriebe haben mit der geförderten Investition auch tatsächlich den Grundstein für einen neuen Betriebszweig gelegt, das heißt, in der Regel dienten die geförderten Investitionen dem Ausbau eines bereits bestehenden nicht landwirtschaftlichen Betriebszweiges.

Abbildung 15: Wirkungsspektrum der geförderten Investitionen (Teil 1)

n=16, Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Kostenersparnis war in aller Regel nicht das Ziel der geförderten Investitionen, vielmehr ging es bei fast allen Investitionen darum, die Angebotskapazitäten zu erweitern. Die gestiegenen Umsätze machten sich auch nach Aussage von elf befragten Betriebsleitern in einem höheren Einkommen bemerkbar. Während Tier- und Umweltschutz nach Ansicht der Betriebsleiter kaum von den Investitionen berührt waren, wurde die Qualität der angebotenen Produkte in über 50 % der Förderfälle verbessert. Die geförderten Investitionen verbesserten oft die Möglichkeiten, die Arbeit flexibler zu gestalten und so betriebliche Synergieeffekte im Arbeitsbereich auszunutzen, in vier Betrieben kommt es allerdings auch zu problematischen Arbeitsspitzen. In einem guten Drittel der Betriebe führte die geförderte Investition zu Einsparungen betrieblicher Arbeitszeit, aber in immerhin 44 % der Fälle resultiert eine Einstellung von einer oder mehreren Arbeitskräften.

Ob sich die Einkommenskombination für die Betriebe tatsächlich als nachhaltiger Weg erweist, hängt von den Kosten ab, die diesen positiven Wirkungen gegenüber stehen. Da eine genaue betriebswirtschaftliche Beurteilung aufgrund der oft komplizierten Konstruktion der Gesamtunternehmen und der schlechten Datenlage (die Betriebe sind zum großen Teil im landwirtschaftlichen Bereich nicht buchführungspflichtig) nicht vorgenommen werden konnte, wurde zunächst einmal nach der Zufriedenheit der Betriebsleiter mit der betrieblichen Entwicklung im landwirtschaftlichen Bereich und im Bereich des neuen Betriebszweiges gefragt sowie nach der Zufriedenheit mit dem Einkommensbeitrag der entsprechenden Unternehmensteile (Tabelle 4).

Tabelle 4: Zufriedenheit der befragten Betriebsleiter mit der Entwicklung (Teil 1)

Betriebszweig	Zufriedenheit mit der Entwicklung					
	"zufrieden"		"geht so"		"unzufrieden"	
	Landwirt- schaft	Diversi- fizierung	Landwirt- schaft	Diversi- fizierung	Landwirt- schaft	Diversi- fizierung
Zufriedenheit mit der Betriebsentwicklung	11	11	4	4	1	1
Zufriedenheit mit dem Einkommen	8	12	6	2	2	2

n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Es zeigt sich, dass sich die strukturelle Entwicklung in der Beurteilung beider Unternehmensteile nicht trennen lässt: Auch wenn es sich pro forma um getrennte Unternehmensteile handelt, werden sie doch als Einheit gesehen. Die Zufriedenheit mit der Entscheidung für eine Entwicklung in Richtung Diversifizierung ist demnach insgesamt sehr hoch: Fast 70 % der Betriebsleiter sind zufrieden mit ihrer strukturellen Entwicklung und nur einer ist unzufrieden.

Die Beurteilung der Entwicklung des Einkommensbeitrages der Unternehmensteile fällt dagegen differenzierter aus. Mit dem Einkommensbeitrag aus der Landwirtschaft sind nur 50 % der Betriebe zufrieden, mit dem aus Diversifizierung dagegen 75 %. Allerdings sind hier auch sicher die Ansprüche unterschiedlich, denn gerade in der Aufbauphase eines neuen Einkommensstandbeins sind die Ansprüche an dessen Einkommenswirksamkeit oft eher gering.

Zum Anteil des Einkommensbeitrags aus der Diversifizierung konnten ebenso wie zu den absoluten Gewinnniveaus nur wenige Betriebsleiter genaue Angaben machen. Der durchschnittliche Einkommensbeitrag aus der Diversifizierung bei den fünf Betrieben mit Angaben liegt bei durchschnittlich 23 %. Auch wenn diese Angabe nicht repräsentativ ist, zeigt sich doch eindeutig, dass der Einkommensbeitrag gegenüber dem Umsatzanteil deutlich abfällt.

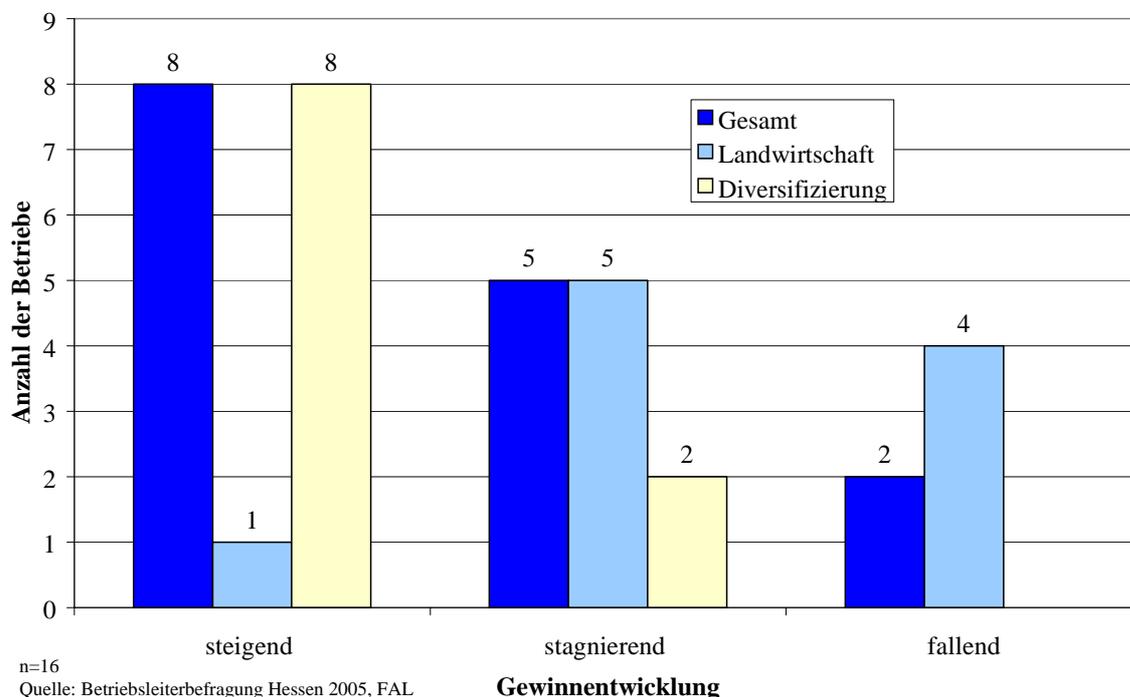
Von den sechzehn erhobenen Betrieben liegen in elf Fällen Angaben zum aktuellen Jahresgewinn vor. Dieser liegt demnach durchschnittlich bei 20.000 € und schwankt zwischen -10.000 und +50.000 €. Bei den fünf Betrieben, die zwischen Gewinn aus Landwirtschaft und Diversifizierung differenzieren konnten, liegt allerdings der durchschnittliche Gesamtgewinn nur bei 14.000 €. Der Einkommensbeitrag aus dem neuen Betriebszweig beträgt hier durchschnittlich 5.000 € und schwankt zwischen -20.000 und

+20.000 € Hier gelten allerdings die in Bezug auf die Ermittlung der Umsatzanteile in Kapitel 3.1 gemachten Anmerkungen zu den Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen Landwirtschaft und Diversifizierung eher noch stärker, so dass die Aussagen zum jeweiligen Einkommensbeitrag vermutlich wenig belastbar sind.

Dennoch fügen sich die Angaben in folgendes Bild: Bei unbefriedigender Einkommensentwicklung in der Landwirtschaft erreicht die Diversifizierung einen recht hohen Umsatzanteil am Gesamtunternehmen. Die hohe Kostenintensität des neuen Betriebszweiges lässt aber den Einkommensbeitrag prozentual geringer ausfallen, was bei dem insgesamt im Schnitt recht bescheidenen Einkommensniveau der Betriebe zu der Aussage führt, dass das aus Landwirtschaft und Diversifizierung gemeinsam erzielte Gewinn zur Zeit höchstens knapp ausreicht, um die Betriebe nachhaltig zu stabilisieren.

An dieser Tatsache ändert aufgrund des insgesamt niedrigen Ausgangsniveaus auch die Beobachtung zunächst noch nichts, dass die meisten Betriebe eine positive Tendenz in der Gewinnentwicklung aus der Diversifizierungsaktivität sehen (Abb. 16).

Abbildung 16: Tendenzen der Gewinnentwicklung der erhobenen Betriebe insgesamt und aus den verschiedenen Betriebszweigen (Teil 1)



Insgesamt wird aber deutlich, dass dem neuen Einkommensstandbein in vielen Fällen eine kompensierende Rolle für die häufig schlechte Einkommensentwicklung im landwirtschaftlichen Bereich zukommt.

Das, was für landwirtschaftliche Familienbetriebe allgemein gilt, trifft auch für die Diversifizierung zu: Ihre Stärken gegenüber Betrieben des Einzelhandels oder anderen Gewerbebetrieben, die nicht in reiner Familienverfassung geführt werden, entstehen durch Flexibilität und die Möglichkeit, schlechte Phasen kurzfristig durch Einschränkungen im Konsum zu überbrücken. Wie lange der bescheidene Erfolg der neuen Betriebszweige bestehen bleibt, ist daher schwer zu beurteilen.

Fazit

Aus betrieblicher Sicht haben die geförderten Investitionen oft eine ganze Reihe positiver Effekte und leisten einen Beitrag zum Ausbau und teilweise auch zur Gründung eines weiteren Einkommensstandbeines. Diese Einkommensstandbeine kompensieren in unterschiedlichem Ausmaß die oft nicht befriedigende Entwicklung der Einkommen aus dem landwirtschaftlichen Bereich. Im Durchschnitt ist aber der Einkommensbeitrag aus der Diversifizierung relativ gering. Inwiefern hier Entwicklungspotenzial besteht, wird in Kapitel 4.3 unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit des Investitionserfolges diskutiert.

4.1.2 Überbetriebliche Wirkungen

Eine öffentliche Förderung betrieblicher Investitionen lässt sich nicht alleine mit betrieblichen Wirkungen rechtfertigen. Vielmehr müssen von solchen Investitionen positive gesellschaftliche Impulse ausgehen. Im Fall der PI-Maßnahme wird erwartet, dass von den geförderten Investitionen positive Anstöße für die Entwicklung des ländlichen Raumes ausgehen und zwar, indem zum einen die Wirtschaftskraft durch Multiplikatoreffekte, also den Anstoß weiterer wirtschaftlicher Aktivitäten im Umfeld der Betriebe, gestärkt wird und zum anderen laut Richtlinie auch die Versorgungsstruktur des ländlichen Raumes verbessert wird.

Innovationsgrad und Pioniereffekte

Ein Aspekt, unter dem positive Multiplikatoreffekte denkbar sind, ist die mögliche Verbreitung innovativer Konzepte durch Pionierbetriebe. Im technischen Sinn kann eine Innovationswirkung bei den befragten Betrieben klar verneint werden, denn alle Betriebsleiter gaben an, dass es sich bei den geförderten Investitionsgegenständen in technischer Hinsicht um den Stand der Technik handelt; in drei Fällen gab es eine ähnliche Lösung sogar bereits vorher auf dem geförderten Betrieb.

Immerhin in zwei Drittel der Fälle (n=11) gab es eine entsprechende organisatorische Lösung noch nicht in der Nachbarschaft, in einem Viertel der Fälle noch nicht in der Region. Von einer Pionierinvestition aus regionaler Sicht kann man also maximal in einem Viertel der geförderten Fälle reden. Allerdings haben sich in der Hälfte der Fälle (n=8) bereits andere Betriebsleiter für die geförderte Investition bzw. den Diversifizierungsbetriebs-

zweig interessiert, so dass hier Nachahmungseffekte nicht ausgeschlossen werden können.

Verdrängungseffekte

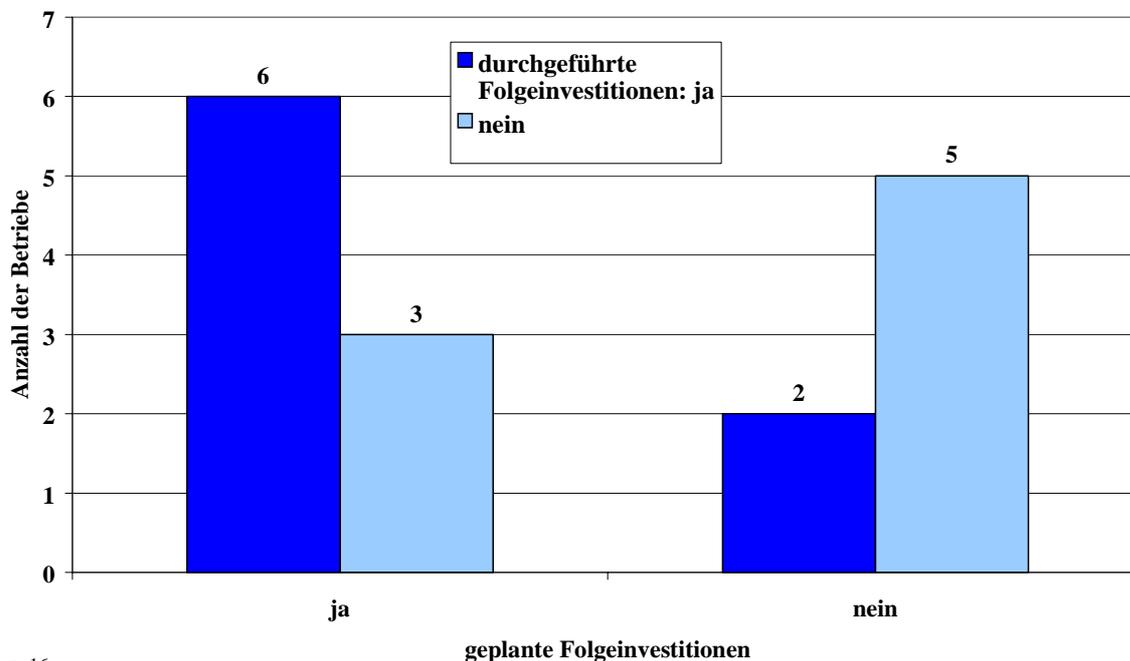
Zur Konkurrenzsituation im geförderten Betriebszweig außerhalb der Landwirtschaft bemerkten sieben von sechzehn Betrieben, dass die Betriebe untereinander um Kunden konkurrieren würden; ebenfalls sieben Betriebsleiter erklären, das Nachfragepotenzial noch nicht ausgeschöpft sei. Was die Angebotsseite anbetrifft, so sagen fünf der befragten sechzehn Betriebsleiter, sie seien die einzigen in der Region mit dem entsprechenden Angebot; dagegen geben elf Betriebsleiter an, dass es bereits andere Betriebe mit dem gleichen Angebot gibt.

Elf von sechzehn Betriebsleitern sehen sich auch in einer Konkurrenz zu nicht-landwirtschaftlichen Betrieben, was sich zum Beispiel darin äußert, dass die Preise sich am Angebot solcher Anbieter orientieren. Sieben dieser Betriebe sehen die Hauptkonkurrenz im Einzelhandel, die anderen im verarbeitenden Gewerbe. Andererseits kann davon ausgegangen werden, dass die geförderten Betriebe ein anderes Kundensegment bedienen als der Lebensmitteleinzelhandel. Die Qualitätsdifferenzierung führt zu einer verminderten Überschneidung des Kundenspektrums, was sich auch in der zum Teil erheblichen Anreisebereitschaft der Kunden äußert (s.u.). Andererseits führt diese Produkt- und Qualitätsdifferenzierung im hochpreisigen Bereich zu einer vergleichsweise starken Konjunktur- und Kaufkraftabhängigkeit.

Multiplikatoreffekte

Auch wenn also von einem gewissen Verdrängungseffekt durch die landwirtschaftlichen Anbieter im ländlichen Raum ausgegangen werden kann, sind doch durchaus positive Multiplikatoreffekte möglich, indem durch die Nachfrage nach Vorleistungen oder die Schaffung von Attraktionspunkten ein positiver Anstoß für die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Region gegeben wird. Immerhin acht der befragten sechzehn Betriebe beziehen regelmäßig Vorleistungen aus der Region. Ein knappes Drittel der Betriebsleiter geht davon aus, dass durch die von Ihnen angezogene Nachfrage oder geschaffene Infrastruktur auch weitere Betriebe der Umgebung profitieren; drei dieser Fälle beziehen sich auf die Steigerung der Attraktivität des näheren Umfeldes als Ausflugsziel.

Auch die Investitionstätigkeit selbst erzeugt zum Teil Nachfrageimpulse in der Region. Abbildung 17 zeigt, dass elf der sechzehn Betriebe Nachfolgeinvestitionen durchgeführt haben und/oder planen.

Abbildung 17: Nachfolgeinvestitionen der erhobenen Betriebe (Teil 1)

n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Interessant ist, dass eine Abhängigkeit zwischen getätigten und geplanten Folgeinvestitionen besteht, die andeutet, dass die Betriebe sich in zwei Gruppen teilen lassen: Eher statische Betriebe auf der einen und dynamische Betriebe auf der anderen Seite. Das hieße, dass eine vermutlich auf Managementfähigkeiten zurückgehende Pfadabhängigkeit, wie sie aus der Landwirtschaft bekannt ist, auch für den Bereich Diversifizierung besteht.

Verbesserung der Versorgungsstruktur

Die maximale Entfernung, aus der die Kunden der geförderten Betriebe kommen, liegt im Durchschnitt bei 57 km. Dieser Wert wird allerdings durch einen überregional arbeitenden Kartoffelschälbetrieb verzerrt. Aussagekräftiger ist deshalb der Median, der bei 35 km Nachfrageradius liegt. Dennoch wird deutlich, dass es sich bei den Angeboten zum Teil weniger um örtliche Nachfragebedienung handelt, sondern vielmehr um Spezialangebote, für die die Kunden gewillt sind, eine größere Strecke zu fahren und einen höheren Preis zu zahlen. Wie im Validierungsgespräch im HMULV (Anhang 3) angemerkt, besteht also wohl kaum eine Verbesserung der Versorgung des ländlichen Raumes in quantitativer Hinsicht, denn dafür ist das Produkt- und Preissortiment nicht breit genug, dafür aber unter qualitativen Gesichtspunkten. Inwiefern allerdings die selbstvermarkteten Produkte objektiv qualitativ besser sind als die konventionell vermarkteten Produkte, kann im Rahmen dieser Untersuchung nicht festgestellt werden. Nur diese objektiven Vorzüge würden z.B. durch die Erzeugung positiver externer Effekte im Gesundheitsbereich unter Umständen eine öffentliche Förderung unter dem Ziel „qualitativer Versorgungsverbesserung“ rechtfertigen.

rung“ rechtfertigen. Ansonsten stellen Nachfragepotenziale für Spezialitäten und hochwertige Lebensmittel wohl einen Grund zu investieren dar, nicht aber einen Grund, diese Investitionen zu fördern.

Gender-Aspekte

Während die Betriebsleiter der landwirtschaftlichen Betriebe außer in den Familien-GbRs immer die Männer waren, wurde der Zweig der Diversifizierung oft von den Frauen der Betriebsleiterfamilie betreut. Nicht selten ging die Initiative zum Engagement im entsprechenden Bereich auch von ihnen aus. Für die Frauen bedeutet dies die Schaffung eines eigenen Verantwortungsbereichs und, wie eine von ihnen es ausdrückte, auch mehr Anerkennung von außen. Die Diversifizierung bedeutet vor allem in Gebieten mit wenig außerbetrieblichen Beschäftigungsmöglichkeiten auch die Möglichkeit, die nach Abschluss der Familienphase der Frauen frei werdenden Arbeitskapazitäten ökonomisch zu nutzen. Oftmals sind auch darüber hinaus die meist als geringfügig Beschäftigten eingestellten Fremd-AK Frauen aus dem Dorf.

Fazit

Die mit der PI-Maßnahme geförderten Betriebe stehen zwar zu anderen Anbietern in der Region in bestimmten Bereichen in Konkurrenz, dieser Effekt hält sich aber aufgrund der ausgeprägten Produktdifferenzierung in Grenzen. Andererseits widerspricht eben diese Produktdifferenzierung und das Spezialangebot der Betriebe sowie der große durchschnittliche maximale Nachfrageradius der Annahme, dass durch die betrieblichen Diversifizierungen generell die Versorgungssituationen ländlicher Regionen verbessert werden könnten. Es kann auf der regionalen Ebene von begrenzten positiven Multiplikatoreffekten ausgegangen werden; diese Wirkungen sind aber in allen Bereichen eher gering. Dies muss auch vor dem Hintergrund der meist sehr geringen geförderten Investitionssummen gesehen werden, wobei allerdings in vielen Fällen eine betriebliche Dynamik mit entsprechenden Folgeinvestitionen entsteht. Die Zielsetzung der Maßnahme, vor allem neue und innovative Ideen zu fördern, wird nicht erreicht.

4.1.3 Nettowirkungen und Nachhaltigkeit der Entwicklung

Bisher wurden die Wirkungen der Diversifizierung insgesamt geschildert. Von einer positiven Nettowirkung der Förderung kann aber nur dann gesprochen werden, wenn durch sie Investitionen angestoßen werden, die sonst nicht durchgeführt würden, sei es weil

- das Risiko einer neuartigen Investition für den Betrieb zu hoch wäre,
- die Anlaufschwierigkeiten einer großen neuen Investition zu Liquiditätsengpässen führen könnten,
- die Banken die Finanzierung einer solchen Investition ablehnen oder

- erst die zusätzliche Motivation durch die Förderung den Anstoß zur Durchführung der Investition gibt; dies wäre unter Annahme rational handelnder Akteure allerdings nur dann der Fall, wenn ohne Förderung keine ausreichende Rentabilität der Investition gegeben wäre.

Investitionen ohne Förderung

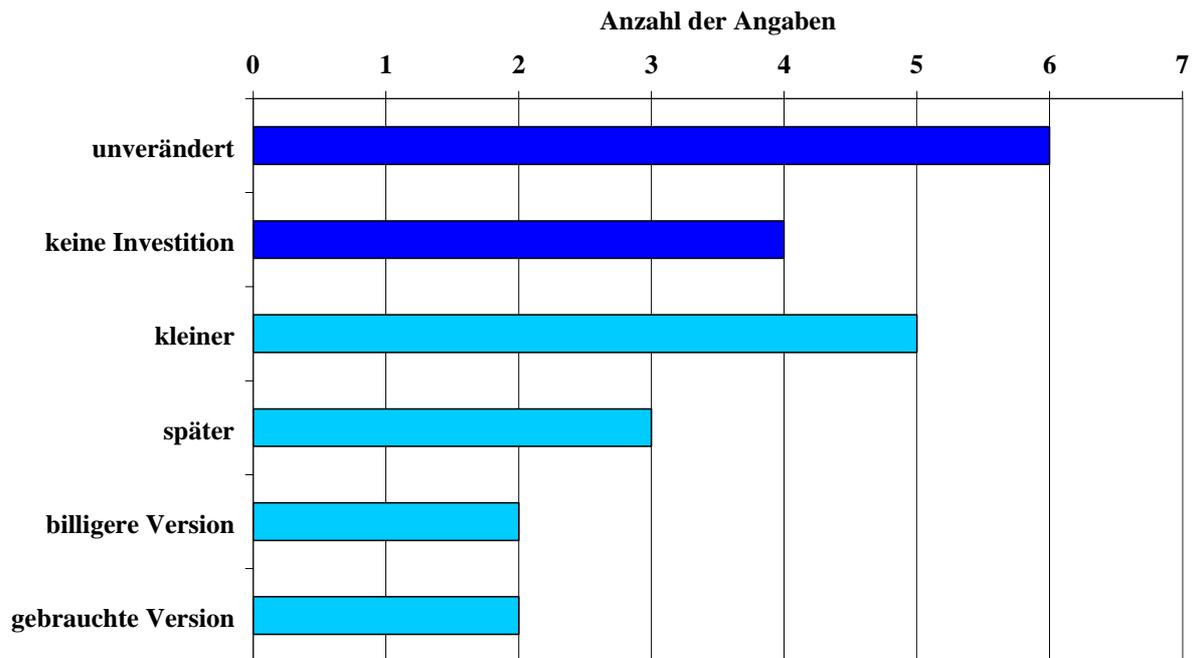
Die Annahme einiger Vertreter der Bewilligungsstellen und des Ministeriums, dass die Förderung einen erheblichen Anstoßeffekt zur Diversifizierung erzeugt (Anhang 1 und 2), wird durch die Befragungsergebnisse nicht bestätigt. Nur in sechs von sechzehn Fällen wurde mit der Förderung der Grundstein zum Aufbau eines neuen Betriebszweiges gelegt. Entsprechend dieser Einschätzung stehen nach Angaben der Betriebsleiter zehn der geförderten Investitionen im Zusammenhang mit vorausgegangenen Investitionen, von denen nur vier (40 %) ihrerseits gefördert worden waren. Das bedeutet, dass ein Großteil der geförderten Investitionen zwar in Betriebszweigen durchgeführt worden sind, die als Diversifizierungsaktivitäten bezeichnet werden könnten, aber zum Förderzeitpunkt auf dem Betrieb schon mehr oder weniger etabliert waren.

Die Betriebsleiter wurden auch gefragt, ob sie erst von der Förderung gehört und dann ihre Investition geplant hätten oder anders herum. Kein einziger Betriebsleiter gab hier an, dass die Fördermöglichkeit bei seinen Überlegungen für eine Investition eine Rolle gespielt habe. Bei elf Betrieben entstand die Kenntnis über die Förderung aus dem direkten Kontakt mit dem Amt. In der Regel ergriffen die Betriebsleiter dabei selbst die Initiative und fragten sehr konkret nach, welche Fördermöglichkeiten es für ihr Investitionsvorhaben gibt. In zwei Fällen standen die Betriebsleiter im Zusammenhang mit anderen Fragen im Kontakt mit den Ämtern und wurden zum Teil explizit darauf aufmerksam gemacht, dass für eine Investition wie die von ihnen geplante noch Fördergelder zur Verfügung stünden. Die restlichen fünf Betriebsleiter erfuhren über die Förderung durch Kollegen oder einen Verein, oder wussten noch aus früheren Erfahrungen davon. Dieser Befund lässt die Aussage der Vereinigung hessischer Direktvermarkter plausibel erscheinen, dass viele Investitionen auch ohne Förderung getätigt würden; dies erkläre sich damit, dass die Betriebsleiter von den existierenden Fördermöglichkeiten keine Kenntnis hätten.

Zusammengenommen stehen diese Befunde in Kontrast zu der von Seiten der Ämter gemachten Aussage, die Förderung entfalte in nennenswertem Umfang eine Anstoßwirkung. Allerdings wurde diese Sichtweise auch im Validierungsgespräch (Anhang 3) nochmals nachdrücklich unterstrichen: Die Konzentration der Förderfälle in einigen Regionen ließe sich demnach vor allem mit dem Engagement der Mitarbeiter der Bewilligungsstellen dort erklären. Es bleibt aber augenfällig, dass diese Konzentration besonders in nachfragestarken Regionen vorliegt, während „weiße Flecken“ in besonders strukturschwachen Gebieten (Lahn-Dill-Kreis) sowie in Gebieten mit hochspezialisierter Landwirtschaft existieren (z.B. der Waldeck/Frankenberg-Kreis im Milchviehbereich).

Im Zuge der Befragung wurden die Betriebsleiter auch gefragt, was sie ohne Förderung gemacht hätten. Aufgrund der hypothetischen Fragestellung und möglicher Unsicherheiten bzw. Indifferenzen auf Seiten der Befragten wurden Mehrfachnennungen zugelassen. Die Antworten werden in der folgenden Abbildung 18 dokumentiert.

Abbildung 18: Wie hätte die Investition ohne Förderung ausgesehen? (Teil 1)



n=16, Mehrfachnennungen möglich
Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

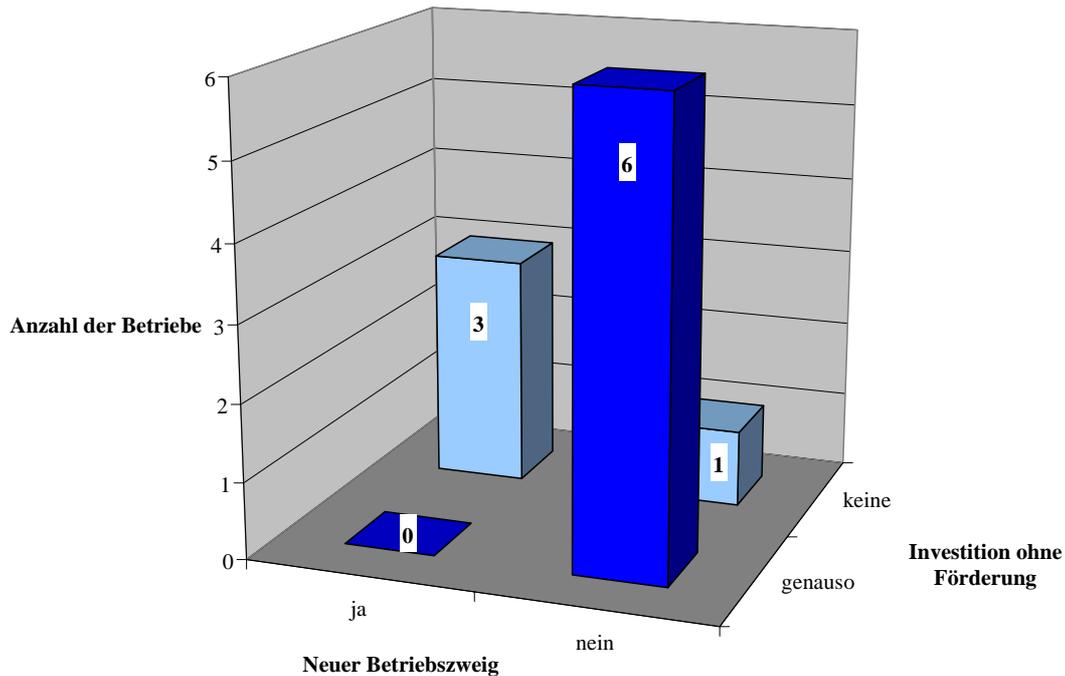
Vier von sechzehn Betriebsleitern gaben an, ohne Förderung hätten sie keine Investition durchgeführt. Sechs von sechzehn (38 %) dagegen sagten, sie hätten die Investitionen unverändert getätigt. Mögliche Veränderungen hätten bei einem Drittel der Befragten zu Investitionen mit geringerer Kapazität geführt, bei einem Viertel zu einer billigeren oder gebrauchten Version des Investitionsgegenstandes und bei knapp 20 % zu einer späteren Durchführung.

Interessant ist nun die Charakterisierung der Betriebe, die ohne Förderung nicht investiert hätten. Von den vier Betrieben, die ohne Förderung nicht investiert hätten, gehören drei zu der Gruppe, die wirklich etwas Neues auf dem Betrieb angefangen haben (Abbildung 19). Anders herum: 50 % der Betriebe, die einen neuen Betriebszweig mit der geförderten Investition angefangen haben, hätten dies ohne Förderung eigenen Aussagen zufolge nicht getan.

Andererseits ist bei den sechs Betrieben, die unverändert auch ohne Förderung investiert hätten, keiner dabei, der etwas Neues auf dem Betrieb angefangen hat. Anders herum, von

den zehn Betrieben, die in einem bereits etablierten Betriebszweig investiert haben, hätten 60 % die Investition ohne Förderung unverändert durchgeführt. Die Eindeutigkeit des Ergebnisses wird durch die folgende Darstellung verdeutlicht.

Abbildung 19: Zusammenhang zwischen Förderabhängigkeit und Initialwirkung der Förderung (Teil 1)

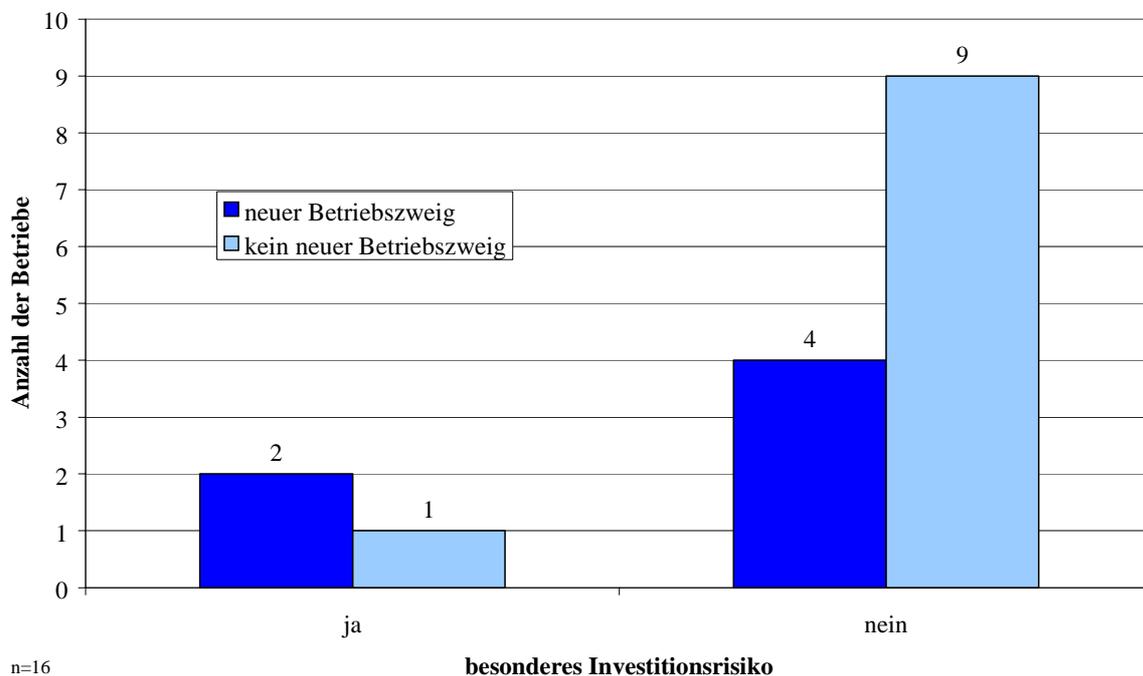


n=16, davon 10 Betriebe mit unveränderter oder ohne Investition ohne Förderung
Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Die Förderung scheint also vor allem in den Fällen eine Nettowirkung zu entfalten, in denen richtliniengemäß etwas Neues angestoßen wird.

Risikoeinschätzung

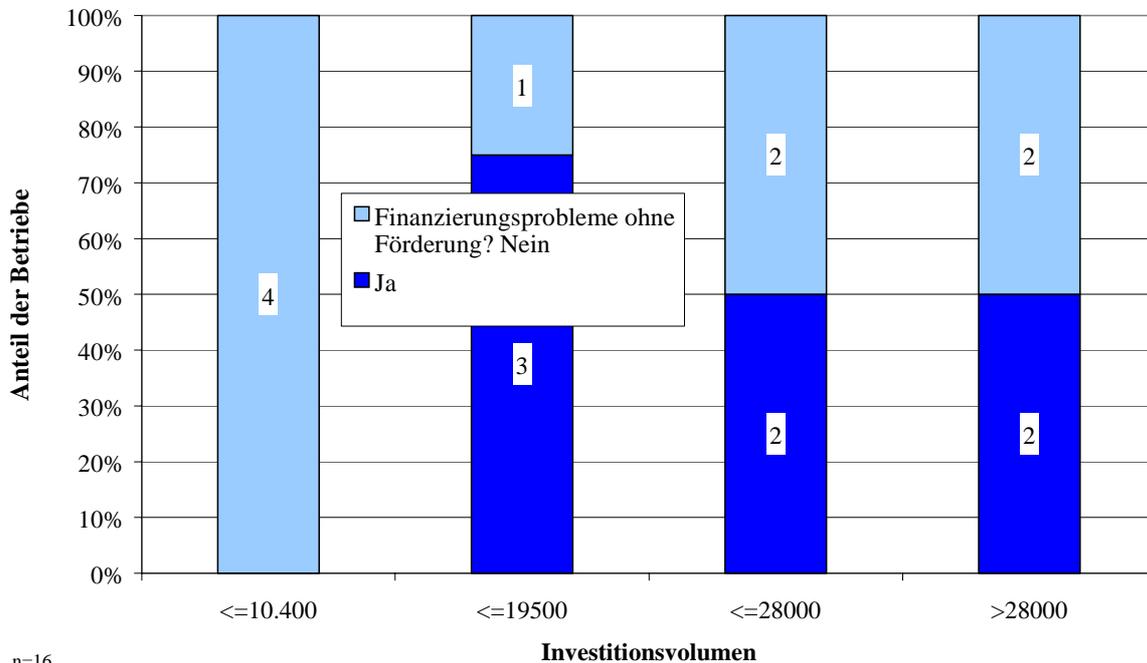
Von großer Bedeutung für die Beurteilung der Angemessenheit einer Förderung sind vor allem auch die Bedingungen der Finanzierung. Eine der Begründungen für die Förderung liegt darin, dass die Investition in einen neuen, nicht-landwirtschaftlichen Betriebszweig aufgrund der damit verbundenen Kalkulationsunsicherheiten zu einem erhöhten Investitionsrisiko führt. Wie Abbildung 20 zeigt, schreiben die Betriebsleiter, die keinen neuen Betriebszweig mit der geförderten Investition aufgebaut haben, der geförderten Investition zu 90 % kein erhöhtes Investitionsrisiko zu.

Abbildung 20: Investitionsrisiko nach Einschätzung der Betriebsleiter (Teil 1)

Überraschenderweise ist es auch bei den anderen Betriebsleitern nur ein Drittel, das in der Investition zum Aufbau eines neuen Betriebszweiges ein besonderes Risiko gesehen haben. Das kann in dem oft sehr niedrigen Investitionsvolumen und dem hohen Eigenkapitalanteil an der Investition liegen. Doch überraschenderweise wird auch die Kalkulation der Rentabilität als relativ sicher beurteilt: Hier sehen sogar Zwei Drittel der Betriebsleiter, die mit der Investition einen neuen Betriebszweig aufgebaut haben, die Rentabilitätskalkulation mit vergleichbarer oder geringerer Unsicherheit behaftet als bei ihren sonstigen betrieblichen Aktivitäten. Dies mag neben der geringen Investitionssumme im Diversifizierungsbereich auch die große Verunsicherung auf dem Gebiet landwirtschaftlicher Investitionen widerspiegeln. Tatsächlich geben auch die Finanzierungsfakten keinen Anlass zu der Annahme, dass ein Großteil der geförderten Investitionen mit einem besonderen Risiko für die Investoren verbunden gewesen ist (s. Kapitel 3.2).

Im Hinblick auf die Förderschwellen ist interessant, wie die Höhe des Investitionsvolumens und Finanzierungsschwierigkeiten ohne Förderung zusammenhängen. Abbildung 21 zeigt deutlich, dass die Betriebe, die ein Investitionsvolumen von 10.000 € und weniger aufweisen, dies nach eigenen Angaben durchweg auch ohne Förderung hätten leisten können.

Abbildung 21: Investitionsvolumen und Finanzierungsprobleme ohne Förderung (Teil 1)



n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Die Tatsache, dass gerade Betriebe mit einem Investitionsvolumen zwischen 10.000 und 20.000 € ohne Förderung Finanzierungsprobleme sehen würden, erklärt sich möglicherweise durch die Art der Finanzierung. Wie in Kapitel 3.2 (Tabelle 3) gezeigt, haben gerade Betriebe mit durchschnittlichem Investitionsvolumen in dieser Höhe, ihre Investitionen zu 100 % aus Eigenkapital finanziert. Das Finanzierungsproblem könnte dann darin gesehen werden, dass Fremdkapitalaufnahme nötig würde. Es kann aber nicht Ziel der Förderung sein, den Betrieben eine reine Eigenkapitalfinanzierung zu ermöglichen.

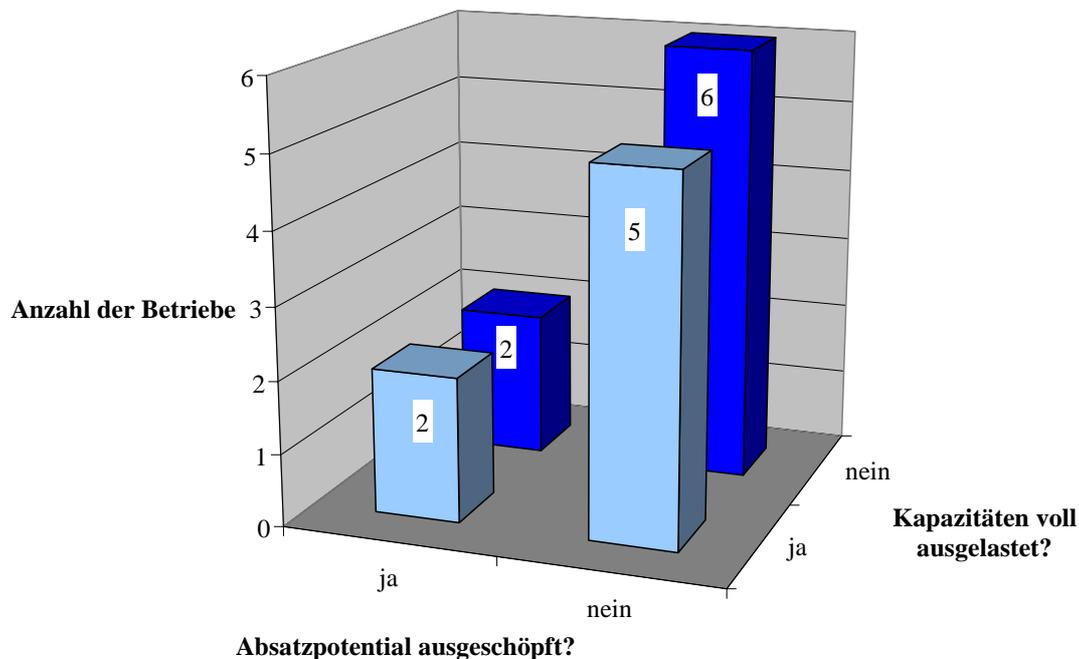
Hinzu kommt, dass fünf der sechs Betriebe, die mit der Förderung einen neuen Betriebszweig aufgebaut haben, dies mit Investitionsvolumina von über 20.000 € getan haben. Daraus lässt sich folgern, dass im Sinne der Förderziele gewiss eine große Steigerung der Fördereffizienz erreicht werden könnte, wenn die Förderschwelle auf 10.000 € wenn nicht sogar 20.000 € angehoben würde.

Nachhaltigkeit der Diversifizierungen

Vor dem Hintergrund des im Durchschnitt recht geringen Einkommens, das bisher aus der Diversifizierung generiert wird, interessiert vor allem, inwiefern noch Kapazitäten und Nachfrage für eine weitere Ausdehnung der Betriebszweige existieren. In diesem Zusammenhang wurden die Betriebsleiter gefragt, ob sie einerseits das Absatzpotenzial ihres

Betriebszweiges bereits für ausgeschöpft hielten und andererseits, ob sie noch betriebliche Kapazitäten zur Ausweitung des Angebots hätten (Abbildung 22).

Abbildung 22: Potenzial für Entwicklung des Betriebszweiges? (Teil 1)



n=16

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Fast 70 % der Betriebsleiter sehen hier ihr Absatzpotential noch nicht ausgeschöpft. Diese Einschätzung steht in einem Gegensatz zur in Kapitel 4.2 beschriebenen Konkurrenzsituation. Allerdings hat nur die Hälfte dieser Betriebe noch Kapazitäten, um das vermutete Nachfragepotential auch zu bedienen, so dass gut ein Drittel der Betriebe in ihrem neuen Betriebszweig als ausbaufähig einzustufen ist.

Der begrenzende Faktor, was die Kapazität des Betriebszweiges angeht, sind meist die Arbeitskräfte. Der Schritt hin zur Einstellung von einer oder mehreren Fremdarbeitskräften für den neuen Betriebszweig wird von den Betrieben in der Regel als schwer zu bewältigender Entwicklungsschritt gesehen. Diese Einschätzung wurde im Validierungsgespräch bestätigt, wobei die Hauptursache in einer Hemmschwelle der traditionellen Familienbetriebe, die Personalführung nicht gewohnt sind, gesehen wird. Im Gegensatz dazu wäre die Einstellung von Fremd-AK in den Sonderkulturbetrieben, die unternehmerischer denken, kaum ein Problem (Anhang 3). Vermutlich aus diesem Grund wird auch von den vier Betrieben, die das Arbeitsaufkommen im Zusammenhang mit der geförderten Investition als höher als erwartet einschätzen, in keinem Fall mit der Einstellung einer zusätzlichen Arbeitskraft reagiert. Alle vier reagieren vielmehr über die Mehrarbeit von

Familienarbeitskräften und in zwei Fällen auch durch eine Einschränkung anderer betrieblicher Aktivitäten, um den Arbeitsanfall im Diversifizierungsbereich zu bewältigen.

Ein wichtiger Indikator für die Nachhaltigkeit der Entwicklung ist auch die Nachfolgesituation. Alle Betriebsleiter, die älter als 55 Jahre waren (n=4), gaben an, schon eine Nachfolgeregelung für ihren Betrieb zu haben. Von den Betriebsleitern im Alter zwischen 40 und 55 Jahren (n=7) hatten erst zwei eine Regelung für die Nachfolge. In immerhin sechs Fällen dient die Diversifizierung also dazu, den Betrieb langfristig nachhaltig existenzfähig zu machen oder aber eine Umstrukturierung zu ermöglichen, damit künftig mehr Familien davon leben können.

Das betriebliche Ausbaupotenzial der Diversifizierungsinvestitionen scheint in vielen Fällen begrenzt zu sein. Insgesamt ist die Dichte von Betrieben mit Diversifizierungsangeboten in den Befragungsregionen recht hoch. Es besteht zwar noch Potenzial für die Entwicklung einiger Betriebe, aber der Markt ist in den klassischen Bereichen der Diversifizierung bereits weitgehend aufgeteilt. Diese Befund wird von den Vertretern der Vereinigung Hessischer Direktvermarkter (VHD) gestützt (s. Anhang 3). Es kann also weder für die erhobenen Betriebe von einer linearen positiven Entwicklung der betrieblichen Ergebnisse in den nächsten Jahren ausgegangen werden, noch ist anzunehmen, dass die Erfahrungen der jetzt erhobenen Betriebe auf später diversifizierende Betriebe übertragen werden können. Vielmehr sollte, sofern es sich um weitgehend identische Diversifizierungsbereiche handelt, von eher vorsichtigen Absatzprognosen ausgegangen werden. Der VHD empfiehlt daher, sich zukünftig vermehrt auf die Sicherung der Marktposition existierender Direktvermarkter/-verarbeiter zu konzentrieren, z.B. über gemeinsame Vermarktungskonzepte mit dem Einzelhandel.

Fazit

Die Mitnahmeeffekte der Förderung sind bei Betrieben, die in geringem Umfang investieren oder aber eine Investition in bereits bestehenden Betriebszweigen durchführen, hoch. Andererseits hätten 50 % der Betriebe, die einen neuen Betriebszweig im Zuge der Förderung aufgebaut haben, diesen Schritt ohne Förderung nicht getan. Für etwa ein Drittel der befragten Betriebe besteht zwar ein weiteres Entwicklungspotenzial, abgesehen von Ausnahmen sind allerdings der betrieblichen Entwicklung auf diesem Wege relativ enge Grenzen gesetzt, die vor allem auch aus den begrenzenden Faktoren Arbeitskapazität und Absatzpotenzial resultieren. Die Nachhaltigkeit der Entwicklung ist vor dem Hintergrund der hohen Flexibilität der Familienbetriebe schwierig zu beurteilen, erscheint aber im Licht der Nachfolgesituation durchaus in vielen Fällen gewährleistet zu sein.

4.2 Maßnahmeteil 2

4.2.1 Wirkungen der Förderung auf betrieblicher Ebene

Motivation für die Investition

In den weitaus meisten Fällen (6 von 8) war mit der Investition eine Expansion in einem bereits bestehenden Betriebszweig verbunden. In den übrigen zwei Fällen handelte es sich um eine kleine Investition in eine neue Maschine sowie eine Betriebsneugründung. Drei der Projekte waren Investitionen in Hofläden. In diesen Betrieben existierte Direktvermarktung schon länger; die Investitionen sollen dazu beitragen, die Existenz des Hofes zu sichern, da die landwirtschaftliche Produktion keine langfristige Existenzsicherung bietet.

Weitere Anlässe für die Investitionen waren Kapazitätsengpässe sowie der Ersatz älterer Maschinen durch leistungsfähigere mit einem größeren Funktionsumfang.

Insgesamt dienten die Projekte dem Ziel, langfristig eine ausreichende Einkommensgrundlage für die Familienbetriebe zu gewährleisten. Bei der Investition wurde bei den meisten Projekten keine externe Beratung in Anspruch genommen. Lediglich in zwei von acht Betrieben war dies der Fall (Unternehmensberater, Architekt). Nur in einem Fall wurde externe Beratung vermisst.

Alle Investitionen wurden in Bereichen getätigt, die den Betriebsleitern bekannt waren. Insofern hatten die Betriebsleiter genaue Vorstellungen von dem Projekt. Die Investitionen wurden als erfolgreich und wenig riskant angesehen. Die Entwicklung des Betriebszweiges verlief nach Angaben der meisten Betriebsleiter wie vorhergesehen.

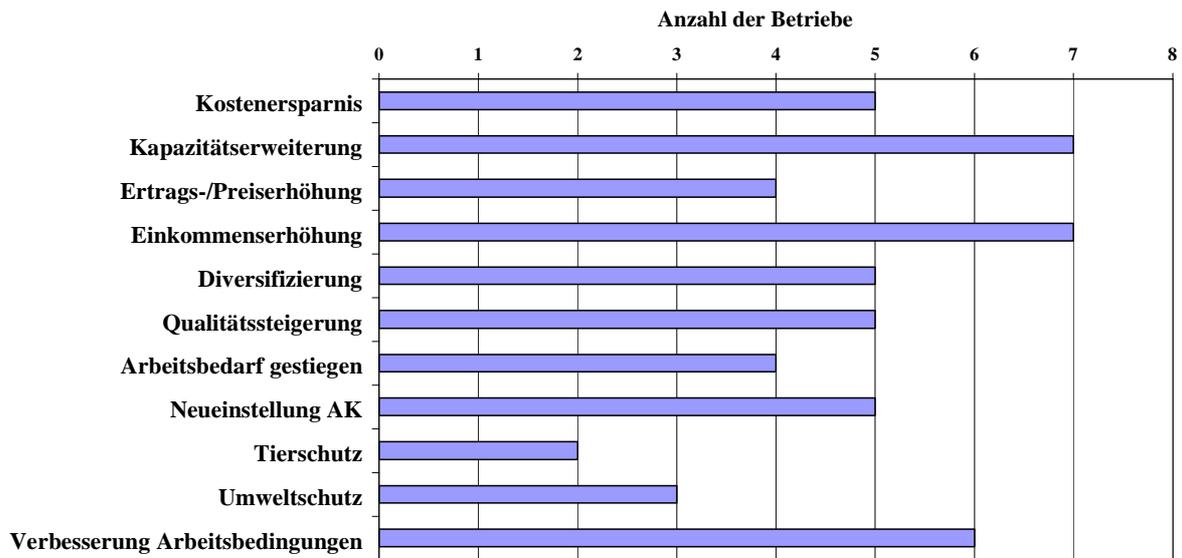
Wirkungen der geförderten Investitionen

Um die innerbetrieblichen Wirkungen der Investition einschätzen zu können, wurden die Begünstigten gefragt, ob bestimmte Wirkungen eingetreten sind oder ob dies nicht der Fall war (Abbildung 23). Demnach sind positive Wirkungen insbesondere in den Bereichen Kapazitätserweiterung und Einkommenserhöhung eingetreten (in sieben von acht Fällen). Die Auslastung ist nach Angaben der Betriebsleiter wie erwartet und liegt im Bereich zwischen 60 und 100 %. Insbesondere die infolge der Investition eingetretene Qualitätserhöhung dürfte zu der Ertrags- bzw. Preiserhöhung der Produkte und letztlich auch zur Einkommenserhöhung beigetragen haben.

Infolge der Investition waren in den jeweiligen Betriebszweigen Umsatzsteigerungen zwischen 5 und 100 % zu verzeichnen. Durchschnittlich stiegen die Umsätze um 25 %.

Aufgrund des gestiegenen Arbeitsbedarfs wurden in insgesamt fünf Betrieben Neueinstellungen vorgenommen. Insgesamt wurden neun AK zusätzlich eingestellt (davon zwei Auszubildende und zwei ‚Minijobs‘). Nur in einem Betrieb wurde nach der Investition aufgrund von Rationalisierungseffekten 0,25 AK weniger benötigt.

Abbildung 23: Wirkungen der geförderten Investitionen (Teil 2/3)



n=8

Quelle: Betriebsleiterbefragung Hessen 2005, FAL

Fazit

Die Förderung wird hauptsächlich von sich dynamisch entwickelnden Betrieben (Familienbetriebe) mit überdurchschnittlich ausgebildetem Personal in Anspruch genommen; d.h. sie kann nicht neues Potenzial erschließen bzw. neues Engagement generieren.

Die Investitionen haben mehrheitlich entscheidende Bedeutung für die zukünftige Existenzsicherung der Betriebe.

Investiert wird vornehmlich in bereits bestehende Aktivitäten, um zu expandieren bzw. Kapazitätsengpässe zu beheben.

Die Wirkungen entsprechen den Erwartungen der Befragten. Wirkungen sind insbesondere Erweiterung, Qualitätsverbesserung, Verbesserung der Arbeitsbedingungen sowie – als Resultante – Einkommenserhöhungen.

4.2.2 Überbetriebliche Wirkungen

Wenn auch die Förderpraxis gemäß der PI-Maßnahme keine strikte Begrenzung auf innovative Verfahren festlegt, so soll die Förderung doch durch beispielhafte Investitionen und Aktivitäten Impulse für die regionale Entwicklung geben. Ferner wird durch die Einbindung in das regionale Wirtschaftsgeschehen eine Stärkung von mit dem geförderten Betrieb verbundenen Wirtschaftseinheiten erwartet. Zudem wird von einer Verbesserung der regionalen Versorgungsstruktur ausgegangen.

Innovationsgrad und Pioniereffekte

Innovationen in dem Sinne, dass eine gänzlich neue Technik zur Anwendung kommt, gab es in keinem der besuchten Projekte. Auch innerhalb der Region waren die Investitionen keine absolute Neuheit. In vier von acht Fällen waren die getätigten Investitionen zumindest innerbetrieblich neu, wobei einschränkend zu ergänzen ist, dass die Investition in Bereichen getätigt wurde, in denen schon Erfahrungen vorlagen, so dass – wie auch durch die Interviews bestätigt – genaue Vorstellungen von den Konsequenzen und Wirkungen vorlagen.

Somit kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Förderung beispielhafte innovative Projekte hervorgebracht bzw. unterstützt hat.

Pioniereffekte konnten entsprechend nicht von den Betrieben erzielt werden, wohl aber eine höhere Wertschöpfung aufgrund der gesteigerten Veredlung von Waren und Dienstleistungen. Dazu leisteten die geförderten Investitionen einen Beitrag.

Beispielcharakter können diese Investitionen insofern besitzen, als dass derartige Aktivitäten sicherlich in der Region ein gewisses Maß an Außergewöhnlichkeit besitzen. Erstaunlich ist in diesem Zusammenhang, dass nur in einem Fall von offizieller Seite Besichtigungen der geförderten Investition organisiert wurden. In allen anderen Fällen konnte nicht mit Bestimmtheit gesagt werden, ob interessierte Betriebsleiter das Investitionsobjekt – etwa im Rahmen eines Tages der offenen Tür – besichtigt haben. Hier könnte evtl. eine Intensivierung förderlich sein.

Verdrängungseffekte

Wenn auch die eigene Wettbewerbsposition günstig eingeschätzt wurde, so sahen vier von acht Betrieben eindeutige Konkurrenzsituationen innerhalb der Region. Dabei wurde die Förderung der Direktvermarktung teilweise durchaus kritisch gesehen. Insbesondere scheint ein Spannungsverhältnis zwischen Metzgereien und fleischverarbeitenden landwirtschaftlichen Betrieben zu bestehen. Die Kundengruppe wird als gleich bis ähnlich angesehen. Die Intensivierung von Hausschlachtungen aber auch von Wurstherstellung gehen teilweise zu Lasten umliegender Betriebe mit gleichen Aktivitäten. Die allgemein

gewachsene Konkurrenz durch den Lebensmitteleinzelhandel (LEH) spielt für die besuchten Betriebe eine untergeordnete Rolle.

Multiplikatoreffekte

Eine unmittelbare Beziehung zum regionalen Umfeld besteht durch die Lieferung von Waren und Dienstleistungen an das geförderte Unternehmen. Diesbezüglich lässt sich eine Teilung vornehmen: Förderfälle mit landwirtschaftlichem Unternehmensteil konzentrieren sich auf die Ausdehnung der Veredlung der eigenen Rohwaren bzw. die höhere Veredlung der eigenen Rohwaren, während die vier besuchten nicht landwirtschaftlichen Unternehmen auf Lieferungen von landwirtschaftlichen Betrieben bzw. von Schlachthöfen angewiesen sind. Hier bestehen in der Regel vertragliche Beziehungen. Eindeutig ist, dass fast ausschließlich Waren aus der Region eingesetzt werden. Die Wirkung auf das regionale Umfeld ist gegeben. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass es in Verbindung mit den geförderten Investitionen gemessen am Fördervolumen zu erheblichen Arbeitsplatzeffekten kommt: In den berücksichtigten acht Fällen haben sechs Personen eine Beschäftigungsmöglichkeit gefunden, wobei es sich in zwei Fällen um Auszubildende und in zwei Fällen um Minijobs handelt. In einem Fall wurde durch die Investition in eine modernere Anlage 0,25 AK freigesetzt.

Eindeutig unausgeschöpft ist die Verknüpfung der geförderten Aktivitäten mit allgemeinen regionalen Entwicklungen und Aktivitäten. Während den Unternehmen ein hohes Maß an Engagement bescheinigt werden kann, erstaunt es doch, dass kaum Verknüpfungen mit Tourismusprojekten oder mit Vernetzungsprojekten (Urlaub auf dem Bauernhof, Tourismusrouten etc.) vorkommen. Die Ausrichtung auf eher agrarorientierte Aktivitäten in dieser Förderung mag ein Hinderungsgrund sein. Evtl. wäre eine thematisch offenere Förderung mit einem breiteren Spektrum von förderfähigen Dienstleistungen und sonstigen Aktivitäten eher in der Lage, Verbundprojekte (Vermarktung + Beherbergung + Verköstigung + Tourismus + betreutes Wohnen +...) zu initiieren. Dies ist allerdings stark hypothetisch und bedarf weiterer Untersuchungen, wobei im Rahmen des Gespräches mit den Bewilligungsstellen derartige Überlegungen ebenfalls geäußert wurden.

Genderaspekte

Die geförderten Aktivitäten werden vielfach partnerschaftlich bzw. im Netzwerk der Familie umgesetzt. In drei Fällen wurde der Vermarktungsbereich von einer Frau geleitet, in zwei Fällen vom Ehemann. Die Neueinstellungen betreffen ausschließlich Frauen, allerdings tendenziell in Arbeitsbereichen, die geringe Qualifikationsvoraussetzungen haben. Insgesamt kann von einer Verbesserung der Gleichstellungssituation in den hier behandelten Diversifizierungsmaßnahmen hinsichtlich der gesellschaftlichen und beruflichen Gleichstellung von Männern und Frauen ausgegangen werden, da sowohl Effekte nachweisbar sind, die die eigenständige Wirtschaftsleistung von Frauen stärken, als auch von Effekten, die zur Senkung der Frauenarbeitslosigkeit beitragen.

Verbesserung der Versorgungsstruktur

Das Absatzgebiet der Projekte konzentrierte sich vornehmlich auf die unmittelbare Region (0 bis 40 km). In einem Fall wurde ein Großteil der Waren im 120 km entfernten Frankfurt abgesetzt. Da es sich bei allen Projekten um die Erzeugung und Vermarktung regionaltypischer Produkte oder anderweitiger Spezialitäten handelt, kann von einer Verbesserung der regionalen Versorgungsstruktur in qualitativer Hinsicht ausgegangen werden.

Fazit

Die Förderung wird nicht für eindeutige Innovationen genutzt.

Das Potenzial, die geförderten Investitionen zu Anschauungszwecken für andere Betriebe zu nutzen, bleibt unausgeschöpft.

Verdrängungseffekte können in gewissem Maße vermutet werden; insbesondere in der Fleischverarbeitung.

Eine enge Einbindung in den regionalen Kontext ist im Bereich Warenbeziehung und Beschäftigung gegeben, wobei eine Verbesserung der Gleichstellungssituation von Männern und Frauen erreicht wird.

Die Einbindung der geförderten Aktivitäten in gesamtheitliche regionale Entwicklungsaktivitäten ist kaum erkennbar und ausbaufähig.

4.2.3 Nettowirkungen und Nachhaltigkeit der Entwicklung

Netto- und Bruttowirkungen lassen sich in zweierlei Hinsicht darstellen:

- Die Investition/Aktivität wäre ohne Förderung nicht umgesetzt worden, d.h. Nettoeffekt der Förderung ist gegeben.
- Die geförderte Investition/Aktivität weist Effekte auf, die durch Reaktionen des Umfeldes nicht kompensiert werden, d.h. Nettoeffekt der Förderung ist gegeben. Dieser Nettoeffekt tritt folglich nicht auf, wenn etwa durch die Ausdehnung der Aktivitäten des geförderten Betriebes A ein anderer nicht geförderter Betrieb B seine vergleichbaren Aktivitäten in ähnlichem Umfang einstellen muss. Der präzise Nachweis derartiger Entwicklungen ist nur sehr selten möglich. Diese Thematik ist unter dem Stichwort ‚Verdrängungseffekte‘ bereits im vorigen Kapitel behandelt worden.

Investitionen ohne Förderung

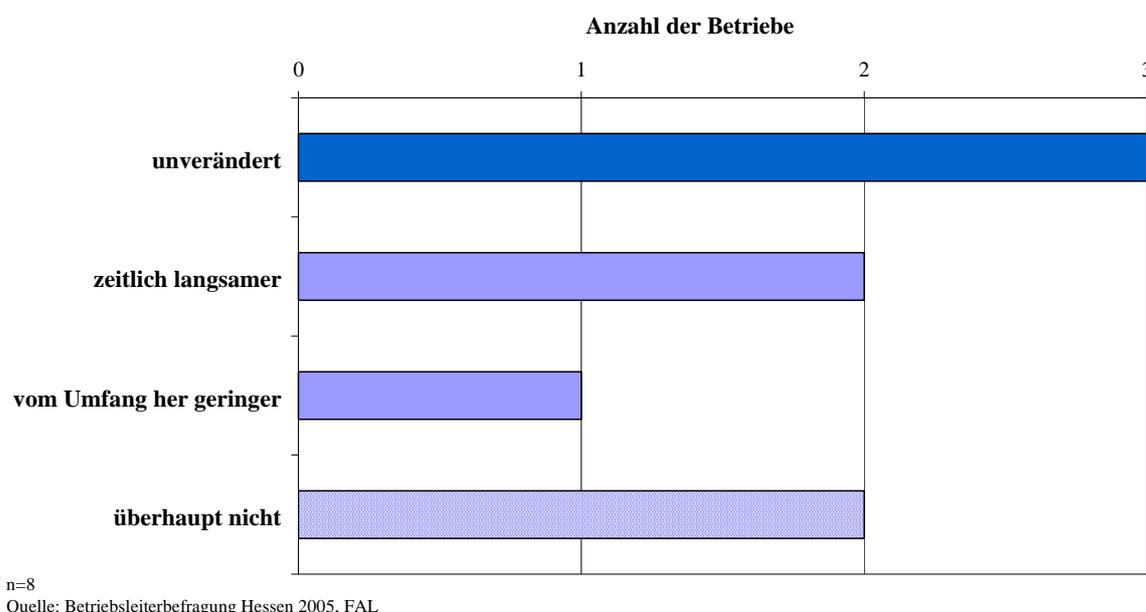
Wie in den Erläuterungen zur Neuheit der geförderten Investitionen dargelegt, handelt es sich bei den geförderten Investitionen nicht um gänzlich neue Aktivitäten; Vermarktung und Verarbeitung spielte schon vorher eine - teilweise geringere - Rolle. Die Überlegun-

gen zur Investition erfolgten, ohne dass die Fördermöglichkeiten hier eine Initialwirkung besaßen. Vielmehr bestand aufgrund von Kapazitätsengpässen oder veralteten Anlagen in sechs von acht Fällen die Notwendigkeit zur Investition, wenn man der zunehmenden Nachfrage oder dem entdeckten Nachfragepotenzial gerecht werden wollte.

Der Kontakt zur Förderung entstand vorwiegend durch vorhandenes Wissen über Fördermöglichkeiten (Fachpresse, Vereine; Anfrage weil es für vieles Förderung gibt) und einer selbstinitiierten Kontaktaufnahme. Diese folgte allerdings, nachdem schon Überlegungen zur Investition bestanden.

Auf die Frage, ob die Investition auch ohne Förderung umgesetzt worden wäre, wurde wie folgt geantwortet (Abbildung 24):

Abbildung 24: Investition ohne Förderung (Teil 2/3)



In den zwei Fällen, in denen die Investition ohne Förderung nicht hätte umgesetzt werden können, lag es ausschließlich an der mangelnden Eigenkapitaldecke. In zwei der drei Fälle mit genau gleicher Umsetzung ohne Förderung handelt es sich um kleinere Investitionen in einzelne technische Geräte.

Risikoeinschätzung

Die Risiken der geförderten Investitionen waren nach Auskunft aller Befragten abschätzbar und unterschieden sich nicht von anderen getätigten Investitionen. Auch sind die Wirkungen wie erwartet eingetroffen und die Investition würde genauso oder sehr ähnlich wiederholt. Diese Feststellungen spiegeln abermals wider, dass a) präzise Vorstellungen von der Investition vorlagen, es sich b) um Investitionen in schon bekannten Aktivitäten

handelte und c) die Investition vielfach auch keine spezifischen Anforderungen an die Umsetzung stellte sondern Standardanlagen oder „normale“ bauliche Anlagen betraf.

Nachhaltigkeit der Diversifizierungen

Die Nachhaltigkeit einer Investition, d.h. ihre langfristige Tragfähigkeit ist insbesondere deshalb bedeutsam, weil in sechs von acht Fällen die geförderte Investition bzw. Diversifizierungsmaßnahme zur Existenzsicherung des Unternehmens zwingend notwendig war.

Neben den

- unmittelbar vorher geschilderten geringen Risiken, die die Befragten mit der Investition verbunden sahen und der
- durchaus günstigen Wettbewerbsposition die sie ihren Betrieben bescheinigten sowie
- der in sieben von acht Fällen günstigen Nachfragesituation und -entwicklung sind
- die Anlagen den Vorstellungen entsprechend zwischen 60 % und fast 100 % ausgelastet und
- bieten Raum zur weiteren Ausdehnung der Geschäftstätigkeit.

Darüberhinaus werden in fünf von acht Fällen schon weitere Investitionsschritte ins Auge gefasst. In sechs von acht Fällen wird die Entwicklung des Betriebes in Richtung weitere Expansion des Diversifizierungszweiges angestrebt. In den übrigen zwei Fällen muss diesbezüglich die unsichere Nachfolgefrage noch geklärt werden.

Vor diesem Hintergrund ist von einer Nachhaltigkeit und damit langfristig hohen Erfolgswahrscheinlichkeit zu diesem Zeitpunkt auszugehen. Durch die gegebene regionale Einbindung kann dieses Urteil auch auf Wirkungen für die Region ausgedehnt werden.

Fazit

Der Förderung kann keine Initialwirkung zugesprochen werden.

Es bestehen in erheblichem Maße Mitnahmeeffekte; insbesondere bei kleineren Investitionen.

Die Investitionen werden als nicht besonders risikoreich eingestuft.

Die Investitionen verlaufen nach Einschätzung der Befragten (aufgrund ihres geringen Innovationsgrades und der geringen Risiken) erwartungsgemäß. Es wird mehrheitlich eine weitere Ausdehnung der Diversifizierungsaktivitäten konkret ins Auge gefasst.

Exkurs: Vergleich der Ergebnisse aus Teil 1, Teil 2 und 3

Das Ziel, (betriebliche) Innovationen zu fördern, wird in Teil 1 mit insgesamt fünf Betrieben, die einen neuen Betriebszweig aufbauen, in stärkerem Ausmaß realisiert als in den beiden anderen Maßnahmeteilen. Entsprechend der demnach z.T. längeren Erfahrung mit den betreffenden Betriebszweigen war bei den Betriebsleitern in Teil 2/3 die Planungssicherheit und wohl auch die Planungskompetenz im Hinblick auf die geförderten Investitionen höher als in Teil 1. Auffällig ist in diesem Zusammenhang auch, dass die Bereitschaft, in Reaktion auf ein gestiegenes Arbeitsaufkommen Fremdarbeitskräfte einzustellen, in Maßnahmeteil zwei Drittel größer war als in Teil 1.

Der Innovationscharakter der Investitionen war in allen Teilen gering. Auch im Hinblick auf die beobachteten Verdrängungseffekte unterschieden sich die Betriebsleiter in ihrer Einschätzung kaum, wobei die Konkurrenz in Teil 1 auch zum LEH gesehen wurde, in den anderen Teilen vor allem zu verarbeitenden Betrieben (Metzgereien). In allen Teilen bestehen andererseits auch positive regionale Aspekte in geringem Umfang, vor allem durch die bevorzugte Nutzung von Vorleistungen aus der Region.

Die Einschätzung der Nettoeffekte ist in allen Maßnahmeteilen erstaunlich kongruent, jeweils 38 % der Befragten hätten ohne Förderung die Investition identisch durchgeführt, während jeweils 25 % keine Investition ohne Förderung durchgeführt hätten. Die Dynamik der Betriebe ist in den Teilen 2/3 etwas höher – gemessen am Anteil der Betriebe, die eine weitere Expansion planen. Das in Maßnahmeteil 1 vorgebrachte Argument, die Kapazitäten seien erschöpft, spielt hier in der Regel keine Rolle (s.o. zur Bereitschaft zur Einstellung von Fremdarbeitskräften).

Insgesamt sind die Ergebnisse der getrennten Untersuchungen also durchaus vergleichbar. Unterschiede zwischen den Gruppen liegen in erster Linie in der unterschiedlichen Betriebsstruktur und vor allem dem unterschiedlichen unternehmerischen Erfahrungshorizont begründet. Sollte man eine Schlussfolgerung aus dem Vergleich ziehen, so wäre die Förderung in Teil 1 wahrscheinlich von einer etwas höheren Dringlichkeit als bei den tendenziell erfahreneren Betrieben der Teile 2 und 3.

5 Förderabwicklung aus Sicht der Betriebsleiter

Maßnahmeteil 1

Die Förderung ist für die Landwirte je nach Bewilligungsstelle und Förderfall offensichtlich mit unterschiedlich hohem Aufwand in Antragstellung und Abwicklung verbunden. Da es keine Betreuungspflicht wie bei den sog. Großen Investitionen des Agrarinvestitionsförderungsprogramms (AFP) gibt, liegen Antragstellung und weitere Abwicklung meist in den Händen der Landwirte, wobei allerdings die Ämter teils eine recht umfangreiche Hilfestellung leisten.

Knapp die Hälfte der befragten Betriebsleiter (n=7) sagten, aus der Inanspruchnahme hätten sich weitere Kosten für den Betrieb ergeben. Allerdings beschränkten sich diese Kosten auf die Zeit, die in die Antragstellung investiert werden musste, wozu in der Regel auch die persönliche Vorstellung beim Amt gehört. Zwei Betriebsleiter beklagten die Notwendigkeit, mehrere Angebote einzuholen und ebenfalls zwei nannten Kosten, die durch Zeitverzögerung infolge von verspäteter Auszahlung von Fördergeldern oder einer verzögerten Bewilligung entstanden seien.

Die nicht rechtzeitige Auszahlung der Fördergelder war ein häufig genanntes Problem; sieben Betriebsleiter gaben an, sie sähen hier Verbesserungspotenzial. Aussagen von Vertretern der Bewilligungsstellen legen allerdings nahe, dass diese Wahrnehmung aus einem mangelnden Verständnis der Förderabläufe resultiert: Das Problem läge dann eher in mangelnder Information oder Nicht-Kommunizierbarkeit der komplizierten Abläufe. Drei Betriebsleiter hätten sich eine Möglichkeit zum vorzeitigen Baubeginn gewünscht, vor allem im Hinblick auf die häufig recht kurze Frist, nach der Bewilligung die geförderten Investitionen noch innerhalb desselben Jahres abzuschließen. Zwei Betriebsleiter hielten eine einfachere Antragstellung vor allem im Zusammenhang mit dem kleinen Umfang der Investitionen für angemessen. Ein Betriebsleiter würde es begrüßen, wenn es mehr fachliche Beratungsangebote gäbe und einer merkte an, die im Antrag erwarteten Prognosen zu Umsatz und Kosten könnten auch entfallen, da sie nicht belastbar seien.

Insgesamt waren die Antragsteller aber mit dem Vorgang der Abwicklung recht zufrieden; nur die verspätete Auszahlung tritt in den Nennungen gehäuft auf und führte teilweise zu notwendigen Zwischenfinanzierungen.

Eine nennenswerte Schwachstelle scheint im Bekanntheitsgrad der Förderung zu liegen. So gaben zehn Betriebsleiter an, sie hätten erst auf ihre eigene konkrete Nachfrage beim Amt hin von der Fördermöglichkeit gehört. Ein geringer Bekanntheitsgrad verhindert aber auch, dass die Förderung eine Anstoßwirkung entfaltet (s.o.). Die oben schon genannte Abhängigkeit der Inanspruchnahme der Förderung in den verschiedenen Amtsgebieten von den einzelnen in der Bewilligung Beschäftigten (Anhang 3) untermauert dieses Ar-

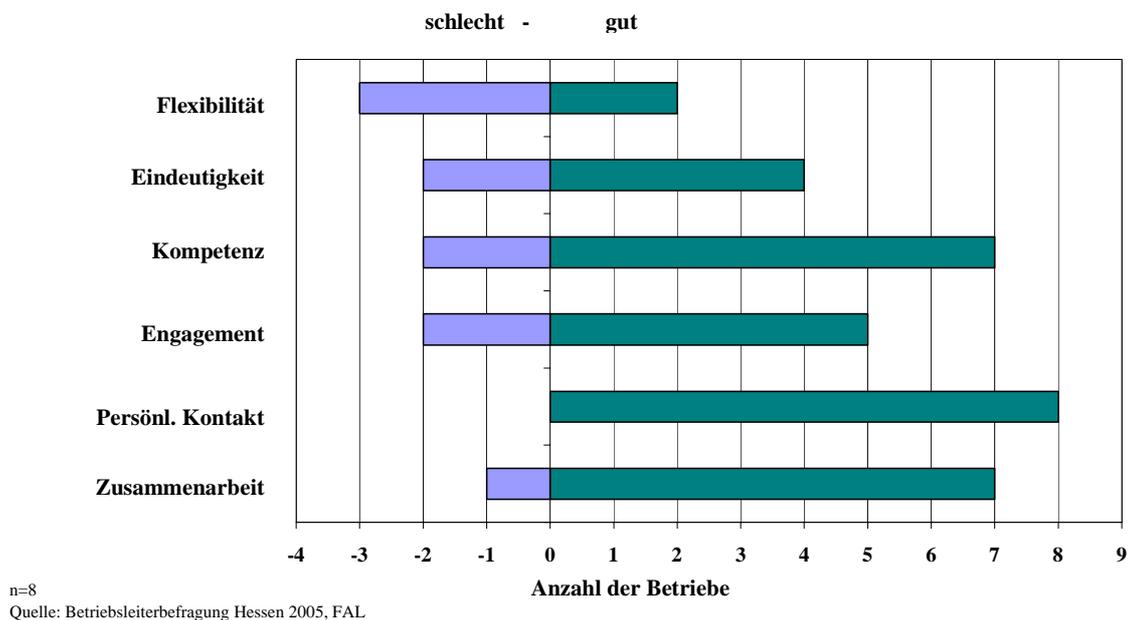
gument. Eine gewisse Rolle in der Verbreitung der relevanten Informationen scheint die Vereinigung „Gutes aus Waldhessen“ zu spielen, über die zwei Betriebsleiter von der Förderung erfahren haben.

Im Zusammenhang mit der Diversifizierung existiert keine staatliche Fachberatung. Auch andere Beratungsmöglichkeiten scheint es kaum zu geben oder sie sind den Betriebsleitern nicht bekannt. In sechs Fällen haben Betriebsleiter Beratung und Unterstützung von Vereinigungen von Verarbeitern und Direktvermarktern („Gutes aus Waldhessen“ und „Vereinigung hessischer Direktvermarkter“) erhalten; allerdings ging die Beratung über die Information zu Fördermöglichkeiten kaum hinaus. Zehn Betriebsleiter erhielten eine Förderberatung beim Amt, zwei fühlten sich außerdem hier betriebswirtschaftlich beraten. Nur drei Betriebsleiter waren mit dem Beratungsangebot nicht zufrieden. Allerdings scheinen Möglichkeiten und Chancen einer gründlichen betriebswirtschaftlichen und fachlichen Beratung in Bezug auf den neuen Betriebszweig auch den meisten kaum bewusst zu sein.

Maßnahmeteile 2 und 3

Das Förderverfahren selbst war nach Angaben der Beteiligten mit einem zeitlichen Aufwand verbunden, der zwischen 4 und 160 Stunden lag. Dies entspricht einer Entlohnung der eingesetzten Arbeitszeit in Höhe von 1.041 € pro Stunde. Das Verfahren selbst wurde häufig als zu kompliziert bezeichnet. Insbesondere das Einholen von drei Angeboten empfanden drei Befragte als unnötigen Aufwand.

Auf die Investition bezogen wurden die Förderrichtlinien von den meisten Befragten nicht als Restriktion betrachtet. Nur in einem Fall wurde aufgrund der Förderbedingungen auf den Kauf einer gebrauchten Maschine verzichtet und stattdessen eine neue gekauft.

Abbildung 25: Zusammenarbeit mit den Bewilligungsstellen (Teil 2/3)

Die Zusammenarbeit mit den Bewilligungsstellen wurde von der Mehrzahl der Befragten als gut bezeichnet. Allerdings zeigte die Befragung, dass die Bewilligungspraxis unterschiedlich gehandhabt wird. Beispielsweise zeigten sich manche Bewilligungsstellen unflexibel hinsichtlich Projektänderungen (Abbildung 25). In anderen Bewilligungsstellen wurde mit Änderungsanträgen flexibel und kundenorientiert umgegangen.

Ein weiterer Kritikpunkt war eine zu enge zeitliche Fixierung der Projekte, was insbesondere bei Baumaßnahmen zu Problemen führte. So entstand teilweise Zeitdruck, da förder-technisch zum Jahresabschluss die Mittel abgerufen werden mussten, was die Umsetzung z.T. vor „fast unlösbare Schwierigkeiten“ stellte. Hier kann auf die Empfehlungen der Evaluation der Förderung von Verarbeitung und Vermarktung nach der VO (EG) Nr. 1257/1999 verwiesen werden. Die Umsetzung baulicher Anlagen widerspricht dem jährlichen Abrechnungszwang, so dass diesbezüglich eine flexible Vorgehensweise dringend geboten ist.

Kritisiert wurde in drei Fällen eine verspätete Auszahlung der Fördermittel. Die Begünstigten mussten mehrere Monate auf das Geld warten und wurden bei Nachfragen lediglich getröstet. Insbesondere in Investitionsphasen durchlaufen Unternehmen teilweise kritische Liquiditätsentwicklungen, so dass die Förderung hier soweit irgend möglich keinen Beitrag zur Verschärfung der Situation leisten sollte. Inwieweit die Verzögerungen vermeidbar waren, kann hier nicht beurteilt werden.

6 Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Diversifizierung bietet für einige der in ihrer Entwicklung im landwirtschaftlichen Bereich gehemmten Betriebe mit gut ausgebildeten und/oder motivierten Betriebsleitern eine gangbare Alternative. Die Anwendbarkeit dieser Strategie ist allerdings durch die Marktkapazitäten und die Bedeutung der Verkehrslage auf vergleichsweise wenige Betriebe begrenzt. Diese Aussage wird untermauert durch die niedrigen Antragszahlen und die regionale Konzentration der Förderfälle.

Dennoch scheint es sinnvoll, Betriebe zu fördern, die einen neuen Betriebszweig einführen wollen, denn ein Grossteil der im Maßnahmeteil 1 befragten Betriebe, die mit der Förderung tatsächlich einen neuen Betriebszweig initiiert haben, hätte diesen Schritt ohne Förderung nicht gewagt; auf der anderen Seite gingen von den geförderten Investitionen zum Teil durchaus positive Impulse für die Region aus. Der **Subventionswert der Förderung** sollte allerdings keinesfalls die derzeitigen 35 % überschreiten, sondern eher darunter liegen, damit die unternehmerische Eigenverantwortlichkeit nicht zu sehr geschwächt wird, denn einer fundierten Analyse des Marktpotenzials durch die Investoren sowie der Beschreitung gänzlich neuer Wege der Diversifizierung wird künftig steigende Bedeutung für den Erfolg eines Projektes zukommen.

Die Förderung von Diversifizierungsinvestitionen sollte, um die Fördereffizienz zu erhöhen, auf **größere Investitionen von mindestens 10.000 €** beschränkt werden. Grundsätzlich sollte man sich in Anbetracht der festgestellten massiven Mitnahmeeffekte bei Folgeinvestitionen auch auf den eigentlichen Inhalt der Richtlinien zurückbesinnen, **betriebliche Innovationen** zu fördern. Eine mögliche Operationalisierung dieses Prinzips könnte darin bestehen, dass pro Betrieb nur eine große Investition in einem Diversifizierungsbereich förderfähig ist. Daneben sollte über eine Umstellung der Förderung auf **Bürgschaften** eingehend nachgedacht werden, da so Mitnahmeeffekte auf Seiten der Geförderten keine Wirkung entfalten können. Wirklichen Innovationen, die durch ihren Pioniercharakter einen gesellschaftlichen Mehrwert kreieren, ist aufgrund ihres erhebliches Risiko des Scheiterns jedoch eher mit verlorenen Zuschüssen im Sinne einer **Risikoprämie** gedient. Solche Innovationen sind aufgrund der erheblichen Kosten, die mit ihrer Einführung verbunden sind (Isermeyer, 2003), auf landwirtschaftlichen Betrieben allerdings eher selten.

Da die Unterschiede zu anderen Fördermöglichkeiten, namentlich der Diversifizierungsförderung im AFP, nach diesen Anpassungen noch geringer würden, sollte eine **Zusammenlegung der Maßnahmen** erwogen werden; die mit einer zusätzlichen Maßnahme in Richtlinienearbeitung, EU-Notifizierung und Bewilligung verbundenen Transaktionskosten sind unter diesen Bedingungen kaum mehr zu rechtfertigen. Weitgehende Überlegungen in dieser Hinsicht existieren bereits im HMULV; demnach soll eine vereinheitlichte Diversifizierungsförderung für einen erweiterten Empfängerkreis konzipiert werden. In der Tat sollte angesichts des enger werdenden Marktes eine **Ausweitung des Kreises der**

Förderberechtigten im Hinblick auf ihre Rechts- und Organisationsform erwogen werden, so dass im Sinne der Vereinigung Hessischer Direktvermarkter (s. Anhang 3) zukünftig auch vermehrt die **vertikale Integration** landwirtschaftlicher Direktvermarkter/-verarbeiter zum Beispiel mit dem Einzelhandel gefördert werden könnte.

Mit den Geldern, die durch eine solche Konzentration der Förderung eingespart werden, sollte versucht werden, eine zusätzliche Beratungskompetenz im Hinblick auf Diversifizierungsstrategien und Investitionen im ländlichen Raum aufzubauen. Bei der Beratung kann unterschieden werden in fachliche und betriebswirtschaftliche Beratung (1) und in allgemeine Beratung zur Gründung neuer unternehmerischer Standbeine (2).

(Zu 1) Der erste Beratungsaspekt wäre vor dem Hintergrund der großen Planungsunsicherheit bei den Betriebsleitern im Maßnahmeteil 1 in Bezug auf die Kalkulation von Kosten und Absatzmöglichkeiten zu stärken, indem zum Beispiel die landwirtschaftlichen Berater in dieser Hinsicht geschult werden oder aber Kompetenz im Hinblick auf landwirtschaftliche Zusammenhänge bei der allgemeinen Wirtschaftsberatung aufgebaut wird.

(Zu 2) Die weniger spezifische Gründungsberatung käme einem Versuch gleich, die Anstoßwirkung der Förderung zu vergrößern. Diese Wirkung wird von den Experten in Ministerium und Bewilligungsstelle für relevant gehalten (Anhang 2 und 3), konnte aber in der Befragung in keiner Form nachgewiesen werden. Vielmehr handelte es sich vor allem in Maßnahmeteil 2 und 3 um Betriebe, die typische Charakteristika erfolgreicher Unternehmen aufweisen, wie Teamarbeit, Aufgreifen neuer Entwicklungen, Flexibilität, Risikobereitschaft, Dynamik. Hier gelang es in der beobachteten Förderperiode ~~gar~~ nicht, durch die Förderung Betriebe zu Aktivitäten zu animieren, die bisher keine Diversifizierungsaktivitäten umgesetzt haben. Auch im Maßnahmeteil 1 wurden die Betriebe, die einen neuen Betriebszweig initiierten, nicht durch die Förderung dazu gebracht. Es drängt sich die Vermutung auf, dass ein Förderbedarf nicht so sehr bei den hier geförderten Unternehmen vorlag, sondern vielmehr Bedarf an derartig agilen dynamischen UnternehmenInnen und Unternehmen besteht. Da zumindest vermutet werden kann, dass auch im ländlichen Raum ungenutztes unternehmerisches Potenzial vorhanden ist, wäre eine allgemeine Gründungsberatung ein Weg, die erhofften Initialwirkungen der Förderung zu verstärken. Dabei könnte die Förderung über die vielerorts angebotenen Gründerseminare hinausgehen und auch die ersten Schritte der konkreten Neugründung durch Intensivberatung begleiten. Solche Angebote sollten sich allerdings nicht alleine auf die Zielgruppe der Landwirte konzentrieren. Darüber hinaus sollte auch hier allen Beteiligten bewusst sein, dass erfolgreiche Unternehmens(teil-)Gründungen in erster Linie auf das Vorhandensein eines Marktes angewiesen sind.

Betriebe in peripheren Regionen werden nur vereinzelt erreicht. Hier würde u. U. ein erweiterter Förderansatz unter **Verknüpfung der Förderung mit weiteren Maßnahmen** zur Stärkung des ländlichen Raumes und der regionalen Entwicklung weiterführen. Ver-

netzte Aktivitäten, in denen einzelbetriebliche Aktivitäten mit regionalen Maßnahmen (Tourismus, Regionalvermarktung, sozial-karitative Aufgabenbereiche etc.) verbunden werden, könnten zusätzliche Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen mit bisher schlecht ausgeprägter Infrastruktur bieten.

Das hohe Engagement der **Bewilligungsstellen** wird durchgängig positiv hervorgehoben. Den positiven Aspekten einer Vor-Ort-Betreuung stehen allerdings die hohen Kosten von Infrastruktur und Personal mit entsprechendem Know-How an sechzehn Bewilligungsstellen gegenüber. Insgesamt wird hier auch im Sinne einer Vereinheitlichung der Entscheidungen und der Bündelung von Kompetenzen zu einer **stärkeren Zusammenlegung** geraten, wobei für die (Förder-)Beratung eine gewisse räumliche Nähe zu den Antragsstellern beibehalten werden sollte.

Literaturverzeichnis

Isermeyer, Folkhard (2001). Für eine leistungsfähige Agrarforschung in Deutschland. Arbeitsbericht des Instituts für Betriebswirtschaft an der FAL 05/2003. Braunschweig.

Jahresagrarbericht Hessen (2005). Hessisches Ministerium für Umwelt, ländlichen Raum und Verbraucherschutz (Hrsg.). <http://www.hmuv.hessen.de>

Richtlinien zur Förderung von Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen. Hessisches Ministerium für Umwelt, ländlichen Raum und Verbraucherschutz (Hrsg.).
<http://www.hmuv.hessen.de/imperia/md/content/internet/pdfs/landraum/produktinnovationsrl.pdf>

Verordnung (EG) Nr 1257/1999. Amtsblatt Nr. L 160 vom 26/06/1999 S. 0080 – 0102.
<http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/de/consleg/1999/R/01999R1257-19990703-de.pdf>

Anhang

Anhang 1: Protokoll zum Auftaktgespräch im Ministerium

Anhang 2: Protokoll zum Expertengespräch mit Bewilligungsstellen

Anhang 3: Protokoll zum Abschlussgespräch im Ministerium

Anhang 4: Fragebogen zum Teil 1 der Maßnahme

Anhang 5: Fragebogen zu den Teilen 2 und 3 der Maßnahme

Anhang 1

Protokoll zum Auftaktgespräch im Ministerium

Protokoll zum Gespräch im HMULV am 25.08.2005 über die Maßnahme Produktinnovation und Vermarktungsalternativen

Beginn: 13.00, Ende: 16.00

Anwesend:

Frau Zorn, HMULV
Frau Gottschalck, HMULV
Herr Metzger, Regierungspräsidium Wetzlar
Herr Diesner, HMULV (ab 13:45 h)
Herr Dippel, HMULV (bis 13:45 h)
Herr Dr. Wendt, FAL, (Evaluierung VV)
Herr Forstner, FAL, (Evaluierung AFP)
Herr Krah, FAL, (Evaluierung VV)
Frau Margarian, FAL, (Evaluierung AFP)

Top 1 Konzeptionelle Fragen

- ÷ Zur Zeit befindet sich das Ministerium (HMULV) in der Phase der Konzeption des neuen EPLR, Ende April 2006 soll das fertige Programm der Europäischen Kommission vorgelegt werden; die Ex-Ante-Evaluation ist an die FAL vergeben, und am 4. Oktober diesen Jahres findet in diesem Zusammenhang ein Workshop statt.
- ÷ Vor diesem Hintergrund ist es für die Verantwortlichen besonders wichtig, Hinweise darauf zu erhalten, wie sich die Maßnahmen in ELER einpassen lassen; die Maßnahme zur Förderung von Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen in Hessen (PI) berührt die Achsen 1 und 3. Darüber hinaus soll die Evaluation grundsätzlich herausfinden, ob eine Fortführung der Maßnahme Sinn macht. In diesem Fall werden konkrete Gestaltungshinweise erwartet.
- ÷ Bei der Hessischen Staatskanzlei existiert eine Arbeitsgruppe Verwaltungvereinfachung (AVV), die auf einen stufenweisen Abbau der Förderung (Reduzierung der Maßnahmen) drängt. Vom Finanzministerium wird starker Druck dahingehend ausgeübt, dass alle nicht kofinanzierten Maßnahmen gestrichen werden. Auch dieser Aspekt erklärt, warum für die kleine Maßnahme nicht der

- Aufwand gescheut wird, eine EU-Kofinanzierung zu beantragen, obwohl das Kosten und auch Risiken (Anlastungsrisiko) mit sich bringt.
- ÷ Dass die Maßnahme PI nicht an der Struktur der Verordnung (EG) Nr. 1257/99 orientiert ist, erklärt sich in erster Linie dadurch, dass die Maßnahme bereits seit 1988 existiert. Hessen hatte damals in diesem Bereich eine Vorreiterrolle, denn die Diversifizierung war in der heutigen Form damals im EIP noch nicht förderfähig. Das ursprünglich angebotene Hessische Marketingprogramm wurde mit Beginn der aktuellen Förderperiode ab 2000 eingestellt.
 - ÷ Ein wesentlicher Grund für die Initiierung und Beibehaltung der Maßnahme liegt in der Eröffnung von Fördermöglichkeiten auch dort, wo die Entwicklung hin zum Gewerbe führt (Philosophie „Regionalentwicklung“); letzteres war bzw. ist im EFP/AFP nicht förderfähig. Danach ist die Maßnahme in ihrer Form beibehalten worden, obwohl viele Fördertatbestände inzwischen auch über das AFP förderfähig sind, weil man das Ideal einer kompakten Diversifizierungsförderung verfolgt; dahinter steht der Gedanke einer parallelen Förderung in Landwirtschaft und Verarbeitung und Vermarktung, die Kooperationen anstoßen soll. Des Weiteren wurde die Bekanntheit und Akzeptanz der PI Richtlinie als Grund für ihre Beibehaltung genannt. Mit der separaten Konzipierung der PI sollte auch eine schnellere Genehmigung erreicht werden.
 - ÷ Ursprünglich sollte PI als sog. Artikel 33-Maßnahme notifiziert werden, was jedoch aus formalen Gründen nicht möglich war. Schließlich wurde Teil 1 der Maßnahme im Rahmen von Kapitel I der VO (EG) Nr. 1257/99, Teil 2 im Rahmen von Kapitel VII und Teil 3 als reine Landesmaßnahme notifiziert. PI ist seit Herbst 2002 in Kraft und wurde am 21. Juli 2003 (Nr. 29 S. 2915) im StAnz veröffentlicht. Diese Verzögerungen bei der Genehmigung führten zu einem Förderstau und auch dazu, dass einige der beantragten Investitionen ohne Förderung durchgeführt wurden.
 - ÷ In den 90er Jahren war das Programm mit 1,2 bis max. 2 Mio. DM jährlichen Landesmitteln ausgestattet; das Finanzierungsvolumen wurde aktuell auf 365.000 € jährlich reduziert. Es sind vor allem die Teile 2 und 3, teilweise aber auch der Teil 1 der PI, die hinter den Erwartungen zurückbleiben. Politisch ist das nicht ungünstig, denn die Maßnahmen dokumentieren, dass etwas getan wird, ohne viel Geld zu kosten.

Top 2 Programmdurchführung

- ÷ Obwohl PI die Idee einer Förderung über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg beinhaltet, besteht keine integrierte Bewilligungsplanung. PI ist lediglich als horizontal angebotene fakultative Maßnahme zu sehen. Einige erfolgreiche Förderfälle, wie z.B. die Erzeugergemeinschaft „Gutes aus Waldhessen“, wurden zwar über PI gefördert, sind aber nicht durch diese Maßnahme initiiert worden. Die Initialwirkung geht in diesem Fall vielmehr auf das hessische Marketingprogramm zurück, das im Rahmen des aktuellen EPLR nicht fortgeführt wurde. Dafür wurden die Qualitätsrichtlinien zur Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von landwirtschaftlichen Qualitätsprodukten geschaffen und eingesetzt, die ebenfalls von der EU-KOM zum vorgenannten Zeitpunkt genehmigt wurden. Eine Initialwirkung hat sich aus dem Marketingprogramm verstärkt durch die Nutzung des PI-Programms ergeben.
- ÷ Angesichts der geringen Initialwirkung im Hinblick auf integrierte Vermarktung stellt sich die Frage nach den Mitnahmeeffekten und dem realen Bedarf für die Förderung, zumal eine starke Abnahme der Fallzahlen im Zeitraum 2002 bis 2004 und ein Nicht-Ausschöpfen der veranschlagten Mittel zu beobachten ist. Die abnehmenden Fallzahlen erklären sich nach Aussage des HMULV aber z.T. durch die lange Wartezeit bis zur Genehmigung des aktuellen EPLR, so dass sich ein gewisser Förderstau in geringem Umfang ergeben hat; allerdings haben sich viele Fälle in dieser Zeit laut Herrn Metzger auch von selbst erledigt indem einige Antragsteller ohne Förderung investiert haben. Ob in den Jahren 2000 bis 2002 aufgrund der Verzögerungen bei der Förderung insgesamt weniger in Diversifizierung investiert wurde, ist allerdings nicht bekannt. In 2004 waren bei den 17 (!) Bewilligungsstellen etwa 50 Projekte gemeldet, wovon etwa die Hälfte auch genehmigt wurde. Ein Teil der Betriebe hat die Anträge aus eigenem Antrieb aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage zurückgezogen.
- ÷ In den Bewilligungsstellen werden die Antragsteller über die verschiedenen Fördermöglichkeiten und ihre Anwendungsbereiche (PI, AFP bzw. Marktstruktur) beraten. Problematisch ist, dass die notwendige weitergehende Beratung inzwischen auf ein Minimum reduziert wurde, denn in den vergangenen zwei Jahren sind insbesondere durch die Verwaltungsreform eingespielte Verwaltungsstrukturen verloren gegangen. Dadurch sind viele vorher gebündelte Kompetenzen zerstreut worden. Hinzu kommt die im Regierungsprogramm fixierte zentrale Bündelungsfunktion der Marketinggesellschaft GUTES AUS HESSEN (MGH) für alle Agrarmarketing-Aktivitäten mit dem Ziel der Vermarktung hochwertiger regional erzeugter Lebensmittel. Sie übernimmt damit einen wesentlichen Teil der ehemaligen Aufgaben der Verwaltung.

- ÷ Das bereitet auch Probleme im Zusammenhang mit der Bewilligung. Wie viele Anträge in einer Region positiv beschieden werden, hängt nicht unwesentlich von den dort tätigen Personen ab. Das wird verstärkt durch die Tatsache, dass es keine „harten“ Bewilligungskriterien gibt. Die Vorabbuchführung wird dahingehend betrachtet, ob es sich bei dem Betrieb insgesamt um einen überlebensfähigen Betrieb handelt (Forderung der EU), aber auch hier gibt es keine eindeutigen Indikatoren. Es gibt jedoch eine interne Anweisung, dass mind. 50% der vermarkteten Produkte aus eigener Produktion stammen müssen. Für das Projekt selbst muss eine Vorabschätzung mit Darstellung der Umsatzerwartungen erstellt werden. Da die ersten Maßnahmen erst Ende 2002 bewilligt wurden und somit erst ab 2003/2004 Sachberichte vorzulegen sind, kann nicht abschließend beurteilt werden, inwieweit die Umsatzprognosen realisiert werden, allerdings liegen nach einer ersten Einschätzung die erwarteten Umsätze meist höher als die später realisierten. Die Bewilligung erfolgt auf der Grundlage einer qualitativen Gesamtbeurteilung („Plausibilität“). Während „früher“ praktisch alle Anträge bewilligt worden seien, würden inzwischen aufgrund dieser Gesamtbetrachtung auch Ablehnungen ausgesprochen.
- ÷ Für die Gesamtbeurteilung der Projekte liegen bei den Ämtern weitere Dokumente vor, über die jedoch die FAL bislang nicht verfügt. Die FAL bittet um eine kurzfristige Bereitstellung dieser Unterlagen, vor allem für die zu befragenden Betriebe. Für eine Prüfung der Buchführungsabschlüsse reicht die verfügbare Personalausstattung in den Bewilligungsstellen nach Ansicht von Herrn Metzger nicht aus. Die Aufgabebuchführung wird vor allem archiviert. Kriterien für eine prioritäre Bewilligung bei Mittelknappheit existieren nicht, obwohl das eigentlich eine EU-Vorgabe ist. Alle Projekte die zum Zeitpunkt der jährlichen Dienstbesprechung (Feb./März) vorliegen, werden gemeinsam mit den Bewilligungsstellen bewertet und in ein 3-stufiges Bewertungssystem eingeordnet. Projekt in Stufe II oder III kommen erst zur Bewilligung, wenn die Projekte der Stufe I abgearbeitet sind.
- ÷ Herr Diesner betonte, dass oft die sowieso potenteren und innovativeren Betriebe gefördert werden, was die Frage nach dem Subsidiaritätsprinzip aufwirft, das der Richtlinie zugrunde liegt. Dieses Prinzip ist nach Haushaltsrecht immer zu beachten, allerdings tritt es nach Ansicht von Herrn Diesner auch in den Augen des Rechnungshofes dann in den Hintergrund, wenn es um Maßnahmen geht, die in erster Linie Anreizwirkungen entfalten sollen. Eine Prosperitätsprüfung gibt es im PI im Gegensatz zum AFP nicht, wo dies in den GAK-Fördergrundsätzen enthalten ist. Nach Einschätzung gibt es auch wirtschaftlich potente Betriebe, die ohne Förderung in die Verarbeitung und Vermarktung investieren, weil sie dann weniger Vorgaben durch die Förderung einhalten müssen.
- ÷ Insgesamt stellen die geförderten Betriebe eine recht heterogene Gruppe dar.

Top 3 Ziele der Förderung

- ÷ Eine Begründung für Diversifizierungsförderung liegt in der Risikostreuung der Betriebe.
- ÷ In den Teilbereichen 2 und 3 besteht insbesondere das Ziel, neue Vertriebswege für regionale Produkte zu eröffnen.
- ÷ Eigentlich soll die Maßnahme einen Anstoß für Diversifizierungsinvestitionen geben, aber das geht nur mit gleichzeitiger Beratung; diese Akquisition und Beratung ist allerdings mit der jetzigen knappen Verwaltung kaum mehr möglich.
- ÷ Die Förderung soll auch einen Markt schaffen; in weiten Feldern ist jedoch bereits eine Marktsättigung zu beobachten, und zwar nicht, weil die Nachfrage wegbreicht, sondern weil der klassische Einzelhandel diese Nische (Ökoprodukte) oft schon ausfüllt. Insofern treten Selbstvermarkter und Einzelhandel in Konkurrenz zueinander. Die massive Verbreitung von Ökoprodukten, z.B. durch den Einzelhandel, ist von politischer Seite teilweise durchaus gewollt. Es bilden sich inzwischen aber auch erfolgversprechende Kooperationen von Direktvermarktern mit dem LEH, die im Verarbeitungs und Vermarktungsbereich Investitionsbedarf nach sich ziehen können.
- ÷ Die Förderung soll letztlich auch den Strukturwandel verlangsamen, wobei zugestanden wird, dass dieser nicht gestoppt werden kann.
- ÷ Investitionsförderungen stärken auch den regionalen Wirtschaftskreislauf.
- ÷ Die Förderung ermöglicht es einigen Landwirten in strukturschwachen Gebieten, einen Marktzugang an weiter entfernten Absatzstätten mit Hilfe eines Verkaufs- oder Marktwagens zu erlangen.
- ÷ Die „Verbesserung der ländlichen Versorgungsstruktur“, die in der Richtlinie angesprochen ist, ist eher ein peripheres Ziel der Maßnahme.
- ÷ In einigen Regionen gibt es Synergien mit dem Aufbau von regionalen Vermarktungskonzepten und Touristikkonzepten, wobei die Investitionsförderungen verstärkend wirken können. Solche Aspekte spielen in der ganzheitlichen Beurteilung der Anträge als ein qualitatives Kriterium unter anderen eine Rolle (z.B. Vermarktungskonzept „Geprüfte Qualität“, LANDMARKT Hessische Direktvermarkter, Odenwälder Regionalprodukte, Hessische Apfelwein- und Obstweisenroute).
- ÷ Synergien zwischen den Teilen 1 und 2 der PI-Maßnahme müssen noch genauer bei den Bewilligungsstellen erfragt werden.
- ÷ Innovationen werden als betriebliche Innovationen interpretiert.

Top 4 Unterstützung der Evaluation

- ÷ Herr Metzger wird die Bewilligungsstellen ansprechen, um der FAL möglichst viele Unterlagen, die mit der Bewilligung in Zusammenhang stehen, zukommen zu lassen.
- ÷ Soweit möglich wird den Evaluatoren auch der amtliche Schriftverkehr mit der EU zur Verfügung gestellt.
- ÷ Für die Erhebung erhalten die Evaluatoren von den Bewilligungsstellen dahingehend Unterstützung, dass diese nach Auswahl der Betriebe durch die Evaluatoren diese Betriebe anschreiben, und die Evaluation und die Befragung ankündigen. Herr Metzger dient hierfür als Ansprechpartner. Die Evaluatoren werden dann die weitere Terminvereinbarung durchführen.
- ÷ Außerdem ist ein zentrales Treffen mit Vertretern der Bewilligungsstellen geplant. Die Unterstützung der Teilnahme wird zugesagt.
- ÷ Das Land seinerseits ist interessiert an konkreten Empfehlungen. Interessant wäre aus Sicht der Vertreter des Ministeriums ein Vergleich mit ähnlichen Förderungen in anderen Bundesländern.
- ÷ Es existieren große regionale Unterschiede bezüglich der Nachfrage nach PI, aber eine Empfehlung dafür, wo die Evaluation durchgeführt werden sollte, lässt sich aus Sicht des HMULV nur schwer geben, da die Unterschiede sowohl von strukturellen als auch von personellen Gegebenheiten abhängen (s.o.). Darüber hinaus werden in einigen Regionen (Wetterau-Kreis, Ballungsgebiet) viele Diversifizierungsinvestitionen durchgeführt, aber nur wenige mit Förderung. Der Anteil an Investitionen mit Förderung ist besonders hoch in peripheren Räumen.
- ÷ Das Regierungspräsidium Gießen hat für PI die Fachaufsicht und die Mittelkoordination inne. Einmal im Jahr findet dort eine Absprache zur Förderfallbewilligung statt. Darüber hinaus wird hier eine Richtlinienkommentierung durchgeführt. Die Evaluatoren erhalten diese von Herrn Metzger. Auch Monitoringdaten werden von Herrn Metzger zur Verfügung gestellt, sofern PI-Fälle dort gesondert erfasst werden (noch zu prüfen).
- ÷ Auszahlungsstelle für PI ist die EU-Zahlstelle Wetzlar.
- ÷ Herr Metzger wird den Evaluatoren eine Projektliste als Excel-Datei zur Verfügung stellen.
- ÷ Am Ende der Evaluationsphase, aber vor dem Schreiben der Berichte, ist eine Validierungsrunde im HMULV geplant.

Ende des Gesprächs

Anhang 2

Protokoll zum Expertengespräch mit Bewilligungsstellen

Protokoll zum Expertengespräch in Bad Hersfeld am 15.9.2005

Beginn: 13:45 h

Ende: 17:00 h

Teilnehmer:

- Frau Jacob (Landratsamt Bad Hersfeld)
- Herr Kleckel (Landratsamt Bad Hersfeld)
- Frau Korn (Landratsamt Marburg-Biedenkopf)
- Herr Metzger (RP Gießen)
- Herr Scherp (Landratsamt Eschwege)
- Herr Dr. Efken (FAL)
- Herr Forstner (FAL)
- Herr Krah (FAL)
- Frau Margarian (FAL)

Allgemeines

Die FAL führt im Auftrag des HMULV eine Bewertung der Richtlinie zur Förderung von Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen durch. Der Bericht ist bis zum 15. Oktober zu erstellen. In diesem Zusammenhang besucht die FAL geförderte Betriebe, um Daten und Informationen zu gewinnen. Im Teil I der Richtlinie werden 16 Betriebe und im Teil II der Richtlinie acht Betriebe erhoben. Diese Erhebungen sind zum Zeitpunkt des Gesprächs bereits größtenteils abgeschlossen.

Das Ziel des Gesprächs ist, die von der FAL erhobenen Daten und Informationen durch zusätzliche Einschätzungen und Angaben seitens der Bewilligungsstellen zu ergänzen.

Situation der Landwirtschaft in den Regionen

Die nachfolgenden Aussagen beziehen sich vornehmlich auf die drei vertretenen Landkreise Hersfeld-Rotenburg, Marburg-Biedenkopf, Werra-Meißner bzw. den nordhessischen Raum, d.h. sie sind nicht repräsentativ für das Land Hessen. Die Bedingungen für die Landwirtschaft sind aufgrund der ungünstigen Voraussetzungen (Hangneigung, Zersplitterung der Flächen, ungünstige Verkehrsinfrastruktur) schwierig. Der Anteil der Nebenerwerbsbetriebe liegt mit rund 70-80 % relativ hoch. Für viele Betriebsinhaber bietet die Landwirtschaft angesichts der ungünstigen außerlandwirtschaftlichen Beschäftigungsmöglichkeiten ein Mindesteinkommen, das man möglichst nicht ohne Not auf-

zugeben bereit ist. Zwar scheiden jährlich ca. 5 % der ldw. Betriebe aus, aber aufgrund der häufig ungünstigen Lage der meist kleinen Flurstücke ist es für die verbleibenden Betriebe in der Regel nicht besonders lukrativ, diese Flächen aufzunehmen. Große Wachstumsschritte wären auf diese Weise ohnehin nicht möglich. Während Ackerland noch interessant ist, ist Grünland zum Teil weniger gefragt, so dass eine Verpachtung nur im Paket erfolgt.

Frau Korn merkt für die Region Marburg an, dass die zweite und dritte Generation der Nebenerwerbslandwirte häufig den Betrieb aufgibt. Folgen dieser Entwicklung sind Dörfer, die immer mehr nur noch die Funktion von „Schlafdörfern“ einnehmen, eine zunehmende Entvölkerung der Dörfer verbunden mit einer geringen Ausnutzung der vorhandenen Infrastruktur und deren sukzessivem Verfall sowie in Teilregionen Verbuschungstendenzen auf ungünstigen Grünlandstandorten. Diese Entwicklungen werden auch von Herrn Scherp für die Region Eschwege grundsätzlich bestätigt; jedoch beinhaltet die Nähe zu Thüringen Wachstumsmöglichkeiten für Ackerbaubetriebe und der Ballungsraum Kassel bietet im Pferdebereich zusätzliche Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten. Der geplante Autobahnbau von Kassel nach Erfurt könnte sich eventuell als neue Entwicklungsachse erweisen.

Die Genehmigung von Stallneubauten (v.a. in der Schweinehaltung) werden in vielen Gemeinden sehr restriktiv gehandhabt, da die nichtlandwirtschaftliche Bevölkerung, insbesondere in nahegelegenen Wohngebieten, zunehmend Einsprüche geltend macht. Da die Betriebe wachsen müssen, um mögliche Größen- und Rationalisierungseffekte nutzen zu können, sind die Pachtpreise für attraktive Flächen hoch. Dies gilt für Ackerland, während Grünland deutlich weniger nachgefragt wird.

Diese Situation schränkt die Entwicklungsmöglichkeiten der ldw. Betriebe stark ein. Der Aufbau neuer Einkommensstandbeine soll daher zusätzliche Entwicklungsoptionen schaffen.

Möglichkeiten der Diversifizierung für ldw. Betriebe

Die Diversifizierung stellt für die Probleme in der Landwirtschaft keine allgemeingültige Lösung dar. Je nach betrieblicher Situation kann sie jedoch in einer begrenzten Zahl von Fällen durchaus ein sinnvolles Entwicklungsstandbein sein. Vorteilhaft ist dabei, dass Landwirtefamilien in der Regel über notwendige Flächen und Gebäude sowie teilweise auch über relevante Berufsqualifikationen verfügen.

Diversifizierungsinvestitionen sind je nach Inhalt über das AFP, die Dorferneuerung, das ländliche Regionalprogramm und die PI-Richtlinie förderbar.

Nach Ansicht von Frau Korn kann der Staat durch die Beratung die Investitionsbereitschaft der Betriebe wecken, indem die Beratung Ideen weitergibt. Dies können z.B. durch

Seminare mit Fachvorträge geschehen. Frau Jacob sieht dies für die Region Bad Hersfeld anders; hier ist Diversifizierung bereits stark etabliert („Gutes aus Waldhessen e.V.“), wengleich auch hier der Anstoß durch einen Landrat gegeben wurde und die ersten Investitionen mit Unterstützung durch öffentliche Mittel getätigt wurden. Als problematisch wird jedoch angesehen, dass vor allem Bildung und Beratung in den vergangenen fünf Jahren deutlich zurückgefahren wurden. Staatliche Behörden sind nur noch für die Informationsvermittlung (Richtlinien etc.) zuständig, während die Beratung weggefallen ist bzw. von anderen Institutionen übernommen wurde.

Rund 10 % der ldw. Betriebe sind Direktvermarkter. Rund 350 dieser Betriebe sind in der „Vereinigung hessischer Direktvermarkter“ organisiert.

Ziel der Förderung ist, die bestehenden sozialen Strukturen möglichst zu erhalten, Verkaufsangebote in den Dörfern zu schaffen oder zu ergänzen, wo sich der Einzelhandel zurückzieht und themenorientierte Routen zu entwickeln (z.B. Apfelweinroute von Erbach bis Gießen; Nutzung zu Fuß, auf dem Pferd oder auf dem Rad). Ziel ist es auch, Wünsche der Verbraucher nach regionalen Produkten mit hoher Qualität zu befriedigen, die der übliche Lebensmitteleinzelhandel so nicht anbietet und nicht anbieten kann.

Verwaltungsweg der PI-Förderung

Nach einer Anfrage bei der Bewilligungsstelle und der Zusendung der Antragsunterlagen sowie der Richtlinien durch die Behörde wird bei den Betroffenen ein Vor-Ort-Gespräch geführt. Die Landwirte müssen zwar die relativ umfangreichen Anträge eigenverantwortlich ausfüllen, bedürfen aber dabei meist der Unterstützung der Bewilligungsstelle, da die erforderliche Projektbeschreibung häufig eine Überforderung der Antragsteller darstellt. Im Antrag ist der Ist- und Ziel-Zustand zu beschreiben. Die Bewilligungsstelle prüft die Angaben auf Plausibilität und macht sich auf der Grundlage der Vorab-Buchführung ein Bild über Managementniveau der Betriebsleitung sowie die Finanzierungskraft des Betriebes. Auch bei sehr kleinen Fällen sind aufgrund der Vorgaben des Haushaltsrechts und der Rechnungsprüfung die umfangreichen Unterlagen zu verwenden.

Vom RP Gießen wurde hervorgehoben, dass die Antragsunterlagen nicht nur haushaltsrechtlichen Verpflichtungen genügen, sondern zugleich eine Methode darstellen mit Hilfe derer die Antragsteller darauf hingewiesen werden, welche Vorüberlegungen und Voraussetzungen notwendig sind sowie welche Konsequenzen zu ziehen sind, wenn das angestrebte Projekt erfolgreich sein soll. D.h. mit dem Antragsprocedere sind ebenfalls Beratungsleistungen verbunden. Aufgrund der intensiven Vorgespräche kommt es kaum zu Ablehnungen der gestellten Anträge. Viele Anfragen (ca. 50 %) werden jedoch nach den Vorgesprächen nicht weiter verfolgt, was aus Sicht der Bewilligungsstellen auch als Erfolg gewertet werden muss.

Die dezentrale Organisation der Bewilligung bei den 16 Landratsämtern wird aus Sicht der Bewilligungsstellen vor Ort positiv beurteilt, weil man nahe am Kunden ist und sich zum Teil bereits kennt.

Die Bewilligung von AFP- und PI-Fällen sowie die Abstimmung zwischen diesen und anderen Förderrichtlinien (z.B. Dorferneuerung) findet in manchen Landratsämtern unter einem Dach statt (z.B. Werra-Meißner-Kreis) und in anderen in getrennten Häusern (z.B. Marburg, Fulda). Die verwaltungsmäßige Bündelung beim RP Wetzlar (PI) und beim RP Kassel (AFP) schafft die notwendige Einheitlichkeit über die 16 Landratsämter auch bezüglich der administrativen Abwicklung.

Auf die Frage von Herrn Dr. Efken, wie die Genehmigung des vorzeitigen Maßnahmebeginns geregelt ist, wird von Herrn Metzger auf eine spezielle Regelung in einer Sammelverfügung verwiesen, die den Evaluatoren bei Bedarf zur Verfügung gestellt werden kann. Der vorzeitige Maßnahmenbeginn ist demnach ein klarer Ausnahmetatbestand.

Die bewilligten Investitionen müssen im Bewilligungsjahr abgeschlossen werden. Der Abschluss im Folgejahr ist nur in Ausnahmefällen zulässig (max. ein Jahr Verpflichtungsermächtigung möglich); nach Aussage von Herrn Metzger wird hier bewusst Druck auf die Betriebe ausgeübt, die bewilligten Investitionen zügig durchzuführen. Diese Regelung führt in der Praxis zu Termenschwierigkeiten, weil die Mittelzuweisungen häufig erst sehr spät im Jahr erfolgen und andererseits die Mittel wegen des EU-Haushaltsjahres immer bis Ende Oktober abgerechnet sein müssen. Allerdings weist Herr Metzger darauf hin, dass bei Verzögerungen eine Anpassung der Bewilligungsbescheide möglich ist, wenn dies vom Antragsteller zeitnah gemeldet wird.

Während im Bereich Landwirtschaft auch Gebrauchsmaschinen im Rahmen der PI-Richtlinie förderbar sind, ist dies bei Unternehmen der Ernährungswirtschaft nicht möglich. Im Hinblick auf die Zweckbindungsfrist gilt, dass die Verpflichtung in erster Linie in einer Aufrechterhaltung der geförderten Aktivität besteht, so dass dem Geförderten keine Nachteile entstehen, wenn er z.B. eine geförderte Maschine durch eine entsprechende Gerätschaft mit größerer Kapazität ersetzt.

Eine Prosperitätsregelung wie beispielsweise beim AFP existiert bei der PI-Richtlinie nicht.

Hinsichtlich des förderbaren Personenkreises besteht bei der PI-Richtlinie der Vorteil, dass im Gegensatz zum AFP keine Personenidentität zwischen Antragsteller und Betriebsinhaber bestehen muss. Der entsprechende Betrieb muss jedoch wie beim AFP die Mindestgröße nach ALG erreichen und mindestens 25 % der Umsatzerlöse aus Urproduktion erwirtschaften. Unklar bleibt in diesem Zusammenhang, wann gegenüber einer Förderung über das AFP bei landwirtschaftlichen Betrieben die PI-Maßnahme vorgezogen wird wenn die Investitionssumme oberhalb von 10.000 € liegt.

Der Aspekt von Maßnahmensynergien ist in Bewilligung und Umsetzung der Förderung bisherschwer umzusetzen. In der früheren Regionalentwicklung und der Bearbeitung aller ländlichen Strukturprogramme in einer Abteilung waren Ansätze zu Maßnahmensynergien deutlicher ausgeprägt. Was den Verwaltungsaspekt im engeren Sinne anbetrifft, wird in Bad Hersfeld seit Neuestem auf mögliche Synergieeffekte in der Abwicklung von Aufgaben geachtet. Eine Umordnung der Verwaltung ist im Ergebnis möglich.

Der vergleichsweise hohe Ermessensspielraum im Zusammenhang mit der Maßnahmenbewilligung, der durch das Fehlen eindeutiger Kriterien entsteht, wird nicht als problematisch angesehen. Vielmehr sei eine solche Ausgestaltung angemessen, da es ja um betriebliche Innovationen gehe, die anhand bisheriger Betriebsergebnisse nur unzureichend beurteilt werden können.

Profil der geförderten Betriebe

Während vor einigen Jahren die geförderten Betriebe noch sehr heterogen waren, stellen aktuell vorwiegend gut wirtschaftende Betriebe mit aktiven Betriebsleitern („Machern“) Anträge. Die Zahl der Anträge ist deutlich rückläufig, so dass es in Marburg in den vergangenen Jahren kaum zu Bewilligungen kam. Hier laufen aber z. Zt. mehr Diversifizierungsinvestitionen ohne als mit Förderung. Unter den Antragstellern sind zu gleichen Teilen Männer und Frauen, im Wesentlichen in der Altersgruppe 40 bis 45 Jahre. Häufig handelt es sich um kleinere Betriebe, in denen ein Entwicklungsschub stattfinden musste. Die Antragsteller sind meist gut ausgebildet (mind. Meisterabschluss). Die Eigenkapitalsituation und finanziellen Spielräume der Antragsteller weisen große Unterschiede auf.

Während die antragstellenden Betriebe in Marburg mit ihren Investitionen im Rahmen der PI-Richtlinie häufig neue Ansätze zur Betriebsentwicklung verfolgen, werden in Bad Hersfeld überwiegend bereits bestehende Diversifizierungszweige weiter ausgebaut.

In zahlreichen Fällen werden Anfragen bei der Bewilligungsstelle gestellt, anschließend wird jedoch auf einen Förderantrag verzichtet, weil das Verfahren aus Sicht der Antragsteller zu lange dauert oder die Förderauflagen angesichts der vielfach relativ geringen Förderbeträge zu hoch sind oder die potenziellen Antragsteller ganz einfach „schreibfaul“ sind.

Transaktionskostenanalyse

Die Frage der FAL nach dem Verwaltungsaufwand je Förderantrag kann von den anwesenden Bewilligungsstellen nicht beantwortet werden. Herr Metzger bewertet jedoch den Zeiteintrag im Verhältnis zu den eingesetzten Haushaltsmitteln tendenziell als zu hoch, merkt allerdings an, dass dabei zahlreiche Zusatzeffekte (z.B. Synergien, Beratung) nicht

berücksichtigt würden. Beispielsweise müssten auch zurückgezogene oder nach Beratung nicht gestellte Anträge den Verwaltungskosten zugute gerechnet werden.

Das in der hessischen Verwaltung installierte SAP-Erfassungssystem ermöglicht leider keine derart differenzierten Angaben. Prinzipiell wird aber die Bereitschaft erklärt, an einer genaueren Analyse der Transaktionskosten nach Abschluss der Berichterstellung mitzuwirken.

Verbesserungsansätze/-bedarf

Die Strukturen in den Landratsämtern sollten nach Ansicht der Anwesenden dahingehend verändert werden, dass der gesamte Bewilligungs-, Informations- und Beratungsbedarf innerhalb derselben Förderachse stärker gebündelt wird und auf diese Weise eine noch bessere Abstimmung erreicht wird.

Frau Korn plädiert dafür, die Diversifizierungsförderung stärker als Experimentierfeld zu nutzen, da die dort getätigten Investitionen stark mit Risiken behaftet und daher auch nur schwierig kalkulierbar seien. Eine Einengung der Förderung auf Vermarktung und Verarbeitung landwirtschaftlicher Produkte sollte aus dem gleichen Grund unterbleiben.

Die Diversifizierungsförderung von PI und AFP könnten zu einem einzigen Fördergrundsatz zusammengefasst werden, der allen Antragstellern im ländlichen Raum und unabhängig von deren Status als Landwirt oder Nichtlandwirt offensteht. Dabei könnten sich die Qualitäts- und Vermarktungsanforderungen (insbes. Vermarktungsnachweis) an der aktuellen PI-Richtlinie orientieren, da das AFP zu stark produktionsorientiert ist.

Herr Kleckel plädiert für eine frühere Bereitstellung der Haushaltsmittel, mehr Flexibilität bei der Durchführung und eine zur Antragstellung zeitnahe Bewilligung. Hinsichtlich der Auswahl der Fälle sollte keine Vorauswahl getroffen werden, wenngleich die bisherige „Wurstlastigkeit“ der Förderung im Rahmen der PI-Richtlinie dahingehend überprüft werden muss, ob es zu Verdrängungseffekten kommt. Insgesamt wird die Direktvermarktungsdichte in Hessen als ausreichend eingeschätzt, wobei einzelbetriebliche Potentiale weiterhin gegeben sind.

Die Möglichkeit einer verstärkten Informations- und Beratungstätigkeit im Zusammenhang mit Diversifizierung wird im Vergleich mit anderen Fördermöglichkeiten als sehr effektiv eingeschätzt.

Anhang 3

Protokoll zum Abschlussgespräch im Ministerium

Protokoll zum Validierungsgespräch in Wiesbaden am 5.10.2005

Teil 1: Gespräch mit der Vereinigung der hessischen Direktvermarkter (VHD)

13:15 – 14:15 h

Teilnehmer:

- Herr Henkel (Geschäftsführer VHD)
- Frau Göttmann (VHD)
- Frau Margarian (FAL-BW)
- Herr Krah (FAL-MA)
- Herr Forstner (FAL-BW)

Zu Beginn erwähnt Herr Henkel eine schriftliche Fassung eines kürzlich gehaltenen Impulsreferates, das er später als Kopie überreicht. Er plädiert darin für folgende Punkte:

- Förderung der kleinen regionalen Anbieter aus Gründen der Wettbewerbsgleichheit zu großen Konzernen notwendig und sinnvoll, da kleine Unternehmen mehr Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen.
- Beratung der Akteure und Moderation der Projekte; die staatliche Beratung besitzt teilweise eine sehr wichtige Funktion als Impulsgeber und Moderator, ist jedoch gegenwärtig stark vom Engagement von Einzelpersonen abhängig.
- Die klassische Direktvermarktung (Boom in den 80/90er Jahren insbes. im Rhein/Main-Gebiet) mit einzelbetrieblichen Insellösungen scheint begrenzt; daher künftig stärkere Förderung von vernetzten Projekten (mehrere Ebenen);
 - ÷ Förderung und Beratung im überbetrieblichen vertikalen und horizontalen Bereich;
 - ÷ Verstärkte Zusammenarbeit von Erzeugern untereinander sowie mit dem Handwerk und Handel (z.B. Regionaltheken in Rewe-Märkten, „Landmarkt“);
- Stärkere Förderung zur Einhaltung von hoheitlichen Bestimmungen und Richtlinien.

Es existiert eine Marketinggesellschaft, die beispielsweise das Gütesiegel „geprüfte Qualität Hessen“ etablierte. Viele Direktvermarkter lehnen aber die Teilnahme an diesem Programm ab. Die Marketinggesellschaft bietet Seminare und teilweise auch Beratung an und arbeitet z. T. mit der CMA zusammen..

Die starke Verbreitung von Fleisch- und Wurstdirektvermarktung reflektiert die Struktur der landwirtschaftlichen Betriebe in Hessen:

- Hoher Anteil in Nordhessen (ca. 70 % der Direktvermarkter, insb. Wetterau)
- Niedriger Anteil in Südhessen (ca. 30% der Direktvermarkter, insb. Wiesbaden, Frankfurt; Schwerpunkt mehr bei Obst und Gemüse)

Verdrängungseffekte werden bislang kaum gesehen.

Die Idee einer stärkeren Regionalvermarktung in Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel (v.a. REWE) stammt von einer Exkursion eines Marktleiters nach Österreich. Wichtig ist dabei eine starke Profilierung der Produkte. Die REWE-Preise dürfen nicht unter den Hofladenpreisen der Lieferanten liegen.

Erfolgsfaktoren:

- Gute Qualität
- Erscheinungsbild
- Organisationstalent, Praktiker (vorher meist schon Erfahrung mit Hausschlachtungen)
- Bei Sonderkulturen: v.a. Unternehmer-, Managertypen (sehr forsch)

Zwei Drittel der Direktvermarkter sind nicht in der Vereinigung; zwei Drittel der VHD-Mitglieder leben überwiegend von der Direktvermarktung.

Die Direktvermarkter haben häufig keine Perspektive in der Landwirtschaft, besitzen eine extensive Tierhaltung und versuchen, über die alternative Fleischvermarktung Einkommen zu generieren.

Als problematisch sieht Herr Henkel, dass die Tierhaltung in der Region so schwach ist; der Schlachthof Fulda und die Firma „Teegut“ haben noch umfangreiche Verarbeitungsreserven. Insofern sei es Unsinn, andere Schlachthöfe zu fördern, die lediglich eine Verlagerung von Arbeitsplätzen und Wertschöpfung verursachen.

Teil 2: Diskussion der Bewertungsergebnisse mit Experten aus Regierungspräsidium und Ministerium

14:30 – 17:45 h

Teilnehmer:

- Wie oben
- Herr Metzger (RP Gießen)
- Frau Zorn (HMULV)
- Frau Dr. Dührßen (RP Gießen)

Struktur der Direktvermarktung:

- Hat sich stark geändert; während früher v.a. kleine Betriebe nach Einkommensalternativen suchten, sind jetzt auch mittlere und größere Betriebe in diesem Segment tätig.
- Viel Wurst/Fleisch, wenig Käse, kaum Brot/Backwaren; Grund liegt darin, dass Milchproduzenten eine ausgeprägte Ablieferungsmentalität besitzen, aber auch an den ungünstigen Arbeitszeitstrukturen in Milchbetrieben.
- Es wird generell bestätigt, dass Einzelpersonen (z.B. Frau Korn, Frau Sauer) einen sehr großen Einfluss auf die Verbreitung der Direktvermarktung haben; Ausnahme: Wetteraukreis wegen Speckgürtel Rhein/Main trotz schwacher personeller Besetzung.
- Waldeck/Frankenberg: viele Milchviehbetriebe, sehr viele Investitionen in Milchviehställe, Grünland, stadtfern --> kaum Direktvermarktung.
- Die Direktvermarktung bringt nach Auskunft von Herrn Metzger einen Umsatzsprung je Mastschwein um den Faktor 5 bis 7. Folglich resultiert trotz der höheren Produktionskosten je Schwein (oder Rind) ein sehr hoher Einkommensbeitrag, der zur Existenzsicherung der Betriebe beiträgt.
- Einstellung von Fremd-AK:
 - ÷ Bei Sonderkulturbetrieben kein Problem
 - ÷ Bei „Wurstbetrieben“ häufig eine Hemmschwelle, teilweise, weil hier ein hohes Maß an Vertrauensbasis/Verlässlichkeit erforderlich ist und Personalfluktuaton sehr schädlich ist.
 - ÷ Mit einer Qualifizierungsoffensive versucht das Land Hessen, qualifiziertes Verkaufspersonal für Direktvermarktung zu schulen.

Verdrängungseffekte:

- Es gibt nach Ansicht von Herrn Henkel keine Verdrängung, sondern eine qualitative Bereicherung des bestehenden Angebotes; das eigentliche Problem des Fachhandels sind die Einkaufszentren. Die Waren des Fachhandels (Metzgereien) sind heute weitgehend austauschbar mit dem Angebot von Discountern.
- Die Käuferschicht bei DV erwartet mehr Qualität und ist bereit, hohe Preise zu zahlen.
- Die Versorgungsstruktur wird nicht quantitativ verbessert, jedoch qualitativ.
- Teilweise existiert eine gute Zusammenarbeit zwischen Fachhandel und Landwirtschaft, z.B. „Gutes aus Waldhessen“.
- Um nicht innerhalb der DV Verdrängungseffekt zu schaffen, werden die Konzepte vor der Bewilligung daraufhin geprüft.

Innovationen:

- Es bestehen deutlich Unterschiede in der Definition des Innovations-Begriffes. Nach Ansicht von Herrn Henkel ist bereits eine Innovation, wenn eine neue Technik zur Anpassung an neue Rechtsvorschriften (z.B. EU-Recht) eingeführt wird; dies ist auch nach ELER künftig möglich (36-Monats-Frist).
- Auch die Erschließung neuer Kundengruppen wird von Frau Dr. Dührßen als Innovation betrachtet.
- Verbreiterung von Innovationen durch Fachfahrten, Seminare und Presse über VHD.

Entwicklungsprobleme;

- Handwerksrecht (Meisterzwang); als Auswege werden gewählt: Anstellung eines Meister, Gesellschaftsmodell, Lohnverarbeitung; es gibt jedoch einige Befreiungstatbestände vom Meisterzwang. EU-Zulassungskriterien gelten ab 2006 für alle Betriebe.

Der Vorschlag, fundierte Marktanalysen zu erstellen, wird von Herrn Metzger überaus skeptisch betrachtet.

Die Beratung sollte nach Ansicht aller Beteiligten verstärkt werden; AFP-Berater sind dafür nicht geeignet, da sie v.a. Kenntnisse in produktionstechnischer Hinsicht besitzen.

Die Beteiligten sprechen sich gegen eine Integration der DV in das AFP aus, weil daraus Probleme für horizontale und vertikale Entwicklungen entstehen; außerdem wären gewerbliche Bereich ausgeschlossen.

Mitgetragen wird der Vorschlag, die Mindestgrenze der Förderung deutlich anzuheben (z.B. 20 T€). Als sinnvoll wird auch erachtet, lediglich eine Basisinvestition je Betrieb plus eine spätere Erweiterungsinvestition zu fördern, um Dauerinvestitionen zu vermeiden.

Verwaltung/Abwicklung:

- Probleme gibt es, wenn Rechnungen nicht beigebracht werden, aber Mittel bereitgestellt sind; in diesen Fällen wird dann kurzfristig nach Ersatzantragstellern gesucht, die schnell Rechnungen für Investitionen beibringen können, um die Mittel verausgaben zu können.
- Die Mittelzuweisungen durch das Finanzministerium erfolgen jedes Jahr bis spätestens April; Probleme kann es evt. durch HH-Sperren geben.
- Falls die Fachaufsicht (einschl. Mittelbewirtschaftung) für die PI-Maßnahme konzentriert wird, sollte dennoch die Beratung in den Landratsämtern angesiedelt bleiben (d.h. in der Fläche präsent bleiben).

Die Multiplikatoren in HE nehmen nach Ansicht von Frau Dr. Dührßen im Gegensatz zu NI auch heute die DV noch nicht besonders ernst; insofern bestünde in HE noch deutlicher Entwicklungsspielraum.

Anhang 4

Fragebogen zum Teil 1 der Maßnahme



Landwirtebefragung

Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen

Zukunftsträchtige neue Standbeine für landwirtschaftliche Betriebe?

Betrieb: _____

Studie zur Bewertung einer Investitionsfördermaßnahme des Landes Hessen im Auftrag des HMULV

Konzept: Projektgruppe AFP-Evaluierung
(B. Forstner, A. Margarian, W. Dirksmeyer, Y. Zimmer)

Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL), Braunschweig 2005

Struktur der Befragung

1. Betriebsbeschreibung
2. Betriebliche Einordnung der Investition
3. Multiplikatoreffekte
4. Generelle Investitionshemmnisse
5. Familiäre Situation

Datum: _____

÷ Begrüßung

Uhrzeit: _____

÷ Dank für Teilnahme / keine Kontrolle / Wunsch nach offenem Gespräch

÷ Rahmen der Befragung: Die Befragung von Unternehmensleitern mit Förderung des Hessischen Landesprogramms liefert uns direkte und aktuelle Angaben für die Bewertung des Programms, die wir im Auftrag des Landes und der EU durchführen.

÷ Zweck der Befragung: Inwiefern ermöglicht die Förderung den Betrieben Investitionen zum Aufbau einer zukunftssträchtigen Diversifizierungsstrategie bzw. eines alternativen Einkommensstandbeines?

Name Betriebsleiter/in : _____

Firmenname : _____

Rechtsform : _____

Gesellschafterzahl : _____

Land, Adresse : _____

Telefon : _____

e-mail : _____

1 Betriebsbeschreibung

- 1.1 Über welche betrieblichen Schwerpunkte, Besonderheiten und Produktionskapazitäten verfügt Ihr Betrieb **gegenwärtig**?

Offen fragen, schließlich alle Parameter der Tabelle 1 diskutieren und folgende Parameter abklären: Ökolandbau, Vertragsproduktion und sonst. Kooperation, Q-Programm, Schutzgebietskategorie, Standortgüte.

MEMO:

Benachteiligtes Gebiet:	Ja:	Nein:
Einzugsgebiet einer Stadt (Umkreis 20 km):	Ja:	Nein:
Ballungszentrum:	Ja:	Nein:
Touristisch geprägte Region:	Ja:	Nein:
Nebenerwerbsbetrieb	Ja:	Nein:
Ökobetrieb	Ja:	Nein:

- 1.2 Wann haben Sie begonnen zu diversifizieren bzw. sich weitere Einkommensstandbeine aufzubauen und mit welchen Aktivitäten?

*MEMO: Verarbeitung: Vermarktung : Bauernhofgastronomie: Verarbeitung
und Vermarktung: Urlaub auf dem Bauernhof:*

- 1.3 Wie sah Ihr Betrieb **vor diesem Zeitpunkt** aus? Welche betrieblichen Schwerpunkte, Besonderheiten und Produktionskapazitäten hatte er damals?

Offen fragen, schließlich alle Parameter der Tabelle 1 diskutieren.

Tabelle 1: Betriebsstruktur

	Vor Diversifizierung (Jahr.....) bzw. vor 10 Jahren	aktuell
ha LF / davon Pachtflächen (GB: Freiland-/Glasanbau)	/	/
Viehbestand		
kg Milchquote		
Arbeitskräfte* (Personen & Voll-AK)		
Davon: - Fam-AK		
- Fremd-AK		
- Teilzeit-AK		
- Frauen-AK		
Umsatzanteil Marktfruchtbau		
Umsatzanteil Milchproduktion		
Umsatzanteil Veredlung		
Umsatzanteil Garten-/Weinbau		
Umsatzanteil Diversifizierung		
Gesamtumsatz Betrieb		
Gesamtumsatz Zweig Diversif.		

* Voll-AK = 2300 AKh/Jahr, Teil-AK: 14-15 Jahre = 0,5 AK, über 65 Jahre = 0,3 AK

1.4 Was waren die **wesentlichen Veränderungen** in den letzten 10 Jahren?

Beschreibung: Investitionen, Kapazitätserweiterungen, Neuaufnahme und Aufgabe von Betriebszweigen, Rechtsform.

Investitionsgegenstand	Jahr	Inv.-volumen	Betriebszweig	Förderung
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

1.5 Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der bisherigen Entwicklung Ihres Betriebes?

(Offen fragen, s. Tabelle)

1.5.1 Zufriedenheit:

	Gesamtbetrieb	Betriebszweig Div.
strukturell	Zufrieden	Zufrieden
	Geht so	Geht so
	Unzufrieden	Unzufrieden
Einkommen	Zufrieden	Zufrieden
	Geht so	Geht so
	Unzufrieden	Unzufrieden

1.6 In welche Richtung wollen Sie Ihren Betrieb **in den nächsten 10 Jahren** entwickeln (s. Tabelle)?*Offen fragen*

MEMO:*Aufgabe**Ausstieg aus ldw. Urproduktion**Schwerpunkt Nicht-Landwirtschaft**Mehrgleisig fahren**Schwerpunkt Landwirtschaft**Nur noch ldw. Urproduktion*

dann gezielt ha LF, kg Milchquote, AK, Neuaufbau von Produktionszweigen, Abbau/Einstellung bestehender Produktionszweige und konkrete Investitionspläne abfragen.

Tabelle 3: Strategie

	Geplant bis 2015	
	Landwirtschaft	Zweig VV
ha LF		
Viehbestand (VE)		
kg Milchquote		
Einstellung/Entlassung Fremd-Ak		
Familien-AK		
Aufnahme/Aufgabe außerbetrieblicher Arbeit		
Konkrete Investitionsvorhaben		
Neue Produktionszweige		
Veränderungen in den Produktionszweigen		
Umsatzanteil		
Umsatz		

2 Betriebliche Einordnung der Investition

2.1 Beschreiben Sie bitte kurz Ihre über PI geförderte Investition.

Offen fragen, schließlich nicht genannte Parameter diskutieren.

2.1.1 Investitionsobjekt (was, welche Kapazität):

2.1.2 Investitionsvolumen:

2.1.3 Investitionszeitpunkt/-zeitraum:

2.1.4 Beginn der Nutzung (auch von Teilen):

2.1.5 Förderhöhe (Zuschuss, Zinsverbilligung etc.):

2.2 Was hat Sie dazu bewegt, in diesem Bereich zu diversifizieren?

MEMO:

- a) bereits Kunden in geringerem Umfang bedient*
- b) es hat Anfragen auf dem Betrieb gegeben*
- c) Berater oder andere Informationsquellen haben Nachfragepotential vermutet*
- d) Das erfolgreiche Beispiel von Nachbarbetrieben*
- e) Eigener unternehmerischer Instinkt hat Nachfragepotential vermuten lassen.*
- f) Die unbefriedigende Lage im ursprünglichen Betriebszweig*
- g) Freie (Arbeits-)kapazitäten im Betrieb*

2.3 Hatten Sie davor bereits Erfahrungen mit einer Einkommenskombination auf Ihrem Betrieb?

Ja: im Bereich _____

Nein:

2.4 Erfolg der Investition

2.4.1 Welche wesentlichen Wirkungen wurden bislang erzielt? (s. Tabelle)

Tabelle 6: Investitionswirkungen

Aufbau eines neuen Betriebszweiges	
Kostenersparnis	
Kapazitätserweiterung	
Umsatzwirkung	
<i>Davon Preis</i>	
<i>Und Menge</i>	
Einkommenserhöhung	
Diversifizierung	
Verbesserung der Produkt- und Produktionsqualität <i>(z.B. Teilnahme an QS/QM)</i>	
Betrieblicher Arbeitzeiteffekt <i>Davon Frauen</i>	
Arbeitzeiteffekt im Betriebszweig VV <i>Davon Frauen</i>	
Einstellungs-/Freisetzungseffekt (AK) <i>Davon geringfügig Beschäftigte</i> <i>Davon Frauen</i>	
Tierschutz	
Umweltschutz <i>(z.B. Energieeinsparung)</i>	
Arbeitsbedingungen	
Betriebliche Synergieeffekte	
Betriebliche Konflikteffekte (Arbeitsspitzen)	
Sonstiges	

2.4.2 In welchen Punkten entsprechen diese Wirkungen der Investition **nicht** Ihren Erwartungen und Zielen?

(Offen fragen, wenn möglich quantifizieren)

2.4.3 Entspricht die zusätzliche Arbeitsbelastung Ihren Erwartungen?

Ja: Nein: Weiß nicht:

2.4.3.1 Wenn nein: In wie Fern nicht?

MEMO: Geringer: Höher:

2.4.3.2 Wie reagieren Sie auf das erhöhte/verringerte Arbeitsaufkommen?

MEMO:

- | | |
|--|----------------------|
| a) Einstellung von Arbeitskräften | <i>Entlassung</i> |
| b) Mehrarbeit der Familienarbeitskräfte | <i>Wenigerarbeit</i> |
| c) Einschränkung der anderen betrieblichen Aktivitäten | <i>Ausdehnung</i> |
| d) Einschränkung der Diversifizierungsaktivitäten | <i>Ausdehnung</i> |
| e) Anderem: _____ | |

2.4.4 Würden Sie die geförderte Investition aus heutiger Sicht genauso durchführen?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn nein:

2.4.4.1 Was und wie würden Sie jeweils ändern?

Offene Frage. Falls keine Antwort zu den folgenden Aspekten, einzeln nachfragen.

- | | | |
|-----------------|---|-------|
| 2. Kapazität | : | _____ |
| 3. Finanzierung | : | _____ |

4. staatliche Förderung : _____
5. Investitionszeitpunkt : _____
6. Sonstiges : _____

2.4.5 Werden das landwirtschaftliche Unternehmen und der neue Betriebszweig in einer gemeinsamen Buchführung erfasst?

Ja: Nein: Keine Angabe

2.4.5.1 Können Sie mir ein paar Angaben zur Höhe Ihres jährlichen Unternehmensgewinns machen?

Ja: Nein: Keine Angabe (*weiter mit Frage 3.5.7*)

Wenn ja (s. Tabelle):

2.4.5.2 Wie hoch war Ihr Gewinn im Durchschnitt der letzten 3 Jahre **vor der Diversifizierung** des Betriebes?

2.4.5.3 Wie hoch war Ihr Gewinn/EK-Bildung im Durchschnitt der letzten drei Jahre **vor der geförderten Investition**?

2.4.5.4 Wie hoch ist Ihr Gewinn/EK-Bildung pro Jahr **jetzt** im Durchschnitt der letzten zwei WJ/KJ (nur Jahre **nach Abschluss der Investition**)?

	Gesamt	Landwirtschaft	VV
Gewinn vor Diversifizierung			
Gewinn vor gef. Investition			
Gewinn aktuell			

MEMO: Handelte es sich um ein normales Jahr?

Vermerk besonderer Einflüsse:

2.4.5.5 Welchen Gewinn streben Sie größenordnungsmäßig in **drei Jahren** an?

_____ €/Jahr

2.4.5.5.1 Wieviel Prozent davon aus der Diversifizierung? _____%

2.4.6 Anpassungskosten

2.4.6.1 Sind Ihre aktuellen betriebswirtschaftlichen Ergebnisse noch durch mögliche technische oder organisatorische Umstellungsschwierigkeiten negativ beeinflusst?

Ja: Nein: Weiß nicht

Wenn ja:

2.4.6.1.1 Welcher Art sind diese Probleme und in welchem Umfang bewegen sich die daraus entstehenden finanziellen Einbußen?

2.4.6.1.2 Wann glauben Sie, die Anpassungsschwierigkeiten voll im Griff zu haben?

_____ (Jahr)

2.4.6.2 Haben Sie das Absatzpotential Ihres Betriebes bereits voll ausgeschöpft?

Ja: Nein: Weiß nicht

Wenn nein:

2.4.6.2.1 Bis wann glauben Sie, das Absatzpotential voll ausschöpfen zu können bzw. die Kapazitäten voll auszulasten?

_____ (Jahr)

2.4.6.2.2 Glauben Sie, dass bis dahin noch weitere Marketinganstrengungen Ihrerseits unternommen werden müssen, bzw. andere Maßnahmen zur Akzeptanzsteigerung? Welche?

Ja: Nein: Weiß nicht

2.5 Finanzierung der geförderten Investition

2.6 Haben Sie für die betreffende Investition noch andere Förderungen in Anspruch genommen?

Ja: Nein:

Wenn ja: Welche und in welchem Umfang?

_____	_____	€
_____	_____	€

2.7 Wie haben Sie die geförderte Investition finanziert?

2.7.1.1 Bares Kapital

- a) Höhe des baren Eigenkapitals: _____ €
- b) Höhe des Fremdkapitals: _____ €
- c) Höhe der Fördersumme PI _____ €
- d) Höhe sonstiger Fördermittel _____ €

2.7.1.2 Eigenleistungen

- a) geleistete Arbeitsstunden _____ Akh
- b).vorhandene/gebrauchte Maschinen und Anlagekapital

c) geschätztes finanzielles Gesamtvolumen der eingebrachten Eigenleistungen
_____ €

2.7.2 Hatten Sie mit der Finanzierung des Fremdkapitalanteils der Investition Probleme?

Ja: Nein: Weiß nicht

Wenn ja:

2.7.2.1 Welcher Art waren diese Probleme (Mehrfachnennungen möglich):

2.7.2.1.1 Wenn es an der ablehnenden Haltung der Bank lag, was genau waren deren Gründe dafür?

MEMO:

a) In den Augen der Bank zu hohes Risiko aufgrund mangelnder Erfahrung mit dem betreffenden Betriebszweig

Im Betrieb

In der Region

Auf Seiten der Bank

Überhaupt

b) Zu geringer Betriebserfolg im bisherigen Betriebszweig, deshalb in den Augen der Bank

zu geringe EK-Bildung

zu geringer Eigenkapitalanteil

geringes Vertrauen in die Kompetenz des Betriebsleiters

c) bereits vor der Investition hohe Fremdkapitalbelastung und/oder zu wenig dingliche Sicherheiten

d) Investitions- und Finanzierungskonzept war in den Augen der Bank nicht tragfähig

2.7.2.2 Wie haben Sie das Problem gelöst ?

2.8 Investition **ohne** Förderung

2.8.1 Sie haben mir eben gesagt, dass Sie eine Investitionsförderung von ca. _____ € erhalten haben.

Wenn Sie diese Förderung nicht erhalten hätten, wäre die damit verbundene finanzielle Mehrbelastung bei gleicher Investitionssumme für Sie zu einem ernsthaften Problem geworden?

Ja: Nein: Weiß nicht

Falls ja, in wie fern ?

2.8.2 Wie hätte die Investition **ohne** Förderung ausgesehen?

Bitte sagen Sie mir jeweils, warum Sie sich so entschieden hätten.

Offene Frage, möglichst detailliert Modifikationen erfragen.

Nicht genannte Aspekte nachfragen, incl. Präzisierung hinsichtlich Volumen, Zeit, Objekt.

Checkliste Investition ohne Förderung (evt. Konkretisierung)

1. keine (derartige) Investition
2. unverändert
3. zeitliche *frühere* Durchführung _____
4. zeitlich *spätere* Durchführung _____
5. vom Umfang her *kleiner* _____

6. vom Umfang her *größer* _____
7. andere technische Ausführung _____
8. billigere Ausführung _____

Falls die Investition **unverändert** auch **ohne** Förderung realisiert worden wäre:

2.8.2.1 Wie hätten Sie dieselbe Investition **ohne** Förderung finanziert? (*Offen fragen*)

Falls die Investition ohne Förderung nicht realisiert worden wäre:

2.8.2.2 Hätten Sie für Ihren Betrieb auch ohne das geförderte zusätzliche Einkommensstandbein langfristig eine Zukunftsperspektive gesehen?

2.8.2.2.1 Wenn ja, wie hätten Sie den Betrieb dann alternativ entwickelt?

MEMO: Ausstieg Wachstum andere Diversifizierung Ausbau eines bestimmten bereits existierenden Betriebszweiges

2.9 Zusatzkosten des Investitionsobjekts durch Inanspruchnahme der Förderung

2.9.1 Haben sich aus der Tatsache, dass Sie eine staatliche Förderung erhalten haben, noch weitere Konsequenzen für die Ausführung Ihrer Investition und damit Kostensteigerungen ergeben, die Sie ohne Investitionsförderung vermutlich nicht zu tragen gehabt hätten ?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn ja:

2.9.1.1 In welchen Bereichen fielen die Zusatzkosten an?

2.9.1.2 Können Sie die damit verbundenen Zusatzkosten grob schätzen?

_____ €

2.9.1.3 Beinhalten diese zusätzlichen (Bau-) Maßnahmen auch einen Zusatznutzen?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn ja, beschreiben Sie diesen bitte. (z.B. höhere Kundenzufriedenheit durch verbesserte Produktqualität)

2.10 Steht das Projekt in irgendeinem Zusammenhang zu einer anderen staatlichen Förderinitiative (auch über den direkten Bereich des Betriebes hinaus, Bsp. Leader, Dorfentwicklung, auch Beratungsangebote etc.)?

2.11 Wie haben Sie von der Möglichkeit einer Förderung über die PI erfahren?

2.12 Welche Beratungsmöglichkeiten haben Sie bei der Planung der Investition genutzt? Welche Unterstützung/Informationen haben Sie von staatlicher Seite erhalten?

2.12.1 Waren Sie mit dem Beratungsangebot zufrieden?

2.12.2 Wie könnte das Förderverfahren (d.h. Antragstellung, Bewilligung, Auszahlung, Kontrollen) aus Ihrer Sicht verbessert werden?

3 Multiplikatoreffekte

3.1 Hatte die Diversifizierung Ihres Betriebes Ihrer Meinung nach Arbeitsplatzeffekte über den Betrieb hinaus?

Ja: Nein: Weiß nicht:

3.1.1 *Wenn ja*, welche und an welchen Stellen?

3.2 Bitte beschreiben Sie kurz die Konkurrenzsituation in Ihrem unmittelbaren Umfeld

a) In Bezug auf die Landwirtschaft (z.B. Landverfügbarkeit bei Milchwirtschaft, Gülleflächen für die Veredlungswirtschaft, nachbarschaftliches Verhältnis, Kooperation)

MEMO:

÷ *Landverfügbarkeit*

gut: geht so: Mittel:

÷ *Nachbarschaftsverhältnis*

gut: geht so: Mittel:

b) In Bezug auf Ihren **neuen Betriebszweig (Konkurrenzsituation)**:

MEMO:

Angebotssituation:

Betrieb ist der einzige mit dem Angebot in der Region

Es gibt andere Betriebe mit gleichen/ähnlichen Diversifizierungsaktivitäten

Nachfragesituation:

Die Betriebe konkurrieren um Kunden

Das Nachfragepotential ist noch nicht ausgeschöpft

Angebot und Nachfrage sind im Gleichgewicht

3.2.1 Sehen Sie sich auch in einer Konkurrenzsituation gegenüber nicht landwirtschaftlichen Betrieben vor Ort?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn Ja:

3.2.1.1 Zu was für außerlandwirtschaftlichen Betrieben vor Ort stehen Sie in Konkurrenz?

3.2.1.2 Worin besteht die Konkurrenz?

- f) um Kunden
- g) um Produktionsfaktoren
- h) um Infrastruktureinrichtungen.

3.2.2 Beziehen Sie regelmäßig Produkte oder andere Vorleistungen aus der Region (Umkreis 50 km)?

Ja: Nein:

Wenn ja: In welchem finanziellen Umfang pro Jahr?

_____ €

3.2.3 Profitieren andere Betriebe in Ihrem Umkreis in irgend einer Art von der von Ihnen geschaffenen Infrastruktur oder vom angezogenen Kundenpotential? (*MEMO: Agglomerationseffekte*)

3.2.4 Wie groß ist das Einzugsgebiet, aus dem Ihre Kunden/Abnehmer kommen (Belieferungsradius ebenso wie Anreisegebiet)?

_____ km

3.3 Folgeinvestitionen

3.3.1 Gibt es im direktem Zusammenhang mit der geförderten Investition Folgeinvestitionen (> 20.000 Euro), die Sie **bereits durchgeführt** haben?

Ja: Nein:

Wenn ja, beschreiben Sie diese bitte

(siehe Tabelle)

3.3.2 Gibt es im direktem Zusammenhang mit der geförderten Investition Folgeinvestitionen, die Sie **konkret planen**?

Ja: Nein:

Wenn ja, beschreiben Sie diese bitte (siehe Tabelle)

	Durchgeführt	Konkret geplant
Art d. Investition		
Volumen		
Finanzierung		
Zeitp. Umsetzung		
Ziel		

3.3.3 Gab es im direktem Zusammenhang mit der geförderten Investition **Folgeinvestitionen**, die Sie **ursprünglich geplant** hatten, die Sie **zwischenzeitlich aber wieder verworfen** haben?

3.3.3.1 Bitte nennen Sie mir Art und Umfang dieser Investitionen

3.3.3.2 Warum haben Sie Ihre Pläne wieder geändert?

3.4 Steht die geförderte Investition im Zusammenhang mit einer früheren Investition?

Ja: Nein:

Wenn ja:

3.4.1 Um was für eine Investition handelt es sich?

Gemeint ist das Objekt (Stall, Laden etc.).

3.4.2 Wurde diese Investition staatlich gefördert ?

Ja: Nein:

3.5 Innovationsgrad

3.5.1 Entspricht die geförderte Investition einem weitgehend ausgereiften Stand der Technik?

Ja: Nein:

3.5.2 Existenz ähnlicher Investitionen

3.5.2.1 Gibt es ähnliche technische und organisatorische Lösungen bereits auf Ihrem Betrieb?

Ja: Nein:

3.5.2.2 Gibt es ähnliche technische und organisatorische Lösungen bereits in Ihrer Nachbarschaft?

Ja: Nein: Weiß nicht:

3.5.2.3 Gibt es ähnliche technische und organisatorische Lösungen bereits in Ihrer Region (*Größenordnung Landkreis*) ?

Ja: Nein: Weiß nicht:

3.5.3 Interessieren sich andere Betriebsleiter für die von Ihnen durchgeführte Investition ?

Ggf. erläutern: Hofbesuche, Tag der offenen Tür, Berichte in der Fachpresse

Ja: Nein:

3.5.4 Gibt es zu Ihrer geförderten kleinen Investition eine begleitende betriebswirtschaftliche Untersuchung? (*AfL, LWK, etc.*)

Ja: Nein:

3.6 Investitionsrisiko

3.6.1 Sind die geförderte Investition bzw. der ihr zugeordnete Betriebszweig oder das neue Produktionsverfahren verglichen mit Ihren sonstigen betrieblichen Aktivitäten mit einem besonderen Risiko verbunden?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn ja:

3.6.1.1 Welcher Natur ist dieses Risiko ?

1. Produktpreis:
 2. Andere Absatzprobleme:
 3. Technik :
 4. fehlende persönliche Erfahrung (*Management*) :
 5. sonstiges:_____
- _____
- _____

3.6.2 War die Kalkulation der Rentabilität Ihrer geförderten Investition im Vergleich mit anderen betrieblichen Investitionen mit einer höheren, vergleichbaren oder geringeren Unsicherheit verbunden ?

1. Größere Unsicherheit
2. Vergleichbare Unsicherheit
3. Geringere Unsicherheit

3.6.3 Wenn es sich um eine Vermarktungsalternative handelt: auf welche Erfahrungswerte konnten Sie bei der Planung der Aktivität zurückgreifen? (eigene, aus der Nachbarschaft, betriebswirtschaftliche Studien, Kammerauswertungen etc.)

3.6.3.1 Mit welchen Preisen und Mengen haben Sie in der Vermarktungsalternative ursprünglich kalkuliert?

Produkt	Menge	Preis
		€
		€
		€

3.6.3.2 Welche Preise können Sie auf diesem Vermarktungsweg jetzt realisieren?

Produkt	Menge	Preis
		€
		€
		€

3.6.3.3 Was sind die Preise zur Zeit auf dem „konventionellen“ Vermarktungsweg?

Produkt	Preis
_____	_____ €
_____	_____ €
_____	_____ €

3.6.3.3.1 Was sind die Gründe für mögliche Abweichungen zwischen Soll und Ist in den Preisen und Mengen?

4 Generelle Investitionshemmnisse

4.1 Was sind aus Ihrer Sicht die größten Hemmnisse bzw. Schwierigkeiten für mehr Investitionen in Ihrem Betrieb?

4.2 Gibt es abgesehen von der Investitionsförderung Maßnahmen, die die Politik ergreifen kann, um Investitionshemmnisse zu beseitigen / zu reduzieren ?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Falls ja:

4.2.1 Welche Maßnahmen sind dies aus Ihrer Sicht ?

4.3 Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Diversifizierung?

5 Familiäre Situation / Leitung / Nachfolge

5.1 Alter der / des Betriebsleiters/in: _____ Jahre; Geschlecht m w

5.2 *Nicht bei juristischen Personen:*

Berufstätigkeit außerhalb des Betriebes von BL / Ehegatte, ggf. Nachfolger / Ehegatte ?

aktuell:

Seit wann ? _____

Zeitlicher Umfang ? _____

Netto-Verdienst (€/Monat) _____

Vor der Diversifizierung:

Zeitlicher Umfang ? _____

Netto-Verdienst (€/Monat) _____

5.3 Berufsausbildung und –erfahrung des Betriebsleiters

a) Welche Berufsausbildung haben Sie?

b) welche besonderen Qualifikationen besitzen Sie für Ihren neuen Tätigkeitsbereich?

5.4 Wann haben Sie den Betrieb (*jur. Pers.: die Leitung des Betriebes*) übernommen? _____

5.5 *Falls Betriebsleiter älter als 50 Jahre ist:*

Haben Sie schon eine Regelung für Ihre Nachfolge?

Ja Nein Ungewiss

Wenn ja:

5.5.1 Alter des Betriebsnachfolgers: _____ Jahre

5.5.2 Welche Berufsausbildung und –erfahrung, hat der Betriebsnachfolger

a) im ldw. Bereich _____

b) im Diversifizierungsbereich _____

Mit dieser Frage ist das Interview beendet. Ich möchte mich herzlich bei Ihnen für Ihre Teilnahme und Ihre wertvolle Zeit bedanken. Ich hoffe, dass auch Sie das Interview interessant fanden.

Ende des Interviews (Uhrzeit):

Atmosphäre / Vermutete Bereitschaft zu weiterem Gespräch:

Highlights des Gesprächs / des Betriebs(leiters)

Anhang 5

Fragebogen zu den Teilen 2 und 3 der Maßnahme



Produktinnovationen und Vermarktungsalternativen

Betrieb: _____

Studie zur Bewertung einer Investitionsfördermaßnahme des Landes Hessen im Auftrag
des HMULV

Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL), Braunschweig 2005

Struktur der Befragung

1. Betriebsbeschreibung
2. Betriebliche Einordnung der Investition
3. Multiplikatoreffekte
4. Generelle Investitionshemmnisse

Datum: _____

÷ Begrüßung

Uhrzeit: _____

÷ Dank für Teilnahme / keine Kontrolle / Wunsch nach offenem Gespräch

÷ Rahmen der Befragung: Die Befragung von Unternehmensleitern mit Förderung des Hessischen Landesprogramms liefert uns direkte und aktuelle Angaben für die Bewertung des Programms, die wir im Auftrag des Landes und der EU durchführen.

÷ Zweck der Befragung: Inwiefern ermöglicht die Förderung den Betrieben Investitionen zum Aufbau einer zukunftssträchtigen Diversifizierungsstrategie bzw. eines alternativen Einkommensstandbeines?

Name Betriebsleiter/in : _____

Qualifikation Betriebsleiter _____

Firmenname : _____

Rechtsform : _____

Familienbetrieb : Ja: Nein:

Gesellschafterzahl : _____

Land, Adresse : _____

Telefon : _____

e-mail : _____

Bzgl. 'Gender-Aspekte':

Was macht der (Ehe-)Partner?

Hat sich durch die Investition etwas diesbezüglich geändert?

1 Betriebsbeschreibung

- 1.1 Über welche betrieblichen Schwerpunkte, Besonderheiten und Produktionskapazitäten verfügt Ihr Betrieb **gegenwärtig**?

Benachteiligtes Gebiet: Ja: Nein:

Einzugsgebiet einer Stadt (Umkreis 20 km): Ja: Nein:

Ballungszentrum: Ja: Nein:

Touristisch geprägte Region: Ja: Nein:

- 1.2 Was waren die **wesentlichen Veränderungen** in den letzten 10 Jahren?

Beschreibung: Investitionen, Kapazitätserweiterungen, Neuaufnahme und Aufgabe von Betriebszweigen, Rechtsform.

Investitionsgegenstand	Jahr	Inv.-volumen	Betriebszweig	Förderung
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

- 1.3 Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der bisherigen Entwicklung Ihres Betriebes?

Offen fragen

1.4 In welche Richtung wollen Sie Ihren Betrieb **in den nächsten 3 Jahren** entwickeln?

Insbesondere Investitionen! Offen fragen

1.5 Ist Ihr Unternehmen in ein Markenzeichenprogramm eingebunden und wenn ja, in welches?

1.6 Haben Sie ein eigenes Markenzeichen? Welche Kriterien sind damit verbunden?

1.7 Welche Qualitätsmanagementsysteme verwenden Sie?

2 Betriebliche Einordnung der Investition

2.1 Beschreiben Sie bitte kurz die geförderte Investition.

Offen fragen, schließlich nicht genannte Parameter diskutieren.

2.1.1 Anlass, Idee und Motivation der Investition:

2.1.2 Investitionsobjekt (was, welche Kapazität):

2.1.3 Investitionsvolumen:

2.1.4 Investitionszeitpunkt/-zeitraum:

2.1.5 Beginn der Nutzung (auch von Teilen):

2.1.6 Förderhöhe (Zuschuss, Zinsverbilligung etc.):

2.2 Ist die Kapazität des Investitionsobjekts zum jetzigen Zeitpunkt bereits voll ausgelastet?

Ja: Nein:

Wenn nein: Wie hoch ist die derzeitige Auslastung gemäß der Planung?

_____ %

Was sind die Gründe für die nicht volle Auslastung?

Bis wann werden Sie die volle Auslastung gemäß der offiziellen Planung voraussichtlich erreichen?

2.3 Erfolg der Investition

2.3.1 Welche wesentlichen Wirkungen wurden bislang erzielt?

Offene Frage. Beschreibung und Quantifizierung gewünscht.

Soweit Punkte nicht angesprochen werden, bitte nachfragen.

- 2.3.2 Wo sehen Sie insbesondere eine erhöhte Konkurrenzfähigkeit Ihres Betriebes aufgrund der Investition?

Tabelle 6: Investitionswirkungen

Kostensparnis	
Kapazitätserweiterung	
Ertragserhöhung / Preiserhöhung <i>(bessere Vermarktung)</i>	
Einkommenserhöhung	
Umsatzentwicklung Gesamtunternehmen	
Umsatzentwicklung Betriebszweig der Investition	
Diversifizierung	
Verbesserung der Produkt- und Produktionsqualität <i>(z.B. Teilnahme an QS/QM)</i>	
Arbeitsbedarf <i>(Akh pro Tag)</i>	
Freisetzung / Neueinstellung von Arbeitskräften <i>(Freisetzungseffekte, z.B. durch alternative Einkommen, erfassen)</i>	
Tierschutz	
Umweltschutz <i>(z.B. Energieeinsparung)</i>	
Arbeitsbedingungen	
Sonstiges	

2.3.3 In welchen Punkten entsprechen diese Wirkungen der Investition **nicht** Ihren Erwartungen und Zielen?

(Offen fragen, wenn möglich quantifizieren)

2.3.4 Entspricht die zusätzliche Arbeitsbelastung Ihren Erwartungen?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wie reagieren Sie auf das erhöhte/verringerte Arbeitsaufkommen? Mit

- a) Einstellung/Freisetzung von Arbeitskräften
- b) Mehrarbeit der Familienarbeitskräfte
- c) Einschränkung der anderen betrieblichen Aktivitäten
- d) Einschränkung der Diversifizierungsaktivitäten
- e) Anderem: _____

Verhältnis Männer/Frauen erfragen! Änderungen durch Investition:

2.4 Antragstellung

2.4.1 Wie haben Sie von der Fördermöglichkeit erfahren?

2.4.2 Wie hoch war für Sie der Aufwand für die Antragsbearbeitung in Stunden? _____

2.4.3 Beschreiben Sie kurz die Zusammenarbeit mit der Bewilligungsstelle. Fand eine Beratung statt? Wieviel Zeit hat sich die Bewilligungsstelle für Sie genommen?

2.4.4 Gab es bei Ihrer Bank Beratung bzgl. der genutzten Fördermöglichkeit? Ja: Nein:

2.4.5 Haben Sie eine sonstige (Finanz-) Beratung in Anspruch genommen? Erläutern Sie in welcher Form dies stattfand.

2.5 Finanzierung der geförderten Investition

2.5.1 Haben Sie für die betreffende Investition noch andere Förderungen in Anspruch genommen?

Ja: Nein:

Wenn ja: Welche und in welchem Umfang?

_____ €
 _____ €

2.5.2 Haben Sie sonst Förderungen erhalten, die direkt oder indirekt mit der betreffenden Investition in Zusammenhang stehen?

Ja: Nein:

Wenn ja: Welche, wofür und in welchem Umfang?

_____ €
 _____ €

2.5.3 Wie haben Sie die geförderte Investition finanziert?

2.5.3.1 Eigenkapital

- a) Höhe des baren Eigenkapitals: _____ €
- b) Höhe des Fremdkapitals: _____ €
- c) Höhe der Fördersumme PI _____ €
- d) Höhe sonstiger Fördermittel _____ €
 (Wert der Eigenleistung)

2.5.4 Hatten Sie mit der Finanzierung des Fremdkapitalanteils der Investition Probleme?

Ja: Nein: Weiß nicht

Wenn ja:

2.5.4.1 Welcher Art waren diese Probleme (Mehrfachnennungen möglich):

a) In den Augen der Bank zu hohes Risiko aufgrund mangelnder Erfahrung mit dem betreffenden Betriebszweig

Im Betrieb

In der Region

Auf Seiten der Bank

Überhaupt

b) Zu geringer Betriebserfolg im bisherigen Betriebszweig, deshalb in den Augen der Bank zu geringe EK-Bildung

zu geringer Eigenkapitalanteil
geringes Vertrauen in die Kompetenz des Betriebsleiters

c) bereits vor der Investition hohe Fremdkapitalbelastung und/oder
zu wenig dingliche Sicherheiten

d) Investitions- und Finanzierungskonzept war in den Augen der Bank nicht tragfähig

2.5.4.2 Wie haben Sie das Problem gelöst ?

2.6 Investitionsrisiko

2.6.1 Sind die geförderte Investition bzw. der ihr zugeordnete Betriebszweig oder das neue Produktionsverfahren verglichen mit Ihren sonstigen betrieblichen Aktivitäten mit einem besonderen Risiko verbunden?

Ja: Nein: Weiß nicht:

2.7 Investition **ohne** Förderung

2.7.1 Sie haben mir eben gesagt, dass Sie eine Investitionsförderung von ca. _____ € erhalten haben.

Wenn Sie diese Förderung nicht erhalten hätten, wäre die damit verbundene finanzielle Mehrbelastung bei gleicher Investitionssumme für Sie zu einem ernsthaften Problem geworden?

Ja: Nein: Weiß nicht

Falls ja, in wie fern ?

2.7.2 Wie hätte die Investition **ohne** Förderung ausgesehen?

Bitte sagen Sie mir jeweils, warum Sie sich so entschieden hätten.

Offene Frage, möglichst detailliert Modifikationen erfragen.

Nicht genannte Aspekte nachfragen, incl. Präzisierung hinsichtlich Volumen, Zeit, Objekt.

Checkliste Investition ohne Förderung (evt. Konkretisierung)

1. keine (derartige) Investition
2. unverändert
3. zeitliche *frühere* Durchführung _____
4. zeitlich *spätere* Durchführung _____
5. vom Umfang her *kleiner* _____
6. vom Umfang her *größer* _____
7. andere technische Ausführung _____
8. billigere Ausführung _____

Falls die Investition ohne Förderung nicht realisiert worden wäre:

- 2.7.2.1 Hätten Sie für Ihren Betrieb auch ohne die Investition langfristig eine Zukunftsperspektive gesehen?

2.8 Zusatzkosten des Investitionsobjekts durch Inanspruchnahme der Förderung

- 2.8.1 Haben sich aus der Tatsache, dass Sie eine staatliche Förderung erhalten haben, noch weitere Konsequenzen für die Ausführung Ihrer Investition und damit Kostensteigerungen ergeben, die Sie ohne Investitionsförderung vermutlich nicht zu tragen gehabt hätten ?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn ja:

- 2.8.1.1 In welchen Bereichen fielen die Zusatzkosten an?

- 2.8.1.2 Können Sie die damit verbundenen Zusatzkosten grob schätzen?

_____ €

- 2.8.1.3 Beinhalten diese zusätzlichen (Bau-) Maßnahmen auch einen Zusatznutzen?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn ja, beschreiben Sie diesen bitte. (z.B. höhere Kundenzufriedenheit durch verbesserte Produktqualität)

2.9 Welche Beratungsmöglichkeiten haben Sie bei der Planung der Investition genutzt? Welche Unterstützung/Informationen haben Sie von staatlicher Seite erhalten?

2.9.1 Waren Sie mit dem Beratungsangebot zufrieden?

2.9.2 Wie könnte das Förderverfahren (d.h. Antragstellung, Bewilligung, Auszahlung, Kontrollen) aus Ihrer Sicht verbessert werden?

2.9.3 Würden Sie die geförderte Investition aus heutiger Sicht genauso durchführen?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Wenn nein:

2.9.3.1 Was und wie würden Sie jeweils ändern?

Offene Frage. Falls keine Antwort zu den folgenden Aspekten, einzeln nachfragen.

1. Kapazität : _____
2. Finanzierung : _____
3. staatliche Förderung : _____
4. Investitionszeitpunkt : _____
5. Sonstiges : _____

- 2.9.4 War der Zuschuss nachträglich deutlich kleiner als erwartet? War das sehr überraschend? Ursachen? Wäre das einfach vermeidbar gewesen?

3 Multiplikatoreffekte

- 3.1 Handelt es sich bei der geförderten Investition eher um den Versuch

- a) neue Vermarktungswege zu beschreiten
- b) neue Produkte auf den Markt zu bringen
- c) beides?
- d) weder noch, sondern _____

- 3.2 Gab es infolge Ihres Projektes ähnliche Projekte in Ihrer Region; bzw. Nachahmer? Wenn ja, welche?

- 3.3 Hat jemand ihr Projekt zu Anschauungszwecken besucht?

- 3.4 Wurden durch Ihre Investition Arbeitsplätze geschaffen (Anteil Frauen/Männer)?

Ja: Nein: Weiß nicht:

f) direkter Arbeitsplatzeffekt: _____ AK

g) indirekter Arbeitsplatzeffekt (Schätzung): _____ AK

- 3.5 Bitte beschreiben Sie kurz die Konkurrenzsituation in Ihrem unmittelbaren Umfeld

- in Bezug auf den ursprünglichen Hauptbetriebszweig

- In Bezug auf den mit der Investition verbundenen Betriebszweig:

Angebotssituation:

Betrieb ist erster in der Region (Pionier)

Betrieb war Pionier, aber andere sind nachgezogen

Es gab schon Betriebe mit gleichen/ähnlichen Diversifizierungsaktivitäten

Nachfragesituation:

Die Betriebe konkurrieren um Kunden

Das Nachfragepotential ist noch nicht ausgeschöpft
Angebot und Nachfrage sind im Gleichgewicht

3.5.1 Beziehen Sie regelmäßig landwirtschaftliche Rohwaren aus der Region (Umkreis 50 km)?

Ja: Nein:

Wenn ja: Welche und in welchem finanziellen Umfang pro Jahr?

Rohware 1: _____ € Änderung durch Investition!

Rohware 2: _____ €

Rohware 3: _____ €

Rohware 4: _____ €

3.5.2 Wie hoch ist der Anteil vertraglich gebundener Rohware? _____

3.5.3 Erläutern Sie kurz die Preisgestaltung in den Verträgen (Marktpreis, -wo festgestellt_;
Aufschläge; Qualitätskontrolle?)

3.5.4 Wie haben sich Rohwarenbezug, Vertragsbindung und Preisvereinbarungen in den letzten
Jahren geändert und welche Änderungen sind geplant?

3.5.5 Wie hoch ist der Anteil Rohwaren, die nicht aus der Region stammen; Änderungen durch
Investition?

3.5.6 Wie hoch ist der Anteil ökologisch erzeugter Rohware? _____

3.5.7 Profitieren andere Betriebe in Ihrem Umkreis in irgendeiner Art von der von Ihnen
geschaffenen Infrastruktur oder vom angezogenen Kundenpotential?

3.5.8 Wie groß ist das Einzugsgebiet, aus dem Ihre Kunden/Abnehmer kommen?
_____ km

3.5.9 Wohin setzen Sie hauptsächlich ab?

Endkunde: Einzelhandel: Großhandel:

3.5.10 Welchen Anteil Ihrer Produktion setzen Sie in die Region ab (Umkreis 50 km)?

_____ %

Rest wohin?;

Zwischenhandel?

3.6 Folgeinvestitionen

3.6.1 Gibt es im direktem Zusammenhang mit der geförderten Investition Folgeinvestitionen (> 20.000 Euro), die Sie **bereits durchgeführt** haben?

Ja: Nein:

Wenn ja, beschreiben Sie diese bitte

3.6.2 Gibt es im direktem Zusammenhang mit der geförderten Investition Folgeinvestitionen, die Sie **konkret planen**?

Ja: Nein:

Wenn ja, beschreiben Sie diese bitte

3.7 Steht die geförderte Investition im Zusammenhang mit einer früheren Investition?

Ja: Nein:

Wenn ja:

3.7.1 Um was für eine Investition handelt es sich?

3.7.2 Interessieren sich andere Betriebsleiter für die von Ihnen durchgeführte Investition ?

Ggf. erläutern: Hofbesuche, Tag der offenen Tür, Berichte in der Fachpresse

Ja: Nein:

4 Generelle Investitionshemmnisse

4.1 Was sind aus Ihrer Sicht die größten Hemmnisse bzw. Schwierigkeiten für mehr Investitionen in Ihrem Betrieb?

4.2 Gibt es abgesehen von der Investitionsförderung Maßnahmen, die die Politik ergreifen kann, um Investitionshemmnisse zu beseitigen / zu reduzieren ?

Ja: Nein: Weiß nicht:

Falls ja:

4.2.1 Welche Maßnahmen sind dies aus Ihrer Sicht ?

4.3 Gibt es explizite Entwicklungshemmnisse in Ihrer BRANCHE?

Mit dieser Frage ist das Interview beendet. Ich möchte mich herzlich bei Ihnen für Ihre Teilnahme und Ihre wertvolle Zeit bedanken. Ich hoffe, dass auch Sie das Interview interessant fanden.