

AUF ZU NEUEN WEGEN

Schritt für Schritt erfolgreich
mit dem Innovationskompass



Mit Unterstützung von Bund, Ländern und Europäischer Union

 Bundesministerium
Nachhaltigkeit und
Tourismus

**LE 14-20**
Entwicklung für den Ländlichen Raum

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



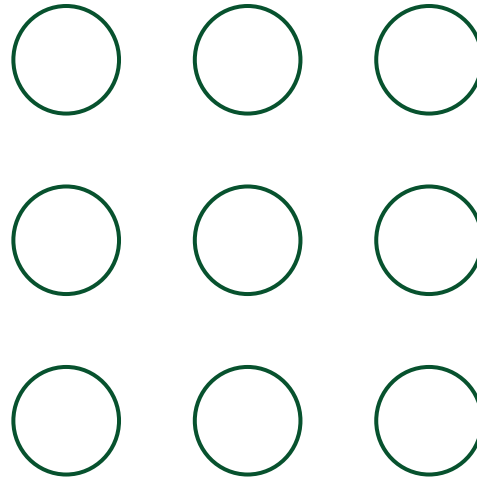


“ *Es gibt nicht einen Weg für
alle, doch für alle einen Weg.*
– GERD LOHMÜLLER

Denken Sie über gewohnte Bahnen hinaus?

Finden Sie es heraus, indem Sie alle neun Punkte mit vier oder drei geraden Linien verbinden, ohne den Stift abzusetzen.

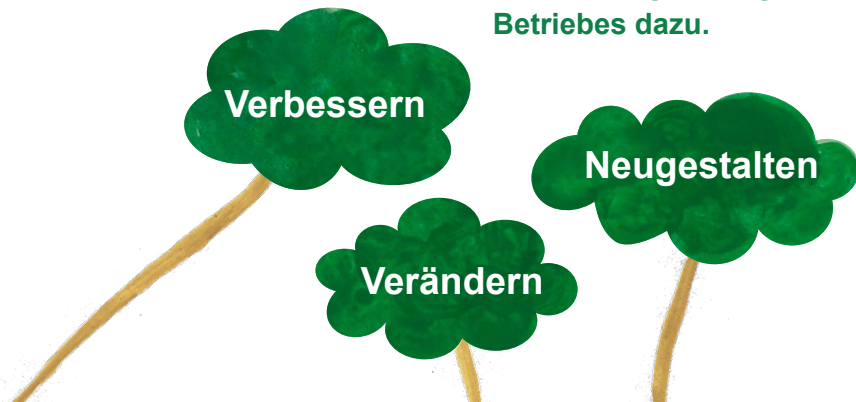
Lösung auf Seite 26



INNOVATION IST TEIL DER BETRIEBSFÜHRUNG

Beständiges Finden und fruchtbringendes Gehen neuer Wege - das macht Betriebe aus, die mit Erfolg ihr langfristiges Bestehen sichern.

Innovation ist für nachhaltig erfolgreiche Betriebe nicht etwas Einmaliges oder vom Betriebsalltag Losgelöstes. Sie gehört bei diesen zur Führung des eigenen Betriebes dazu.



INNOVATION HEIßT VERÄNDERUNG

Neue Wege in der
Land- und Forstwirtschaft
zu gehen bedeutet:



Bestehende Pro-
dukte, Dienstleistun-
gen, Prozesse, etc.
verbessern

„anders tun“

neue Produkte,
Dienstleistungen,
Prozesse, etc.
einführen

„Anderes tun“



... und damit

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

DAS KANN INNOVATION IM BETRIEB SEIN →

Innovation hat viele Gesichter und Geschichten.

Welche neuen Wege Bäuerinnen
und Bauern in Österreich bereits
erfolgreich gegangen sind,
entdecken Sie auf den nächsten
Seiten.

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

– MANFRED GRAU

1

> Kärnten <



Gemüsevielfalt auf dem Berg

Auf seinem 1.000 m hoch gelegenen Bergbauernhof im Gailtal baut Stefan Bachmann zusammen mit Susanne Enzi 400 verschiedene Gemüsesorten auf rund 3 ha an, darunter Raritäten wie Rattenschwanzrettich, Teufelsohrsalat oder Knollenziest. Zu den Abnehmern zählen nicht nur Privatpersonen, die u.a. ein „Gemüsekisterl“ abonnieren können, sondern auch Topgastronomiebetriebe aus der Region.

„Wichtig ist es, das zu leben, was man ist, das macht Freude und bringt Erfolg!“

– SUSANNE ENZI
& STEFAN BACHMANN

Hof Kunz in Kreuth ob Rattendorf
www.facebook.com/HofKunz

2

> Oberösterreich <



Green Care - Am Hof betreut

Ältere Menschen mit leichter Demenzerkrankung werden von Renate Pointner auf dem Mühlviertler Alpakahof ambulant gemeinsam mit öffentlichen und privaten Sozialeinrichtungen betreut. Raum für Bewegen, Erleben und Aktivieren der Sinne bieten der Demenzgarten, der gemeinsame Aufenthalts- und Kochbereich mit Stallblick sowie der Kontakt zu den Hoftieren.

„Der Markt verändert sich ständig, durch die Verschiedenheit der Betriebszweige ergeben sich mehr Chancen!“

– RENATE POINTNER

Duschlbauer in Windhaag bei Freistadt
www.alpakapoint.at

3

> Tirol <



Wandernde Hennen und Hendln

Mit dem „eiMobil“ und dem „Chicken-Tractor“ ziehen die Hennen und Hendln von Theresia und Matthias Mayr von Feld zu Feld. Direkte Einblicke in die alternative Freilandhaltung ihrer Hühner bietet Familie Mayr über soziale Medien wie Facebook und Instagram. Verkauft werden Eier und Fleisch der Wanderhennen und Wanderhendln direkt ab Hof, z.B. über die „eiLade“.

„Wir sind Landwirte, da wir Verantwortung für Lebensmittel übernehmen wollen und unser Leben selbst gestalten!“

– THERESIA & MATTHIAS MAYR

Oberländerhof in Kematen
www.oberlaenderhof.at

4

> Salzburg <



Milch breit aufgestellt

Aus der gehaltvollen Milch ihrer Jersey-Kühe stellt Familie Rettenbacher im Tennengau verschiedenste Rohmilch-Käsesorten wie Bio-Zwiefacher oder Bio-Kerterer her. Bei Aktiv-Programmen der Bio-Hofkäserei mit Schaukäserei und bei „Schule am Bauernhof“ können Interessierte Käse selber machen und Bio-Molke-Kosmetik selber herstellen. Neben dem Hofladen werden auch täglich Betriebsführungen angeboten.

“Global denken,
regional handeln!”

– MARIA & NIKOLAUS
RETTENBACHER

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

5

> Vorarlberg <



Paradies für Beeren

Auf verschiedenste Beeren haben sich, für Vorarlberg einzigartig, Martin und Peter Winder spezialisiert. Die frischen Erdbeeren, Stachelbeeren, Johannisbeeren, Heidelbeeren, Kürbisse, etc. werden saisonal auf dem Wochenmarkt und im Hofladen angeboten. Für den ganzjährigen Fruchtgenuss sorgen deren Weiterverarbeitung zu Marmelade, Sirup, Likör, Nektar und Trockenfrüchten.

“Viel ausprobieren, sich mit Kolleginnen und Kollegen austauschen und beständig dranbleiben führen zum Erfolg!”

– MARTIN & PETER WINDER

Winder Beeren in Dornbirn
www.facebook.com/winder-beeren

6

> Wien <



Pilze aus Wiener Kaffee

Der ressourcenschonenden Kreislaufwirtschaft verschrieben haben sich Manuel Bornbaum und Florian Hofer in Wien. Sie züchten auf Kaffeesud aus Wiener Gastlokalen Austernpilze. Die frischen oder zu Aufstrich, Pesto und Sugo verarbeiteten Pilze werden über den eigenen Haus- und Hofladen, über Wiener Greißlereien, Foodcops und Restaurants sowie online vermarktet.

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

– MANUEL BORNBAUM
& FLORIAN HOFER

Hut & Stiel in Wien
www.hutundstiel.at

7

> Steiermark <



Reis regional

Steirischen Mittelkornreis auf ungefluteten Böden bauen Franz Fuchs und Ewald Fröhlich mit weiteren Vertragsbauern in der Südsteiermark an. Über die gemeinsam gegründete offene Gesellschaft wird der steirische Reis nicht nur zu Naturreis und poliertem Reis, sondern auch zu Reis-Nudeln, Reis-Mehl und Reis-Grieß verarbeitet und vermarktet.

„*Unser Motto: Nur weil es noch keiner gemacht hat, heißt es nicht, dass es nicht funktioniert.*“

– FRANZ FUCHS
& EWALD FRÖHLICH

Fuchs & Fröhlich OG in Halbenrain
www.steirerreis.at

8

> Burgenland <



Aktien genießen

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

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

– JULIA & ALEXANDER ELPONS

Bioschafhof Elpons in Bildein
www.bioschaf.at

9

> Niederösterreich <



Wald veredelt

Franz Fischer hat sich neben dem Ackerbau der Waldviertler Waldwirtschaft verschrieben. Er setzt sich aktiv dafür ein, den Rohstoff Holz nachhaltig und gemeinsam zu produzieren, zu veredeln und zu vermarkten, wie z.B. über von Landwirten betriebene Nahwärmenetze. Als Waldpädagoge begeistert er u.a. mit der „Waldviertler Wurzelwelt“ für den Alleskönner Wald.

„*Viele Kleine ergeben ein großes Ganzes.*“

– FRANZ FISCHER

Franz Fischer in Raabs
www.waldverband-noe.at

AUSLÖSER FÜR INNOVATIONEN

Verschiedenste Anlässe und Ereignisse können Ihnen die Möglichkeit eröffnen oder von Ihnen erfordern, einen neuen Weg einzuschlagen und eine Verbesserung oder eine Neuerung in Angriff zu nehmen. Dazu gehören beispielsweise:

Gesundheitliche Probleme

Die Umweltbelastung soll reduziert werden

Sinkende Betriebseinnahmen, steigende Betriebsausgaben

Neue Absatzmöglichkeiten entstehen

Verminderte Lebensqualität

Lust auf Veränderung, leidenschaftliche Tüftlei

Die Bedürfnisse der Kunden ändern sich

Das Klima verändert sich

Neue Technologien entwickeln sich

Wunsch eigene Träume und Ziele zu verwirklichen

Der Betrieb soll übergeben werden

Hohe Arbeitsbelastung

DIE SCHRITTE AUF IHREM WEG ZU INNOVATION IM BETRIEB

Eine Verbesserung oder eine Neuerung im Betrieb ist das Resultat eines mitunter längeren Weges.

Damit am Ende dieses Weges auch der erwünschte Erfolg steht, gehen Sie Schritt für Schritt vor.

①

Betrieb analysieren – Ziele und Strategien entwickeln

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

②

Problem / Frage formulieren – Ideen finden

Wie gewinne ich Ideen für meinen Betrieb?

③

Ideen beschreiben – Ideen bewerten

Wie beschreibe und bewerte ich meine Ideen?

④

Ideen umsetzen

Wie setze ich meine Ideen um?



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

Nur wer **sich selbst** und den **eigenen Betrieb** sowie sein Umfeld gut kennt und sich klar darüber ist, wohin sich der eigene Betrieb in Zukunft entwickeln soll, kann gezielt nach neuen Ideen suchen und die vielversprechendsten davon auswählen und erfolgreich umsetzen.

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

+ **Meine Stärken**

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

- **Meine Schwächen**

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

? **Chancen und Risiken**

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

↻ **Meine Ziele und Strategien**

Wohin soll sich mein Betrieb entwickeln? Was soll sich in Zukunft ändern? Was will ich erreichen? Was wollte ich immer schon einmal machen? Welche Stärken möchte ich ausbauen, welche Chancen nutzen? Welche Schwächen möchte ich beheben, welchen Risiken begegnen? Soll mein Betrieb wachsen, sich diversifizieren, konzentrieren oder reduzieren?

MEIN BETRIEB

Stärken

Schwächen

MEIN UMFELD

Chancen

Risiken

MEINE ZUKUNFT

Ziele

Strategien

IDEEN FINDEN

Wie gewinne ich neue Ideen für meinen Betrieb?

Machen Sie sich daher zu Beginn **fokussiert** auf die **Suche** nach Ideen für Ihren Betrieb. Werden Sie sich klar, für welche **Fragestellung** oder für welches **Problem** Sie Ideen finden möchten.

Gute Ideen entstehen meistens nicht auf Knopfdruck. Verschiedene Werkzeuge und Methoden helfen Ihnen dabei, Ideen für Ihre Fragestellung / Ihr Problem zu gewinnen.

Ideen sind der Rohstoff für Innovationen. Nicht aus allen wird jedoch Erfolg.

Fragestellung / Problem:
Beschreiben Sie Ihre Fragestellung / Ihr Problem, für welches Sie Ideen suchen:

Nutzen Sie

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

Sehen Sie hin


bei anderen land- oder forstwirtschaftlichen Betrieben und bei Betrieben anderer Branchen

Hören Sie hin

bei den Mitgliedern Ihrer Familie, bei Bekannten, bei Kunden, Lieferanten und anderen externen Partnern

Beobachten Sie

wie sich der Markt, die Mitbewerber und deren Angebote, die Kundenwünsche, die Gesellschaft, rechtliche und andere Rahmenbedingungen entwickeln



„Jeder Mensch ist von Gelegenheiten umgeben. Aber diese existieren erst, wenn er sie erkannt hat. Und er erkennt sie nur, wenn er nach ihnen sucht!“
– EDWARD DE BONO

Lernen Sie

voneinander und von weiteren Fachexperten bei Exkursionen und Reisen, bei Messen, Tagungen und Workshops und bei anderen Informations- und Bildungsveranstaltungen im In- und Ausland

Lassen Sie Querdenken (Raum und Zeit)

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

Seien Sie kreativ

(in der Gruppe) und entwickeln Sie gemeinsam Ideen, auch mit Außenstehenden und mit Hilfe verschiedener Kreativitätstechniken

Wechseln Sie

Blickwinkel, Perspektive und Sichtweisen

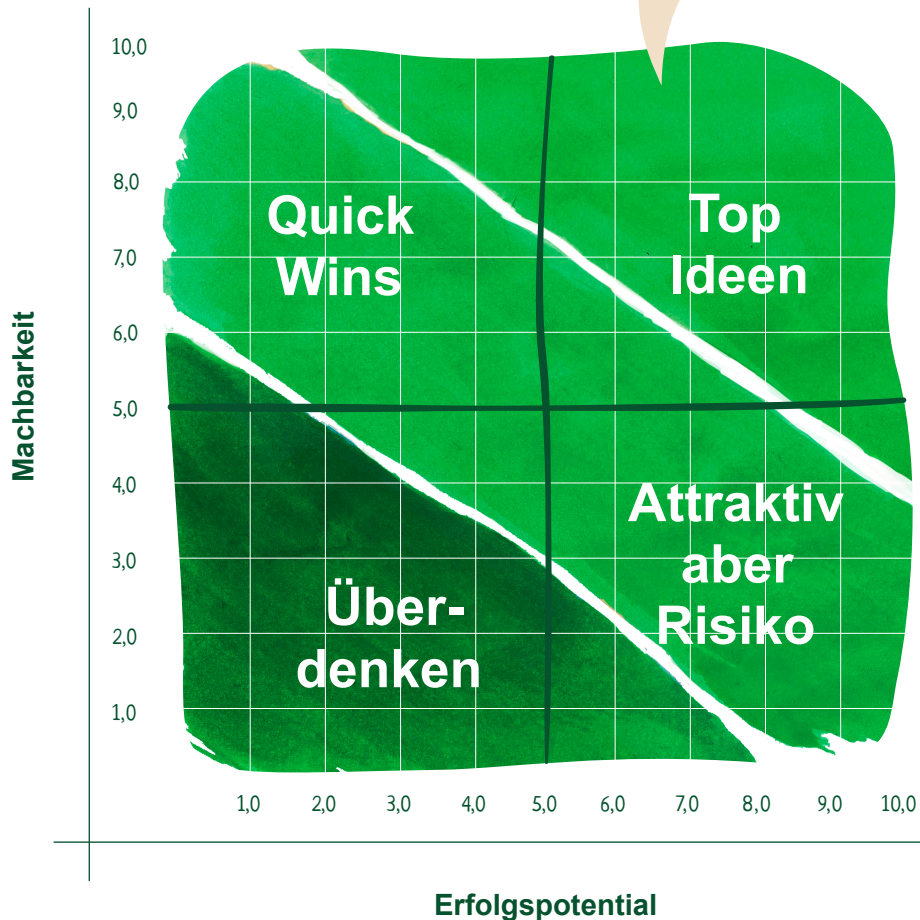
Wie beschreibe und bewerte ich meine Ideen?

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

Wichtig ist es daher, dass Sie jene **Ideen auswählen**, die:

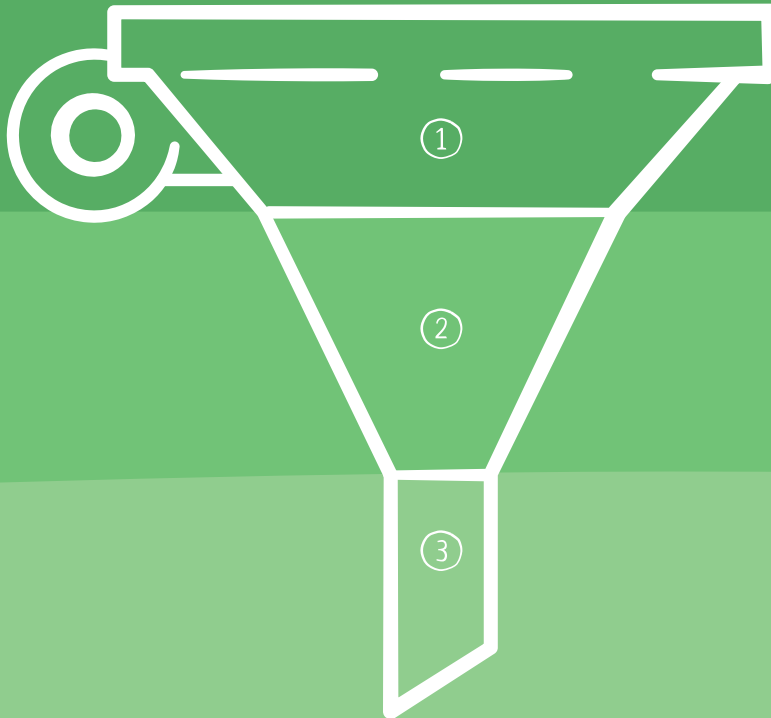
- das höchste **Erfolgspotential** und
- die höchste **Machbarkeit**

für Ihren Betrieb besitzen.



Bewerten Sie Ihre Ideen, um vielversprechende Ideen rechtzeitig zu erkennen und weiter zu verfolgen und weniger vielversprechende rechtzeitig auszusortieren. Sparen Sie so Zeit und Energie.

Gehen Sie bei der Bewertung der Ideen stufenweise, ähnlich einem Trichter, vor.



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

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

– LINUS CARL PAULING

Haben Sie eine große Vielzahl an Ideen für Ihren Betrieb gewinnen können, fassen Sie diese vorab nach Themen geordnet zusammen.

Bewerten Sie Ihre Ideen zunächst grob. Ziehen Sie dazu vor allem qualitative Kriterien heran, wie beispielsweise die Priorität oder die Relevanz der Ideen für Ihren Betrieb.

Auch Ihr „Bauchgefühl“ ist hier gefragt.

Reduzieren Sie Ihre Ideen weiter, indem Sie in Ihrer Bewertung detaillierter werden. Lassen Sie immer mehr quantitative, auf Zahlen beruhende Kriterien einfließen.

Wie beschreibe und bewerte ich meine Ideen?

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

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

Was soll konkret umgesetzt werden?

Was
genau

Warum soll die Idee umgesetzt werden? Was soll sich damit ändern? Welcher Nutzen (wirtschaftlich, ökologisch oder sozial) soll sich für den Betrieb und für mich ergeben? Welcher für die Kunden?

Was
anders

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

Wie
neu

Ergeben sich Synergien mit bereits auf dem Betrieb Bestehendem? Wie steht meine Familie zur Idee? Gibt es Widerstände?

Wie
passend

Für wen

Wen will ich ansprechen? Wer ist meine Zielgruppe?

Womit

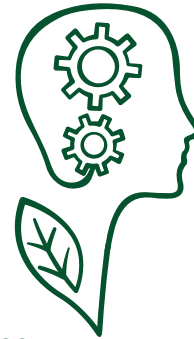
Welche Kenntnisse und Fähigkeiten sind für die Umsetzung der Idee erforderlich?
Welche besitze ich bereits? Welche Betriebsmittel sind erforderlich? Über welche verfüge ich bereits? Wie will ich die Umsetzung der Idee finanzieren? Will ich alternative Finanzierungsmöglichkeiten nutzen? Habe ich ausreichend Zeit, die Idee umzusetzen?

Mit wem

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

Was voraus- gesetzt

Welche rechtlichen Rahmenbedingungen muss ich beachten (Steuerrecht, Arbeitsrecht, Gewerberecht, Schutzrechte, Baurecht, weitere gesetzliche Rahmenbedingungen)?
Bei wem / bei welchen Stellen kann ich Informationen und Rat dazu einholen?



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

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

ANGEBOT

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

KUNDEN

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

NUTZEN

Welchen Nutzen ziehen die Kunden aus dem Produkt?
Welche Bedürfnisse der Kunden befriedigt mein Produkt? Welche Probleme löst mein Produkt?

KUNDENBEZIEHUNG

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

VERTRIEB

Wie vertriebe ich mein Produkt?
Welche Absatzkanäle nutze ich?

KOMMUNIKATION

Wie erfahren meine Kunden vom Produkt?
Welche Kommunikationsmittel setze ich ein?

UMSETZUNG

Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten,
um meine Idee umzusetzen?

PARTNER

Wer sind meine Partner? Welche Aufgaben übernehmen sie? Welche Ressourcen liefern sie?
Welche Ressourcen (Wissen, Produktionsmittel, Arbeitskräfte, Finanzmittel, etc.) benötige ich?
Sind sie im Betrieb vorhanden oder muss ich sie von außen erwerben?

RESSOURCEN

KOSTEN

Welche Kosten entstehen? Was verursacht die größten Kosten? Wie lassen sich Kosten einsparen?

PREIS

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

WIE SETZE ICH MEINE IDEEN UM?

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

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

Testen

**Machen Sie vor der effektiven
Einführung der Verbesserung oder
der Neuerung, wenn möglich, Tests,
beispielsweise mit Kollegen, Kunden
oder Vertriebspartnern.**

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

Einführen

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

Daher gilt unter anderem:

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



“ **Innovationen müssen wie Infektionen wirken, sonst sind sie bald tot.**
– HANS-JÜRGEN QUADBECK-SEEGER

Bewerten

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

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

Weiterentwickeln

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

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

„**Menschen mit einer neuen Idee gelten so lange als Spinner, bis sich die Sache durchgesetzt hat.**

– MARK TWAIN

ENTSCHEIDEND FÜR IHREN ERFOLGREICHEN WEG

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

Offenheit

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

Mut und Risikobewusstsein

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

Durchhaltevermögen und Leidenschaft

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

Struktur

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

Unterstützung

Holen Sie sich die für Ihren Innovationsweg notwendigen Hilfestellungen von neutralen und kompetenten Fachpersonen und -einrichtungen.

WIE FIT SIND SIE FÜR NEUE WEGE?

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

Check-Ergebnis auf Seite 26

Wir wissen um unsere Alleinstellungsmerkmale, Stärken und Schwächen.

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

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

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

Die Bedürfnisse der Kunden kennen wir.

Wir sind mit anderen Betrieben und Fachexperten vernetzt und tauschen uns mit diesen aus.

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

Ständiges Dazulernen ist für uns wichtig.

Querdenken und Kreativität ist bei uns erwünscht.

Gewohnte Routinen und Wege zu verlassen macht uns keine Angst.

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

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

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

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

Die Einführung der Verbesserung oder Neuerung planen wir sorgfältig.

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

HIER ERHALTEN SIE HILFESTELLUNG FÜR IHREN NEUEN WEG

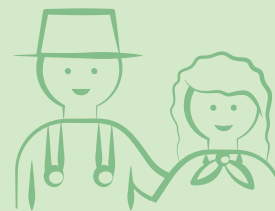
Die Ländlichen Fortbildungsinstitute und die Landwirtschaftskammern Österreichs unterstützen in vielfältiger Weise Bäuerinnen und Bauern, die sich auf neue Wege machen möchten, die zu Beginn Ihres neuen Weges stehen oder die bereits ein Stück hin zu Verbesserung und Neuerung im eigenen Betrieb gegangen sind.

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

www.meinHof-meinWeg.at



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



Ideenvielfalt

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



Vernetzung

Gemeinsam statt einsam – Möglichkeiten, sich mit anderen zu vernetzen, bietet der „Treffpunkt“. Hier können Sie Kontakte zu anderen Bäuerinnen und Bauern, zu Personen aus den Bereichen Verarbeitung, Handel, Wissenschaft, Beratung, etc. knüpfen und sich mit diesen zu Ihren Ideen und Fragen austauschen.



Exkursionen

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



Bildung & Beratung

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

Ansprechpartner



Wissen im Detail

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

Die Innovationsverantwortlichen Ihres Bundeslandes und deren Kontaktdaten finden Sie unter:

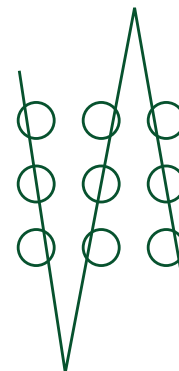
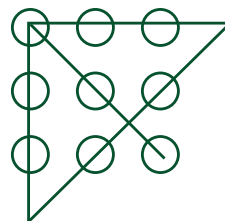
www.meinHof-meinWeg.at



Lösungen

Seite 3

Mögliche Lösungen der Denkaufgabe



Seite 23

Ergebnis des Innovations-Checks auf Seite 23

Mehr als 8 zutreffende Aussagen: Ihre Innovations-Fitness erleichtert es Ihnen, neue Wege zu finden und zu gehen. Bleiben Sie nicht stehen.

4 bis 8 zutreffende Aussagen: Auf Ihre Innovations-Fitness können Sie aufbauen. Verbessern Sie sich weiter.

Weniger als 4 zutreffende Aussagen: Sie haben viele Möglichkeiten, Ihre Innovations-Fitness zu steigern. Nutzen Sie die Ihnen offenstehenden Chancen.

Impressum

Herausgeber

Ländliches Fortbildungsinstitut Österreich,
Schauflegasse 6, 1015 Wien

Inhalt

Irene Unterkofler
Innovationsberaterin

Lisa Piller
LFI Österreich

Verena Scheiblauer
LK Wien

**Lisa Danner und
Julia Arthaber**
LK Niederösterreich

Bernhard Brait
LK Oberösterreich

**Johann Schmid und
Hannah Mösenbichler**
LK Salzburg

Tanja Eisenbarth
LK Burgenland

Daniela Keßler-Kirchmayr
LK Vorarlberg

Bernhard Tscharrer
LK Kärnten

**Robert Schöttel und
Peter Stachel**
LK Steiermark

Michael Kirchmair
LK Tirol

**Nicole Prop und
Doris Kammerer**
Green Care Österreich

Layout

**Georg Brennwald
Julia Eminger**

Druck & Auflage

**Wograndl Druck GmbH
2. Auflage, August 2019**

Foto und Illustrationen

Seite 2: Gerald Pfabigan; Seite 5: Bachmann, Pointner, Matthias Mayr; Seite 6: Rettenbacher, Winder, KHP Karin Hackl Photography; Seite 7: Oliver Zwatzger, Birgit Lang, Franz Fischer; Seite 13, 21: Michael Grössinger; Seite 24: Lisa Piller

Das Ländliche Fortbildungsinstitut Österreich behält sich das alleinige Verfügungsrecht vor. Jede auch nur auszugsweise Vervielfältigung ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Ländlichen Fortbildungsinstituts Österreich erlaubt. Haftung bezüglich Inhalt und dessen Anwendung wird nicht übernommen.

**Risikobereit
Leidenschaftlich
Mutig & Offen
Beharrlich**



www.meinHof-meinWeg.at