

Betriebskonzept

Eigentümer:

Bewirtschafter:

Adresse:

Vorhaben:

Inhalt

1. Betriebsleiterfamilie
2. Analyse der Stärken und Schwächen
3. Voraussichtliche Betriebsentwicklung und betriebliches Umfeld
4. Zielsetzungen und Massnahmen
5. Künftiges Produktangebot
6. Künftiges Angebot an Dienstleistungen
7. Künftiges Vermarktungskonzept
8. Geplantes Vorhaben
9. Zusätzliche Bemerkungen

Ort und Datum:

Unterschrift:

Hinweis:

Das Betriebskonzept dient bei grösseren Investitionsvorhaben nebst anderen Unterlagen als wichtiges Beurteilungsinstrument für den Einsatz von öffentlichen Mitteln. Es werden nur kostengünstige und zweckmässige Bauprojekte von langfristig existenzfähigen Betrieben mit Finanzhilfe unterstützt. Mit dem Betriebskonzept soll die zukünftige Betriebsentwicklung unter Berücksichtigung der Struktur- und Nachfolgesituation umliegender Betriebe sowie der Möglichkeiten der überbetrieblichen Zusammenarbeit dargestellt werden. Die Auseinandersetzung mit den eigenen Stärken und Schwächen soll die Formulierung von persönlichen und betrieblichen Zielsetzungen erleichtern. Es sind nur diejenigen Punkte auszufüllen, die der Gesuchsteller im Zusammenhang mit der geplanten Investition als wichtig erachtet.

1. Betriebsleiterfamilie

Ausbildung, absolvierte Weiterbildungskurse, bisherige und heutige Tätigkeit

a. des Betriebsleiters bzw. der Betriebsleiterin:

b. des Lebenspartners/der Lebenspartnerin:

Mitarbeit von weiteren Personen oder Angestellten:

Mögliche Hofnachfolge (Ausbildung, Alter):

Nebenerwerb von Betriebsleiter und Ehepartner, Renteneinkünfte, Vermietung von Wohnraum, etc.:

2. Analyse der Stärken und Schwächen

<i>kursiv: mögliche Beurteilungsbereiche</i>	Stärken (stichwortartige Aufzählung, keine Kreuzchen)	Schwächen (stichwortartige Aufzählung, keine Kreuzchen)
Familie/Arbeit: <i>Berufsqualifikation/Weiterbildung Hofnachfolge/Mithilfe Familienmitglieder Partnerschaft/Familiengründung Arbeitskräftepotential/Arbeitsbelastung Arbeitsverteilung (Spitzen/ausgeglichen) Kombination betriebliche Arbeit/Nebenerwerb Überbetriebliche Zusammenarbeit</i>		
Betriebsgrundlagen: <i>Fläche, Anteil Eigenland/Pachtland Topographie/Bodenqualität/Einschränkungen Gebäude, Grösse, Zustand, Zweckmässigkeit, Erweiterungs-u. Umnutzungsmöglichkeit Erfüllung gesetzlicher Auflagen Kontingente (eigen/Miete)</i>		
Finanzielle Situation: <i>Ergebnisse der einzelnen Betriebszweige Ausschöpfung der Direktzahlungen Strukturkosten (Maschinen, Gebäude, Fremdlöhne, allg. Betriebskosten) Entwicklung landw. Einkommen Entwicklung Nebeneinkommen Entwicklung Privatverbrauch Verschuldung/Eigenkapitalanteil Schuldzins und Tilgung/ha LN Liquidität</i>		

3. Voraussichtliche Betriebsentwicklung und betriebliches Umfeld

Mögliche Flächenveränderungen (Eigen- und Pachtland):

Zusätzliche Produktionsrechte und Kontingente (Milch, etc. mit Preisangabe):

Entwicklung der Nachbarbetriebe (Struktur- und Nachfolgesituation):

Ist eine vermehrte Zusammenarbeit mit Nachbarn vorgesehen? Wenn ja, in welcher Form? Wenn nein, was spricht dagegen?

Sind andere überbetriebliche Zusammenarbeitskonzepte vorhanden (Jungvieh im Aufzuchtvertrag, Gemeinschaftsstall, gemeinschaftliche Alpung, BG, BZG.....)

Wenn noch keine Zusammenarbeitskonzepte vorhanden sind, welche Konzepte wurden im Hinblick auf die geplante Investition geprüft?

Entwicklung des Nebenerwerbs:

4. Zielsetzungen und Massnahmen

Zielsetzungen für Familie und Betrieb (nach Prioritäten ordnen):

- 1.
- 2.
- 3.

Kurzfristige Ziele und Massnahmen (in den nächsten 1-2 Jahren):

Mittelfristige Ziele und Massnahmen (in den nächsten 3 - 5 Jahren):

Langfristige Ziele und Massnahmen (ab 5 Jahren):

5. Künftiges Produktenangebot

Tierhaltung/Milchwirtschaft:

Pflanzenbau:

Uebrige Produkte:

6. Künftiges Angebot an Dienstleistungen (Aktivitäten auf dem Bauernhof, Kommunalarbeiten, Landschaftspflege, etc.)

Arbeiten für Dritte (inkl. öffentl. Hand):

Andere Zuerwerbsaktivitäten von Betriebsleiter/in und/oder Partner/in:

Einkünfte aus Vermietung:

7. Künftiges Vermarktungskonzept

Verkauf an Grossabnehmer/Abnahmeverträge (Produkte):

Direktverkauf ab Hof (Produkte/Umfang):

Verkauf an Wochenmarkt (Produkte/Umfang):

*Bei grossem Anteil Direktvermarktung ist dafür ein separates Marketingkonzept mit Aussagen zu Konsumentenbedürfnissen und Angebotsgestaltung, angesprochener Kundschaft, Preisgestaltung, Verkaufsart und Werbung beizufügen.

8. Geplantes Vorhaben

Beschreibung des Vorhabens:

Ziele und Nutzen für das landwirtschaftliche Unternehmen (Werden die Ziele von Pkt. 4 erfüllt?):

Zeitliche Abwicklung (Baubeginn, Bauschluss, Stallbezug):

Hinweise auf Risiken:

* Bei einer Investition in einen neuen Betriebszweig (z.B. Direktvermarktung, Aufstockung) sind im Anhang weitere Aussagen zu Marktentwicklung, Kundennutzen und Konkurrenzstruktur zu machen.

9. Zusätzliche Bemerkungen