

Umfeldanalyse

Analysieren Sie Ihr Umfeld: Wie schätzen Sie die Markt- und Konkurrenzverhältnisse ein? Welche Besonderheiten des regionalen Umfelds könnten Ihr Vorhaben fördern oder behindern?

Das regionale Umfeld

1. Regionale Entwicklungstrends: Wie sehen Sie die Gesamtentwicklung Ihrer Region? Wie entwickeln sich Bevölkerung und Wirtschaft?

- Grundsätzlich positiv, dynamisch, optimistisch
- Stagnierend, unklarer Trend
- Eher schrumpfend, wachsende Defizite, pessimistisch

2. Sozialstruktur der Region: Beschreiben Sie die Bevölkerungsstruktur in Ihrer Region:

- **Alter:** eher junge oder eher ältere Bevölkerung? Welcher Anteil wächst?
- **Haushaltsgröße:** besonders viele Singlehaushalte? Haushalte mit Kindern? Rentnerhaushalte?
- **Einkommen und Kaufkraft:** eher höher oder eher niedriger als der Durchschnitt?
- **Verhaltensweisen, Einstellungen:** eher konservativ-traditionell? oder modern „alternativ“? Spielen ökologisch oder sozial eingestellte Gruppen eine besondere Rolle?

3. Erreichbares Kundenpotenzial: Wie viele Menschen erreichen Sie in 15, 30 oder 60 Minuten Fahrzeit?

- In 15 Minuten: _____ Einwohner
- In 30 Minuten: _____ Einwohner
- In 60 Minuten: _____ Einwohner

4. Äußere Verkehrslage: Wie ist die Verkehrslage Ihres Betriebsstandorts?

- Entfernung zur nächsten städtischen Siedlung
- Anbindung des Betriebes an das Straßennetz, Erreichbarkeit
- Öffentliche Verkehrsangebote: regelmäßig, enger Takt oder eher sporadisch
- Nähe zu Schulen oder größeren Versorgungseinrichtungen (Kantinen, Krankenhäuser usw.)

5. Angebots-Vorteile: Für welche Art von Mitmach-Modellen könnte Ihr Betrieb besondere Vorteile bieten?

- Selbsternte
- Patenschaft
- Mietgarten
- Solidarische Landwirtschaft

6. Standort-Vorteile: Bezogen auf Ihre Antwort in Frage 5: Welche Vorteile und Besonderheiten bietet Ihr Betriebsstandort für dieses Mitmachmodell? Beispielfragen:

- Nähe zur nächsten größeren Siedlung
- landschaftlich attraktive Lage
- Nähe zu Rad- oder Wanderwegen
- Freie Gebäudekapazitäten
- Besondere berufliche Qualifikationen/Kompetenzen
- Bereits bestehende Vernetzungen mit Betrieben

7. Regionales Image: Könnten das Image der Region bzw. regionale Besonderheiten für Ihr potenzielles Vorhaben genutzt werden? Stellen Sie eine Beziehung her zwischen positiven Merkmalen der Region und Ihrem Betrieb bzw. dem Mitmach-Modell, das für Sie in Frage kommen könnte. Beispiele:

- Freizeit-, Erlebnis- oder Tourismusregion
- Genussregion, Bekanntheit regionaler Spezialitäten
- Naturparke, landschaftliche Attraktivität, besondere Umweltqualität
- Bildungsregion, bekannte Bildungseinrichtungen

Marktanalyse

8. Regionale Versorgung: Wie steht es um die Versorgungslage in der Region? Welche Trends lassen sich erkennen? Schätzen Sie dies für folgende Versorgungsbereiche ein:

- Lebensmittel: Zahl der Geschäfte, Erreichbarkeit, Sortimente
- Freizeit & Erlebnis: Sport-, Spiel- und Wellnesseinrichtungen
- Kultur, z. B. überregional bekannte Veranstaltungen, regionaler Kulturkalender
- Bildung

9. Regionale Wirtschaftsschwerpunkte: Welche Schwerpunkte der regionalen Wirtschaft lassen sich eventuell für die Entwicklung Ihres Angebots nutzen? In welchen Bereichen erwarten Sie ein Branchenwachstum? Welche Branchen gehen eher zurück? Beispiele

- Tourismus, Freizeit, Erholung
- Gesundheits-Dienstleistungen, Pflege und Betreuung
- Versorgung mit Lebensmitteln und Spezialitäten
- Sonstige Branchenschwerpunkte (z. B. Verarbeitungsindustrie)

10. Zielgruppen: Finden Sie heraus, welcher Zielgruppe Sie ein ganz besonders zugeschnittenes Angebot für die Mitmach-Landwirtschaft bieten können (Marktnische)! Können Sie bessere Qualität, mehr Service, bessere Leistung für bestimmte Zielgruppen anbieten?

Verwenden Sie gegebenenfalls die Vertiefungsfragen 14 und 15 zur näheren Einschätzung

11. Konkurrenz: Gibt bei der Mitmach-Landwirtschaft schon Mitbewerber? Besteht eine Marktsättigung – oder bietet der Markt noch Spielraum? Bei welchen Modellen wäre die Konkurrenz am höchsten bzw. niedrigsten?

12. Kooperation: Welche regionalen Partner kämen in Frage, um Kooperationsmöglichkeiten zu nutzen und Ihr Angebot noch konkurrenzfähiger zu machen?

- (Aktuell) keine Partner vorstellbar
- Partner im landwirtschaftlichen oder gärtnerischen Bereich
- Partner im vorgelagerten Bereich
- Partner im nachgelagerten Bereich (Verarbeitung, Handel)
- Gastronomie, Tourismus
- Betreuung, Pflege, Haushaltsleistungen
- Umweltpartner, Verbände
- Kommunen, Sonstige

13. Kommunikation: Welche Kommunikationsmöglichkeiten können in der Region zur Unterstützung Ihres Vorhabens genutzt werden? Beispiele:

- Regionales Werbefenster, Marketingverbund, regionale Wirtschaftsförderung
- Regionale Presse, Funk und regionales Fernsehen
- Regionale Ausstellungen, Messen
- Imagebroschüren
- Verbandsbezogene Informationsmedien
- Hoffeste, Veranstaltungen in Ihrem Betrieb

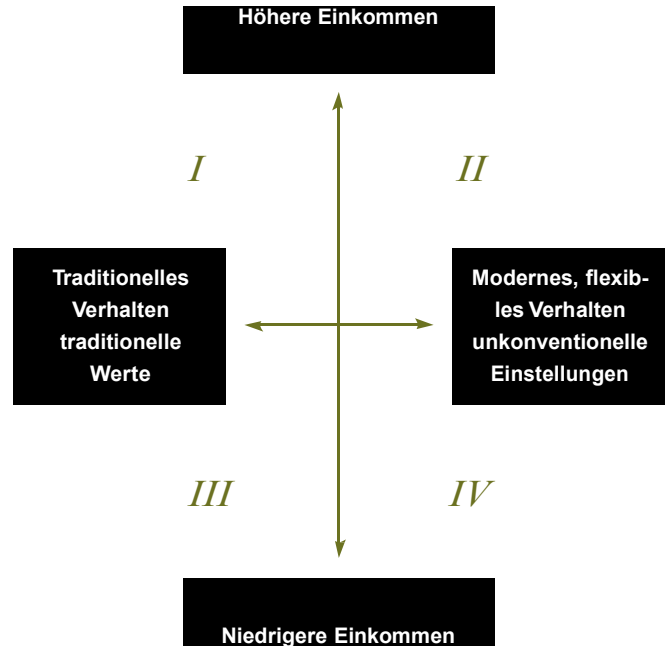
Wenn Sie sich bei Ihrer Einschätzung nicht sicher sind, nehmen Sie Kontakt zur Beratung der Landwirtschaftskammer auf oder fragen Sie die regionale Wirtschaftsförderung nach deren Einschätzung.

**Vertiefungsfragen zur Identifizierung von Zielgruppen
(Frage 10):**

14. Stufen Sie die Bevölkerung z. B. im Umkreis von 30 Minuten Fahrzeit anteilig (%) nach den Kriterien Einkommen und Verhalten in die vier Quadranten (I bis IV) ein.

Beispiel: Im Umkreis von 30 Minuten Fahrzeit leben rund 100.000 Einwohner; diese verteilen sich grob geschätzt auf ca. 25 % in Segment I, 40 % in III, 10 % in II und 25 % in IV). Die Gruppe mit traditionellem Verhalten und niedrigem bis mittlerem Einkommen wäre damit die größte Gruppe.

15. Lebensstile: Gibt es Informationen über den Lebensstil der vier Gruppen, z. B. über deren Einkaufs- oder Freizeitverhalten? Zu typischen Versorgungs- und Essgewohnheiten? Zur Inanspruchnahme kultureller Angebote? Welche dieser Informationen könnte zur Abstimmung Ihres Angebots nützlich sein?



Quelle (verändert): Unternehmerische Potentiale besser nutzen – Handbuch für erfolgreiche Diversifizierung; Hrsg. Bayerisches Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, erstellt von Forschungsgruppe Agrar- und Regionalentwicklung Triesdorf (ART), A. Breitenbach, M. Geißendörfer, O. Seibert, T. Unbehauen