Masterarbeit

Einflussfaktoren auf die langfristige Sicherung der Traubenlieferung an die Winzergenossenschaft "Domäne Wachau"

Verfasst von Ing. Elmar Feigl, MA

Universität für Bodenkultur Wien

Betreuer(in): Univ.Ass. DDr. Hermann Peyerl, LL.M.
Assoz.Prof. Dr. Ika Darnhofer

Wien, am 29.06.2011

Abstract

Domäne Wachau (DW) is a wine growers' co-operative situated in the small but renowned wine growing region Wachau. The area of vineyards of the co-operative's members has been reduced by 25% in the last decade. To assess the likely development of the quantity of grapes delivered to the co-operative over the next five years, the thesis aimed at identifying the most important motives and features that make a membership to the co-operative attractive. Also, possible motives for a termination of a current membership or a reduction of the amount of grapes delivered were determined.

The study builds on a literature review to identify the essential factors for a membership to wine growers co-operatives. Based on this, key issues were identified and discussed with experts. Based on the literature review and the information collected through the expert interviews, a questionnaire was designed to quantitatively assess the relative importance of the identified factors influencing membership and the quantity of grapes delivered to the co-operative. The written questionnaire was mailed to all members of the Domäne Wachau. This data was analysed using standard statistical methods.

The results of the study show that the key factors influencing grape delivery over the next five years are: whether farm succession is assured; whether there is sufficient labour available and whether land use is shifted from grape to apricot production, which offers higher gross margins. The results also suggest measures that can strengthen the commitment of the members towards the cooperative, such as offering the possibility to deliver grapes on week-ends, and/or offering a range of services to sub-contract specific tasks in the vineyards. These two measures would help to ease labour constraints, especially for part-time winegrowers and older farmers. The survey also showed that members acknowledge that the prices paid for grapes make the membership attractive; however, they would appreciate a higher premium for grapes grown on steep slopes. Generally the survey showed that the members are committed to the co-operative, thus ensuring a good foundation for future activities.

Kurzfassung

Für die Winzergenossenschaft "Domäne Wachau" stellt eine mengenmäßig abschätzbare und damit planbare Traubenlieferung von ihren Mitgliedern eine Voraussetzung dar, um strategische Entscheidungen treffen zu können und damit erfolgreich am Markt tätig zu sein. Die etwa 570 Mitglieder sind mit ihren Betrieben sehr unterschiedlich strukturiert und beliefern die Domäne Wachau sowohl als Voll- als auch als Teillieferanten. Dadurch wirken sich die Rahmenbedingungen für die Traubenzulieferung der Domäne Wachau, die auf eine stabile und langfristige Bindung der Mitglieder abzielen, unterschiedlich stark aus. Ziel der Arbeit ist die Erforschung und Bewertung der zahlreichen Einflussfaktoren, wie beispielsweise die Bedeutung einer Betriebsnachfolge, die die Motive für die weitere Traubenlieferung begründen.

Die methodische Basis der Arbeit bilden qualitative Experteninterviews, die einerseits das Selbstbild der Domäne Wachau, andererseits die Sicht der Wachauer Winzer beleuchten. Diese Erkenntnisse wurden anhand von Fachliteratur und internen Geschäftsdaten der Domäne Wachau diskutiert. Daraus abgeleitet wurde ein Fragebogen konzipiert, der im Zuge einer schriftlichen Befragung allen Mitgliedern vorlegt wurde. Die Auswertung des Fragebogens erfolgte hauptsächlich mit Methoden der deskriptiven Statistik, ergänzt mit Berechnungen von Korrelationen.

Im Zuge der Arbeit konnten mehrere Einflussfaktoren als Risiko für die weitere Traubenlieferung an die Domäne Wachau identifiziert werden. Dazu gehören das Vorhandensein einer geregelten Betriebsnachfolge, das Arbeitskraftpotential im Betrieb und die Betriebsausrichtung auf eine Marillenproduktion aufgrund höherer Deckungsbeiträge. Mit der Organisation des Outsourcings von weinbaulichen Tätigkeiten sowie mit der Einführung einer Traubenanlieferung am Wochenende, könnte die DW ihre Mitglieder, vor allem Nebenerwerbsbetriebe, weitgehend unterstützen. Desweiteren zeigen die Mitglieder eine hohe Zufriedenheit mit dem durchschnittlichen Traubenpreis, während die Zuschläge für Steil- und Einzellagen als zu gering bewertet werden. Die Mitglieder fühlen sich sehr stark mit der DW verbunden, was eine wertvolle Basis für die zukünftige Traubenlieferung bildet.

Inhaltsverzeichnis

Abstract			ii
Kurzfass	sung		iii
Inhaltsv	erzeicl	nnis	iv
Tabellen	verzei	chnis	vi
Abbildu	ngsve:	rzeichnis	vii
Abkürzu	ıngsve	erzeichnis	viii
I Ein	leitun	g	1
1 P	roblen	nstellung	1
2 F	Rahme	nbedingungen der Domäne Wachau	1
3 N	/lethoo	dische Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit	5
3.1	Bes	stimmung von möglichen Einflussfaktoren	5
3.2	Ko	nzeption der schriftlichen Mitgliederbefragung	6
3.3	Gra	afische Darstellung der methodischen Vorgangsweise	7
	_	Einflussfaktoren auf die Traubenlieferung, ihre Interdependenzen	
	_	ernativen der Mitglieder	
		sfaktoren in der Sphäre der Domäne Wachau	
1.1		fluss der Domäne Wachau auf ihr regionales Umfeld	
1.2		ubenpreis und Vereinbarungen	
1.3	0	io	
1.4		ie Flächen	
1.5		schäfts- und Lieferbeziehungen	
1.6		mmunikation	
		sfaktoren und Handlungsalternativen in der Sphäre der Mitgliedsbetriebe	
2.1		verbsart und Liefervertrag	
2.2		riebsgröße	
2.3		samteinkommen	
2.4	Ein	kommen durch Traubenlieferung an die Domäne Wachau	
	.4.1	Bonitursystem	
2	.4.2	Förderungen	
2.5		ubenverkauf an einen alternativen Abnehmer	
2.6		ernative Vermarktungsformen	
2	6.1	Selbstvermarktung von Flaschenwein	
2	6.2	Buschenschank ("Heuriger")	
2	6.3	Fassweinverkauf	36
2	.6.4	Freier Traubenmarkt	
2.7		rpachtung der Rebfläche	
2.8	Gä	stebeherbergung	38
2.9	Ob	stbau	39
2.10) Arl	oeitskräfte und Arbeitszeitbedarf	41
2.11	A11	ßerbetriebliche Beschäftigung	42

	2.12	Weingärten	45
	2.12	.1 Natürliche Standortfaktoren und Ertragspotential	45
	2.12	.2 Möglichkeit der Mechanisierung	46
	2.12	.3 Erschließung	46
	2.12	.4 Eigentumsverhältnisse	47
	2.13	Soziologische Einflüsse	48
	2.13	1.1 Alter und Ausbildung des Betriebsführers	48
	2.13	Betriebsnachfolge und Generationenwechsel	49
	2.14	Psychologische Einflüsse	51
	2.14	.1 Commitment	52
	2.14	.2 Persönliche Qualitätsphilosophie	54
		Risiko	
	2.16	Einfluss des Einzelnen auf die Genossenschaft als Gruppe	56
3		flussfaktoren außerhalb der Sphäre der Domäne Wachau und sbetriebe	
IV. III	O	nisse der Befragung	
111	-	klaufklauf	
2		riebsgröße	
3		riebsnachfolge und Zukunftserwartungen	
4		arf an Unterstützung der Mitglieder	
5		ubenpreis	
IV		nmenfassung und Schlussfolgerungen	
		rzeichnis	
1	0	gebogen	
2		ebnisse aus dem Fragebogen	
		Angaben zum Betrieb	
	2.2	Tätigkeiten im Betrieb	
	2.3	Arbeit im Weingarten	
	2.4	Betriebsnachfolge	94
	2.5	Traubenpreis und Agio	95
	2.6	Zukunft des Betriebs	98
	2.7	Verbundenheit	100
	2.8	Angaben zur Person	102

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1. Mitglieder der Domäne Wachau und Größe der Weingartenfläche2
Tabelle 2. Mitgliederstruktur anhand der Weingartenfläche
Tabelle 3. Indikatoren für die Stärke einer Kundenbeziehung
Tabelle 4. Überblick der möglichen Einkünfte der Mitglieder
Tabelle 5. Unterschied Traubenverkauf zwischen Domäne Wachau und einem alternativen Abnehmer
Tabelle 6. Deckungsbeitragsrechnung Gästezimmer
Tabelle 7. Deckungsbeitragsvergleich zwischen Marillen- und Traubenproduktion
Tabelle 8. Anteil der Voll- und Teillieferanten sowie der Mitglieder ohne Traubenlieferung 58
Tabelle 9. Verteilung der Stichprobe bezüglich der Lieferfläche der traubenliefernden Mitglieder
Tabelle 10. Betriebliche Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) der Mitglieder
Tabelle 11. Struktur der Mitglieder hinsichtlich ihrer Betriebsgröße
Tabelle 12. Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße und der Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit
Tabelle 13. Korrelationen zwischen der Betriebsgröße und der außerbetrieblichen Arbeitszeit in Wochenstunden
Tabelle 14. Betriebsnachfolge der Mitgliedsbetriebe
Tabelle 15. Bewirtschaftung der Weingärten in den nächsten 5 Jahren von Mitgliedern ohne fixierte Betriebsnachfolge
Tabelle 16. Einschätzung der Nachfolge der Befragten bzgl. der zukünftigen gleichbleibenden Traubenlieferung an die Domäne Wachau
Tabelle 17. Zusammenhang zwischen der Betriebsnachfolge und ausgewählten Einflussfaktoren 66
Tabelle 18. Voraussichtliche Lieferdauer der traubenliefernden Mitglieder
Tabelle 19. Betriebe mit einer voraussichtlichen Erhöhung der Vertragsfläche in den nächsten fünf Jahren
Tabelle 20. Voraussetzungen zum Einbringen weiterer Vertragsflächen in die Domäne Wachau
Tabelle 21. Bereitschaft zum Auslagern (Outsourcing) von Arbeiten im Weingarten 71
Tabelle 22. Zusammenhang zwischen der Bereitschaft zum Outsourcing und der außerbetrieblichen Tätigkeit
Tabelle 23. Zufriedenheit mit dem Traubenpreis von Mitgliedsbetrieben kleiner und größer 5 Hektar
Tabelle 24. Zusammenhang zwischen der Teilnahme am Bonitursystem und der Verbundenheit zur DW

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Entwicklung der Mitgliederzahlen und Rebflächen der Domäne Wachau von
2000 bis 2010
Abbildung 2. Grafische Darstellung der methodischen Vorgangsweise
Abbildung 3. Außerbetriebliche Tätigkeit abhängig von der Betriebsgröße (Histogramm) 62
Abbildung 4. Verteilung der Teilnahme am Bonitursystem pro Betriebsgröße der
traubenliefernden Mitglieder (Histogramm)
Abbildung 5. Auswirkung der Betriebsnachfolge auf die Traubenlieferung in den nächsten 5
Jahren (Anteil der traubenliefernden Mitglieder)67
Abbildung 6. Altersstruktur der Mitglieder
Abbildung 7. Zufriedenheit mit dem Traubenpreis

Abkürzungsverzeichnis

AfA Abschreibung für Abnutzung

AKh Arbeitskraftstunden

DW Domäne Wachau

EU Europäische Union

ha Hektar

NÖ Niederösterreich

ÖPUL Österreichische Programm zur Förderung einer umweltgerechten, extensiven

und den natürlichen Lebensraum schützenden Landwirtschaft

ÖWM Österreich Wein Marketing GmbH

USt Umsatzsteuer

VO Verordnung

I Einleitung

1 Problemstellung

Eine langfristige Unternehmensplanung einer Winzergenossenschaft inkludiert neben zahlreichen anderen wirtschaftlichen Faktoren Überlegungen hinsichtlich einer weitreichenden Sicherung deren "Rohstoffes", nämlich der Weintrauben. Dem Wesen einer Genossenschaft entsprechend stammen die Traubenlieferungen ausschließlich von Genossenschaftsmitgliedern. Die Mitglieder stellen unterschiedliche Ansprüche, nicht zuletzt da Ihre Betriebe unterschiedlich strukturiert sind. In Anbetracht dessen wirken auf die Mitglieder zahlreiche Faktoren ein, die in einer Zukunftsbetrachtung ihre weitere Mitgliedschaft in der Genossenschaft beeinflusst.

Die vorliegende Arbeit untersucht den speziellen Fall der Winzergenossenschaft "Domäne Wachau" und deren Mitgliedern im namensgebenden Weinbaugebiet Wachau in Niederösterreich. Ziel ist es, im komplexen System von Genossenschaft und Mitgliedern die Einflussfaktoren und deren Wechselwirkungen auf die Entscheidung für eine mittel- bis langfristige Mitgliedschaft, sowie die Handlungsalternativen der Mitglieder, zu erfassen, zu analysieren und zu bewerten. Eine Aufarbeitung dieser Themen soll Tendenzen aufzeigen, wie sich die Größe der Weinbaufläche, die der Domäne Wachau in Zukunft zum Bezug von Trauben zur Verfügung steht, ändert.

Im Zuge dieser Arbeit sollen die stärksten Faktoren als sogenannte "Hebel" herausgearbeitet werden, an welchen die Domäne Wachau strategisch auf die Traubenlieferung ansetzen kann. Im Anschluss soll daraus eine Strategie zur langfristigen Bindung von Weinbauflächen entwickelt und eine Handlungsempfehlung für die Domäne Wachau abgeleitet werden.

2 Rahmenbedingungen der Domäne Wachau

Die Winzergenossenschaft Domäne Wachau (DW) befindet sich in dem sehr renommierten, kleinstrukturierten und traditionsbewussten österreichischen Weinbaugebiet Wachau. Mit einer 2008 ausgewiesenen ertragsfähigen Fläche von 1308 Hektar (ÖSTERREICH WEIN MARKETING GMBH, 2009 S. 9) zählt dieses Weinbaugebiet zu den kleineren in Österreich. Die 570 Mitglieder teilen sich auf 370 Traubenlieferanten und 200 Verpächter bzw. Mitglieder ohne Traubenanlieferung auf (siehe Tabelle 1). Unter den 370 traubenanliefernden Mitgliedern befinden sich Familienbetriebe, in welchen mehrere Mitglieder gemeinsam als Betriebsleiterpaar, Nachkommen oder Großeltern mit unterschiedlich großen Anteilen involviert sind (DOMÄNE WACHAU, 2010a). Diese Mitglieder sind sogenannte Voll- oder Teillieferanten, die entweder alle auf ihrem Betrieb produzierten Trauben oder nur Anteile davon zur DW liefern. Gemeinsam bearbeiten die Mitglieder 437 Hektar Weingärten, somit 30% der gesamten Rebfläche der Wachau, wodurch die Domäne Wachau, als einzige Genossenschaft mit Abstand den größten Weinproduzenten in diesem Weinbaugebiet darstellt (DOMÄNE WACHAU, 2010b S. 2). Tabelle 1 zeigt die verschiedenen Gruppen der Mitglieder mit der Größe der zugehörigen Weingartenflächen sowie der Durchschnittsfläche je Mitglied.

Tabelle 1. Mitglieder der Domäne Wachau und Größe der Weingartenfläche

	Anzahl der Mitglieder	Weingartenfläche [ha]	Durchschnittsfläche pro Mitglied [ha]
Verpächter ohne eigene Anlieferung	147	-	-
Mitglieder ohne Anlieferung	53	-	-
Volllieferanten	200	179	0,90
Teillieferanten	170	258	1,52
Summe der Lieferanten	370	437	1,17
Summe Mitglieder	570	437	

Quelle: DOMÄNE WACHAU (2010a)

Tabelle 2 gibt Aufschluss über die Struktur der Mitglieder anhand der Größe ihrer Weingartenflächen. Dabei wird deutlich, dass die 30 flächenmäßig größten Mitglieder mit knapp einem Drittel der gesamten Rebfläche etwa genauso viel bewirtschaften, wie die 170 flächenmäßig kleinsten Mitglieder. Dies zeigt das

Ungleichgewicht von vielen Mitgliedern mit Kleinstrebflächen gegenüber relativ wenigen Mitgliedern mit verhältnismäßig deutlich größeren Weingärten.

Tabelle 2. Mitgliederstruktur anhand der Weingartenfläche

Mitglieder (gereiht nach Weingartengröße)	Weingartenfläche [ha]	Kumulierter Anteil der Gesamtweingartenfläche
1. bis 10.	60	13,9%
Bis 30.	136	31,1%
Bis 50.	192	43,9%
Bis 100.	291	66,6%
Bis 200.	386	88,3%
Alle 370	437	100%

Quelle: DOMÄNE WACHAU (2010a)

Aktuelle Erhebungen zeigen einen deutlichen Rückgang von Mitgliedern und Weingartenflächen. Abbildung 1 veranschaulicht die negative Entwicklung der Mitgliederzahlen mit den zugehörigen Rebflächen seit dem Jahr 2000.

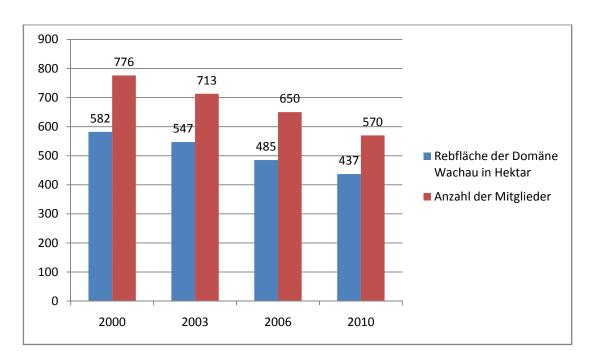


Abbildung 1. Entwicklung der Mitgliederzahlen und Rebflächen der Domäne Wachau von 2000 bis 2010

Quelle: SCHWARZ (2007 S. 37)

Das bedeutet einen kontinuierlichen Rückgang der Rebfläche, der seit dem Jahr 2000 insgesamt etwa 25% beträgt. Von Seiten der Geschäftsführung der DW (Interview HORVATH, 2010) wird vermutet, dass dieser Rückgang auf folgende Gründe zurückzuführen ist: Zum einen waren Nachkommen nicht bereit, die Betriebsnachfolge anzutreten und Betriebe wurden mit dem Ruhestand der älteren Generation ganz aufgegeben. Dabei gingen die Rebflächen für die DW verloren. Zum anderen wurden schwer bearbeitbare und schlecht zugängliche Lagen aus der Bewirtschaftung genommen. Außerdem, so HORVATH (2010) weiter, waren bis 2006 die Traubenpreise deutlich geringer und die DW hatte ein schlechteres Image als heute, was vermutlich die Attraktivität für die Winzer und Winzerinnen negativ beeinflusst hat. Zudem sind Mitglieder mit selbstvermarktendem Weinbau gewachsen und haben sukzessive die Traubenlieferung an die DW verringert (Interview HORVATH, 2010).

Nach eigenen Angaben produziert die Domäne Wachau jährlich etwa 2,5 Millionen Flaschen (à 0,75 L) Wein und erwirtschaftet einen Umsatz von knapp 11 Millionen Euro. Etwa 35% des Umsatzes wird durch den Export lukriert (DOMÄNE WACHAU, 2010b S. 2). Seit einigen Jahren werden die Weine laufend von renommierten, internationalen und nationalen Weinjournalisten positiv bewertet (THE NEW YORK TIMES, 2009; DECANTER, 2010; FALSTAFF WEINGUIDE 2010, 2010 S. 257f; DER WINZER, 2009 S. 43). Dies stellt einen Erfolg betreffend Weinqualität, Bekanntheitsgrad und Renommee dar.

In der Wachau befinden sich zahlreiche international erfolgreiche Winzer, die mit ihren hochpreisigen Weinen den Traubenmarkt in dem kleinen Gebiet stark beeinflussen indem sie, im Vergleich zu den anderen Weinbaugebieten Österreichs, hohe Preise für zugekaufte Trauben bezahlen. Die hohen Preise sollen die Qualität der Trauben sicherstellen. Dieses lokale Umfeld der Mitbewerber am Markt prägt auch die Geschäftsstrategien der Domäne Wachau und bedeutet vor allem in Bezug auf renommierte Einzellagen einen steigenden Konkurrenzdruck bezüglich Sicherung der Traubenlieferungen.

3 Methodische Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit

3.1 Bestimmung von möglichen Einflussfaktoren

Die empirische Basis der Arbeit bildet eine umfassende Analyse von potentiellen Einflussfaktoren auf die langfristige Sicherung der Traubenlieferung an die DW. Anhand dieser ersten, einschlägigen Literaturrecherche wurde ein Überblick gewonnen, welche Einflussfaktoren grundsätzlich themenrelevant sind.

Darauf aufbauend wurden Leitfragen für Experteninterviews entwickelt, die den qualitativen Empirie-Teil der Studie bilden. Zu Beginn wurde das Selbstbild der Geschäftsführung der Domäne Wachau beleuchtet. Dazu wurde in Form eines wenig strukturierten Expertengespräches (ATTESLANDER, 2006 S. 124) der Geschäftsführer Herr Roman HORVATH, als auch der Betriebsleiter Herr Heinz FRISCHENGRUBER interviewt. Dabei wurden die Themenbereiche Mitgliederstruktur, Spezifika der DW, Bonitursystem und Zustandekommen des Traubenpreises sowie der Einfluss der Region Wachau behandelt.

Des Weiteren wurden Genossenschaftsmitglieder als auch Wachauer Winzer, die keine Mitglieder sind, befragt. Deren Einschätzungen wurden ebenfalls in Form von wenig strukturierten Interviews, aber auch in Form von persönlichen Mitteilungen erhoben.

Gestützt auf die Erkenntnisse der Expertenbefragungen wurde diese anhand einschlägiger Literatur im Kapitel II diskutiert. Neben der wissenschaftlichen Fachliteratur wurden auch interne, nicht veröffentlichte Mitglieder- und Geschäftsdaten der Domäne Wachau verwendet, die dem Autor zur Verfügung gestellt wurden.

Aufgrund dieser Analyse wurden jene Einflussfaktoren ausgewählt, die möglicherweise eine hohe Bedeutung haben bzw. direkt von der DW beeinflussbar sind. Diese Auswahl von Einflussfaktoren bildete in Folge die Grundlage für die Konzeption einer schriftlichen Befragung der Mitglieder mittels Fragebogens.

Bei der Auswertung der Ergebnisse aus dem Fragebogen wurden zumeist deskriptive statistische Methoden, wie Häufigkeiten angewendet. Um Daten auf eine Normalverteilung zu prüfen, wurde der Kolmogorov-Smirnov-Test (BÜHL, 2008 S. 337) durchgeführt. Um Zusammenhänge bzw. Abhängigkeiten zwischen zwei Variablen zu testen, wurden abhängig von den vorliegenden Daten Kreuztabellen erstellt bzw. Korrelationen berechnet. Bei Zusammenhängen zwischen zwei nominalskaliert vorliegenden Variablen wurde das Assoziationsmaß Cramers V benützt, das für Kreuztabellen mit mehr als zwei Kategorien geeignet ist und einen Wert zwischen 0 und 1 liefert (BÜHL, 2008 S. 273). Die Signifikanz beruht dabei auf dem Chi²-Test (BÜHL, 2008 S. 264f). Bei Zusammenhängen zwischen nominalskalierten und intervallskalierten Daten wurde das Assoziationsmaß Eta berechnet. Dies ist geeignet, wenn die abhängige Variable intervallskaliert und die unabhängige Variable ordinal- oder nominalskaliert vorliegt (BÜHL, 2008 S. 276). Desweiteren gibt das Quadrat von Eta den Anteil der Gesamtvarianz an, durch die die unabhängige Variable erklärt wird (BÜHL, 2008 S. 276). Um auf Korrelationen von nicht normalverteilten Daten zu prüfen, wurden die nicht-parametrischen Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman und Kendall berechnet (BÜHL, 2008 S. 348f).

3.2 Konzeption der schriftlichen Mitgliederbefragung

Die Befragung erfolgte anonym anhand eines Fragebogens (siehe Anhang), der postalisch an alle Mitglieder gesendet wurde. Zur Beantwortung und Rücksendung wurde den Befragten etwas mehr als drei Wochen Zeit eingeräumt.

Der Fragebogen umfasste insgesamt 39 Fragen, die in neun thematisch zusammenhängenden Frageblöcken angeordnet wurden. Es wurden direkte, geschlossene und halboffene (z.B. "sonstiges: …") Fragen gestellt. Die Antwortmöglichkeiten waren entweder nominalskaliert oder auf einer Likert-Skala vorgegeben. Abschließend konnten die Befragten in einer offenen Frage allgemeine Wünsche, Anregungen und Kritik äußern.

Ein Pretest wurde mit der Methode des Paraphrasing (PAIER, 2010 S. 120) mit acht Mitgliedern durchgeführt, um das Verständnis des entwickelten Fragebogens zu

testen. Der Fragebogen wurde danach nur geringfügig angepasst. Der Pretest ergab eine durchschnittliche Zeitdauer zum Ausfüllen des Fragebogens von acht Minuten.

3.3 Grafische Darstellung der methodischen Vorgangsweise

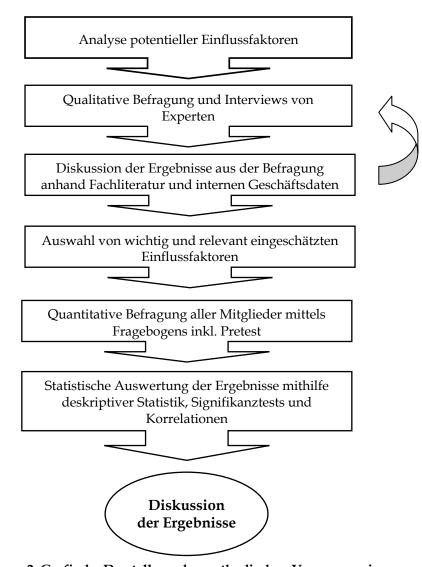


Abbildung 2. Grafische Darstellung der methodischen Vorgangsweise

II Mögliche Einflussfaktoren auf die Traubenlieferung, ihre Interdependenzen und Handlungsalternativen der Mitglieder

1 Einflussfaktoren in der Sphäre der Domäne Wachau

Eine Winzergenossenschaft ist auf die Traubenlieferungen von beständigen und treuen Mitgliedern angewiesen. Dies ermöglicht eine langfristige Planung und unterstützt somit eine erfolgreiche Teilnahme am Markt. Deshalb sollte es im Interesse der Domäne Wachau sein, einen engen Kontakt zu ihren Mitgliedern zu pflegen, um deren Interessen zu verstehen. Dadurch könnte es der DW gelingen, auf sich ändernde Rahmenbedingungen zu reagieren und mit verschiedenen Anreizen auf die Belange der Mitglieder einzugehen. Ziel der DW sollte es somit sein, durch eine entsprechende Politik die Mitglieder samt ihren Flächen an die DW zu binden bzw. attraktiv für potentielle neue Mitglieder zu sein.

1.1 Einfluss der Domäne Wachau auf ihr regionales Umfeld

Eine Genossenschaft ist dadurch charakterisiert, dass ihre Struktur demokratischen Grundsätzen folgt und sie eine reine Personenvereinigung mit wirtschaftlichem Zweck darstellt (ENGELS, 2002 S. 13). ENGELS beschreibt weiter, es gehe dabei nicht (primär) um die Erzielung von Gewinnen, sondern das übergeordnete Ziel sei die Förderung der Mitglieder.

Die DW verarbeitet jährlich Trauben von etwa einem Drittel der gesamten Wachauer Rebfläche von 370 traubenliefernden Mitgliedern. Ein Großteil der Trauben stammt von Volllieferanten, also reinen Traubenproduzenten, die mit dieser Betriebsform auf den Verkauf der Trauben angewiesen sind, um Einkünfte zu lukrieren. Für das relativ kleine und darüber hinaus kleinstrukturierte Weinbaugebiet Wachau bedeutet somit die Existenz der DW einen bedeutenden Vorteil für die Mitglieder.

FRISCHENGRUBER (2010), der Betriebsleiter der DW, beschreibt außerdem einen positiven Effekt für die Region Wachau: Die starke Nachfrage der DW bewirkt, dass

diese Trauben nicht auf den freien Wachauer Traubenmarkt gelangen. Dies nützt neben den Mitgliedern auch den Nicht-Mitgliedern, sprich allen selbst vermarktenden Winzern in der Wachau, die dadurch vor einem Überangebot und fallenden Traubenpreisen geschützt sind (Interview FRISCHENGRUBER, 2010).

Beim Naturprodukt Wein wirken sich die jahrgangsbedingten Schwankungen von Quantität und Qualität der Trauben sehr stark aus. Dies kann wiederum direkte Auswirkung auf die Treue mancher Mitglieder haben, da diese in einem Jahr mit geringer Ernte möglicherweise Trauben für den Eigenbedarf zurück behalten wollen oder versucht sind, anderweitig am Traubenmarkt Bestpreise zu erzielen. Hingegen wollen diese Mitglieder in einem Überschussjahr alle Trauben bei der Genossenschaft abliefern, weil sie dort einen sicheren Abnehmer finden. Dieser Interessenskonflikt, bekannt durch die Prinzipal-Agent-Theorie (ENGELS, 2002 S. 148), führte in den letzten Jahren dazu, dass der Vorstand der DW einige wenige "untreue" Mitglieder zu Strafzahlungen verpflichtete, oder aus der Genossenschaft ausgeschlossen hat. Über die Bedeutung und Signalwirkung solcher Sanktionen für die ausgeschlossenen Betriebe, aber auch für die Mitglieder, kann nur spekuliert werden, doch sollen die psychologischen Auswirkungen, z.B. eines verletzten Stolzes, der einem möglichen Rückkehrwunsch zur Genossenschaft entgegen steht, zumindest erwähnt werden.

1.2 Traubenpreis und Vereinbarungen

Eine Genossenschaft hat den Grundauftrag der Förderung ihrer Mitglieder (§ 1 Abs. 1 GENOSSENSCHAFTSGESETZ). Dementsprechend wird ein unternehmenspolitisch festgelegter Anteil des jährlich schwankenden Gewinns als Summe des auszuzahlenden Traubenentgelts festgelegt und auf die Mitglieder verteilt. Dies erfolgt anhand der von zahlreichen Faktoren beeinflussten Traubenpreise, die pro Kilogramm Trauben ausbezahlt werden. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg hängen die festgelegten Traubenpreise von vielen qualitätsbezogenen Kriterien und unternehmenspolitischen Strategien ab (Interview HORVATH, 2010). Mithilfe eines jährlich angepassten Verteilungsschlüssels werden die Traubenpreise anhand von den Grundpreisen pro Rebsorte, den Zu- bzw.

Abschlägen bezüglich Zuckergradation sowie Zuschlägen für Einzel- und Steillagen berechnet (Interview FRISCHENGRUBER, 2010).

Desweiteren erklärt FRISCHENGRUBER (2010) bezüglich dem Traubenentgelt Folgendes: Die Höhe der Traubenpreise ist zum Zeitpunkt der Traubenübernahme noch nicht bekannt und wird erst am Ende des Jahres nach Abschluss der Lese festgelegt und den Mitgliedern bekannt gemacht. Ausbezahlt wird das Traubenentgelt nicht sofort bei Lieferung, sondern in Sechstel-Teilen über zwei Jahre verteilt. Damit überschneidet sich die Auszahlung von zwei Ernten, wodurch die Jahrgangsschwankungen ausgeglichen werden und die Mitglieder relativ gleichmäßige Zahlungen erhalten (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Diese Verzögerung mag generell bei Genossenschaften üblich sein, stellt aber einen wesentlichen Unterschied zu alternativen Traubenabnehmern dar, die nach wenigen Wochen nach Übernahme der Trauben das Traubenentgelt bezahlen (Interview HERNDL, 2010). Die DW argumentiert ihr Vorgehen mit einem geringeren Risiko aufgrund gleichmäßigen Einkommens für die Mitglieder vor allem in überdurchschnittlich großen Erntejahren, da die Genossenschaft eine vertragliche Abnahmeverpflichtung eingegangen ist (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Diese Form des Lieferantenkredits verursacht jedoch Kosten bei den Mitgliedern, die aufgrund von entgangenen Zinsen (MUßHOFF, et al., 2010 S. 63) und Inflation anfallen. Folgendes Beispiel soll dies verdeutlichen:

Ein Mitglied mit einem Hektar Rebfläche und einem Ertrag von 6000 kg erhält den durchschnittlichen Traubenpreis von €1,30/kg und hat somit Anspruch auf ein Entgelt von €7800. Aufgeteilt auf sechs gleiche Zahlungen à €1300 innerhalb von zwei Jahren und angenommenen drei Prozent Zinsen (2% Inflation, 1% Zinskosten) bedeutet dies für das Mitglied einen Kapitalwert von lediglich €7611,77, also einen Verlust von €188,21 oder 2,4% des Entgelts.

$$R_0 = \left(m + i * \frac{m+1}{2}\right) * \frac{r_{\rm m}}{(1+i)^n} * \frac{(1+i)^n - 1}{i}$$

$$R_0 = \left(3 + 0.03 * \frac{3+1}{2}\right) * \frac{1300}{(1+0.03)^2} * \frac{(1+0.03)^2 - 1}{0.03} = 7611,77$$

R₀ ... Rentenbarwert

m := Anzahl Zahl-Zeitpunkte pro Zins-Periode (hier 3 Zahlungen pro Jahr)

i := Zinssatz pro Zins-Periode (in Prozent)

 r_m := Höhe der Rente pro Zahl-Zeitpunkt (z.B. monatlich)

n := Anzahl Zins-Perioden

Quelle: (BOSCH, 2007 S. 87f)

Der von der Domäne Wachau durchschnittlich ausbezahlte Traubenpreis lag 2009 bei € 1,30/kg und stellt damit nicht nur in der Wachau, sondern österreichweit den Höchstpreis dar (Interview HORVATH, 2010). Die Ermittlung des offiziellen österreichweiten Traubendurchschnittspreises wurde mittlerweile erhebungstechnischen Gründen von der Statistik Austria aufgegeben (ÖSTERREICH WEIN MARKETING GMBH, 2009 S. 55). Laut der ÖWM lag dieser 2005 jedoch für weiße Trauben mit €0,25/kg vergleichsweise niedrig. Der Traubenpreis der DW gilt jährlich als Richtpreis, an dem sich andere Wachauer Traubenabnehmer orientieren, die aber ihre Ankaufspreise nicht bekannt geben (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Aus Sicht der DW bedeutet dies die Möglichkeit, das Preisniveau in der gesamten Wachau zu beeinflussen (Richtpreise für ganze Region in Bezug auf das Folgejahr). Eine Erhöhung des Traubenpreises könnte somit andere Traubenabnehmer in der Wachau unter Druck setzen, wenn diese aus wirtschaftlichen Gründen sich nicht anpassen können. Hingegen könnten deren Traubenlieferanten versucht sein, zur Domäne Wachau zu wechseln. Die Loyalität bzw. das Commitment jener Traubenlieferanten, die aus rein finanziellen Gründen den Traubenabnehmer wechseln würden, wäre dann jedoch als eher gering zu bewerten. In diesem Fall wirkt die DW mit einem Agio (eine Art Beitrag für den Genossenschaftsanteil) als Einstiegsbarriere entgegen. Auf die ambivalente Wirkung des Agio wird im Kapitel 1.3 genauer eingegangen.

Generell ist anzunehmen, dass die meisten Mitglieder einer Erhöhung des Traubenpreises und damit ihres Einkommens positiv gegenüber stehen. Interessant wäre herauszufinden, ob mit einer Erhöhung des Traubenpreises auch weitere Ziele erreicht werden könnten. Besonders relevant wäre diesbezüglich die langfristige Erhaltung der weinbaulichen Kulturlandschaft Wachau in der jetzigen Größe, um

damit den unten diskutierten Strukturwandel hintanzuhalten. Dieser Wohlfahrtsgewinn (EICHBERGER, 2004 S. 182ff) wäre jedoch mit Kosten verbunden, die ein rein marktwirtschaftlich agierendes Unternehmen nicht tragen würde.

Eine offizielle Preisliste für Traubenzukäufe existiert in der Wachau laut dem Geschäftsführer der DW Herrn HORVATH (2010) nur vom Weingut Emmerich Knoll in Unterloiben, dessen Preise knapp über oder unter den Traubenpreisen der DW liegen (DOMÄNE WACHAU, 2009). Laut der persönlichen Auskunft des Wachauer Winzers DONAUBAUM (2010), der selbst kein Mitglied der DW ist, liegen die üblichen Traubenpreise in der Wachau meist geringfügig über den von der DW festgelegten Preisen. Damit besteht kein markanter Unterschied in der Höhe der Traubenpreise zwischen der DW und alternativen Traubenabnehmern. Jedoch unterscheidet sich die Gestaltung der Auszahlung des Traubenentgelts deutlich.

1.3 Agio

Die Geschäftsführung der DW erklärt das Agio wie folgt: Grundvoraussetzung zur der Mitgliedschaft bei der DWist Begründung der Erwerb Genossenschaftsanteils. Verbunden mit dem Erwerb muss ein einmaliger Aufschlag, ein Agio, entrichtet werden. Das Agio ist abhängig von der Größe der Weingartenfläche, die in die Genossenschaft eingebracht wird. Es verfällt bei einem Austritt aus der Genossenschaft. Bei der Weitergabe eines Genossenschaftsanteiles eines Mitglieds, beispielsweise an dessen Nachkommen, fällt kein Agio an, da der Aufschlag flächengebunden und nicht personenbezogen ist. Aus diesem Grund können Nicht-Mitglieder, die Weingärten von Mitgliedern gepachtet haben, ebenfalls Trauben an die DW liefern ohne selbst das Agio entrichtet zu haben. Zweck dieser Gebühr ist die Finanzierung von Betriebsgebäuden samt Ausstattung und deren Erhaltung. Abgerechnet wird das Agio derzeit in Zehntel Hektar und beträgt € 435. Jedoch wurde in den letzten Jahrzehnten die Höhe des Agios durch verschiedene Geschäftsführungen oft verändert oder sogar auf Null gesetzt, um

neue Mitglieder zu werben (Interview FRISCHENGRUBER, 2010; Interview HORVATH, 2010).

Als Erleichterung von Seiten der Genossenschaft muss ein Neumitglied das Agio nicht sofort bei Eintritt bezahlen. Vielmehr wird dieses vom auszuzahlenden Traubenentgelt ab der ersten eingebrachten Ernte abgezogen. Nichtsdestotrotz bedeutet dies eine erhebliche Eintrittsbarriere für potentielle Neumitglieder, da in den meisten Fällen dadurch die ersten ein bis zwei Ernteeinnahmen für das Agio aufgebraucht werden. Würde man hingegen das Agio senken, um attraktiver für Neumitglieder zu sein, so würde dies eine Benachteiligung der bestehenden Mitglieder bedeuten (Interview FRISCHENGRUBER, 2010; Interview HORVATH, 2010). Jedoch ist eine gewisse Ungleichbehandlung aufgrund des Aussetzens und Verändern des Agios über die Jahrzehnte ohnehin gegeben. Zudem kommt, dass Mitgliedern, die das Agio bereits vor vielen Jahren entrichtet haben, der Wert dieser Zahlungen aus heutiger Sicht wenig bedeutsam sein könnte. Eine deutliche Senkung des Agios könnte für manch einen Winzer oder Winzerin wohl auch die Versuchung erhöhen, je nach Preislage aus der Mitgliedschaft aus- und wieder einzusteigen.

Das Agio als finanzielle Eintrittsbarriere unterscheidet somit die Nicht-Mitglieder von den Mitgliedern. Diese Abgrenzung betont die Gemeinschaft der Mitglieder, wodurch eine Steigerung des Commitments zur DW erreicht werden könnte (FULTON, 1999 S. 419). Laut mehreren Studien kann eine Mitarbeiterkapitalbeteiligung das Gefühl einer psychologischen Eigentümerschaft der Beschäftigten bewirken (HÖGE, 2006 S. 253). HÖGE erklärt, dieses Gefühl der Eigentümerschaft der Beschäftigten hänge signifikant von der objektiven Kapitalbeteiligung, als auch von der individuell erlebten Partizipationsmöglichkeit korrelieren das Commitment, die Zufriedenheit, Kündigungsabsichten (negativ) sowie die wahrgenommene Kongruenz von Unternehmens- und persönlichen Zielen der Mitarbeiter (HÖGE, 2006 S. 253). Legt man diese Ergebnisse auf das Agio als Form der finanziellen Beteiligung an der DW um, so ergeben sich durch das Agio positive Effekte sowohl für die Mitglieder als auch für die DW selbst. Jedoch trifft dies nur auf Mitglieder zu, die selbst ein Agio

entrichtet haben, im Gegensatz zu jenen Mitgliedern, denen der Genossenschaftsanteil beispielsweise von den Eltern übertragen wurde. Außerdem könnte auch die stark schwankende Höhe des Agios in den letzten Jahrzehnten und Jahren zu einem Ungerechtigkeitsempfinden und Neiddebatten unter den Mitglieder führen. Vor allem potentielle Neumitglieder sind unter diesen Bedingungen wohl nicht bereit das aktuell relativ hohe Agio zu entrichten.

1.4 Freie Flächen

Der Betriebsleiter FRISCHENGRUBER (2010) beschreibt die Möglichkeit der Anmeldung von "Freien Flächen" folgendermaßen: Die DW entscheidet jährlich nach Bedarf, ob Mitglieder Trauben von nicht in die Genossenschaft eingebrachten Rebflächen, für die folglich kein Agio bezahlt wurde, anliefern dürfen. Diese Lieferungen gelten nur für bestimmte Rebsorten, werden nicht in Jahren mit überdurchschnittlichem Ertrag gestattetet und müssen im Voraus bei der DW angemeldet werden. Um einer Reduzierung von genossenschaftlichen Vertragsflächen entgegenzuwirken, werden für Trauben von diesen "Freien Flächen" nur 80% des Traubenpreises ausbezahlt. Der Vorteil für die Mitglieder besteht darin, dass sie je nach Eigenbedarf Traubenüberschüsse aus eigener flexibel anliefern Weinproduktion damit sehr können (Interview FRISCHENGRUBER, 2010).

Teillieferanten haben damit die Möglichkeit, Flächen aus dem Vertrag heraus zu nehmen, um die Trauben selbst zu verarbeiten und nur im Falle eines Überschusses an die DW zu liefern. Dadurch kann das Risiko einer zu geringen Erntemenge für den eigenen Betrieb der Mitglieder reduziert werden. Des Weiteren besteht theoretisch die Möglichkeit, dass Mitglieder Trauben von Dritten, die beispielsweise aufgrund des fälligen Agios nicht Mitglieder werden wollen, anliefern. Aufgrund des Abschlags vom Traubenpreis besteht derzeit kein Grund für diese Annahme, doch würde diese Möglichkeit den Interessen der DW aufgrund des entgangenen Agios und einer schlechteren Planbarkeit widersprechen.

Zusammenfassend kann damit keine eindeutige Aussage zu "Freien Flächen" als Einflussfaktor getätigt werden. Einerseits könnte der akzeptierte Abschlag des Traubenpreises Grund dafür sein, dass die Wahl zur Traubenlieferung an die DW nur als letzte Alternative betrachtet wird, nachdem die Menge für die Eigenvermarktung zu groß ist und kein anderer Traubenabnehmer gefunden werden kann. Andererseits könnte das Angebot, Trauben von nichtgenossenschaftlichen Vertragsflächen (kein Agio) anzuliefern, zu einer erhöhten Verbundenheit bzw. Loyalität gegenüber der DW führen.

1.5 Geschäfts- und Lieferbeziehungen

Die Kernidee des Relationship Marketing besteht im Aufbau und der Pflege von Geschäftsbeziehungen zwischen Kunden und Unternehmen (MEFFERT, 1999 S. 53f). Darüber hinaus inkludiert der Begriff heute die Geschäftsbeziehungen zu allen Anspruchsgruppen des Unternehmens (BRUHN, 2001 S. 9). Dementsprechend sollen im Folgenden die Indikatoren für die Stärke einer Kundenbeziehung (siehe Tabelle 3) auf die Geschäftsbeziehung der DW zu ihren Mitgliedern angewendet werden. Die Mitglieder stellen zwar per se keine klassischen Kunden dar, doch kann die Mitgliedschaft als eine Art in Anspruch genommene Dienstleistung betrachtet werden. Außerdem können die Mitglieder als anteilsmäßige Eigentümer der Genossenschaft im Zuge des Qualitätsmanagementsystems auch als interne Kunden (BRUHN, 2001 S. 170f) verstanden werden. Im Folgenden werden nur ausgewählte Aspekte der Stärke einer Kundenbeziehung zur Veranschaulichung der Mitgliederbeziehung diskutiert.

Tabelle 3. Indikatoren für die Stärke einer Kundenbeziehung

Indikatoren für die Stärke der Kundenbeziehung					
Psychologische Indikatoren	Verhaltensbezogene Indikatoren	Ökonomische Indikatoren			
BeziehungsqualitätVertrauenCommitment	KaufverhaltenInformationsverhaltenIntegrationsverhaltenKommunikationsverhalten	KundendeckungsbeitragCustomer Lifetime Value			

Quelle: BRUHN (2001 S. 47)

<u>Beziehungsqualität</u> reduziert die Unsicherheit des jeweiligen Beziehungspartners, erhöht die Interaktionseffizienz und erleichtert dadurch die Transaktionen zwischen den Beziehungspartnern (BRUHN, 2001 S. 66).

<u>Vertrauen</u> spielt nicht nur bei zwischenmenschlichen, sondern empirisch belegt auch bei zwischenbetrieblichen Beziehungen eine wichtige Rolle (PROSCH, 1999 S. 12). PROSCH beschreibt Vertrauen weiter: Verstanden als Beziehungsvariable erleichtert Selbstöffnung, Zuverlässigkeit und der Austausch von wohlwollenden Geschenken die Entstehung von Vertrauen. Die Ausgestaltung von Kommunikation fördert nachweislich die Entwicklung von Vertrauen. Bei Partnerbeziehungen gelten Vorhersagbarkeit, Zuverlässigkeit und Zuversicht im Hinblick auf Handlungen des Partners als Dimensionen von Vertrauen. Durch Vertrauen wird an implizite Versprechen geglaubt, Situationen nicht einseitig auszunutzen. Sympathie, Offenheit und Verständnis können die Entwicklung von Vertrauen beeinflussen (PROSCH, 1999 S. 12ff).

Die DW hat grundsätzlich reichlich Möglichkeit durch entsprechend gestaltete Kommunikation und Handlungsweise eine gegenseitige Vertrauensbasis zu den Mitgliedern zu entwickeln. Erschwerend ist dabei jedoch die Tatsache, dass es sich um sehr viele verschiedene Mitglieder handelt, die wahrscheinlich nicht alle gleich empfänglich für Kommunikation oder Kontakt sind.

Zum <u>Informationsverhalten</u> des Mitglieds gehört beispielsweise der Grad der Suche nach Informationen über alternative Traubenabnehmer. Das <u>Integrationsverhalten</u> in die DW beschreibt unter anderem die Bereitschaft an genossenschaftlichen Veranstaltungen teilzuhaben, am Bonitursystem teilzunehmen oder eine Funktion in der Genossenschaft (Funktionär, Vorstand, Aufsichtsratsmitglied) zu bekleiden.

Bei den ökonomischen Indikatoren gelten der <u>Kundendeckungsbeitrag</u> in statischer Hinsicht sowie der Kundenwert (<u>Customer Lifetime Value</u>) in dynamischer Hinsicht (BRUHN, 2001 S. 46).

Des Weiteren gilt die Suche nach dem geeigneten Geschäftspartner als wichtiger Faktor. Auf einem unvollkommenen Markt unterscheiden sich Anbieter,

Nachfrager, Produkte und Preis untereinander, weshalb der Produktqualität eine besondere Bedeutung zukommt (PROSCH, 1999 S. 22f). Bei Trauben handelt es sich um ein Gut mit Vertrauenseigenschaften, da der Gesundheitszustand der Ware bei der Traubenübernahme nicht vollständig kontrolliert werden kann. Deshalb sollte der Traubenlieferant möglichst loyal und wenig opportunistisch sein. Grundsätzlich haben sowohl die DW als auch das Mitglied immer die Möglichkeit, die Kooperation zu beenden. Von Seiten der DW könnte diese Sanktion nach schwerwiegenden Vertragsverfehlungen folgen. Eine Beendigung der Mitgliedschaft von Seiten des Traubenlieferanten ist denkbar, wenn am Markt eine bessere Alternative mit einem neuen Partner auftritt.

Eine vertragliche Festlegung des Rechtsgeschäfts bietet den beteiligten Parteien Sicherheit. Lieferanten, die im Normalfall nicht opportunistisch handeln, neigen eher zu Opportunismus, wenn entsprechende höhere Anreize vorliegen (PROSCH, 1999 S. 37ff). Gegen Opportunismus schützen Verträge durch implizite oder explizite Fixierung von Sanktionen. Desweiteren stellen Verträge wesentliche Elemente der Planung dar und sind gerade bei marktbezogener Unsicherheit wichtig. Laut PROSCH sind jedoch mit Verträgen auch Probleme, wie Wirksamkeitsprobleme des Vereinbarten verbunden. Anreize für Opportunismus werden nach PROSCH nur entkräftet, wenn entsprechende Sanktionen zu erwarten sind. Außerdem werden hintergangene Kooperationspartner aufgrund von Sichtbarkeitsmängeln opportunistisches Handeln oft nicht von ungünstigen externen Einflüssen unterscheiden können (PROSCH, 1999 S. 37ff). Es bestehen Verträge zwischen jedem Genossenschaftsmitglied und der DW. In wenigen Fällen gab es nach Vertragsbrüchen bereits Sanktionen gegen nunmehr ehemalige Mitglieder. Die dadurch ausgesendeten Signale dürften die anderen Mitglieder durchaus beeinflusst haben.

Verbände stellen eine bedeutende Möglichkeit der Strukturierung von Märkten dar (PROSCH, 1999 S. 63). Wenn Unternehmen, Zulieferer und Konkurrenten in eine institutionelle Ordnung eingebettet sind, fördert dieses Umfeld den Informationsaustausch zwischen Zulieferern und Anbietern. Dadurch schaffen Verbände im Sinne der Informationsverbreitung und Förderung von Kontakten

ähnliche Effekte wie Netzwerke (PROSCH, 1999 S. 64). Einige Genossenschaftsmitglieder, sowie auch die DW selbst, sind Mitglied in der Vereinigung der Wachauer Weinhauer "Vinea Wachau". Dadurch gelten für einen unbestimmten Teil der Mitglieder diese Effekte.

1.6 Kommunikation

Kommunikation dient nicht nur der Information, sondern hat auch eine hohe Bedeutung für die Unternehmenskultur (WEITBRECHT, 2005 S. 11). Diese Vermittlung der Unternehmenskultur verstärkt die Bedeutung der Werte, die vom Management vertreten werden. Nach WEITBRECHT wird erst dadurch die Identifizierung der Belegschaft mit der Unternehmenskultur und ein persönlicher Abgleich der tatsächlich wahrgenommenen Werte für affektives Commitment (siehe Kapitel 2.14.1 Commitment) möglich. In den Handlungsfeldern des Managements gilt es, die Wertverwirklichung zu verdeutlichen, um damit die Glaubwürdigkeit von Kommunikation und Handeln sicher zu stellen (WEITBRECHT, 2005 S. 11). Dies gilt auch für die Mitglieder, da auch sie sich mit ihrer Genossenschaft identifizieren sollen, um ihr enger verbunden zu sein.

FRISCHENGRUBER (2010) erklärt die Kommunikation der DW zu ihren Mitgliedern folgendermaßen: Die Domäne Wachau bietet ihren Mitgliedern zahlreiche Informationen mittels Mitgliederzeitschrift, Post-Aussendungen, Newsletter, Internetauftritt oder auf Veranstaltungen wie Lese-Stammtische in mehreren Gemeinden an. Zusätzlich dazu bietet das unten erläuterte Bonitursystem neben Seminaren einen persönlichen Austausch und eine Hilfestellung bei weinbaulichen Aspekten. Für allgemeine Belange stehen die Funktionäre, aufgeteilt auf alle Gemeinden, als Sprachrohr der Genossenschaft den Mitgliedern jederzeit und auf Augenhöhe zur Verfügung (Interview FRISCHENGRUBER, 2010).

Das Konzept des Kundenclubs eines Unternehmens gilt als eine spezielle Art der Kundenansprache und wird hier aufgrund von Parallelen (siehe Kapitel 1.5) auf die Mitgliedschaft bei der DW umgelegt. Kundenclubs erbringen vielerlei Leistungen und können als Erfolgsfaktoren für die Kundenbindung gelten (MAST, et al., 2005 S. 320f). Speziell im emotionalen Zusatznutzen, neben der inhaltlichen Komponente

der Zusatzleistung, besteht laut MAST ein wesentliches Kriterium für die Kundenbindung. Des Weiteren kann durch den Aufbau einer persönlichen Beziehung ein Gefühl von Exklusivität vermittelt werden, das dem Bedürfnis nach Individualität und Zugehörigkeit entspricht (MAST, et al., 2005 S. 320f).

Je besser sich die Mitglieder informiert fühlen, desto transparenter sowie ziel- und wertorientierter wird die Domäne Wachau wahrgenommen werden. Dies fördert einerseits die Zufriedenheit insgesamt (z. B. durch einen klar verständlichen Ablauf der Geschäftsbeziehung), als auch andererseits die emotionale Verbundenheit. Der Aspekt der Zufriedenheit mit der Kommunikation soll als ein Teil, zur Bestimmung des Commitments herangezogen werden.

2 Einflussfaktoren und Handlungsalternativen in der Sphäre der Mitgliedsbetriebe

Das Führen von bzw. die Beteiligung an einem Weinbaubetrieb bedingt eine aus freiem Willen getroffene Handlungsentscheidung, sowie die Bereitschaft, eine landwirtschaftliche Tätigkeit auszuüben. Ebenso kann ein Weinbaubetrieb bspw. aber auch aus Pflichtgefühl gegenüber einer Familientradition geführt werden. Der Weinbau als eine Form einer Dauerkultur erfordert umfassende Fachkenntnisse und dementsprechend Interesse und Engagement. Über diese notwendige innerliche Motivation zum Betrieb eines Weinbaus wirkt ein komplexes System von Einflussfaktoren auf jedes einzelne Mitglied. Diese einzelnen Einflussfaktoren wirken subjektiv auf jedes Mitglied unterschiedlich stark, können sich jederzeit ändern und können aufgrund der weitreichenden und vielschichtigen Komplexität empirisch kaum vollständig erfasst werden. Im Folgenden werden eine Auswahl bedeutend erscheinender Einflussfaktoren sowie deren Wechselwirkungen diskutiert.

2.1 Erwerbsart und Liefervertrag

Unabhängig davon, ob die Mitglieder Voll- oder Teillieferanten sind, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, den weinbaulichen Betrieb im Neben- oder im Haupterwerb zu führen.

Ein Haupterwerb, der seine Einnahmen ausschließlich durch den Traubenverkauf an die Genossenschaft lukriert, existiert unter den derzeitigen Mitgliedern nur in Ausnahmefällen (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Dies ist unter den aktuellen Bedingungen (i) Größe der Mitglieder-Rebflächen (DOMÄNE WACHAU, 2010a), (ii) Ertrag (DOMÄNE WACHAU, 2007a) und (iii) Traubenpreis (DOMÄNE WACHAU, 2009) ökonomisch auch nur wenigen Mitgliedern möglich. Dementsprechend sind für einen Haupterwerbsweinbaubetrieb noch zusätzliche Vermarktungsformen nötig, die als Alternative zur Traubenlieferung betrachtet und im Kapitel 2.6 Alternative Vermarktungsformen genauer diskutiert werden.

Auch Nebenerwerbsbetriebe können abseits des Traubenverkaufs zusätzliche Vermarktungsformen nutzen, und neben dem Weinbau Einkünfte aus anderen Betriebszweigen wie etwa Obstbau, oder Vermietung von Gästezimmern lukrieren.

Es wäre zu erwarten, dass Weinbaubetriebe mit geringen Rebflächen weniger Ressourcen in Form von Kellereiausstattung investiert haben als professionelle Haupterwerbsbetriebe. Mitglieder, die nur über verhältnismäßig wenig Weinbauflächen verfügen, könnten auch weniger Fachkenntnisse und Erfahrung besitzen als Mitglieder im Haupterwerb.

Ein Nebenerwerbsbetrieb kann nur in dem Ausmaß betrieben werden, wie freie Ressourcen neben der außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung zur Verfügung stehen, sofern sich diese im Betrieb Beschäftigten nicht bereits im Ruhestand befinden. Somit stellt ein Nebenerwerb immer eine Alternative zu einer außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung dar. Verschiedenste Motive können den Nebenerwerbsbetrieb begründen und eine Einschränkung oder Ausweitung des Betriebs bewirken. Bei landwirtschaftlichen Nebenerwerbsbetrieben konnte festgestellt werden, dass die außerbetriebliche Beschäftigung von dauernder Natur ist und eine Rückkehr vom Neben- zum Haupterwerbsbetrieb nur äußerst selten zu beobachten ist (MANNERT, 1976 S. 138).

Laut HORVATH (2010) gibt es in Europa zahlreiche Winzergenossenschaften, die als Qualitätskriterium laut ihren Statuten nur Volllieferanten aufnehmen. Begründet wird HORVATH zufolge dies mit einer besseren Kalkulierbarkeit der jährlichen

Traubenmenge, aber auch mit einer möglicherweise höheren Loyalität der Mitglieder. Denn, so wird von manchen Genossenschaften unterstellt, Teillieferanten könnten versucht sein, die besten Trauben für die Verarbeitung im eigenen Betrieb zurück zu halten, sowie auch die jahrgangsabhängige Menge den eigenen Bedürfnissen anzupassen und nur den verbleibenden Traubenrest, dessen Herkunft schwer zu kontrollieren ist, an die Genossenschaft zu liefern (Interview HORVATH, 2010). In der DW, in der die Mehrheit der Rebflächen von Teillieferanten bewirtschaftet wird, erscheint dies als sehr wichtiger Aspekt. Tatsächlich betreiben viele Teillieferanten eine Buschenschank, die in der sehr touristisch geprägten Wachau eine hohe Bedeutung für die einzelnen Mitglieder hat (Interview HORVATH, 2010). Einerseits besteht zwar laut EU-Recht (Artikel 4, Absatz 4, VERORDNUNG (EG) Nr. 1282/2001) für die Genossenschaftsmitglieder die Berechtigung, im Ausmaß von 1000 Litern, Trauben für den Eigengebrauch zu verwenden, doch würde dies nur in seltenen Fällen für den Betrieb einer Buschenschank ausreichen (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Somit würde eine volle Lieferverpflichtung der Mitglieder, die Möglichkeit des Betriebs einer Buschschank stark einschränken. Die Qualität der Trauben wird bei der Übernahme von Seiten der DW genau kontrolliert und bewertet, weshalb für Teillieferanten kein Grund besteht, schlechtere Qualität anzuliefern als Volllieferanten (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Jedoch liegt die Wahl der Anlieferung zwischen zwei ungleichen Weinqualitäten nach wie vor im Ermessen des illoyalen Teillieferanten. Aufgrund des qualitätsabhängigen Traubenpreises könnte es für das Mitglied aber ökonomisch günstiger sein, die höherwertige Qualität der Trauben an die DW zu liefern und die geringere Qualität als Schankwein in der Buschenschank zu verkaufen. Zusammenfassend kann damit das Problem von wenig loyalen Teillieferanten bei der DW bezüglich der Qualität teilweise entkräftet werden.

2.2 Betriebsgröße

Verschiedene Untersuchungen haben ergeben, dass die Betriebsgröße von landwirtschaftlichen Betrieben gemessen anhand verschiedener Parameter, wie landwirtschaftlich genutzte Fläche, Viehbestand oder Gesamteinkommen, einen starken Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Aufgabe von Betrieben hat (WEISS,

2006a S. 3). Diesen Studien zufolge geben kleinere Betriebe die Produktion häufiger auf als größere, die aufgrund von steigenden Skalenerträgen geringere Kosten bzw. ein höheres Einkommenspotential bei höherer Ausstattung von Boden besitzen (WEISS, 2006a S. 3). Grundsätzlich sind Weinbaubetriebe kleiner als andere landwirtschaftliche Betriebe, was speziell für die Situation der Wachauer Weinbaubetriebe gilt. Insofern müssen die Ergebnisse der allgemeinen Landwirtschaft differenziert betrachtet werden und können nicht direkt auf die Mitgliedsbetriebe umgelegt werden. Trotzdem ist auch hier damit zu rechnen, dass kleinere Weinbaubetriebe eher aufgegeben werden als größere Betriebe.

In den letzten 20 Jahren kann ein Strukturwandel anhand der Betriebsgröße bei den Weinbaubetrieben in Österreich festgestellt werden (ÖSTERREICH WEIN MARKETING GMBH, 2009 S. 13). Laut der ÖWM hat sich in dieser Zeit die Anzahl der Betriebe von mehr als 45.000 (1988) auf etwa 17.000 (2007) deutlich reduziert, was auf einen starken Rückgang der Betriebe mit unter einem Hektar Rebfläche zurückzuführen ist. Gleichzeitig stieg die durchschnittliche Betriebsgröße auf nunmehr 2,95 Hektar/Betrieb an, was durch die gestiegene Anzahl der Betriebe größer fünf Hektar erklärt werden kann (ÖSTERREICH WEIN MARKETING GMBH, 2009 S. 13). Experten warnen bereits vor diesem Strukturproblem, da diese wegfallenden Kleinstweingartenbesitzer meist im Nebenerwerb Traubenproduzenten tätig waren (GLATT, 2010 S. 5). Dieser Meinung zufolge wird befürchtet, dass deren abgelieferte Traubenmenge der traubenaufkaufenden Weinwirtschaft fehlen wird. In der Wachau ist dieser Strukturwandel nur eingeschränkt zu beobachten, da die klassischen Wachauer Winzer nur begrenzt wachsen und insofern mit ihren Kollegen aus dem Kamptal oder Burgenland nicht zu vergleichen sind (Interview HORVATH, 2010). Obwohl laut HORVATH eine Tendenz zur Aufgabe meist kleiner Betriebe erkennbar ist, ist eine Betriebsaufgabe nicht ausschließlich von der Größe abhängig. Die Betriebsstrukturen sind in der Wachau generell klein, wie die durchschnittliche Rebfläche der Mitglieder von 1,17 Hektar (Tabelle 1, siehe Kapitel I) zeigt.

Derzeit liegen keine Daten zur Betriebsgröße der Mitgliedsbetriebe vor, sondern lediglich die flächenmäßigen Anteile je Mitglied. Dabei ist zu berücksichtigen, dass

mehrere Familienmitglieder von einander unabhängige Mitglieder bei der DW sein können, aber trotzdem einen gemeinsamen Betrieb bewirtschaften. Im Zuge der Erhebung soll die Weingartenfläche je Mitgliedsbetrieb ermittelt werden. Die Rebflächenanteile unter den Mitgliedern sind sehr unterschiedlich, so bearbeiten die 30 größten Mitglieder (= 8% der Mitglieder) mit durchschnittlich 4,5 Hektar in etwa 31% der gesamten Fläche.

2.3 Gesamteinkommen

Das Gesamteinkommen der Mitgliedsbetriebe setzt sich aus betrieblichen und betriebsfremden Einkünften zusammen, wobei bei den betrieblichen Einnahmequellen neben Wein- auch Obstkulturen oder z.B. Gästebeherbergung möglich sind. Tabelle 4 gibt eine Übersicht von möglichen Einkommensquellen der Mitglieder.

Tabelle 4. Überblick der möglichen Einkünfte der Mitglieder

Einkünfte durch Traubenverkauf an die Domäne Wachau	Weitere mögliche weinbau-/ betriebliche Einkünfte	Betriebsfremde Einkünfte		
Voll- oder Teillieferant	 Traubenverkauf an Dritte Selbstabfüllung und Selbstvermarktung Fassweinverkauf Buschenschank (Heurigen) Pachteinnahmen Gästezimmer Obstkulturen 	Außerbetriebliche EinkünfteSozialtransfers		
Förderungen, Direktzahlungen (für zum Teil betriebliche Einkünfte z. B. aus Weinbau)				
Summe der Einkünfte= Gesamteinkommen				

Quelle: Eigene Darstellung

Die betrieblichen Einkommensquellen sind jeweils auch mit Ausgaben verbunden, die von den Einnahmen abgezogen werden müssen, um den resultierenden Gewinn zu ermitteln (DABBERT, et al., 2009 S. 151). Ein Weinbaubetrieb mit ausschließlicher Traubenproduktion hat im Vergleich zu einem Betrieb mit eigener Weinproduktion deutlich niedrigere Ausgaben. Einerseits beschränken sich die Investitionsgüter bei

der Traubenproduktion hauptsächlich auf Weingärten und Betriebsmittel wie Traktoren, während für eine Weinproduktion zusätzlich Betriebsgebäude für Weinkeller samt teurer Ausstattung notwendig sind. Diese Ausgaben führen zu Abschreibungen (BUSSE VON COLBE, 1994 S. 4ff), die rein kalkulatorische Kosten (WALTER, 2000 S. 111ff) bedeuten, solange diese Güter in gutem Zustand sind. Andererseits fallen laufende Ausgaben an, die sich bei der Traubenproduktion vor allem auf die Bewirtschaftung der Weingärten beschränken. Diese Ausgaben führen zu laufenden Aufwänden (BUSSE VON COLBE, 1994 S. 44ff) wie etwa nötige Pflanzenschutzmittel. Abgesehen von der eingesetzten Arbeitskraft, die an späterer Stelle genau diskutiert wird, sind die Ausgaben eines Betriebes zur Traubenproduktion in der Wachau relativ gering, da aufgrund der vielen Steillagen wenig Spezialmaschinen eingesetzt werden können (siehe Kapitel 2.12 Weingärten). Die Ausgaben der anderen genannten Einkommensquellen werden unten an der entsprechenden Stelle genau diskutiert.

In landwirtschaftlichen Betrieben ist das betriebliche Einkommen der wichtigste Faktor zur Entscheidung über eine Ausdehnung oder Einschränkung der Nebenerwerbstätigkeit (WEISS, 2006b S. 6ff). Des Weiteren üben jene Variablen den stärksten Einfluss auf die Entscheidung zur Aufgabe oder Weiterführung eines landwirtschaftlichen Betriebes in Österreich aus, die im Zusammenhang mit dem Einkommen und den öffentlichen Förderungen stehen (WEISS, 2006a S. 11f). Dies muss jedoch nicht zwangsläufig für den Spezialfall der Wachauer Winzer und Winzerinnen gelten, die im Unterschied zur klassischen Landwirtschaft relativ kleine Betriebe führen. Auch die beim Weinbau möglichen Fördermittel sind verglichen mit der übrigen Landwirtschaft gering und insofern wenig relevant. Trotzdem sollen sowohl alle betrieblichen als auch außerbetrieblichen Einkünfte als mögliche (wichtige) Einflussfaktoren betrachtet und diskutiert werden, da diese in gegenseitiger Wechselwirkung und in Konkurrenz zum Weinbau stehen können.

2.4 Einkommen durch Traubenlieferung an die Domäne Wachau

Die Einnahmen aus dem Traubenverkauf an die Genossenschaft sind abhängig von der gelieferten Menge an Trauben und dem Traubenpreis. Beide Faktoren stellen Variablen dar, die wiederum von zahlreichen anderen Faktoren abhängig sind. Die lieferbare Traubenmenge ist primär abhängig vom Ausmaß der bewirtschafteten Weingärten bzw. der Entscheidung, ob die gesamte Traubenproduktion als Volllieferant oder nur Teile davon als Teillieferant abgeliefert werden. Das Zustandekommen des von der DW festgelegten und jährlich schwankenden Traubenpreises wurde oben bereits erörtert. Hier werden die Möglichkeiten diskutiert, in wie weit die Mitglieder die Höhe des Traubenpreises beeinflussen und dadurch die Höhe ihres Einkommens optimieren können.

Die anteilsmäßige Mitgliedschaft bezieht sich auf ganz bestimmte, vertraglich definierte Weingartenflächen. Diese sind mit für die DW mehr oder weniger wertvollen Rebsorten bestockt und haben durch die Bekanntheit und Qualität der Einzellage (Riede) einen bestimmten Wert. Neben diesen langfristigen Faktoren wird die Qualität anhand der Zuckergradation als Reifeindikator und des Gesundheitszustandes des Traubenmaterials beurteilt (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Der Gesundheitszustand hängt sehr stark von einem professionell durchgeführten Pflanzenschutz und weinbaulichen Fachkenntnissen, sowie dem investierten Arbeitsaufwand im Weingarten ab. Die Zuckergradation ist neben weinbaulichen Maßnahmen, bestimmt durch klimatische Bedingungen primär vom Lesezeitpunkt abhängig und steigt mit zunehmender Reife im Vegetationszyklus der Rebe an (REDL, et al., 1996 S. 550f). Mit zunehmender Vegetationsdauer steigt jedoch auch das Risiko einer wetterbedingten Infektion oder Ausbreitung von (Pilz-)Rebkrankheiten, wie Peronospora oder Botrytis (REDL, et al., 1996 S. 483ff). Dies erhöht die Gefahr eines Anstiegs des erforderlichen Arbeitsaufwandes, z.B. zur Traubenselektion, zusätzlich zu dem damit verbundenen Mengenverlust, sowie von Preisabschlägen aufgrund des minderen Gesundheitszustandes der Trauben.

Aus theoretischer Sicht wäre in einem solchen Ausmaß zusätzliche Arbeitszeit zu investieren, bis die Grenzkosten der Arbeit gleich hoch wie die dadurch erzielbaren Grenzerlöse sind. Das Gewinnoptimum wird dort erreicht, wo die Grenzkosten den Grenzerlösen entsprechen (WILDMANN, 2007 S. 183f). Jedoch ist dieses ökonomische Prinzip bezüglich Arbeitszeit nicht immer das oberste Ziel von

landwirtschaftlichen Betrieben, was im Kapitel 2.10 Arbeitskräfte und Arbeitszeitbedarf noch genauer diskutiert wird.

Pro Rebsorte werden meist mehrere Lesezeitpunkte von der DW vorgegeben, wodurch die Mitglieder durch Abwägung von Gesundheitszustand im Verhältnis zur Zuckergradation der Trauben, den Lese- bzw. Liefertermin weitgehend selbst wählen können (Interview FRISCHENGRUBER, 2010).

Die Traubenpreise und deren Berechnung anhand der Zu- bzw. Abschläge sind für die Mitglieder transparent bei der Abrechnung ersichtlich (Interview HORVATH, 2010). Auffassungsunterschiede unter den Mitgliedern betreffend die Höhe von Zuschlägen für Steil- oder Einzellagen sowie die generellen Aspekte der Gewichtung des Traubenpreises könnten zu Konflikten und Neid führen. Im Zuge der Datenerhebung soll ermittelt werden, ob die Mitglieder einerseits mit der Höhe und andererseits mit der Gewichtung des Traubenpreises zufrieden sind.

Eine weitere Steigerung des Traubenpreises kann durch die Teilnahme am sogenannten Bonitursystem erreicht werden.

2.4.1 Bonitursystem

Das 2005 von der DW eingeführte Bonitursystem stellt ein System zur Qualitätssicherung dar, an dem die Mitglieder freiwillig teilnehmen können (DOMÄNE WACHAU, 2010b S. 13). Zum erzielbaren Einkommen und Traubenpreis erklärt FRISCHENGRUBER (2010) Folgendes: Die teilnehmenden Mitglieder können ein verhältnismäßig höheres Einkommen durch den Traubenverkauf erzielen als jene, die nicht teilnehmen. Dabei werden die Weingärten zu verschiedenen Zeitpunkten nach verschiedenen Kriterien von einem (objektiven) Spezialisten nach einem vordefinierten Punktesystem bewertet, was je nach Qualität zu Ab- bzw. Zuschlägen beim Traubenpreis führt. Die Vorgaben betreffen hauptsächlich die Laubarbeit, die Traubenselektion, die Bodenbearbeitung sowie eine nachhaltige Bodenaktivierung (DOMÄNE WACHAU, 2007b). Durch die Teilnahme an Bonitur-Treffen und -Seminaren können ebenfalls Extrapunkte erworben werden, die weitere Zuschläge zum Traubenpreis bewirken (Interview

FRISCHENGRUBER, 2010). Aktuell sind mehr als zwei Drittel der Fläche der DW im Bonitursystem integriert, darunter sämtliche Terrassen und Einzellagen (DOMÄNE WACHAU, 2010b S. 13).

Mit der Bonitur der Weingärten verfolgt die Domäne Wachau nicht nur ein Qualitätssicherungssystem, sondern auch die Steigerung der Motivation sowie eine engere Bindung der Mitglieder (Interview HORVATH, 2010). Mit einer vermehrten Kommunikation zu den Mitgliedern, einer Steigerung des Gemeinschaftsgefühls durch sozialen Austausch unter den Mitgliedern und einem finanziellen Anreiz, soll dies laut HORVATH gefördert werden. Die Gewichtung der Punkte des Boniturbogens (DOMÄNE WACHAU, 2007b) sowie die Bewertung des Spezialisten sind bei gesundem Traubenmaterial so gestaltet, dass es jedenfalls zu einem Zuschlag zum Traubenpreis kommt, der den evtl. Mehraufwand im Weingarten übersteigt (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Der finanzielle Anreiz ist ferner dadurch gegeben, dass aufgrund der Zuschläge zum Traubenpreis der Verteilungsschlüssel der Summe des jährlich zur Verfügung stehenden Traubenentgelts zu Gunsten der teilnehmenden Mitglieder gestaltet ist.

Bis dato ist kein Mitglied aus dem Bonitursystem wieder ausgetreten (Interview FRISCHENGRUBER, 2010), wodurch eine hohe Zufriedenheit mit dem Verhältnis von Mehraufwand zu erzielbaren Zuschlägen unterstellt werden kann. Mitglieder, die am Bonitursystem teilnehmen, dürften sich psychologisch enger mit der DW verbunden fühlen, als nicht teilnehmende Mitglieder und somit weniger zu einem Ausstieg aus der Genossenschaft tendieren.

2.4.2 Förderungen

Grundsätzlich gelten für alle landwirtschaftlichen Betriebe in Österreich die gleichen Fördermaßnahmen. Im Weinbau wird das Österreichische Programm zur Förderung einer umweltgerechten, extensiven und den natürlichen Lebensraum schützenden Landwirtschaft, kurz ÖPUL genannt, häufig genutzt. Mit der Verpflichtung zu einer "Integrierten Produktion Wein" oder dem "Erosionsschutz Wein" über die gesamte Vertragsdauer(Mindestdauer fünf Jahre), können Fördermittel lukriert werden (LEBENSMINISTERIUM, 2010b S. 11, 51ff). Das

aktuelle ÖPUL 2007 läuft noch bis Ende 2013 und kann deswegen zum jetzigen Zeitpunkt nicht neu beantragt werden.

Aufgrund einer drohenden Rückzahlungsverpflichtung von Förderungen bei vorzeitigem Ausscheiden, haben Betriebe, die am ÖPUL teilnehmen, eine signifikant geringere Ausstiegsneigung als andere (WEISS, 2006a S. 11f). Jedoch sind die ÖPUL-Verpflichtungen an die jeweiligen Flächen gekoppelt und können bei Verpachtung oder Veräußerung der Fläche an einen Dritten übertragen werden, um der Rückzahlungsverpflichtung zu entgehen (LEBENSMINISTERIUM, 2010b S. 13).

Zusätzlich zu den national mitfinanzierten, gibt es auch verschiedene Fördermaßnahmen ausschließlich gespeist durch die EU. Aktuell wird im Zuge der EU-Rodungsaktion (VO 479/2008) eine endgültige Aufgabe eines Auspflanzrechtes für eine bestimmte Weinbaufläche großzügig gefördert. Ausgenommen davon sind unter anderem in der Wachau Terrassenlagen, Weingärten über 500 m Seehöhe und Steillagen größer gleich 26% Hangneigung (LEBENSMINISTERIUM, 2010a S. 2). Das bedeutet, dass die Rodungsaktion in der Wachau für verhältnismäßig wenig Rebflächen in Anspruch genommen werden könnte.

In der Wachau herrscht große Nachfrage nach Weingärten, die maschinell bearbeitbar sind (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Hingegen sind laut FRISCHENGRUBER die von der Rodungsaktion ausgenommen Terrassen- und Steillagen grundsätzlich eher von einer Aufgabe betroffen. Bei Rebflächen, die nur für den Weinbau geeignet sind, dürfte es wohl kaum zu Rodungen kommen, da diese Flächen bei einer gewünschten Aufgabe der Bewirtschaftung besser verkauft oder verpachtet werden könnten. Hingegen sind Rebflächen, die landwirtschaftlich anderweitig z.B. für eine Obstkultur genützt werden können, eher von einer Rodung gefährdet als nicht geeignete Lagen. Hier könnte eine Rodungsprämie (LEBENSMINISTERIUM, 2010a S. 5) einen Anreiz bieten, die Bewirtschaftungsform von Wein auf Obst (siehe Kapitel 2.9 Obstbau) umzustellen. Der Wechsel von Weinzu Obstbau könnte in der Betriebsübernahme der Hofnachfolge oder einer gewünschten Spezialisierung des Betriebs begründet sein. Ein weiterer Grund für die Rodung eines Weingartens kann in der Errichtung eines landwirtschaftlichen

Betriebsgebäudes liegen, dessen Bau nach geltendem Raumordungsgesetz im Grünland zulässig ist (§ 19 Abs. 2 Z. 1a NÖ RAUMORDUNGSGESETZ 1976). Von flächenmäßig relevanter Bedeutung könnte dies bei einem großzügigen Neubau des Betriebsgebäudes samt Buschenschank und zugehörigen Parkplätzen sowie Wohneinheit für die Familie sein. Abgesehen von der Eignung der Parzelle würden Teillieferanten vermutlich Betriebsgebäude eher zu Lasten von Mitgliedsflächen bauen, als auf Rebflächen, die zur eigenen Weinproduktion benötigt werden.

Zusammenfassend kann demnach eine Rodung in der Wachau nicht ausgeschlossen werden, doch wird diese rein aufgrund der Rodungsprämien wohl kaum verstärkt Anwendung finden.

2.5 Traubenverkauf an einen alternativen Abnehmer

Laut Experten gibt es in der Wachau zwar einige selbstvermarktende Betriebe, von denen auch einige Trauben zukaufen, doch ist deren Anzahl und deren Bedingungen nicht genau bekannt (Interview FRISCHENGRUBER, 2010; Interview HERNDL, 2010). Diesen Informationen zufolge beruhen die Beziehungen zwischen Winzern und ihren Traubenlieferanten meist auf langjähriger Zusammenarbeit und engem Kontakt, werden jedoch traditionsgemäß öffentlich nicht diskutiert. Insofern kann von keinem transparenten Markt gesprochen werden, bei dem Angebot und Nachfrage über das Zustandekommen von Traubenpreisen entscheiden.

Die Entscheidung, welchen Abnehmer ein Traubenproduzent wählt, d.h. wie attraktiv dieser im Vergleich zur DW ist, hängt von vielen Faktoren ab. Grundsätzlich hat ein Mitglied die Möglichkeit, Trauben von nicht in die Genossenschaft eingebrachten Rebflächen an Dritte zu verkaufen. Alternativ könnte es auch Rebflächen aus der Ablieferverpflichtung herauszunehmen bzw. die Mitgliedschaft beenden, um komplett den Abnehmer zu wechseln.

Ergänzend zu den bereits oben diskutierten Geschäfts- und Lieferbeziehungen, könnte aus Sicht der Traubenproduzenten das Agio ein weiterer wichtiger Faktor sein, um die Kooperation mit einem alternativen Traubenabnehmer zu begründen. Das Agio stellt sowohl eine finanzielle Einstiegs- als auch Ausstiegsbarriere dar, da die einbezahlten Mittel bei einem Austritt unwiederbringlich verfallen.

Insofern können folgende Unterschiede zwischen einem Traubenverkauf an die Domäne Wachau und einem alternativen Abnehmer genannt werden (Tabelle 5).

Tabelle 5. Unterschied Traubenverkauf zwischen Domäne Wachau und einem alternativen Abnehmer

	Traubenverkauf an die Domäne Wachau	Traubenverkauf an einen dritten Abnehmer
Einstiegsbarrieren	Einfacher KontaktRebflächenanteiliges Agio fällig	Suche nach AbnehmerKein Agio
Traubenpreis	DW gibt die Richtpreise für die Region vorHöhe von DW festgesetzt	Höhe etwa gleich wie DWverhandelbar
Konditionen	 Traubenpreis wird erst bis Ende des Jahres bekannt gegeben Entgelt in 6 Teilen innerhalb von 2 Jahren (Lieferantenkredit) 	 Bei Lieferung steht der Preis fest Entgelt vollständig bis ein Monat nach Lieferung
Risiko	 Mitglied trägt anteilsmäßige Haftung für Genossenschaft Vertragliche Bindung Gesicherte Abnahme der vollständigen Traubenmenge zu einem fairen Preis 	 Keine Haftung Meist nur mündliche Vereinbarung Keine Abnahmeverpflichtung, Zusammenarbeit beruht auf Vertrauen
Geschäftsbeziehung	 Miteigentümer der Genossenschaft und Teil einer Gruppe Ideelle Verbundenheit Vorteile der Mitglieder (z. B. Weinrabatt) 	 Kein Anteil an Erfolg/Misserfolg des Abnehmerbetriebes Meist langjährige Beziehung auf Handschlagqualität und Vertrauen
Flexibilität	 Weingärten als "Freie Fläche" anmelden 	Abzuliefernde Traubenmenge verhandelbar
Ausstiegsbarrieren	 Verlust des Agio bei Austritt 	Evtl. Vertrauensverlust beim Abnehmer bei Nichtliefern

Quelle: Interviews: FRISCHENGRUBER (2010); HERNDL (2010); HORVATH (2010)

Die aktuellen Mitgliederzahlen in Tabelle 1 (Kapitel I) zeigen, dass 200 Mitglieder keine Trauben anliefern, davon sind 147 reine Verpächter und 53 Mitglieder haben keine eigenen Flächen. Verglichen mit den 370 liefernden Mitgliedern, erscheint dieses Verhältnis sehr auffällig. Einerseits befinden sich unter den Verpächtern aus historischen Gründen einige Pfarren, Kirchen und Gemeinden, andererseits werden aus steuerlichen Gründen oft Rebflächen von einem Ehepartner an den anderen verpachtet (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Diese Mitglieder lukrieren aus ihrer Mitgliedschaft bei der DW keine Erlöse.

An dieser Stelle soll noch darauf hingewiesen werden, dass das Einkommen durch die Traubenverkäufe an die Genossenschaft versteuert werden muss. Hingegen kann es bei Traubenverkäufen an Dritte bedeutend einfacher sein, teilweise unter der Hand zu verkaufen und somit höhere Gewinne durch Steuerhinterziehung zu erzielen. Es wird jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es dazu keine Hinweise gibt und diese Aussage sich auf reine Spekulation begründet.

2.6 Alternative Vermarktungsformen

Die Mitglieder der DW sind laut Satzungen nicht zu einer Volllieferung der gesamten Trauben des Weinbaubetriebs verpflichtet, wie dies von vielen anderen Winzergenossenschaften verlangt wird (Interview HORVATH, 2010). Vielmehr haben die Mitglieder der DW die Möglichkeit, nach eigenem Ermessen Rebflächen in die Genossenschaft einzubringen, um den Rest der Trauben selbst zu vinifizieren und zu vermarkten. Diesen Teillieferanten stehen grundsätzlich folgende Vermarktungsmethoden für die nicht abgelieferten Trauben zur Verfügung.

2.6.1 Selbstvermarktung von Flaschenwein

Analog zur allgemeinen Betriebswirtschaftslehre bezüglich Produktionsfaktoren (LOITLSBERGER, 1996 S. 17) bedeutet eine eigene Weinproduktion mit Direktvermarktung von Flaschenwein neben den erforderlichen Fachkenntnissen einen zusätzlichen Einsatz von Produktionsfaktoren im Gegensatz zum bloßen Traubenverkauf. Dementsprechend ist ein teils hoher Kapitaleinsatz für geeignete Betriebsgebäude (Weinkeller) sowie für Kellereiausstattung erforderlich. Darüber hinaus steigt der Einsatz an Betriebsmitteln. Somit bedarf die Weinproduktion eines

relativ hohen Anteils von gebundenem Kapital, einerseits in Form von Gerätschaften, andererseits in Form von Wein, der während der Vinifizierung und Reifung relativ lange am Weingut gelagert werden muss. Dies verursacht Zins- und Lagerkosten und ist daher mit einem gewissen unternehmerischen Risiko verbunden (DABBERT, et al., 2009 S. 100). Darüber hinaus führt die geringe außerbetriebliche Verwertbarkeit der Betriebsgebäude zu hohen sunkcosts (= versunkenen Kosten) (OERTEL, 2002 S. 26). Wie OERTEL weiter ausführt, führen hohe sunkcosts zu niedrigen Opportunitätskosten aufgrund derer es zu einer verminderten Realisierung von Desinvestitionen und zu einem Verharren im landwirtschaftlichen Betrieb kommen kann.

Desweiteren erfordern die Traubenverarbeitung, das Marketing und der Verkauf einen zusätzlichen Arbeitsaufwand. Mit der Selbstvermarktung steigt der nötige Arbeitsaufwand insgesamt an und verteilt sich im Gegensatz zum reinen Traubenverkauf, wo im Weingarten mit Abschluss der Lese für mehrere Monate bis zum Rebschnitt keine Arbeiten erforderlich sind, auf das ganze Jahr. Der erhöhte Arbeitsaufwand erfordert Arbeitskapazität, die unter Umständen im Konflikt zu einer außerlandwirtschaftlichen Beschäftigung steht, sofern die Tätigkeiten selbst und nicht durch Fremdarbeitskräfte verrichtet werden.

Die Weinproduktion in Österreich ist allgemein dadurch gekennzeichnet, dass einfache Prozesse mit relativ geringem Produktionsvolumen ablaufen. Aufgrund von Skaleneffekten (SÖLLNER, 2008 S. 13) betreffend die Größe der Kellereiausstattung und Lerneffekten können größere Weinbaubetriebe effizienter wirtschaften als kleinere (ENGELS, 2002 S. 22). Das bedeutet, dass die Kosten je erzeugter Flasche mit zunehmender Betriebsgröße in der Regel sinken. Tendenziell zählen die Mitgliedsbetriebe der DW zu den verhältnismäßig kleineren Betrieben (siehe Tabelle 1 und 2 in Kapitel I) in der ohnehin bereits kleinstrukturierten Wachau (Interview HORVATH, 2010), was zu Kostennachteilen gegenüber größeren Betrieben führt.

Die Motive für die Entscheidung zur Selbstvermarktung von Flaschenwein können vielfältig sein. Ein ökonomischer Vorteil durch den Flaschenverkauf gegenüber dem

Traubenverkauf besteht dann, wenn der Gewinn (= Erlös abzüglich der Gesamtkosten) höher ist als der Gewinn bei Traubenverkauf. Neben den wirtschaftlichen Überlegungen können auch soziologische, expressive und intrinsische Motive die Entscheidung der Selbstvermarktung mitbegründen (LARCHER, et al., 2008 S. 2f; WILLOCK, et al., 1999 S. 10). Selbstverwirklichung, Erlangen eines hohen Renommees aufgrund hoher Weinqualität, Streben nach Anerkennung durch Kunden oder Weinkritiker, Bewahrung der elterlich überlieferten Weintradition oder der Betrieb einer Buschenschank können förderliche Einflussfaktoren für eine Selbstvermarktung von Wein sein. Jedoch können mit der Selbstvermarktung auch Schwierigkeiten und Konflikte auftreten. Der nötige hohe Kapitaleinsatz kann zu hohen finanziellen Belastungen der Winzerfamilie führen, wenn beispielsweise nicht geplante Ereignisse, wie starke Ernteausfälle oder ein Verlust der außerbetrieblichen Beschäftigung eintreten. Desweiteren sind Marketingaktivitäten zur Absatzförderung notwendig, die neben der fachlichen Kompetenz auch gewisse soziale Kompetenzen erfordern (NERDINGER, 2001 S. 129f). Für Winzer, die zwar Freude an der Weinproduktion, aber nicht am Umgang mit Kunden oder Geschäftspartnern haben, und die wenig flexibel im Bezug auf Erfüllen von Kundenerwartungen sind, kann dies Schwierigkeiten bedeuten. Denn Motivation und entsprechende Kompetenzen der Verkaufsperson sind für den Verkaufserfolg von eminenter Bedeutung (BECKER, 2009 S. 546ff).

Bei der Bewirtschaftung von Weingärten für den Eigenbedarf eines Mitglieds und der Weingartenbewirtschaftung für den Traubenverkauf könnte ein Unterschied hinsichtlich der Wirtschaftsweise oder der angestrebten Qualität und Traubenmenge liegen. Von Seiten der DW werden durch das Bonitursystem anzustrebende Ziele vorgegeben (DOMÄNE WACHAU, 2007a), die bessere Qualität aufgrund von weniger Menge bewirken sollen (DOMÄNE WACHAU, 2007b). Grundsätzlich kann das Mitglied versuchen, den finanziellen Gewinn entweder über einen hohen Verkaufspreis aufgrund hoher Qualität, oder über eine große Menge (zu Lasten von Qualität) zu maximieren. Sollte das Mitglied die Vorgaben der Bonitur anstreben und dadurch ein ökonomisch besseres Verhältnis

von Traubenmenge und Qualität erreichen, so könnte das Mitglied versucht sein, alle Weingärten nach den Bonitur-Richtlinien zu bewirtschaften. Sollte hingegen das Ergebnis der Bonitur-Weingärten schlechter sein als das der Eigenbedarfsweingärten, so könnte dies zu einer Unzufriedenheit beim Mitglied führen. Dies könnte dem Mitglied einen Anreiz bieten, mehr Trauben selbst zu verarbeiten.

Je mehr Trauben vom Mitglied im eigenen Betrieb selbst verarbeitet bzw. vermarktet werden, desto weniger stehen somit für die Lieferung an die DW zur Verfügung.

2.6.2 Buschenschank ("Heuriger")

Das geltende niederösterreichische Buschenschankgesetz sieht folgendes vor: Weingartenbesitzer dürfen selbst produzierte Weine im eigenen Betrieb, der sogenannten Buschenschank [bzw. in der Wachau als "Heuriger" bezeichnet], entgeltlich ausschenken. Die Buschenschank darf ohne Unterbrechung höchstens drei Monate ausgeübt werden und muss vor einer erneuten Ausschank mindestens vier Wochen geschlossen sein. Die Ausschankdauer und die Anzahl der gleichzeitig geöffneten Buschenschanken kann jedoch von der Gemeinde eingeschränkt werden (§§ 1, 5 und 7 NÖ BUSCHENSCHANKGESETZ). Die Ausschankzeiten müssen zwar im Voraus bei der Gemeinde angemeldet und genehmigt werden lassen, doch sind diese für die Betreiber gut planbar.

Bei der inoffiziellen Internetplattform "Wachauer Heurigenkalender" sind derzeit 145 Heurigenbetriebe in der Wachau eingetragen (WACHAUER HEURIGENKALENDER, 2010). Dies bedeutet für das verhältnismäßig kleine Gebiet eine relativ hohe Dichte an Heurigen, was durch den hohen Tourismusfaktor erklärt werden kann. Die Eintragung der Wachau als Weltkulturerbe der UNESCO (UNESCO, 2000) fördert sicherlich den Tourismus, dessen Bedeutung anhand von den 670.000 Nächtigungen (STADT KREMS, 2009) jährlich beschrieben werden soll.

Das Betreiben einer Buschenschank in Österreich geht zurück auf die Aufhebung des Weinbauverbots in den Provinzen durch den römischen Kaiser Marcus Aurelius Probus im Jahre 276 n. Chr. und stellt damit eine Jahrhunderte alte Tradition und ein Kulturgut dar (KEEN, et al., 2001). Gerade in der sehr traditionsbehafteten Wachau kann dies auch als Grund für das Führen einer Buschenschank gelten.

Aus Marketingsicht bedeutet die Buschenschank neben dem direkten Verkauf der Weine auch eine Werbe- und Auftrittsfläche und damit eine Belebung des Ab-Hof-Verkaufs. Die Kombination einer Buschenschank mit der Selbstvermarktung von Wein sowie der allgemeine Betriebserfolg könnten den Weinbedarf des Mitglieds erhöhen und somit in Konkurrenz zur Traubenlieferung an die DW stehen.

Sofern Leistungen extern nicht günstiger eingekauft werden können als selbsterstellt, ist es sinnvoll eine möglichst hohe Wertschöpfung anzustreben, die Aussicht auf ein höheres Gewinnpotential bietet (PEPELS, 2005 S. 177). Von den zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital hängt es ab, ob sich durch den Betrieb einer Buschenschank höhere Gewinne erzielen lassen, als durch den Verkauf des Rohstoffs Traube an die DW. Bei Vorhandensein von Familienarbeitskräften, die nur geringe Opportunitätskosten (WÖHE, et al., 2010 S. aber keine zahlungswirksamen Lohnkosten verursachen, und der notwendigen Räumlichkeiten und Ausstattung, dürfte die Buschenschank bei dem aktuellen Preisniveau Getränke der Speisen und eine bessere Wertschöpfungsrentabilität (KIRSCH, 1997 S. 360) haben, als der Traubenverkauf. Jedoch soll noch darauf hingewiesen werden, dass neben der wirtschaftlichen Komponente noch weitere Faktoren die Entscheidung zum Führen einer Buschenschank beeinflussen können. Ähnlich wie oben bei der Selbstvermarktung diskutiert, können auch hier soziologische, expressive und intrinsische Motive wirken. Darüber hinaus stellt der Betrieb einer Buschenschank eine Dienstleistung am Kunden dar. Die Qualität einer Dienstleistung wird durch folgende Dimensionen bestimmt, die nach Wichtigkeit gelistet sind (KOTLER, et al., 2007 S. 563):

- 1. Zuverlässigkeit in bezug auf den versprochenen Service
- 2. Entgegenkommen verstanden als prompte Bedienung des Kunden
- 3. Souveränität durch Fachwissen um Vertrauen zu erwecken
- 4. Einfühlung: Aufmerksamkeit für jeden einzelne Kunden

5. Materielle Verkörperung: Erscheinungsbild von Einrichtung und Ausrüstungen sowie des Personals

Daraus ergibt sich die hohe Bedeutung des geeigneten Umgangs mit Kunden, den der Betriebsleiter bzw. die Betriebsleiterin selbst pflegen und bei allen eingesetzten Arbeitskräften gewährleisten sollte.

Je mehr Trauben in Form von Wein, Traubensaft oder Traubenbrand über die Buschenschank selbst vermarktet werden, desto weniger Trauben stehen folglich für die Lieferung an die DW zur Verfügung.

2.6.3 Fassweinverkauf

Ein Weinverkauf in großen Gebinden, wie Fässern oder Tanks existiert in der Wachau laut Experten mit höchster Wahrscheinlichkeit nicht (Interview FRISCHENGRUBER, 2010; Interview HERNDL, 2010; Interview HORVATH, 2010). Die Vereinigung der Wachauer Weinhauer "Vinea Wachau", der etwa 200 und damit die überwiegende Mehrheit der Winzer angehört, untersagt einen Fassweinverkauf außerhalb der Wachau (VINEA WACHAU, 2006 S. 1). Der Fassweinverkauf kann somit als mögliche Vermarktungsform als nicht relevant betrachtet und damit ausgeschlossen werden.

2.6.4 Freier Traubenmarkt

Grundsätzlich gibt es in der Wachau aufgrund der starken Nachfrage nach Wachauer Wein keinen freien Traubenmarkt, im Sinne eines Marktes, wo Winzer ohne Abnahmevertrag, je nach Angebot und Nachfrage zu Tagespreisen Trauben verkaufen (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Bekannt sind solche freien Traubenmärkte vor allem durch das nahegelegene Weinviertel oder den Seewinkel im nördlichen Burgenland, wo in Zeiten von einem Überangebot die Winzer gezwungen sind, zu einem Minimumpreis von wenigen Cent pro Kilogramm zu verkaufen (LEBENSMINISTERIUM, 2002). Der Großteil der zukaufenden Betriebe in der Wachau beziehen die Trauben von wenigen, langjährigen Partnern, die mittels mündlichen Vertrags mit Handschlagqualität dem Traubenkäufer verbunden sind (Interview FRISCHENGRUBER; Interview HERNDL). Somit

können kurzfristige und einmalige Traubenverkäufe in der Wachau tendenziell ausgeschlossen bzw. nur mit sehr geringer Bedeutung bewertet werden.

2.7 Verpachtung der Rebfläche

Durch die Verpachtung einer Rebfläche lässt sich nur ein relativ geringes Einkommen erzielen, weshalb der finanzielle Aspekt kaum der Beweggrund dazu ist (Interview HERNDL, 2010). Vielmehr wird laut HERNDL eine Verpachtung meist als rückgängig machbare Arbeitsentlastung bzw. als Vorstufe vor einem Verkauf gewählt. Zudem bevorzugen Winzer aufgrund des starken Bezugs zum eigenen Grund und Boden eher die Verpachtung als den Verkauf von Rebflächen, sofern sie nicht aus finanziellen Gründen auf den Verkauf angewiesen sind (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Dies kann beispielsweise auf Mitglieder ohne Betriebsnachfolge zutreffen, die nach Aufgabe ihres Betriebes alle ihre eigentümlichen Rebflächen verpachtet haben. Der Vorteil für die Pächter solcher Rebflächen ist, dass sie ohne eine eigene Mitgliedschaft bei der DW, und somit auch ohne das entsprechende Agio entrichtet zu haben, Trauben anliefern können. Jedoch ist es bei derartigen Pachtverträgen üblich, anstatt eines fixen flächenbezogenen Pachtzinses einen gewissen Anteil des Traubenentgelts als Pachtzins festzulegen (persönliche Auskunft WEISS, 2011). Somit hängt es auch von der Höhe des Pachtzinses ab, ob Pächter bereit sind die Trauben an die DW zu liefern. Im Falle von Teillieferanten hängt die Entscheidung neben dem Eigenbedarf von der Abschätzung des erzielbaren Gewinns durch Traubenverkauf an die DW gegenüber Alternativen wie Selbstvermarktung ab. Jedenfalls entscheidet unter anderem der auch Pachtzins, ob die Bewirtschaftung einer Rebfläche für die Traubenlieferung an die DW wirtschaftlich ist. Wie im Kapitel 2.12.4 Eigentumsverhältnisse diskutiert, ergeben sich abhängig von der Pachtdauer Unterschiede hinsichtlich der Investitionen in den Weingarten, und damit der Tendenz zur Aufgabe der Rebfläche. Somit sind der Pachtanteil der Vertragsflächen mit der DW ebenso entscheidend, wie der Pachtanteil der gesamten betrieblichen Rebfläche.

Des Weiteren wäre es interessant zu untersuchen, ob Mitglieder mit einer hohen Verbundenheit (Commitment) zur DW ihre Rebflächen vorzugsweise an andere Mitglieder der DW verpachten.

2.8 Gästebeherbergung

Ein Weinbaubetrieb darf im Rahmen einer land- und forstwirtschaftlichen Nebentätigkeit bis zu zehn Gästebetten vermieten (BMLFUW, 2008 S. 264). Dies lässt zusätzliche Einkünfte durch die Vermietung von Gästezimmern oder Ferienwohnungen in der touristisch attraktiven Wachau zu. Die Unterscheidung zwischen Gästezimmern und Ferienwohnungen beeinflusst unter anderem steuerund sozialversicherungsrechtliche Aspekte (PEYERL und ETTENAUER, 2007 S. 28f). Bei einer angenommenen Saisondauer von fünf Monaten von Mai bis Ende September (153 Tage) und einer guten Auslastung, die aufgrund der hohen jährlichen Nächtigungszahlen von etwa 670.000 (STADT KREMS, 2009) realistisch erscheint, kann ein profitables Zusatzeinkommen lukriert werden. Für Gästezimmer beläuft sich die standardisierte Einkommensrate auf ca. 45%, die Aufwandsrate inkl. AfA beträgt ca. 55% (BMLFUW, 2008 S. 264). Neben den Fixkosten für Ausstattung der Gästezimmer sowie evtl. Frühstücksraum, Sauna etc., fallen variable (saisonabhängige) Kosten für Lebensmittel, Energie oder Ortstaxe an. Außerdem ist der zeitliche Aufwand für Reinigung und Bereitung von Speisen zu berücksichtigen. Tabelle 6 zeigt ein Beispiel für den zu erwartenden Deckungsbeitrag eines Doppelzimmers (2 Personen) mit Frühstück.

Tabelle 6. Deckungsbeitragsrechnung Gästezimmer

Zweibettzimmer mit Frühstück: Preis EUR 50 (inkl. USt) pro Zimmer					
Vollbelegstage	120	140			
Leistung in EUR	6.000	7.000			
Gesamtkosten in EUR	2.176	2.441			
Deckungsbeitrag in EUR	3.824	4.559			

Quelle: Eigene Darstellung, Daten für Gesamtkosten (BMLFUW, 2008 S. 270)

Die benötigte Arbeitszeit kann in Konflikt mit anderen betrieblichen oder außerbetrieblichen Tätigkeiten stehen, sie ist jedoch für den Betriebsleiter bzw. die Betriebsleiterin relativ gut planbar. Außerdem fallen diese Tätigkeiten zuhause im eigenen Betrieb an, was somit keine Wegekosten verursacht und sich bei familiärem Bedarf verhältnismäßig gut mit der Betreuung von Kindern oder pflegebedürftigen Personen kombinieren lässt.

Bei einer notwendigen Reduzierung der Arbeitszeit, z.B. aufgrund des Alters, kann der Weiterführung der körperlich weniger beanspruchenden Beherbergung von Gästen der Vorzug gegenüber der Bewirtschaftung der Weingärten gegeben werden.

2.9 Obstbau

In der Wachau hat neben dem Wein auch die Kultivierung von Obst Tradition und eine große wirtschaftliche Bedeutung. Besonders bekannt und wertvoll ist die Wachauer Marille, deren Einzigartigkeit mit der Eintragung als geschützte Ursprungsbezeichnung ("g. U.") bestätigt wird (LEBENSMINISTERIUM, 2010c). Die große wirtschaftliche Bedeutung der Marille, sowie der daraus gewonnenen Produkte, wie Destillate oder Marmeladen, spiegelt sich auch in Gastronomie und Tourismus wider (NÖWPD, 2006).

Tabelle 7 zeigt anhand von betriebswirtschaftlichen Standardwerten und den in der Wachau gültigen Preisen und Erträgen einen Vergleich zwischen der konventionellen Marillen- und der Traubenproduktion. Dabei weist die Marillenkultur einen geringeren Arbeitszeitbedarf auf und verspricht einen höheren Deckungsbeitrag als die Traubenproduktion. Der Deckungsbeitrag pro Arbeitskraftstunde (AKh) ist bei der Bewirtschaftung einer Marillenkultur mindestens doppelt so hoch als bei der Traubenproduktion.

Tabelle 7. Deckungsbeitragsvergleich zwischen Marillen- und Traubenproduktion

		Marillen	Weintrauben
Standzeit/Vollertragsphase *	Jahre	20 / 15	30 / 26
Standardarbeitszeit ****	AKh/ha	248	298-465
Ertrag	kg/ha	7.000*	8.000
Preis	EUR/kg	2,50**	1,30***
Leistung	EUR	17.500	10.400
Variable Kosten je Standjahr*	EUR	2.092	1.989
Deckungsbeitrag	EUR	15.408	8.411
Deckungsbeitrag je AKh	EUR	62,00	28,00-18,00

*Quelle: BMLFUW (2008 S. 224, 256)

Da Genossenschaftsmitglieder aufgrund von Parallelen und Synergien bei der Pflege und Bearbeitung der beiden Dauerkulturen Wein und Obstbau auch Obst kultivieren, kann der Obstbau in Konkurrenz zum Weinbau stehen. Bei einer erforderlichen Neuauspflanzung könnte aus rein wirtschaftlicher Sicht der Ersatz eines Weingartens durch eine Obstkultur sinnvoll sein. Der Vergleich ist abhängig von den notwendigen Investitionskosten unter Berücksichtigung von Investitionsförderungen (LANDWIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH, 2011) und dem Deckungsbeitrag je AKh (Tabelle 7). Desweiteren ist die grundsätzliche Eignung der entsprechenden Fläche zu berücksichtigen.

Sollte eine Reduzierung der betrieblichen Ressourcen notwendig sein, z. B. aufgrund des Alters des Betriebsführers oder einer Einschränkung der zur Verfügung stehenden Arbeitszeit, könnte der Weinbau eher aufgegeben werden als der Obstbau. Diese Annahme bestätigt die persönliche Auskunft eines Mitglieds (2011), das altersbedingt und ohne Betriebsnachfolge alle Rebflächen verpachtet hat, sehr wohl aber die Marillenkultur aufgrund des hohen Gewinns weiter bewirtschaftet.

^{**} Quelle: KREMSER KAUFMANNSCHAFT (2010)

^{***} Quelle: HORVATH (2010)

^{****} Quelle: HANDLER et al. (2006 S. 11, 24ff)

2.10 Arbeitskräfte und Arbeitszeitbedarf

Eine ausreichend vorhandene Arbeitskapazität stellt einen wesentlichen Produktionsfaktor für einen Betrieb dar. Von der vorhandenen Arbeitszeit durch Familienmitglieder bzw. der Verfügbarkeit von Fremdarbeitern, sowie den Kosten der Arbeitskraft hängt ab, welche Variante ökonomisch günstiger ist. Ob die familieneigene Arbeitskraft günstiger ist als Fremdarbeit, hängt von dem Vergleich der familieneigenen Opportunitätskosten aufgrund besserer Einkommenschancen außerhalb der Landwirtschaft mit den Lohnkosten von Fremdarbeitskräften ab (WEISS, 2006a S. 6). In der betrieblichen Praxis und insbesondere bei teils semiprofessionellen Nebenerwerbsbetrieben gilt dieses ökonomische Prinzip jedoch keineswegs immer als oberste Maxime. Vielmehr hängt der Arbeitseinsatz oft primär von der zur Verfügung stehenden familieneigenen Arbeitskapazität ab. Das kann auch zu einer unterschiedlichen Qualität der Arbeitserledigung (z.B. bei der Laubarbeit) je nach vorhandener Arbeitskapazität führen. Außerdem kann die Freude an der Tätigkeit für das Ausmaß des Arbeitseinsatzes mitverantwortlich sein (LEHNER-HILMER, 1999 S. 242f). Vor allem in kleinen Betrieben sollen häufig auch aus privaten Gründen keine familienfremden Arbeitskräfte eingesetzt werden. Dies kann etwa dadurch begründet sein, dass keine Unterkunft für Saisonarbeitskräfte Betrieb vorhanden ist. Darüber hinaus können Betriebsleiter Nebenerwerbsbetrieben Fremdarbeitskräfte oftmals aus Zeitgründen nicht beaufsichtigen.

Für die meisten Betriebe stellen die eigenen Arbeitsressourcen einen entscheidenden Faktor dar. Der ständige Einsatz von Fremdarbeitskräften ist oft nicht wirtschaftlich bzw. ist deren Verfügbarkeit zu Spitzenzeiten stark eingeschränkt. Daher führt ein höheres Arbeitskräftepotential zu einer höheren Wahrscheinlichkeit der Betriebsfortführung (WEISS, 2006a S. 21). Die Studie begründet dies mit einer geringeren Ausstiegswahrscheinlichkeit bei hohem Pro-Kopf-Einkommen der Arbeitskraft, während bei Betrieben ohne Einkommen oder ohne eigene Arbeitskraft die Ausstiegswahrscheinlichkeit stark steigt.

Geringe Fachkenntnisse, wenig Erfahrung oder ein technischer Rückstand bei landwirtschaftlichen Maschinen können einem zu überdurchschnittlichen Arbeitszeitbedarf führen. Dies könnte Mitglieder allem auf vor Nebenerwerbsbetrieben und geringen Rebflächen zutreffen, da diese meist weniger Ressourcen investieren als Großbetriebe. Zusätzlich könnte die im Betrieb eingesetzte Arbeitszeit in Konkurrenz zu jener für die außerlandwirtschaftliche Beschäftigung stehen. In diesem Fall könnte ein Auslagern von gewissen Tätigkeiten, wie etwa der zeitkritische und viel Fachkompetenz erfordernde Pflanzenschutz, eine sinnvolle Entlastung bringen, sofern die anfallenden Kosten wirtschaftlich gedeckt werden können (Interview HERNDL, 2010). Für landwirtschaftlichen Haupterwerbs- als auch Nebenerwerbsbetriebe ist die Bedeutung von Lohnunternehmen oder des Maschinenrings jedenfalls sehr hoch (LEHNER-HILMER, 1999 S. 159). Unter Umständen kann der persönliche Wert von Freizeit auch höher sein, als die Kosten für Lohnarbeit.

Daraus wird geschlossen, je höher das Arbeitskräftepotential der Mitglieder, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie einzelne Weingärten oder den Betrieb aufgeben.

2.11 Außerbetriebliche Beschäftigung

Wird neben dem Weinbaubetrieb einer selbstständigen oder unselbstständigen Beschäftigung nachgegangen, so beansprucht dies je nach Ausmaß eine gewisse Arbeitszeit, die nicht für den Betrieb genutzt wird. Diese außerbetriebliche Tätigkeit kann somit in Konkurrenz zum Weinbau stehen. Aus rein ökonomischer Sicht gilt es, die persönliche Arbeitszeit für jene Tätigkeit aufzuwenden, die die geringsten Opportunitätskosten verursacht bzw. das höchste Einkommen bietet. Wie oben bereits diskutiert, muss dieses Prinzip jedoch nicht immer höchste Priorität haben, da aus persönlichen Motiven andere Ziele verfolgt werden können.

Mit einer besseren allgemeinen Ausbildung steigen die Chancen am Arbeitsmarkt und die Höhe des erzielbaren Einkommens. Regionale Faktoren, wie die Arbeitslosigkeit, die Erreichbarkeit potentieller Arbeitgeber und die betriebliche Erschwernis sind für landwirtschaftliche Betriebe in diesem Zusammenhang

wesentlich (WEISS, 2006b S. 2). Mit Abnahme der Arbeitslosenquote steigt die Zahl der Aufgabe von landwirtschaftlichen Betrieben (HOFER, 2002 S. 96). Bei besseren Chancen am Arbeitsmarkt könnten somit mehr Mitglieder dazu neigen, die Produktion gänzlich aufzugeben. Jedoch muss dies nicht unbedingt für die relativ kleinen Wachauer Mitgliedsbetriebe gelten, die oft einen Nebenerwerbsbetrieb beispielsweise primär aus privaten Gründen wie Liebhaberei führen. Deshalb ist ein weiteres Ergebnis bei HOFER bezüglich Erwerbskombination nennenswert. Bei zunehmender regionaler Arbeitslosenquote wächst die Wahrscheinlichkeit für eine Erwerbskombination mit einem landwirtschaftlichen Betrieb (HOFER, 2002 S. 115f). Begründet wird dies in der Studie mit einer verzögerten Abwanderung bei schlechter Arbeitsmarktlage. Anstatt einer Betriebsaufgabe kommt es in dem Fall zu einer Erwerbskombination. Außerdem nimmt mit zunehmender Arbeitsplatzdichte die Wahrscheinlichkeit einer Erwerbskombination ab (HOFER, 2002 S. 115f).

Betreffend die Betriebsaufgabe gibt es jedoch (zumindest teilweise) auch gegenteilige Untersuchungsergebnisse. So bewirken eine niedrige Arbeitslosigkeit und ein hohes regionales Lohnniveau eine geringere Betriebsaufgabewahrscheinlichkeit (WEISS, 2006a S. 6). Begründet wird dies in der Studie mit einer hohen Anzahl von Nebenerwerbsbetrieben, die durch die besseren Einkommenschancen außerhalb der Landwirtschaft eine Möglichkeit sehen, den Betrieb nebenbei weiter zu führen.

Zusammenfassend stellt die Arbeitslosenquote somit zwar einen wesentlichen Einflussfaktor für landwirtschaftliche Betriebe dar, doch kann aus der Literatur für den Spezialfall der kleinen Wachauer Winzerbetriebe keine klare Aussage abgeleitet werden. Außerdem lag im Bezirk Krems, der die Region Wachau umfasst, die Arbeitslosigkeit 2010 bei 6,1% und damit nur unwesentlich unter der Arbeitslosenquote von Niederösterreich mit 7,0% bzw. von Österreich mit 6,8% (WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH, 2011).

Auch für den Faktor der <u>Erreichbarkeit potentieller Arbeitgeber</u>, der mit dem Strukturwandel einhergeht, existieren für landwirtschaftliche Betriebe ambivalente Untersuchungsergebnisse. Einerseits ergeben US-amerikanische Studien eine

negative Korrelation zwischen der Betriebsaufgabe und der Entfernung zur nächsten Großstadtregion (RÖDER, et al., 2008 S. 5f). Hingegen ergibt eine deutsche Studie, dass der Grad des Strukturwandels in Peripheriegebieten mit der Entfernung zu einer Stadt zunimmt, während der Grad des Strukturwandels abnimmt, je näher das ländliche Gebiet an einer Stadt liegt (RÖDER, et al., 2008 S. 17). In Österreich konnte anhand einer Studie festgestellt werden, dass mit besserer Erreichbarkeit von überregionalen Zentren (Städten), die Wahrscheinlichkeit der Betriebsweiterführung steigt (WEISS, 2006a S. 22). Diese Aussage steht in der Studie jedoch in engem Zusammenhang mit der betrieblichen Erschwernis. Demnach befinden sich viele untersuchte Betriebe mit erschwerten Produktionsbedingungen auch in infrastrukturell schlecht erschlossenen Gebieten. Somit könnte die Gültigkeit der Aussage, dass die Wahrscheinlichkeit der Betriebsweiterführung mit der Nähe zu überregionalen Zentren steigt, für den Fall der Wachauer Winzerbetriebe nur eingeschränkt zutreffen, da der Großteil der Wachauer Rebflächen nur unter erschwerten Bedingungen bewirtschaftet werden kann. Zusammenfassend anhand bisherigen Literatur kann der keine Schlussfolgerung betreffend der Bedeutung der Erreichbarkeit von potentiellen Arbeitgebern als Einflussfaktor für die Mitglieder der DW getroffen werden.

Eine Produktionserschwernis steht im positiven Zusammenhang Nebenerwerb, da Betriebsführer von landwirtschaftlichen Betrieben in Berggebieten eher einer außerbetrieblichen Tätigkeit nachgehen als jene in Gunstlagen (HOFER, 2002 S. 55; WEISS, 2006b S. 2). Begründet wird dies in den Studien mit höheren Produktionskosten, die einen höheren **Bedarf** an außerbetrieblichem Zusatzeinkommen bewirken. Dies kann jedoch nicht direkt auf die Mitglieder der DW umgelegt werden, da Preiszuschläge für Trauben aus Steillagen seitens der DW ausbezahlt werden. Jedoch ist momentan nicht klar, ob diese Traubenpreiszuschläge die höheren Produktionskosten in den Steillagen vollkommen abdecken. Insofern könnte es möglich sein, dass Bewirtschafter von Steillagen vermehrt einer außerlandwirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen als Bewirtschafter von Flachlagen.

Neben den Arbeitsplätzen, die direkt oder indirekt mit Tourismus bzw. Weinbau in Verbindung gebrachten werden können, gibt es direkt in der Wachau nur ein geringes Angebot an branchenfremden (anderweitigen) Arbeitsstellen (Interview HORVATH, 2010). Dies bedeutet eine fachliche Einschränkung der regionalen Arbeitsplätze in der Wachau auf wenige Berufsfelder. Mitglieder mit Nebenerwerbsbetrieben, die nicht in den genannten Branchen arbeiten, aber ihren Hauptwohnsitz in Nähe des Betriebs haben, müssen somit sehr wahrscheinlich zum Arbeitsplatz pendeln, was die Opportunitätskosten aufgrund des benötigten Wegzeitaufwandes erhöht. Abhängig von der Ausbildung und dem damit verbundenen potentiellen Einkommen zur Deckung dieser Opportunitätskosten, sowie psychologischer Gründe im Zusammenhang mit der Bereitschaft zu pendeln, kann dies die Wahrscheinlichkeit zur Aufgabe oder Weiterführung eines Weinbaubetriebes beeinflussen. Verlängerte außerbetriebliche Arbeitszeiten, z. B. aufgrund längerer Wegzeiten, könnten andererseits auch dazu führen, dass weinbauliche Tätigkeiten an Lohnanbieter ausgelagert werden. Dadurch kann unter Umständen eine gänzliche Betriebsaufgabe vermieden werden.

2.12 Weingärten

Insgesamt bearbeiten die Mitglieder der DW eine Fläche von 437 Hektar auf beiden Ufern der Donau, verteilt auf die gesamte Wachau. Bestimmte Faktoren, die in direktem Zusammenhang mit einer Parzelle oder deren Eigenschaften stehen, dürften Einfluss auf die Nutzung der Parzelle und die damit verbundene Bereitschaft zur Weiterführung des Betriebs haben (ASAMER, et al., 2009 S. 47ff). Im Folgenden werden diese Faktoren genauer diskutiert.

2.12.1 Natürliche Standortfaktoren und Ertragspotential

Die natürlichen Standortbedingungen ergeben sich aus einem komplexen System von natürlich vorgegebenen Einflüssen wie Bodenbonität, Topographie und Klima. Diese können durch anthropogenen Einfluss wie Bodenmelioration, Be- bzw. Entwässerung oder Terrassierung unter relativ hohen Kosten verbessert werden. Zusätzlich zu den Anschaffungskosten fallen bei der Dauerkultur Weinbau noch Kosten für die Erhaltung des Weingartens, wie der Trockensteinmauern, des Erziehungssystems oder dem Nachbesatz von kranken Reben an. Es ist anzunehmen, dass Weinbauern Rebflächen mit schlechten Standortfaktoren,

niedrigem Ertragspotential und nötigen Investitionen eher aufgeben als andere, und die Bereitschaft geringer ist, Arbeit und Kapital zu investieren.

2.12.2 Möglichkeit der Mechanisierung

Einige der Weingärten in der Wachau befinden sich im Vergleich zu Weingärten anderer österreichischen Weinbaugebiete in extremen Steillagen und wurden deshalb in Terrassen angelegt. Steillagen haben einen wesentlichen Einfluss auf die Möglichkeit zur maschinellen Bewirtschaftung. Damit verbunden ist entweder ein vermehrter Anspruch auf Kapital für notwendige Spezialmaschinen, oder ein erhöhter Arbeitszeitbedarf durch aufwändigere Handarbeit. Steillagen erfordern verglichen mit Flachlagen einen mehr als dreifachen Gesamtarbeitszeitbedarf (WALG, 2000 S. 13), da eine Mechanisierung nur bedingt oder gar nicht einsetzbar ist.

Mit der grundsätzlichen Möglichkeit zur Mechanisierung geht die Effizienz der Bearbeitung aufgrund von Größe und Form des Weingartens einher. Bei vielen kleinen, nicht unmittelbar aneinander grenzenden Rebflächen sowie bei Formen, die viele Wendemanöver nötig machen, steigt die Arbeitszeit, während die Effizienz gegenüber einem großen Weingarten mit langen Reihen sinkt. Grundsätzlich sind die Weingärten in der Wachau überwiegend kleinstrukturiert, weshalb der Faktor Größe und Form mangels Alternative eher gering zu bewerten ist.

Ein überproportionaler Arbeitsaufwand gemeinsam mit der beschwerlichen Handarbeit in Steillagen könnte in Abhängigkeit vom erzielbaren Traubenpreis und den Besitzverhältnissen zur Tendenz führen, diese Rebflächen eher aufzugeben als Flachlagen bzw. einfach auf mechanisiertem Wege bearbeitbare Weingärten.

2.12.3 Erschließung

Die Entfernung des Weingartens vom Betrieb sowie die Erreichbarkeit aufgrund der Verkehrsinfrastruktur haben einen Einfluss auf die Transportdauer und die mit der Rebfläche verbundenen Transport- und Wegekosten. Diese Wege sind in der Wachau generell kurz, da die Weingärten gut erschlossen sind, und die DW vier (DOMÄNE WACHAU, 2010b S. 13) günstig erreichbare Trauben-Übernahmestellen

an beiden Donauseiten anbietet. Deshalb hat dieser Faktor wenig Bedeutung und wird nur ergänzend genannt.

2.12.4 Eigentumsverhältnisse

Die Eigentumsverhältnisse eines Weingartens können einen Einfluss auf die zukünftige Bewirtschaftung haben. Bäuerliche Grundeigentümer haben tendenziell mehr Bezug zu eigenem Grund und Boden, gepaart mit dem Bewusstsein für dessen Kultivierung, als Nicht-Landwirte. Desweiteren ergibt sich ein Unterschied je nachdem, ob der Weingarten durch den Eigentümer selbst oder einen Pächter bewirtschaftet wird. Durch Eigenflächen fallen kalkulatorische Kosten an, durch die Pacht kommt es jedoch zu zusätzlichen Zahlungen (Pachtzins). Darüber hinaus bestimmt die Pachtdauer die Bereitschaft zu Investitionen (z.B. Neuauspflanzung, Bodenmelioration, Erhaltung der Trockensteinmauern) in den Weingarten, da meist nur solche Maßnahmen getätigt werden, deren Nettoerlöse während der Pachtdauer wieder zurückfließen (WYTRZENS, et al., 1998 S. 86f). Ein steigender Anteil der Pachtflächen an der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche wirkt sich positiv auf die Aufgabewahrscheinlichkeit von Betrieben aus (HOFER, 2002 S. 94). Laut der Studie ist dies vor allem bei Betrieben mit 50% bis 100% Pachtanteil zu beobachten.

Aufgrund der oben diskutierten beschwerlichen Handarbeit mit erhöhtem Arbeitszeitbedarf in Steillagen werden Weingärten ohne renommierten Lagennamen, meist Terrassenlagen, am Markt weniger nachgefragt und haben einen entsprechend geringeren Wert, als die begehrten Rieden mit renommiertem Namen (Interview FRISCHENGRUBER, 2010). Hingegen haben FRISCHENGRUBER maschinell bearbeitbare Weingärten einen sehr hohen Wert und sind aufgrund der geringen Verfügbarkeit und der relativ großen Nachfrage kaum zum Erwerb erhältlich. Betrieben mit einem hohen Anteil an eigenen Rebflächen oder mit langfristigen Pachtverträgen über begehrte Rebflächen wird somit eine geringe Tendenz unterstellt, den Weingarten bzw. den Betrieb aufzugeben. Pächter ungünstiger Lagen, die an langfristige Pachtverträge gebunden sind, könnten aufgrund geringerer Investitionsbereitschaft eher eine Aufgabe der Flächen in Erwägung ziehen, als langfristige Pächter begehrte Rebflächen.

2.13 Soziologische Einflüsse

2.13.1 Alter und Ausbildung des Betriebsführers

Eine landwirtschaftliche Ausbildung verringert die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsaufgabe (WEISS, 2006a S. 5). Die Studie begründet dies mit einer besseren Einkommensmöglichkeit im Betrieb durch die agrarspezifische Ausbildung. Hingegen bewirkt eine allgemein höhere Ausbildung den gegenteiligen Effekt, da die Opportunitätskosten aufgrund einer besseren Einkommenschance außerhalb der Landwirtschaft geringer sind (WEISS, 2006a S. 5f; WEISS, 1999b S. 202ff). Wird die landwirtschaftliche Ausbildung auf eine weinbauliche umgelegt, so gilt, dass Mitglieder bzw. die Betriebsnachfolge mit einer weinbaulichen Ausbildung mit geringerer Wahrscheinlichkeit den Weinbaubetrieb aufgeben, als Mitglieder ohne Fachausbildung.

Das Alter und das Ausbildungsniveau bestimmen mitunter die Investitionsbereitschaft und Innovationsverhalten das eines (WYTRZENS, et al., 1998 S. 72f). Übertragen auf Winzer könnte das bedeuten, dass ältere oder schlechter ausgebildete Mitglieder geringere Bereitschaft zeigen, in den Betrieb zu investieren oder neue Maschinen und Bewirtschaftungssysteme zu testen, wodurch wiederum die Aufgabe des Betriebes wahrscheinlicher werden könnte. Mit einer Betriebsaufgabe eines Mitgliedes steigt das Risiko, dass die Rebfläche für die Domäne Wachau verloren geht. In den Betrieben, in welchen der Betriebsführer oder die Betriebsführerin bereits staatliche Pension bezieht, dürfte die Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Betriebsaufgabe stark von dem Vorhandensein einer geregelten Betriebsnachfolge mitbestimmt sein.

Ebenfalls abhängig von der weinbaulichen Ausbildung, der Investitionsbereitschaft und dem Innovationsverhalten des Betriebsleiters bzw. der Betriebsnachfolge, ist die Bedeutung einer alternativen Vermarktungsform. Die Entscheidung zur Selbstvermarktung von Flaschenwein, oder die Eröffnung einer Buschenschank können einen höheren Eigenbedarf an Wein bedeuten, der auf Kosten der Traubenlieferung an die DW geht.

2.13.2 Betriebsnachfolge und Generationenwechsel

Mit der Sicherheit über die Betriebsnachfolge dürfte auch die Investitions- und Innovationsbereitschaft des gegenwärtigen Betriebsleiters steigen (WEISS, 2006a S. 5). Laut derselben Studie steigt hingegen die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsaufgabe bei Betrieben ohne geregelte Nachfolge sowie die Unsicherheit über die Zukunft des Betriebes. Die Übergabe des Betriebes erfolgt meist nicht zu einem bestimmten Stichtag. Vielmehr handelt es sich um einen länger andauernden Prozess, der unter anderem die Ruhestandsplanung der aktuellen Betriebsleitung und das Hineinwachsen des Nachfolgers oder der Nachfolgerin in die betrieblichen Entscheidungen und Aktivitäten umfasst (GLAUBEN, et al., 2004 S. 2; VOGEL, et al., 2007 S. 2). Dabei erfolgt die Übergabe in drei Phasen: Übertragung von Verantwortlichkeit, von Autorität und des Eigentums (BERKEL, 2007 S. 35).

Sowohl beim scheidenden Betriebsführer als auch beim Nachfolger können Beziehungskonflikte, Konflikte aufgrund der Tätigkeiten, oder innerliche Konflikte auftreten (BERKEL, 2007 S. 78). Insofern können hier nur diese Zukunftsabsichten abgeschätzt, aber keine quantifizierbaren Daten gemessen werden. Darüber hinaus ist das persönliche Verhältnis zwischen scheidenden Betriebsleitern und potentiellen Nachfolgern von eminenter Wichtigkeit. Frauen zeigen nämlich deutlich geringere Bereitschaft mit den Eltern im landwirtschaftlichen Betrieb zusammenzuarbeiten, als Männer (MANN, 2007 S. 163). Laut der Studie ist dies wahrscheinlich auf die ungleiche Sozialisation der beiden Geschlechter zurückzuführen. Geschlechterunabhängig übt das Alter der potentiellen Nachfolger wahrscheinlich keinen Einfluss auf die Bereitschaft zur Hofübernahme aus (MANN, 2007 S. 164). Ebenso erhöht laut MANN das Interesse am Wohnhaus für beide Geschlechter die Bereitschaft zur Weiterführung des Betriebs. Frauen legen ihrer Entscheidung fast ausschließlich identitätsbezogene Faktoren zugrunde, während für Männer auch umweltbezogene Faktoren wie Opportunitätskosten oder das betriebliche Einkommenspotential eine Rolle spielen (MANN, 2007 S. 165). Desweiteren ergibt die Studie, dass die Bedeutung der beiden identitätsbezogenen Faktoren, Aussicht auf eine unabhängige Existenz und die Fortführung der Familientradition, mit dem Lebensalter abnehmen. Hingegen gewinnt der Aspekt Freude an der Landwirtschaft mit zunehmendem Alter an Wichtigkeit (MANN, 2007 S. 164).

Bei landwirtschaftlichen Nebenerwerbsbetrieben wurde ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Nachkommenzahl und der Betriebsnachfolge nachgewiesen. Je mehr Nachkommen das Betriebsleiterpaar hat, desto höher ist der Anteil der Betriebe mit gesicherter Nachfolge (MANNERT, 1976 S. 43; HOFER, 2002 S. 90). Jedoch haben dabei nur die männlichen Nachkommen eine eminente Bedeutung (MANN, et al., 2007 S. 200).

Desweiteren spielt die Betriebsgröße für die Zukunftsaussichten eine wichtige Rolle (MANN, et al., 2007 S. 196). Speziell bei landwirtschaftlichen Betrieben mit einer als 10 Hektar Betriebsgröße weniger steigt die von Betriebsaufgabewahrscheinlichkeit deutlich (HOFER, 2002 S. 85f). Dieses Ergebnis stellt für landwirtschaftliche Betriebe eine sehr kleine Betriebsgröße dar. Da jedoch für Weinbaubetriebe keine kritische untere Betriebsgröße bekannt ist, kann dieses Ergebnis nur unter Vorbehalt auf Weinbaubetriebe umgelegt werden. Jedenfalls bewirtschaftet eine Vielzahl der Mitglieder nur eine äußerst geringe Rebfläche, so sind es z. B. knapp 100 Volllieferanten, die Trauben von unter 0,5 Hektar (DOMÄNE WACHAU, 2010a) anliefern. Doch entspricht dies nicht der Betriebsgröße, da mehrere Mitglieder in einem gemeinsamen Betrieb tätig sein können.

Das Alter wirkt sich insofern aus, als Betriebsleiter ohne Nachfolge deutlich später abgeben als ihre Kollegen mit einer gesicherten Nachfolge (MANN, et al., 2007 S. 197). Die Bedeutung einer Betriebsnachfolge zeigt sich nicht zuletzt dadurch, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit von landwirtschaftlichen Betrieben durch eine Übergabe signifikant steigt (WEISS, 1999a S. 110). Zusätzlich konnten in der Studie bei Haupterwerbsbetrieben in der Periode nach der Betriebsübergabe signifikant höhere Wachstumsraten festgestellt werden.

Die Motive für eine innerbetriebliche Betriebsnachfolge können grob in drei Gruppen geteilt werden: (i) spezifische Zielsetzung der Familienunternehmer (ii) Transaktionskostenüberlegungen sowie (iii) Selektionsargumente (DIWISCH, et al.,

2007 S. 3ff). DIWISCH erläutert die Motive folgendermaßen: Zur ersten Gruppe zählt beispielsweise das Motiv, generationsübergreifendes Eigentum, das an sich gesehen einen Wert darstellt, innerhalb der Familie zu halten. Ein Transaktionskostenvorteil ergibt sich durch die guten Sanktionsmöglichkeiten innerhalb Familie. Familienloyalität und gegenseitiges Vertrauen sanktionieren das unerwünschte Verhalten einzelner Familienmitglieder, da rücksichtsloses Verhalten das Ansehen der Familie in der Öffentlichkeit beeinflussen würde. Außerdem schaffen Familiengruppenzwang, Schande und Schuldgefühle Anreize, besondere Anstrengungen zum Wohle der Familie und des Unternehmens zu leisten. Ein Selektionsmotiv ist dadurch gegeben, dass Nachkommen durch das Aufwachsen in der Familie den Wert des Unternehmens genau beurteilen können. Geprägt durch dieses Insiderwissen werden profitable Unternehmen Familienmitgliedern übernommen, unrentable von Familienunternehmen bleiben übrig und werden zum Verkauf angeboten (DIWISCH, et al., 2007 S. 3ff). Jedoch ist in der Landwirtschaft ein sofortiger Verkauf unüblich, vielmehr wird meist eine Verpachtung angestrebt. Die genannten Motive könnten auch für die Nachkommen der Genossenschaftsmitglieder gelten und diese bei der Entscheidung einer Betriebsübernahme beeinflussen.

2.14 Psychologische Einflüsse

Die betrieblichen Entscheidungen und jegliches Handeln der betriebsführenden Mitglieder werden nicht nur von wirtschaftlichen Überlegungen geprägt, sondern auch durch die individuellen Einstellungen, Werte, kulturellen Aspekte, Präferenzen etc. der handelnden Personen bestimmt. Während diese Einflussgrößen auf einer aggregierten Skala (etwa Region) keinen signifikanten Einfluss haben, haben sie auf feinem Skalenniveau (etwa Weingarten) eine große Bedeutung (LAMBIN, et al., 2000 S. 325). Mit der Art und Weise der Bewirtschaftung der Weingärten, beeinflusst durch diese psychologischen Faktoren, manifestiert sich die Mitgliedschaft zur Domäne Wachau.

2.14.1 Commitment

Die psychologischen Einflüsse, wie persönlicher Stolz, soziales Geltungsbedürfnis, oder Selbstwertgefühl, prägen das Zugehörigkeitsgefühl zur und die Identifizierung mit der Genossenschaft, was sich durch eine gewisse Verbundenheit der einzelnen Mitglieder zur Domäne Wachau zusammenfassend ausdrücken lässt. Um diese Verbundenheit messen zu können, müsste der Begriff exakt definiert, um anschließend operationalisiert werden zu können (BORTZ, et al., 2006 S. 62f). Im Folgenden wird dafür ein bereits existierender, neudeutscher Begriff verwendet, der im Wesentlichen diese Verbundenheit beschreibt. Dieser wird meist im Zusammenhang mit der Mitarbeiterbindung ans Unternehmen verwendet: "Commitment".

Im Bereich des Personalmanagements (KOLB, 2010; SCHOLZ, 1993) spricht man davon, dass affektiv gebundene Mitarbeiter eher bereit sind, im Unternehmen zu bleiben, sich durch besonderes Engagement auszeichnen und sich loyal gegenüber als nicht affektiv dem Unternehmen verhalten, gebundene Mitarbeiter (WEITBRECHT, 2005 S. 10). Unter diesem affektiven Commitment versteht man laut WEITBRECHT die emotionale Zuwendung zur Organisation und die Auseinandersetzung und Akzeptanz der wahrgenommenen Organisationswerte. Zusammengefasst kann durch die beiden organisatorischen Werte bzw. Handlungen Wertschätzung und Fairness gegenüber den Mitarbeitern diese gewünschte Wirkung des Retention Managements erzielt werden (WEITBRECHT, 2005 S. 10). Nach WEITBRECHT steht Wertschätzung als Wahrnehmung der positiven Absicht zur personenbezogenen Anerkennung und Berücksichtigung der individuellen Interessen. Fairness steht für Wahrnehmung der Berechenbarkeit, Transparenz und Gerechtigkeit von Maßnahmen (WEITBRECHT, 2005 S. 10). Die Gültigkeit dieser Aussagen über Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen soll hier auf die Mitglieder der DW umgelegt werden, da ebenso eine Bindung und Loyalität zur Genossenschaft angestrebt werden.

Der Vorzug des Mitglieder-Commitments, den Genossenschaften im Gegensatz zu investor-eigenen Unternehmen bieten können, ist der betonte Unterschied zwischen Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern, z. B. durch Lobbying-Aktivitäten oder

Einbeziehung der örtlichen Gemeinschaft (FULTON, 1999 S. 419). Neben traditionellen Möglichkeiten zum Schaffen von Mitglieder-Commitment gibt es auch neue, wie etwa durch "Value added Cooperation" in sogenannten "New Generation Co-ops". Durch die geschaffenen Organisationsstrukturen sind Mitglieder direkt am Gewinn der Genossenschaft beteiligt und zeigen dadurch eine enge Verbundenheit (FULTON, 1999 S. 435; WILLIAMS, et al., 2007 S. 2f). Wie wichtig diese Möglichkeit zur Gewinnbeteiligung mittels Dividenden für das Commitment ist, konnte durch einen hoch signifikanten Zusammenhang in mehreren Modellen einer Getreidegenossenschaft in den USA bestätigt werden. In diesem Zusammenhang fand man auch heraus, dass, je höher der Anteil des Getreideanbaus am Einkommen ist, desto höher auch die Verbundenheit zur Genossenschaft ausfällt (FULTON, et al., 1993 S. 46). Da ein derartiges Geschäftsmodell aber grundlegend anders aussieht als das der DW, ist es wohl kaum sinnvoll neben dem Traubenpreis eine weitere Gewinnbeteiligung für die Mitglieder einzuführen.

Das Mitglieder-Commitment soll folgende Aspekte beinhalten:

- Fairness innerhalb der DW
- Wertschätzung gegenüber dem einzelnen Mitglied
- Identifizierung mit den Werten der DW
- Anteil des Traubenverkaufs an die DW am Gesamteinkommen
- Zufriedenheit mit der Kommunikation

Mitglieder, die freiwillig und unentgeltlich ihre Arbeitskraft für die Gemeinschaft der DW zur Verfügung stellen, wie Aufsichtsratsmitglieder, Vorstände und Funktionäre, sind durch dieses Engagement möglicherweise stärker mit der DW verbunden, als Mitglieder ohne Funktion.

Abschließend soll festgehalten werden, dass die Beschreibung und Bestimmung des Commitments ein sehr umfangreiches und komplexes Wissenschaftsgebiet ist, das deswegen im Zuge dieser Arbeit hier nur oberflächlich behandelt werden kann.

2.14.2 *Persönliche Qualitätsphilosophie*

Abhängig von Ausbildung, Erfahrung und vielerlei psychologischen Einflüssen können sich verschiedene, persönliche Werthaltungen und Qualitätsphilosophien hinsichtlich der weinbaulichen Wirtschaftsweise bilden.

Wenn die Qualitätsphilosophie des Mitglieds bzw. der Betriebsnachfolge geprägt von einer ökologisch betriebenen Landwirtschaft ist, so bedeutet dies ein potentielles Missfallen gegenüber der DW. Eine ökologische Bewirtschaftung des Weingartens ergibt im Gegensatz zu einer konventionellen Wirtschaftsweise einen Mehraufwand (GLATT, 2008 S. 5; KAUER, 2003), der jedoch in der Berechnung des Traubenpreises nicht berücksichtigt wird und somit von Seiten der DW nicht abgegolten wird (DOMÄNE WACHAU, 2009). Deshalb könnten Mitglieder, die von einer ökologischen Bewirtschaftung überzeugt sind oder die Bereitschaft zeigen, sich in Zukunft dafür zu engagieren, versucht sein, eine Alternative zur Traubenlieferung an die DW zu finden.

2.15 Risiko

In der Betriebswirtschaftslehre kann Risiko entweder von der Ursache oder der ökonomischen Wirkung her definiert werden. Als Ursache versteht man den Informationsstand eines Entscheidungsträgers, unter Wirkung des Risikos der Verfehlung unternehmerischer Ziele (BURGER, et al., 2002 S. 1). Generelle Risiken, die mit dem Betrieb eines Weinbaubetriebes verbunden sind, wie beispielsweise Elementarereignisse oder gesellschaftlichen Faktoren (Markt, Politik, ...), werden hier aufgrund des Umfangs nicht diskutiert. Hingegen soll das Risiko nur speziell für den Unterschied zu alternativen Vermarktungsformen oder anderen betrieblichen Einkommen erörtert werden.

Einige wirtschaftliche Analysen besagen, dass Landwirte, obwohl sie in einem grundsätzlich unsicheren Umfeld agieren, als risikoaverse Personen eingestuft werden können (WILLOCK, et al., 1999 S. 8). Laut deskriptiven Studien sind Nachhaltigkeit, Hofnachfolge und außerbetriebliche Beschäftigung wichtige Aspekte der Risikoaversion von Landwirten (WILLOCK, et al., 1999 S. 8). Landwirte mit weiterführender Schulbildung, die primär in der Landwirtschaft tätig sind,

sowie Landwirte mit professioneller Erfahrung, sind eher bereit ein Risiko einzugehen als andere Landwirte (UEMATSU, et al., 2011 S. 10). Desweiteren beschreibt UEMATSU Alleineigentümer eines landwirtschaftlichen Betriebes verglichen mit Teileigentümern als sehr risikoavers. Der geographische Sitz der Landwirtschaft hat der Studie zufolge keinen signifikanten Einfluss auf die Risikobereitschaft von Landwirten.

Das Einkommen, das durch den Traubenverkauf an die DW erzielt werden kann, kann als relativ sichere Einnahmequelle betrachtet werden, da die DW vertraglich zu einer vollständigen Übernahme der Trauben verpflichtet ist. Hingegen ist das Risiko bei einem alternativen Traubenabnehmer wesentlich größer, da dieser in überdurchschnittlich ertragreichen Jahren nicht bereit sein könnte, die angebotene Menge vollständig zu übernehmen und mit einem entsprechenden Preis abzugelten. Zu bewerten ist außerdem das Risiko der Haftung (ENGELS, 2002 S. 15) über den genossenschaftlichen Anteil eines Mitglieds. Die Selbstvermarktung von Wein birgt aufgrund des hohen Kapitalbedarfs und des Marktrisikos auf der Absatzseite ebenfalls ein deutlich höheres Risiko, als der Traubenverkauf an die DW. Diesem Risiko steht jedoch die Chance auf höheren Gewinn entgegen. Das Risiko bei der Bewirtschaftung einer Obstkultur wird verglichen mit der Traubenlieferung an die DW als geringfügig höher eingeschätzt, da auch hier wahrscheinlich kein fixer Abnehmer vorhanden ist. Hingegen stellt die Vermietung von Gästezimmern ein vergleichsweise geringeres Risiko dar. Schlechtwetter kann zwar zu Stornierungen und Ausbleiben von Touristen führen, hingegen existieren bei Wein- und Obstkulturen kritischen Vegetationsphasen, in welchen Unwetter zu extremen Ertragsminderungen führt.

Zusammenfassend kann das Einkommen durch die Traubenlieferung an die DW im Vergleich zu betrieblichen Alternativen als relativ sicher eingestuft werden. Dies kann ein wesentlicher Faktor für risikoaverse Mitglieder sein. Jene Mitglieder, die aufgrund höherer Ausbildung oder Erfahrung zu mehr Risiko bereit sind, könnten versucht sein, höhere Gewinne durch Selbstvermarktung von Wein zu erzielen.

2.16 Einfluss des Einzelnen auf die Genossenschaft als Gruppe

Die folgende Studie beschreibt die Bedeutung des einzelnen Mitglieds auf eine genossenschaftliche Gruppe (LASOWSKI, et al., 2007): Die "Doppelte Natur" einer Genossenschaft bezeichnet die Eigenschaft, dass die Gruppenmitglieder sowohl wirtschaftliche als auch persönliche Bedürfnisse für einen gemeinsamen Zweck befriedigen. Eine Genossenschaft ist eine Vereinigung von Personen im sozialen und sozialpsychologischem Sinn. Eine verbreitete Meinung besagt, dass, je größer die Gruppe, desto erfolgreicher wird die Genossenschaft beurteilt. Einerseits hat Organisation größere bessere Chance auf ökonomischen eine eine Wettbewerbserfolg. Andererseits kann das einzelne Mitglied nur in einer relativ kleinen Gruppe seinen Einfluss und seine Bedeutung während des Prozesses der Entscheidungsfindung wahrnehmen und seine intrinsischen Motivationen befriedigen. Daher gilt eine überschaubare Größe als eine entscheidende Gruppeneigenschaft für das Engagement neuer und alter Mitglieder. Eine Theorie besagt, dass die Gruppe durch das Verhalten der einzelnen Mitglieder ihre Optimalgröße selbst bestimmt. Diese Erkenntnisse dienen dem Gesamtverständnis von Genossenschaften als Organisationsform (LASOWSKI, et al., 2007).

3 Einflussfaktoren außerhalb der Sphäre der Domäne Wachau und der Mitgliedsbetriebe

Grundsätzlich können politisch-rechtliche, sozio-ökonomische, infrastrukturelle und naturräumliche Einflussfaktoren auf verschiedener räumlicher Ebene, von global bis parzellenbezogen, die Bewirtschaftungsaufgabe von Agrarflächen beeinflussen (ASAMER, et al., 2009 S. 46). Viele dieser Faktoren liegen jedoch nicht im Einflussbereich der DW oder ihrer Mitglieder, weshalb man sich diesen Rahmenbedingungen nur bestmöglich anpassen kann. Die umfangreiche Thematik beinhaltet hohe Komplexität, was nicht zuletzt durch einige widersprüchliche Untersuchungsergebnisse bei oft diskutierten Faktoren auffällt. Aufgrund des an dieser Stelle zu weit reichenden Problems, wird auf eine umfangreiche Diskussion verzichtet, da dies über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen würde. Jedoch

sollen folgende Faktoren genannt werden, die möglicherweise eine Bedeutung für das Thema haben.

Der Strukturwandel von landwirtschaftlichen Betrieben, die allgemeine Wirtschaftslage in der Region, der Arbeits- und Wohnungsmarkt, oder der für die Wachau wichtige Tourismus könnten bedeutende Faktoren darstellen, die in späteren Studien genauer untersucht werden können.

III Ergebnisse der Befragung

1 Rücklauf

Wie eingangs in der methodischen Vorgangsweise (Kapitel I3) bereits dargestellt, erfolgte zur Überprüfung der möglichen Einflussfaktoren eine schriftliche Befragung mittels Fragebogens. Das Konzept des Fragebogens beruhte dabei auf einer Auswahl der möglichen bedeutenden Einflussfaktoren, die in Kapitel II diskutierten wurden. Der Fragebogen wurde an die Grundgesamtheit (570 Mitglieder) geschickt. Zur Auswertung gelangten 153 Fragebögen, was eine Rücklaufquote von 28% bedeutet. Anzumerken ist dabei ein Hinweis im Begleitschreiben, demzufolge es pro Betrieb nicht unbedingt erforderlich war, mehrere Fragebögen (von mehreren Mitgliedern) auszufüllen. Im Vergleich mit üblichen Rücklaufquoten von 15 bis 20% (PAIER, 2010 S. 94) entspricht dieser Rücklauf somit einem überdurchschnittlich hohen Wert.

Unter den eingelangten Fragebögen befanden sich 77 Volllieferanten, 60 Teillieferanten und 15 Mitglieder ohne Traubenanlieferung (Tabelle 8). Die Rücklaufquote der Mitglieder ohne Traubenlieferung ist auffallend gering, weshalb die Gruppe nicht separat ausgewertet werden kann. Die Summe der Vertragsflächen der Befragten deckt mit 203 Hektar knapp die Hälfte (46%) der gesamten Rebfläche der DW ab. Dies entspricht einem relativ hohen Anteil, da die Befragten nur 37% der traubenliefernden Mitglieder repräsentieren. Die Betriebe werden zu 64% im Haupterwerb und zu 36% in Nebenerwerb bewirtschaftet.

Tabelle 8. Anteil der Voll- und Teillieferanten sowie der Mitglieder ohne Traubenlieferung

	_			-
	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten	Vertragsfläche der Befragten [ha]	Vertragsfläche der Grundgesamtheit [ha]
Volllieferanten	77	50,7%	97	179
Teillieferanten	60	39,5%	105	258
Mitglieder ohne Traubenlieferung	15	9,9%		
Gesamt	152	100,0%	203	437

In Tabelle 9 wurde die Stichprobe auf die Verteilung der Struktur der Mitglieder anhand der Größe ihrer Anlieferfläche überprüft. Jene Mitglieder, die gemeinsam das Drittel mit den größten Anlieferflächen bewirtschaften, haben sowohl in der Stichprobe als auch in der Grundgesamtheit einen Anteil von etwa 9% der traubenliefernden Mitglieder. Auch die beiden restlichen Drittel der Anlieferfläche werden annähernd vom gleichen Prozentanteil von Mitgliedern bewirtschaftet. Dadurch kann die Stichprobe als repräsentativ bezüglich der Größenverteilung der Vertragsfläche betrachtet werden.

Tabelle 9. Verteilung der Stichprobe bezüglich der Lieferfläche der traubenliefernden Mitglieder

	Traubenanliefernde Mitglieder				
	Stich	orobe	Grundgesamtheit		
	Anzahl	Anteil	Anzahl	Anteil	
Lieferfläche sortiert nach Größe:					
1. Drittel (Summe der größte Flächen)	12	9,2%	33	8,9%	
2. Drittel	23	17,5%	67	18,1%	
3. Drittel (Summe der kleinsten Flächen)	96	73,3%	270	73,0%	
Gesamt	131	100%	370	100%	

2 Betriebsgröße

Die Betriebsgröße der Mitgliedsbetriebe wird hier anhand der Gesamtrebfläche charakterisiert. Da sich in den beiden Gruppen der Voll- und Teillieferanten die Gesamtrebfläche deutlich unterscheidet, wurde diese getrennt dargestellt (Tabelle 10). Die durchschnittliche Betriebsgröße der Volllieferanten liegt mit 1,35 Hektar deutlich unter dem österreichischen Durchschnitt von 2,95 Hektar, während die Betriebe der Teillieferanten mit 4,1 Hektar darüber liegen.

Tabelle 10. Betriebliche Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) der Mitglieder

	Betriebliche Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) der Mitglieder					
	Anzahl Nennungen	Minimum [ha]	Maximum [ha]	Mittelwert [ha]	Standard- abweichung	Mitgliedsfläche [ha]
Alle Mitgliedsbetriebe	130	0,07	15,0	2,57	2,70	1,17
Teillieferanten	58	0,30	15,0	4,09	2,96	1,52
Volllieferanten	72	0,07	9,34	1,35	1,69	0,90

Vergleicht man die durchschnittliche Gesamtrebfläche pro Betrieb mit der durchschnittlichen Mitgliedsfläche, so wird deutlich, dass sowohl bei den Teil- als auch bei den Volllieferanten die Flächen pro Mitglied geringer sind als pro Betrieb (z. B. Teillieferanten: 4,09 > 1,52 ha; Tabelle 10). Dadurch wird bestätigt, dass teilweise mehrere Mitglieder in einem gemeinsamen Betrieb wirtschaften.

Da jedoch keine kritische Mindestbetriebsgröße für den speziellen Fall der Wachauer Winzerbetriebe bzw. für reine Traubenproduzenten vorliegt und auch sehr schwer zu definieren ist, kann aufgrund der Betriebsgröße nicht auf die Höhe der Wahrscheinlichkeit einer Betriebsaufgabe geschlossen werden.

Tabelle 11 zeigt die Struktur der befragten Mitgliedsbetriebe hinsichtlich ihrer Betriebsgröße. Etwa 18% der Mitgliedsbetriebe haben eine Betriebsgröße von unter 0,5 Hektar und sind somit sehr klein.

Tabelle 11. Struktur der Mitglieder hinsichtlich ihrer Betriebsgröße

	Betriebsgröße in Hektar						
	< 0,5	0,5 bis < 1	1 bis < 2	2 bis < 4	4 bis < 6	6 bis < 10	10 bis 15
Anzahl Nennungen	24	27	23	23	17	13	3
Anteil der Befragten	18,4%	20,8%	17,7%	17,7%	13,1%	10%	2,3%

Tabelle 12 zeigt die Abhängigkeit der betrieblichen Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) von der Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit des Betriebsführers, als auch dessen Partners. Diese Abhängigkeiten wurden für Volllieferanten, Teillieferanten und alle traubenliefernden Mitglieder berechnet und sind generell als gering zu bezeichnen.

Tabelle 12. Zusammenhang zwischen der Betriebsgröße und der Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit

	<u>_</u>						
	Betriebliche Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) in Hektar						
	Volllieferanten Teillieferanten Voll- u Teilliefera						
	Eta Eta		Eta				
Außerbetriebliche Tätigkeit des Betriebsführers (ja, nein)	0,304	0,448	0,481				
Außerbetriebliche Tätigkeit des Partners (ja, nein)	0,112	0,456	0,356				

Das Histogramm in Abbildung 3 wurde beispielhaft für die Verteilung der außerbetrieblichen Tätigkeit bezogen auf die Betriebsgröße ausgewählt. Dabei ist erkennbar, dass vor allem in sehr kleinen Betrieben eine außerbetriebliche Tätigkeit ausgeübt wird, während in größeren Betrieben (ab 5 Hektar) keiner außerbetrieblichen Tätigkeit mehr nachgegangen wird. Diese Art der Verteilung trifft sowohl auf den Betriebsführer (siehe Anhang IV2.1 Angaben zum Betrieb) als auch auf dessen Partner zu.

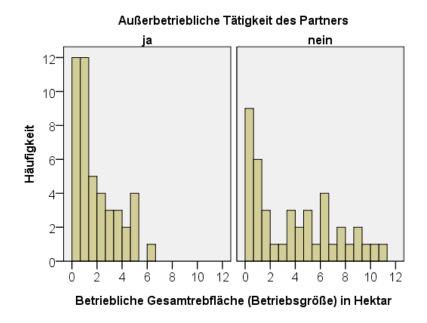


Abbildung 3. Außerbetriebliche Tätigkeit abhängig von der Betriebsgröße (Histogramm)

Neben der grundsätzlichen Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit wurde in Tabelle 13 das Arbeitsausmaß in Wochenstunden mit der Betriebsgröße in Zusammenhang gebracht. Während das einzelne außerbetriebliche Arbeitsausmaß des Betriebsführers sowie dessen Partners keinen Zusammenhang mit der Betriebsgröße liefert, zeigt die gemeinsame außerbetriebliche Arbeitszeit des Betriebsleiterpaares ein hoch signifikantes Ergebnis. Demnach sinkt mit zunehmender Betriebsgröße das Ausmaß an außerbetrieblicher Arbeitszeit des Betriebsleiterpaares.

Arbeitszeit in Wochenstunden						
	Betriebliche Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) in Hektar					
	Kendall-Ta	ıu-b	Spearman-R	ho		
	Korrelationskoeffizient	Sig. (2-seitig)	Korrelationskoeffizient	Sig. (2-seitig)		
Außerbetriebliche Arbeitszeit des Betriebsführers	-0,184	0,105	-0,258	0,091		
Außerbetriebliche Arbeitszeit des Partners	0,068	0,557	0,093	0,551		
Außerbetriebliche Arbeitszeit des Betriebsleiterpaares	-0,301**	0,000	-0,383**	0,000		

Tabelle 13. Korrelationen zwischen der Betriebsgröße und der außerbetrieblichen Arbeitszeit in Wochenstunden

Bei den Volllieferanten gehen 57% der Betriebsführer und 63% der Partner einer außerbetrieblichen Tätigkeit nach, während dies bei den Teillieferanten nur 18% der Betriebsführer und 41% der Partner sind. Dies zeigt auch, dass eine kleine Betriebsgröße die Tendenz der Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit fördert.

Abbildung 4 zeigt in einem Histogramm die Abhängigkeit der Teilnahme am Bonitursystem von der Betriebsgröße. Dabei fällt auf, dass Betriebe ab einer Betriebsgröße von 5 Hektar fast ausschließlich am Bonitursystem teilnehmen.

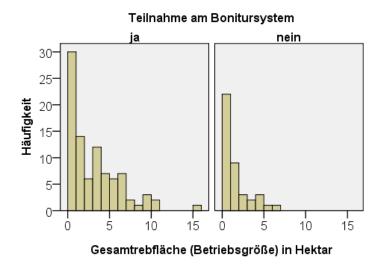


Abbildung 4. Verteilung der Teilnahme am Bonitursystem pro Betriebsgröße der traubenliefernden Mitglieder (Histogramm)

^{**} Die Korrelation ist auf dem 0,01 Niveau signifikant (zweiseitig).

3 Betriebsnachfolge und Zukunftserwartungen

Nach Einschätzung der Befragten ist bei 23% der Mitglieder die Betriebsnachfolge bereits fixiert, während diese bei 41% derzeit noch unsicher ist (Tabelle 14). Die restlichen 36% geben an, derzeit keine Nachfolge zu haben. Der Anteil der Vertragsflächen der Mitglieder mit fixierter Nachfolge entspricht ungefähr dem prozentuellen Anteil der Gesamtrebfläche der Befragten. Während die Mitglieder mit unsicherer Betriebsnachfolge einen etwas überdurchschnittlichen Flächenanteil beanspruchen, bewirtschaften die Mitglieder ohne Aussicht auf eine Nachfolge einen größenmäßig etwas unterdurchschnittlichen Flächenanteil.

Tabelle 14. Betriebsnachfolge der Mitgliedsbetriebe

	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten	Vertragsfläche der Befragten [ha]	Anteil an der Gesamtfläche der Befragten
Ja, eine Betriebsnachfolge ist bereits fixiert.	30	23,4%	50,6	25,2%
Derzeit unsicher, aber eine Betriebsnachfolge ist evtl. in Aussicht.	52	40,6%	91,9	46,0%
Nein, eine Betriebsnachfolge ist nicht vorhanden oder in Aussicht.	46	35,9%	57,7	28,8%
Gesamt	128	100,0%	200,2	100,0%

Anmerkung: Aufgrund von fehlenden Antworten bei dieser Frage entspricht hier die Summe der Vertragsfläche nicht der Summe der Vertragsflächen aller Befragten (203 ha).

Jene Mitglieder, die angegeben haben, ihre Betriebsnachfolge ist derzeit unsicher, und jene ohne Aussicht auf eine Nachfolge wurden gemeinsam als Gruppe ohne fixierte Nachfolge kategorisiert. Die überwiegende Mehrheit von 84% dieser Gruppe von Mitgliedern ohne fixierte Betriebsnachfolge gab an, den Betrieb in den nächsten fünf Jahren selbst weiter bewirtschaften zu wollen (Tabelle 15). Aufgrund der gegebenen Antwortkombinationen bei den möglichen Mehrfachnennungen (z.B. "Eigene Bewirtschaftung" und "Verpachten") muss hier jedoch mit einer gewissen Flächenreduzierung gerechnet werden. Demnach wird der Anteil der Mitglieder mit unveränderter eigener Bewirtschaftung auf einen mittleren Wert von 80% geschätzt. Der Rest (20%) der Mitglieder ohne fixierte Nachfolge wird die Bewirtschaftung der Weingärten in den nächsten fünf Jahren ganz oder zumindest teilweise aufgeben. Durch die Mehrfachnennungen ist die entsprechende

Zuordnung von den Vertragsflächen der Befragten zu den einzelnen Antwortkategorien nicht möglich.

Tabelle 15. Bewirtschaftung der Weingärten in den nächsten 5 Jahren von Mitgliedern ohne fixierte Betriebsnachfolge

i -		
	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten
Eigene Bewirtschaftung	84	84,0%
Pachtverhältnis auflösen	7	7,0%
Verpachten	10	10,0%
Verkaufen	5	5,0%
Roden	2	2,0%
Sonstiges	1	1,0%
Gesamt	109	109,0%

Anmerkung: Aufgrund von möglichen Mehrfachnennungen ist die Anzahl der einzelnen Nennungen (109) nicht mit der Anzahl der Befragten mit gültigen Antworten (100) ident.

Jene 23% der Mitglieder mit bereits fixierter Nachfolge (Tabelle 14) wurden nach deren Einschätzung zur Wahrscheinlichkeit der weiteren Traubenlieferung ihrer Nachfolger befragt. Demzufolge würden 59% der bereits fixierten Nachfolger der Befragten die Trauben weiter wie bisher an die DW liefern (Tabelle 16). In allen anderen Fällen ist die Traubenlieferung noch unsicher oder wird aufgrund des Eigenbedarfs des Nachfolgers reduziert werden. Bei der Begründung für die sich verändernde Traubenlieferung durch die Nachfolge waren Mehrfachnennungen möglich, wobei die Antwortkombinationen meist im Zusammenhang mit der eigenen Traubenverarbeitung erfolgten.

Tabelle 16. Einschätzung der Nachfolge der Befragten bzgl. der zukünftigen gleichbleibenden Traubenlieferung an die Domäne Wachau

	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten
ja	32	59,3%
nur teilweise	8	14,8%
vielleicht	14	25,9%
nein, wegen eigener Traubenverarbeitung	8	14,8%
nein, wegen Verkauf an andere Winzer	1	1,9%
nein, weil	1	1,9%
Gesamt	64	118,5%

Anmerkung: Aufgrund von möglichen Mehrfachnennungen ist die Anzahl der einzelnen Nennungen (64) nicht mit der Anzahl der Befragten (54) ident.

Auch die in Kapitel II2.13.2 Betriebsnachfolge und Generationenwechsel diskutierten Zusammenhänge zwischen der Sicherheit einer Betriebsnachfolge und der Investitionsbereitschaft, sowie dem Alter und der Betriebsgröße wurden überprüft. Die Variable Betriebsnachfolge, gegeben mit den drei Antwortkategorien "fixierte", "unsichere" und "keine Nachfolge" (Tabelle 14), wurde in einer Kreuztabelle den genannten Aspekten gegenübergestellt. Die Investitionsbereitschaft, gemessen in vier Kategorien von "fix geplant" bis "sicher nicht", stellt einen signifikanten Zusammenhang mit der Sicherheit über die Nachfolge dar (Tabelle 17). Jedoch ist dieser Zusammenhang nur gering (0,283) und ist durch das Assoziationsmaß Cramers V für nominalskalierte Daten gegeben.

Tabelle 17. Zusammenhang zwischen der Betriebsnachfolge und ausgewählten Einflussfaktoren

	=				
	Investitionsbereitschaft		,	Alter	Betriebsgröße
	Cramer-V	Signifikanz	Cramer-V	Signifikanz	Eta
Betriebsnachfolge	0,283**	0,002	0,219	0,059	0,275

Der Zusammenhang der Betriebsnachfolge mit dem Alter (in vier Antwortkategorien) ist nicht signifikant und kann somit nicht bestätigt werden. Die Betriebsgröße, die in intervallskalierten Daten vorliegt, zeigt nur einen geringen Zusammenhang mit der Nachfolge. Der Koeffizient Eta zeigt die Abhängigkeit der Betriebsgröße von der Sicherheit der Betriebsnachfolge.

Zusammenfassend werden nun die Daten aus Tabelle 15 und Tabelle 16, die jeweils nur von einem Teil der Befragten (Mitglieder ohne bzw. mit fixierter Nachfolge) erhoben wurden, prozentuell auf alle traubenliefernden Mitglieder umgelegt. Damit kann für die Traubenlieferung an die DW in den nächsten fünf Jahren durch den Einfluss der Betriebsnachfolge das im Folgenden erläuterte Risiko festgestellt werden (Abbildung 5).

Von den 77% der Mitglieder ohne fixierte Nachfolge (Tabelle 14) beabsichtigen etwa 80% eine flächenmäßig gleichbleibende eigene Bewirtschaftung, was insgesamt

einem Wert von 62% der Mitglieder entspricht. Das restliche Fünftel dieser Gruppe, also 20% von 77%, wird aufgrund der fehlenden Nachfolge die Weingärten aufgeben. Dies entspricht einem Anteil von 15% der Mitglieder, bei denen ein relativ hohes Risiko besteht, dass die Trauben für die DW verloren gehen.

Der Anteil der Mitglieder mit fixierter Nachfolge (23%) teilt sich in 59% mit unveränderter Traubenlieferung durch die Nachfolge und 41% mit unsicherer und reduzierter Traubenlieferung an die DW. Dies entspricht 13,5% bzw. 9,5% der Mitglieder. Die weitere Unterteilung der Mitglieder in unsichere und reduzierte Traubenlieferung durch die Nachfolge kann aufgrund der Mehrfachantworten (Tabelle 16) nur geschätzt werden. Diese Schätzung wird hier mit dem Verhältnis von 50% zu 50% angegeben. Jedenfalls besteht auch hier ein hohes Risiko, dass Trauben für die DW verloren gehen.

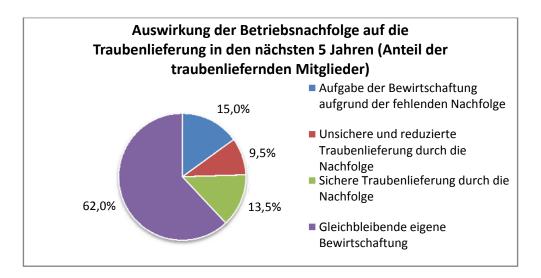


Abbildung 5. Auswirkung der Betriebsnachfolge auf die Traubenlieferung in den nächsten 5 Jahren (Anteil der traubenliefernden Mitglieder)

Diese zusammenfassenden Berechnungen aus den Angaben der Befragten bezüglich der Betriebsnachfolge werden nun mit der direkten Frage nach der voraussichtlichen Dauer der weiteren Traubenlieferung an die DW verglichen. Die Mitglieder wurden aufgrund der dreijährigen Laufzeit der Mitgliedsverträge nach der zukünftigen Dauer der Traubenlieferung in drei Jahresschritten befragt. Etwa zwei Drittel werden demnach mehr als weitere sechs Jahre ihre Trauben an die DW

anliefern (Tabelle 18). Während jeweils 5,3% der traubenliefernden Mitglieder nur noch drei bzw. sechs Jahre ihre Trauben an die DW liefern werden, ist die zukünftige Traubenlieferung an die DW für die restlichen 22% derzeit völlig unsicher. Gemeinsam machen diese Anteile von Mitgliedern mit einer völlig unsicheren und einer voraussichtlichen Lieferdauer bis sechs Jahre etwa ein Drittel aus. Dies entspricht etwas mehr als in den Angaben aus Abbildung 5, wo insgesamt nur ein Viertel der Mitglieder in den nächsten fünf Jahren die Bewirtschaftung aufgeben wird bzw. die Traubenlieferung durch die Nachfolge reduziert und sich über die zukünftige Entwicklung unsicher ist.

Tabelle 18. Voraussichtliche Lieferdauer der traubenliefernden Mitglieder

	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten	Vertragsflächen der Befragten [ha]
Bis 3 Jahre	7	5,3%	8,9
Bis 6 Jahre	7	5,3%	8,1
Mehr als 6 Jahre	90	67,7%	155,8
Völlig unsicher	29	21,8%	23,8
Gesamt	133	100,0%	196,6

Anmerkung: Aufgrund von fehlenden Antworten bei dieser Frage entspricht hier die Summe der Vertragsfläche nicht der Summe der Vertragsflächen aller Befragten (203 ha).

Entscheidender als die Veränderung der Anzahl der traubenliefernden Mitglieder ist jedoch vor allem die Veränderung der Vertragsflächen. Insofern ist es für die DW positiv, dass die zwei Drittel der Befragten mit einer voraussichtlichen Lieferdauer von mehr als 6 Jahren vier Fünftel der zugehörigen Vertragsflächen bewirtschaften (Tabelle 18).

Aufgrund des strukturell höheren Alters (nahe des gesetzlichen Pensionsalters) der Mitglieder hat das Thema Betriebsnachfolge jedenfalls eine hohe Bedeutung. Der größte Teil von 32% der Mitglieder ist zwischen 51 und 60 Jahre alt (Abbildung 6). In den nächsten fünf Jahren wird somit ein Teil dieser Mitglieder das pensionsfähige Alter von 60 Jahren erreichen. Derzeit sind etwa ein Viertel der Mitglieder im pensionsfähigen Alter, mehr als 9% davon sind bereits über 70 Jahre. Im Vergleich dazu sind nur 13% der Mitglieder bis 40 und weitere 31% zwischen 41 und 50 Jahre.

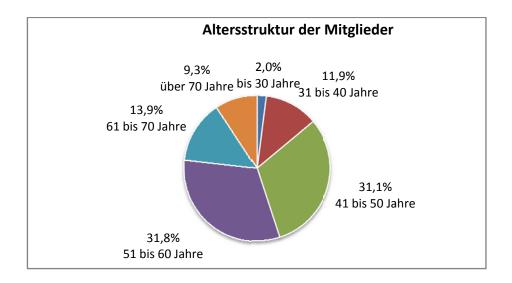


Abbildung 6. Altersstruktur der Mitglieder

Neben den oben diskutierten voraussichtlichen Einbußen an Vertragsflächen durch scheidende Mitglieder der DW besteht aber auch die Möglichkeit der Ausweitung der Vertragsflächen der Mitglieder (Tabelle 19). Berechnet mit den durchschnittlichen Flächenangaben der Antwortkategorien ergeben sich demnach in der Stichprobe von allen 153 befragten Mitgliedern insgesamt etwa 9 Hektar, die voraussichtlich in den nächsten fünf Jahren zusätzlich an die DW geliefert werden.

Tabelle 19. Betriebe mit einer voraussichtlichen Erhöhung der Vertragsfläche in den nächsten fünf Jahren

	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten	Durchschnittliche Fläche der Kategorie [ha]	Durchschnittliche Summe [ha]
Nein	118	84,3%		
Bis 0,3 ha	10	7,1%	0,15	1,5
Bis 0,5 ha	5	3,6%	0,4	2
Bis 1 ha	6	4,3%	0,75	4,5
Mehr als 1 ha	1	0,7%	1,2	1,2
Gesamt	140	100,0%		9,2

4 Bedarf an Unterstützung der Mitglieder

Ein Großteil der Traubenlieferanten gibt an, dass sie unter bestimmten Voraussetzungen zusätzliche Rebflächen unter Vertrag nehmen möchten (Tabelle 20). Wichtigster Aspekt wäre diesbezüglich die Möglichkeit, Trauben auch am Wochenende anzuliefern, welcher zu 28,5% von den Mitgliedern genannt wurde. In der abschließenden offenen Frage bezüglich allgemeiner Kritik wurde ebenfalls die Problematik der fehlenden Wochenendanlieferung am häufigsten angesprochen. An der Stelle erfolgte diese Forderung der Mitglieder zumeist gemeinsam mit der Begründung der erheblich einfacheren Verfügbarkeit von Lesehelfern am Wochenende. Etwa 5% der Mitglieder geben an, aufgrund der einfacheren Anlieferung der Trauben den Verkauf an Dritte in Erwägung zu ziehen.

Der Aspekt des Bedarfs an Lesehelfern wird dadurch unterstützt, dass fast 8% der Mitglieder angeben, dass sie bei der Möglichkeit zur Abgabe der Organisation der Lese mehr Rebfläche in die DW einbringen würden (Tabelle 20).

Tabelle 20. Voraussetzungen zum Einbringen weiterer Vertragsflächen in die Domäne Wachau

Vaction		
	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten
Traubenanlieferung auch am Wochenende	37	28,5%
Bei Organisation der Lese für mich	10	7,7%
Kein / geringeres Agio	20	15,4%
Sonstiges	2	1,5%
Neben meiner Vertragsfläche stehen keine weiteren Rebflächen zur Verfügung	83	63,8%
Gesamt	152	116,9%

Anmerkung: Aufgrund von möglichen Mehrfachnennungen ist die Anzahl der einzelnen Nennungen (152) nicht mit der Anzahl der Befragten mit gültigen Antworten (116) ident.

Das Agio stellt für 15,4% der Mitglieder ein Hindernis dar, weitere Rebflächen in die DW einzubringen. Die Aussage wird dadurch bekräftigt, dass 65% der Mitglieder angeben, dass das Agio (neue) Mitglieder "sehr" oder "ziemlich" vom Einbringen neuer Flächen abhält (Anhang: Frage 24). Besonders wichtig ist allerdings die Tatsache, dass nur ein knappes Viertel der Mitglieder das Agio selbst entrichtet hat. Dies bedeutet eine nur geringe persönliche Erfahrung mit dem Agio, was bei der Einschätzung als Hindernis zu beachten ist. Ein geringer Anteil der Mitglieder zieht aufgrund des Agios in Erwägung, die Trauben an andere Abnehmer zu verkaufen (Anhang: Frage 29).

Mit einer weiteren Frage wurde der potentielle Bedarf nach Arbeitskräften zur Unterstützung im Weingarten ermittelt. Während etwa die Hälfte der Mitglieder

das Auslagern von Tätigkeiten (Outsourcing) aufgrund der erwarteten hohen Kosten ablehnt, gibt ein Fünftel an, bei Bedarf manche Arbeiten abgeben zu wollen (Tabelle 21).

Tabelle 21. Bereitschaft zum Auslagern (Outsourcing) von Arbeiten im Weingarten

	Anzahl Nennungen	Anteil der Befragten
Ja, manche Arbeiten würde ich generell auslagern wenn es die Möglichkeit gäbe.	16	12,2%
Ja, bei Bedarf würde ich gerne manchen Arbeiten abgeben.	27	20,6%
Vielleicht	16	12,2%
Nein, da ich der Qualität der Arbeit nicht vertrauen würde.	35	26,7%
Nein, da mit hoher Wahrscheinlichkeit die Kosten zu hoch wären.	63	48,1%
Nein, da wir genügend Arbeitskräfte haben.	17	13,0%
Nein, weil	18	13,7%
Gesamt	192	146,6%

Anmerkung: Aufgrund von möglichen Mehrfachnennungen ist die Anzahl der einzelnen Nennungen (192) nicht mit der Anzahl der Befragten mit gültigen Antworten (131) ident.

In der Reihenfolge der Häufigkeit wurden bei der Art der auszulagernden Tätigkeiten vor allem die Laubarbeit, der Pflanzenschutz und die Bodenbearbeitung genannt (Anhang: Frage 15).

Die möglichen Antworten aus Tabelle 21 wurden in drei Kategorien ("ja", "vielleicht" und "nein") zusammengefasst und in einer Kreuztabelle den nominalskalierten Variablen betreffend die außerbetriebliche Tätigkeit des Betriebsführers, dessen Partner sowie dem gemeinsamen Arbeitsstundenausmaß pro Woche gegenübergestellt. Bei der Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit des Partners des Betriebsführers besteht ein signifikanter, aber nur geringer Zusammenhang mit der Bereitschaft zum Auslagern von Tätigkeiten. Hingegen konnte beim Betriebsführer und beim gemeinsamen Arbeitsstundenausmaß pro Woche kein Zusammenhang mit der Bereitschaft zum Outsourcing festgestellt werden. Der oben im Kapitel II2.10 Arbeitskräfte und Arbeitszeitbedarf diskutierte und vermutete Zusammenhang konnte somit nicht bestätigt werden.

Tabelle 22. Zusammenhang zwischen der Bereitschaft zum Outsourcing und der

außerbetrieblichen Tätigkeit

au de de de la companie de la compan								
	Außerbetriebliche Tätigkeit des Betriebsführers (ja, nein)		Tätigkeit de des Betrie	triebliche es Partners ebsführers nein)	Außerbetriebliche Tätigkeit des Betriebsführerpaares (bis 40, über 40 h/Woche)			
	Cramer-V	Signifikanz	Cramer-V	Signifikanz	Cramer-V	Signifikanz		
Bereitschaft zum Auslagern von weinbaulichen Tätigkeiten (ja, vielleicht, nein)	0,189	0,120	0,320*	0,011	0,189	0,125		

5 Traubenpreis

Mit der Höhe des aktuellen durchschnittlichen Traubenpreises sind 42% der Mitglieder "sehr" und weitere knapp 50% "eher" zufrieden, was insgesamt eine relativ hohe Zufriedenheit bedeutet (Abbildung 7).

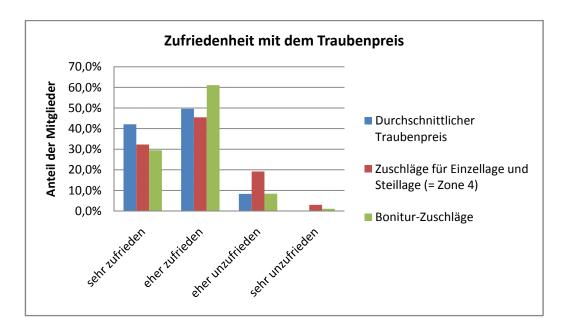


Abbildung 7. Zufriedenheit mit dem Traubenpreis

Hingegen sinkt die Zufriedenheit bei den beiden Zuschlägen zum Traubenpreis (Einzellage, Steillage), die gemeinsam bewertet wurden. Hier sind nur noch 32% "sehr", und 45% der Mitglieder "eher" zufrieden, was somit den am schlechtesten bewerteten Teilaspekt des Traubenpreises darstellt. Dies deutet darauf hin, dass der

nötige Arbeitszeitbedarf und die damit verbundenen Kosten in diesen Lagen durch die Zuschläge nicht adäquat berücksichtigt werden. Diesbezüglich entsprechende Aussagen finden sich auch im offenen Fragenteil. Hier wird vor allem der Zuschlag für Steillagen als zu niedrig kritisiert, der unter dem Zuschlag für renommierte Einzellagen liegt (Zitate: "Steillage 4 muss gleiche Traubenpreise erhalten wie Einzellagen", "Traubenpreis für Steillagen in Handarbeit sollte angepasst werden" Mitglieder der DW, 2011).

Desweiteren wurde die Zufriedenheit mit den Teilaspekten des Traubenpreises für Betriebe mit einer Betriebsgröße kleiner und größer gleich fünf Hektar verglichen. Die Grenze wurde deshalb bei fünf Hektar gezogen, da hier wie oben beschrieben, ein deutlicher Unterschied bezüglich der Häufigkeit der Ausübung einer außerbetrieblichen Tätigkeit besteht. Wie Tabelle 23 zeigt, sind die Mitglieder ab der Betriebsgröße von 5 Hektar in allen Teilaspekten des Traubenpreises zufriedener als jene Mitglieder mit Betrieben unter 5 Hektar. Jedoch ist dieser Unterschied nicht signifikant, was ein T-Test für die Mittelwertgleichheit bei einem Konfidenzintervall von 95% zeigt (siehe Anhang IV2.5 Traubenpreis und Agio).

Tabelle 23. Zufriedenheit mit dem Traubenpreis von Mitgliedsbetrieben kleiner und größer 5 Hektar

		Zufriedenhei	t mit den Teilas	pekten des Tra	ubenpreises
		Sehr zufrieden	Eher zufrieden	Eher unzufrieden	Sehr unzufrieden
Mitglieder mit einer Betriebsgröße kleiner	Durchschnittlicher Traubenpreis		52,8%	7,5%	
5 Hektar (Anzahl 107)	Zuschläge (Einzel-, Steillagen)	30,8%	44,9%	21,8%	2,6%
	Bonitur-Zuschläge	25,7%	64,3%	10%	
Mitglieder mit einer Betriebsgröße ab 5	Durchschnittlicher Traubenpreis		30,4%	8,7%	
Hektar (Anzahl 23)	Zuschläge (Einzel-, Steillagen)	47,1%	47,1%	5,9%	
	Bonitur-Zuschläge	45,5%	45,5%	4,5%	4,5%

An der Bonitur nehmen aktuell 71% der Mitglieder mit allen ihren Rebflächen teil. Die Zufriedenheit über die Bonitur-Zuschläge zum Traubenpreis liegt im Mittel etwas besser als bei den anderen Zuschlägen. Etwa 30% sind "sehr" und 61% der

Mitglieder sind "eher" zufrieden. Dies stellt insgesamt einen guten Zufriedenheitswert dar, der der oben (II2.4.1 Bonitursystem) unterstellten hohen Zufriedenheit mit dem Verhältnis von Mehraufwand zu Zuschlägen gegenüber steht. Die Tatsache, dass bisher kein Mitglied aus dem Bonitursystem wieder ausgestiegen ist, wird deshalb mit der grundsätzlichen Möglichkeit auf ein höheres erzielbares Einkommen begründet, unabhängig vom Mehraufwand durch die Bonitur.

Auffallend ist, dass jene Teillieferanten, die nicht an der Bonitur teilnehmen zu 62% Trauben auch an Dritte verkaufen, während nur 48% der an der Bonitur teilnehmenden Teillieferanten an Dritte verkaufen.

Weiters wurde untersucht, ob die Teilnahme am Bonitursystem von der Verbundenheit zur DW abhängt. Dazu wurden die vier einzeln erhobenen Teilaspekte (Anhang: Frage 33 bis 36) der Verbundenheit (Identifizierung mit DW, Fairness innerhalb der DW, entgegen gebrachte persönliche Wertschätzung, Information durch DW) gruppiert und in einer Kreuztabelle (Tabelle 24) der Boniturteilnahme gegenüber gestellt. Jene Mitglieder, die sich "ganz" oder "etwas" mit der DW verbunden fühlen, nehmen mehrheitlich am Bonitursystem teil.

Tabelle 24. Zusammenhang zwischen der Teilnahme am Bonitursystem und der Verbundenheit zur DW

	-	-	Bonitur	system	
			ja	nein	Gesamt
Verbundenheit	ja	Anzahl	276	110	386
		innerhalb Verbundenheit	71,5%	28,5%	
	etwas	Anzahl		26	110
		innerhalb Verbundenheit	76,4%	23,6%	
	eher nicht	Anzahl	8	7	15
		innerhalb Verbundenheit	53,3%	46,7%	
	nein	Anzahl	1	1	2
		innerhalb Verbundenheit	50,0%	50,0%	
	Gesamt	Anzahl	94	39	133

IV Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Für die Wachauer Winzerbetriebe herrschen in dem sehr kleinen Weinbaugebiet aufgrund der Topografie erschwerte Produktionsbedingungen. Andererseits werden die Trauben österreichweit zu den höchsten Preisen gehandelt. Die Domäne Wachau (DW) ist die einzige Winzergenossenschaft in der Wachau, sie verarbeitet Trauben von 437 Hektar Rebfläche. Ziel der Arbeit war es, die Einflussfaktoren auf die zukünftige Traubenlieferung der Mitgliedsbetriebe an die DW zu untersuchen. Dazu wurde in einem ersten Schritt eine Literaturübersicht über potenzielle Einflussfaktoren auf die Traubenlieferung erstellt. Anschließend wurden Leitfragengestützte Interviews mit Experten geführt. Schließlich wurden die Mitglieder der DW über ihre persönliche Wahrnehmung und Zukunftsabsichten schriftlich befragt.

Von den 570 Fragebögen, die an die Mitglieder der DW ausgesendet wurden, wurden 153 retourniert. Darunter befanden sich 77 Volllieferanten, 60 Teillieferanten und 15 Mitglieder ohne Traubenlieferung. Die Befragten repräsentieren 37% aller traubenlieferenden Mitglieder und bewirtschaften mit 203 Hektar knapp die Hälfte der gesamten Vertragsfläche der DW. Die Rücklaufquote der Mitglieder ohne Traubenlieferung betrug nur 7,5%. Die durchschnittliche Betriebsgröße der befragten Betriebe liegt bei 2,6 Hektar. Die Betriebe werden zu 64% im Haupterwerb und zu 36% in Nebenerwerb geführt.

Die drei wichtigsten Einflussfaktoren auf die Lieferung von Trauben sind: (i) die Betriebsnachfolge der Mitgliedsbetriebe, (ii) das Arbeitskräftepotential im Betrieb und (iii) die Bewirtschaftung einer Obstkultur als betriebliche Alternative zur Traubenproduktion.

Bei Betrieben ohne geregelte Nachfolge ist die Wahrscheinlichkeit einer Betriebsaufgabe höher. Mit einer Betriebsaufgabe eines Mitgliedes steigt wiederrum das Risiko, dass die Rebfläche für die Domäne Wachau verloren geht. Die Ergebnisse der schriftlichen Befragung zeigen, dass aufgrund der Altersstruktur in naher Zukunft für einige Winzerfamilien eine Entscheidung bezüglich der Betriebsnachfolge ansteht. Während etwa 23% der traubenliefernden Mitglieder bereits einen Nachfolger fixiert haben, werden etwa 15% aufgrund der fehlenden

Nachfolge ihren Betrieb in den nächsten fünf Jahren wahrscheinlich aufgeben. Das Risiko, dass die Rebflächen dieser Mitglieder für die DW verloren gehen, ist damit sehr hoch. Aufgrund der beabsichtigen Verpachtung bzw. Auflösung von Pachtverträgen der Mitglieder mit geplanter Betriebsaufgabe, stellt sich für die DW die Aufgabe, die neuen Pächter dieser Rebflächen durch ein attraktives Angebot für sich zu gewinnen.

Auch das familieneigene Arbeitskräftepotential wirkt sich auf die Traubenlieferung aus. Ein Fünftel der befragten Betriebe gab an, bei Bedarf (z.B. Zeitmangel) verschiedene Arbeiten während des gesamten Jahres auslagern zu wollen. Weiters gaben 29% der Mitglieder an, dass sie weitere Vertragsfläche einbringen würden, wenn es die Möglichkeit der Wochenendlese gäbe. Damit kann ein zumindest teilweiser Mangel an Arbeitskräften festgestellt werden. Vor allem bei Nebenerwerbsbetrieben kann die betriebliche Arbeitszeit in Konkurrenz zur außerbetrieblichen Beschäftigung stehen, weshalb das Auslagern von Tätigkeiten eine entsprechende Entlastung der Mitglieder bedeuten könnte. In der Befragung wurden die Mitglieder nach erwünschten Services durch die DW befragt. Ein Teil der Mitglieder befürwortet die Einführung der Möglichkeit Traubenanlieferung am Wochenende. Durch diese Maßnahme würden die Mitglieder durch einfachere Verfügbarkeit der Lesehelfer unterstützt werden.

Der dritte identifizierte Faktor schließlich, die Bewirtschaftung einer Obstkultur, stellt eine betriebliche Alternative zur Traubenproduktion und Lieferung an die DW dar. Etwa die Hälfte der befragten Mitglieder (52%) produziert neben Trauben derzeit auch Obst. Von diesen Mitgliedern sind 31% zwischen 51 und 60 Jahre alt, weitere 15% sind bereits über 60 Jahre alt. Würde beispielsweise altersbedingt die betriebliche Arbeitszeit reduziert werden, so könnte aufgrund etwaiger höherer Deckungsbeiträge der Obstkultur der Vorzug gegenüber der Traubenproduktion gegeben werden. Vergleicht man rein ökonomisch eine Obstkultur am Beispiel der Marille Wachauer mit der Traubenproduktion, verspricht die Marillenproduktion mindestens den doppelten Deckungsbeitrag Arbeitskraftstunde im Vergleich zur Traubenproduktion. Bei einer Neuanlage einer Obstkultur ist allenfalls auch die Eignung der Fläche zu berücksichtigen.

Die Frage nach der voraussichtlichen Lieferdauer ergibt, dass etwa 11% der Befragten vorhaben in den nächsten sechs Jahren die Traubenlieferung zu beenden. Hingegen werden zwei Drittel der Befragten voraussichtlich die Trauben noch länger als sechs Jahre anliefern. Negativ haben sich die Mitglieder der DW unter anderem bezüglich der Traubenpreiszuschläge bei Steil- und Einzellagen geäußert. Diese decken nach Auffassung von 22% der Mitglieder den erhöhten Arbeitseinsatz (Erschwernis in den Steillagen durch reine Handarbeit) nicht.

Abschließend können noch folgende Stärken der Domäne Wachau identifiziert werden, die eine weiterführende Traubenlieferung durch ihre Mitglieder unterstützen. Dies ist zum einen die hohe Zufriedenheit mit der Höhe des durchschnittlichen Traubenpreises, zum anderen die sehr hohe Verbundenheit der Mitglieder zur DW.

Literaturverzeichnis

ASAMER, Veronika, BRAITO, Michael; BREITWIESER, Klara; ENENGEL, Barbara und SILBER, Rainer. 2009. Abschätzung der Wahrscheinlichkeit einer Bewirtschaftungsaufgabe landwirtschaftlandwirtschaftlicher Modellierung (PROBAT). Wien: Diskussionspapier DP-42-2009, Institut für nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Universität für Bodenkultur Wien.

ATTESLANDER, Peter. 2006. *Methoden der empirischen Sozialforschung.* Berlin : Erich Schmidt Verlag GmbH & Co.

BECKER, Jochen. 2009. *Marketing-Konzeption: Grundlagen des zielstrategischen und operativen Marketing-Managements.* München: Vahlen.

BERKEL, Hans-Georg. 2007. *Father to Son - The Mediation of Family Firm Succession Conflict (Diss.).* St. Gallen: Kölner Wissenschaftsverlag.

BMLFUW. 2008. Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft - Bundesanstalt für Agrarwirtschaft: Deckungsbeiträge und Daten für die Betriebsplanung 2008. Wien: Selbstverlag.

BORTZ, Jürgen und DÖRING, Nicola. 2006. *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler.* Heidelberg : Springer Medizin Verlag.

BOSCH, Karl. 2007. Finanzmathematik. München: Oldenbourg.

BRUHN, Manfred. 2001. Relationship Marketing: Das Management von Kundenbeziehungen. München: Vahlen.

BÜHL, Achim. 2008. *SPSS 16 - Einführung in die moderne Datenanaylse.* München: Pearson Studium.

BURGER, Anton und BUCHHART, Anton. 2002. *Risiko-Controlling.* München: Oldenbourg.

BUSSE VON COLBE, Walther. 1994. *Lexikon des Rechnungswesens.* München: Oldenbourg Verlag GmbH.

DABBERT, Stefan und BRAUN, Jürgen. 2009. *Landwirtschaftliche Betriebslehre.* Stuttgart : Eugen Ulmer KG.

DECANTER. 2010. Decanter World Wine Awards 2010. [Online] 2010. [Zitat vom: 15. 11. 2010.] http://www.decanter.com/dwwa/2010/dwwa_search.php.

DER WINZER. 2009. Domäne Wachau: Umsätze stiegen um ein Drittel. *Der Winzer.* 2009, 02/2009, S. 43.

DIWISCH, Sandra und WEISS, Christoph. 2007. *Motive und Konsequenzen einer Familiennachfolge: theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse für Östereich.* Wien: Discussion Papers SFB International Tax Coordination, 28. SFB International Tax Coordination, WU Vienna University of Economics and Business.

DOMÄNE WACHAU. 2007a. Allgemeine Empfehlungen zur Erzeugung von Weißweinund Rotweintrauben in der Wachau - Leitfaden zum Boniturbogen. Dürnstein: Unveröffentlichtes Skript. **DOMÄNE WACHAU. 2007b.** *Boniturbogen: Qualitätsbeurteilung im Weingarten.* Dürnstein: Unveröffentlichtes Skript.

DOMÄNE WACHAU. 2009. *Internes Dokument: Traubenpreise* 2009. Dürnstein: Unveröffentliches Skript.

DOMÄNE WACHAU. 2010a. *Mitgliederverwaltung.* Dürnstein: Unveröffentlichtes Skript.

DOMÄNE WACHAU. 2010b. Pressemappe. [Online] August 2010b. [Zitat vom: 15. 11. 2010.] http://www.domaene-wachau.at/fileadmin/Presse/Foto_CD_Gugler_2008/Preislisten/2010/Domaene_Wachau_Pressemappe.pdf.

DONAUBAUM, Sighard. Die Domäne Wachau aus Sicht eines Nicht-Mitglieds. *Mündliche Mitteilung vom 5. 9. 2010.*

EICHBERGER, Jürgen. 2004. *Grundzüge der Mikroökonomie.* Tübingen: Mohr Siebeck.

ENGELS, Astrid. 2002. Genossenschaftliche Kooperationen im Weinbau. Ein Beitrag zur Vereinbarkeit genossenschafts- und unternehmenstheoretischer Erklärungen der Kooperation. Marburg: Tectum Verlag.

FALSTAFF WEINGUIDE 2010. 2010. Domäne Wachau. Wien: Falstaff Verlags-GesmbH.

FRISCHENGRUBER, Heinz. Die Domäne Wachau aus Sicht der Betriebsleitung: Einflussfaktoren der Domäne Wachau zur Traubensicherung durch ihre Mitglieder. *Mündliche Mitteilung vom 5. 10. 2010.*

FULTON, Joan R. und ADAMOWICZ, Wiktor L. 1993. Factors That Influence the Commitment of Members to Their Cooperative Organization. *Journal of Agricultural Cooperation*. Volume 8, S. 39-53, 1993, http://purl.umn.edu/46391.

FULTON, Murray. 1999. Cooperatives and Member Commitment. *LTA*. 1999, 4/99, S. 418-437.

GLATT, Josef. 2008. BIO versus integriert. Der Winzer. 06/2008, S. 5.

GLATT, Josef. 2010. Leitartikel - Strukturwandel schreitet voran. *Der Winzer.* 08/2010, S. 5.

GLAUBEN, Thomas, TIETJE, Hendrik und VOGEL, Stefan. 2004. *The transfer of farm family businesses in Northern Germany and Austria.* Kiel: Workingpaper FE0405 des Instituts für Ernährungswirtschaft und Verbrauchslehre, Agrar- und Ernährungswissenschaftliche Fakultät, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.

HANDLER, Franz und BLUMAUER, Emil. 2006. HBLFA Francisco Josephinum: Arbeitszeitbedarf in der österreichischen Landwirtschaft - Ergänzung der Standardarbeitszeiten für die Betriebszweige Obst-, Wein- und Gemüsebau, Wildtiere, Lamas und Kaninchen sowie Kleinwald. Wieselburg: Selbstverlag.

HERNDL, Gerald. Die Domäne Wachau aus Sicht eines Mitglieds. *Mündliche Mitteilung vom 4. 11. 2010.*

- **HOFER, Franz. 2002.** *Strukturwirkung von Direktzahlungen.* Zürich : Dissertation ETH Nr. 14464.
- **HÖGE, Thomas. 2006.** Mitarbeiterkapitalbeteiligungen. Zum Stand der Forschung zu den psychologischen Effekten. *Arbeit.* 2006, Heft 4, Jg 15 (2006), S.246-258.
- **HORVATH, Roman.** Die Domäne Wachau aus Sicht der Geschäftsführung: Einflussfaktoren der Domäne Wachau zur Traubensicherung durch ihre Mitglieder. *Mündliche Mitteilung vom 5. 10. 2010.*
- KAUER, Randolf. 2003. Informationsmaterialien über den ökologischen Landbau (Landwirtschaft einschl. Wein-, Obst- und Gemüsebau) für den Unterricht an landwirtschaftlichen Berufs- und Fachschulen: Maschinenkosten. [Online] 2003. [Zitat vom: 10. 12. 2010.] http://www.oekolandbau.de/fileadmin/redaktion/oeko_lehrmittel/Berufsschulen_Agrarwirtschaft/Weinbau/wb_modul_d/wb_d_01/wbmd01_13.pdf.
- **KEEN, Mike F. und ROBINSON, Gabrielle. 2001.** The Viennese Heuriger: Cultural Resilience and Commercialization amidst the Vineyards. [Online] The Journal of Popular Culture, Volume 35, Issue 1, pages 219–234, Summer 2001, 2001. [Zitat vom: 23. 11. 2010.] http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0022-3840.2001.3501_219.x/abstract.
- **KIRSCH, Hanno. 1997.** Wertschöpfungsrechnungen in deutschen Geschäftsberichten. *WISU*. 4/97, S. 352-364.
- **KOLB, Meinulf. 2010.** *Personalmanagement Grundlagen und Praxis des Human Resources Managements.* Wiesbaden: Gabler.
- KOTLER, Philip, KELLER, Kevin Lane und BLIEMEL, Friedhelm. 2007. *Marketing-Management: Strategien für wertschaffendes Handeln.* München: Pearson Studium.
- KREMSER KAUFMANNSCHAFT. 2010. Juli Newsletter: Alles Marille. [Online] 1. 7. 2010. [Zitat vom: 4. 1. 2011.] http://www.kaufinkrems.at/servicepartner.html?t=3&id=61.
- **LAMBIN, Eric F., ROUNSEVELL, Mark D.A. und GEIST, Helmut J. 2000.** *Are agricultural land-use models able to predict changes in land-use intensity?* s.l.: In: Agriculture, Ecosystems and Environment 82/2000, S. 321-331.
- **LANDWIRTSCHAFTSKAMMER** ÖSTERREICH. **2011.** Modernisierung landwirtschaftlicher Betriebe (M 121). [Online] 2011. [Zitat vom: 1. 3. 2011.] http://www.agrar-net.at/parse.php?id=2500%2C1050523%2C%2C.
- **LARCHER, Manuela und VOGEL, Stefan. 2008.** Haushaltsstrategien biologisch wirtschaftender Familienbetriebe in Österreich Ergebnisse einer qualitativen Längsschnittuntersuchung. Wien: Diskussionspapier DP-37-2008, Institut für nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Universität für Bodenkultur Wien.
- LASOWSKI, Ophir und KÜHL, Rainer. 2007. Wachstumsdynamik genossenschaftlicher Gruppen Eine ökonomische Analyse genossenschaftlicher Gruppengröße und Genossenschaftswachstum. [Buchverf.] Friedrich KUHLMANN und P. Michael SCHMITZ. Good Governance in der Agrar- und Ernährungswirtschaft.

Münster: 46. Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e. V. vom 04. bis 06. Oktober 2006, Band 42, S. 115-124.

LEBENSMINISTERIUM. 2002. Lebensministerium.at - Wein: Österreichische Bauernzeitung. [Online] 4. 10. 2002. [Zitat vom: 6. 10. 2010.] http://www.landnet.at/article/articleview/18084/1/13034/.

LEBENSMINISTERIUM. 2010a. EU-Rodungsaktion: Merkblatt Rodung 2008 - Stand April 2010. [Online] 14. 4. 2010a. [Zitat vom: 25. 10. 2010.] http://lebensmittel.lebensministerium.at/article/articleview/67215/1/9293.

LEBENSMINISTERIUM. 2010b. Sonderrichtlinie ÖPUL 2007-2013. [Online] 7. 6. 2010b. [Zitat vom: 25. 10. 2010.] http://land.lebensministerium.at/article/articleview/62457/1/21409/.

LEBENSMINISTERIUM. Marille 2010c. Wachauer g.U. [Online] Lebensministerium III/4, 8. 1. 2010c. [Zitat vom: 30. 2010.] http://www.traditionelle-lebensmittel.at/article/articleview/70856/1/26089/.

LEHNER-HILMER, Anita. 1999. Einstellungen der Landwirte zu selbstständigen Erwerbskombinationen: Auswirkungen auf den Strukturwandel in der Landwirtschaft. Hamburg: Verlag Dr. Kovac.

LOITLSBERGER, Erich. 1996. *Grundriß der Betriebswirtschaftslehre.* Wien : Manz.

MANN, Stefan und ROSSIER, Ruth. 2007. Nationale Unterschiede und Gemeinsamkeiten bei der Hofübergabe im deutsprachigen Raum. [Buchverf.] Friedrich KUHLMANN und P. Michael SCHMITZ. *Good Governance in der Agrarund Ernährungswirtschaft.* Münster: 46. Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e. V. vom 04. bis 06. Oktober 2006, Band 42, S. 193-201.

MANN, Stefan. 2007. Wie entstehen HofnachfolgerInnen? *Agrarwirtschaft.* 2007, Jahrgang 56 (2007), Heft 3, S. 161-165.

MANNERT, Josef. 1976. *Motive und Verhalten von Nebenerwerbslandwirten.* Wien: Agrarwirtschaftliches Institut des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft.

MAST, Claudia, HUCK, Simone und GÜLLER, Karoline. 2005. *Kundenkommunikation*. Stuttgart : Lucius & Lucius.

MEFFERT, Heribert. 1999. *Marktorientierte Unternehmensführung im Wandel: Retrospektive und Perspektiven des Marketing.* Wiesbaden: Gabler.

Mitglied der Domäne Wachau. Die Domäne Wachau aus Sicht eines Mitglieds als reiner Verpächter. *Persönliche Auskunft vom 13. 2. 2011.*

MUßHOFF, Oliver und HIRSCHAUER, Norbert. 2010. *Modernes Agrar-Management: Betriebswirtschaftliche Analyse- und Planungsverfahren.* München: Vahlen.

NERDINGER, Niedemann. 2001. *Psychologie des persönlichen Verkaufs.* München: Oldenbourg.

NÖWPD. 2006. Wirtschaftsfaktor Marille ist nicht zu unterschätzen. [Online] Niederösterreich Wirtschaftspressedienst, Ausgabe Nr. 872, 14. 7. 2006. [Zitat vom: 4. 1. 2011.]

http://www.wirtschaftspressedienst.at/index.php?site=artikel_show&artikelid=20 94&indexshow=1&ausgabenr=872.

OERTEL, Claudia. 2002. *Betriebsaufgabe und Rückzugsstrategien in der Landwirtschaft.* Hamburg: Verlag Dr. Kovac.

ÖSTERREICH WEIN MARKETING GMBH. 2009. Das Weinland in Zahlen (Doku) 2009 - Teil 1. [Online] September 2009. [Zitat vom: 17. 8. 2010.] http://www.weinausoesterreich.at/daten/weinjahr.html.

PAIER, Dietmar. 2010. *Quantitative Sozialforschung.* Wien: Facultas.

PEPELS, Werner. 2005. Grundlagen der Unternehmensführung: Strategie - Stellgrößen - Erfolgsfaktoren - Implementierung. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.

PEYERL, Hermann und ETTENAUER, Romana. 2007. Gästebeherbergung im Weinbaubetrieb – attraktive Kombination? *Der Winzer.* 2007, 02/2007, S. 28-31.

PROSCH, Bernhard. 1999. *Die Absicherung von Lieferantenbeziehungen.* Frankfurt am Main : Peter Lang GmbH, Europäischer Verlag der Wissenschaften.

REDL, Helmut, RUCKENBAUER, Walter und TRAXLER, Hans. 1996. Weinbau heute - Handbuch für Beratung, Schulung und Praxis. Graz: Leopold Stocker Verlag.

RÖDER, Norbert und KILIAN, Stefan. 2008. Which parameters determine farm development in Germany? Technische Universität München: Paper prepared for the 109th EAAE Seminar in Viterbo, Italy.

SCHOLZ, Christian. 1993. Personalmanagement. München: Verlag Vahlen.

SCHWARZ, Hans-Georg. 2007. Auslaufmodell oder Zukunftshoffnung? *Der Winzer.* 2007, 04/2007, S. 36-37.

SÖLLNER, Albrecht. 2008. *Einführung in das internationale Management: eine institutionenökonomische Perspektive.* Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH.

STADT KREMS. 2009. Krems-Tourismus: Mehr als 200.000 Übernachtungen! [Online] Magistrat der Stadt Krems, 30. 1. 2009. [Zitat vom: 25. 11. 2010.] http://www.krems.gv.at/system/web/news.aspx?detailonr=220211002&sprache=

THE NEW YORK TIMES. 2009. Wines of the Times - If It Weren't for That Umlaut. [Online] 9. 7. 2009. [Zitat vom: 15. 11. 2010.] http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9A01E4DF1F3EF93BA35754C0A 96F9C8B63&scp=1&sq=if%20it%20was%20for%20that%20umlaut&st=cse.

UEMATSU, Hiroki und MISHRA, Ashok. 2011. *A Categorical Data Analysis on Risk in Agriculture.* s.l.: Selected Paper prepared for presentation at the Southern Agricultural Economics Association Annual Meeting, Corpus Christi, TX, February 5-8, 2011.

UNESCO. 2000. Wachau Cultural Landscape. [Online] UNESCO World Heritage Centre, 2000. [Zitat vom: 12. 1. 2011.] http://whc.unesco.org/pg.cfm?cid=31&id_site=970.

VINEA WACHAU. 2006. Codex Wachau - Die Charta des reinen Weines. [Online] 11. 5. 2006. [Zitat vom: 17. 11. 2010.] http://www.vinea-wachau.at/codex/de/Codex_Wachau_Folder_Deutsch.pdf.

VOGEL, Stefan; MAURER, Oswin; WYTRZENS, Hans Karl und LARCHER, Manuela. 2007. Hofnachfolge und Einstellung zu Aufgaben multifunktionaler Landwirtschaft bei Südtiroler Bergbauern – Analyse von Befragungsergebnissen. Wien: Diskussionspapier DP-25-2007, Institut für nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Universität für Bodenkultur Wien.

WACHAUER HEURIGENKALENDER. 2010. Wachauer Heurigenkalender. [Online] 3. 1. 2010. [Zitat vom: 17. 11. 2010.] http://www.wachauerheurigenkalender.at/.

WALG, Oskar. 2000. Taschenbuch der Weinbautechnik. Mainz: Fachverlag Fraund.

WALTER, Wolfgang G. 2000. *Einführung in die moderne Kostenrechnung.* Wiesbaden : Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Gabler.

WEISS, Christoph R. 1999a. Farm Growth and Survival: Econometric Evidence for individual farms in Upper Austria. *American Agricultural Economics Association*. 1999a, Bde. 81(1) S. 103-116.

WEISS, Christoph R. 1999b. Zum Ausscheiden landwirtschaftlicher Betriebe: Eine empirische Analyse. *Agrarwirtschaft*. 1999b, 48/5, S. 202-209. http://pisces.boku.ac.at/han/131578/www.gjae-online.de/recherche/pages/protected/show.prl?params=keyword%3DZum%20Ausscheiden%20landwirtschaftlicher%20Betriebe%3A%20Eine%20empirische%20%26keytitle%3D%26keyautorall%3D%26all%26%3D1%26type%3D%26type2%3D%26lau

WEISS, Franz. 2006a. *Bestimmungsgründe für die Aufgabe/Weiterführung landwirtschaftlicher Betriebe in Österreich.* Wien: Diskussionspapier DP-14-2006, Institut für nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Universität für Bodenkultur Wien.

WEISS, Franz. 2006b. *Ursachen für den Erwerbsartenwechsel in landwirtschaftlichen Betrieben Österreichs.* Wien: Diskussionspapier DP-18-2006, Institut für nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, Universität für Bodenkultur Wien.

WEISS, Johann. Die Domäne Wachau aus Sicht des Controllers. *Mündliche Mitteilung vom 16. 3. 2011.*

WEITBRECHT, Hansjörg. 2005. Mitarbeiter emotional binden. *Personal.* 11/2005, S. 10-12.

WILDMANN, Lothar. 2007. Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Mikroökonomie und Wettbewerbspolitik. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.

WILLIAMS, Emmy, HAGERMAN, Amy und PARK, John. 2007. The New Generation Cooperative. *Texas Cooperative Extentison: Cooperative Management Letter*. 2007, Bd. Texas A&M University, CML07-01.

WILLOCK, Joyce; DEARY, Ian; McGREGOR, Murray; SUTHERLAND, Alister; EDWARDS-JONES, Gareth; MORGAN, Oliver; DENT, Barry; GRIEVE, Robert; GIBSON, Gavin und AUSTIN, Elizabeth. 1999. Farmers' Attitudes, Objectives, Behaviors, and Personality Traits: The Edinburgh Study of Decision Making on Farms. *Journal of Vocational Behavior*. 1999, 54, S. 5-36.

WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH. 2011. Zahlen, Daten, Fakten: Aktuelle Wirtschaftsdaten NÖ. [Online] 3. 1. 2011. [Zitat vom: 7. 1. 2011.] http://wko.at/wknoe/stat/main.htm.

WÖHE, Günter und DÖRING, Ulrich. 2010. Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München: Verlag Franz Vahlen.

WYTRZENS, Hans Karl und MAYER, Christina. 1998. Unterschiedliche Nutzungsund Bewirtschaftungsintensitäten im Grünland des mittleren Ennstales und ihr sozioökonomischer Hintergrund. Wien: Forschungsbericht der Arbeitsgruppe Regionalplanung am Institut für Agrarökonomik.Band 3. Universität für Bodenkultur Wien.

Anhang

1 Fragebogen

Anonyme Mitgliederbefragung der Domäne Wachau

2011

			Frageb	ogen						
1		Sind Sie ein Volllieferant, ein Teillieferant oder ein Mitglied ohne Traubenlieferung? ☐ Volllieferant (1 ☐ Teillieferant (2) ☐ Mitglied ohne Traubenlieferung (z.B. Verpächter)(3) → Weiter mit Frage 29								
2	landwirtschaft einer Betriebsi meisten betrie	lichen Betrieb (nummer) kann blichen Entsch	sind Sie ein anderes Vollerwerbs- oder es nur einen Betrie eidungen trifft. Familienmitgli	Nebenerwe bsführer ge	erbsbetrieb)? I	n einem Be	13.50			
An	gaben zum B	etrieb (=ein	e Betriebsnumi	mer)						
	mit anderen N Domäne Wack	Mitgliedern z.B.	gen- und Pachtfläc Ehepartner) bewir nd Pacht)	tschaftet?\		ar werden d				
3	im Betrieb:		100.00	Domäne	Wachau:					
			, Hektar				Hektar			
	Anteil der Pachtflächen davon Anlieferung					ie				
	im Betrieb:	L. (1) L.	, Hektar	Domäne	Wachau:		, Hektar			
4		htflächen habei achtverträge in	n, wie lange n Durchschnitt?	16	ahre	□ auf unbe	timmte 7ei			
5	ausschließlich	mit Handarbei rozent nur Han	ren gesamten (gem t bewirtschaften kö ndarbeit möglich (To	önnen (Terr errassen, St	assen, Steillag eillagen)	en)?	en Sie			
6	Bewirtschafte □ ja (1	n Sie im (gemei nein (2)	insamen) Betrieb E	inzel- oder	Steillagen (Zor	ne 4)?				
7	Welche Arbeit ☐ Familie (1) ☐ Saisonkräft	tskräfte arbeite	schäftigte) (3)] Verwandte	und Freunde		3.5			
Tä	tigkeiten im	Betrieb (=ei	ne Betriebsnum	nmer)						
	Welche Arten		n erzielen Sie derze	eit im		nein (1)	ja ₍₂₎			
8		ie selbstproduz	ierten Wein?							
9	Verkaufen Sie Trauben an andere Winzer in der Wachau?									
10			oder Ferienwohnur	ngen?						
11	Betreiben Sie	einen Heuriger	1?							
12	Bewirtschafte	n Sie eine Obst	kultur (z.B. Marille))?						
			/in einer außerbeti n ja, wie viele Stund							
13	Außerbetrieb	liche Tätigkeit	Person		Arbeitszeit (d	a Stunden	pro Wochel			
13	ja (1)	nein (2)	(A) CASTON		. II Deltazen (C	3/4 - 6/3/4/4 - 1/4				
			Betriebsführer/in h / W			h / Woch	9			
			Partner/in	134		h / Woch	idd -			

Anonyme Mitgliederbefragung der Domäne Wachau

2011

Ar	beit	im	W	ei	ngar	ten
----	------	----	---	----	------	-----

AII	Jeit iii weingarten				
14	Würden Sie gewisse Arbeiten im Weingarte gegen entsprechende Kostenübernahme o (Mehrfachantworten möglich) Ja, manche Arbeiten würde ich generell Ja, bei Bedarf (z.B. Zeitmangel) würde ich vielleicht (3) Nein, da ich der Qualität der Arbeit nich Nein, da mit hoher Wahrscheinlichkeit der Nein, da wir genügend Arbeitskräfte hal Nein,	rganisiert we auslagern, w h gerne man t vertrauen v lie Kosten zu	erden würde venn es die N che Arbeiter vürde. (4)	(z.B. Maschine döglichkeit gäb n abgeben. (2)	enring)?
15	Wenn Sie Frage 14 mit ja beantwortet habrabgeben wollen? (Mehrfachantworten mör Pflanzenschutz (1) ☐ Rebschnitt (2) ☐ Laubarbeit (4) ☐ Bodenbearbeitu	glich)	rbeiten würd ese (3) Sonstige:	den Sie unter U	mständen (6)
Bet	triebsnachfolge				
16	Ist in Ihrem Betrieb die Betriebsnachfolge g Ja, eine Betriebsnachfolge ist bereits fixi Derzeit unsicher, aber eine Betriebsnach Nein, eine Betriebsnachfolge ist nicht von	ert. (1) nfolge ist evt			
17	Wenn ja, wird der/die Betriebsnachfolger/i liefern? (Mehrfachantworten möglich) ja (1)	in weiter wie eicht ₍₃₎ 3 (4)		- April	
18	Wenn Sie keine Betriebsnachfolge haben, v Ihren Weingärten passieren? ☐ selbst bewirtschaften (in den nächsten J ☐ Pachtverhältnis auflösen (Rückgabe von	ahren ist kei	ne Nachfolge	e notwendig) (1	
Tra	aubenpreis und Agio	No.	2500	3200 - 11	
	Wie zufrieden sind Sie derzeit mit	Sehr zufrieden (1)	Eher zufrieden (2)	Eher unzufrieden (3)	Sehr unzufrieden (4)
19	der Höhe des durchschnittlichen Traubenpreises?				
20	den Zuschlägen (Einzellagen, Steillagen = Zone 4) zum Traubenpreis?				
21	Nehmen Sie derzeit mit Ihren Weinbaufläc □ ja (1 □ nein (2)	hen am Boni	tursystem te	il?	
22	Wenn Sie am Bonitursystem teilnehmen, w zum Traubenpreis? ☐ sehr zufrieden (1) ☐ eher zufrieden (2)				uschlägen zufrieden (4)
23	Wie wichtig ist Ihnen die langfristige Sicher Traubenübernahme? sehr wichtig (1)	heit der jähr	the first interest of the property of the state of the st	ollständigen	nwichtig (4)

Anonyme	Mitgliederbefragung	der Domäne	Wachau	

Ano	nyme Mitgliederberragung der Domane Wachau				2011
24	Das Agio muss einmalig beim Einbringen neuer Vertra gemeinsame Investitionen entrichtet werden. Derzeit Hektar). Denken Sie, dass das Agio (neue) Mitglieder v. Domäne Wachau abhält? ☐ trifft sehr zu (1) ☐ trifft ziemlich zu (2) ☐ tri	beträgt d om Einbr fft wenig	las Agio € 4 ingen neue zu (3) □	35 pro 10 Ar (= r Flächen in die trifft gar nicht	:0,1 e zu ₍₄₎
25	Haben Sie persönlich das Agio bezahlt oder haben Sie Verpächter) übertragen bekommen? ☐ Ja, ich habe das Agio bezahlt (1) ☐ Nein, ich			o bezahlt (2)	rn oder
Zu	kunft des Betriebs				
26	Planen Sie in den nächsten 5 Jahren größere Investitic Bewässerungssystems, Neuauspflanzung, Erneuerung fix geplant (2)	des Erzie	hungssyste	ms,)?	
27	Wie lange werden Sie voraussichtlich noch Trauben an ibis 3 Jahre (1) ibis 6 Jahre (2) im me	hr als 6 Ja	hre (3)	□ völlig uns	- 1667
28	Falls Sie planen Ihre Weingärten oder Teile davon zu von der Pächter bzw. der Käufer die Trauben voraussichtli ja (1) teilweise (2) vielleicht lch plane derzeit keine Verpachtung oder den Verk	ch an die / weiß ni	Domäne W cht (3)	achau liefern? nein 🗆	
29	Ziehen Sie in Erwägung Trauben an andere Abnehmer (Mehrfachantworten möglich) nein (1) ja, weil: fühle mich der Domäne Wachau nicht ver höherer Traubenpreis (3) kein Agio einfachere Anlieferung (5) Sonstiges:	bunden (2		ern?	(6)
30	Werden Sie vorrausichtlich in den nächsten 5 Jahren veinbringen bzw. Ihre Traubenlieferung erhöhen? Wer nein (1) bis 0,3 ha (2) bis 0,5 ha (3)	n ja, in w	elchem Aus	maß?	
31	Wenn Ihnen weitere Rebflächen zur Verfügung stehei geliefert werden, unter welchen Voraussetzungen wür einbringen? (Mehrfachantworten möglich) Traubenanlieferung auch am Wochenende (1) bei Organisation der Lese für mich (z.B. weniger Le kein/geringeres Agio (3)	n, die derz rden Sie d	eit nicht ar diese in Ihre	n die Domäne \ Vertragsfläch	Wachau e
32	□ Neben meiner Vertragsfläche stehen keine weitere Wenn Sie derzeit keine Trauben liefern, planen Sie eir der Domäne Wachau? Wenn ja, wann ist dieser Ausst □ nein (1) □ 2011 (2) □ 2012 bis 2013 (3) □ 20	nen Aussti ieg in etw	eg (Ende de a geplant?	er Mitgliedscha	
Ve	rbundenheit				
	Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?	ja (1)	etwas (2)	eher nicht (3)	nein (4)
33	lch kann mich mit der Domäne Wachau identifizieren.				
34	In der Domäne Wachau herrschen Fairness und Transparenz.				
35	Die Domäne Wachau bringt mir persönlich eine hohe Wertschätzung entgegen.				
36	Ich fühle mich von der Domäne Wachau gut informiert (Geschäftsablauf, Veranstaltungen,).				

3

Anonyme Mitgliederbefragung der Domäne Wachau

	Ihr Alter in Jahren?			
37	☐ bis 30 (1)	☐ 31 bis 40 (2)	☐ 41 bis 50 (3)	
	☐ 51 bis 60 (4)	☐ 61 bis 70 (5)	☐ über 70 (6)	
	Wie viele Jahre haber	n Sie schon Erfahrung im V	Veinbau?	
38	☐ 1 bis 10 (1)	☐ 11 bi	s 20 (2)	
	☐ 21 bis 30 (3)	□ meh	r als 30 (4)	

	Diese Befragung ist absolut anonym!!! Möchten Sie uns noch etwas mitteilen? Haben Sie noch Wünsche oder Anregungen? Was würden Sie generell ändern (z.B. Traubenpreis, Agio,)?
-	Was könnte die Domäne Wachau tun, um Sie bei Ihrer Arbeit zu unterstützen?
39	

2 Ergebnisse aus dem Fragebogen

Sind Sie ein Volllieferant, ein Teillieferant oder ein Mitglied ohne Traubenlieferung?

F		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	Volllieferant	77	49,7	50,7
	Teillieferant	60	38,6	39,5
	Mitglied ohne Traubenlieferung	15	9,8	9,9
	Gesamt	150	98,0	
Fehlend		3	2,0	
	Gesamt	153	100,0	

2.1 Angaben zum Betrieb

Rebflächen: Alle Traubenlieferanten

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standard- abweichung
Gesamt	130	,07	15,00	2,5728	2,70651
Pacht	122	,00	5,00	,5411	,94883
Pacht Anlieferung	122	,00	4,00	,3553	,71321
Befristete Pachtdauer ^a	21	5,0	35,0	19,595	8,3780
Erschwernis	122	0	100	33,68	38,374

a Zusätzlich 31% unbefristete Pachtverträge

Rebflächen: Nur Teillieferanten

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standard- abweichung
Gesamt	58	,30	15,00	4,0924	2,96272
Anlieferung	57	,10	10,20	1,7870	1,78774
Pacht	54	,00	5,00	,9731	1,23403
Pacht Anlieferung	55	,00	4,00	,5598	,93627
Befristete Pachtdauer ^a	12	5,0	30,0	19,083	7,3294
Erschwernis	55	0	100	22,36	26,280

a Zusätzlich 42% unbefristete Pachtverträge

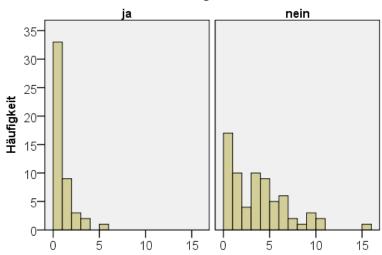
Teillieferanten: Rebflächenanteil an der Gesamtrebfläche

	Anlieferung	Pacht	Pacht Anlieferung
Anteil bezogen auf Gesamtrebfläche	43,7%	23,8%	13,7%

Welche Arbeitskräfte arbeiten im Weinbaubetrieb mit? (Mehrfachantworten möglich)

	Antw	orten	
	N	Prozent	Prozent der Fälle
Familie	122	59,2%	93,1%
Verwandte und Freunde	70	34,0%	53,4%
Saisonkräfte	12	5,8%	9,2%
Ständig Beschäftigte	1	,5%	,8%
Leasingpersonal	1	,5%	,8%
Gesamt	206	100,0%	157,3%

Außerbetriebliche Tätigkeit des Betriebsführers



Betriebliche Gesamtrebfläche (Betriebsgröße) in Hektar

2.2 Tätigkeiten im Betrieb

Vermarkten Sie selbstproduzierten Wein?

	_	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	nein	79	58,5	60,3
	ja	52	38,5	39,7
	Gesamt	131	97,0	100,0
Fehlend		4	3,0	
	Gesamt	135	100,0	

Verkaufen Sie Trauben an andere Winzer in der Wachau? (abgesehen von der Domäne Wachau)

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	nein	100	74,1	77,5
	ja	29	21,5	22,5
	Gesamt	129	95,6	100,0
Fehlend		6	4,4	
	Gesamt	135	100,0	

Vermieten Sie Gästezimmer oder Ferienwohnungen?

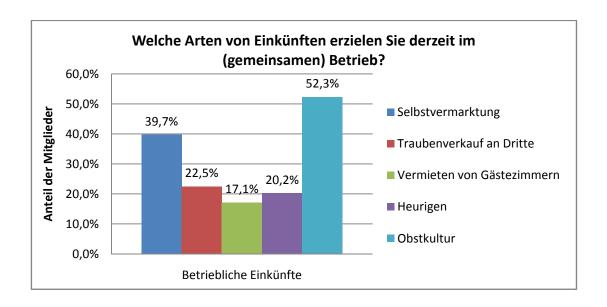
	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	nein	107	79,3	82,9
	ja	22	16,3	17,1
	Gesamt	129	95,6	100,0
Fehlend		6	4,4	
	Gesamt	135	100,0	

Betreiben Sie einen Heurigen?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	nein	103	76,3	79,8
	ja	26	19,3	20,2
	Gesamt	129	95,6	100,0
Fehlend		6	4,4	
	Gesamt	135	100,0	

Bewirtschaften Sie eine Obstkultur (z.B. Marille)?

			•	
	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	nein	61	45,2	47,7
	ja	67	49,6	52,3
	Gesamt	128	94,8	100,0
Fehlend		7	5,2	
	Gesamt	135	100,0	



Außerbetriebliche Arbeitszeit: Alle Traubenlieferanten bis 60 Jahre [h / Woche]

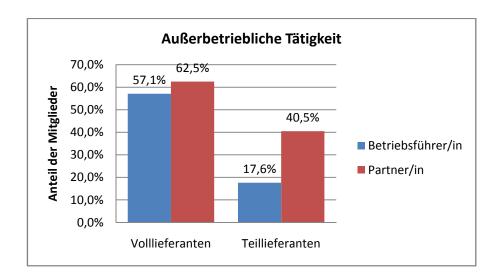
	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standard- abweichung
Betriebsführer/in	43	,0	60,0	35,802	13,8057
Partner/in	40	5,0	40,0	33,425	9,4852
Gemeinsam	61	5,0	80,0	47,156	17,7467

Außerbetriebliche Arbeitszeit: Volllieferanten bis 60 Jahre [h / Woche]

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standard- abweichung
Betriebsführer/in	35	,0	60,0	36,557	14,2951
Partner/in	24	5,0	40,0	31,813	10,7711
Gemeinsam	41	5,0	80,0	49,829	18,5056

Außerbetriebliche Arbeitszeit: Teillieferanten bis 60 Jahre [h / Woche]

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standard- abweichung
Betriebsführer/in	8	10,0	40,0	32,500	11,6496
Partner/in	16	20,0	40,0	35,844	6,7546
Gemeinsam	20	20,0	80,0	41,675	15,0519



Volllieferanten: Zusammenhang zwischen Gesamtrebfläche und außerbetrieblichen Beschäftigung des Betriebsführers

			Wert
Nominal- bzgl. Intervallmaß	Eta	B_Rebfl abhängig	,304
		B_BfABetrTgkt abhängig	,937

2.3 Arbeit im Weingarten

Würden Sie gewisse Arbeiten im Weingarten (z.B. Pflanzenschutz) abgeben, wenn dies für Sie gegen entsprechende Kostenübernahme organisiert werden würde (z.B. Maschinenring)?

(Mehrfachantworten möglich)

	Antworten		
	N	Prozent	Prozent der Fälle
Ja, manche Arbeiten würde ich generell auslagern wenn es die Möglichkeit gäbe.	16	8,3%	12,2%
Ja, bei Bedarf würde ich gerne manchen Arbeiten abgeben.	27	14,1%	20,6%
Vielleicht	16	8,3%	12,2%
Nein, da ich der Qualität der Arbeit nicht vertrauen würde.	35	18,2%	26,7%
Nein, da mit hoher Wahrscheinlichkeit die Kosten zu hoch wären.	63	32,8%	48,1%
Nein, da wir genügend Arbeitskräfte haben.	17	8,9%	13,0%
Nein, weil ^a	18	9,4%	13,7%
Gesamt	192	100,0%	146,6%

^a Weil wir sämtliche Geräte selbst haben; weil ich die Verantwortung selbst tragen möchte; zu kleiner Betrieb; generell auslagern: Rebvorschnitt; man muss selbst dabei sein, keine Zeit- und Kostenersparnis; der Weingarten mein Hobby ist; ich selbst Zeit genug habe; Terrasse nur mit Handarbeit möglich; zu hohes Risiko; Betrieb so klein

Welche Arbeiten würden Sie unter Umständen abgeben wollen? (Mehrfachantworten möglich)

	Antw	orten	
	N	Prozent	Prozent der Fälle
Pflanzenschutz	20	22,2%	40,8%
Rebschnitt	11	12,2%	22,4%
Lese	7	7,8%	14,3%
Laubarbeit	27	30,0%	55,1%
Bodenbearbeitung	18	20,0%	36,7%
Sonstiges ^a	7	7,8%	14,3%
Gesamt	90	100,0%	183,7%

^a Böschung mähen; maschineller Rebvorschnitt; Stamm putzen

2.4 Betriebsnachfolge

Ist in Ihrem Betrieb die Betriebsnachfolge gesichert?

F	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	Ja, eine Betriebsnachfolge ist bereits fixiert.	30	22,2	23,4
	Derzeit unsicher, aber eine Betriebsnachfolge ist evtl. in Aussicht.	52	38,5	40,6
	Nein, eine Betriebsnachfolge ist nicht vorhanden oder in Aussicht.	46	34,1	35,9
	Gesamt	128	94,8	100,0
Fehlend	I	7	5,2	
	Gesamt	135	100,0	

Wenn ja, wird der / die Betriebsnachfolger/in weiter wie bisher Trauben an die Domäne Wachau liefern? (Mehrfachantworten möglich)

	Antw	orten	
	Z	Prozent	Prozent der Fälle
ja	32	50,0%	59,3%
nur teilweise	8	12,5%	14,8%
vielleicht	14	21,9%	25,9%
nein, wegen eigener Traubenverarbeitung	8	12,5%	14,8%
nein, wegen Verkauf an andere Winzer	1	1,6%	1,9%
nein, weil	1	1,6%	1,9%
Gesamt	64	100,0%	118,5%

Wenn Sie keine Betriebsnachfolge haben, was wird wahrscheinlich in den nächsten 5 Jahren mit Ihren Weingärten passieren?

	Antw	orten	
	N	Prozent	Prozent der Fälle
eigene Bewirtschaftung	84	77,1%	84,0%
Pachtverhältnis auflösen	7	6,4%	7,0%
verpachten	10	9,2%	10,0%
verkaufen	5	4,6%	5,0%
roden	2	1,8%	2,0%
Sonstiges ^a	1	,9%	1,0%
Gesamt	109	100,0%	109,0%

^a verwildern

2.5 Traubenpreis und Agio

Wie zufrieden sind Sie derzeit mit der Höhe des durchschnittlichen Traubenpreises?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr zufrieden	56	41,5	42,1	42,1
	eher zufrieden	66	48,9	49,6	91,7
	eher unzufrieden	11	8,1	8,3	100,0
	Gesamt	133	98,5	100,0	
Fehlend		2	1,5		
t.	Gesamt	135	100,0		

Wie zufrieden sind Sie derzeit mit den Zuschlägen (Einzellage, Steillagen = Zone 4) zum Traubenpreis?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr zufrieden	32	23,7	32,3	32,3
	eher zufrieden	45	33,3	45,5	77,8
	eher unzufrieden	19	14,1	19,2	97,0
	sehr unzufrieden	3	2,2	3,0	100,0
	Gesamt	99	73,3	100,0	
Fehlend		36	26,7		
	Gesamt	135	100,0		

Nehmen Sie derzeit mit Ihren Weinbauflächen am Bonitursystem teil?

	_	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	94	69,6	70,7	70,7
	nein	39	28,9	29,3	100,0
	Gesamt	133	98,5	100,0	
Fehlend		2	1,5		
	Gesamt	135	100,0		

Wenn Sie am Bonitursystem teilnehmen, wie zufrieden sind Sie mit den Bonitur-Zuschlägen zum Traubenpreis?

T	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	sehr zufrieden	28	20,7	29,5	29,5
	eher zufrieden	58	43,0	61,1	90,5
	eher unzufrieden	8	5,9	8,4	98,9
	sehr unzufrieden	1	,7	1,1	100,0
	Gesamt	95	70,4	100,0	
Fehlend		40	29,6		
	Gesamt	135	100,0		

Haben Sie persönlich das Agio bezahlt oder haben sie Ihr Anlieferrecht (z.B. von den Eltern oder Verpächter) übertragen bekommen?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	Ja, ich habe das Agio bezahlt	31	23,0	23,5
	Nein, ich habe selbst kein Agio bezahlt	101	74,8	76,5
	Gesamt	132	97,8	100,0
Fehlend		3	2,2	
	Gesamt	135	100,0	

Das Agio muss einmalig beim Einbringen neuer Vertragsflächen in die Genossenschaft für gemeinsame Investitionen entrichtet werden. Derzeit beträgt das Agio € 435 pro 10 Ar (=0,1 Hektar). Denken Sie, dass das Agio (neue) Mitglieder vom Einbringen neuer Flächen in die Domäne Wachau abhält?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	trifft sehr zu	27	20,0	21,1	21,1
	trifft ziemlich zu	56	41,5	43,8	64,8
	trifft wenig zu	37	27,4	28,9	93,8
	trifft gar nicht zu	8	5,9	6,3	100,0
	Gesamt	128	94,8	100,0	
Fehlend		7	5,2		
	Gesamt	135	100,0		

Deskriptive Statistik

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standardabweich ung
AgioHindernis	128	1	4	2,20	,845

Vergleich der Zufriedenheit mit dem Traubenpreis bei den 2 Gruppen: Betriebsgröße < 5 ha und Betriebsgröße >= 5 ha

0							
	-	Levene-Test der Varianzgleichheit		T-Test für die Mittelwertgleichheit			
		F	Signifikanz	Т	df	Sig. (2- seitig)	
Durchschnittlicher Traubenpreis	Varianzen sind gleich	,449	,504	-1,409	127	,161	
	Varianzen sind nicht gleich			-1,332	30,549	,193	
Zuschläge (Einzel-, Steillage)	Varianzen sind gleich	,015	,901	-1,478	93	,143	
	Varianzen sind nicht gleich			-1,491	23,724	,149	
Bonitur- Zuschläge	Varianzen sind gleich	3,624	,060	-1,041	90	,301	
	Varianzen sind nicht gleich			-,894	28,692	,379	

2.6 Zukunft des Betriebs

Planen Sie in den nächsten 5 Jahren größere Investitionen in Ihren Weingärten (Errichten eines Bewässerungssystems, Neuauspflanzung, Erneuerung des Erziehungssystems, ...)?

	- 3			
		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	fix geplant	25	18,5	19,1
	wahrscheinlich	38	28,1	29,0
	eher nicht	43	31,9	32,8
	sicher nicht	25	18,5	19,1
	Gesamt	131	97,0	100,0
Fehlend		4	3,0	
	Gesamt	135	100,0	

Wie lange werden Sie voraussichtlich noch Trauben an die Domäne Wachau liefern?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	bis 3 Jahre	7	5,2	5,3
	bis 6 Jahre	7	5,2	5,3
	mehr als 6 Jahre	88	65,2	67,2
	völlig unsicher	29	21,5	22,1
1	Gesamt	131	97,0	100,0
Fehlend		4	3,0	
	Gesamt	135	100,0	

Falls Sie planen Ihre Weingärten oder Teile davon zu verpachten oder zu verkaufen, würde dann der Pächter bzw. der Käufer die Trauben voraussichtlich an die Domäne Wachau liefern?

T		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	ja	11	8,1	8,7
	teilweise	1	,7	,8
	vielleicht / weiß nicht	36	26,7	28,3
	nein	5	3,7	3,9
	Ich plane derzeit keine Verpachtung oder den Verkauf von Weingärten	74	54,8	58,3
	Gesamt	127	94,1	100,0
Fehlend		8	5,9	
	Gesamt	135	100,0	

Ziehen Sie in Erwägung Trauben an andere Abnehmer (z.B. Winzer) zu liefern? (Mehrfachantworten möglich)

	Ar	itworten	
	N	Prozent	Prozent der Fälle
nein	134	84,8%	91,2%
ja, weil ich fühle mich der Domäne Wachau nicht verbunden	2	1,3%	1,4%
ja, wegen höherem Traubenpreis	5	3,2%	3,4%
ja, wegen dem Agio	4	2,5%	2,7%
ja, wegen der einfacheren Anlieferung	7	4,4%	4,8%
ja, weil ^a	6	3,8%	4,1%
Gesamt	158	100,0%	107,5%

^a Auszahlung im gleichen Jahr; bei Ernte werden Leser teilweise beigestellt; Lesehelfer!; Lese auch am Wochenende; nur bei gleichbleibend guter Betriebsführung; bereits seit 15 Jahren

Werden Sie voraussichtlich in den nächsten 5 Jahren weitere Rebflächen in die Domäne Wachau einbringen bzw. Ihre Traubenlieferung erhöhen? Wenn ja, in welchem Ausmaß?

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente
Gültig	nein	118	77,1	84,3
	bis 0,3 ha	10	6,5	7,1
	bis 0,5 ha	5	3,3	3,6
	bis 1 ha	6	3,9	4,3
	mehr als 1 ha	1	,7	,7
	Gesamt	140	91,5	100,0
Fehlend		13	8,5	
	Gesamt	153	100,0	

Wenn Ihnen weitere Weingartenflächen zur Verfügung stehen, die derzeit nicht an die Domäne Wachau geliefert werden, unter welchen Voraussetzungen würden Sie diese in Ihre Vertragsfläche einbringen? (Mehrfachantworten möglich)

	An	tworten	
	N	Prozent	Prozent der Fälle
Traubenanlieferung auch am Wochenende	37	24,3%	28,5%
bei Organisation der Lese für mich	10	6,6%	7,7%
kein/geringeres Agio	20	13,2%	15,4%
Sonstiges ^a	2	1,3%	1,5%
Neben meiner Vertragsfläche stehen keine weiteren Rebflächen zur Verfügung	83	54,6%	63,8%
Gesamt	152	100,0%	116,9%

^a Zwei Pächter wollen selbst einfüllen; wenn verpachtete Fläche wieder zurück gegeben wird

2.7 Verbundenheit

Ich kann mich mit der Domäne Wachau identifizieren.

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	133	86,9	89,3	89,3
	etwas	14	9,2	9,4	98,7
	eher nicht	1	,7	,7	99,3
	nein	1	,7	,7	100,0
	Gesamt	149	97,4	100,0	
Fehlend	i	4	2,6		
	Gesamt	153	100,0		

In der Domäne Wachau herrschen Fairness und Transparenz.

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	94	61,4	65,3	65,3
	etwas	43	28,1	29,9	95,1
	eher nicht	6	3,9	4,2	99,3
	nein	1	,7	,7	100,0
	Gesamt	144	94,1	100,0	
Fehlend	t	9	5,9		
	Gesamt	153	100,0		

Die Domäne Wachau bringt mir persönlich eine hohe Wertschätzung entgegen.

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	90	58,8	62,9	62,9
	etwas	46	30,1	32,2	95,1
	eher nicht	7	4,6	4,9	100,0
	Gesamt	143	93,5	100,0	
Fehlend		10	6,5		
	Gesamt	153	100,0		

Ich fühle mich von der Domäne Wachau gut informiert (Geschäftsablauf, Veranstaltungen, ...).

	<u>-</u>	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	ja	136	88,9	89,5	89,5
	etwas	13	8,5	8,6	98,0
	eher nicht	3	2,0	2,0	100,0
	Gesamt	152	99,3	100,0	
Fehlend		1	,7		
	Gesamt	153	100,0		

Verbundenheit als Gruppenvariable der 4 Aussagen: Identifizierung mit DW, Fairness innerhalb DW, Persönliche Wertschätzung und Gute informiert durch DW

	-	Ar	ntworten	
		N	Prozent	Prozent der Fälle
Verbundenheit	ja	453	77,0%	296,1%
	etwas	116	19,7%	75,8%
	eher nicht	17	2,9%	11,1%
	nein	2	,3%	1,3%
	Gesamt	588	100,0%	384,3%

Deskriptive Statistik

	N	Minimum	Maximum	Mittelwert	Standard- abweichung
Identifizierung mit DW	149	1	4	1,13	,408
Fairness innerhalb DW	144	1	4	1,40	,607
Persönliche Wertschätzung	143	1	3	1,42	,586
Gut informiert durch DW	152	1	3	1,13	,387

2.8 Angaben zur Person

Ihr Alter in Jahren?

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	bis 30	3	2,0	2,0	2,0
	31 bis 40	18	11,8	11,9	13,9
	41 bis 50	47	30,7	31,1	45,0
	51 bis 60	48	31,4	31,8	76,8
	61 bis 70	21	13,7	13,9	90,7
	über 70	14	9,2	9,3	100,0
	Gesamt	151	98,7	100,0	
Fehlend	t	2	1,3		
	Gesamt	153	100,0		

Wie viele Jahre haben Sie schon Erfahrung im Weinbau?

	-	Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente	
Gültig	1 bis 10	12	7,8	7,9	7,9	
	11 bis 20	23	15,0	15,2	23,2	
	21 bis 30	38	24,8	25,2	48,3	
	mehr als 30	78	51,0	51,7	100,0	
	Gesamt	151	98,7	100,0		
Fehlend	t	2	1,3			
	Gesamt	153	100,0			