

COFARM

Projekt-Koordinator




Limerick Institute of Technology:
www.lit.ie/rdi

Autoren: Dr Pat Bogue & Dr. Shane O'Sullivan

mit Beiträgen von: Dr. Pat Bogue (LIT); Dr. Shane O'Sullivan (LIT), Seamus Hoyne (LIT), Veronika Janouchová (APF_CR), Veronika Jeniková (APF_CR), Martina Kramarič (BC_Naklo), Ana Ambrožič (BC_Naklo), Marco Failoni (CIA), Marie-Alice Budniok (ELO), Servane Morand (ELO), Johannes Dreer (HuL), Jonathan Wenz (HuL), Iacopo Benedetti (OnP), Ignacio Rojas Pino (COAG)

Social Media:

 /CoFarm
www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

 /COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS


Homepage

www.cofarm-erasmus.eu

Inhalte

Einführung.....	4
CO-FARM Projekt.....	5
Partnern	6
Zielvorgabe	8
Methodik	9
Kontext für CO-FARM	14
Teil 1. Landwirtschaftliches Profil der Länder der Projektpartner.....	18
Teil 2. Liste der Kooperations-Aktivitäten.....	24
Teil 3. Vorteile und Herausforderungen im Zusammenhang mit Kooperationen / bei der Zusammenarbeit (SWOT-Analyse).....	32
Teil 4. Mechanismen (Faktoren) zur Förderung der Kooperation/Zusammenarbeit.....	48
Teil 5. Anforderungen an die Ausbildung und Weiterqualifizierung.....	58
Teil 6. Schlussfolgerungen und Empfehlungen.....	60
Literaturverzeichnis.....	62



 Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung trägt allein der Verfasser; die Kommission haftet nicht für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben.
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs
Projekt-Nr: 2016-1-IE01-KA202-016870

Das Hauptziel dieses zusammenfassenden Berichts ist die Analyse des aktuellen Standes bei der Kooperation / Zusammenarbeit zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen in den COFARM-Partnerländern und der EU. Es soll Informationen liefern und das Bewusstsein der Interessengruppen für die Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen wecken.

Das COFARM-Projekt, das 2016 für eine Dauer von 30 Monaten ins Leben gerufen wurde, bietet ländlichen Unternehmern, Landbesitzern und Landwirten Fähigkeiten und Wissen, um Kooperationsinitiativen unter ihnen umzusetzen, die die Möglichkeit bieten, einige Herausforderungen des Sektors anzugehen, um die Zukunft der Familienbetriebe zu sichern. Landwirtschaftliche Unternehmer müssen jedoch in grundlegendem Wissen zur Zusammenarbeit zwischen Unternehmen geschult werden. Ziel des COFARM-Projekts ist es, ein flexibles Ausbildungsprogramm zu entwickeln und umzusetzen, das den Landwirten Kenntnisse und Fähigkeiten bietet, die für Kooperationen erforderlich sind. Auf der Grundlage einer Reihe von Fallstudien wird dieses Programm praktischer Natur sein und darauf abzielen, die Kapazität und die Bereitschaft der Landwirte zur Zusammenarbeit auf Betriebsebene zu verbessern. Das gewonnene Wissen und die Fähigkeiten werden in verschiedenen Umgebungen angewendet und die Erfahrungen aus deren Anwendung werden zur Weiterentwicklung des Trainingsprogramms genutzt. Menschen in ländlichen Gebieten sind eine von Ausgrenzung bedrohte Gruppe. Der Zugang zur beruflichen Bildung (VET = vocational educational training) ist daher sehr wichtig. Um den Zugang zu Schulungen zu erleichtern und Barrieren zu überwinden, werden Schulungsmaterialien des COFARM-Projekts flexibel (im Rahmen einer App) bereitgestellt und kostenlos zur Verfügung gestellt.



Limerick Institute of Technology:
Hochschule
www.lit.ie/rdi

Irland

Tschechische
Republik

Asociace Soukromého Zemedelstvi
Ceske Republiky:
Bauernverband
www.asz.cz



Hof und Leben GmbH:
Unabhängige private Beratungsfirma (landwirtschaftliche und ländliche Familienunternehmen)
www.hofundleben.de

Deutschland

Italien

Confederazione Italiana Agricoltori
Toscana:
Bauernverband
www.ciatoscana.eu



On Projects Advising:
Projekt Management-, Bewertungs- & Beratungsunternehmen
www.onprojects.es

Slowenien

Biotehniški Center Naklo:
öffentliche Bildungseinrichtung (Schwerpunkt Landwirtschaft und ländliche Entwicklung)
www.bc-naklo.si



Spanien

Union de Agricultores y Ganaderos-
Jovenes Agricultores de Jaén:
Bauernverband
www.coagjaen.es

Belgien

Europäische Organisation der Landeigentümer:
Verband der Nationalverbände der EU28, der die Interessen der Landbesitzer, Land- und Forstverwalter und Unternehmer auf europäischer Ebene politisch vertritt
www.europeanlandowners.org



Die Zusammenstellung von 6 nationalen Berichten (Irland, Spanien, Deutschland, Italien, Tschechische Republik und Slowenien) zum Stand der Zusammenarbeit zwischen landwirtschaftlichen Unternehmern. Die wichtigsten Erkenntnisse aus den nationalen Berichten werden in einem zusammenfassenden Bericht dargestellt. Dieser Bericht wird zunächst in englischer Sprache verfasst und anschließend in jede der Sprachen des Konsortiums übersetzt. Dieses Dokument wird dann veröffentlicht und unabhängig von den anderen Ergebnissen im Rahmen des Projekts verwendet.

Folgende Quellen werden zur Zusammenstellung der nationalen und zusammenfassenden Berichte herangezogen:

- Informationen, die in den Workshop-Präsentationen auf der Kick-off-Sitzung vorgestellt wurden;
- Fokusgruppen / Interviews mit den wichtigsten Stakeholdern des Sektors;
- Bibliographische Analyse;
- Interviews mit potentiellen Nutzern und Experten zur Analyse des Projektkontextes
- Die persönlichen Erfahrungen der Partner im Zusammenhang mit Kooperation und Zusammenarbeit zwischen landwirtschaftlichen Unternehmern.

Beim COFARM-Kick-off-Meeting (November 2016) fand ein Workshop statt, in dem jeder Partner Beispiele von Kooperationsinitiativen unter Landwirten in seinem jeweiligen Land (Irland, Spanien, Deutschland, Slowenien, Tschechische Republik und Italien) vorgestellt hat. ELO lieferte einen Überblick über die Gegebenheiten in der EU. Alle Präsentationen wurden entsprechend eines Fragebogens (vorbereitet durch LIT) strukturiert, der vor dem Meeting an die Partner verteilt wurde. Dadurch wurde sichergestellt, dass alle Präsentationen in ähnlicher Weise strukturiert sind und direkte Vergleiche / Zusammenfassungen erstellt werden können.

Nach der Präsentation wurden an einem runden Tisch die Ergebnisse diskutiert – die wichtigsten Punkte der Diskussion werden folgend genannt:

- Es gibt in ganz Europa verschiedene Formen der Zusammenarbeit. Dazu gehören formelle Vereinbarungen; Unternehmen, die von zwei oder mehr Partnern gegründet wurden; Genossenschaften; soziale Angebote; Führungen auf dem Bauernhof usw.
- Für jede Art von Zusammenarbeit sind verschiedene Fähigkeiten erforderlich. Welche Fähigkeiten werden durch dieses Projekt gefördert?
- Es besteht die Notwendigkeit, Definitionen für Konzepte der Kooperation und Zusammenarbeit festzulegen.
- Alle Fallstudien sollten auf andere Situationen übertragbar sein und in der landwirtschaftlichen Praxis verankert sein.
- Die Steuerpolitik ist in den Partnerländern sehr unterschiedlich. Dies kann positive oder negative Auswirkungen auf die Zusammenarbeit / Kooperation zwischen landwirtschaftlichen Unternehmern haben.
- Es bedarf an Analysen zu verschiedenen Finanzierungsmodellen in der betrieblichen Zusammenarbeit.

Nach dem Workshop wurde von jedem Partner (mit Ausnahme von ELO- und On Projects) ein nationaler Bericht über die landwirtschaftlichen Aktivitäten im Bereich der Kooperationen erstellt. Die wichtigsten Themen / Fragen und die damit verbundenen Forschungsfragen sind in **Tabelle 1** aufgeführt.

Allgemeine/ wichtigste Ergebnisse zur Landwirtschaft

- Anzahl der Landwirte nach Sektoren?
- Betriebsgröße?
- Schlüsselunternehmen?
- Demografische Daten?

Unterschiedliche Arten der Zusammenarbeit und Anzahl der beteiligten Landwirte?
 Eigenschaften der jeweiligen Formen, z.B. Anzahl der Beteiligten, Umfang der Zusammenarbeit, rechtliche Struktur?
 Rolle der Landwirte bei der Zusammenarbeit – bedeutende oder kleine Rolle?
 Spezifische Fragen / Merkmale in Bezug auf die Art der Zusammenarbeit ?
 Kommentar zum Ausmaß, in dem diese Zusammenarbeit bestand (traditionell langfristiger Ansatz oder relativ neu)?

Wirkung / Nutzen der Zusammenarbeit

- Wie kommt die Zusammenarbeit den Landwirten zugute?
- Einsparpotenziale?
- Erhöhte Einkommen?
- Besserer Marktzugang?
- Andere Auswirkungen?

Welche Faktoren / politischen Ansätze unterstützen / fördern die Zusammenarbeit zwischen Landwirten? - Können positive ermutigende Faktoren sein oder können die Landwirte zur Kooperation bewegen, um in der Landwirtschaft zu überleben

Herausforderungen der Zusammenarbeit

- Welche Herausforderungen / Probleme wirken sich auf die Zusammenarbeit aus?
- Welche Hindernisse bestehen für die Zusammenarbeit und wie wirken sie?

Was sind die Stärken / Schwächen / Möglichkeiten / Bedrohungen der derzeitigen Formen der Zusammenarbeit?

SWOT-Analyse der Zusammenarbeit der Landwirte

Kooperationsformen und Umfang der Zusammenarbeit

Änderungen in der Art der Zusammenarbeit

Überblick / Expertenmeinung zur Funktionsweise der Zusammenarbeit?

Verstärkte Zusammenarbeit

Was könnte die Zusammenarbeit zwischen den Landwirten weiter verbessern?

Wie sind die Landwirte ausgerüstet, um effektiv zusammenzuarbeiten?
 Welches Training erhalten sie normalerweise?
 Umfang des Engagements für Schulungen?

Schulungsbedarf für eine effektive Zusammenarbeit

Welche Ausbildung ist erforderlich, um das Ausmaß und die Effektivität der Zusammenarbeit auf Betriebsebene zu verbessern?
 Wie könnte Training das Ausmaß und die Effektivität der Zusammenarbeit verbessern?

Gibt es weitere relevante Bereiche für die Zusammenarbeit zwischen Landwirten, die in den Bericht aufgenommen werden sollten?

Andere relevante Bereiche

Faktoren, die die Zusammenarbeit fördern / unterstützen

Die bei der Erstellung der nationalen Berichte einbezogenen Zielgruppen / Einzelpersonen waren länderspezifisch. Dies war auf signifikante Unterschiede in der Regierungspolitik zurückzuführen bzw. die Art der Zusammenarbeit und der landwirtschaftlichen Tätigkeiten in jedem der Partnerländer. Dabei wurden folgende Akteure / Beteiligte einbezogen:

- | | |
|--|--|
| Landwirte | Landwirtschaftliche Verbände |
| Staatliche und private Berater | Universitäten |
| Landwirtschaftliche Forschungsanstalten | Forscher |
| Mitglieder / Führungskräfte von Genossenschaften | Andere relevante Personen / Organisationen |

Jeder Partner des COFARM-Projekts war dafür verantwortlich, die am besten geeigneten Interessengruppen im jeweiligen Land zu kontaktieren. Dies wurde jeweils durch die eigenen Netzwerke aus Kontakten und Mitarbeitern erreicht und, wo nötig, durch das Identifizieren spezifischer Schlüsselpersonen / -organisationen ergänzt, die thematisch einen Beitrag leisten konnten. Die Anzahl der einbezogenen Personen / Organisationen war ebenfalls vom jeweiligen Land abhängig – wie auch der Umfang der erforderlichen Interviews, um aussagekräftige Informationen zu erhalten. Tabelle 2 enthält eine Auflistung der Anzahl der Organisationen / Einzelpersonen und des Tätigkeitsbereichs für jedes Land.

Tabelle 2: Anzahl und Art der Organisationen / Einzelpersonen, die für den COFARM-Bericht konsultiert wurden

	Irland	Deutschland	Tschech. Republik	Italien	Spanien	Slowenien
Landwirte	2		2	7	4	1
Berater	5	1	-		1	1
Landw. Forschungsanstalten	2	1	1			1
Mitglieder / Führungskräfte von Genossenschaften;				2	3	
Landw. Verbände	1	2	3		2	
Universitäten	-		1		1	
Forscher	1		1			
Andere	3	3	-	1		1
Gesamt	14	7	8	10	11	4

Der Agrarsektor in Europa hat längere Zeiträume von substantiellen Veränderungen durch die Einführung von produktivistischen und anschließend postproduktivistischen landwirtschaftlichen Praktiken erlebt (Lafferty et al., 1999; Crowley et al., 2008). Produktivistische Produktionsprinzipien, ähnlich dem Fordismus, förderten die Industrialisierung der Landwirtschaft und förderten damit eine verstärkte Produktion, eine stärkere Mechanisierung, Spezialisierung und Konzentration sowie die Abhängigkeit von der staatlichen Preisregulierung "(Creamer et al., 2009, S. 4). Die produktive Ära entstand nach dem Zweiten Weltkrieg aufgrund der großen Nahrungsmittelknappheit in ganz Europa und blieb bis in die späten 1970er Jahre der dominierende landwirtschaftliche Diskurs. Danach kam ein radikal anderer Ansatz hinzu, der Postproduktivismus, der als Ersatz für den Produktivismus aufkam, da es für den Staat nicht mehr finanziell rentabel war, Preisstützungen und Subventionen für Landwirte bereitzustellen (Woods, 2005). Der Postproduktivismus, ähnlich dem Postfordismus innerhalb des verarbeitenden Gewerbes, verlangte eine Überarbeitung der bisher üblichen Praktiken wie Intensivierung, Mechanisierung und Spezialisierung. An ihrer Stelle sollten ökologische und soziale Ziele Vorrang haben (Halfacree, 1999). Um diese Ziele zu erreichen, haben folgend Regierungen und die Politik der Europäischen Union, insbesondere die Gemeinsame Agrarpolitik (GAP), Extensivierung, landwirtschaftliche Diversifizierung, verantwortungsbewusste Landbewirtschaftung und Wertsteigerung von Agrarprodukten befürwortet (Woods, 2005).

Die Einhaltung aller produktiven und postproduktiven Prinzipien durch alle Beteiligten innerhalb des europäischen Landwirtschaftssystems ermöglichte nun eine langanhaltende Umstrukturierung in diesem vorherrschenden Sektor der ländlichen Wirtschaft (McHugh, 2001). Die wirtschaftliche Grundlage ländlicher Gebiete in Europa erlebt gerade auch in Westeuropa eine Phase der Veränderung, in der die Zahl der Beschäftigten im Agrarsektor stark zurückgegangen ist (ESPON, 2006b, S. 32). Ein hohes Beschäftigungswachstum in ländlichen Regionen wurde von der OECD (2005) beschrieben, da zehn ihrer siebenundzwanzig Mitgliedstaaten vorwiegend ländlich geprägt sind, was diese als Region mit dem höchsten Beschäftigungswachstum zwischen 1996 und 2001 auszeichnet.

Historisch gesehen wurde das Streben nach einem ungezügelter Wettbewerbsvorteil gegenüber konkurrierenden Unternehmen (einschließlich einzelner Landwirte und landwirtschaftlicher Genossenschaften) als intrinsisches Verhalten des kapitalistischen Systems betrachtet, wobei ein besonderer Schwerpunkt auf der Maximierung von Überschüssen (Gewinnen) lag. Aufgrund der erheblichen strukturellen Veränderungen in der ländlichen Wirtschaft ist es für die Landwirte zunehmend not-

wendig, zusammenzuarbeiten und enge Kooperationen zu beginnen, um die Kapital-, Arbeits- und Ausbildungskosten zu senken. Die konzeptionellen Unterschiede zwischen Zusammenarbeit und Kooperation werden in den folgenden Definitionen beschrieben:

Zusammenarbeit bezeichnet die direkte Beteiligung von zwei oder mehr Akteuren an der Konzeption, Produktion und / oder Vermarktung eines Produktes (Prozesses). Die Beziehungen zwischen diesen Akteuren sind häufig interne Arrangements, die normalerweise vertikal sind, manchmal zwischen Abteilungen im selben Unternehmen oder entlang von Lieferketten. Sie können Joint Ventures einschließen "(Polenske, 2004, S. 1031). Eine kollaborative Beziehung zwischen Unternehmen erfordert die Entwicklung von Teamarbeit und Partnerschaften und bedingt oft zahlreiche gemeinsame Aufgaben, um ein gewünschtes Ziel / Ergebnis zu erreichen.

Die Kooperation bezieht sich auf den Fall, dass zwei oder mehr Akteure sich durch eine formelle oder informelle Vereinbarung verpflichten, Informationen auszutauschen, betriebliche und technische Schulungen zu unterstützen, Kapital bereitzustellen und / oder Marktinformationen bereitzustellen. Die Beziehungen zwischen diesen Akteuren sind in der Regel extern und horizontal, d. H. Die Akteure arbeiten nicht zusammen beim Entwerfen, Produzieren und / oder Vermarkten des Produkts (Prozess) "(Polenske, 2004, S. 1031).

Die Vorteile einer Zusammenarbeit mögen für potentielle Mitmacher ersichtlich und einfach sein, bedürfen jedoch einiger Fähigkeiten wie Vertrauen, die zunächst entwickelt werden müssen, um in einem kooperativen Unternehmen effektiv zusammenzuarbeiten. Die Zusammenarbeit zwischen landwirtschaftlichen Unternehmern bietet die Möglichkeit, einige der Probleme anzugehen, mit denen sich der Sektor konfrontiert sieht. Landwirte und andere ländliche Unternehmer müssen jedoch in den Grundsätzen der Business-to-Business- (B2B-) Zusammenarbeit geschult werden. Das landwirtschaftliche Bildungsniveau der Landwirte in Europa ist im Allgemeinen gering. Eurostat-Zahlen zeigen, dass 80% der Betriebsleiter in Europa nur über praktische Erfahrungen verfügen und dass weniger als 10% eine vollständige landwirtschaftliche Ausbildung haben. Eine große Herausforderung für den Agrarsektor besteht darin, den Landwirten die Entwicklung ihrer unternehmerischen Fähigkeiten zu ermöglichen. Das könnte auch bedeuten, dass Landwirte aller Art, wenn der Sektor so stark belastet ist, wie viele statieren, wirtschaftliche Unterstützung einfordern und ein stärkerer Fokus auf die allgemeine und berufliche Bildung notwendig wird.



Der Bericht besteht aus den folgenden Teilen:

- Teil 1** Landwirtschaftliches Profil der Länder der Projektpartner
- Teil 2** Liste der Kooperations-Aktivitäten.
- Teil 3** Vorteile und Herausforderungen im Zusammenhang mit Kooperationen / bei der Zusammenarbeit (SWOT-Analyse).
- Teil 4** Mechanismen (Faktoren) zur Förderung der Kooperation / Zusammenarbeit.
- Teil 5** Anforderungen an die Ausbildung und Weiterqualifizierung.
- Teil 6** Schlussfolgerungen und Empfehlungen.

Dieser Abschnitt gibt einen Überblick über die Landwirtschaft in den CO-FARM-Partnerländern, um sowohl einen Einblick in diese Länder als auch einen Kontext für das Projekt zu geben.

Tschechischen Republik

Etwa 53% der Gesamtfläche der Tschechischen Republik (44 Mio. ha) sind landwirtschaftliche Flächen (einschließlich Waldflächen, Fischzucht oder Flächen, die für die Unterstützung landwirtschaftlicher Tätigkeiten erforderlich sind), wovon rund 3,5 Mio. Hektar nutzbare landwirtschaftliche Nutzfläche sind. Ackerflächen machen etwa 38% der landwirtschaftlichen Nutzfläche aus (UZEI, 2015).

In der Tschechischen Republik gibt es rund 47.000 landwirtschaftliche Betriebe mit rund 100.000 Beschäftigten (2% der gesamten Erwerbstätigen). Der Großteil der landwirtschaftlichen Betriebe ist in Privatbesitz (ca. 30.000 private Landwirte) und ein kleiner Teil sind landwirtschaftliche Genossenschaften. Es wird geschätzt, dass etwa 22.000 Betriebe als Familienbetriebe bezeichnet werden könnten.

Die durchschnittliche Betriebsgröße in der Tschechischen Republik beträgt 133 Hektar. Diese hohe durchschnittliche Betriebsgröße ist jedoch auf eine Reihe großer Unternehmen zurückzuführen, die 5.000-10.000 Hektar bewirtschaften. Daher gibt es eine große Anzahl von Landwirten (30.000), die eine kleine durchschnittliche Fläche betreiben (35-37% der gesamten landwirtschaftlichen Fläche).

Die Zahl der Landwirte, die ökologische Landwirtschaft betreiben, hat deutlich zugenommen. Im Jahr 2015 gab es fast 4.100 registrierte Biobauern, die rund 12% der landwirtschaftlichen Nutzfläche kultivieren (UZEI 2015). Rund 6.500 Landwirte sind Mitglieder der ASZ (Association of Private Farming), aber die meisten von ihnen gehören keiner Organisation an.

Deutschland

2015 gab es in Deutschland 280.800 Landwirte, die 16,7 Millionen Hektar Ackerland bewirtschafteten (Destatis, 2015). Etwa 45,3% der Landwirte bewirtschaften 20 Hektar oder weniger, während 30% 100 Hektar oder mehr bewirtschaften. Die wichtigsten Nutzungsformen sind: Getreide; Weideflächen; Mais; und Raps (Tabelle 3).

Tabelle 3: Hauptnutzungsformen deutscher Agrarflächen (2016)

Landnutzung	Millionen Hektar
Getreide	645
Weide	4.51
Mais	2.56
Raps	1.33
Zuckerrüben	0.33
Kartoffeln	0.24

Etwa 64% der deutschen Landwirte waren 2013 weniger als 35 Jahre alt, während 36,1% über 55 Jahre alt waren (Tabelle 4). Die landwirtschaftliche Bevölkerung wird älter, da 1999 16,5% der Landwirte unter 35 Jahren und 28,5% über 55 Jahre alt waren.

Tabelle 4: Altersverteilung unter deutschen Landwirten (2013)

Altersverteilung	%
Unter 35 Jahren	64
35-45 Jahre	25.6
45-55 Jahre	37.8
55-65 Jahre	29.5
Ab 65 Jahre	6.6

Irland

In Irland gibt es insgesamt 4.536.400 Hektar landwirtschaftlich genutzte Flächen, wovon 81% Grünland sind; und 7,1% Getreide, Gemüse und Kartoffeln (CSO, 2015). Im Bereich der Tierhaltung besteht folgende Verteilung: 10,1 Mio. Geflügel; 6,9 Mio. Rinder und Kühe; 4,9 Mio. Schafe; und 1,6 Millionen Schweine (CSO, 2015). Der Agrar- und Ernährungssektor machte 2015 84% der Gesamtbeschäftigung aus (DAFM, 2016).

In Irland gibt es 139.860 landwirtschaftliche Betriebe (CSO, 2012), auf denen 272.000 Personen arbeiten (insgesamt 168.387 jährliche Arbeitseinheiten). Über 90% der Arbeitskraft in landwirtschaftlichen Betrieben wird vom Betriebsleiter und seiner Familie bereitgestellt. Nur 6% der Arbeitskraft wird von festangestellten nichtfamiliären Arbeitnehmern geleistet, während 3,6% von Arbeitnehmern ohne Festanstellung (Saisonarbeiter, Hilfskräfte und Lohnunternehmer) bereitgestellt wird. Nahezu alle (99,8%) dieser landwirtschaftlichen Betriebe sind Familienbetriebe. Beinahe neun von zehn (88%) der Landwirte sind männlich.

Mehr als die Hälfte (56%) der irischen Landwirte können der Rindfleischherzeugung zugeordnet werden, 11% haben sich auf die Schafzucht spezialisiert und 9% arbeiten als gemischte Betriebe mit Weidevieh. Etwa 11% betreiben Milchviehhaltung und 4% spezialisierte Bodenbearbeitung (CSO, 2015).

Alter der Landwirte

Das Durchschnittsalter der irischen Landwirte betrug im Jahr 2010 54 Jahre (eine Zunahme im Vergleich zum Jahr 2000 in dem das Alter 51 Jahre betrug), während sich die Zahl der Landwirte im Alter von weniger als 35 Jahren zwischen 2000 und 2010 halbiert hat (CSO, 2012). Zahlen für 2013 zeigen, dass 6% der Landwirte weniger als 35 Jahre alt sind und 53% über 55 Jahre alt sind (DAFM, 2017, CSO, 2012).

Bewirtschaftete Fläche

Die durchschnittliche Betriebsgröße in Irland betrug im Jahr 2015 32,7 Hektar. In Irland waren jedoch fast 43% der Betriebe weniger als 20 Hektar groß (CSO, 2015) und nur 3% wirtschaften auf einer Fläche von 100 Hektar oder mehr (CSO, 2012). Im Durchschnitt bewirtschaftet jeder Landwirt 3,8 Schläge (CSO, 2012). Fast 45.000 (32,2%) Betriebe hatten im Jahr 2015 gepachtete Flächen was bedeutet, dass 16% der landwirtschaftlichen Flächen gepachtet sind (CSO, 2012, SCSi & Teagasc, 2016).

Einkommen pro Betrieb

Das durchschnittliche Familieneinkommen in Irland belief sich im Jahr 2015 auf 26.303 €. Unter den Betrieben gab es jedoch erhebliche Unterschiede (12.660 € bei Rinderzuchtbetrieben und 62.141 € bei Milchviehbetrieben) (Hennessy und Moran, 2016). Das durchschnittliche landwirtschaftliche Einkommen für die 38% der als Haupterwerbsbetriebe eingestuft Betriebe betrug im Jahr 2015 51.557 €, während für die 63% der landwirtschaftlichen Betriebe, die als Nebenerwerb eingestuft wurden, das durchschnittliche Familieneinkommen der Landwirtschaft 11.058 € betrug. Die landwirtschaftlichen Einkommen in Irland sind in hohem Maße auf Direktzahlungen angewiesen. Im Jahr 2015 betrug die durchschnittliche Gesamtzahlung 17.168 €, was durchschnittlich 65 Prozent des Einkommens ausmachte (angefangen von 32% für Milchviehhalter bis hin zu über 100% bei Rinder- und Schafzuchtbetrieben)

(Hennessy und Moran, 2016).

Lebensfähigkeit der Betriebe

Etwa 38% der irischen landwirtschaftlichen Betriebe wurden im Jahr 2014 als lebensfähig eingestuft, weitere 31% als nachhaltig, da sie außerlandwirtschaftliches Einkommen haben. Die Lebensfähigkeit der Landwirtschaft ist abhängig von der Betriebsform sehr unterschiedlich. So waren im Jahr 2014 82% der Milchviehbetriebe wirtschaftlich rentabel. Allerdings waren 42% der Schafzüchter und andere Rindersysteme verwundbar, und nur 15% der Betriebe mit Rinderaufzucht wurden als lebensfähig eingestuft (Hennessy und Moran, 2015).

Ausbildung und Schulung

Lediglich 31% der Landwirte haben eine formelle Ausbildung absolviert – mehr als die Hälfte (51,5%) der Landwirte unter 35 Jahren haben jedoch eine Ausbildung gemacht. Die Anzahl der Landwirte mit Ausbildung war auch auf größeren Betrieben höher (CSO, 2012).

Slowenien

Die slowenische Landwirtschaft wird durch die Tatsache beeinflusst, dass 90% der Landfläche in einer Höhe von über 300 Metern liegt und flache Flächen nur 20% der Landfläche ausmachen. Etwa 86% der landwirtschaftlichen Fläche werden als benachteiligte Gebiete eingestuft, von denen 72% Bergregionen sind.

2014 gab es in Slowenien 70.000 landwirtschaftliche Betriebe mit einer durchschnittlichen Fläche von 6,7 Hektar (im Durchschnitt 22 Schläge). Jeder zehnte Mensch in Slowenien arbeitet in einem landwirtschaftlichen Betrieb, und 49% der Bevölkerung leben in ländlichen Gebieten. Familienbetriebe sind die dominierende Art von Betrieb. Die slowenischen Betriebe sind im Vergleich der EU-27 pro Hektar dreimal arbeitsintensiver.

Slowenien verfügt über eine beträchtliche Waldfläche – etwa 60% der Landfläche sind forstwirtschaftlich genutzt. Slowenien hat tendenziell weniger Acker- und Dauerkulturen und mehr Dauergrünland als andere EU-27-Länder. Milch-, Rinder- und Geflügelproduktion sind die wichtigsten landwirtschaftlichen Betriebe. Während die Milchwirtschaft die wichtigste Sparte darstellt, sind nur 2% der Viehbestände als groß zu bezeichnen (mit 50 oder mehr GVE).

Die landwirtschaftlichen Betriebe in Slowenien sind in der Regel in Familienbesitz, wobei 64% der Betriebe von Familienmitgliedern bewirtschaftet werden, die eine erhebliche Beteiligung von Frauen an der landwirtschaftlichen Erwerbsbevölkerung aufweisen.

Die meisten landwirtschaftlichen Betriebe in Slowenien sind nicht alleine durch landwirtschaftliches Einkommen nachhaltig – viele haben ihr Einkommen durch außerlandwirtschaftliche Tätigkeiten diversifiziert. Im Jahr 2013 gab es mehr als 12.000 registrierte Nebeneinkommen in landwirtschaftlichen Betrieben, darunter land- und forstwirtschaft-

schaftliche Dienstleistungen, Lebensmittelverarbeitung und Tourismus. In Slowenien gibt es auch eine große Anzahl von semiprofessionellen Betrieben (17%), in denen Familienmitglieder außerhalb der Landwirtschaft beschäftigt, aber noch in gewissem Umfang in der Landwirtschaft tätig sind. EU-Subventionen entfielen im Jahr 2010 auf 61% der slowenischen landwirtschaftlichen Einkommen.

Spanien

28% der Fläche Spaniens werden für die Landwirtschaft genutzt (die geringe landwirtschaftliche Nutzfläche ist das Ergebnis klimatischer Probleme wie schlechten Böden, Wassermangel und bergiges Gelände). Die Landwirtschaft in Spanien ist kleinstrukturiert, weshalb mehr als die Hälfte der Betriebe kleiner als 5 ha sind. Der Großteil der Arbeit auf spanischen Bauernhöfen wird innerfamiliär abgedeckt. Die geringe durchschnittliche Betriebsgröße macht es schwierig, die Landwirtschaft im Land zu entwickeln. Der Mangel an Perspektiven in Landwirtschaft und ländlichen Gebieten führt dazu, dass viele Betriebe keinen Nachfolger haben, was sich entsprechend auf die Entwicklung in diesem Sektor auswirkt.

Da sich immer mehr spanische Betriebe auf Dauerkulturen (Obst, Oliven, Wein) spezialisiert haben, machen die landwirtschaftlichen Flächen fast drei Viertel der gesamten landwirtschaftlichen Fläche aus. Die Mehrheit der Betriebe mit Viehzucht hält Rinder und Geflügel. 25% der Betriebe halten Schweine, und machen somit 40% der gesamten Viehbestände aus.

Etwa 48% der landwirtschaftlichen Betriebe können als Dauerkulturen eingestuft werden, 22% der landwirtschaftlichen Betriebe haben sich auf Feldfrüchte spezialisiert und 13% auf Weidehaltung. Die durchschnittliche Anzahl der Arbeitskräfte pro Betrieb beträgt 0,84 Einheiten.

Wie in der gesamten EU ist der spanische Agrarsektor sehr von EU-Subventionen und Zuschüssen abhängig. Die Subventionen und Zuschüsse haben den Unterschied zwischen kleinen Familienbetrieben (die Mehrheit des Sektors) und den überlebensfähigen größeren Betrieben (Minderheit) verstärkt. Darüber hinaus wurde der traditionelle Schwerpunkt des Agrarsektors in der Produktion auf die Ziele der ländlichen Entwicklung und des Umweltschutzes ausgeweitet. Er beinhaltet einen ganzheitlicheren Ansatz der wirtschaftlichen Entwicklung durch die Erhaltung der Natur und den Kampf gegen die Entvölkerung.

Toskana

Struktur

Die wichtigsten Merkmale der Landwirtschaft in der Toskana sind kleine Familienbetriebe mit einer diversifizierten Produktion (Wein, Öl und Getreide). Etwa 55% der Landfläche in der Toskana sind als landwirtschaftliche Flächen nutzbar, da die Landschaft in der Toskana von vielen Hügeln und Bergen durchzogen ist. Infolgedessen sind die Renditen nicht sehr hoch und der Fokus liegt auf Produkten mit hoher Wertschöpfung.

Alter der Landwirte

Nur 1,9% der Landwirte in der Toskana sind unter 30 Jahre alt, während über die Hälfte (54,7%) über 60 Jahre alt sind.

Bauernhöfe und Hauptprodukte

Im Jahr 2010 gab es 72.600 Betriebe in der Toskana, von denen viele jedoch sehr klein waren. Daten der Handelsvereinigung zeigen, dass es in der Region 41.000 registrierte Betriebe gab. Etwa 40.000 Betriebe hatten Ackerkulturen und 10.000 hatten Rinder, 2.360 hatten Schafe und 1.300 Schweine. 26.000 Betriebe bauen Wein an und 50.000 Olivenbäume.

Zwei Drittel der Betriebe in der Toskana bewirtschaften weniger als 5 Hektar, 80% bewirtschaften weniger als 10 Hektar. 11% der Betriebe in der Toskana bewirtschaften 20 Hektar oder mehr, und damit 67,8% der Landfläche. Der typische Betrieb in der Toskana ist etwa 10 Hektar groß und produziert Wein, Öl und Getreide, während die Betriebe in Bergregionen typischerweise Rinder und Schafe züchten. Viele landwirtschaftliche Betriebe sind an diversifizierten Aktivitäten, insbesondere dem Tourismus, beteiligt.

Tschechischen Republik

Die vergangenen geschichtlichen Ereignisse haben erhebliche Auswirkungen auf die Zusammenarbeit in der Landwirtschaft gehabt. So schaut die Tschechischen Republik auf eine lange Geschichte von Kollektiven unter Landwirten zurück. Kollektivbetriebe wurden ursprünglich gegründet, um einzelne Landwirte zu verbinden und hatten wirtschaftliche Ziele, aber auch die Entwicklung ihrer Mitglieder. Nach dem Aufkommen des Kommunismus hatten die Landwirte ihre Betriebe verloren und waren gezwungen, sich den Kollektiven anzuschließen, hatten jedoch nicht das Recht Entscheidungen zu treffen. Aktivitäten wurden zentralisiert und der Staat wurde zum wichtigsten Entscheidungsträger. Diese Genossenschaften haben wenig dazu beigetragen, die Entwicklung der Landwirte zu unterstützen. Infolgedessen haben viele Landwirte jetzt eine Abneigung gegen Genossenschaften und ziehen es vor, selbstständig zu arbeiten.

Von 1989 an hat sich in der tschechischen Landwirtschaft ein bedeutender Wandel vollzogen. Die Anzahl der landwirtschaftlichen Betriebe stieg von 4403 im Jahr 1989 auf 90.000 im Jahr 1995 (die Mehrheit bewirtschaftet weniger als 3 ha). Die Zahlen sanken wieder und pendelten sich bei 47.000 Betrieben ein.

Die Landwirte in der Tschechischen Republik kooperieren derzeit auf verschiedenen Ebenen, wie beispielsweise gemeinsamer Maschinennutzung, in gemeinsamen Vermarktungsorganisationen und bei der Unterstützung der politischen Ziele der Landwirte. Einige der wichtigsten Formen der Zusammenarbeit sind Vermarktungs-Genossenschaften (z. B. in der Milchwirtschaft, Obst und Gemüse). Die tschechischen Milcherzeuger organisieren sich zu Milcherzeugerorganisationen (MPO), um gemeinsam zu verhandeln. MPOs gibt es seit den 1990er Jahren, sind in der Regel von Bauern geführt und verwalten 70% der produzierten Rohmilch und fassen 51% der Milcherzeuger zusammen.

Deutschland

Eine lockere informelle Zusammenarbeit besteht in Deutschland seit Jahrzehnten mit einigen Erfolgen. Kooperation findet dabei eher im Hinblick auf Maschinen statt und weniger bei Vieh. Die häufigste Form der Zusammenarbeit findet im Bereich der Maschinen statt, wo diese auch eine Reihe von Partnern umfassen kann und sogar verschiedene Rechtsformen eine Rolle spielen. Die Zusammenarbeit in der Viehhaltung beginnt normalerweise mit der gemeinsamen Nutzung von Dunglagerstätten, um zwei oder mehr Herden zusammenzubringen. Allerdings sind echte Fusionen in diesem Bereich die Ausnahme. In einigen Regionen (z. B. Südbayern) findet erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen

Landwirten in den Bereichen Milchviehhaltung, Fleischverarbeitung- und Vermarktung statt.

Die Rolle der Landwirte variiert in Deutschland beim Thema Kooperation sehr und reicht von kompletter Beteiligung bis hin zur Finanzierung von Initiativen.

Irland

Landwirte, die in Irland anderen Land-Eigentümern ähnlich sind, haben eine enge Bindung an den Landbesitz. Das zeigt sich in der Tatsache, dass nur sehr wenige Flächen den Besitzer wechseln – jedes Jahr wird nur unter 1% der Flächen verkauft. In Ermangelung von Landverkäufen ist die Pacht von Flächen die beste Möglichkeit, durch den Landwirte Zugang zu zusätzlichen Flächen erhalten. Das Wichtige bei der Verpachtung ist, dass der einzelne das Eigentum an dem Land behält, auch wenn er nicht mehr in der Lage ist, das Land zu bewirtschaften. Der Pacht-Markt in Irland wurde traditionell von kurzfristigen 11-Monats-Mietverträgen (Conacre) dominiert (SCSI & Teagasc, 2015). Die Direktzahlungen der GAP wirken sich dabei auch auf den Bodenmarkt aus, da Zahlungsansprüche mit der genutzten Fläche zusammenhängen.

Cush und Macken-Walsh (2016) betonten, dass es trotz der historischen Bedeutung von Landbesitz und unabhängigen landwirtschaftlichen Betrieben eine Tradition der Zusammenarbeit gegeben hat, die den Bestand von Familienbetrieben unterstützt hat. In der Vergangenheit gibt es viele Beispiele dafür, wie Landwirte sich gegenseitig in der Erntezeit und anderen Arbeitsspitzen unterstützten.

Betriebs-Partnerschaften sind der bevorzugte Ansatz für die Zusammenarbeit zwischen irischen Landwirten. Zu den weiteren Ansätzen gehören neben Kooperationen auch Melk-Gemeinschaften, Vertragsaufzucht und das Leasing von Kühen. Erzeugergemeinschaften beinhalten in Irland in der Regel auch Zusammenarbeit bei der Vermarktung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Es gibt auch eine kleine Anzahl von Landwirten, die gemeinsam landwirtschaftliche Betriebsmittel einkaufen.

Betriebs-Partnerschaften

Partnerschaft als Geschäftskonzept ist seit 1890 im Partnerschaftsgesetz im irischem Recht anerkannt. In einer Betriebspartnerschaft tun sich zwei oder mehr Landwirte zusammen, um verschiedene Vorteile aus der Partnerschaft zu erzielen (Teagasc, 2017). Einer der Gründe, weshalb Betriebspartnerschaften in Irland Anwendung finden, ist die gemeinsame Verbesserung der Wirtschaftlichkeit von Betrieben, die nicht über die Ressourcen verfügen dies alleine zu tun, während der Betrieb im Familienbesitz verbleibt (Macken-Walsh & Roche, 2012).

Die Entwicklung von Partnerschaften wurde in Irland in den letzten 15 Jahren durch den Fokus auf Milchproduktionspartnerschaften (MPPs) vorangetrieben. Diese wurden durch die Änderung der Milchquotenregelungen im Jahr 2002 erleichtert. Bei der Mehrheit der MPPs waren Eltern und deren Kinder (DAFM, 2011) beteiligt.

In Irland haben sich zwei Arten von Betriebs-Partnerschaften entwickelt: Intrafamiliäre und Interfamiliäre Partnerschaften.

Intrafamiliäre Partnerschaften sind in Irland häufiger und können Ehepartner, Eltern und Kinder oder Geschwister beinhalten und beziehen sich meist auf einen einzelnen Betrieb. Interfamiliäre Partnerschaften involvieren zwei oder mehr Landwirte aus unterschiedlichen Familien, die zusammenarbeiten, mehrere Betriebe umfassen können und sich auf ein oder mehrere Unternehmen konzentrieren.

Registrierte Betriebs-Partnerschaften¹

Durch die Abschaffung der Milchquoten im Jahr 2015 wurden die Regelungen für landwirtschaftliche Partnerschaften in Irland geändert. Bei einer eingetragenen Betriebs-Partnerschaft handelt es sich um eine Gewinnbeteiligungsvereinbarung zwischen zwei oder mehr Landwirten, die gemäß der gesetzlichen Vorgabe 247 von 2015 und den damit verbundenen Anforderungen für die Registrierung von Betriebs-Partnerschaften (Government Publications, 2015) bestimmte Bedingungen erfüllen müssen. Das Register der landwirtschaftlichen Partnerschaften wird vom Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Marine geführt.

Das Register erleichtert Milchproduktionspartnerschaften und neue Partnerschaften aus Unternehmen oder Unternehmenszusammenschlüssen. Das Partnerschaftsmodell ermöglicht auch die Einbeziehung von nicht aktiven Partnern, die eine Einlage in Form von Land oder Kapital leisten möchten. Dieses Modell erleichtert es auch jungen geschulten Einzelpersonen, Partnerschaften mit einem bestehenden Milchviehhalter einzugehen (Curran, 2015).

¹Die Zahl liegt 2017 ungefähr zwischen 1.800 und 1.900 registrierten Betriebspartnerschaften - davon ca. 75% innerhalb von Familien.

Betriebskooperation (Share farming)

Betriebskooperationen beruhen auf einer Vereinbarung, bei der zwei Personen, ein Landbesitzer und ein Landwirt, zwei getrennte landwirtschaftliche Betriebe auf demselben Land betreiben, ohne eine Partnerschaft oder ein Unternehmen zu gründen. Jeder leistet seinerseits Beiträge zum Unternehmen und jeder nimmt seinen Anteil der Produkten aus dem Unternehmen. Im Gegensatz zu Vermietung / Leasing gibt es keine Zahlung für Grundstücke und jeder verkauft seinen eigenen Anteil an den Erzeugnissen. Beide Parteien beteiligen sich jeweils an den Produktionskosten, pflegen ihre eigenen Konten und berechnen ihre eigenen Gewinne als zwei unabhängige Unternehmen. Beide sind getrennte Geschäftseinheiten zum Zwecke der Besteuerung und auch hinsichtlich der EU-Programme. Beide Parteien teilen sich die Risiken und Chancen (zum Beispiel für Verluste in einem schlechten Jahr oder Boni in einem guten Jahr). Die Details sind in einer rechtlichen Vereinbarung festgelegt (Teagasc, 2017).

Melk-Gemeinschaft

Melkgemeinschaften sind ein neues Konzept in Irland, das Neueinsteigern die Möglichkeit bietet, in die Milchviehhaltung einzusteigen. Es bietet eine kurzfristige Option für diejenigen, die in absehbarer Zeit wieder auf den elterlichen Betrieb zurückkehren möchten oder eine längerfristige Möglichkeit, sein eigenes landwirtschaftliche Unternehmen aufzubauen. Die Vereinbarung beinhaltet ein erhebliches Risiko für den Teilhaber an der Melk-Gemeinschaft, beinhaltet jedoch auch die Früchte der Gewinnbeteiligung von einer effizienten Betriebsführung. Die Betriebskosten werden zwischen beiden Parteien aufgeteilt, je nachdem, was jede Partei zu der Vereinbarung beiträgt. Typischerweise

liefert der Hauptteilhaber Land, Infrastruktur und Einrichtungen sowie einige Kühe. Der Teilhaber liefert die Managementfähigkeiten und Arbeitskraft, um den Betrieb zu führen sowie seinerseits einige Kühe. Die Gewinne werden in einem vereinbarten Verhältnis aufgeteilt (Land Mobility, 2017).

Vertragsaufzucht²

Die Vertragsaufzucht von Ersatzfärsen ist ein relativ neues Konzept in Irland, das sich aus der Erweiterung der Milchviehbetriebe und der mangelnden Verfügbarkeit von Land in der Umgebung des Melkstandes herausgebildet hat, was die weitere Entwicklung und die Milchmenge, die auf dem Betrieb produziert werden kann, begrenzt. Infolgedessen haben einige Milchviehhalter Vereinbarungen getroffen, die für sie die Ersatzfärsen aufziehen (Teagasc, 2013).

²Schätzung, dass 5% der Milchviehhalter Vertragsaufzucht betreiben.

Kuh-Leasing

Beim Kuh-Leasing vermietet der Landwirt seine „überschüssigen“ Kühe an einen anderen Landwirt. Die Laufzeit des Leasingvertrags kann kurzfristig (1-2 Jahre) und langfristig (4-5 Jahre) sein. Diejenigen Kühe, die kurzfristig vermietet werden, kehren zum Eigentümer zurück, während diejenigen, die längerfristig sind, dies in der Regel nicht tun. Der Erfolg des Kuhleasings hängt davon ab, dass zwei Landwirte eng zusammenarbeiten und ein hohes Maß an Vertrauen haben (Teagasc, 2017a).

Erzeugergemeinschaften

Erzeugergemeinschaften in Irland sind in der Regel in den Bereichen Rinder- und Lammzucht zu finden, aber auch im Forstbereich bzw. der Holzproduktion. Landwirte, die an Vereinigungen von Lamm- und Rindfleischproduzenten beteiligt sind, schließen in der Regel Verträge mit einem oder mehreren Fleischverarbeitern über den Kauf ihrer Produkte ab. Sie können so größere Mengen abgeben und haben dadurch mehr Einfluss auf die Preisgestaltung. In einigen Vereinigungen werden Lämmer oder Rinder an einem zentralen Ort gesammelt und dann zur Fabrik transportiert. Das macht es dem Landwirt einfacher ohne dabei Kompromisse beim Preis einzugehen. Einige Erzeugergemeinschaften kaufen auch gemeinsam Produktionsmittel ein.

Slowenien

In Slowenien sind Genossenschaften die häufigste Form der Zusammenarbeit zwischen Landwirten. Genossenschaften gibt es hier bereits seit 140 Jahren. Im Jahr 2013 gab es in Slowenien 76 landwirtschaftliche Genossenschaften, die auch heute noch eine wichtige Rolle spielen, da drei Viertel der kommerziell produzierten Lebensmittel in Slowenien über Genossenschaften vertrieben werden. Diese Genossenschaften decken eine Reihe von Tätigkeiten ab: Erbringung von Dienstleistungen für Landwirte und ländliche Bewohner, insbesondere in entlegenen Gebieten; Kauf und Verkauf von landwirtschaftlichen Erzeugnissen (Milch, Weintrauben, Kartoffeln, Rindern, Gemüse, Getreide, Holz, Hopfen); Lebensmittelverarbeitung (Fleisch, Wein und Milchprodukte); und Wiederverkauf. Einige Genossenschaften sind sehr divers aufgestellt, während andere spezialisiert sind (Forstwirtschaft, Obst, Milchprodukte).

Produzentengruppen erfreuen sich auch in Slowenien vor allem in den Qualitätssystemen zunehmender Beliebtheit. Auf nationaler Ebene wurden 41 Produkte in Slowenien geschützt.

Es gibt eine lange Geschichte von Genossenschaften in Slowenien, die ihren Ursprung in der Milchverarbeitung haben. Auch Kreditgenossenschaften spielen eine Schlüsselrolle bei der Beliebtheit von Genossenschaften in der Landwirtschaft. 1992 wurde in Slowenien neue Gesetze für Kooperationen mit einer Reihe von Änderungen verabschiedet. Die slowenischen Genossenschaften haben ihre Einnahmen in den letzten zehn Jahren verdoppelt, die Verkäufe auf lokalen und regionalen Märkten gesteigert und einige Investitionen getätigt, die neue Arbeitsplätze im ländlichen Raum geschaffen haben. Das Programm zur Entwicklung des ländlichen Raums 2014-2020 bietet neue Möglichkeiten für Genossenschaften, da Genossenschaften durch ihre Rolle in ländlichen Gebieten bei der Produktion und Verarbeitung lokaler Lebensmittel, bei der Organisation der Landwirtschaft, bei der Erhaltung von Arbeitsplätzen und bei der Erhaltung ländlicher Flächen und von dünn besiedelten ländlichen Gebieten wichtig sind.

Die slowenische Genossenschafts-Union ist eine nichtstaatliche Organisation mit freiwilliger Mitgliedschaft. Sie unterstützt die Entwicklung der Genossenschaftsbewegung (mit 71 Genossenschaften) und vertritt die Interessen ihrer Mitglieder. Ihre Aufgabe ist es, die nachhaltige Entwicklung von Genossenschaften zu fördern und zu vertreten, indem sie zum Wohle ihrer Mitglieder und Verbraucher zusammenarbeiten.

Auch wenn die Genossenschaften insbesondere im Hinblick auf den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen in der slowenischen Landwirtschaft eine wichtige Rolle spielen, sind sie bei den Befragten aufgrund zurückliegender politischer Systeme schlecht bewertet (befragt wurden Landwirtschaftsberater, Landwirte und der Direktor einer Obstproduktionsfirma)

Andere Formen der Zusammenarbeit sind Maschinenringe, die sich mit der Bereitstellung von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen, landwirtschaftlichen Gemeinschaften, der gemeinsamen Verwaltung von Agrar- und Forstflächen und anderen Formen der formellen und nicht formalen Zusammenarbeit befassen.

Eine wichtige Form der Zusammenarbeit sind Studienkreise, die in der Landwirtschafts- und Forstwirtschaftskammer von Slowenien (CAFS) organisiert werden (laut einem befragten Agrarberater). Studienzirkel werden mit Hilfe eines Experten - CAFS-Berater und einer kleinen, spezialisierten Gruppe von Landwirten organisiert. Diese Form der Zusammenarbeit führt nicht nur zum Wissensaustausch (und damit zu einer höheren Produktion), sondern kann auch zu einem konkurrenzfähigen Preis für den gemeinsamen Einkauf von Pflanzenschutzmitteln, Ausrüstung usw. führen. Ein ähnlicher Effekt kann in verschiedenen Verbänden (von Tierzüchtern, Pflanzenproduzenten) erzielt werden.

Spanien

Es gibt zwei Arten der Zusammenarbeit zwischen den spanischen Landwirten: 1. Erzeugergemeinschaften, Verarbeitung und Vermarktung, Genossenschaften (Dienstleistungen, Produktion, Kredite, Maschinen), Landwirtschaftliche Verarbeitungsgesellschaften, Zivil- oder Handelsgesellschaften und Gruppierungen auf der Grundlage spezieller Agrarvorschriften); und 2. Professionell, Gewerkschaften oder repräsentative Verbände.

Genossenschaften leisten in Spanien fast die Hälfte der nationalen landwirtschaftlichen Produktion. Die Haupttätigkeit von 48% der Genossenschaften ist die Bereitstellung von Lebensmitteln, während 33% Olivenöl-Genossenschaften sind. Obst- und Gemüsekooperativen sind ebenfalls wichtig. Die Genossenschaften machen 13% der gesamten Lebensmittelindustrie in Spanien aus, 29% des Umsatzes und 20% der Beschäftigung.

Genossenschaften die landwirtschaftliche Dienstleistungen bereitstellen sind in folgenden Bereichen tätig: Versorgungsgenossenschaften, Verarbeitungsgenossenschaften und Vermarktungsgenossenschaften.

- Genossenschaften die landwirtschaftliche Dienstleistungen bereitstellen sind in folgenden Bereichen tätig: Versorgungsgenossenschaften, Verarbeitungsgenossenschaften und Vermarktungsgenossenschaften.
- Genossenschaften für gemeinsame Landnutzung sind diejenigen, bei denen die Produktionsgüter (Land, Maschinen) als ein Betrieb zusammengefasst werden, der als Genossenschaft geführt wird.
- Assoziierte Arbeitsgenossenschaften greifen auf einen Pool an Arbeitern zurück, die dann den Mitgliedern der Genossenschaft zur Verfügung stehen.
- Kreditgenossenschaften bieten Landwirten Finanzmittel für Investitions- und Arbeitskosten.
- Gütergemeinschaften: Es handelt sich hier um eine Gesellschaftsform, in der mehrere Personen ihr Kapital mit der Absicht investieren, einen Fonds zur Führung eines Unternehmens zu schaffen, während die Beteiligten ihre Unabhängigkeit bewahren.
- Leasing / Share Cropping: beinhaltet Verträge zwischen Landwirten, die anderen erlauben, ihr Land für eine bestimmte Zeit und einen bestimmten Preis zu nutzen. Beim Share Cropping (gemeinsamer Landnutzung) hat der Eigentümer das Recht, einen Teil der Produktion zu erhalten.
- Bewässerungsgemeinschaften: Landwirte, die gemeinsam die Verteilung von Wasser in einer effizienten, geordneten und gerechten Weise unter ihren Mitgliedern regeln.
- Betriebsführungs-Vereinigungen: Vereinigungen, deren Zweck die Bereitstellung von Betriebsführungs-Dienstleistungen ist.
- Landwirtschaftliche Produzenten-Gruppen und -organisationen (APG): sind Genossenschaften mit spezifischen Zielen im Bereich der Versorgungsanpassung oder der Anpassung der landwirtschaftlichen Produktion an die Nachfrage.
- Berufsorganisationen: vertreten Landwirte in einer Reihe von Foren.

Die Entwicklung von Genossenschaften in der Toskana hat zu einigen Unterschieden in Art und Form der Genossenschaften geführt. Die Hauptunterschiede können zwischen wirtschaftlicher Zusammenarbeit und zeitweiligen und anderen Genossenschaftsformen gemacht werden.

Wirtschaftliche Zusammenarbeit

Umfang:

- Kleine Genossenschaften: In der Regel handelt es sich um eine kleine Gruppe von 3-8 Personen die zusammenarbeiten und damit im Allgemeinen auf eine gemeinsame Produktionstätigkeit abzielt;
- Genossenschaften: mind. 9 Mitglieder;
- Konsortium: wird normalerweise für eine gemeinsame Geschäftstätigkeit gegründet. Eine besondere Art von Konsortium ist das Management von Produkten mit geschützten Ursprungs- & Herkunftsbezeichnungen
- Produktorganisationen: Diese Form der Zusammenarbeit wurde im Zuge der Entwicklung der GAP entwickelt, ist insbesondere im Gemüsektor verbreitet und erhält finanzielle Unterstützung.

Aktivitäten:

- Produktion: Einige Genossenschaften wurden gebildet, um verlassene Gebiete und dort speziell die Forstwirtschaft zu verwalten;
- Soziale Aktivitäten: In den letzten Jahren wurde die Funktion der Landwirtschaft entdeckt, Menschen mit sozialen oder körperlichen Beeinträchtigungen zu helfen; Viele soziale Genossenschaften wurden gegründet, um Menschen zu unterstützen, die unter sozialen oder physischen Benachteiligungen leiden;
- Verarbeitung: ist das traditionelle Feld der Zusammenarbeit in der Toskana, vor allem bei Olivenöl, Schafskäse, Wein, Gemüse
- Dienstleistungen: Diese Funktion, die normalerweise von Verarbeitungsgenossenschaften übernommen wird, dient der Versorgung mit landwirtschaftlichen Betriebsmitteln (Düngemitteln, Pflanzenschutzmitteln usw.) und / oder Beratungsdiensten..

Zusammenarbeit zwischen Personen: In der Landwirtschaft in der Toskana gibt es viele Beispiele für familiäre Zusammenarbeit, informell oder in der offizieller Form von "einfachen Unternehmen".

Vorübergehende und andere Formen der Zusammenarbeit

- Vorübergehende Projektgemeinschaften und temporäre Unternehmensgemeinschaften: Öffentliche Projekte und Finanzierungsorganisationen erfordern die Bildung einer Gruppe zur Verwaltung eines Projekts, z.B. im Rahmen des RDP. Diese Form der Zusammenarbeit wird durch die nationale Gesetzgebung geregelt und ist in der Regel eine sehr einfache Unternehmensform.
- Unternehmensnetzwerke: Dies ist eine neue Form der Zusammenarbeit, die im Jahr 2009 nach nationalem Recht geschaffen wurde. Sie kann zwei verschiedene Formen annehmen: einen Netzwerkvertrag ohne wirtschaftlichen Rahmen, in dem die verbundenen Unternehmen nur Tätigkeiten und Dienstleistungen austauschen können; sowie

ein eigenes Netzwerk-Unternehmen, das seine eigene wirtschaftliche Tätigkeit, Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und Verantwortlichkeit haben kann.

Tschechischen Republik

Tschechische Republik : Vorteile

Die Zusammenarbeit zwischen Landwirten hat insbesondere für Kleinbauern wirtschaftliche Vorteile, insofern als sie in der Lage sind, teure Güter (z.B. Maschinen) zu teilen: Beispielsweise gab ein Befragter (ein Vertreter eines Züchtersverbandes) an, dass "kleinere Landwirte nicht genug technische Ausrüstung haben" und sich dann an größere Landwirte wenden, die besser ausgestattet sind. So können die größeren Landwirte ihnen Dienstleistungen anbieten, und wir sehen, dass es wichtig ist Ressourcen gemeinsam zu nutzen. Es fängt an, besonders in den Dörfern besser zu werden, wo es seit den 1990er Jahren positive Fortschritte gab".

Repräsentanten-Gruppen (z. B. Verband der Schaf- und Ziegenzüchter) haben eine einflussreiche Rolle in der Agrarpolitik in der Tschechischen Republik. Die Hauptaufgabe der Vereinigung der Schaf- und Ziegenzüchter ist in erster Linie auf die Tierhaltung ausgerichtet, unterstützt jedoch auch die Interessen der Landwirte. Der private Landwirtschaftsverband (ASZ) spielt eine wichtige Rolle bei der Förderung der Rechte der Landwirte. Nach Angaben eines Befragten (Projektmanager in der Landwirtschaft) ist die ASZ auch Mitglied der COPA (Komitee für professionelle Landwirtschaftsorganisationen), was der Vereinigung die Möglichkeit gibt, die Gemeinsame Agrarpolitik zu beeinflussen und die Interessen ihrer Mitglieder auf europäischer Ebene zu fördern".

Ein erheblicher wirtschaftlicher Nutzen kann in zwei relativ "sicheren" Kooperationsformen gesehen werden, sofern die Landwirte keine unnötigen Risiken eingehen müssen und sich nicht darum kümmern müssen, ihre Unabhängigkeit und ihr Entscheidungsrecht zu verlieren. Ein prominentes Beispiel ist der gemeinsame Einkauf von Produktionsmitteln. Die Unterzeichnung von offiziellen Verträgen / Urkunden ist nicht erforderlich, wodurch diese Form der Zusammenarbeit für Landwirte attraktiver wird. Es ist schwierig, die durch kooperative Tätigkeiten eingesparte Geldmenge zu quantifizieren. Es gibt jedoch Hinweise darauf, dass Landwirte, die gemeinsam Pflanzenschutzmittel kaufen, die Kosten erheblich senken können (5% bis 35% des Kaufpreises).

Tschechische Republik : Herausforderungen

Das tschechische Agrarsystem ist tief vom kommunistisch-sozialistischen Regime geprägt, das vom Ende des Zweiten Weltkrieges bis zum Jahr 1989 andauerte. Expertenmeinungen darüber, wie sehr sich die Vergangenheit auf die heutige Zusammenarbeit zwischen Bauern auswirkt, variieren sehr, jedoch beschreibt niemand den Einfluss als positiv. Es kann sehr schwierig sein, die wirtschaftlichen Vorteile der Zusammenarbeit zu fördern, da historische Faktoren (einschließlich der erzwungenen Kollektivierung von landwirtschaftlichen Betrieben) nach wie vor Einfluss auf Einstellungen, Meinungen und Verhaltensweisen haben. Im Grunde wollen die Bauern nicht zur Kooperation gezwungen werden. Jede Hilfe oder Aktivität, die vom Staat initiiert wird, muss sich der Einstellungen und Meinungen der Landwirte bewusst sein. Die derzeitige Regierungspolitik befürwortet die landwirtschaftliche Zusammenarbeit und ist bereit, Schritte zu ihrer Unterstützung zu unternehmen. Prominente Beispiele sind im aktuellen Entwicklungsprogramm für den ländlichen Raum 2014-2020³ enthalten. Darüber hinaus diskutieren alle Interessenvertreter (angefangen von Landwirten bis hin zu politischen Entscheidungsträgern) über die Vorteile staatlicher Unterstützung. Ein Forscher der Universität für Landwirtschaft vertritt die Meinung, dass die finanzielle Unterstützung der Europäischen Union im Rahmen des Programms zur Entwicklung des ländlichen Raums keinen positiven Einfluss auf die Entwicklung und Unterstützung von Genossenschaften hatte. Im Gegenteil, ein Programm, das mit dieser Initiative (2004-2006) ins Leben gerufen wurde, ist völlig zusammengebrochen und seitdem wurde es nicht wieder versucht zu beleben. Die Regelung zielte darauf ab, die Gründung von Vermarktungsgenossenschaften finanziell zu unterstützen – die Landwirte haben die "neuen Genossenschaften" dann jedoch verlassen, als die finanziellen Unterstützung eingestellt wurde.

Ein weiteres Problem, das mit der Vergangenheit und den allgemeinen Merkmalen der tschechischen Bevölkerung zusammenhängt, ist ein Mangel an gegenseitigem Vertrauen. Dies hat vor allem bei Projekten wie dem gemeinsamen Kauf von Maschinen große Auswirkungen. Wie ein Befragter feststellte, gibt es Förderpolitiken, die auf "Gemeinsame Technologie und Maschinen" ausgerichtet sind, aber die Landwirte sind nicht dafür zu gewinnen – hauptsächlich wegen des Mangels an gegenseitigem Vertrauen. Darüber hinaus mangelt es an Motivation aufgrund der derzeit positiven wirtschaftlichen Bedingungen für Landwirte in der Tschechischen Republik.

Freiheitsgefühl: Nach dem Ende des Kommunismus wurden die landwirtschaftlichen Flächen an die einzelnen Landwirte zurückgegeben und dies führte zu einer Änderung der Denkweise, da die Landwirte nun die Möglichkeit hatten, unabhängige Entscheidungen zu treffen.

Abneigung gegen Risiken: Wenn sich Menschen entscheiden Technologie und Maschinen zu teilen, würde immer jemand das Risiko auf Kosten anderer Teilnehmer der Zusammenarbeit tragen. Das führende Mitglied trägt die größte Verantwortung. Die anderen Mitglieder haben weniger Verantwortung und können geneigt sein, die anderen Teilnehmer zu ihrem eigenen Vorteil zu täuschen. Die Tschechen sind generell im Allgemeinen nicht offen für das Teilen und sind sehr auf Individualität bedacht.

Gute Wirtschaftslage: Die derzeitige Wirtschaftslage in der Tschechischen Republik ist recht günstig, so dass die Landwirte keine so starke wirtschaftliche Motivation haben, zusammenzuarbeiten/zu kooperieren.

Ein Befragter betonte auch eine weniger offensichtliche Herausforderung: Viele landwirtschaftliche Produkte wie

Fleisch oder Eier haben ein sehr kurzes Verfallsdatum und machen somit eine langfristige Zusammenarbeit bzw. gemeinsame Vermarktung schwierig. Die Landwirte können jedoch auf lokaler Ebene effektiv zusammenarbeiten, wobei prominente Beispiele beispielsweise der gemeinsame Transport von Produkten oder gemeinsame Direktvermarktung sind.

³Die entsprechenden Projekte können über folgenden Link aufgerufen werden: <http://www.szif.cz/cs/prv2014-m16>

Deutschland

Deutschland: Vorteile

Die wichtigsten Vorteile der Kooperation / Zusammenarbeit umfassen:

- Senkung der Produktionskosten und damit höhere Gewinne: Wenn zum Beispiel eine Gruppe von Landwirten gemeinsam Düngemittel kauft, kann ein Vorteil erzielt werden, wodurch der Kaufpreis sinkt. Wenn die Landwirte gemeinsam einen Stall errichten und die technischen Konstruktions- und Baukosten des Gebäudes teilen, wird dies höhere Gewinne zur Folge haben.
- Eine nachhaltigere Work-Life-Balance und bessere Lebensqualität.
- Eine größere Kapazität (Zeit und Energie) für unternehmerisches / strategisches / innovatives Denken. Durch Kooperation und Delegation innerhalb der Kooperation kann besser auf einzelne Arbeitsbereiche fokussiert und damit bessere Qualität erzielt werden.
- Austausch von unternehmerischen Ideen und Innovationen mit Kollegen;
- Zukunftssicherung des landwirtschaftlichen Unternehmens für zukünftige Generationen.
- Fähigkeit, in hochwertige und hoch spezialisierte Technologie zu investieren. Der technologische Fortschritt und die Innovation bieten die Möglichkeit, Aufgaben effizienter zu erledigen. Aufgrund der unerschwinglichen Kosten, die mit dem Kauf von Landmaschinen verbunden sind, ist es für Landwirte nur finanziell nachhaltig solche Maschinen gemeinsam zu kaufen und zu teilen. Es ist abhängig vom Gesamtmaßstab und saisonalen Anforderungen (Bedingungen in der Erntezeit, Qualitätserfordernisse).
- Die Möglichkeit, wirksame Mainstream- oder Nischenmarktstrategien zu entwickeln.

Deutschland: Herausforderungen

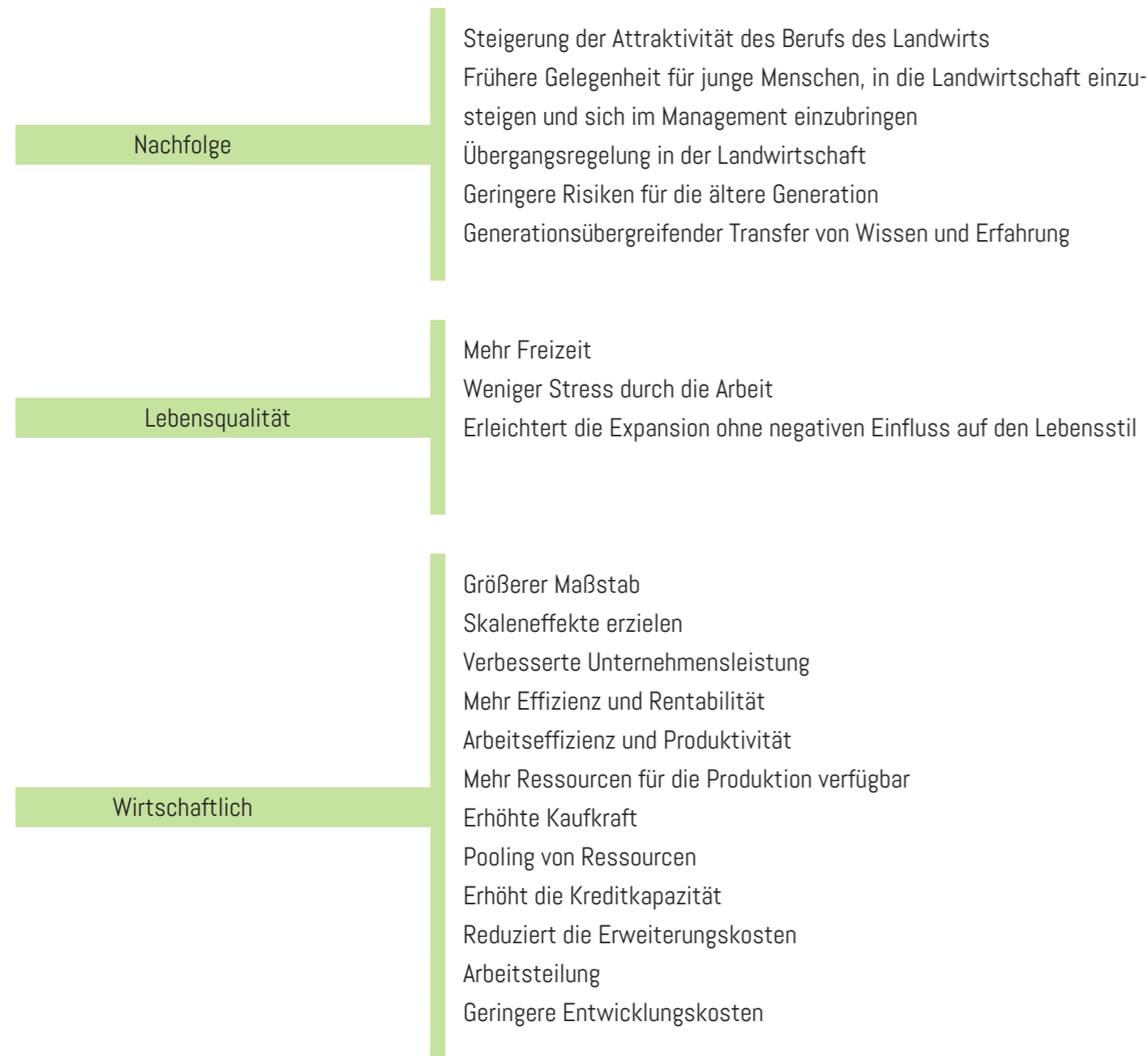
Die folgenden Faktoren wurden als bedeutende Herausforderungen für die Zusammenarbeit und Kooperation zwischen landwirtschaftlichen Unternehmern identifiziert:

- Probleme in persönlichen Beziehungen. Landwirte haben nicht mehr viele Kollegen, mit denen sie reden können.
- Hofnachfolgepläne innerhalb eines landwirtschaftlichen Betriebs können Herausforderungen für andere Kooperationspartner darstellen, insbesondere aufgrund von Auswirkungen auf die Gruppendynamik und / oder die strategische Ausrichtung.
- Die meisten Landwirte sind und bleiben Einzelunternehmer. Es ist eine Herausforderung und notwendiges Ziel, von der "Ich-Dimension" in die "WIR-Dimension" zu gelangen.
- Zu Beginn der Zusammenarbeit / Kooperation hat jeder landwirtschaftliche Unternehmer unterschiedliche wirtschaftliche und technische Umstände. Einige Landwirte müssen möglicherweise mehr Qualifikationen erwerben und / oder finanzielle Mittel investieren als andere.
- Ein nicht nachhaltiges Wachstum der Zusammenarbeit / Kooperation kann dazu führen, dass einige landwirtschaftliche Unternehmer das Gefühl bekommen, dass ihre Interessen nicht länger berücksichtigt oder respektiert werden.
- Versäumnis, zu Beginn vertragliche Vereinbarungen / Abmachungen zu entwickeln, falls die Zusammenarbeit / Kooperation zwischen den landwirtschaftlichen Unternehmern aufgelöst wird und / oder auf erhebliche Probleme stößt.
- Externe Berater sind notwendig, die in Bezug auf operative Aufgaben fortlaufend beraten.

Irland: Vorteile

Vorteile von Partnerschaften in der Landwirtschaft

Es gibt eine Vielzahl von Vorteilen landwirtschaftlicher Partnerschaften (Tabelle 5)



Vorteile durch weitere Fähigkeiten

- Kombination verschiedener Fähigkeiten und Erfahrungen
- Bessere und fundiertere Entscheidungsfindung
- Erfahrung älterer Bauern kombiniert mit jugendlichem Enthusiasmus und neuen Ideen
- Bessere Nutzung von Fähigkeiten und Ressourcen
- Gemeinsames Lernen

Soziale Vorteile

- Weniger Isolation
- Mehr Zeit für Freizeitaktivitäten
- Ehepartner und Kinder sind stärker involviert
- Erhöhung der Zufriedenheit mit der Landwirtschaft
- Weniger Probleme aufgrund von Krankheit oder Arbeitsunfähigkeit
- Vertrauensaufbau
- Ermöglicht Wissensaustausch
- Ermöglicht es älteren Landwirten, die Arbeitsbelastung zu reduzieren und gleichzeitig Landwirt zu bleiben

Strukturell

- Reduzieren Sie Ihre Investitionen - investieren Sie in gemeinsame Projekte
- Insgesamt mehr Ressourcen verfügbar
- Erhöht die Kapazität für Wachstum und Expansion
- Fördert die Mobilität auf dem Land
- Flurbereinigung

Politische Vorteile

- Zuschuss für Junglandwirte zur Unternehmensgründung
- Erhöhte Zuschüsse für junge, ausgebildete Landwirte und höhere Obergrenzen für Zuschüsse für Investitionen, an denen Junglandwirte beteiligt sind
- Ansprüche aus nationalen Mitteln für junge Landwirte Start-Zuschüsse für landwirtschaftliche Kooperationen/Zusammenarbeit von bis zu 2500 €
- Erforderlich für die Fortsetzung mehrerer Zahlungen im Rahmen von Systemen wie GLAS, Gebiete mit natürlicher Beschränkung, ökologisches System

Steuerliche Vorteile

- Effizientes Steuermanagement in Familien
- Verbesserte Situation der Lagerbestände
- Steuerzuschuss von € 5000

Vorteile von Betriebskooperation (Share farming)

Betriebskooperationen bieten Landwirten die Möglichkeit, Zugang zu zusätzlicher Landfläche zu erhalten, um ihr Unternehmen zu vergrößern, ohne Vorauszahlungen leisten zu müssen. Eine Vergrößerung des Betriebs geht immer auch mit der Möglichkeit einher, die Kosten pro Fläche zu senken. Der Vorteil für den Grundbesitzer liegt darin, dass er die Kontrolle über das Land behält, mit den Regelungen konform bleibt, eine bessere Kaufkraft hat, eine größere Effizienz erzielen und von der Managementkompetenz der anderen Landwirte profitieren kann. Gesteigerte Produktion bei geringeren Kosten kommt beiden Landwirten zugute (Teagasc, 2017; Teagasc, 2010; NRN, 2012).

Vorteile von Melk-Gemeinschaften

Melk-Gemeinschaften bieten jungen Landwirten die Möglichkeit, sich in der Landwirtschaft ohne große finanzielle Investitionen zu etablieren – verglichen mit der Option einen Betrieb zu pachten oder zu kaufen. Der Ansatz bietet jungen Menschen die Möglichkeit, das Risiko der Landwirtschaft aufzuteilen und von einem effizienten Management und Milchpreisen zu profitieren. Durch Überstunden hat der Teilhaber die Möglichkeit, seine Kuhzahlen aufzubauen. Der Vorteil für die etablierten Landwirte ist, dass sie weiterhin einen finanziellen Rückfluss ihrer Anlagen erhalten, ohne dass sie täglich in den Betrieb der Farm involviert sind (Land Mobility, 2017).

Vorteile von Kuh-Leasing

Für den Besitzer der Kühe liegt der Hauptvorteil des Kuh-Leasings in der Tatsache, dass er einen finanziellen Rückfluss seiner „überschüssigen Kühe“ bekommt und sie aber gleichzeitig weiterhin für eine eventuelle Expansion zur Verfügung hat. Der Landwirt, der die Kühe mietet, hat ohne hohe Investitionskosten Zugang zu Milchkühen, muss keinen Kredit aufnehmen und hat weniger Cash-Flow als bei einem Kauf. Die Kosten sind außerdem steuerlich abzugsfähige Kosten (Teagasc, 2017a)

Vorteile der Vertragsaufzucht

Vertragsaufzucht ist besonders vorteilhaft für Milchviehbetriebe, in denen Land und / oder Arbeit begrenzt sind und deren Rentabilität durch die Erhöhung der Kuhzahlen gesteigert werden könnte. Es können auch Vorteile erzielt werden, wenn Ersatzfärsen ihre Lebendgewichts-Ziele nicht erreichen. Das kann den Landwirten zugutekommen, die die Färsen aufziehen und so ihren Betrieb besser auslasten können. Sie können so die verfügbaren Grundstücke und Gebäude besser auslasten ohne selbst investieren zu müssen. Die Vertragsaufzucht verbessert damit auch den Cashflow, da Zahlungen in der Regel monatlich geleistet werden (Teagasc, 2013).

Eine der größten Herausforderungen für die Zusammenarbeit / Kooperation in Irland ist die Tatsache, dass die formale Zusammenarbeit auf Betriebsebene ein relativ neues Konzept ist, von dem die Mehrheit der Landwirte nur begrenzte Erfahrung hat. Darüber hinaus schränkt die meist kurze Pachtdauer (11 Monate oder Konakren) die Akzeptanz anderer Kooperationsansätze ein. Es gibt eine Reihe von Herausforderungen / Barrieren für die Zusammenarbeit / Kooperation, die wie folgt eingeteilt werden können: Das vorherrschende Denken der Landwirte; Bindung an Landbesitz; Nachfolge- / Erbschaftsangelegenheiten; Information und Beratung; Befürchtungen in Bezug auf GAP-Zahlungen; Kontrollverlust / Unsicherheit; Mangel an Erfahrung in der Zusammenarbeit mit anderen; und Mangel an unternehmerischen Fähigkeiten.

Denkweise der Landwirte

Irische Landwirte haben traditionell schon immer lose miteinander kooperiert, dies jedoch selten auf einer formalen Ebene getan, bei der produktive Einrichtungen (Gebäude, Maschinen) gemeinsam genutzt werden. Daher ist es eine große Herausforderung, die Einstellung der Landwirte vom selbstständigen zum gemeinsamen Arbeiten zu ändern. Das Konzept langfristiger stabiler Vereinbarungen hat bei irischen Landwirten noch keine breite Akzeptanz gefunden. Kurzfristige informelle Vereinbarungen mit Möglichkeiten zur Kündigung oder Änderung der Zahlungen sind die akzeptierte und bevorzugte Norm (NRN, 2012). Die familiäre Bindung an das Land und die geringe Risikobereitschaft der Landwirte schränken das Ausmaß weiter ein, in dem die Landwirte bereit sind, eine Zusammenarbeit in Erwägung zu ziehen. Darüber hinaus haben viele Landwirte eine Abneigung gegen schriftliche oder formelle Vereinbarungen, obwohl sie ihre eigenen Rechte schützen könnten.

Bindung an das eigene Land

Starke soziale und kulturelle Bindungen zwischen irischen Landwirten und ihrem Land wirken sich negativ auf Partnerschaften aus, da Landwirte Partnerschaftsvereinbarungen als eine Verwässerung ihrer Eigentumsverhältnisse oder als Verlust der Kontrolle auffassen (NRN, 2012). Die Tradition der Landwirtschaft in Irland hat dazu geführt, dass die Mehrheit der Landwirte auf ihre eigene Art und Weise ihr eigenes Ding auf ihrem eigenen Land macht.

Probleme bei der Erb-/Nachfolge

Traditionell wird die Hofnachfolge erst in späten Jahren durchgeführt, weshalb sich viele Landwirte keine Gedanken machen, wie es weitergeht und was passiert, wenn sie selbst nicht mehr so können, wie sie es in jungen Jahren getan haben. Darüber hinaus ist die Familiennachfolge die gängige Norm, weshalb bei Fehlen eines geeigneten Nachfolgers viele Landwirte nicht wissen was sie tun sollen und den Betrieb dann mit verringertem Aufwand so lange wie möglich weiterführen. Ebenso wissen Nichtlandwirte, die Land erben, keine anderen Möglichkeiten als den Verkauf oder die Verpachtung der Flächen. Andere Möglichkeiten gehen diese meistens nur sehr widerwillig an (Bogue, 2013). Einige Landwirte, die Kooperations-Lösungen in Betracht ziehen, haben Bedenken, wie sich dies in der Zukunft auf die Erbfolge auswirken könnte.

Information und Beratung

Für viele der Landwirte ist nicht ganz klar, was eine landwirtschaftliche Partnerschaft bedeutet und oftmals werden Regeln und Vorschriften damit verbunden. Vielen gehen deshalb davon aus, dass Partnerschaften mit viel Bürokratie einhergehen. Den Landwirten mangelt es an persönlichen Erfahrungen im Bereich der Zusammenarbeit und infolgedessen stellen viele den kollaborativen Ansatz immer noch in Frage. Neben der Milchviehhaltung gibt es einige publizierte Beispiele für erfolgreiche Partnerschaften. (Bogue, 2013; NRN, 2012; Deise, 2011).

Befürchtungen in Bezug auf GAP-Zahlungen

Der signifikante Anteil der EU-GAP-Zahlungen am Gesamteinkommen der Landwirte wirkt sich auch auf die Zusammenarbeit aus. Die Landwirte befürchten, dass sich die Vereinbarungen zur Zusammenarbeit auf ihre EU-Zahlungen auswirken könnten. Obwohl in diesem Bereich Aufklärung geschehen ist, bleiben die Wahrnehmungen der Landwirte und die Angst vor Verlust bestehen. Darüber hinaus zögern die Landwirte, ihren individuellen Anspruch auf EU-Zahlungen zu verlieren, weshalb Partnerschaften, bei denen alle Zahlungen kombiniert werden müssen, für viele Landwirte nicht in Frage kommen (Bogue, 2013; NRN, 2012).

Verlust der Kontrolle / Unsicherheit

Es gibt reale und vermutete Nachteile, die mit dem Eintritt in Kooperationen / die Zusammenarbeit verbunden sind, wie der Verlust von Autonomie und die Kontrolle über die Entscheidungsfindung (DAFM, 2011; Deise, 2011). Der Verlust der Kontrolle kann auch ein Problem für die erweiterte Familie sein, die sich durch die Tatsache bedroht fühlen könnte, dass sie nun weniger Einfluss auf die Familienfarm haben könnte (NRN, 2012).

Mangel an Erfahrung bei der Arbeit mit anderen

Es besteht auch die Befürchtung, dass innerhalb der Partnerschaft etwas schiefgehen könnte. Dies hängt mit einem gewissen Mangel an Vertrauen und Erfahrung in der Zusammenarbeit und der Unsicherheit darüber zusammen, wie sich Arbeitsbeziehungen entwickeln können. Landwirten fehlt es an Aus- und Weiterbildung im Bereich der Zusammenarbeit (Deise, 2011; NRN, 2012).

Fehlende unternehmerische Fähigkeiten

Die existierenden Ausbildungs- und Schulungskurse für junge Menschen in der Landwirtschaft qualifizieren junge Landwirte nicht ausreichend mit betriebswirtschaftlichen und personellen Managementfähigkeiten, die sie mit den Fähigkeiten ausstatten könnten, sich erfolgreich in einer kollaborativen landwirtschaftlichen Organisation zu engagieren. Viele Landwirte haben ein Qualifikationsdefizit in den Bereichen Kommunikation, Personalmanagement, Verständnis und Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Persönlichkeiten

Spanien: Vorteile

Vorteile, die mit Kooperationen in Zusammenhang gebracht werden:

- Optimierung der verfügbaren Ressourcen. Die gemeinsame Nutzung von Ressourcen wie Land, Maschinen, die Schaffung von Bewässerungsinfrastrukturen usw. erzeugen Synergien, ermöglichen günstige Finanzierung und die Entwicklung von mehr Initiativen, die mehr Menschen zugute kommen, und gewährleisten die Optimierung der Nutzung dieser Ressourcen, wie bei Verarbeitungs-genossenschaften, gemeinschaftlichen Bewässerungsanlagen und Vereinigungen für gemeinsame Landnutzung etc.
- Einsparungen. Neben der Nutzungsoptimierung werden durch die gemeinsame Nutzung fester Wartungs- und Nutzungskosten Einsparungen für die Mitglieder erzielt. Es kann auch Zeit eingespart werden, die dann für andere Bereiche zur Verfügung steht.
- Größeres Angebot für Profis. Oft ist es nicht nur eine Frage des Preises, sondern auch der Zugang zu Alternativen, die bisher nicht verfügbar waren oder für die meisten Landwirte nicht sichtbar waren. Die Verbreitung von Gemeinschaftsprojekten eröffnet dem Landwirt neue Möglichkeiten, die er bisher nicht kannte oder nicht mit ihnen umgehen konnte.
- Entwicklung eines Netzwerks von Kleinunternehmern und Fachleuten, die von dieser Art von Initiative profitieren können.
- Schaffung von Kooperationsnetzwerken. Die Teilnahme an dieser Art von Initiative fördert den Austausch von Informationen, die Schaffung von mehr gegenseitigem Vertrauen und erleichtert die Entwicklung neuer Initiativen in der Zukunft.
- Mehr Verhandlungsmacht. Kooperationen und Genossenschaften erhöhen das Kauf- und Verkaufsvolumen und verschaffen ihnen eine bessere Verhandlungsposition als als einzelner Betrieb.
- Teamwork. Die Zusammenarbeit erzeugt Synergien, die die Entwicklung jeder Initiative verbessern, die Leistung verbessern und bessere Ergebnisse erzielen als zuvor. Es gibt seinen Mitgliedern auch das Gefühl, Teil von etwas zu sein, das sie über ihren Betrieb hinaus bereichert und bringt sie mit anderen Personen zusammen.
- Gut strukturierte Initiativen können einen großen Vorteil generieren – viele verwalten ihre Ressourcen allerdings nicht korrekt. In vielen Fällen sind die Kosten für ihre Partner teurer als die Auslagerung von Dienstleistungen an Dritte. Der potenzielle Nutzen ist daher verwässert. Es gibt einen Mehrwert durch die Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten. Das wiederum ermöglicht den gemeinsamen Erwerb von Maschinen, die alleine nicht erworben werden könnten. Verarbeitung und Zugang zu Märkten sind wichtig und viele Landwirte haben den Weg der Kooperation gewählt, weil sie keine andere Wahl haben.
- Genossenschaften haben seit jeher Kosten reduziert und das Verarbeitungssystem verbessert, um höhere Produktqualitäten zu erzielen. Die meiste Zeit sind sie sehr profitabel für die Produzenten. Sie beseitigen die Angebotsstreuung und konzentrieren es, um gegen Zwischenhändler und Großverteiler stark zu werden.
- Kooperationsinitiativen können größere Risiken eingehen und höhere Investitions- und Kreditkosten bewältigen,

- mit denen Einzelpersonen nicht fertig werden würden oder es sich nicht leisten könnten, das Risiko einzugehen.
- Produktionsgenossenschaften erhalten durch ihre großen Mengen wettbewerbsfähigere Preise. Die Anbieter sind hier bereit, Rabatte zu gewähren.
- Genossenschaften sparen in der Regel Kosten und verbessern den Marktzugang.

Spanien: Herausforderungen

- Fehlende gesetzliche und vertragliche Regelungen können zu Unsicherheiten bei der Entwicklung von Kooperationen führen.
- Es ist notwendig, eine Atmosphäre des gegenseitigen Vertrauens unter den Teilnehmern zu schaffen.
- Die effiziente Nutzung von Ressourcen, insbesondere von Maschinen, die auf dem Betrieb selten eingesetzt werden.
- Einige Landwirte können sich nicht ganz mit Genossenschaften anfreunden, für sie ist es wichtiger sich ganz auf den Gewinn zu konzentrieren, was ihre Leistung und ihre Fähigkeit, ihre sozialen Ziele zu erreichen, einschränken kann.
- Kulturelle Aspekte und ein Mangel an Professionalität: Vorstandsmitglieder von Genossenschaften sind nicht notwendigerweise Fachleute, und dies kann sich auf die Qualität der Entscheidungsfindung und die Richtung auswirken, die den Genossenschaftsmanagern gegeben wird. Das Ethos der Genossenschaft "eine Person - eine Stimme" kann in der Tat ein negativer Faktor sein, da viele kleinere Landwirte, die Mitglieder von Genossenschaften sind (und viele auch in Genossenschaften arbeiten), wenig Interesse daran haben, Veränderungen herbeizuführen. Während die mittelgroßen Landwirte, die von der Landwirtschaft leben und eine Veränderung des Systems herbeiführen wollen, genau hier Herausforderungen von Genossenschaften sehen, weil sie Angst vor einem Verlust an Entscheidungsmacht haben. Große Betriebe haben hingegen kein Interesse sich an Genossenschaften zu beteiligen.
- Manager von Genossenschaften müssen geschult werden, um professioneller und profitabler handeln zu können. Genossenschaften müssen wirtschaftlicher denken.
- Der Agrarsektor leidet unter Preisschwankungen, oft mit Preisen unterhalb der Produktionskosten, die schwerwiegende Auswirkungen haben – insbesondere, wenn es nur eine einzige Kultur auf dem Hof gibt (z. B. Oliven). Es ist eine herausfordernde Situation, da andere auf dem Markt durch Kaufen und Verkaufen Gewinne erwirtschaften wollen.
- Es ist eine Herausforderung für Landwirte und Genossenschaften, wettbewerbsfähiger zu werden und mehr Wertschöpfung zu betreiben. Genossenschaften müssen sich auch der Macht großer Unternehmen stellen, die den Preis für Erzeugnisse drücken oder Bedingungen für den Verkauf von Erzeugnissen vorschreiben.

Slowenien: Vorteile

Zu kooperieren und zusammenzuarbeiten kann für Landwirte einige Vorteile bedeuten. Dazu gehören:

- Die Senkung von Kosten (durch Nutzung von Skaleneffekten);
- besserer Zugang zu Märkten;
- Produktivitäts- und Einkommenswachstum;
- Wissenstransfer;
- technologische Verbesserungen;
- und erhöhte Lebensqualität (mehr Freizeit, soziale Interaktion usw.).

Slowenien: Herausforderungen

Der Preis, den die globalen Rohstoffmärkte für die von den Landwirten angebauten / Produkte / aufgezogenen Tiere vorgeben, entspricht nicht immer den Produktionskosten, und folglich sind die Landwirte gezwungen zu kooperieren, um zu überleben. Darüber hinaus wurden in Slowenien zeitweise Kooperationen und Zusammenarbeit zwischen den Landwirten erzwungen (in der kommunistischen Ära), was zur Verstaatlichung von landwirtschaftlichen Betrieben und zur Gründung von landwirtschaftlichen Kooperativen führte. Die ältere Generation in Slowenien hat ungute Erinnerungen an diese landwirtschaftlichen Kooperativen / Genossenschaften.

Die Landwirte sind in ihrem jeweiligen Fachgebiet (z. B. Obstbau, Gemüseproduktion usw.) sehr gut qualifiziert, verfügen jedoch nicht über ausreichend Soft Skills, z. B. soziale Fähigkeiten, Kommunikationsfähigkeiten und unternehmerische Fähigkeiten. Viele Landwirte sind neugierig und offen für neue Kenntnisse und Fähigkeiten, sind jedoch gegen verpflichtende Schulungen.

Toskana: Vorteile

Die mit der Kooperation / Zusammenarbeit verbundenen Vorteile umfassen:

- Kosteneinsparungen (Zentralisierung von Ein- und Verkaufsabwicklung), was zu höheren Einkommen führt.
- Auch ein besserer Zugang zum Markt sowie Vorteile durch gemeinsames Werbe- und Vermarktungsbudget sowie Exportanstrengungen können realisiert werden.
- Zusammenzuarbeiten bietet auch die Möglichkeit, Wissen und Fähigkeiten mit anderen Gründungsunternehmen zu teilen.
- Darüber hinaus hat die Zusammenarbeit zwischen den Landwirten einen großen Beitrag zur Verbesserung der Umwelt in benachteiligten Gebieten geleistet, insbesondere zur Erhaltung bewaldeter Gebiete.

Toskana: Herausforderungen

Zu den wichtigsten Herausforderungen für Landwirte in der Toskana gehören im Hinblick auf die Kooperation und Zusammenarbeit:

- Qualität der Produktion;
- Kombination zwischen der Notwendigkeit einer rentablen Landwirtschaft mit entsprechender Größe und der Aufrechterhaltung von Verbindungen zur territorialen Identität;
- Zwischenmenschliche Herausforderungen zwischen Unternehmern und Management innerhalb der Genossenschaften;
- Einsatz digitaler Technologien;
- Erweiterung des nationalen und internationalen Marktes;
- Glaubwürdigkeit;
- Management und Beteiligung: Die demokratischen Prozesse innerhalb der Genossenschaftsbewegung könnten als Hindernis wahrgenommen werden, und es besteht ein Bedarf an einem effizienten Managementsystem.

Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken aktueller Kooperationsformen / Formen der Zusammenarbeit

In der folgenden Zusammenfassung werden die wichtigsten Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der derzeitigen Formen der Kooperation / Zusammenarbeit in der Landwirtschaft in den jeweiligen Partnerländern dargestellt.

Stärken

- Erhebliche Anstrengungen der landwirtschaftlichen Beratungsdienste zur Entwicklung und Förderung der Konzepte;
- Anerkennung des Potenzials von Formen der Kooperation / Zusammenarbeit durch das Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Marine (Irland);
- Verbesserung der Lebensqualität und der Einkommen der Beteiligten;
- Erleichtertes Wachstum und Erreichen von Größenvorteilen;
- Verbesserte Effizienz und Skaleneffekte (Senkung der Produktionskosten; Marketing; Vertrieb);
- Erhöhte Produktivität für einige Betriebe, die am Auslaufen waren;
- Mehr Möglichkeiten für neue Marktteilnehmer, sich in der Landwirtschaft zu etablieren;
- Generationsübergreifender und intergenerationaler Transfer von Wissen und Erfahrung;
- Anzahl der Optionen für die Zusammenarbeit, die erforscht und entwickelt wird;
- Soziale Orientierung;
- Verbesserung des Marktzugangs; und
- Ermöglicht die kollektive Anschaffung von Geräten (Maschinenringe).

Schwächen

- Mangel an Verständnis bei den Landwirten für viele der Konzepte und deren potenzielle Vorteile;
- Begrenzte Ressourcen in staatlichen Behörden, um die Konzepte weiterzuentwickeln und zu fördern, Schulungen durchzuführen und diejenigen zu unterstützen, die an gemeinsamen Aktivitäten beteiligt sind;
- Eine kleine Anzahl nicht-familiärer Kooperation / Zusammenarbeit hat sich bis heute entwickelt;
- Unzufriedenheit der Landwirte gegenüber dem Genossenschaftsmodell, was zu einer geringen Beteiligung führt (insbesondere in Regionen, in denen einst der Kommunismus vorherrschend war);
- Mangelnde Offenheit gegenüber Veränderungen – traditionelles Denken;
- Kooperative Strukturen betreffen hauptsächlich Kleinbauern und behindern damit die Beteiligung von mittleren bis großen Landwirten;
- Regeln der Zusammenarbeit nicht klar definiert - Regelverstöße;
- Fehlender Konsens über gemeinsame Ziele der Zusammenarbeit; und
- Begrenzte Gesetzgebung.

Chancen

- Bedeutendes Potenzial für weiteres Wachstum in der Zusammenarbeit;
- Neue Strukturen werden entwickelt;
- Expansion in den nichtfamiliären Bereich und für Betriebe mit Rinderhaltung und Schafen;
- Potenzial für Wachstum und Erfolg durch politische Anreize und Maßnahmen (Programm zur Entwicklung des ländlichen Raums);
- Professionellere Unternehmensführung (Geschäftsführung; technischer Betrieb; digitale Technologien);
- Innovationsförderung und Suche nach neuen Märkten (Internationalisierung); und
- Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften.

Risiken

- Traditionelle Bindung an Landbesitz;
- Pachtverträge mit kurzer Dauer;
- Die Besteuerung fördert Leasing mehr als Kooperationen.
- Behörden können nur langsam auf neue Strukturen reagieren.
- Die Landwirte sind möglicherweise nicht bereit, neue Vereinbarungen zu treffen.
- Bedenken hinsichtlich der Nachfolge und Beteiligung der nächsten Generation;
- Angst vor Versagen;
- Aversionen gegenüber Verträgen und formalen Vereinbarungen;
- Fehlen von Informationen, was zu Falschinformationen führt;
- Mangel an Bildungs- und Ausbildungsstrukturen, die Qualifikationen vermitteln;
- Schlechte Verwaltung und das Image einiger Genossenschaften begünstigen die Substitution durch private Unternehmen;
- Mangelhafte Strategien/politische Ansätze zur Entwicklung ländlicher Räume;
- Mangel an Beteiligung, Vertrauen und Wille zu kooperieren bei einigen landwirtschaftlichen Unternehmern.

Tschechischen Republik

Die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Landwirten sollte nicht in erster Linie von der Regierung ausgehen. Die Zusammenarbeit muss von den Landwirten initiiert werden (Bottom-up-Ansatz). Landwirte, die sich noch nicht in irgendeiner Form der Zusammenarbeit engagiert haben und sich dagegen sträuben, sollten jedoch nicht gezwungen werden, Aktivitäten zu unternehmen, die ihre Unabhängigkeit einschränken.

Ein möglicher erster Schritt könnte sein, den Landwirten die Vorteile von gemeinsamen Einkäufen zu erläutern (Düngemittel, Tierfutter). Diese gemeinsamen Anschaffungen sind unverbindlich, sehr profitabel und erlauben es, das Vertrauen der Landwirte zu anderen Themen und Ebenen der Zusammenarbeit, wie z.B. gemeinsamem Verkauf aufzubauen. Nur wenn die Zusammenarbeit in diesen weniger verbindlichen Formen erfolgreich ist und ein gewisses Maß an Vertrauen vorherrscht, kann eine Entwicklung hin zu tieferen Kooperationen empfohlen werden, zu denen bspw. die gemeinsame Maschinennutzung zählt.

Optimal ist es, wenn eine qualifizierte Person die Genossenschaftsorganisation leitet. Wenn Genossenschaften jedoch als kleine Betriebe beginnen oder als solche weiterbestehen, ist dies möglicherweise nicht möglich und es besteht die Notwendigkeit, zumindest einige grundlegende Fähigkeiten zu erlernen, die für die Zusammenarbeit untereinander erforderlich sind.

Bezüglich der notwendigen Fähigkeiten und Kompetenzen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind sich die Experten einig, dass sie typische Managementfähigkeiten beinhalten sollten. Es muss weiterhin Verhandlungsgeschick vorhanden sein die entsprechende Person in der Lage mit anderen Landwirten unterschiedlicher Meinung einen Konsens zu erzielen. Außerdem müssen sie über mindestens grundlegende Kenntnisse im Bereich der Finanzen verfügen und allgemeine Kenntnisse über den gesamten Sektor der Landwirtschaft besitzen. Sie sollten auch wissen, wo sie relevante Informationen finden können. Es wäre hilfreich für den Leiter, eine juristische Grundausbildung zu haben und einige Möglichkeiten gehabt zu haben, um Erfahrungen zu sammeln.

Landwirte und andere in der Landwirtschaft beschäftigte, sind im Allgemeinen sehr beschäftigte Menschen, die nicht die Möglichkeit oder die Kapazität haben, sich in der Literatur über die Zusammenarbeit zu informieren, auch weil es auf tschechisch nur sehr begrenzte Literatur dazu gibt.

Daher ist es viel effektiver, ihnen leicht zugängliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen, die wichtige Inhalte ohne zeitintensives Studium vermitteln. Der junge Vorsitzende des Club of Young Farmers betont die Möglichkeiten, die neue Technologien bieten: Online-Bildung und speziell kurze Video-Tutorials. "Wenn ich die Wahl hätte, mir ein fünfminütiges YouTube-Video anzuschauen, das das Thema gut erklärt oder mehrere Stunden mit gleichem Effekt in einem

Vortrag zu sitzen, würde ich natürlich das Video wählen. Das kann man zum Beispiel auch anschauen, wenn man auf den Bus wartet – es ist also viel effektiver!"

Viele Landwirte kennen ihre Möglichkeiten und Optionen nicht, daher sind Vorträge und Schulungen sehr wichtig. Eine große Hilfe wäre die Ergänzung des Lehrplans für die Grundausbildung der Landwirte. Sehr hilfreich wäre es weiterhin, alle Bildungsmaterialien mit Fallstudien und Beispielen erfolgreicher und fehlgeschlagener Kooperationsmodelle aufzuwerten, damit die Landwirte aus Fehlern anderer Menschen lernen und dann ihren eigenen besten Weg finden können, Kooperationsmöglichkeiten zu nutzen.

Deutschland

Zu den Faktoren, die die Zusammenarbeit in Deutschland fördern, gehören:

Zum Beispiel gab ein Befragter an, aktuell der Arbeit und den finanziellen Investitionen nicht mehr gewachsen zu sein. Die Zusammenarbeit aus purer Notwendigkeit ist tendenziell nicht so stabil. Lebensfähige Unternehmen, die sich für eine Kooperation / Zusammenarbeit mit ausreichend Zeit für eine ordnungsgemäße Planung und Umsetzung zusammenfinden, neigen dazu, sehr erfolgreich zu sein.

Eine bessere Lebensqualität durch kürzere und bessere Arbeitszeiten.

Politische und gesetzliche Entscheidungen haben kooperative landwirtschaftliche Praktiken in den Vordergrund gerückt. Hier seien zum Beispiel neue Vorschriften für die Ausbringung von Mist zu nennen. Dies führt zu Investitionen in teure Technologie;

Es gibt auch positive Effekte, wenn die Zusammenarbeit durch spezifische finanzielle Unterstützung / legislative Vorteile unterstützt wird; spezifische Unterstützung für die Zusammenarbeit wurde in Bayern bereits vor 15-20 Jahren angeboten. Zum Beispiel subventionierte die öffentliche Finanzierung den Bau eines Stalls, wenn zwei Landwirte eine Vereinbarung über die gemeinsame Durchführung dieses Vorhabens eingingen.

Ein hohes landwirtschaftliches Wissen aller Partner, das durch die Fähigkeit ergänzt werden sollte, besser miteinander zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten; und

Die Kooperation muss dazu beitragen, der Großteil der Ziele der einzelnen Landwirte erreicht wird.

In den letzten zwei Jahrzehnten wurden in Irland erhebliche Anstrengungen unternommen, um die Entwicklung von Initiativen für die Zusammenarbeit in der Landwirtschaft und insbesondere von landwirtschaftlichen Partnerschaften zu unterstützen und zu fördern. Dies wurde vor allem von Teagasc angetrieben und wurde unter anderem auch vom Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Marine, Landwirten, landwirtschaftlichen Organisationen, Genossenschaften, Milchverarbeitungsbetrieben, Hochschulen, Revenue Commissioners und der Gesellschaft für Recht unterstützt. Zusätzlich zu politischen Unterstützungen wurden Informationsveranstaltungen / Seminare organisiert und Werbe- und Informationsmaterial erstellt. Teagasc und das Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Marine haben in Zusammenarbeit mit anderen Interessengruppen Pionierarbeit bei der Entwicklung von Vorlagen für Vereinbarungen für verschiedene Kooperationsvereinbarungen geleistet. Teagasc und private landwirtschaftliche Berater beraten und informieren Landwirte über ihre Möglichkeiten, die ihnen durch das Eingehen von Kooperationen offenstehen. Teagasc hat einen engagierten Spezialisten, der landwirtschaftliche Kooperationen verantwortlich ist und mit anderen innerhalb der Organisation zusammenarbeitet, um das Konzept der Zusammenarbeit zu fördern und Landwirte in diesem Bereich zu unterstützen. Macra na Feirme, die irische Junglandwirtschaftsorganisation, bietet ein Angebot an, das die Mobilität auf dem Land einschließlich gemeinschaftlicher Aktivitäten unterstützt und fördert. Das Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Fischerei hat erkannt, dass eine stärkere Nutzung des Partnerschaftsmodells nicht nur zur Steigerung von Skalenvorteilen beitragen kann, sondern auch dabei hilft, die Fähigkeiten des Sektors zu entwickeln, indem neue Marktteilnehmer auf aussagekräftigere Weise angesprochen werden. Im Bericht "Food Harvest 2020" wurde empfohlen, "alle verbleibenden Hindernisse für die Bildung von Partnerschaften oder andere neue Landwirtschaftsmodelle zu beseitigen" (DAFM, 2011). Eine der wichtigsten Errungenschaften bei der Förderung des Konzepts der Zusammenarbeit ist, dass die Kooperationen und Zusammenarbeit zu Regierungspolitik geworden ist und diese sich in der Bereitstellung von Unterstützung für den Agrarsektor widerspiegelt (Curran, 2014).

Bisherige Anreize der Milchquote

Milchproduktionspartnerschaften (MPP) wurden 2002 eingeführt, nachdem die Vorschriften für Milchquoten geändert worden waren. Diese Änderungen erleichterten es den Landwirten, mehrere Milcherzeuger in einem Unternehmen zu vereinen. Im Jahr 2003 wurden die Vorschriften an Partnerschaften aus Übergebern/Übernehmern angepasst, durch die sich junge Menschen gemeinsam mit ihren Eltern in einer Partnerschaft im Milchgeschäft etablieren können. Bis zur Abschaffung der Milchquote erhielten die Junglandwirte bevorzugt Zugang zu Quoten. Dieser Anreiz erwies sich als sehr beliebt, und über 70% der MPPs waren Partnerschaften innerhalb von Familien. Anfangs waren die Regeln für die Teilnahme an EU-programmen restriktiv und hinderten einige daran, in nicht-familiäre Partnerschaften einzutreten (diese Frage wurde anschließend vom Landwirtschaftsministerium behandelt).

Steuermaßnahmen

Die Regierung erkannte das Potenzial von landwirtschaftlichen Partnerschaften im Haushaltsplan 2012 durch die Einführung einer verbesserten 50% igen Steuerbefreiung für alle bestehenden landwirtschaftlichen Partnerschaften und 100% ige Steuerbefreiung für junge, ausgebildete Landwirte, die Partnerschaften eingehen (verfügbar für 4 Jahre).

Registrierte Betriebsgemeinschaften, die bestimmte Kriterien speziell für die Übertragung von Betriebsvermögen zwischen älteren und jüngeren Landwirten erfüllen, können eine jährliche Steuergutschrift von 5.000 € für bis zu fünf Jahre in Anspruch nehmen (eingeführt im Haushaltsplan 2016).

Gründungszahlung

Im Jahr 2015 wurde ein Zuschuss für Betriebskooperationen eingeführt, um die Kosten für die Gründung zu decken. Der Zuschuss beträgt 50% der Gründungskosten bis zu einem Höchstbetrag von 5.000 € (maximaler Zuschuss von 2.500 €).

GAP-Maßnahmen

Im Rahmen der Reform der GAP-Maßnahmen wurden im Jahr 2014 eine Reihe von Anreizen eingeführt, die landwirtschaftlichen Betriebsgemeinschaften (wie zuvor definiert) zugutekommen.

- Junglandwirte-Programm und Nationale Reserve

Ein Junglandwirt, der Teil einer Partnerschaft ist, kann das Programm in Anspruch nehmen, das eine Aufstockung des Basiszahlungen vorsieht. In ähnlicher Weise können sich Junglandwirte bei der Young Farmer National Reserve (wenn sie einen Betrieb führen) um eine Aufstockung der Zahlungsansprüche bewerben oder neue Ansprüche auf Land beantragen, das bisher keine Ansprüche hat. Die Berechtigung für beide unterliegt verschiedenen Bedingungen und Konditionen (Teagasc, 2016).

- Gezieltes Modernisierungsprogramm für die Landwirtschaft (TAMS II)

TAMS II zielt darauf ab, Landwirten Zuschüsse zu gewähren, um bestimmte Wirtschaftsgebäude zu verbessern und / oder zu bauen oder Ausrüstungsgegenstände zu kaufen, von denen ihre landwirtschaftlichen Betriebe profitieren können. Registrierte Partnerschaften können für eine doppelte Investitionsobergrenze in Betracht kommen (160.000 € gegenüber 80.000 €). Die Zuschussrate beträgt 40% bei einer Investition von bis zu 160.000 €, wenn die Partnerschaft keinen qualifizierten, jungen, ausgebildeten Landwirt hat. Wenn die Partnerschaft einen qualifizierten, ausgebildeten Junglandwirt vorweisen kann, steht ein Satz von 60% für die erste Obergrenze von 80.000 € und 40% für die zweite Obergrenze von 80.000 € zur Verfügung (Teagasc, 2016).

- Mehrfache Zahlungen

In Bezug auf Regelungen wie das Programm für benachteiligte Gebiete (ANC), das Agrar-Umwelt-Programm für Kohlenstoffreduktion (GLAS) und das Programm für ökologischen Anbau haben Landwirte, die vor dem Beitritt zur Partnerschaft selbst Zahlungen erhalten haben auch weiterhin die Möglichkeit diese Zahlungen zu erhalten (Teagasc, 2016).

Weiterer Ausbau der Zusammenarbeit

Um die Kooperation / Zusammenarbeit zwischen den Landwirten zu verbessern, ist Unterstützung für diejenigen erforderlich, die zusammenarbeiten. Darunter sind Qualifizierungsprogramme, Beratung auf diesem Gebiet, Wettbewerbe die das Profil schärfen und andere ermutigen, ihre Möglichkeiten auszuloten und Landwirte, die bereits in gemeinsamen Kooperationen sind und diese Erfahrungen mit anderen teilen. Im Wesentlichen ist es wichtig, die Fähigkeiten derjenigen zu fördern, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind oder bereits zusammenarbeiten.

Insbesondere für erfahrene Landwirte, die an Kooperationsvereinbarungen beteiligt sind oder dies in Erwägung zie-

hen, ist Ausbildung erforderlich. Es könnte sich auch lohnen, Berater zu gewinnen, die über Erfahrung im Bereich der Zusammenarbeit verfügen (z. B. aus Neuseeland), um Landwirten Rat und Anleitung zu geben.

Andere Aspekte, wie Änderungen in der Besteuerung von Maschinen, Viehbesitz und Investitionen in landwirtschaftliche Betriebe könnten strukturelle Veränderungen bewirken, die denen ähneln, die im Bereich des Landleasings aufgetreten sind.

Ein besonderer Schwerpunkt sollte darauf gelegt werden, Nebenerwerbs- und Kleinbetriebe zu ermutigen, eine Zusammenarbeit in Erwägung zu ziehen, die ihnen in Bezug auf Effizienz, Rentabilität, Arbeits- & Beschaffungskosten und Vermarktungsmacht zugute käme. Diese Landwirte müssen die Zusammenarbeit praktisch erleben, bevor sie sie als Option betrachten. Dies könnte mithilfe eines Demonstrationsbetriebs gewährleistet werden, um zu zeigen, wie Zusammenarbeit in der Praxis funktioniert.

Die Landwirte sollten ermutigt werden, die notwendigen Fähigkeiten für einen effektiven, effizienten und rentablen Betrieb des Unternehmens zu erwerben. Auf diese Weise könnten zum Beispiel spezifische Qualifikationslücken identifiziert und im Rahmen einer Zusammenarbeit ergänzt werden: manche Landwirte sind Viehzüchter, andere Maschinenexperten, andere sind technikbegeistert, andere verfügen beispielsweise über spezifische Finanzkenntnisse.

Fallstudien werden als besonders hilfreich erachtet, um reale Beispiele von Kooperationskonzepten in der Praxis zu dokumentieren und zu zeigen. Es sollten auch Anstrengungen unternommen werden, um praktische Informationen / Ratschläge von Landwirten zusammenzutragen, die beteiligt sind oder an Kooperationsvereinbarungen (einschließlich der Vertragsgestaltung usw.) beteiligt sind, einschließlich derjenigen, die möglicherweise nicht mehr beteiligt sind. Es müssen besondere Anstrengungen unternommen werden, um Erfolgsgeschichten hervorzuheben, aber sich auf die glaubwürdigen Geschichten zu konzentrieren und nicht nur die besten oder die Spitzenklasse einzubeziehen, sondern besonders die, die durchschnittliche Landwirte ansprechen.

Um die Landwirte zur Kooperation / Zusammenarbeit zu ermutigen, sollten besondere Anstrengungen unternommen werden, damit sie mit anderen kooperieren – die Vorgaben hierfür sollten jedoch nicht zu statisch sein. Um herauszufinden, was für die Landwirte am besten geeignet ist, sollte beobachtet werden, wie sie solche Kooperationsvereinbarungen formulieren.

Alle Akteure in der Branche, einschließlich landwirtschaftlicher Organisationen und Teagasc, müssen den Landwirten Informationen, Beratung und Aufklärung ermöglichen, um Zusammenarbeit und Bündelung der Ressourcen zu ermöglichen. Die Landwirtschaftsorganisationen haben eine große Mitgliederzahl, die sie informieren können. Sie können diese weiterhin ermutigen zu prüfen, ob Kooperationen und Zusammenarbeit mit anderen Landwirten nicht etwas für sie wäre.

Der Deise 1250 Dairy Discussion Group Bericht "Ladders of Opportunity" enthielt eine Reihe von wertvollen Empfehlungen, die sich auf die Entwicklung von Partnerschaften beziehen:

- Ein Partnerschafts-Ansatz, der aus der Industrie entnommen wurde;
- Einfache, leicht zu implementierende Vorlagen / Entwürfe, die sowohl rechtliche als auch finanzielle Vereinbarun-

gen abdecken und für alle leicht zugänglich sind;

- Ausbildungsprogramm für Junglandwirte, das Partnerschaften als Option fördert;
- Workshops für Landwirte zur Bildung von Partnerschaften und Entwicklung der notwendigen Fähigkeiten; und
- Landwirte, die Kooperationen eingehen, müssen von anderen – erfahrenen – Landwirten bei ihren täglichen Aufgaben unterstützt werden.

Landwirte müssen:

- Akzeptieren, dass es eine gewisse Umstellung mit sich bringt, eine Partnerschaft einzugehen;
- Die Bedürfnisse von Partnern und Mitarbeitern von vornherein im Blick behalten; und
- sich aktiv um deren langfristige Bedürfnisse kümmern (Deise 1250, 2011).

Das Ministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Marine (DAFM, 2011) hat festgestellt, dass ein besseres Verständnis der Faktoren erforderlich ist, die die Entscheidungen der Landwirte beeinflussen, sich an landwirtschaftlichen Partnerschaften zu beteiligen, um folgend angepasste Konzepte zu fördern und gezielte Beratung anzubieten. Die Faktoren, die die Entscheidungen der Landwirte beeinflussen, sind sowohl im sozialen als auch im ökonomischen Bereich zu finden. Ehegatten spielen unabhängig von ihrer Beteiligung am täglichen Betrieb des Unternehmens eine Rolle bei der Entscheidungsfindung und beeinflussen die Entscheidung, eine Kooperation einzugehen oder nicht. Daher müssen sie gezielt in die Beratung und Information einbezogen werden.

Das Nationale Netzwerk für ländliche Räume (NRN, 2012) veröffentlichte einen Forschungsbericht über das "Potential von landwirtschaftlichen Partnerschaften: Erleichterung des Eintritts und der Anwendung in der Landwirtschaft", der eine Reihe von Empfehlungen zur Verbesserung von Partnerschaften enthielt, die auch für weitergehende Fragen der Zusammenarbeit / Kooperation relevant sind. Die Empfehlungen zu landwirtschaftlichen Partnerschaften können in zwei Bereiche unterteilt werden: allgemeine und spezifische Empfehlungen.

Allgemeine Empfehlungen:

- Sicherstellen, dass zukünftige Richtlinien / Vorschriften die Bedürfnisse der derzeitigen Partnerschaften berücksichtigen;
- Änderung der Denkweise von Landwirten durch Bereitstellung von Informationen und Förderung einer breiten Palette von Partnerschaftsvereinbarungen sowie einbeziehen aller beteiligten Akteure;
- Finanzierung für Forschungs-, Demonstrations-, Weiterbildungs- und Beratungsdienste für landwirtschaftliche Partnerschaften;
- Die Teilnehmer werden ermutigt, sich kontinuierlich fortzubilden, zu trainieren und zu interagieren.
- Initiative zur Gründung einer Gruppe, die in einer Interessenvertretungs- und Entwicklungsrolle für landwirtschaftliche Partnerschaften tätig werden soll.

Spezifische Empfehlungen:

- Sachverständigenausschuss zur Ausarbeitung von Rechtsvorschriften für landwirtschaftliche Partnerschaften;
- GAP-Regelungen müssen bestehende Partnerschaften unterstützen und neue fördern;
- die Denkweise der Landwirte auf das Konzept anpassen;
- verbesserte Bereitstellung von Informationen für Landwirte und Fachleute;

- Zusätzliche Ressourcen, die Teagasc für Werbung, Bildung, Support und Registrierung benötigt;
- Spezifische Sektoren sollten gezielt gefördert werden: Tierhalter; ältere Landwirte; Junge Landwirte; Grundbesitzer mit außerlandwirtschaftlichem Nebeneinkommen; Familien; Investoren; und diejenigen, die an Diversifizierungsmöglichkeiten interessiert sind;
- Einrichtung von überwachten Kooperationsbetrieben;
- Beteiligung von landwirtschaftlichen Organisationen im Marketingbereich;
- Mechanismen, die Betriebsgemeinschaften vorteilhafter machen als Pachtverträge mit kurzer Dauer.

Slowenien

Die Landwirte sehen sich oft niedrigen Einkaufspreisen gegenüber und müssen daher zusammenarbeiten, um zu überleben. Die Kooperation von Landwirten zu erzwingen ist definitiv nicht die richtige Lösung auf lange Sicht. Die "Zwangszusammenarbeit" war in Slowenien durch die Verstaatlichung landwirtschaftlicher Betriebe zur Bildung landwirtschaftlicher Kollektiven (in der kommunistischen Ära) praktiziert worden, was bei den slowenischen Landwirten (insbesondere bei der älteren Generation) mit bitteren Erinnerungen verbunden ist. Der am meisten akzeptierte Weg zur Schaffung einer langfristigen Zusammenarbeit ist die Annahme eines freiwilligen Ansatzes unter den Landwirten mit genau definierten Verpflichtungen und Rechten aller beteiligten Partner (Direktor von Mirovita).

Es gibt einige gute Beispiele für Zusammenarbeit, aber auch schlechte. Der allgemeine Eindruck ist, dass es viele individuelle Erfolgsgeschichten gibt, aber nicht so viele gute Beispiele für eine Zusammenarbeit. Es gibt auch regionale Unterschiede innerhalb Sloweniens. Slowenische Landwirte müssen kleine Schritte in Richtung von Kooperationen machen, um Tradition und Kontinuität (durch Agrarberater) zu erschaffen.

Alle Befragten waren sich einig, dass Slowenien die Zusammenarbeit durch funktionierende Praxisbeispiele attraktiver machen kann. Der Aufbau von Institutionen zum Wissenstransfer und der Förderung politischer Maßnahmen sowie der Einbeziehung von Medien wäre ebenfalls von großer Bedeutung.

GAP und RDP

Das Programm zur Entwicklung des ländlichen Raums hat einige Maßnahmen zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen den Landwirten angestoßen. Maßnahmen zur Verbesserung der Zusammenarbeit umfassen:

Zusammenarbeit von landwirtschaftlichen Erzeugern im Rahmen von Qualitätsprogrammen für landwirtschaftliche Erzeugnisse und Lebensmittel.

Gemeinschaftliche Informations- und Werbeaktivitäten für Qualitätsprodukte.

Unterstützung beim Aufbau und Betrieb von Produzentengruppen.

Spanien

Die nationalen und regionalen Innovationsstrategien 2020 (RIS3) (Europa 2020-Strategie) sind für die Zusammenarbeit in landwirtschaftlichen Betrieben von Bedeutung. Im Rahmen des andalusischen Rahmens sind folgende Hauptziele zu nennen: wirtschaftliche Entwicklung und technologische sowie soziale Innovation. In ihrer Entwicklung wird davon ausgegangen, dass kollaborierende Wirtschaft im Einklang mit sozialer Innovation steht, sich aber auf das Wirtschaftswachstum auswirken muss. Daher unterstützt sie die Entwicklung von Initiativen, die kollaborative Innovation begünstigen, aber stets einen Rechtsrahmen gewährleisten, der die Beschränkungen für Wirtschaftsbeiträge einschränkt, so dass das allgemeine Interesse und der Schutz von Verbrauchern und Nutzern Vorrang haben.

Genossenschaften haben spezielle Steuersysteme mit Steuersenkungen sowie Zuschüsse und Subventionen für den Bau und die Modernisierung von bestehenden Genossenschaften.

Sonderregelung der Genossenschaften

Das Gesetz 20/1990 vom 19. Dezember über die steuerliche Veranlagung von Genossenschaften und das Gesetz 27/1999 vom 16. Juli über die Genossenschaften bilden die staatlichen Vorgaben für Genossenschaften.

Anwendungsbereich

Die gesetzlich geschützten Genossenschaften sind in zwei Gruppen eingeteilt:

Geschützte Genossenschaften: diejenigen, die den Grundsätzen und Bestimmungen des Gesetzes 27/1999 der Genossenschaften oder den Gesetzen der Genossenschaften der Autonomen Gemeinschaften entsprechen, die in dieser Angelegenheit zuständig sind und keine der in Artikel 13 des Gesetzes Nr. 20 1990 vorgesehenen Ursachen haben sowie über die Veranlagung der Genossenschaften, über den Verlust des Status der gesetzlich geschützten Genossenschaft.

Speziell geschützte Genossenschaften:

Genossenschaften mit gemeinschaftlicher Arbeitserledigung.

Landwirtschaftliche Genossenschaften.

Genossenschaften zur gemeinsamen Nutzung des Landes.

Meeresgenossenschaften.

Verbrauchergenossenschaften.

Öffentliche Institutionen haben Vereine durch Zuschüsse in der Überzeugung gefördert, dass Genossenschaften gut für die Gesellschaft sind. Sie haben jedoch nicht versucht, gewinnbringende Unternehmen zu fördern. Neben einem sozialen Zweck müssen deren Ergebnisse messbar und vergleichbar sein.

Die Politik fördert hauptsächlich Genossenschaften zweiten Grades und verstärkt dadurch die bestehenden Strukturen. Dabei ist es wichtig veraltete Strukturen zu verändern.

Gesetzesänderungen haben die strukturellen Probleme der Genossenschaften nicht gelöst. Sie sollten die Professionalisierung und das Management von Genossenschaften als Unternehmen beeinflussen.

Die Regierung versucht, die Zusammenarbeit zu fördern, aber das Gesetz ist vage. Statt die Angebotsvielfalt zu konzentrieren, um wettbewerbsfähig zu sein, schützt das neue Gesetz die Landwirte nicht. Will der Landwirt die Genossenschaft verlassen oder mit einer anderen Person zusammenarbeiten, muss er einen Zuschlag zahlen. Das Mitglied kann die Genossenschaft jederzeit freiwillig verlassen, muss dies dem Aufsichtsrat jedoch schriftlich mitteilen. In einigen Fällen kann der Partner die Genossenschaft allerdings nicht verlassen, wenn er dies möchte. Die Satzung kann Mitglieder für eine gewisse Zeit an die Genossenschaft binden. Die maximale Zeit beträgt dabei 5 Jahre.

Italien

Die italienische Gesetzgebung fördert viele Formen der Zusammenarbeit z.B. durch Wirtschaftliche Zusammenarbeit: Die italienische Verfassung erkennt den sozialen Wert von Genossenschaften an (Art. 45). Ausgehend von diesem Grundsatz hat die nationale Gesetzgebung Regeln und Vorgaben für Genossenschaften festgelegt. Die wichtigsten Grundsätze sind im Zivilgesetzbuch (Artikel 2511-2545) festgelegt, das den Anwendungsbereich, die Tätigkeit, die dem beteiligten Mitglied zugute kommen soll, die Art der Arbeit und die Einlagen der beteiligten Mitglieder als grundlegende Anforderungen an Genossenschaften beschreibt. Die Steuergesetzgebung hat Verpflichtungen und Möglichkeiten für Genossenschaften festgelegt.

Zusammenarbeit zwischen Einzelpersonen: Das Bürgerliche Gesetzbuch regelt andere Formen der Zusammenarbeit zwischen Personen, die als "einfache Unternehmen" bezeichnet werden (Artikel 2253-2259), die nicht als kommerzielle Unternehmen gelten, aber Geld, Arbeit, materielle Güter teilen können.

Temporäre Gemeinschaft: Diese Form der Zusammenarbeit wird durch nationale Gesetzgebung geregelt (Gesetzesdekret 63/2006) und ist eine sehr einfache Form der Zusammenarbeit.

Unternehmensnetzwerke: Diese Form der Zusammenarbeit ist eine neue Form der Zusammenarbeit, die 2009 durch ein nationales Gesetz (Gesetz Nr. 33/2009 und weitere Aktualisierung mit Gesetz Nr. 99/2013) eingeführt wurde.

In den verschiedenen Partnerländern kann ein breites Spektrum an Aus- und Weiterbildungsangeboten im gesamten Spektrum der Kooperationsaktivitäten ermittelt werden. Schulungen sind sowohl für Landwirte als auch für Fachkräfte erforderlich, die Landwirte unterstützen und beraten. Die Hauptbereiche der erforderlichen Aus- und Weiterbildung sind:

- Aufklärung über die potenziellen Möglichkeiten und Vorteile der Zusammenarbeit sowohl für diejenigen, die an kooperativen Aktivitäten beteiligt sind, als auch für diejenigen, die sie potenziell nutzen könnten;
- Schulungen zu kooperativen Strukturen und Funktionen sowie zu den Anforderungen und Verantwortlichkeiten derjenigen, die sich an diesen Strukturen beteiligen - unter Einbeziehung rechtlicher, wirtschaftlicher, finanzieller, administrativer, gesundheitlicher und sicherheitsbezogener, Marketing-, technischer und Managementaspekte;
- Verständnis von kollaborativen Landwirtschaftsmodellen – Konzentration darauf, wie Zusammenarbeit in der Praxis funktioniert: warum sie funktioniert; warum sie nicht funktioniert; Anzahl und Art der getroffenen Vereinbarungen. Prinzipien und Praktiken, die eine kollaborative Landwirtschaft funktionieren lassen;
- Rechtliche und praktische Aspekte der Unterzeichnung und Einhaltung von Kooperationsverträgen;
- Zeitmanagement: kritischer Faktor und wichtig bei der Arbeit mit anderen;
- Finanz- und Kostenmanagement sowie -kontrolle (langfristige Budgetierung und Cashflow-Management);
- Führung und Firmenleitung: für diejenigen, die führende Rollen in Genossenschaften / Unternehmen übernehmen;
- Unternehmergeist: Menschen ermutigen, neue Unternehmen und Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln;
- Menschen- und Beziehungsmanagement-Fähigkeiten: als Partner in einem größeren Unternehmen oder als Manager fehlt es den Landwirten oft an Fähigkeiten im Bereich der Mitarbeiterführung;
- Fähigkeiten in der Entscheidungsfindung in Kooperationen / bei der Zusammenarbeit: Landwirte haben traditionell eigenständig gearbeitet und Entscheidungen getroffen (oder mit familiärem Input) und benötigen daher Schulungen im Bereich der Zusammenarbeit mit anderen und der gemeinsamen Entscheidungsfindung;
- Strategisches Planen;
- Hofnachfolgeplanung;
- Stressmanagement und Gesundheitsmanagement;
- Kommunikationsfähigkeiten;
- Training für eine effektive Kooperation / Zusammenarbeit;
- Konfliktmanagement und Lösungsfähigkeiten;
- Ansätze / Praktiken zur Verbesserung der Effizienz; und
- Einsatz von Technologie zur Verbesserung der Effizienz.

Eine der Herausforderungen bei der Ausbildung von Landwirten besteht darin, sie dazu zu bringen, den Nutzen des Trainings zu erkennen und sie zur Teilnahme zu ermutigen. Es wurde auch hervorgehoben, dass Online-Schulungen zwar flexibler für die Landwirte sein können, es aber immer noch schwierig sein wird, sie dazu zu bringen, dieses Angebot auch zu nutzen.

Es ist offensichtlich, dass die Zusammenarbeit zwischen Landwirten in den Partnerländern auf vielfältige Weise stattfindet. Ein wichtiger gemeinsamer Aspekt ist jedoch, dass Landwirte zusammenarbeiten, um die Chancen für sich selbst, ihre Familien und den Agrarsektor zu verbessern. Auch besteht in allen Partnerländern erhebliches Potenzial für weitere Kooperationen.

Die unterschiedlichen Kooperationsansätze in den Partnerländern beziehen sich nicht nur auf die unterschiedlichen natürlichen Lebensräume, sondern spiegeln auch die Geschichte der Landwirtschaft in jedem Land, die demografische Entwicklung der Landbevölkerung, die Größe und die Art der landwirtschaftlichen Betriebe sowie die Herausforderungen der Landwirte wider (In Bezug auf natürliche Gegebenheiten, Struktur, Markt und Demographie u.a.). Einige Kooperationsansätze werden seit Generationen genutzt, andere sind relativ neu.

Die Vorteile der Zusammenarbeit hängen von Grad und Art der Beteiligung ab. Es liegt jedoch auf der Hand, dass es sowohl wirtschaftlichen als auch persönlichen Nutzen aus der Zusammenarbeit gibt. Der wirtschaftliche Nutzen ergibt sich insbesondere auch für kleine Landwirte, die ihre Ressourcen zusammenlegen, aus der Möglichkeit, gemeinsam Produkte zu vermarkten und eine bessere finanzielle Rendite aus Größenvorteilen zu erzielen. Diese Größenvorteile ermöglichen es kleineren Herstellern, von Effizienzen zu profitieren, die durch den unabhängigen Betrieb nicht erreicht werden könnten. Die Zusammenarbeit erleichtert auch Investitionen in Gebäude, Infrastruktur, Maschinen und Technologie, die andernfalls nicht realisierbar wären. Dabei wird unter anderem auch das Investitionsrisiko unter allen Mitgliedern geteilt.

Landwirte, die an Kooperativen teilnehmen, haben die Möglichkeit, voneinander zu lernen, ihre vorhandenen Qualifikationen zu erweitern und ihre eigene Work-Life-Balance zu verbessern, indem sie sich mehr Zeit nehmen und die Last der Entscheidungsfindung, des Managements und der Arbeitsbelastung teilen. Kooperative Aktivitäten eignen sich auch besonders junge Menschen in der Branche einzubinden, die unter anderem das Potenzial haben, den Innovationsgrad zu erhöhen.

Trotz der offensichtlichen Vorteile von Kooperationen unter Landwirten bestehen immer noch Herausforderungen für dieses Konzept und seiner Akzeptanz bei den Landwirten. Eine der Herausforderungen in einigen Ländern sind die negativen Erfahrungen vergangener Generationen mit der kollektiven Landwirtschaft, die der bäuerlichen Bevölkerung aufgezwungen wurde und die Wahrnehmung des Konzepts noch immer beeinflusst.



Landwirte arbeiten durch die Unterstützung der Familie traditionell sehr unabhängig, weshalb es schwierig sein kann, mit dieser Tradition zu brechen und mit anderen – außerfamiliären Partnern - zusammenzuarbeiten. Landwirte und deren Familien haben einander immer geholfen. Das hat sich jedoch nicht auf die Nutzung gemeinsamer Ressourcen, gegenseitige Hilfe in Bezug auf Arbeitserledigung und die Verteilung der monetären Ergebnisse bezogen. Viele Landwirte befürchten, dass sie ihre Kontrolle und Unabhängigkeit verlieren werden, wenn sie sich an Kooperationen beteiligen. Ein Teil dieser Befürchtung ist auf vergangene Kooperationserfahrungen zurückzuführen, die oft nicht funktionierten, weil Verträge oder Abmachungen zur Zusammenarbeit nicht entwickelt und / oder umgesetzt wurden. Vieles davon kann auf die Denkweise der Landwirte zurückzuführen sein und auf das Vertrauen bzw. eher den Mangel an Vertrauen in die Zusammenarbeit mit anderen. Darüber hinaus verfügen einige Landwirte möglicherweise nicht über die Fähigkeiten, die zur effektiven Zusammenarbeit erforderlich sind, und sie haben das Gefühl, dass ihre Fähigkeiten im Vergleich zu anderen fehlen oder nicht ausreichen.

Kooperationsaktivitäten wurden in vielen Ländern durch die Umsetzung von Regierungsvorschriften gefördert. Während Beratung und Informationen über kooperative Aktivitäten verfügbar sind und gesetzliche und private Agenturen diese Aktivitäten fördern, sind weitere Informationen, Beratung und Unterstützung erforderlich, um mehr Landwirte zu ermutigen, sich in Kooperationen zu engagieren.

Schulung und Weiterbildung könnten sowohl Landwirten als auch den Fachleuten, die Landwirte unterstützen und beraten, zugute kommen. Es bleibt jedoch eine Herausforderung, die Landwirte zu der Erkenntnis zu bringen, dass sie von Schulungen in diesem Bereich profitieren könnten.

Der Umfang der erforderlichen Ausbildung muss breit gefächert sein und Folgendes umfassen: Schulung über die Möglichkeiten und das Potenzial von Kooperationen; kooperative Strukturen und Funktionen; verschiedene Modelle und Ansätze der Zusammenarbeit; persönliche Entwicklung; Mitarbeiterführung und Beziehungsmanagement; Kommunikationsfähigkeiten; Planungs- und Bewertungsfähigkeiten; Finanzverwaltung; und andere Bereiche.

Aus- und Weiterbildung hat das Potenzial, landwirtschaftlichen Familien das Potenzial von Kooperationen und Zusammenarbeit aufzuzeigen, das sie und der gesamte Agrarsektor in der EU nutzen könnten. Das CO-FARM-Projekt möchte einen Beitrag leisten, dieses Potenzial zu nutzen.

ASZ, 2010.
Ladislav Feierabend a družstevnictví v Československu – 1. část' Selská revue, 2, Praha: Asociace soukromého zemědělství ČR.

Bogue, P., 2013
Land Mobility and Transfer in Ireland. A Research Report Prepared on Behalf of Macra na Feirme.

Bošková, I., 2013.
Collaboration in the Czech Dairy Chain, AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics, 9(11), 35 – 45.

Central Statistics Office (CSO), 2012
Census of Agriculture 2010 – Final Results. Printed by the Stationary Office, Dublin.

Central Statistics Office (CSO), 2015
Farm Structure Survey 2013. Central Statistics Office, Ireland. (<http://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fss/farmstructuresurvey2013/>) (8/03/2017).

Crowley, C., Walsh, J. & Meredith, D., 2008.
Irish Farming at the Millennium - A Census Atlas. Maynooth: National Institute for Regional and Spatial Analysis.

Curran, T., 2014
New Opportunities for Farmer Collaboration in Farming. Press article prepared by T Curran, Teagasc. (<https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Collaborative-Farming-2014.pdf>) (7/03/2017)

Curran, T., 2015
Collaborative Farming: A Suite of Options to Improve the Structures of Irish Dairy Farming. Article included in the Teagasc Moorepark Open Day Handbook. (<https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Moorepark-Open-Day-July2015.pdf>) (07/03/2017)

Cush, P., Macken-Walsh, A., 2016
The potential for joint farming ventures in Irish Agriculture: A sociological review. European Countryside 1-2016.

Deise 1250 Discussion Group, 2011
Ladders of Opportunity – Deise 1250 Research Project. Report Prepared by The Deise 1250 Discussion Group.

Department of Agriculture, Food and the Marine (DAFM), 2011
Department of Agriculture, Food and the Marine (DAFM), 2016 Annual Review & Outlook for Agriculture, Food and the Marine

2015-2016. (<http://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2016/AnnualReviewOutlook20152016200716.pdf>) (8/03/2017)

Department of Agriculture, Food and the Marine (DAFM), 2017
Factsheet on Irish Agriculture – January 2017. (<https://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2017/FactsheetIrishAgriculture180117.pdf>) (8/03/2017)

Destatis: Statistisches Bundesamt, 2017.
HYPERLINK "<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Wirtschaftsbereiche/LandForstwirtschaftFischerei/FeldfruechteGruenland/FeldfruechteGruenland.html>" <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Wirtschaftsbereiche/LandForstwirtschaftFischerei/FeldfruechteGruenland/FeldfruechteGruenland.html> (accessed 2 March 2017).

ESPON, 2006
ESPON Atlas: Mapping the Structure of the European Territory. Bonn, Germany: ESPON.
Farm Partnerships Reference Paper.(HYPERLINK "<http://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2011/FarmPartnershipsReferencePaperNov2011.doc>" <http://www.agriculture.gov.ie/media/migration/publications/2011/FarmPartnershipsReferencePaperNov2011.doc>) (8/03/2017)

Government Publications, 2015
Registration of Farm Partnership Regulations 2015. Statutory Instruments. S.I. No. 247 of 2015. The Stationary Office, Dublin.

Halfacree, K. H., 1999.
A New Space or Spatial Effacement? Alternative Futures for the Post-Productivist Countryside. In: Walford, N., Everitt, J. & Napton, D.E., eds. Reshaping the Countryside: Perceptions and Processes of Rural Change. Wallingford, Oxon: Cabi Publishing.

Hennessy, M., Roche, B. and O'Donovan, T., 2010
Share Farming 'A new land access option'. Paper presented to the Teagasc National Tillage Conference.(HYPERLINK "https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/ShareFarming_paper_for_NTCv4.pdf)(7/03/2017)" https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/ShareFarming_paper_for_NTCv4.pdf)(7/03/2017)

Hennessy, T., Moran, B., 2015
Teagasc National Farm Survey 2014 Results. REDP, Teagasc, Athenry, Co. Galway.

Hennessy, T., Moran, B., 2016
Teagasc National Farm Survey 2015 Results. REDP, Teagasc, Athenry, Co. Galway.

Kelly, P., 2017
Personal Communication on Collaboration/Cooperation in Farming.

Lafferty, S., Commins, P. & Walsh, J., 1999. Irish Agriculture in Transition - A Census Atlas. Maynooth: Teagasc / NUI Maynooth. Land Mobility, 2017

Information presented on the Land Mobility Service website (<http://landmobility.ie/long-term-leasing/>) (8/03/2017)

Lošták, M., Kučerová, E. and Zagata, L., 2006.

National status quo report - the Czech Republic., Prague, available: [HYPERLINK "http://www.cofami.org/fileadmin/cofami/documents/WP3_Status_Quo_CZ.pdf"](http://www.cofami.org/fileadmin/cofami/documents/WP3_Status_Quo_CZ.pdf) http://www.cofami.org/fileadmin/cofami/documents/WP3_Status_Quo_CZ.pdf [accessed 31st Mar 2017].

Macken-Walsh, A. (2011)

Farm Partnerships in Ireland: socio-cultural factors influencing participation and implications for extension, Conference paper to the Irish Rural Studies Symposium, Irish Royal Academy, 6th December 2011, Dublin.

Macken-Walsh, A., Roche, B., 2012

Facilitating Farmers' Establishment of Farm Partnerships: a Participatory Template. Teagasc.

McHugh, C., 2001.

A Spatial Analysis of the Socio-Economic Adjustments in Rural Ireland, 1986 - 1996. Maynooth: Thesis of Method for degree of PhD, Faculty of Arts, Department of Geography, NUI Maynooth.

Meredith, D., Heanue, K. & McCarthy, S., 2012.

Farm Development: Attitudes of Farmers to Farm Diversification, accepted for National Rural Development Conference, 16 October.

National Rural Network (NRN), 2012

Potential of Farm Partnerships: to Facilitate Entry into and Establishment in Farming (http://broadmore.ie/wp-content/uploads/2015/02/Final_SIWG-3_Potential-for-Farm-Partnerships.pdf) (8/03/2017)

O'Donoghue, C., 2008.

Rural Viability and the Teagasc Research Programme. In: National Rural Development Conference 2008: Embracing Change. Athenry: Rural Economy Research Centre, Teagasc.

OECD, 2006.

The New Rural Paradigm: Policies and Governance. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Polenske, K., 2004.

Competition, Collaboration and Co-operation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions. Regional Studies, 38(9), pp.

Pravno-informacijski System, 2015.

Zakon o agrarnih skupnostih (Uradni list RS, št. [HYPERLINK "http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2015-01-2871"](http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2015-01-2871) \t "_blank" \o "Zakon o agrarnih skupnostih (ZAgrS)" 74/15)

Program razvoja podeželja RS 2007-2013, 2015.

available: [HYPERLINK "http://www.program-podezelja.si/images/SPLETNA_STRAN_PRP_NOVA/2_PRP_2007-2013/2_1_Dokumenti/9._sprememba/PRP_07-13_9._spr.pdf"](http://www.program-podezelja.si/images/SPLETNA_STRAN_PRP_NOVA/2_PRP_2007-2013/2_1_Dokumenti/9._sprememba/PRP_07-13_9._spr.pdf) www.program-podezelja.si/images/SPLETNA_STRAN_PRP_NOVA/2_PRP_2007-2013/2_1_Dokumenti/9._sprememba/PRP_07-13_9._spr.pdf (accessed 24th March 2017).

Program razvoja podeželja RS 2014-2020, 2016.

available: [HYPERLINK "http://www.program-podezelja.si/images/Programme_2014SI06RDNPO01_4_0_sl.pdf"](http://www.program-podezelja.si/images/Programme_2014SI06RDNPO01_4_0_sl.pdf) www.program-podezelja.si/images/Programme_2014SI06RDNPO01_4_0_sl.pdf (accessed 13th February 2017).

Society of Chartered Surveyors Ireland (SCSI) & Teagasc, 2015

Land Market Review and Outlook 2016. (https://www.scsi.ie/documents/get_job?id=589&field=file) (8/03/2017)

Society of Chartered Surveyors Ireland (SCSI) & Teagasc, 2016

Land Market Review and Outlook 2016. (https://www.scsi.ie/documents/get_job?id=883&field=file) (8/03/2017)

Teagasc, 2013

Guidelines for the Contract Rearing of Replacement Heifers. Teagasc Moorepark.

Teagasc, 2015

Get Financially Fit Farming. Article in the Farming Independent ([HYPERLINK "https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Get-Financially-Fit-Farming-Independent-August2015.pdf"](https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Get-Financially-Fit-Farming-Independent-August2015.pdf) <https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Get-Financially-Fit-Farming-Independent-August2015.pdf>) (7/03/2017)

Teagasc, 2016

Guidelines to Forming a Farm Partnership. Teagasc.

Teagasc, 2017a

Collaborative Farming Arrangements. Content provided on Teagasc website [HYPERLINK "http://www.teagasc.ie"](http://www.teagasc.ie) www.teagasc.ie ([HYPERLINK "https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/"](https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/) <https://www.teagasc.ie/rural-economy/farm-management/collaborative-farming/>) (7/3/2017)

Teagasc, 2017b

Cow Leasing 'A New Collaborative Arrangement'. Article posted on Teagasc website [HYPERLINK "http://www.teagasc.ie"](http://www.teagasc.ie) www.teagasc.ie (<https://www.teagasc.ie/media/website/rural-economy/farm-management/Cow-Leasing-Feb2015.pdf>) (7/3/2017)

Ústav zemědělské ekonomiky a informací, 2015.

Zelená zpráva, Prague: UZEI, available: [HYPERLINK "http://eagri.cz/public/web/file/481729/ZZ15_V4.pdf"](http://eagri.cz/public/web/file/481729/ZZ15_V4.pdf) http://eagri.cz/public/web/file/481729/ZZ15_V4.pdf [accessed 24th Mar 2017]

Woods, M., 2005.

Rural Geography. London: Sage Publications.

Zadružništvo učinkovit model poslovnega organiziranja 2016.

Zadružna zveza Slovenije, z. o. o, Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano v sodelovanju z Zadružno zvezo Slovenije, Ljubljana. Available: HYPERLINK "<https://www.program-podezelja.si/sl/knjiznica/100-zadruznistvo-ucinkovit-model-poslovnega-organiziranja/file>" <https://www.program-podezelja.si/sl/knjiznica/100-zadruznistvo-ucinkovit-model-poslovnega-organiziranja/file>

Združenje predstavnikov agrarnih skupnosti Slovenije, 2016.

available: HYPERLINK "<http://www.agrarne.si>" www.agrarne.si (accessed 15th March 2017).

Zveza strojnih krožkov Slovenije, 2017.

available: HYPERLINK "<http://www.s-k.si/>" www.s-k.si/ (accessed 15th March 2017).



