



MODUL 3a

Schritte zur Schaffung einer erfolgreichen Kooperation/ Partnerschaft

Überblick

Dieses Modul soll Ihnen eine klare Vorstellung davon vermitteln, welche Schritte für den Aufbau einer Kooperation notwendig sind. FALLSTUDIEN bieten weitere Möglichkeiten, Ihre spezifische Situation, Ihre Einstellung und Ihr unternehmerisches Handeln mit anderen Landwirten in anderen Ländern zu vergleichen.

Dieses Modul wird durch das Modul 3B ergänzt.

Lernziele (Wissen/Fähigkeiten/Einstellungen)

Wissen

- Klare Vorstellung der notwendigen Schritte, wie man eine erfolgreiche Kooperation/ Partnerschaft aufbauen kann.
- Klares Bild der Bedürfnisse, Definition des relevanten Bereichs, wichtige Faktoren bei der Partnersuche.

Fähigkeiten

- das unternehmerische Handeln unter bestimmten Umständen und individualisierten Situationen im Kooperationsprozess widerspiegeln.

Einstellungen

- Sensibilisierung für die Gründung eines erfolgreichen landwirtschaftlichen Betriebs durch Kooperation
- Durch Anklicken der Links zum ZUSAMMENFASSENDEN BERICHT und zu den FALLSTUDIEN sollten Sie auch die Gelegenheit nutzen, Ihre Situation, Einstellungen und Ihr Geschäft mit anderen Landwirten in anderen Ländern zu vergleichen.

Inhaltsverzeichnis

1. Ermittlung der Bedürfnisse für die Festlegung von Kooperationen/Partnerschaften.
2. Definition der Bereiche Kooperation/Partnerschaften.
3. Partnerwahl.
4. Das Verfahren zur Umsetzung der Zusammenarbeit/Partnerschaften.
5. Leitlinien für den Erfolg.

Recap

Eine Kooperation sollte planmäßig begonnen und durchgeführt werden. Ein Kooperationsplan stellt sicher, dass Sie die richtigen Erwartungen an das gemeinsame Projekt haben. Der Plan sollte auch vermeiden, zu hohe oder unrealistische Erwartungen an die Ergebnisse der Zusammenarbeit zu stellen. In jedem Fall sind die Erfolgsaussichten in der geplanten Zusammenarbeit wesentlich besser als bei Kooperationen.

Der Kooperationsplan sollte eine mögliche Art der Kooperationsbildung, wichtige Schritte sowie eine sinnvolle Reihenfolge der Umsetzung beschreiben.

Der Plan sollte nur als Leitfaden und Orientierungshilfe dienen. Die Details werden individuell entwickelt, entschieden und umgesetzt.

Ein Kooperationsplan sieht die folgenden Phasen der Zusammenarbeit und deren Umsetzung vor:

Stufe 1: Vorbereitung der Zusammenarbeit (siehe Modul 3a)

Stufe 2: Bildung der Kooperation (siehe Modul 3a und Modul 3b)

Stufe 3: Umsetzung der Zusammenarbeit (siehe Modul 3b)

1. Ermittlung der Bedürfnisse für die Festlegung von Kooperationen/Partnerschaften

1.1 Brauche ich einen Partner?

Sie ziehen eine Mitgliedschaft in einer Kooperation/Partnerschaft in Betracht? Dann stellen Sie sich mindestens die folgenden 9 Fragen. Sie helfen Ihnen nicht nur zu wissen, wen Sie als Partner wählen sollten (wenn Sie einen ausgewählt haben oder ausgewählt wurden), sondern auch zu klären, ob Sie überhaupt einen Partner benötigen.

1. Brauche ich einen Partner?
2. Wie hoch ist die optimale Anzahl von Partnern?
3. Wie wird unsere Eigentümerstruktur der Kooperation/Partnerschaft aussehen?
4. Haben wir überhaupt eine gemeinsame Vision/Ziel?
5. Bin ich bereit, auf eine gewisse Kontrolle zu verzichten?
6. Hat unsere Kooperation/Partnerschaft eine Chance, stabil zu sein?
7. Wie werden wir mit einem möglichen Konflikt umgehen?
8. Wie werden Kollegen, Familienmitglieder und andere Geschäftspartner einen Partner wahrnehmen?
9. Welche Strategie verfolgen wir bei Beendigung der Zusammenarbeit/Partnerschaft?

Nach der Beantwortung dieser Fragen sollten Sie bereits eine klare Meinung haben, wenn Sie einen Partner brauchen und wollen.

1.2 Warum bilden Menschen landwirtschaftliche Kooperationen/Partnerschaften?

Gründe, warum Landwirte Genossenschafts- und Partnerschaftsunternehmen gründen, sind unter anderem:

- Verbesserung der Verhandlungsmacht - Genossenschaften/Partnerschaften können Erzeugergruppen eine Vermarktungsmacht zur Verfügung stellen, die vergleichbar ist mit der von Verarbeitern und anderen Marktteilnehmern. Dies führt auch zu Kosteneinsparungen beim Kauf von Einsatzstoffen (Düngemittel, Saatgut, Ersatzteile, etc.).
- Kostensenkung - Die Bündelung von Kapital und Ressourcen kann es den Erzeugern ermöglichen, Zugang zu Dienstleistungen wie z.B. Marketing-Know-how zu erhalten, die sie sich sonst allein nicht leisten könnten.
- Größenvorteile erzielen - Durch den Umgang mit großen Produktmengen können Genossenschaften/Partnerschaften die Kosten für Marketing und Verarbeitung für die Produzenten pro Einheit senken.
- Zur Steigerung der Erträge - Da die von den Genossenschaften erwirtschafteten Überschüsse auf der Grundlage von Kooperationen an die Erzeuger gehen, ermöglichen Genossenschaften/Partnerschaften den Erzeugern, zusätzliche Gewinne außerhalb der eigenen Betriebsgrenzen zu erzielen.
- Verbesserung der Produkt- und Servicequalität - Genossenschaften/Partnerschaften können es den Produzenten ermöglichen, den Zeitpunkt der Lieferung von Waren an die Märkte zu koordinieren.
- Risikominderung - Genossenschaften/Partnerschaften ermöglichen es den Landwirten, ihre Produktion mit der anderer Landwirte zu bündeln, um Preis- und Marktrisiken zu minimieren.
- Um bedarfsorientierte Produkte und Dienstleistungen zu erhalten - Oft benötigen Produzenten bestimmte Dienstleistungen oder Produkte, die private Unternehmen aufgrund des geringen Umsatzpotenzials oder ungewisser Gewinne nur ungern anbieten. Diese Hersteller können sich zu einer Kooperation/Partnerschaft zusammenschließen, um die Verfügbarkeit wichtiger Produkte und Dienstleistungen sicherzustellen.

1.3 Bedarfsanalyse

• Warum eine Bedarfsanalyse?

Landwirte ignorieren oft Empfehlungen, weil die Empfehlungen nicht geeignet, nicht profitabel oder zu riskant für die Landwirte sind. Eine gute Bedarfsanalyse beginnt mit der Diagnose der tatsächlichen Bedürfnisse und Umstände der Landwirte und führt zur Entwicklung geeigneterer Lösungen.

• Was ist eine Bedarfsanalyse?

Eine gute Bedarfsanalyse kombiniert Diskussion und Betriebs-/Feldbeobachtung, um die tatsächlichen Probleme der Landwirte, die "wahre Ursache" dieser Probleme und mögliche Lösungen im Dialog mit Mitarbeitern und Familienmitgliedern, die auf dem Betrieb arbeiten, zu identifizieren. Empfehlungen werden mit den Mitarbeitern auf der Grundlage der Ressourcen und Umstände der Landwirte diskutiert und entwickelt.

- **Wie mache ich eine Bedarfsanalyse?**

1. Identifizieren Sie repräsentative Bereiche: Identifizieren Sie einen Bereich (oder mehrere Bereiche), die für die Arbeitszone repräsentativ sind.
2. Sammeln von Sekundärdaten: Vergleichen Sie die Anforderungen von Pflanzen oder Tieren mit Faktoren wie Topographie, Niederschlag und Boden.
3. Planen Sie die Bewertung: Identifizieren Sie, wer bei der Analyse helfen wird (einschließlich Mitarbeiter, Familienmitglieder, die auf dem Betrieb arbeiten, und andere kooperierende Landwirte).
4. Besuchen Sie den landwirtschaftlichen Betrieb und besprechen Sie die folgenden Punkte: Fragen Sie die Mitarbeiter oder Familienmitglieder, die auf dem Hof arbeiten, was sie als Problem(e) empfinden. Besuchen Sie den Betrieb und die Felder des Betriebs. Diskutieren Sie Produktion, Ernte, Marketing und Preisgestaltung, etc.
5. Chancen analysieren: Nutzen Sie die Vorteile von Feldbeobachtungen und Diskussionsbeiträgen, um Chancen zu bewerten. Jeder Beteiligte kann etwas anderes Wertvolles mitbringen.
6. Analysieren und priorisieren Sie Probleme, identifizieren Sie die wahre Ursache von Problemen: Nutzen Sie die Erkenntnisse aus Diskussionen und Feldbeobachtungen, um Chancen/Probleme zu bewerten und zu priorisieren (wie viele Menschen sind betroffen? etc.). Erlauben Sie den verschiedenen Gruppen, unterschiedliche Prioritäten zu setzen. Lebensfähige Lösungen hängen davon ab, dass die wahre Ursache des Problems richtig erkannt wird.
7. Entwicklung von Lösungen mit Landwirten: Die Landwirte müssen Lösungen akzeptieren. Die Landwirte sind oft konservativ, obwohl es in ihrem Interesse liegt, andere mögliche Lösungen zu diskutieren.

Example of an evaluation sheet – needs assessment - customize the sheet as needed for different crops or commodities:

Produktionsfaktor	Priorität	Von wem erledigt?	Aktuelle Praxis	Bevorzugter Ablauf	Kommentare (Ursache, wenn ein großes Problem vorliegt)
Anbausystem / Fruchtfolgen		N/A			
Bodenvorbereitung					
Primäre Bodenbearbeitung					
Rückstandsmanagement					
Sekundäre Bodenbearbeitung					
Landnivellierung					
Zeiträume					
Sorten		N/A			
Aktuelle Sorten					
Erwartete Blütezeit					
Erwartete Laufzeit					
Anbau von Nutzpflanzen					
Saatgut- oder Setzlingsqualität		N/A			
Pflanztermin und -rate (kg/ha)					
Zeiträume					
Pflanzmethode					

2. Definition der Bereiche Kooperation/Partnerschaften

2.1 Wie man Bereiche der Zusammenarbeit/Partnerschaft definiert

SWOT-Analyse

SWOT-Analysen können Landwirten helfen, sowohl interne als auch externe Faktoren besser zu verstehen, so dass sie bessere Entscheidungen treffen können. Die SWOT-Analyse folgt der Organisation aus vier verschiedenen Blickwinkeln:

- **Stärken** - Interne Merkmale wie Fähigkeiten und Ressourcen, die effektiv mobilisiert oder effizienter genutzt werden können.
- **Schwächen** - Interne Merkmale, die das Potenzial eines Betriebs einschränken, wie unzureichende Ressourcen und Fähigkeiten.
- **Chancen** - Externe Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebs verbessern und voll genutzt werden sollten (z.B. Beteiligung an bestehenden Kooperationen/Partnerschaften).
- **Bedrohungen** - Externe Nachteile, die als Hindernisse für den Fortschritt des Betriebs angesehen werden (z.B. wirtschaftliche Situation, Wettbewerb usw.).

Die SWOT-Analyse trägt zum Prozess der Umsetzung einer Vision in Pläne bei, indem sie ein umfassendes Bild des internen und externen Potenzials liefert, um Unternehmensziele und/oder Produktionsziele zu erreichen.

Die SWOT-Analyse kann zur Planung der landwirtschaftlichen Entwicklung mit Schwerpunkt auf den Bereichen mit dem größten Potenzial für Kooperation/Partnerschaften verwendet werden. Die SWOT-Analyse kann als Ausgangspunkt für die Bewertung und den Vergleich der Machbarkeit einer Reihe von potenziellen Aktivitäten dienen.

Die SWOT-Analyse umfasst vier grundlegende Schritte:

- Identifizierung von Stärken und Schwächen;
- Identifizierung von Chancen und Risiken;
- Priorisierung;
- Formulierung der Strategie.

Ein Beispiel für eine SWOT-Analyse mit Fokus auf Marketing:

System	Stärken	Schwächen
Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Der Hofladen ist an einem guten Standort. 2. Unsere Preise sind wettbewerbsfähig. 3. Wir haben Stammkunden und treue Kunden. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uns fehlt ein kohärenter Plan. 2. Unser Laden ist manchmal zu voll und das kann zum Verlust von Kunden führen. 3. Wir müssen aus einem weiten geografischen Gebiet schöpfen, um ausreichende Einnahmen zu erzielen.
	<p style="text-align: center;">Chancen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Neue Gebäude werden im nächsten Jahr fertig gestellt. 2. Neue Räumlichkeiten können für den landwirtschaftlichen Betrieb genutzt werden. 3. Die Wirtschaft boomt 4. Umsatzsteigerung durch die Suche nach einem neuen Partner 	<p style="text-align: center;">Bedrohungen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Der Kundenstamm zieht in eine abgelegene Gegend. 2. Die Konkurrenz hat begonnen, ein ähnliches Produkt wie unseres anzubieten. 3. Wir haben keine Person, die sich um das Marketing kümmert.

3. Partnerwahl

3.1 Wie wählt man den richtigen Partner für die Kooperation/ Partnerschaft?

Grundprinzipien der Partnersuche

Für einen potenziellen Partner sollten Sie zunächst die folgenden Faktoren überprüfen:

- **Produktivität:** Es die Person fähig, selbstständig wertvolle Ergebnisse zu erzielen. Schauen Sie sich die Vergangenheit an und sehen Sie, welche Ergebnisse erzielt wurden, was der potenzielle Partner bei der Arbeit und auch im Privatleben erreicht hat. Dies können Erfolge in Wirtschaft, Beruf oder Privatleben sein. Hat er/sie irgendwelche Hobbys? Wenn ja, welche Erfolge hat es in diesem Bereich gegeben? Damit Ihr zukünftiger Partner ein echter Unterstützer sein kann, müssen Sie wertvolle Ergebnisse dahinter sehen.
- **Motivation:** Warum will er/sie eine Kooperation/Partnerschaft eingehen? Was soll er/sie tun? Ist es die Person, die den Sinn der Arbeit verstehen und Spaß haben muss? Hüten Sie sich vor Menschen, die sich nur darum kümmern, wie viel sie verdienen und was sie von Genossenschaften/Partnerschaften erhalten.
- **Persönlichkeit:** Es ist sehr wichtig, mit dem zukünftigen Partner auf der menschlichen Seite auszukommen. Deshalb ist es gut, auch diesen Faktor zu überprüfen. Es ist schwierig, die Persönlichkeit einer Person zu testen, besonders wenn man sie nicht kennt. Achten Sie darauf, die Person zu fragen, was sie in ihrer Freizeit macht. Sie sind in der Regel auf der Suche nach Menschen, die in ihrer Freizeit andere Tätigkeiten ausüben. Optimismus und Begeisterung sind Aspekte, die es Ihnen erleichtern, Ihre Zusammenarbeit zu beginnen. Wenn Sie mehr Entschlüsselung der Persönlichkeit wünschen, gibt es die Möglichkeit, sogenannte Persönlichkeitsfragebögen zu verwenden.

[Sehen Sie sich die COFARM Fallstudie aus Irland \(IRO4\) an, um zu erfahren, wie wichtig die Persönlichkeit des Partners ist!](#)

Sobald Sie die Antworten über Ihren potenziellen Partner kennen und seine Antworten positiv sind, fahren Sie mit einer detaillierteren Analyse fort.

Bei der Suche nach einem Partner ist es auch wichtig, über die Dinge nachzudenken, die eigenen Einstellungen zu klären und auf die folgenden Dinge zu achten:

1. Setzen Sie sich ein Ziel

Was wollen Sie im gemeinsamen Geschäft erreichen? Wie groß ist das Projekt? Wann wollen sie Ihre Ziele errichten?

2. Klärung der gegenseitigen Erwartungen auf beiden Seiten

Welche Rollen werden in der Zusammenarbeit/Partnerschaft benötigt?

Welche Rolle will und kann ich spielen? Wie möchte ich diese Rolle einnehmen?

Welche Rolle sollte mein Partner spielen? Welche Rechte möchte ich ihm zugestehen?

Die Klärung der Rollen nimmt viel Zeit in Anspruch und wir empfehlen, dies sehr gründlich zu tun. Im Idealfall laden Sie einen Dritten ein, der Ihnen die richtigen Fragen stellt und das "Problem" aus einer anderen Perspektive zeigt.

Es ist nicht angebracht oder vorteilhaft, zwei gleich orientierte Personen miteinander zu verbinden. Es ist wichtig, dass jede Rolle irgendwie außergewöhnlich und einzigartig ist.

3. Eine Einigung finden oder weiter suchen?

Wenn Sie sich darüber im Klaren sind, dass eine bestimmte Person die richtige Person für eine Kooperation/Partnerschaft ist, beginnen Sie den Prozess der Kooperation/Partnerschaft.

Aber wenn Ihre Ideen nicht übereinstimmen und sich Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten zu sehr überschneiden, sollten Sie sich woanders umsehen. Es ist immer besser, am Anfang sehr klar miteinander umzugehen. Sonst ergeben sich früher oder später Probleme.

Wo kann man weiter suchen? Die Suche nach einem Partner ist bei einer Vielzahl von Netzwerktreffen, Treffen verschiedener Verbände, Vereinen, Vereinen, die es heutzutage viele gibt, möglich. Es ist gut, über Pläne zu sprechen und sie mit anderen zu teilen (natürlich nur in einem angemessenen Umfang). Halten Sie die Augen offen und suchen Sie nach einem Partner, der Ihren Erwartungen entspricht und die gleichen sind. Gehen Sie keine Kompromisse ein.

4. Das Verfahren zur Umsetzung der Zusammenarbeit/Partnerschaften

4.1 Grundschrirte

Die Gründung einer Kooperation/Partnerschaft ist ein komplexes Projekt, das sorgfältige Planung und gründliche Recherche erfordert. Nachfolgend finden Sie fünf grundlegende Schritte, die Sie befolgen sollten, wenn Sie mit der Umsetzung von Kooperationen/Partnerschaften beginnen:

- **Schritt 1** - Identifizierung eines gemeinsamen wirtschaftlichen Ziels
- **Schritt 2** - Bestimmung der Unternehmensmöglichkeit
- **Schritt 3** - Entwicklung eines Businessplans
- **Schritt 4** - Entwurf von Verträgen und Gründung der Genossenschaft
- **Schritt 5** - Umsetzung des Businessplans und Aufnahme des Betriebes

4.2 Schritt 1 - Identifizierung eines gemeinsamen wirtschaftlichen Ziels

Zweck: Eindeutige Identifizierung eines gemeinsamen wirtschaftlichen Ziels und Bewertung des Interesses an der Gründung einer Genossenschaft zur Erreichung dieses Ziels.

Der Katalysator für die Gründung eines kooperativen Unternehmens ist eine Gruppe von kompatiblen Personen, die ein gemeinsames wirtschaftliches Ziel verfolgen und glauben, dass sie dieses Ziel am besten durch Zusammenarbeit erreichen können.

Ein gemeinsames wirtschaftliches Ziel kann das Ergebnis eines gemeinsamen Problems oder einer gemeinsamen Chance sein. So kann es beispielsweise vorkommen, dass der Gruppe ein Markt für ihre Produkte oder eine zufriedenstellende Quelle für landwirtschaftliche Erzeugnisse fehlt.

Sehen Sie sich die COFARM Fallstudie aus der Tschechischen Republik (Eko Farma Bošina) an, um zu erfahren, wie wichtig es ist, ein gemeinsames Ziel zu finden!

Identifizieren Sie eindeutig das Ziel oder den Grund für die Bildung einer Genossenschaft.

In den meisten Fällen wird ein gemeinsames Ziel darin bestehen, dass sich eine Gruppe von potenziellen Kooperationsmitgliedern zusammenfindet, um die Probleme ihres landwirtschaftlichen Betriebs zu diskutieren. Diese informellen Treffen führen zu weiteren Diskussionen und Ideen, wie eine Kooperation/Partnerschaft die gemeinsamen Themen der Gruppe angehen kann.

Klärung der Idee zur Gründung einer Genossenschaft:

- Recherchieren Sie die Themen, mit denen Ihre Gruppe konfrontiert ist, und konzentrieren Sie sich auf die größten Hindernisse und identifizieren Sie aktuelle Optionen und mögliche Alternativen;
- Sammeln Sie allgemeine Informationen über die Struktur und den Betrieb von Kooperationen und Genossenschaftsunternehmen;
- Sammeln Sie Informationen über die Art des Unternehmens, an dem Ihre Gruppe interessiert ist;
- Verwenden Sie die gesammelten Informationen, um festzustellen, welche Ziele eine Genossenschaft erreichen kann und welche nicht;
- Diskutieren Sie Ihre Ergebnisse mit so vielen potenziellen Mitgliedern wie möglich.

Halten Sie ein Informationstreffen für Personen ab, die an der Bildung einer Kooperation/ Genossenschaft/Partnerschaft interessiert sind.

Ziel dieser Sitzung ist es, festzustellen, ob genügend Interesse besteht, um den laufenden Betrieb eines Genossenschaftsunternehmens aufzunehmen und zu unterstützen.

Planen Sie ein effektives Meeting, indem Sie eine Agenda erstellen und einen Moderator für das Meeting organisieren. Wählen Sie eine Zeit und einen Ort, der für die meisten Interessierten geeignet ist. Erwägen Sie, die Sitzung in Verbindung mit einer bestehenden Produzentenversammlung oder -konferenz abzuhalten. Publizieren Sie das Datum, die Uhrzeit und den Ort der Versammlung in Form von Newslettern und Zeitschriften des Verbandes, Briefen oder mündlichen Informationen.

Nehmen Sie sich viel Zeit für Diskussionen und ermutigen Sie potenzielle Mitglieder, ihre Meinung zu äußern und Fragen zu stellen. Alle aufgeworfenen Fragen sollten behandelt werden, obwohl sich die Antworten auf einige Fragen verzögern können, bis mehr Informationen verfügbar sind.

! Entscheidungsfrage: Besteht genügend Interesse an dem Projekt, um eine Fortsetzung zu gewährleisten?

Wählen Sie einen Lenkungsausschuss

Der Lenkungsausschuss ist dafür verantwortlich, die Gruppe durch den Entwicklungsprozess zu führen. Die Einrichtung eines Lenkungsausschusses ist nur dann der Fall, wenn es mehr Partner gibt. Zu den spezifischen Verantwortlichkeiten gehören:

- Unterrichtung potenzieller Mitglieder über die Fortschritte der Gruppe und Koordination weiterer Treffen;
- Befragung von Produzenten hinsichtlich ihrer Bedürfnisse;
- Sammlung von Markt- und Finanzinformationen;
- Beurteilung der Machbarkeit des Unternehmens;
- Überwachung der Vorbereitung und Umsetzung des Businessplans der Genossenschaft.

Der Lenkungsausschuss kann diese Aufgaben mit anderen potenziellen Mitgliedern oder mit Unterstützung externer Berater übernehmen.

Finanzierung sicher stellen

Die Entwicklung einer neuen Kooperation/Partnerschaft kann sehr kostspielig sein. Es wird Geld benötigt, um die Kosten für die Durchführung einer gründlichen Machbarkeitsstudie, die Entwicklung eines detaillierten Geschäftsplans und die Einstellung professioneller Berater und Berater zu decken.

Zu den Optionen für die Mittelbeschaffung gehören?

- Potenzielle Mitglieder werden gebeten, direkt etwas beizutragen.
- Aufforderung an die Erzeugerorganisationen oder andere Branchenorganisationen, den gesamten oder Teile des Entwicklungsprozesses der Genossenschaft zu finanzieren.
- Beantragung staatlicher Mittel.

Die Investition von Geld oder Zeit ist oft ein hervorragender Weg, um das Niveau des Engagements des Produzenten für das Projekt zu testen. Erstellen Sie einen Plan, um zu klären, wie ungenutzte Entwicklungsgelder verwendet oder neu verteilt werden, wenn die Kooperation/Partnerschaft nicht zustande kommt.

4.3 Schritt 2 - Bestimmung der Unternehmensmöglichkeit

Zweck: Feststellung, ob das geplante Genossenschaftsunternehmen wirtschaftlich tragfähig ist.

Es gibt drei Hauptkomponenten bei der Bestimmung der Machbarkeit einer landwirtschaftlichen Genossenschaft/Partnerschaft:

- **Produzentenbefragung:** Eine Umfrage wird das Interesse der Hersteller an dem Projekt ermitteln. Sie wird auch dazu beitragen, die Produkte und Dienstleistungen zu klären, die die Kooperation/Partnerschaft anbieten könnte.
- **Marktanalyse:** Eine Marktanalyse wird feststellen, ob die vorgeschlagene Kooperation/Partnerschaft eine wirtschaftliche Rolle auf dem Markt spielt, und wird klären, wie sie diese Rolle am besten spielen kann.
- **Bewertung der finanziellen Machbarkeit:** Die Ergebnisse der Produzentenbefragung und der Marktanalyse werden genutzt, um einige grundlegende Betriebsannahmen zu entwickeln, die eine Beurteilung der finanziellen Machbarkeit ermöglichen. Diese Bewertung analysiert die Kosten im Zusammenhang mit der Erreichung der identifizierten wirtschaftlichen Ziele und schätzt, wie viel Ertrag zur Deckung dieser Kosten erwirtschaftet werden muss.

Lassen Sie den Umfang und die Komplexität des geplanten Unternehmens den Zeit- und Arbeitsaufwand für die Prüfung der Machbarkeit der Zusammenarbeit/Partnerschaft bestimmen. Abhängig von Ihrer Situation muss eine Machbarkeitsstudie nicht unbedingt aufwändig und kostspielig sein, sondern die Risiken, Vorteile, Stärken und Schwächen des geplanten Unternehmens berücksichtigen. Eine gute Machbarkeitsstudie wird das Potenzial für ein erfolgreiches Unternehmen ermitteln, aber sie bietet keine Garantien. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten in einer Machbarkeitsstudie - nur fundierte Beweise dafür, dass eine Idee erfolgreich sein wird oder scheitert.

Ein Großteil der gesammelten Informationen zur Feststellung der Machbarkeit wird auch für die Entwicklung eines Businessplans verwendet. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass der Zweck einer Machbarkeitsstudie darin besteht, alle möglichen Handlungsoptionen zu erforschen und zu analysieren, bevor eine Entscheidung über eine bestimmte Vorgehensweise getroffen wird. Der Businessplan fasst den Aktionsplan zusammen, nachdem eine Entscheidung getroffen wurde.

Während dieses Schrittes sollten Sie darauf vorbereitet sein, mit einer Reihe von externen Beratern zusammenzuarbeiten, die mit Ihrer Branche, den Agrarmärkten und dem Prozess der Kooperation/Partnerschaftsentwicklung vertraut sind. Wenn die vorgeschlagene Kooperation/Partnerschaft eine große Anzahl von Mitgliedern bedienen oder komplexe Geschäftsvorgänge durchführen soll, sollten Sie einen Berater beauftragen, um eine objektive, unabhängige Bewertung der finanziellen Machbarkeit des Projekts zu erhalten. Ein unabhängiger Berater kann auch dazu beitragen, die Vertraulichkeit bei der Durchführung von Produzenten- und Marktstudien zu wahren.

44 Schritt 3 - Entwicklung eines Businessplans

Zweck: Detaillierte Dokumentation, wie die Genossenschaft/Partnerschaft funktionieren wird und wie sie organisiert und finanziert wird.

Eine sorgfältige Planung ist einer der wichtigsten Bestandteile eines erfolgreichen Unternehmens. Ein Businessplan beschreibt und definiert jeden Aspekt der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens, einschließlich wer beteiligt ist, was seine Aktivitäten sind, wie es organisiert ist und wie es finanziert wird. Die detaillierte Dokumentation dieser Aspekte hilft Ihrer Gruppe, potenzielle Probleme zu erkennen, bevor sie auftreten, so dass Sie planen und sich darauf vorbereiten können, sie zu vermeiden. Die klare Darstellung der Merkmale, Ziele und Zielsetzungen der vorgeschlagenen Kooperation/Partnerschaft auf dem Papier wird auch dazu beitragen, einen gemeinsamen Zweck unter den Mitgliedern zu schaffen, und sie in eine bessere Position bringen, um anderen, einschließlich potenzieller Mitglieder, Kreditgeber, Kunden und Lieferanten, die Kooperation/Partnerschaft zu erklären.

Im Allgemeinen enthalten alle Businesspläne die folgenden fünf Hauptkomponenten:

- Beschreibung des Unternehmens;
- Marketingplan;
- Finanzplan;
- Produktionsplan;
- Personalplan.

[Weitere Informationen zum Businessplan finden Sie unter Trainingsmodul 3B.](#)

4.5 Schritt 4 - Entwurf von Verträgen und Gründung

Zweck: Vorbereitung der notwendigen rechtlichen Unterlagen und Gründung der Kooperation/ Genossenschaft.

Die Gründung verleiht der Genossenschaft eine eigene Rechtsstellung und begrenzt die finanzielle Haftung ihrer Mitglieder. Nutzen Sie während dieses Schrittes die Dienste eines Rechtsanwalts oder Beraters, der mit Genossenschaften/Partnerschaften vertraut ist. Solche Dienstleistungen sind wichtig, um sicherzustellen, dass alle Dokumente mit den Gesetzen auf regionaler und nationaler Ebene übereinstimmen und nicht im Widerspruch zu den Betriebsverfahren der Kooperation/Partnerschaft stehen.

Die einzelnen Schritte sind wie folgt:

- Einen Namen auswählen und registrieren und seine erlaubte Nutzung prüfen;
- Entwurf des Gesellschaftsvertrags;
- Entwurf der Satzung des Vereins;
- Aufnahme der Kooperation/Partnerschaft in das System - Registrierung;
- Entwickeln Sie andere juristische Dokumente;
- Halten Sie die erste ordentliche Hauptversammlung ab, um die Geschäftsordnung zu genehmigen und die Direktoren zu wählen.

! Entscheidungsfragen: Wird die Satzung genehmigt? Wer wird dem Vorstand angehören?

Sehen Sie sich die COFARM Fallstudie aus Irland (John O'Connell) an und erfahren Sie, wie die Einbindung des Beraters in den Kooperationsprozess erklärt wird!

Weitere Informationen zur Gestaltung von Rechtsdokumenten finden Sie im Trainingsmodul 3B.

4.6 Schritt 5 - Umsetzung des Businessplans und Aufnahme des Betriebes

Zweck: Umsetzung des Businessplans und Vorbereitung der Aufnahme des Betriebs der Genossenschaft.

Eine Reihe wichtiger Aktivitäten muss abgeschlossen sein, bevor die Kooperation/Partnerschaft ihren Betrieb aufnehmen kann. Diese Aktivitäten könnten Folgendes umfassen:

- Erste Mitgliedschaften,
- Kapitalbeschaffung,
- Beschaffung von Einrichtungen,
- Einrichtung von Buchhaltungssystemen,
- Einstellung von Management- und Trainingspersonal.

Um die Inbetriebnahme zu planen, definieren und bestimmen Sie die Reihenfolge aller Aufgaben, die mit der Operationalisierung des Unternehmens verbunden sind und die den Mitgliedern dienen.

! Entscheidungsfrage: Sthene die anderen Erzeuger hinter der Kooperation, um den Betrieb gemäß dem Businessplan aufzunehmen?

Sehen Sie sich die COFARM Fallstudie aus Deutschland (Reutehof GbR) an, um Probleme mit Engagement und Zukunft der Genossenschaft zu lösen!

5. Leitlinien für den Erfolg

- **Mitglieder auf dem Laufenden halten** - Wenn Mitglieder über die Genossenschaft/Partnerschaft informiert sind, sind sie eher bereit, die Genossenschaft/Partnerschaft zu unterstützen und in sie zu investieren. Laufende Kommunikations- und Bildungsprogramme sind ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs eines Kooperations- und Partnerschaftsunternehmens.
- **Berater und Komitees effektiv einsetzen** - Die effektive Organisation der Personalressourcen und die Nutzung der Expertise der Berater ist entscheidend für den Erfolg eines jeden Unternehmens. Die maximale Beteiligung potenzieller Mitglieder ist entscheidend für den Erfolg einer Kooperation/Partnerschaft. Komitees bieten den Mitgliedern die Möglichkeit, Fähigkeiten zu entwickeln und an den Angelegenheiten mitzuwirken.
- **Aufrechterhaltung guter Beziehungen zwischen Vorstand und Geschäftsführung** - Die unterschiedlichen Verantwortlichkeiten von Vorstand und Geschäftsführer müssen klar verstanden und umgesetzt werden.
- **Durchführung effektiver Meetings** - Eine Kooperation/Partnerschaft ist ein Unternehmen und seine Meetings sollten geschäftsmäßig durchgeführt werden. Ein effektives Meeting ist das Ergebnis der Durchführung mehrerer aufeinander folgender Schritte: Vorbereitung, gute Moderation, Teilnahme der Mitglieder, Einhaltung einer Agenda und Durchführung der Tagesordnung.
- **Befolgen Sie solide Geschäftspraktiken** - Die größte Herausforderung für Genossenschaftsmitglieder, den Vorstand und das operative Management besteht nach Aufnahme des Geschäftsbetriebs. Die Arbeit auf einer soliden Geschäftsgrundlage umfasst die Implementierung eines genauen Buchhaltungssystems, die regelmäßige Erstellung von Jahresabschlüssen, die klare und rechtzeitige Berichterstattung an die Mitglieder und die Führung genauer Mitgliederunterlagen. Dazu gehört auch eine kontinuierliche Bewertung der Kosten und der Produktivität von Arbeitskräften, Einrichtungen, Geräten und Technologien, die in der Kooperation/Partnerschaft eingesetzt werden.
- **Herstellung von Verbindungen zu anderen Genossenschaften/Partnerschaften und Organisationen** - Die Suche nach nützlichen Verbindungen zu anderen Genossenschaften/Partnerschaften, Unternehmen und Verbänden sollte kontinuierlich fortgesetzt werden. Allianzen mit anderen Unternehmen können wertvolle Quellen für Lieferungen, Absatzmärkte und damit verbundene Dienstleistungen sein. Die Mitgliedschaft in Provinz- und Landesverbänden kann die neue Kooperation/Partnerschaft über das informieren, was andere im ganzen Land tun. Diese Verbände können Quellen für Aus- und Weiterbildungsprogramme sein.

Quellen

- Agricultural Co-operatives A start-up guide
- Agricultural Cooperative Development: <http://www.fao.org/3/a-x0475e.pdf>
- Agricultural Cooperatives I: History, Theory and Problems: <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/10129/1/46010040.pdf>
- Understanding Cooperatives: How to Start a Cooperative: <https://www.rd.usda.gov/files/CIR45-14.pdf>
- Farm Need Assessment: Farm Labour and Infrastructure: [file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/mbelasova/Downloads/Cheshire%20County_Farm-Needs-Assessment%20(2).pdf)
- Farmer Information Needs Assessment: https://dae.portal.gov.bd/sites/default/files/files/dae.portal.gov.bd/publications/e52ea5d4_bbe8_486c_b34f_1cfe5c0cc36f/Extension_Manual_Chapt6.pdf
- Maryland Beginning Farmer Needs Assessment: http://extension.umd.edu/sites/extension.umd.edu/files/_docs/programs/newfarmer/BFSCComparativeNeedsAssessmentFULL.pdf
- Need Assessment: https://www.agextonline.com/uploads/3/2/4/3/3243215/fs_ext_needs_assessment.pdf

Bevor Sie mit dem Aufbau einer Kooperation/Partnerschaft beginnen, sollten Sie sich zunächst entscheiden, ob Sie überhaupt einen Partner benötigen. Dann ist es wichtig, sich bei der Suche nach einem oder mehreren Partnern die notwendige Zeit zu nehmen. Dieser Prozess ist entscheidend und beeinflusst Ihre Zukunft sehr wesentlich.

Wenn Sie mit der Wahl Ihrer Partner zufrieden sind, sollten Sie gemeinsam alles für den Beginn einer Kooperation/Partnerschaft vorbereiten. Die grundlegenden Schritte sind:

- Identifizierung eines gemeinsamen wirtschaftlichen Ziels
- Bestimmung der Geschäftsmöglichkeiten
- Entwicklung eines Businessplans
- Entwurf von Verträgen und Gründung der Genossenschaft/Partnerschaft
- Implementierung des Businessplans und Aufnahme des operativen Betriebs

“Allein können wir so wenig tun, zusammen können wir so viel tun.” – HELEN KELLER

“Finde eine Gruppe von Menschen, die dich herausfordern und inspirieren. Verbringe viel Zeit mit ihnen und es wird dein Leben verändern.”

– AMY POEHLER