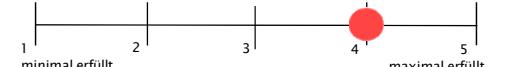
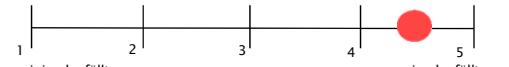
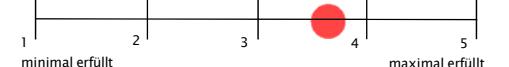
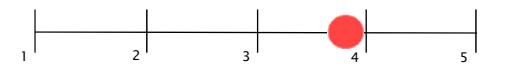
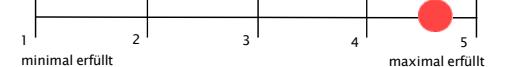


Fruchtfolgegemeinschaft / Schlüsselfaktoren

Checkliste der wichtigsten Schlüsselfaktoren für Zusammenarbeitsformen	
Analysierte Kooperationsform: Fruchtfolgegemeinschaft	
Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeitsform	Erfüllung des Schlüsselfaktors innerhalb der Zusammenarbeitsform
Eigenständigkeit Erlaubt klare Aufgabenteilung und Zuständigkeit. Ermöglicht Spezialisierung. Klare Regelung der Kompetenzen. Hohe unternehmerische Freiheit der beteiligten Betriebe.	- Erlaubt Zuteilung von Aufgaben und Zuständigkeiten. Auflösung unter Umständen komplex und aufwändig. Spezialisierung möglich. Unabhängigkeit beschränkt (Mitsprache Gesellschafter/innen). 
Soziale Anerkennung Der Gewinn aus der Kooperation ist von aussen erkennbar. Der Berufsstolz kann erhalten oder sogar erhöht werden. Der Imageverlust bei Auflösung der Kooperation ist begrenzt und abschätzbar. Den Partnerinnen und Partnern sind konstruktive Vorgehensweisen bei Konflikten bekannt.	Gewinn Betriebsvergrösserung, Professionalisierung. Wirtschaftliche und soziale Vorteile für alle Partner/innen. Kann zu Ungleichgewicht führen (Chef vs. Mitläufer). Imageverlust bei Auflösung in manchen Fällen möglich. 
Einfachheit / Verständlichkeit Die Zusammenarbeitsform hat einfache, verständliche Regeln. Die Organisationsform ist einfach. Nur wenige Abmachungen nötig, überschaubare rechtliche Rahmenbedingungen. Bei Fragen stehen kompetente und vertrauenswürdige Auskunftsstellen zur Verfügung.	Vertrag vorgeschrieben, komplette Lösung empfohlen. Gewisse Aspekte der Musterverträge anspruchsvoll (Altersreserven, Abrechnung Gewinn, Liquidationsregeln). Regelmässige Aussprachen und strategische Anpassungen meist notwendig. 
Schrittweise Einführung, Erprobbarkeit Betriebe können in überschaubaren Rahmen Erfahrungen sammeln. Das Vorgehen kann schrittweise umgesetzt werden.	Annäherung über einfachere Kooperationen möglich. Start FFG bleibt dennoch ein grosser Schritt. 
Wirtschaftlichkeit, erkennbarer Nutzen Der rational identifizierte Nutzen ist für die beteiligten Betriebe attraktiv und erkennbar. Das potenzielle Risiko einer neuen Kooperation ist den Partner/innen bekannt und überschaubar.	Effizienzgewinn durch Zuwachs der Kompetenz dank Spezialisierung und ständigen Fachaus tausch. Effizienzgewinn durch grössere Flächen, geteilte Investitionskosten, gemeinsame Arbeitsplanung etc. Verluste bei vorzeitiger Auflösung möglich. 
Geeignete Partnerinnen und Partner Die Hemmschwelle, um potenzielle Partner/innen anzusprechen ist tief. Es gibt einfache Möglichkeiten, Partner/innen zu finden. Unterschiedliche Haltungen und Werte der beteiligten Betriebe werden identifiziert und bewusst gemacht	Mögliche Partner/innen sind i. d. R. gut bekannt, aber selten. Emotionale Bindung an Eigenständigkeit hemmt. Das Image potenzieller Partner/innen hat grossen Einfluss. 
Wissen und Fähigkeiten Fehlende Kenntnisse oder Fähigkeiten können ohne grossen Aufwand beschafft oder erarbeitet werden.	Komplexer Gründungsprozess. Vertrag ohne Fachberatung nicht empfohlen. 