



AgEcon SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Albrecht, H.: Korreferat zu den Beiträgen von R. Fredemann und C.-H. Hanf. In: Besch, M., Kuhlmann, F., Lorenzl, G. Unter Mitwirkung von Hanf, C.-H., Riebe, K.: Vermarktung und Beratung. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 20, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1983), S. 95-103.

Korreferat

zu den Beiträgen von R. Fredemann

und C.-H. Hanf

von

Hartmut A l b r e c h t , Hohenheim

Beide Referate behandeln deutlich verschiedene Themen. So bleiben für jedes Thema jeweils maximal 5 Minuten zur Besprechung. Das zwingt mich zu einer radikalen Beschränkung auf bedeutsame Probleme der beiden Beiträge aus meiner Sicht. Ein Überblick über allgemeine Determinanten und Tendenzen in der Beratung - ebenso wie im Bereich Vermarktung - ist hier nicht möglich.

1. Zum Beitrag Fredemann:

Das betriebliche Marketing und seine Beeinflussung durch die BeratungDie Hauptthese des Beitrages lautet (S. 5):

"... das Hauptproblem der Marktberatung (liegt) heute darin, daß dem Markt in der Aus- und Fortbildung der Landwirte ebenso wie der Berater ein zu geringes Gewicht beigemessen wird".

Eine wichtige Ergänzungsthese lautet (S. 5):

"Man muß sich fragen, wie die dort (beim Marktausschuß des Verbandes der Landwirtschaftskammern) erarbeiteten, sehr guten und fachlich fundierten Vorschläge zur Verbesserung der Marktbera-

tung eigentlich realisiert werden sollen".

Das Problem dieser beiden Aussagen liegt für mich darin, daß wohl jeder Vertreter eines beliebigen anderen Faches zu ähnlichen Feststellungen kommen würde, wenn er Realität mit Wünschbarem vergleicht: zu wenig fachliche Vorbildung bei Landwirten und Beratern, zu geringe personelle Kapazität (Stellen) bei Beratern.

In bezug auf praktische Konsequenzen in der Beratung möchte ich deshalb von einem anderen Ausgangspunkt her fragen:

Wo kann Marktberatung substanziell zur Problemlösung der Landwirtschaft beitragen?

Für wen, d.h., welche Zielgruppen, steckt da wieviel drin?

Was müßte man "aufwenden", um diese Potentiale zu erschließen?

Wie dringlich ist die Erschließung dieser Potentiale, wenn sie andere Beratungsaktivitäten auf Grund zu knapper Kapazitäten verdrängt?

Antworten auf diese Fragen lassen sich nicht allgemein geben. Dazu ist das Feld viel zu differenziert. Sicher müßte man dabei "Absatz" wie auch "Beschaffung", Einzel- und auch Gruppenmarketing für verschiedene Produktbereiche und Betriebssituationen ansehen. Beiträge in der Gruppe B 2 "Betriebliches Marketing" geben dazu sicher einige Hinweise. Der Bereich "Direktvermarktung", wird dort ausdrücklich nur für Wein behandelt. Mir erscheint es unzweifelhaft, daß Direktvermarktung für viele Betriebe ganz verschiedener Produktionsausrichtungen außerordentliche Entwicklungsmöglichkeiten bietet - gerade auch für solche, die von der Flächen- und Kapitalausstattung her ansonsten nur wenig Entwicklungschancen mehr haben. Der Ideenreichtum in der Praxis ist enorm. Beratung könnte hier durch Aufnahme und Vermittlung von Erfahrung wichtige Impulse geben.

Hier wird, nehme ich an, Herr Fredemann die berechtigte Frage stellen: Wie soll man denn, bei knapper Kapazität und wenig Vorwissen bei den Beteiligten, konkret Potentiale von Marktberatung

aufdecken und erschließen? Ich nehme an, daß wir in der Diskussion dazu Anregungen bekommen werden. Drei Ansatzstellen möchte ich selbst kurz benennen:

- 1) Soweit ich sehe, gibt es in den landwirtschaftlichen Fakultäten zunehmend das Bemühen, Seminar- und Diplomarbeiten problemorientiert anzulegen. Je nach Situation und Fragestellung kommen für solche Arbeiten die Bereiche Betriebswirtschaft, Agrarpolitik und Marktlehre und - so vorhanden - Beratung und fachbezogene Erwachsenenbildung in Frage. Erfahrungsgemäß ziehen bei problembezogenen Arbeiten gerade qualifizierte Studenten in ganz erstaunlichem Maße mit. Hier bietet sich Zusammenarbeit mit interessierten Kollegen der Beratung an. Sie ist sicher wechselseitig nützlich.
- 2) Wenn Beratung gegenwärtig im Bereich Marketing nicht viel Kapazität zur Verfügung hat, so kann sie doch zusammen mit interessierten Landwirten einzelne Projekte aufgreifen und auf diesem Weg Potentiale erkunden. In dieser Hinsicht möchte ich auf den Beitrag von Herrn Groffmann in der Arbeitsgruppe D 2 hinweisen, der dort darüber berichtet, wie Landwirte und Berater in Gruppen "miteinander systematisch arbeiten" können. Hier kann sich auch fachinhaltliche Fortbildung im Bereich Marketing mit der notwendigen beratungsmethodischen Fortbildung verbinden ("Projekt und Fortbildung vor Ort"). Erfahrungsgemäß machen die Praktiker mit, wenn sie erleben, daß an einem für sie bedeutsamen Problem mit für sie erkennbarem Nutzen gearbeitet wird ("Problemorientierung", "Teilnehmerorientierung").
- 3) Die Zusammenarbeit zwischen Beratern und Landwirten in Problemlösungsgruppen hat im übrigen engen Bezug zu einem bedeutsamen Forschungsansatz: der Aktionsforschung. In Hinsicht auf Vermarktungsprobleme im Gartenbau sind hier m.E. die Arbeiten von Marten Carlsson und Christel Möller vom Institut für Gartenbauökonomie der Universität Hannover zu nennen. Der Aktionsforschungs-Ansatz führt zwingend an die Problemsituationen, wie sie die Praktiker erleben. Er berei-

tet auch ansatzspezifische Schwierigkeiten, ist aber in seinen möglichen Beiträgen bedeutsam genug um mehr berücksichtigt zu werden als seither.

2. Zum Beitrag Hanf:

Neue Techniken in der Betriebsleitung und -beratung und deren Rückwirkung auf die Organisation der Beratung

Herr Hanf stellt dar ,welche neuen Möglichkeiten aus der Elektronik für die Betriebsleitung und Betriebsberatung verfügbar werden, und welche Konsequenzen daraus für Beratung resultieren.

Hauptthesen sind, soweit ich sehe:

- die neuen Techniken kommen
- Beratung muß sich anpassen
- der Bedarf an hochspezialisierten Fachkräften zur
 - Erstellung geeigneter Informationsgrundlagen und
 - Entwicklung formaler Konzepte

nimmt zu,

- die Rolle des Beraters wird sich vom Informationsvermittler zur Bewertung von Information und zur Dienstleistung bei der Verwendung von Optimierungs- und Schwachstellensuchprogrammen verschieben.

Herr Hanf bemerkt, daß sich aber noch nicht viel Konkretes zu dem Gesamtkomplex sagen lasse.

Auch in diesem Problembereich erscheint es mir zweckmäßig - und so

verstehe ich meine Aufgabe hier - die vorgegebene Thematik von der Situation der Beratung her zu befragen:

Für welche Problem-Konstellationen eröffnen die neuen Techniken neue Möglichkeiten

- in Hinsicht auf Einsparung und Aufwand

- in Hinsicht auf Verbesserung von Problemlösung?

Und was muß "aufgewendet" werden, um die betreffenden Potentiale zu erschließen?

Bedeutsame Vorzüge ergeben sich offenbar - das scheint auch im wesentlichen unbestritten - in der raschen Vermittlung von aktuellen Informationen, insbesondere solchen mit Regionalbezug (Wetter, Marktdaten, Pflanzenschutzhinweise, Sorteneignung etc.). Hier vor allem leistet die Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein Pionierarbeit.

Ebenso sind wichtige Hilfen für die Erledigung administrativer Routinearbeiten zu erwarten oder bereits realisiert. Das interessiert in diesem Zusammenhang insofern als durch die Aufgabenverflechtung in der Institution Offizialberatung hoffentlich etwas mehr Kapazität für die eigentlichen Beratungsaufgaben verfügbar wird.

Sieht man über diese Bereiche hinaus, dann wird die Hoffnung auf wesentliche Beiträge für Betriebsleitung und Betriebsberatung m.E. erheblich gedämpft. Auf wichtige Hemin der Eibführung weist schon Hanf hin. Ich meine, daß es angebracht ist, einige grundsätzliche Bedenken hinzuzufügen.

Einen ersten Ansatzpunkt dazu liefert der Beitrag von Herrn Jochimsen (Arbeitsgruppe D 2) mit seiner Bemerkung (S. 2), daß die Einführung der linearen Optmierung - der ersten Welle der EDV-Anwendung Ende der 60er Jahre - "bei nüchterner Betrachtungsweise...

als weitgehend gescheitert angesehen werden" muß. Wer sich an die hochfliegenden Erwartungen erinnert, die mit der Kalkulation von je 200 Betrieben in den meisten Bundesländern damals verbunden war, und an die Welle von wissenschaftlichen Arbeiten auf diesem Gebiet, für den liegt es nahe, nach den Gründen des Mißlingens zu fragen. Jochimsen antwortet darauf (S. 2 und 3): Der Vorgang von Beratung wurde mißverstanden. "Der "Engpaßfaktor" für den Beratungserfolg ist öfter in der Methodik als in fehlendem Wissen oder geeigneten Rechenprogrammen zu suchen".

Ich vermute, daß wir heute einer "neuen Welle" mit ähnlich überzogenen Erwartungen entgegensehen. Hinweise dazu entnehme ich der Entwicklung der Fachinformations-Systeme, die mit erheblichem Mittelaufwand aufgebaut wurden, um dem eigentlichen Anwender die für ihn wesentlichen Informationen verfügbar zu machen. Trotz der immer wiederkehrenden Betonung von "Benutzerfreundlichkeit" - auch Hanf weist dies als notwendiges Kriterium aus (S. 13) - blieb weitgehend ungeklärt, was damit praktisch gemeint ist, und wie Benutzerfreundlichkeit real erreicht werden kann. Was für FIS (Fachinformations-System) gilt, gilt analog wohl auch für MIS (Management-Informationssystem). Eines der Kriterien für Benutzerfreundlichkeit ist der Schutz vor "Informationsflut", mit der ein etabliertes und zureichend "gefüttertes" Informationssystem den ahnungslosen Nachfrager überhäuft. Hanf mahnt das zu Recht an (S. 8-9) und vermerkt, daß Untersuchungen zur systematischen Eindämmung der Informationsflut seines Wissens nicht vorliegen. Wir haben uns mit diesem Problem zwangsläufig in einer Fallstudie zum Problem der Fachinformation in der Landwirtschaft beschäftigt. Es handelte sich um die Analyse der Informationssituation im Bereich "Alterssicherung und Hofübergabe". Versucht man von der "Sache" her zu ermitteln, was zur Lösung des Problems alles gewußt werden muß, dann landet man unausweichlich in Informationsflut. Sie läßt sich reduzieren, wenn man weiß, was die potentiellen Nutzer in der Sache selbst schon wissen, was ihnen infolgedessen noch fehlt. Man müßte dazu empirisch die Differenz zwischen beiden abfragen - ein ziemlich hoffnungsloses Unterfangen. Real machbar

wird dagegen die Ermittlung der Unsicherheiten, die bei den Landwirten bestehen, um mit dem Problem umzugehen, weil man dann nicht auf die endlose Liste notwendigen Wissens rekurrieren muß. Aber schon die Ermittlung der bedeutsamen Handlungshemmungen ergab im untersuchten Fall bei den Landwirten in einem Landkreis schon einen "flutartigen" Katalog. Eine zweite Reduktionsstufe ergab sich erst durch eine Typisierung der Handlungssituationen, die sich bereits in der Befragung von wenigen Landwirten zeigte (entwicklungsfähige Betriebe Hofnachfolge, Betriebe mit ungesicherter Entwicklung, auslaufende Betriebe). Erst dadurch wurde die notwendige Differenzierung, Konkretisierung und Reduktion der Information auf spezifische Informationsbedarfe für spezifische Problem- und Handlungs-Konstellationen möglich. Es hat sich gezeigt, daß dies erforderlich ist, unabhängig davon, mit welchen Medien man arbeitet.

Teilergebnis für mich: Wir müssen die Fülle wissenschaftlicher Informationen aufbereiten für die gedachten Nutzer. Dazu müssen wir uns mit den Problemen der Praxis, mit den Praktikern und ihren Handlungssituationen einlassen. Für die Informationszentren und -vermittler heißt das, daß Daten problembezogen geordnet, als Lösungen verfügbar sein müssen. Andernfalls registrieren, codieren und ordnen wir mit neuen Techniken anwachsende aber "unverkäufliche" Datenberge. Mehr Spezialisten für neue Techniken helfen aus dieser Situation wohl nicht heraus.

In der Arbeitsgruppe D 3 ist ein in dieser Hinsicht m.E. hochinteressanter Beitrag angekündigt. Berndt hat sich offenbar mit Gärtnern "eingelassen". Er zeigt in seinem Beitrag, wie im Prozeß von Planungsüberlegungen Problemerkfassung und -konkretisierung, Suche nach Lösungsalternativen und ihre Bewertung schrittweise, mit Quer- und Rückbezügen ablaufen. Erst in der endlichen Entscheidung zwischen den verfügbaren Alternativen wird Zielsetzung konkret. Darin liegt eine deutliche Diskrepanz zur üblichen, normativen Problemauffassung der Entscheidungstheorie (Zielsetzung zu Beginn und nachfolgende Auswahlentscheidung). Berndt konstatiert

aus seiner Erfahrung (S. 1): "Die Praxis nimmt die "(üblichen)" Modelle nicht an, einmal weil sie sie nicht versteht und ihnen nicht vertraut, vor allem weil damit nicht ihre eigentlichen Probleme gelöst werden". Die Typologie von Problemkonstellationen, die Berndt vorstellt, eröffnet m.E. den Zugang zu einer Orientierung, die die möglichen Beiträge und die Begrenzungen der neuen Techniken etwa realistisch einschätzbar macht. Ich halte den gewählten Ansatz darüber hinaus generell für bedeutsam. Die landwirtschaftliche Betriebslehre muß neben den normativen Absätzen sicher stärker als seither die empirisch ausweisbaren Zusammenhänge in Planungs- und Entscheidungsprozessen bei den Landwirten aufgreifen. Dies hätte, so steht zu erwarten, bedeutsame und fruchtbare Konsequenzen auch für die Beratung.

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s

1. CARLSSON, M., CH. MOELLER und P. RHEIN: Erfahrungen mit Gruppengesprächen im Gartenbau. Forschungsberichte zur Ökonomie im Gartenbau 31, Hannover und Weihenstephan, 1979. Aus dem Institut für Gartenbauökonomie der Universität Hannover.
2. CHRISTIANSON, M.: Die Zukunft beginnt 1983: Bildschirmtext für Information und Beratung in der Landwirtschaft. Betriebswirtschaftliche Mitteilungen der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein, Nr. 326, Mai 1982.
3. JOCHIMSON, H., G. BOLLE, J. ORTHMANN und W. SCHNABEL: Optimumskalkulationen nach den neusten Betriebsplanungsmethoden mit elektronischer Datenverarbeitung in landwirtschaftlichen Betrieben Schleswig-Holsteins. In: Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 163, Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup, 1972.
4. KLASZ, W.: Miteinander systematisch arbeiten. Erfahrungen und Wirkungen spezifischer Problemlösungs- und Entscheidungstechniken in der Beratungsarbeit in Österreich, insbesondere bei: Gruppenberatung, Erarbeitung von Beratungsangeboten und Programmen, Initiierung überbetrieblicher Zusammenarbeit. Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft, Abt. II/A2 in Zusammenarbeit mit den Landwirtschaftskammern Österreichs, Wien

1979.

5. MOSER, H.: Praxis der Aktionsforschung: Ein Arbeitsbuch. München: Kösel, 1977.
6. NOETZOLD, K., W. STWRTETSCHKA und H.-W. LAHR: Bericht über die Durchführung von Optimumskalkulationen in landwirtschaftlichen Betrieben in Rheinland-Pfalz und im Saarland. In: Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 158, Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup. 1972.
7. SCHMITT-DUCHARDT, J. und H. Albrecht: Probleme der Fachinformation in der Landwirtschaft. Stuttgart-Hohenheim, März 1980. Vervielfältigtes Manuscript.
8. SCHROEDER, F. , H. WAGENBACH und R. WEIK: Bericht über die Durchführung von Optimumskalkulationen in landwirtschaftlichen Betrieben Hessens. In: Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 155, Landwirtschaftsverlag Münster-Hiltrup, 1971.
9. WERSIG, G.: Informationssoziologie. Hinweise zu einem informationswissenschaftlichen Teilbereich. Athenäum Verlag Frankfurt 1973.