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.*

Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V.

Pahmeyer, L.:Diskussionseröffnung zum Thema „Der Beitrag von Information und Beratung zur Verbesserung der Wettbewerbsstellung“. In: Schmitz, P. M.; Weindlmaier, H.: Land- und Ernährungswirtschaft im europäischen Binnenmarkt und in der internationalen Arbeitsteilung. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 27, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1991), S.133-136.

DER BEITRAG VON INFORMATION UND BERATUNG ZUR VERBESSERUNG DER WETTBEWERBSSTELLUNG

Diskussionseröffnung

von

Ludwig PAHMEYER, Westfalen-Lippe

Die Referate der drei Herren aus Bonn, Dr. T. Hambüchen, Dr. H. Wagner und Prof. Dr. G. Schiefer haben gezeigt:

1. Es gibt mehr Daten und damit Informationen als heute von landwirtschaftlichen Unternehmern genutzt werden können. Anspruch ist, daß die angebotenen Daten sicher, aktuell und zukunftsweisend, gut aufbereitet und schnell abrufbar sind.

2. Es sind zukünftig Techniken der Informationsvermittlung denkbar, die dem landwirtschaftlichen Unternehmer sozusagen vom Bürosessel aus allein ohne Beratungsunterstützung "weltweiten Datenzugriff" ermöglichen. Da müßte er dann nur noch zugreifen, aber vorher selbst und allein auswählen. Will und kann er das allein? Werden unsere Landwirte sich in Zukunft so technokratisch verhalten?

3. Praktische Erfahrungen zeigen, daß landwirtschaftliche Unternehmer anscheinend auch zukünftig den Berater wünschen. Den öffentlich bezahlten qualifizierten, den teilweise selbstbezahlten und auch den erfahrenen Berufskollegen, mit dem Erfahrungen ausgetauscht werden können. Diese Beratungsarbeit wird zunehmnend in Form von Arbeitskreisen, Beratungsringen und anderen Einrichtungen gewünscht.

4. Aus allen drei Vorträgen könnte aber auch der Rückschluß gezogen werden, daß z.Z. schon auf jedem Bauernhof und auch auf jeder LPG ein sich am Markt orientierender "Super"-Unternehmer wirtschaftet, der nur auf die notwendigen Datentechniken und Informationen wartet. Ist das so?

Folgende drei Thesen möchte ich der Diskussion voranstellen:

These 1: Wer besser informiert ist, verfügt über mehr Grundlagen zur Beurteilung und Verbesserung der Wettbewerbschancen des eigenen Unternehmens

1.1 Es werden benötigt:

- Jederzeit Informationen aus den Produktionsverfahren des Unternehmens (z.B. aus dem Sauenplaner, der Ackerschlagkartei oder aus stärker betrieblich vernetzter Software).
  Dazu gehören auch Informationen über feststellbare Daten aus Nährstoffkreisläufen zwischen Boden, Pflanze und Tier.

- Ständig Informationen über möglichst schlagspezifische Witterungsdaten und über Marktentwicklungen bis hin zu Ein- und Verkaufspreisen gleichgelagerter Unternehmen, z.B. durch Datenaustausch in geschlossener Benutzergruppe.

- Information über außerlandwirtschaftliche Entwicklungen, um das landwirtschaftliche Unternehmen richtig einzuordnen.
- Viertel- oder halbjährliche Informationen aus Voranschlägen zum Jahresabschluß.
- Frühzeitig nach Ende des Wirtschaftsjahres Informationen über den Gesamtabschluß des Unternehmens, anstatt nur historische Daten geliefert zu bekommen.
- Mindestens einmal im Jahr Informationen über vergleichbare Abschlußdaten aus den Produktionszweigen gleichgelagerter Unternehmen und über deren Gesamtergebnisse.
- In gewissen Zeitabständen bei Bedarf Informationen über neue, wenig bekannte Produktionsverfahren, über Produktionsbegrenzungen und staatliche Förderungsbedingungen.

1.2 Die benötigten Informationen stammen also
- entweder aus dem eigenen landwirtschaftlichen Unternehmen,
- aus anderen gleichgelagerten Unternehmen, die gleiche Erfassungsmethoden für Vergleichsdaten anwenden. Dr. Wagner hat in diesem Zusammenhang auf die Funktion von Arbeitskreisen und anderen ähnlichen Organisationsformen hingewiesen,
- oder sie stammen aus externen Durchschnittsdaten, die der Unternehmer auf ihre Anwendbarkeit überprüfen muß. Dr. Hambüchen hat Hinweise zur Sammlung und Bereitstellung solcher Daten gegeben.

1.3 Die Informationen werden entweder ständig, spontan oder in Zeitabständen pünktlich benötigt. Sie müssen deshalb ohne großen Arbeitsaufwand des Unternehmers

- ständig heranfließen
- pünktlich aktuell zur Verfügung stehen
- für schnellen Zugriff verfügbar sein.

Alle Informationssysteme stoßen beim Unternehmer jedoch auf Grenzen, die nicht übersehen werden dürfen. Dazu die nächste These.

These 2: Die Information allein befähigt den landwirtschaftlichen Unternehmer nicht zu gezielten Handlungen und Reaktionen.

Voraussetzung für unternehmerisches Handeln und Reagieren sind neben dem **Wissen**, das durch Information verbessert wird, auch **Wollen** und **Können.**

Wollen und Können sind Eigenschaften, die durch Ausbildung, Übung, Erfahrung und positive Vorbilder gefördert werden. Sie sind in der Landwirtschaft unterschiedlich stark ausgeprägt.

Wollen und Können sind Voraussetzungen, damit Informationen zielgerichtet genutzt werden.

Es ist auch Beratungsaufgabe, das vorhandene Wollen und Können im landwirtschaftlichen Unternehmen zu analysieren, deutlich zu machen und Anregungen zur Verbesserung zu geben.

Das geschieht

- schriftlich, in Vorträgen oder über die Medien Funk und Fernsehen
- bei der Einzelberatung
- mit dem meines Erachtens größten Erfolg z.B. in Arbeitskreisen und Arbeitsgemeinschaften oder Ringen durch Gruppenberatung.

o Der Datenvergleich schafft Vorbilder.

o Der Erfahrungsaustausch fördert das Wollen.

o Gemeinsame Beschlüsse zum Handeln fördern das Können, weil man später Rechenschaft ablegen muß und deshalb beginnt und erprobt.

Zweitranging ist, ob solche Arbeitskreise privatwirtschaftlich, staatlich oder von Landwirtchaftskammern organisiert werden. Wichtig ist nur die Verbindlichkeit der Arbeit für alle Mitglieder und den Berater, der seine Arbeitsschwerpunkte nach den Bedürfnissen der Mitglieder ausrichten muß. Wenn dies gewährleistet ist, wird die Diskussion über staatliche oder private Beratung müßig. Wenn der ganz oder teilweise öffentlich bezahlte Berater die Bedürfnisse seiner Klienten nicht in den Mittelpunkt der Arbeit stellen kannn, ist die Diskussion ebenso müßig, weil dann für landwirtschaftliche Unternehmer als Ausweg nur der Aufbau einer privaten Beratung bleibt.

These 3: Nur die optimale Kombination von Wissen (durch Information), **Wollen** (durch richtige Zielsetzung) **und Können** (durch Übung und Erfahrung) **befähigt zur unternehmerisch richtigen Entscheidung.**

Entscheidungen werden in den nächsten Jahren vor allem für folgende Bereiche fallen:

3.1 Planung und Durchführung eines rechtzeitigen Ausstiegs über den Nebenerwerb oder durch direkte Betriebsaufgabe.

Für die im Betrieb betroffenen Menschen und die Beratung stehen dabei folgende Aufgaben im Vordergrund:

Familien- und Betriebsanalyse, Arbeitsminimierung im nebenberuflich bewirtschafteten Betrieb, Überführungen des landwirtschaftlichen Vermögens ins Privatvermögen, Betriebsaufgabe u.U. mit Bodenverkäufen, Umwidmung landwirtschaftlicher Gebäude. Außerlandwirtschaftliche Geldanlage, Finanzsanierung, außerlandwirtschaftliche Ausbildungs-, Umschulungs- und Arbeitsmöglichkeiten, soziale Transferleistungen incl. Alterssicherung und Nachversicherung.

Betriebsleiter und Berater benötigen neben Informationen aus der Familie und dem Unternehmen also vielfältige externe Daten aus Bereichen, die nicht direkt mit der Produktion zusammenhängen.

3.2 Verstärkung der Wettbewerbsposition durch Verbesserung der Produktionstechnik, Qualitätssteigerung, sinnvolle Investitionsfinanzierung, Wachstum zur Festkostensenkung. Umsatzsteigerung und Integration (horizontal und evt. auch vertikal).

Der Unternehmer und seine Beratungsinstitution benötigen dafür sicherlich zu gleichen Anteilen Informationen aus dem Unternehmen, aus gleichgelagerten Unternehmungen und aus dem externen Bereich.

Resümee

1. Der Informationsbedarf an unternehmensinternenen und externen Daten ist groß. Die Schwerpunkte bei der Informationsbeschaffung müssen sich nach dem Bedarf der Klienten richten.

2. Eine verbesserte Bereitstellung von Daten und Informationen allein löst im landwirtschaftlichen Sektor die Probleme nicht.

3. Die Beratung muß zielgruppenorientierte Arbeitsschwerpunkte setzen. Sie kann sich nur an den Bedürfnissen der landwirtschaftlichen Familien orientieren. Sie muß sich entsprechend anpassen, wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für ihre Klienten ändern.