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.

Wagner, H.: Bedeutung der Beratung für die landwirtschaftliche Einkommenssituation. In: Grosskopf, W., Köhne, M.: Einkommen in der Landwirtschaft – Entstehung, Verteilung, Verwendung und Beeinflussung. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 21, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1984), S. 593-613.

Bedeutung der Beratung für die landwirtschaftliche Einkommenssituation

von

Horst Wagner, Bonn

Zusammenfassung

Der Versuch, in der Beratung Kosten-Nutzenanalysen anzustellen, ist nicht neu. Bisher sind jedoch alle Versuche hierüber unbefriedigend verlaufen. Die Zielsetzung der Beratung ist nicht alleine in der Gewinnmaximierung im Einzelbetrieb zu sehen, sondern kann mit dem Begriff "Schaffung einer angemessenen sozialökonomischen Situation der landwirtschaftlichen Bevölkerung und Erhaltung der Umwelt" beschrieben werden. Wenn wir heute feststellen, daß in der Mehrzahl der landwirtschaftlichen Betriebe statistisch gesehen ein unbefriedigendes Einkommen zu verzeichnen ist und nur rd. 25 % der Vollerwerbsbetriebe in der Lage sind, Wachstumsinvestitionen durchzuführen, überrascht es zuerst einmal, daß z.B. nach einer Untersuchung der Landwirtschaftskammer Rheinland rd. 16 % der befragten Betriebsleiter aus einkommensschwachen Betrieben mit ihrer Situation voll bzw. überwiegend zufrieden sind. Der Anteil der teils zufriedenen Betriebe beträgt immerhin 47 v.H. Diese Information über den Zustand der Einkommenssituation bzw. über die Zufriedenheit der Landwirte nützt der Beratung aber wenig, wenn sie nicht in der Lage ist, geglaubte unbefriedigende Situationen zu verändern. Die Effizienz solcher Ziele hängt weitgehend vom Vertrauen der Landwirte in die Institution der Beratung ab.

Sicherlich ist die Organisation der Beratung wesentlich. Noch wichtiger ist jedoch die personelle Ausstattung der Berater sowie ihre Qualifikation und Fortbildung. Am Beispiel der Landwirtschaftskammer Rheinland konnte aufgezeigt werden, daß der Kontakt zur Beratung sich in den letzten Jahren verbessert hat. Sicherlich haben auch in dieser Region nur 34 v.H. der Betriebe regelmäßigen Kontakt zur Beratung. Hier sind es insbesondere die Vollerwerbsbetriebe mit 48 v.H., während die Nebenerwerbsbetriebe nur 12 v.H. regelmäßigen Kontakt zur Beratung haben.

Analysiert man die einzelnen Gruppen nach der Intensität der Beratung und stellt diesem Kontakt die Einkommenssituation gegenüber, so stellt man fest, daß es insbesondere Betriebsleiter aus größeren Betrieben und höherem Einkommen sind, die den Kontakt suchen. Hiervon kann man ableiten, daß Betriebe mit Kontakt zur Beratung schneller auf Veränderungen der Rah-

menbedingungen reagieren. Dies konnte auch am Beispiel einer Arbeitsgemeinschaft nachgewiesen werden, die innerhalb von wenigen Jahren ihre Kapazität erweiterte und eine dreimal so hohe Eigenkapitalbildung wie der Durchschnitt vergleichbarer Buchführungsbetriebe aufwies. Problematisch ist die Tatsache, daß die Beratung wohl die Gruppe der weniger erfolgreichen und erfolgreichen Betriebe kennt, daß jedoch anhand einer Untersuchung der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe nachgewiesen wurde, daß der Anteil der dauernd erfolgreichen Betriebe bzw. der Anteil der weniger erfolgreichen Betriebe relativ konstant ist. Gerade hier sind Ansatzpunkte zu suchen, um über die Schulung der Berater und der Veränderung der Methodik der Beratung Abhilfe zu schaffen.

Anhand der Ergebnisse der Arbeitskreise der Landwirtschaftskammer Rheinland konnte nachgewiesen werden, daß die intensive Beratung einen wesentlichen Einfluß auf den Betriebserfolg aufweist. So konnte festgestellt werden, daß bei gleicher Ausgangssituation die Arbeitsproduktivität in den Betrieben mit intensiver Beratung innerhalb von 20 Jahren um 30 % erhöht werden konnte. Auch ein 10jähriger Vergleich zeigt, daß der biologisch-technische Fortschritt in Betrieben mit intensiver Beratung wesentlich höher ist als im Durchschnitt aller Betriebe. Bei der Einführung von Neuerungen mit dem Ziel der Einkommensverbesserung stellt man fest, daß durch gezielte Beratungsprogramme eine wesentliche Verbesserung der produktionstechnischen Leistungen erzielt werden kann.

Wesentlich problematischer ist die Durchführung notwendiger Wachstumsschritte, die von einer Vielzahl von Faktoren abhängig sind und in benachteiligten Regionen nur unwesentlich von der Beratung beeinflußt werden können. Wenn man jedoch die Tätigkeit der verschiedenen Berater analysiert, so stellt man fest, daß der einzelne Berater einen wesentlichen Einfluß auf die Entwicklung einer Region ausübt. Die Konzentration der Produktion in bestimmten Regionen ist sicherlich nicht nur auf die Beratung, sondern auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen. Ihr Einfluß ist jedoch wesentlich.

Insgesamt kann von den Ergebnissen abgeleitet werden, daß die Beratung mehr als bisher auf die Betriebe zugehen muß, die nicht zu ihr gefunden haben. Hier gibt es neue Methoden zu entwickeln, um die Effizienz der Beratung allgemein zu steigern.

Der Versuch, in der Beratung Kosten-Nutzenanalysen anzustellen, ist nicht neu. Welcher Verantwortliche für Beratung wollte nicht nachweisen, daß sich seine Arbeit und die der Berater gelohnt hat. Daß bisher fast alle Versuche hierüber

nicht befriedigend sind, ist hoffentlich nicht darauf zurückzuführen, daß die Effizienz geringer ist als allgemein angenommen wird.

Aufgabe meines Kurzreferates ist es weniger, theoretische Abhandlungen über die Beratung und deren Zielsetzung anzustellen, sondern ich sehe meine Aufgabe vielmehr darin, anhand praktischer Beispiele und anhand von Erhebungen den Einfluß der Beratung zu quantifizieren. Hierbei muß auch angemerkt werden, daß die Beratung nicht nur die Aufgabe hat, Entscheidungshilfen zur Gewinnmaximierung im Einzelbetrieb zu geben. Die Ziele der Beratung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Schaffung und Erhaltung möglichst vieler landwirtschaftlicher Betriebe als Existenzen über die Anpassung der Einkommen. Dabei einen Beitrag zur Arbeitsplatzstabilität innerhalb verschiedener Regionen zu leisten, ist ein z.Z. besonders aktuelles Ziel.
2. Schaffung einer angemessenen sozialökonomischen Situation der landwirtschaftlichen Bevölkerung.
3. Erhaltung des ländlichen Raumes als wirtschaftlicher, natürlicher und kultureller Faktor der Gesellschaft. Die Erhaltung der Kulturlandschaft und die Sicherung einer ausreichenden Besiedlungsdichte ist als Nebenziel bzw. Mittel zur Zielerreichung anzusehen.
4. Formulierung von Leitlinien für die zukünftige Entwicklung ländlicher Räume und von Einzelbetrieben und
5. Erkenntnisse der Wissenschaft und Erfahrungen aus Pionierbetrieben schnell und wirkungsvoll in betriebsspezifisches Management zu transformieren.

Nachfolgend soll die Bedeutung der Beratung speziell bei der Veränderung der Einkommenssituation dargestellt werden. Zur Veränderung von tatsächlichen und geglaubten Situationen ist zuerst einmal das Erkennen der objektiven Einkommenslage bei den Klienten notwendig. Bereits hier liegt eine der wichtigsten Aufgaben der Beratung, um Situationen, wenn notwendig,

zu verändern. Im Rahmen einer Untersuchung der Landwirtschaftskammer Rheinland in einkommensschwachen Betrieben konnte festgestellt werden, daß über 50 v.H. der Befragten mit ihrer wirtschaftlichen Lage voll, überwiegend oder teils zufrieden waren. Es kann daher auch Aufgabe der Beratung sein, eine positive Unruhe hervorzurufen!

Übersicht 1: Allgemeine Einschätzung der eigenen wirtschaftlichen Lage durch die Betriebsleiter und Grad ihrer Zufriedenheit

	BL insgesamt		
	abs.	in v.H.	
Voll und ganz zufrieden	28	3,0	15,9
Überwiegend zufrieden	119	12,9	
Teils/teils	435	47,0	
Überwiegend unzufrieden	226	24,4	36,2
Völlig unzufrieden	109	11,8	
Kann ich nicht sagen	8	0,9	
Insgesamt	925	100,0	

Quelle: Grenzen und Möglichkeiten der Beratung einkommensschwacher Haupterwerbsbetriebe des Rheinlandes, Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 43 (5).

Informationen über einen Zustand nutzen aber wenig, wenn die Beratung nicht in der Lage ist, geglaubte unbefriedigende Situationen zu verändern. Die Effizienz solcher Ziele hängt weitgehend vom Vertrauen der Landwirte in die Institution Beratung ab.

Organisationsformen können aber nur Rahmenbedingungen schaffen, in denen sich die Berater mehr oder weniger flexibel bewegen können. Wichtiger sind jedoch die Persönlichkeiten, die vor Ort in den Kontakt mit den Landwirten und den Familienangehörigen treten. Von ihnen hängt es weitgehend ab, ob die Ratsuchenden den Rat annehmen.

Trotz dieser Einschränkung soll das im Jahre 1973 verab-

schiedete Konzept der Landwirtschaftskammer Rheinland kurz skizziert werden:

1. Konzentration der Beratung
   In jedem Landkreis geht die Beratung von der jeweiligen zentralen Dienststelle aus. In der Regel sollen vier spezialisierte Fachlehrer und -berater sowie jeweils für 400 bis 500 Betriebe ab 5 ha LF ein Betriebsberater zur Verfügung stehen.

2. Spezialisierung der Beratung
   Durch die Einteilung der Betriebsberater nach regionalen und fachlichen Gesichtspunkten hat der einzelne Berater die Möglichkeit, sich nach Produktionsrichtungen zu spezialisieren. In Fällen, in denen der Betriebsberater überfordert ist, stehen ihm Fachberater und Spezialisten zur Verfügung. Jeder Beratungsfall kann dadurch für den Einzelbetrieb optimal bearbeitet werden.

3. Bildung von Arbeitsgemeinschaften
   Dadurch bietet sich jedem interessierten Landwirt die Möglichkeit, einer Beratungsgruppe anzugehören, in der mit Hilfe der Berater die einzelnen Produktionszweige von der Produktionstechnik bis hin zu den Wettbewerbsverhältnissen durchleuchtet werden. Der Landwirt erhält Gelegenheit, mit Berufskollegen und Fachleuten aus verschiedenen Sparten seine Probleme zu diskutieren und Lösungsmöglichkeiten zu finden.

4. Benennung eines Federführenden
   Für das gesamte Aufgabengebiet der Beratung obliegt dem Federführenden für Beratung die Koordinierung der Arbeit des gesamten Beratungsteams.

Mit diesem Konzept konnten die Anforderungen der Praxis an die Berater in den 70er Jahren weitgehend abgedeckt werden. Im Grundsatz hat sich dieses Konzept voll bewährt.
In der Zwischenzeit war es aber erforderlich, die Betriebsberater noch mehr zu spezialisieren. Die Betriebsberater werden heute nach produktionstechnischen Schwerpunkten eingesetzt.

Damit wurde frühzeitig erkannt, daß alle Maßnahmen im Betrieb gesamtbetrieblich beurteilt werden müssen.
In Abstimmung mit dem Rheinischen Landwirtschaftsverband gibt es eine Abstimmung, daß produktionstechnische und betriebswirtschaftliche Beratung nur von der Landwirtschaftskammer zu erfolgen hat.
Die auf Seite 90 der ASG-Untersuchung zur Beratung in Niedersachsen gemachten Vorschläge, daß sich der Landvolkverband an der betriebswirtschaftlichen Beratung beteiligt, beweist, daß die Verfasser die positive Arbeitsteilung zwischen den Institutionen verkannt haben[1].

Meine folgenden Ausführungen basieren auf Untersuchungen, die die Landwirtschaftskammer mit dem Ziel durchgeführt hat, die aufgezeigten Ziele schneller und wirkungsvoller zu erreichen und aus Arbeiten der Arbeitskreise für Betriebsführung. Wichtig ist zuerst einmal festzustellen, wie der Kontakt zur Beratung überhaupt aussieht.

Kontakt zur Beratung der Landwirtschaftskammer

Nur die Landwirte, die "auf dem laufenden" sind, sind auch in der Lage, ihren Betrieb so zu führen und zu entwickeln, daß ein auf Dauer ausreichendes Einkommen erzielt werden kann.

Um Information und Weiterbildung bemühen sich mehrere Institutionen. Nach den Daten der sozialökonomischen Erhebung 1982[2] machen von dem Angebot der Landwirtschaftskammer über 80 v.H. der Betriebsleiter Gebrauch, indem sie in den direkten Kontakt zur Beratung treten. Über ein Drittel der Betriebsleiter nimmt sogar die landwirtschaftliche Beratung regelmäßig in Anspruch. Ähnliche Ergebnisse liegen aus Westfalen-Lippe vor. Das Ergebnis steht damit in gewissem Wider-

---

1) Möglichkeiten einer verbesserten Einbeziehung landwirtschaftlicher Betriebe Niedersachsens in der landwirtschaftlichen Beratung, in ASG Materialsammlung Nr. 161, Göttingen 1983 (2). - 2) Rheinische Landwirtschaft unter erhöhtem Anpassungsdruck, in: Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 52 (8).

spruch zur ASG-Studie in Niedersachsen. Zum Rollenkonflikt Agrarpolitik Beratung kann man anmerken, daß die LK's in Nordrhein-Westfalen in dieser Hinsicht weitgehend selbständig und selbstverantwortlich agieren können. Hierzu sei auf mehrere Veröffentlichungen des Verfassers verwiesen, die sicherlich nicht immer den Beifall der offiziellen Agrarpolitik gefunden haben.

Vor allem Betriebsleiter aus Vollerwerbsbetrieben schätzen die Dienste der Landwirtschaftskammer auf dem Gebiet der Beratung hoch ein: Nur 8 v.H. verzichten auf den Kontakt, dagegen läßt sich fast jeder zweite Vollerwerbsbetrieb regelmäßig in der laufenden Betriebsführung oder bei der Planung neuer Aktivitäten beraten. Von den Übergangsbetrieben nehmen nur 25 v.H. die Dienste der Beratung regelmäßig in Anspruch. Allerdings gelang es der Landwirtschaftskammer, den Kontakt auch zu den Übergangs- und Nebenerwerbsbetrieben zu verbessern. Bei den Übergangsbetrieben verringerte sich der Anteil der nicht beratenen Betriebe zwischen 1976 und 1982 von einem Drittel auf weniger als ein Viertel (23 v.H.). Von den Nebenerwerbsbetrieben pflegten 1982 immerhin 57 v.H. Kontakt zur Beratung, 1977 waren es erst 52 v.H. (Übersicht 2).

Die Intensität der Kontakte zur Beratung dürfte nicht ohne Einfluß auf den Erfolg der Betriebe sein. Unterstützung ihrer Entscheidungen durch die offizielle Beratung nahmen vor allem Betriebe in Anspruch, die auch für die Zukunft die besseren Chancen besitzen. Eine intensivere Pflege dieser Beziehungen könnte vor allem in den Übergangs- und Nebenerwerbsbetrieben mit dazu beitragen, viele der dort auftretenden Probleme zu entschärfen und frühzeitig Lösungen zu finden. Von der weiteren Verbesserung der Kontakte zur Offizialberatung wird es in Zukunft nicht unwesentlich abhängen, ob es in den Übergangs- und Nebenerwerbsbetrieben künftig gelingt, die wirtschaftliche und soziale Lage dieser Familien zu verbessern. Hier liegt auch weiterhin eine wichtige Aufgabe der Beratung der Landwirtschaftskammer.

Wie groß der Erfolg der Beratung nunmehr ist, wurde anhand

Übersicht 2: Betriebe mit Kontakt zur Beratung der Landwirtschaftskammer nach sozialökonomischen Betriebstypen

	Betriebe insg.		VE-Betriebe[1)]		UE-Betriebe[2)]		ZE-Betriebe[3)]		NE-Betriebe[4)]	
	Zahl	v.H.	Zahl	v.H.	Zahl	v.H.	Zahl	v.H.	Zahl	v.H.
Betriebe mit Kontakt zur Beratung										
1977	17 717	76	11 199	87	4 461	67	221	70	1 836	52
1982	16 692	81	9 018	92	5 462	77	213	74	1 999	57
davon:										
gelegentlich										
1977	11 617	50	6 624	52	3 316	50	164	52	1 513	43
1982	9 764	47	4 319	44	3 507	52	148	51	1 592	46
regelmäßig										
1977	6 100	26	4 575	36	1 145	17	57	18	323	9
1982	6 928	34	4 699	48	1 757	25	65	23	407	12

1) Vollerwerbsbetriebe 2) Übergangsbetriebe 3) Zuerwerbsbetriebe 4) Nebenerwerbsbetriebe

Quelle: Rheinische Landwirtschaft unter erhöhtem Anpassungsdruck, in: Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 52 (8).

Übersicht 3: Die Einkommenssituation der Betriebe ohne, gelegentlichen und regelmäßigen Kontakt zur Beratung

	Betriebe insg.	VE	UE	NE
a) Ohne Kontakt				
LF je Betrieb	17,3	32	16	11
GV/100 ha	106	108	118	82
Fam.-AK	2,3	2,2	2,4	2,3
Gewinn je Fam.-AK	14 273	32 016	9 007	7 898
Gewinn je Betrieb	17 130	47 131	13 238	5 318
b) Mit gelegentlichem Kontakt				
LF je Betrieb	25	35	19	19
GV/100 ha	112	112	119	91
Fam.-AK	2,4	2,3	2,5	2,4
Gewinn je Fam.-AK	22 134	36 290	9 998	10 571
Gewinn je Betrieb	30 425	51 662	16 131	7 322
c) Mit regelmäßigem Kontakt				
LF je Betrieb	33,6	40,0	21,0	15,6
GV/100 ha	120	121	121	94
Fam.-AK				
Gewinn je Fam.-AK	29 140	37 470	11 408	16 982
Gewinn je Betrieb	43 924	55 966	19 846	11 770

Quelle: Rheinische Landwirtschaft unter erhöhtem Anpassungsdruck, in: Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 52 (8).

der Ergebnisse dieser Untersuchung versucht darzustellen (Übersicht 3). Aufgrund dieser Einkommensberechnung, die sich an den Kapazitäten und weniger an den differenzierten Leistungen (außer Milch) orientiert, wird deutlich, daß die Betriebe mit besserem Kontakt zur Beratung eine günstigere Kapazitätsausstattung aufweisen als die mit geringerem bzw. ohne Kontakt. Hinzu kommt, daß die Betriebe mit engem Kontakt zur Beratung in ihrem produktionstechnischen Know-how über dem Durchschnitt liegen.

Aufgrund dieser Ergebnisse kann die wichtigste Bedeutung der Beratung für die Einkommenssituation abgeleitet werden: "Betriebe mit Kontakt zur Beratung reagieren schneller auf die Veränderung der Rahmenbedingungen". Das heißt, sie führen die notwendigen Anpassungsmaßnahmen wesentlich schneller durch als ihre übrigen Kollegen.

Diese Aussage läßt sich an zwei Beispielen untermauern:

1. Eine Arbeitsgemeinschaft im Kreis Viersen: Die dort angeschlossenen Landwirte haben innerhalb von 6 Jahren ihre Milchviehbestände fast verdoppelt (Übersicht 4). Auch die Eigenkapitalbildung ist in diesen Betrieben dreimal so hoch wie in vergleichbaren Buchführungsbetrieben.
2. Die Entwicklung im Arbeitskreis Bergisch Land: Dort wurden bei gleicher Ausgangssituation die Viehbestände bedeutend schneller angepaßt als im Durchschnitt der Region des Bergischen Landes.

Übersicht 4: Ergebnisse der Arbeitsgemeinschaft Viersen im Vergleich zu gleichgelagerten Betrieben des Rheinlandes

	Ø Rheinland der Vollerwerbsbetriebe	Arbeitsgemeinschaft
Kuhzahl 1976	21	27
Kuhzahl 1982	29	50
Eigenkapitalbildung	10 853[1)]	37 022

1) Vergleichbare Buchführungsbetriebe

Die Bedeutung des Beraters auf die Gewinnsituation von Betrieben, die Kontakt zur Beratung haben

Die bisher skizzierten Ergebnisse sind Pauschalaussagen über die Effizienz der Beratung bzw. ein Vergleich zwischen Betrieben mit und ohne Kontakt. Nachfolgend soll nun der Frage nachgegangen werden, welche Bedeutung die Beratung auf die Einkommenssituation innerhalb einer Gruppe von Betrieben, die Kontakt zur Beratung haben, hat. Es ist immer wieder überraschend, daß die Betriebe mit Buchführung, die engen Kontakt zur Beratung haben, nicht alle die gewünschte Entwicklung vollziehen. Wie kommt es eigentlich, daß die 25 v.H. der weniger erfolgreichen Betriebe den großen Abstand zum Durchschnitt haben? Und wie ist es zu erklären, daß die Gruppe der "weniger erfolgreichen" relativ stabil ist?
Die Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe hat gerade vor kurzem eine Erhebung in identischen Betrieben durchgeführt und dabei festgestellt, daß, wie die Übersicht 5 zeigt, rd. 45 % der erfolgreichen Futterbaubetriebe dauerhaft erfolgreich sind. Der Rest weist abwechselnd mittlere und erfolgreiche Ergebnisse auf.

Übersicht 5: Kontinuität der Betriebsergebnisse von Futterbaubetrieben im Verlaufe von 4 Wirtschaftsjahren

1. In erfolgreichen Betrieben	
4 x erfolgreich: 30 % der erfolgreichen Betriebe	dauerhaft erfolgreich
3 x erfolgreich: 15 % der erfolgreichen Betriebe	
2 x erfolgreich: 30 % der erfolgreichen Betriebe	
1 x erfolgreich: 25 % der erfolgreichen Betriebe	
2. In weniger erfolgreichen Betrieben	
4 x weniger erfolgreich: 18 % der weniger erfolgreichen Betriebe*)	
3 x weniger erfolgreich: 33 % der weniger erfolgreichen Betriebe*)	
2 x weniger erfolgreich: 25 % der weniger erfolgreichen Betriebe	
1 x weniger erfolgreich: 24 % der weniger erfolgreichen Betriebe	
*) dauerhaft nicht erfolgreich	

Quelle: Beratermitteilungen der LK Westfalen-Lippe (3).

Bei den weniger erfolgreichen Betrieben liegt der Anteil der dauerhaft weniger erfolgreichen Betriebe sogar über 50 %, während der Rest abwechselnd mittlere und weniger erfolgreiche Ergebnisse aufweist. Der Wechsel von E nach W fand bei 240 Betrieben durchschnittlich pro Jahr nur etwa fünfmal, der Wechsel von W nach E sogar nur etwa dreimal statt, so daß die extremen Schwankungen im Betriebsergebnis praktisch keine Rolle spielten.

Für die Interpretation der Buchführungsstatistik ergibt sich hieraus die Erkenntnis, daß die Ergebnisse der Betriebsgruppen dargestellt nach E, M, W nicht nur die Zufallssituation kennzeichnen, in der sich eine bestimmte Zahl ständig wechselnder Betriebe befindet, sondern daß die Zahlen grundsätzlich dauerhafte Verhältnisse in diesen Betriebsgruppen zum Ausdruck bringen.

Für die Gruppe der W-Betriebe bedeutet diese Feststellung, daß die Negativentwicklung eines großen Teils der weniger erfolgreichen Betriebe praktisch festgeschrieben ist. Hierbei ist noch nicht die Frage beantwortet, welche von diesen einzelnen Gruppen mehr oder weniger Kontakt zur Beratung haben.

Meine eigenen Erfahrungen als Geschäftsführer eines Arbeitskreises sind wie folgt:

- Die Gruppe der erfolgreichen Betriebe ist immer in der Lage, den biologisch-technischen Fortschritt schnell zu verwirklichen. Hier als Berater Kontakt zu halten, bringt beiden Vorteile (Prinzip des Gebens und Nehmens!).
- Eine weitere Gruppe von Betriebsleitern, die den Rat der Beratung annehmen - das setzt eine entsprechende Methodik des Beraters voraus - ist in der Lage, zum "Club der Erfolgreichen" aufzusteigen.
- Eine bestimmte Gruppe bleibt jedoch - trotz intensiver Bemühungen des Beraters - immer am unteren Ende.

Es kann zwei Gründe für diesen unbefriedigenden Zustand geben:

1. Die Beratung ist nicht in der Lage (Qualität des Beraters oder Zeitfaktor), entsprechende Schlüsse zu ziehen und geeignete Methoden anzubieten und/oder
2. die Qualifikation des Betriebsleiters ist so mangelhaft oder die Interessenlage "höheres Einkommen" so unmotiviert, daß fast alle Mühen umsonst sind.

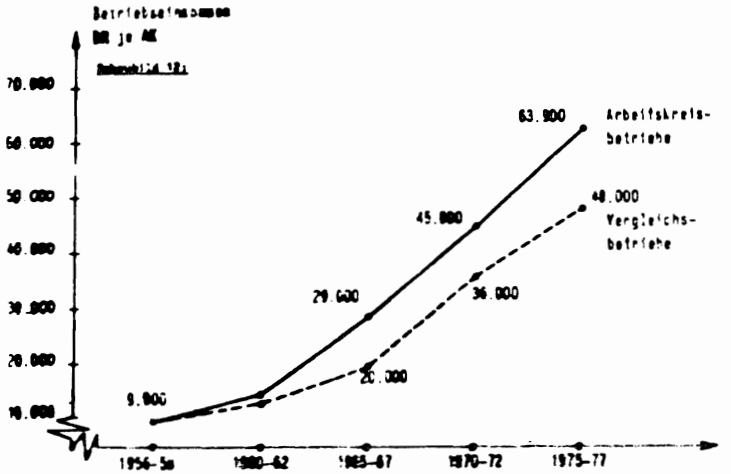
Lohnt sich die intensive Beratung?

In den Arbeitskreisen der Landwirtschaftskammer Rheinland wird sowohl der Einzelberatung als auch der Gruppenberatung ein hoher Stellenwert beigemessen. Es gibt keinen Zweifel, daß die Landwirte innerhalb einer Gruppe stärker motiviert werden als im Einzelgespräch. Wer will schon unter dem Durchschnitt liegen. Ein Landwirt, der vom fünften auf den ersten Platz kam, sagt einmal: "Das war anstrengender, als von 10,1 auf 10,0 Sek. bei 100 m zu kommen."
Nachfolgend sollen nicht die Vorteile gruppendynamischer Prozesse wiedergegeben werden, sondern der Frage nachgegangen werden, ob die Betriebsleiter solcher Gruppen wesentliche Vorteile gegenüber den Landwirten besitzen, die nicht solchen Gruppen angeschlossen sind. Hierzu wollen Ergebnisse des Arbeitskreises Köln-Aachener Bucht (AK I) dienen.

In Abbildung 1 ist die Entwicklung der Arbeitsproduktivität größerer landwirtschaftlicher Betriebe der Köln-Aachener Bucht von 1956 bis 1977 dargestellt. Danach weisen die Betriebe des Arbeitskreises eine wesentlich günstigere Entwicklung auf als die Vergleichsbetriebe (+ 33 v.H.).
Es ist sicherlich nicht statistisch abgesichert, wenn wir in diesem Jahr feststellen, daß ein neues Mitglied + 4 dt/ha bei Getreide geerntet hat, während der Durchschnitt - 4 dt erzielt hat. Aus Obersicht 6 gehen die Unterschiede in der Entwicklung der Erträge zwischen den Mitgliedern des AK I und Vergleichsbetrieben hervor.
Als Ergebnis der Trendberechnung (Obersicht 6) ergibt sich:

1. Ein deutlich stärkerer Anstieg der Erträge im AK I (b = Ø jährlicher Anstieg in dt/ha) bei höherem Ertragsniveau.
2. Deutlich höhere Bestimmtheitsmaße in der AK-I-Regression

Abbildung 1: Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität größerer landwirtschaftlicher Betriebe der Köln-Aachener Bucht von 1956-1977



Quelle: Landwirtschaftskammer Rheinland: 20 Jahre Arbeitskreis für Betriebsführung Köln-Aachener Bucht(6)

bedeuten, daß in Abhängigkeit der Zeit geringere Ertragsschwankungen auftreten.

Auswirkungen von Beratung auf die Entwicklung von Regionen

Beratung kann nicht nur anonym betrachtet werden. Weniger erfolgreiche Berater haben es nicht gern, wenn sie auf negative oder stagnierende Entwicklungen innerhalb ihrer Region hingewiesen werden. Es ist jedoch außer Zweifel, daß der Berater einen wesentlichen Einfluß auf die Entwicklung "seiner Beratungsregion" ausüben kann. Hierzu zwei Beispiele:

1. In einer Grünlandregion mit zwei Beratern konnten wir folgende Entwicklung innerhalb von 5 Jahren feststellen:
   - Region I plus 30 Boxenlaufställe insbesondere bei ehemaligen Schülern. Der dortige Berater hat nicht nur von der Notwendigkeit der Anpassung geredet, sondern bei der Realisation mehr mitgeholfen als sonst üblich ist.
   - Region II Bau von einigen Anbindeställen, da der Berater der Meinung war, daß große Aufstockungen das Arbeitspotential der Familie übersteigen würden. "Alle anderen arbeiten weniger, sollen wir denn mehr arbeiten (Bürgermeistertyp)?"
2. In einer Region des Niederrheins konnten wir feststellen, daß die Berater einen wesentlichen Einfluß auf die Zahl der Förderungsfälle ausüben (Abb. 2). Das Ergebnis deckte sich mit der Beurteilung der Tätigkeit der Berater voll.

Die Bedeutung der Beratung bei der Einführung von Neuerungen mit dem Ziel der Einkommenserhöhung

Die Landwirtschaftskammer Rheinland stellte Ender der 70er Jahre folgende Entwicklungen fest:

1. eine ungünstige Einkommensentwicklung der rheinischen Landwirtschaft
2. einen zunehmenden Verlust von Marktanteilen und
3. hohe Wachstumsraten der Mitbewerber am Markt.

So ging aus Buchführungsunterlagen hervor, daß die rheini-

Abbildung 2: Betriebe mit Förderungsmaßnahmen

Quelle: Landwirtschaft am Niederrhein - regionale und einzelbetriebliche Entwicklungsmöglichkeiten (7)

Übersicht 6: Bedeutung der Beratung für die landwirtschaftlichen Einkommen

Ertragsentwicklung in Nordrhein und im AK I im Vergleich

Jahr	ZUCKERRÜBEN		WINTERWEIZEN		WINTERGERSTE	
	Rheinland	AK I	Rheinland	AK I	Rheinland	AK I
1972	460	429	40	48	44	56
1973	465	469	50	53	49	61
1974	467	476	56	64	56	65
1975	391	378	50	57	51	58
1976	433	433	38	45	43	58
1977	494	511	42	54	49	63
1978	493	497	56	69	53	63
1979	467	479	57	71	50	62
1980	507	502	56	72	53	74
1981	574	602	61	73	47	64
1983	552	591	66	78	57	74
Trendberechnung (lineare Regression[1])						
$B = r^2$	0,52	0,59	0,48	0,67	0,14	0,53
a =	415,11	395,95	40,76	45,49	47,13	55,71
b =	11,16	15,33	1,87	2,78	0,51	1,29

1) B = Bestimmtheitsmaß
a = Konstante
b = Regressionskoeffizient = Ø jährlicher Anstieg in dt/ha

Quelle:
Arbeitskreis für Betriebsführung Köln-Aachener Bucht (1)

Übersicht 7: Einkommensentwicklung buchführender Betriebe nach Kammerbereichen

- Einkommen je Familienarbeitskraft in DM -

	Wirtschaftsjahr				
	1970/71	1975/76	1976/77	1977/78	1977/78 zu 1970/71 (in v.H.)
Landwirtschaftskammer Rheinland	24 332	31 998	25 991	31 780	+ 31
Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe	13 901	30 748	27 947	28 462	+ 105
Landwirtschaftskammer Hannover	14 690	32 703	29 836	30 451	+ 108
Landwirtschaftskammer Weser-Ems	14 770	31 369	26 240	24 040	+ 63
Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein	14 009	30 912	24 226	33 191	+ 149

sche Landwirtschaft aufgrund relativ günstiger Produktionsgegebenheiten und Standortbedingungen Einkommensvorteile gegenüber der Landwirtschaft anderer Gebiete gehabt hat. Beispielsweise hatte die Landwirtschaftskammer Rheinland im Wirtschaftsjahr 1970/71 einen Einkommensvorsprung von rd. 10 000 DM je Familien-AK gegenüber den Landwirtschaftskammern Westfalen-Lippe, Hannover, Weser-Ems und Schleswig-Holstein. Bereits im Wirtschaftsjahr 1975/76 hatte die Landwirtschaftskammer Rheinland nur noch ähnlich hohe Ergebnisse wie die übrigen Kammerregionen aufzuweisen. 1976/77 lagen die Betriebe des Kammerbereichs Rheinland sogar an zweitletzter Stelle der genannten Kammerbereiche (vgl. Übersicht 7).

Ähnlich verhielt es sich mit den Marktanteilen. Hierzu einige Zahlen aus dem Jahre 1977/78 im Vergleich zur Zeitspanne 1968/69 bis 1971/72: Weizen von 70 auf 55 v.H., Obst von 37 auf 23 v.H. Im gleichen Zeitraum fiel der Selbstversorgungsgrad bei Rindfleisch von 26 auf 24 v.H., bei Schweinefleisch von 27 auf 24 v.H., bei Geflügelfleisch von 13 auf 6 v.H. und bei Eiern von 40 auf 31 v.H. Die Mitbewerber um den rheinischen Markt haben dagegen in fast allen Bereichen der tierischen Produktion ein deutlich höheres Wachstum vollzogen.

Seit 1970 haben die rheinischen Landwirte ihren Schweinebestand nur um 3,3 v.H. ausgedehnt; die westfälischen Landwirte haben dagegen um 30 v.H. und die niederländischen Bauern sogar um 66 v.H. aufgestockt.

Diese Situation hat damals die Landwirtschaftskammer - an der Spitze Präsident Kloten - veranlaßt, alle möglichen Schritte einzuleiten, um diese Situation zu verändern[1]. Heute können wir feststellen, daß wir bei den Buchführungsergebnissen wieder die Spitze erreicht haben. Auch die Er-

---

1) Grundlage war die Schrift: Die Zukunft der rheinischen Landwirtschaft an der Schwelle der 80er Jahre, in: Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 44. (4)

träge und der biologisch-technische Fortschritt haben wieder eine Spitzenstellung eingenommen.
Es war sicherlich nicht nur die Beratung alleine, die die Veränderung herbeigeführt hat. Wir wollen aber nicht zu bescheiden sein, indem wir darauf hinweisen, daß die Beratung durch gezielte Programmplanung die Einkommenssituation wesentlich beeinflussen kann.
Hierzu einige Beispiele: Im Getreidebau wurde die Bestandesführung sowie die Schlagkartei eingeführt. Die Beratung wurde auf dem Gebiet der Fütterung und der Grünlandwirtschaft intensiviert. Für die einzelnen Regionen wurden Schwerpunktprogramme entwickelt. Leider gibt es keine Methoden, um den Einfluß der Beratung hier zu quantifizieren. Bekanntlich hat der Erfolg viele Väter. Es ist jedoch wesentlich, daß der Berater vor Ort genau weiß, wie man in der Zentrale über ein Problem denkt und er Zeit für die Beratung hat.

Die Schlußfolgerungen

1. Die aufgezeigten Beispiele haben gezeigt, daß die Beratung eine wesentliche Bedeutung bei der Verbesserung der Einkommenssituation hat. Sie, die Verbesserung, ist aber von einer Vielzahl von Faktoren abhängig.
2. Es ist wenig problematisch, die erfolgreichen noch erfolgreicher zu machen. In dem Zusammenspiel von überdurchschnittlicher Betriebsleiterqualifikation und regelmäßigem Kontakt zur Beratung werden hohe Einkommenszuwächse erzielt.
3. Wichtig ist zuerst einmal, daß den Landwirten ihre Situation bewußt wird. Wie die bereits zitierte Untersuchung der Landwirtschaftskammer Rheinland gezeigt hat, ist vielen Landwirten ihre Einkommenssituation nicht bekannt.
4. Die Erfahrungen mit der Angebotsberatung, d.h. die Berater gehen auf die Landwirte zu, sind positiv. In mehr als 50 v.H. der Fälle konnten anstehende Probleme gelöst werden. Über die Notwendigkeit wird nicht mehr diskutiert. Der Hauptausschuß der Landwirtschaftskammer hat die Angebotsberatung als Schwerpunkt herausgestellt.

5. Die Bedeutung der Beratung für Einkommenssteigerungen kann wesentlich verbessert werden, wenn die Rahmenbedingungen der täglichen Arbeit in der Beratung verbessert werden. Zum Beispiel Auseinandersetzungen, die in den Schlagworten "Bäuerlicher Familienbetrieb", "Agrarfabiken", "Wachsen oder Weichen" ihren Niederschlag finden, konservieren wohl Zustände, tragen aber nicht zur Existenzsicherung bei. Daher Arbeitsteilung zwischen Verband und Kammer. Jedoch muß mit einer Zunge geredet werden.
6. Trotz dieser positiven Bilanz kann aber die Quantifizierung des Beratungserfolges nicht befriedigen. Die Wissenschaft ist daher aufgerufen, Abhilfe zu schaffen. Bisher hat zumindest ein Teil der Verantwortlichen bei der Beratung nicht den Eindruck erweckt, daß die Wissenschaft auf diesem Gebiet eine Oberproduktion auf den Markt wirft.

Literaturverzeichnis

1. Arbeitskreis für Betriebsführung Köln-Aachener Bucht.
2. ASG Materialsammlung Nr. 161, Göttingen 1983.
3. Beratermitteilungen der LK Westfalen-Lippe.
4. Die Zukunft der rheinischen Landwirtschaft an der Schwelle der 80er Jahre, Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 44.
5. Grenzen und Möglichkeiten der Beratung einkommensschwacher Haupterwerbsbetriebe des Rheinlandes, Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 43.
6. Landwirtschaftskammer Rheinland: 20 Jahre Arbeitskreis für Betriebsführung Köln-Aachener Bucht.
7. Landwirtschaft am Niederrhein - regionale und einzelbetriebliche Entwicklungsmöglichkeiten, Schriftenreihe der Landwirtschaftskammer Rheinland.
8. Rheinische Landwirtschaft unter erhöhtem Anpassungsdruck, Schriften der Landwirtschaftskammer Rheinland, Heft 52.