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.

Jungehülsing, H.: Konsequenzen veränderter Rahmenbedingungen für die Beratung in Norddeutschland. In: Böckenhoff, E., Steinhauser, H., von Urff, W.: Landwirtschaft unter veränderten Bedingungen. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 19, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1982), S. 301-316.

KONSEQUENZEN VERÄNDERTER RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE BERATUNG IN NORDDEUTSCHLAND

von

Hans Jungehülsing, Münster

---

1 Die veränderten Rahmenbedingungen

2 Die gegenwärtigen Inhalte der Beratung
2.1 Änderungen in Zukunft

3 Die gegenwärtigen Zielgruppen der Beratung
3.1 Änderungen in Zukunft
3.2 Indikatoren gefährdeter Betriebe

4 Die gegenwärtigen und zukünftigen Formen der Beratung

5 Zusammenfassung

---

1 Die veränderten Rahmenbedingungen

Neben den auf den landwirtschaftlichen Einzelbetrieb wirkenden Rahmenbedingungen wird sich vermutlich auch ein Faktor ändern, der direkt in die amtliche Beratung eingreifen wird; weniger Geld in den öffentlichen Haushalten hat zur Folge: Weniger Beratungskräfte und damit insgesamt eine geringere Beratungskapazität. Inwieweit dieser Mangel durch die in kleiner Zahl einzustellenden Nachwuchsberater und deren bessere Qualität (wegen des größeren Angebotsdrucks) auszugleichen sein wird, ist fraglich.

Dieser Bericht über Beratung in Norddeutschland enthält eine etwas willkürliche Abgrenzung; (wo bleiben Hessen und Rheinland-Pfalz?). Auch ist die Organisation der Beratung in Norddeutschland keinesfalls so einheitlich, wie es sich von außen - also in diesem Falle aus dem Süden - darstellt.

Beratungsringe beispielsweise gibt es in größerer Zahl in Niedersachsen, mehrere in Weser-Ems und in Schleswig-Holstein, aber nur wenige in Nordrhein-Westfalen.

Gebühren werden in einigen Kammergebieten erhoben für Leistungen, die anderswo kostenlos sind.

In Schleswig-Holstein bestimmen Vollerwerbsbetriebe das Bild der Landwirtschaft (und wie HILDEBRANDT und JOCHIMSEN anläßlich der IALB-Tagung 1981 in Travemünde ausführten, auch die Zielgruppe der Beratung), das kann man vom Rheinland sicher nicht sagen.

Der Direktabsatz tierischer und gartenbaulicher Produkte hat in Nordrhein-Westfalen Gewicht, in Weser-Ems, Schleswig-Holstein und Niedersachsen dagegen kaum.

Berater werden in Hannover und Oldenburg stationär, in Kiel, Bonn und Münster an wechselnden Orten mit stark wechselnden Referenten fortgebildet.

Dazu kommen, jedermann geläufig, die nicht ganz geringen Standortsunterschiede mit den entsprechenden Folgen für die innerbetriebliche Wettbewerbskraft und den sich daraus ableitenden Beratungsschwerpunkten; hier mögen nur Raps (Ostholstein/Eifel), Schweine (Südhannover-Braunschweig/ Niederrhein-Westfalen-Südoldenburg) und Weizen (mit Durchschnittserträgen zwischen 35 und 70 dt/ha in der Eifel und Dithmarschen) für manches andere stehen.

Trotzdem sind die Tendenzen der Beratung vielleicht im Norden und im Süden etwas unterschiedlich und mit den vorgenannten Einschränkungen mögen sie, was im folgenden dargestellt wird, auch für die Mehrzahl der norddeutschen Länder gelten; sicher mit einer Verschiebung der Akzente hier und da, aber große Meinungsverschiedenheiten bei den Vorstellungen über die zukünftige Organisation und die Inhalte der Beratung habe ich nicht feststellen können.

Alle diese Einschränkungen vorausgeschickt und dazu das Eingeständnis, in den anderen norddeutschen Bezirken nicht nach den Absichten der Beratung in Zukunft gefragt zu haben, jetzt zum Kernproblem:

Wie kann sich die Beratung (die zwar größtenteils, aber keineswegs ausschließlich Beratung durch die Landwirtschaftskammern ist) zwischen sichtbaren Zeichen gedrückter einzel-

betrieblicher Rentabilität und knapper öffentlicher Beratungsmittel orientieren, ohne auf Untiefen zu laufen, von denen Ausmaß und Geschwindigkeit des Strukturwandels besonders gefährlich (weil unsichtbar) sind?
Doch wohl nur so, daß die bisherigen Schwerpunkte (die viel Arbeit verbrauchen) überdacht und in Richtung auf die zukünftige Nachfrage nach Beratung verändert werden.

Übersicht 1 deutet an, was damit gemeint ist und wie das aussehen könnte.

Vorbemerkung 1: Die Stichworte der Beratungs-Inhalte sind willkürlich, nicht ganz vollständig und nicht in jedem Einzelfall Sache der amtlichen Beratung.

Vorbemerkung 2: Die betriebswirtschaftlichen Stichworte sind viel detaillierter als die produktionstechnischen.

2 Die gegenwärtigen Inhalte der Beratung

Dem gegenwärtigen Gewicht (Spalte 1) liegen keine Aufrechnungen nach "Beratungsfällen" oder "Berater-Stunden" zugrunde; beide Maßstäbe, wiewohl bei vielen Stichworten vorhanden, sind nicht ganz befriedigend, weil z.B. unter dem ersten Inhalt "Bodennährstoffe" folgende Mitarbeitergruppen, zum Teil nur minimal, tätig werden: Betriebsberater, Probenehmer, Chemielaborant, Computer (Schreibkraft), Bodenspezialist und möglicherweise noch mal der Betriebsberater. Die Kennzeichnung der Gegenwartsbedeutung setzt an der Nahtstelle, wo es zum Kontakt zwischen Betriebsleiter und Berater kommt, an und gibt das derzeitige Gewicht der verschiedenen Inhalte in Relation zueinander wieder.

2.1 Änderungen in Zukunft

Wertet man hiernach die in der Zukunft (Spalte 2) erwarteten Prioritäten, so zeigt das folgendes:
Einige der gegenwärtigen Schwerpunkte bleiben gewichtig, so die "Sorten" (-Prüfung und Interpretation), die Fütterung; andere verlieren an Gewicht, z.B. "Bauen" (wegen der gedrückten Investitionsneigung) oder schon heute wichtige Gebiete werden noch wichtiger: "Abschlußauswertung", "Finanzierung", die "soziale Sicherung" und andere.

Übersicht 1: Beratungs - Inhalte

	gegenwärtig	in Zukunft
Boden-Nährstoffe	+	=
Düngung (Pflanzen-Ernährung)	++	-
Düngung (Umweltschutz)	-	++
Sorten	.	=
Sortenspez.-region.Anbauberatung	-	+
Futterkonservierung	+	=
Pflanzenschutz	-	+
Fütterung	.	=
Tiergesundheit	-	+
Züchtung (Besamung)	+	=
Stallklima/Energie-Rückgewinnung	-	.
Bauen	.	-
Immissionen	-	+
Arbeitswirtschaft	+	-
Landtechnik	+	++
Vermarktung	-	++
Kooperation	-	=
Betriebs-Vergleich	+	=
Betrieb-(zweig)-Abrechnung	-	+
Abschluß-Auswertung	+	.
Betriebsplanung (Optimierung d.Org.)	+	-
Sozial-Ökonomik	-	+
Soziale Sicherung (Renten u.ä.)	-	++
Einkommen-Steuer	-	++
Finanzierung	-	++
Sanierung	-	+
Hauswirtschaft	+	-
Menschen-Ernährung	-	-
"Fremden-Ausbeutung" (Ferien,Reiten,Camping)	-	+
Eigen-Fortbildung	+	=

- wenig bzw. weniger; + viel bzw. mehr; . Schwerpunkt; = gleichbleibend; bei der Spalte "in Zukunft" beziehen sich die Symbole auf die Gegenwarts-Aktivitäten als "Normal".

Manche langjährig mit Liebe gehegte Inhalte der Beratung werden entbehrlich: ("Betriebsplanung", Arbeitswirtschaft", "Hauswirtschaft"); sei es, daß die Nachfrage zurückgeht oder die sachliche Berechtigung im Laufe der Zeiten schwindet.

Die Zukunfts-Schwerpunkte zeigen zwei Tendenzen:

(1) eine deutliche Betonung der produktionstechnischen Beratung;

(2) eine Verlagerung von mehr allgemeinen Inhalten zum Speziellen, wie z.B.

weniger "Bauen", mehr "Klima-Energie-Rückgewinnung";
mehr "sortenspezifische-regionale Anbauberatung",
weniger "Düngung (Pflanzen-Ernährung)".

Wertet man die Übersicht 1 im ganzen kritisch, so bleibt der Zielkonflikt zwischen dem Notwendigen (weniger Mittel) und den guten Absichten (bessere Qualität der Beratung) nicht verborgen. Die Ankündigungen + und ++ und . überwiegen in der Zukunftsspalte ganz augenscheinlich die - Signale, die Einsparungen andeuten.

Aus diesem Zielkonflikt gibt es aber Lösungen, es müssen sparsamere Formen der Beratung genutzt werden, u.U. treten auch andere Zielgruppen in den Vordergrund.

3 Die gegenwärtigen Zielgruppen der Beratung

Übersicht 2 gibt nach dem Grundaufbau der ersten die Zielgruppen der Beratung wieder, welche Priorität sie heute genießen und wie die Gewichte in Zukunft voraussichtlich verteilt werden.

Heute liegt der Schwerpunkt der amtlichen Beratung recht eindeutig bei dem, was man in Anlehnung an die Förderschwelle des einzelbetrieblichen Förderungsprogramms als entwickelte Betriebe bezeichnen kann (über der Förderschwelle von 31.000 DM je AK und einer Verzinsung des Eigenkapitals mit mindestens 2.000 DM pro Jahr). Es sind damit nicht nur die Betriebe gemeint, die die Subventionen nach dem einzelbetrieblichen Förderungsprogramm wirklich in Anspruch genommen haben, sondern auch die, die das hätten können.

Übersicht 2: Zielgruppen der Beratung

Klienten	gegenwärtig	überwiegende Beratungsform	in Zukunft	überwiegende Beratungsform
"Neuerer"	+	Einzelberatung	=	Einzelberatung
Leiter entwickelter Betriebe	·	Einzelberatung	-	Gruppenberatung schriftl. u. mündl.
Familien in Übergangsbetrieben	-	? Massenberatung	?	Massen- u. Gruppenberatung

- wenig bzw. weniger; + viel bzw. mehr; · Schwerpunkt; = gleichbleibend.

Die "Neuerer" unter den Klienten haben Gewicht, rangieren aber deutlich hinter der erstgenannten Gruppe und geben in der Regel der Beratung ebensoviel wie sie profitieren;

Familien in Übergangsbetrieben stellen in Norddeutschland, zumindest in Nordrhein-Westfalen, einen großen, meist schweigenden Anteil, der sich, sieht man hinter die Kulissen, oft von allen Seiten verlassen vorkommt; das beginnt (zu Recht) mit der staatlichen Agrarpolitik und der Bevorzugung investiver Hilfen für entwicklungsfähige Betriebe, geht (mit weniger Recht aber auch nicht ohne Anlaß) über die amtliche Beratung und deren überwiegende Orientierung auf die "Neuerer" und entwickelten Betriebe und endet mit Skepsis bei der eigenen Berufsvertretung, der man vorwirft, den Strukturwandel nicht verhindert zu haben.

Das Problem dieser Gruppe von Betrieben ist die Unsicherheit. Der Sprung zum sicheren Haupterwerbsbetrieb würde eine ge-

waltige Kreditaufnahme mit unsicherem Ausgang bedeuten und das heute oft solide Vermögen gefährden; der Übergang zum Nebenerwerb ist angesichts der Arbeitsmarktlage nicht verlockend und das "Weiterwursteln" in betriebswirtschaftlich und produtkionstechnisch unzulänglicher Weise führt zu verdeckten Vermögensverlusten und langsamer Verschuldung.

Die landwirtschaftliche Beratung der Familien im Nebenerwerb ist sehr zäh: Die Interessen des Betriebsinhabers liegen im nichtlandwirtschaftlichen Haupterwerb; Kammerumlage und Arbeitsbelastung rechtfertigen jedoch eine Betreuung. Sie ist gegenwärtig gering und muß sich in Zukunft in der Produktionstechnik mit Massenberatung begnügen. Daneben bleibt die Einzelberatung auf Problemfälle beschränkt.

Die in der Bundesrepublik vorhandenen Statistiken über die Zahl der Betriebe/Berater geben Werte von rd. 100 bis 542 an. Das sagt wenig über das tatsächliche Angebot, mehr dagegen über die organisatorische Zuordnung in den Bundesländern und Kammerbezirken sowie die Referenten-typische jeweilige Einschätzung der "Zwitter" Lehrer/Berater aus. Sicher ist in allen Bezirken, daß kein Berater 100 oder 542 Betriebe gründlich betreuen kann. Dazu kommt das, was ich an anderer Stelle den "Pyramiden-Effekt" der Beratung genannt habe: Die Diskrepanz in der Qualität von Betriebsleiter und Berater.

" Die Spanne in der Qualität der Betriebsleiter ist gewaltig: Sie reicht vom klugen und gebildeten Landwirt mit guter Ausbildung (z.B. dem Meister oder Agraringenieur) bis zum kaum ausgebildeten und im Grunde uninteressierten Landnutzer und Tierhalter, der allenfalls den (zumeist falschen) Wetterbericht als Information benutzt.

Oft verschärft noch die Ausstattung mit mehr oder weniger Land, Gebäuden und Vieh diesen unterschiedlichen Bildungsstand und die Bildungsbereitschaft.

In der Betriebsberatung dagegen sind gut aus- und regelmäßig fortgebildete Agraringenieure, Chemiker, Tierärzte und Architekten, um nur einige zu nennen, tätig.

Wenn man sich den Bildungsaufbau in der Landwirtschaft, also die Klienten der Beratung, als Pyramide mit waagerechten Scheiben vorstellt, dann trifft die Beratungsorganisation in einen Bereich zwischen Mitte und Spitze der Pyramide. Die amtliche Beratung ist für die große Basis mit vielen Landwirten kaum ein Ansprechpartner.

Bestimmte Ansätze der Beratung sind auf die unterschiedlichen Abschnitte der Pyramide gezielt, so die

"Optimierung der Organisation und der Produktionstechnik" in die Spitze; - VOGEL hat in diesem Zusammenhang ganz zutreffend von den "Zirkuskuppel-Artisten" gesprochen -

"Betriebsleiter-Seminare und Buchführungsauswertung" in die oberen zwei Ebenen;

"Feldbesichtigungen und Maschinenvorführungen" reichen noch weiter zur Grundfläche der Bildungspyramide.

Aber es ist ganz offensichtlich, daß der Pyramide unter den Klienten keine Pyramide bei den Beratern entspricht.

Es gibt demnach eine beachtliche Gruppe von Landwirten, die in der betriebsbezogenen Einzelinformation (Futter, Dünger, Maschinen, Ställe u.a.) ausschließlich firmengebundene Verkaufsberatung nutzen; neutrale Auskünfte und Vergleiche fehlen, allenfalls über Träger der Massenberatung kommt gelegentlich ein loser Kontakt zustande. Diesen Bereich - die "Grundebenen der Pyramide" - deckt die amtliche Beratung in ihrer heutigen Form nur unvollkommen, wenn vielleicht auch mit der Angebotsberatung in Westfalen-Lippe in Ansätzen, ab. Der Nachteil dieser Bemühungen: Sie sind arbeitsintensiv. Und sieht man diese Angebotsberatung als den gesetzlich gebotenen und auch von der Sache her dringlichen Versuch an, eine Grauzone der Beratung aufzuhellen, dann verschärft sich der Zwang zu rationelleren Arbeitsweisen in der Beratung und allgemein gesehen ist eine Reduzierung der aufwendigen Einzelberatung unvermeidlich.

Das bringt nicht viel bei den relativ wenigen "Neuerer"-Betrieben, kann aber in den entwickelten Betrieben zu beachtlichen Einsparungen an Beratungszeit führen, ohne daß die Effizienz der Beratung darunter leiden müßte; unter anderem, weil die "gruppen-dynamischen Effekte" an gleichen Problemen interessierter zehn bis zwanzig Betriebsleiter die fehlende Intimität des Vier-Augen-Gesprächs ganz eindeutig übertreffen. Damit das sachlich funktioniert, muß der Berater seine Beratungslehrjahre hinter sich haben; um auch Beratungszeit einzusparen, müssen beispielsweise Seminare mit Fallstudien zen-

tral vorgearbeitet werden, damit nicht jeder Berater anfängt, Grundlagenforschung zu betreiben !

3.1 Änderungen in Zukunft

Schwerpunkt der Wirtschaftsberatung wird in Zukunft mehr in den Übergangsbetrieben liegen aus den schon erwähnten Gründen. In diesen Betrieben werden (man verzeihe den abgegriffenen Ausdruck) "Weichen gestellt" für den Lebensweg der Menschen (Ausbildung, Wohnung, Altersversorgung) und das Betriebsvermögen (Aufteilung? Erhaltung?). Weichen kann man nur richtig stellen, wenn die Signale frühzeitig zeigen, wohin die Reise gehen soll. Diese "Signale" sind nicht ganz einfach zu finden - sieht man von den in dieser Betriebsgruppe nicht sehr zahlreichen Buchführungsbetrieben ab, für die Prof. ZIHADI-SZABO in Gießen ein Rezept haben soll - und auch die bislang überwiegend in den entwickelten Betrieben betriebswirtschaftlich und produktionstechnisch arbeitenden Berater sind noch nicht genügend auf diese neue "Stellwerks-Funktion" (mit Signalen und Weichen) vorbereitet. Zwar stehen aus den Spezialberatungsdiensten in Schleswig-Holstein, dem Rheinland und Westfalen-Lippe für stark verschuldete Betriebe Indikatoren zur Verfügung; leider sind sie nur in der Einzelberatung erkennbar und ihre Übertragung auf die Gruppenberatung ist fraglich. Die folgenden Hinweise sind unveröffentlichten Arbeitsunterlagen der Landwirtschaftlichen Unternehmensberatung Westfalen-Lippe GmbH (LUB) entnommen und sicherlich so oder ähnlich auch anderwärts in Gebrauch.

3.2 Indikatoren der finanziellen Gefährdung in Betrieben ohne Buchführung

Schlechte wirtschaftliche Entwicklung eines Betriebes zeigt sich für den Berater nur an wenigen Tatbeständen, die z.T. erst spät offenkundig werden:

- notwendiges Wachstum unterbleibt, kein Kapital;
- Gebäude werden nicht repariert, Maschinen nicht ersetzt;
- jede Auskunftserteilung über Fremdkapital wird vermieden (z.B. kein verbilligter Kredit genommen);
- halbvolle Ställe und ungepflegter Acker.

Viel zahlreicher sind dagegen die Anzeichen, die dem Betriebsinhaber die Talfahrt signalisieren:

- Zukäufe werden mit Verkäufen verrechnet (Ferkel erst als Mastschweine bezahlt);
- der Stapel unbezahlter Rechnungen wächst;
- Notverkäufe (z.B. halbfertige Bullen);
- Rechnungen werden nie aus Guthaben bezahlt;
- keine Rücklagen (Sparbücher,Bausparverträge) Überschuß reicht nur für den privaten Verbrauch;
- Abnehmer werden um Vorschuß gebeten;
- Man liest Annoncen mit Kreditangeboten.

In den Unterlagen der Handelspartner - Lieferanten und Banken - deuten die folgenden Vorgänge den Krebsgang an:

- keinerlei Geldanlagen;
- Investitionen werden voll fremdfinanziert;
- Kontoausgleich auf dem laufenden Konto muß angemahnt werden;
- Wechselanfragen häufen sich, desgleichen die Prolongationen;
- Darlehenstilgung vom laufenden Konto;
- Umsatz im laufenden Konto geht zurück (d.h. mehr Lieferanten-Kredite);
- Warenumsatz beim Handelspartner rückläufig (d.h. neuer Partner mit neuem Kredit!).

Das Problem der Beratung in diesen Fällen, die nach den Rahmenbedingungen noch zunehmen werden, liegt in der frühzeitigen Erkennung der Talfahrt: Die ersten Verluste lassen sich in aller Regel ausgleichen, erst das "diskrete Weiterwursteln" beschleunigt den Niedergang und gefährdet die Existenz des Unternehmens. Die Erkennung der Indikatoren setzt in der Regel das Gespräch im Betrieb voraus. Und wo es daran fehlt? Auch auf die Gefahr des Vorwurfs ungemeiner Simplizität: Das einmal jährlich gleichzeitige Glattstellen aller laufenden Konten (Ausnahme: Grundschulden für Investitionen in Haus oder Betrieb) wird noch einige Zeit signalisieren, daß ein Vermögensverlust allenfalls in Höhe der Abschreibungen entstand. Erst ein Vermögensstatus gibt differenziertere Hinweise und mehrjährig kann er die notwendigen Signale wohl geben. Inhaltlich wird die Beratung in Übergangsbetrieben stark sozialökonomisch angereichert werden müssen, z.B.

- Altersversorgung bei Aufgabe des Haupterwerbs,
- außerlandwirtschaftliche Ausbildung,
- Vererbung des Betriebs (mit steuerlicher Auswirkung),
- Wohngeldansprüche und Unfall- sowie Krankenversicherung,

um nur einige Stichworte zu nennen.

Ob und wieviel Zeit dann für die Beratung in Nebenerwerbsbetrieben bleiben wird, werden Zukunft und die Nachfrage zeigen; funktionieren die Signale und Weichen in den vorerwähnten Übergangsbetrieben, müßten nach der dabei gefundenen (arbeitsarmen) Betriebsorganisation Massen- und allenfalls Gruppenberatung mit Inhalten ausreichen, die oft als Rezept gegeben werden können.

4 Die gegenwärtigen und zukünftigen Formen der Beratung

Übersicht 3 mit den Beratungsformen steht im Zusammenhang mit den Inhalten der Beratung und führt Einsparungen an Beratungszeit weiter. Um mit dem Ergebnis zu beginnen: Einzelberatung wird nicht Schwerpunkt bleiben können, sondern an Umfang und Gewicht verlieren. Verstärken muß sich die Gruppenberatung, die auch heute schon Bedeutung hat, zum Dreh- und Angelpunkt der Wirtschaftsberatung schlechthin. Auf die Massen-Beratung wird auch in Zukunft nicht verzichtet werden können; da ohnehin arbeitsarm, läge in ihrer Verringerung kaum Sinn.

Bei den Beratungs-Formen zeichnen sich folgende Entwicklungen ab: Schwerpunkt ist gegenwärtig das Gespräch im Betrieb. Hierzu kommt am Rande, aber nicht ohne Zeitaufwand, eine ganze Reihe von Verrichtungen wie Probenahme, Datenerhebung, Buchführungsaufzeichnungen, Aufmessungen, die neben dem eigentlichen Beratungsgespräch vor allem der Arbeitsersparnis des Betriebes dienen. Diese Funktion ist nicht notwendigerweise Beratung und kann wegfallen.

Mancher Weg läßt sich sparen, wenn es nicht um Boden, Pflanze, Ställe, Maschinen oder Tiere geht und Frage und Antwort sich im Büro des Beraters abspielen; in die Kreisstadt kommt jeder Betriebsleiter ohnehin.

Übersicht 3: Beratungs-Formen

Vorgang	gegenwärtig	in Zukunft
EINZELBERATUNG		
mündlich, Büro	-	+
mündlich, Betrieb	.	-
schriftlich	-	++
GRUPPENBERATUNG		
Vortrag mit Diskussion	.	-
Seminare (mit Fallstudien)	+	++
Betriebs(zweig)-Vergleich	+	++
MASSENBERATUNG		
Vortragstagungen	.	=
Fach-Zeitschriften	+	=
Tages-Presse	-	--
Rundfunk	+	-
Telefon (Abrufdienste)	-	+
Fernsehen (Bildschirmtext)	-	?
EINZELBERATUNG	.	-
GRUPPENBERATUNG	+	.
MASSENBERATUNG	-	=

+ viel bzw. mehr; - wenig bzw. weniger; . Schwerpunkt;
= gleichbleibend.

Schriftliche Einzelberatung ist heute noch selten und kann verstärkt werden. Beispielsweise für die Abschluß-Kommentierung, Düngungsempfehlungen nach Bodenuntersuchungen oder durch Hinweise auf Grundlage von Betriebszweigabrechnungen (Mastkontrollringe und ähnliches).

Die heute noch verbreiteste Form der Gruppenberatung ist der Vortrag mit Diskussion. Ihn wird es auch in Zukunft geben, wenn auch mit abnehmender Bedeutung (wegen der geringer werdenden Zahl von Betrieben). Erfreulich entwickelt haben sich die Seminare (mit Fallstudien), die schon gegenwärtig nach den Initiativen der DLG vor einigen Jahren ihre Bedeutung haben und in Zukunft nach unserem Dafürhalten noch an Gewicht gewinnen werden. Bei dieser Beratungsform wird sowohl die Qualität der Beratungsempfehlung verbessert als auch der Zeitaufwand für die Beratung reduziert.

So benötigten die 1979/80 in Westfalen-Lippe durchgeführten 58 je zweitägigen Betriebsleiterseminare mit 1037 Teilnehmern einen Aufwand je Teilnehmer - einschließlich der zentral vorgefertigten Fallstudien und Einarbeitung der Mentoren - 2,5 Beraterstunden; der Landwirt nahm aber 13 Stunden intensiv Informationen auf, die mögliche Nacharbeit unerledigter Fallstudien zu Hause nicht gerechnet.

Eine ähnliche Verlagerung betrifft den Betriebs(zweig)-Vergleich: Der gegenwärtig noch überwiegend am Gesamtbetrieb orientierte Vergleich wird in dem Maße an Attraktivität und auch an Auswirkung gewinnen, wie die Spezialisierung der entwickelten Betriebe zunimmt und die Betriebsvergleiche stärker in die Betriebszweig-Vergleiche mit entsprechender Gruppenbildung vorgenommen werden.

Schwerpunkt bei der Massenberatung ist nach unserer Einschätzung gegenwärtig die Vortragstagung mit ganz spezieller Themenwahl, die sich in den vergangenen Jahren in dem von hier übersehenen Bereich bei den Inhabern entwickelter Betriebe zunehmender Beliebtheit erfreut. An diesem Gewicht wird sich, da ohnehin arbeitsarm, wenig ändern müssen. Die Fachzeitschriften, regional und überregional, sind in der Bundesrepublik hervorragende Instrumente der Massenberatung; niemand wird auf die Idee kommen, hieran etwas zu ändern.

Die Bedeutung der Tagespresse für die Massen-Beratung wird heute schon oft überschätzt; ihr Gewicht wird in Zukunft mit abnehmendem Anteil der Landwirtschaft bis zur Bedeutungslosigkeit zurückgehen. Der Rundfunk bietet für bestimmte Beratungs-

inhalte (Marktberichte, Wetterbericht, Pflanzenschutzhinweise) ein hervorragendes Kommunikationsmittel, das vom Standpunkt der Beratung nach Möglichkeit nicht eingeschränkt werden sollte. Ob dieser Wunsch realistisch ist, steht dahin. Eher ist eine Reduzierung der Sendezeiten zu befürchten.

Mehr Bedeutung als in der Vergangenheit werden die telefonischen Abrufdienste erhalten. Die sind bislang auf wenige Informationen (regionaler Wetterbericht, Pflanzenschutzempfehlungen, Schädlingsbefall und Düngungshinweise, Marktnachrichten) beschränkt. In dem Maße, wie es gelingt, diese Abrufdienste noch stärker zu regionalisieren, wird ihre bislang erfreuliche Inanspruchnahme noch zunehmen und die Beratungsarbeit ergänzen und rationalisieren.

Das Fernsehen steht nicht aus Zufall an letzter Stelle in der Rubrik "Massenberatung". Die Versuche zum Bildschirmtext, die von der Landwirtschaftskammer in Kiel in Zusammenarbeit mit der Bundespost mit viel Engagement vorangetrieben und entsprechend optimistisch eingeschätzt werden, stoßen beim Berichterstatter noch auf starke Zurückhaltung. Das Fragezeichen sollte aber in der Spalte "Zukunft" nicht so sehr Ahnungslosigkeit als vielmehr Skepsis signalisieren. (Ist es wirklich so, daß ein Landwirt zu wenig Informationen hat oder liegt nicht die Problematik eher darin, daß er aus der ihm nahezu erschlagenden Fülle von Informationen nicht die richtigen verfügbar hat?). Viele Versuche, die Arbeit des Wirtschaftsberaters effektiver zu machen, sind zu einem großen Teil heute noch nicht abschließend zu beurteilen. Außer dem Bildschirmtext gehört in diesen Bereich die Frage der Zweckmäßigkeit von Computern, daneben die Frage des Computer-Systems, nämlich, ob der Taschen-Rechner mit wenigen Programmen für die Einzelberatung vorzuziehen ist oder ob für bestimmte Beratungsinhalte der Tisch-Computer, der dezentralisiert, aber nicht auf dem Betrieb arbeitet, in Betracht kommt. Die Meinungen hierzu gehen ebensoweit auseinander, wie über die Zweckmäßigkeit vom Computereinsatz in der Milchviehfütterung, beim Sauen-Management oder bei der Optimierung von Futtermischungen.

Es ist sicher notwendig, daß die Wirtschaftsberatung alle diese Verfahren sorgfältig prüft, das wird m.W. auch in Norddeutschland z.Zt. mit allen erwähnten Systemen gemacht: Trotzdem muß die notwendige Skepsis bleiben, bevor Dinge in die Praxis eingeführt werden, die letzten Endes nur den richtigen Lernprozeß eines Beraters bestätigen, ohne nennenswerte Verbesserungen der Beratungsaussage oder Zeitersparnisse zu bringen. So wird die Optimierung eines Schweinemast-Programms in einem Betrieb allenfalls zweimal im Jahr auf der Grundlage der eigenen Ernte und der daraus resultierenden Zukauf-Komponente nötig sein; das Programm zur Überwachung des Sauenbestandes ist wohl auch noch in seiner breiten Anwendbarkeit fraglich und bei Milchkühen ergeben sich sicher Chancen aus dem Umstand, daß zur Programmierung keine Daten von Hand eingegeben werden müssen. Auf der anderen Seite ist nicht recht einzusehen, wo die großen, den Durchbruch bringenden Vorteile derartiger Systeme, in denen die Futteraufnahme und Milchmengenfixierung kombiniert werden, liegen, wenn geübte Arbeitskräfte bis zu 100 Kühe auch vom Melkstand aus erkennen.

In allen diesen Fällen bieten sich die "Neuerer" und als Beratungsform die Einzelberatung an.

5 Zusammenfassung

Faßt man die Überlegungen über die Folgerungen für die Beratung unter veränderten Rahmenbedingungen in Norddeutschland zusammen, kommt man zu folgendem Ergebnis:

(1) Mehr Gruppen- und weniger Einzelberatung mit Abstufungen innerhalb der Zielgruppen.

(2) Stärkerer Einsatz der schriftlichen Beratungshilfsmittel und der Beratung im Büro zu Lasten der aufwendigen Gespräche im Betrieb.

(3) Mehr Spezialisierung der Berater in Westfalen-Lippe unter Beibehaltung der Beratungsbezirke und in der Spezialisierung orientiert am Endprodukt, nicht am Ausgangsfachwissen des Beraters.

(4) Als Dauerauftrag für die Beratung die sorgfältige Erprobung aller Hilfsmittel, die möglicherweise in diesen Raster der Ziffer (1) bis (3) passen, auf ihre Anwendbarkeit mit dem Ziel besserer und/oder sparsamerer Beratung.

(5) Im übrigen wäre natürlich die Gebühr für jede Beratung, die als Einzelberatung auf dem Betrieb geleistet werden muß sowie für die Gruppenberatung mit hohem Vorbereitungsaufwand der Beratungsstelle ein wirksames Mittel, die Beratung zu straffen, ganz abgesehen vom Freisetzen einiger Köpfe in der Beratungsverwaltung, die nicht mehr über das unergiebige Thema "Evaluierung" nachdenken müßten.

Literaturverzeichnis

1. Heinemeier, J.: Betriebsleiter proben den Ernstfall. Ausbildung und Beratung, 3/73, S. 48 ff.

2. Hildebrandt, H.H.: Entwicklungsprobleme der landwirtschaftlichen Betriebe Schleswig-Holsteins. Vortrag anläßlich der IALB-Tagung am 1. Juni 1981 in Travemünde (im Druck).

3. Jochimsen, H.: Land- und hauswirtschaftliche Beratung in einem marktfernen Gebiet unter Wachstumsproblemen. Vortrag anläßlich der IALB-Tagung am 1. Juni 1981 in Travemünde (im Druck).

4. Jungehülsing, H.: Betriebsberatung - gelöste und ungelöste Probleme. Berichte über Landwirtschaft, H. 4/1981 (im Druck).

5. Leifert, J. und H.L. Pahmeyer: Betriebsleiterseminare - Angebot für alle Landwirte. Ausbildung und Beratung, 9/78, S. 148.

6. Dieselben: Angebotsberatung in Westfalen-Lippe. Ausbildung und Beratung, 6/81, S. 111.

7. Vogel, G.: Konflikte und Konsequenzen: Beratung zwischen Ökologie und Ökonomie. Ausbildung und Beratung, 7/8/79, S. 123 ff.

8. Wagner, H.: Ist die Beratung auf dem richtigen Weg ? Ausbildung und Beratung, 4/81, S. 63 ff.