

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN
Landwirtschaftlich-Gärtnerische Fakultät

„Die landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg aus der Sicht der Landwirte“

Master–Arbeit im Studiengang: Nachhaltige Landnutzung

vorgelegt von: Sonja Dimter
Matrikel-Nummer: 163 864

Betreuer: Prof. Dr. Dr. h. c. Uwe Jens Nagel
Zweitgutachterin: Dr. Andrea Knierim

Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus
Fachgebiet: Landwirtschaftliche Beratung und Kommunikationslehre

Berlin, den 27.08.2007

INHALTSVERZEICHNIS

Tabellenverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	IV
Abkürzungsverzeichnis	V
1 EINFÜHRUNG IN DAS THEMA	1
1.1 EINLEITUNG	1
1.2 PROBLEMSTELLUNG UND BEGRÜNDUNG DES FORSCHUNGSBEDARFS	2
1.3 ZIELSETZUNG	3
1.3.1 Ziel der Untersuchung	3
1.3.2 Zur Forschungslogik	4
1.4 AUFBAU DER ARBEIT	6
1.5 METHODE	7
1.5.1 Methodenwahl und Begründung	7
1.5.2 Literaturanalyse	8
1.1.1 Mündliche standardisierte Befragung	8
2 GRUNDLAGEN UND THEORIE	13
2.1 THEORIE DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN BERATUNG	13
2.1.1 Das landwirtschaftliche Wissenssystem	17
2.1.2 Das Beratungssystem	18
2.2 LANDWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG IN DEUTSCHLAND	19
2.2.1 Durchführung und Finanzierung der landwirtschaftlichen Beratung	22
2.2.2 Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung	23
2.3 LANDWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG IN BRANDENBURG	25
2.4 UNTERNEHMENSSTRUKTUR DER BRANDENBURGISCHEN LANDWIRTSCHAFT	27
3 ERGEBNISSE DER BEFRAGUNG	29
3.1 CHARAKTERISIERUNG DER BETRIEBE, AUF DENEN DIE INTERVIEWS DURCHGEFÜHRT WURDEN	29
3.1.1 Verbandszugehörigkeit	32
3.1.2 Qualifikation der Befragten	33
3.2 AUSWAHL DER BERATER	34
3.3 QUALITÄT DER BERATER	35
3.4 BERATUNGSZIELE	36

3.5	VERÄNDERUNG DER BERATUNGSSCHWERPUNKTE INNERHALB DER LETZTEN	
	DEKADE.....	41
3.6	BERATUNGSBEDARF	42
	3.6.1 <i>Inanspruchnahme beratender Organisationen</i>	43
	3.6.2 <i>Gewichtung der Beratungsinhalte.....</i>	45
	3.6.3 <i>Wichtigkeit von Beratung in unterschiedlichen Phasen.....</i>	48
	3.6.4 <i>Beratungsbedarf zu aktuellen Themen</i>	48
	3.6.5 <i>Beratungsmethoden.....</i>	51
	3.6.6 <i>Ausgaben für Beratung.....</i>	54
3.7	SCHWACHSTELLEN DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN BERATUNG IN BRANDENBURG.....	57
3.8	VERÄNDERUNGEN FÜR DIE LANDWIRTE SEIT DER PRIVATISIERUNG DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN BERATUNG IN BRANDENBURG	61
3.9	VORSCHLÄGE DER BEFRAGTEN ZUR VERBESSERUNG DER BERATUNG IN BRANDENBURG.....	64
3.10	ZUKUNFTSWÜNSCHE UND EMPFEHLUNGEN DER BEFRAGTEN	65
4	SCHLUSSTEIL	68
4.1	DISKUSSION UND SCHLUSSFOLGERUNGEN	68
	4.1.1 <i>Der Landwirt und sein Beratungsumfeld</i>	68
	4.1.2 <i>Was muss ein guter landwirtschaftlicher Berater mitbringen?</i>	71
	4.1.3 <i>Was kann der Staat für eine gute landwirtschaftliche Beratung tun?.....</i>	73
	4.1.4 <i>Was kann der Landwirt selbst für eine gute landwirtschaftliche Beratung tun?.....</i>	77
	4.1.5 <i>Weiterer Forschungsbedarf.....</i>	78
4.2	ZUSAMMENFASSUNG	80
4.3	LITERATURVERZEICHNIS.....	83
4.4	ANHÄNGE	87
	4.4.1 <i>Checkliste für den Landwirt</i>	87
	4.4.2 <i>Fragebogen</i>	90

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1: Anzahl der Betriebe, auf denen Interviews durchgeführt wurden	9
Tabelle 2: Durchführung und Finanzierung der Beratung	22
Tabelle 3: Finanzierung und Durchführung von Beratung in Brandenburg	26
Tabelle 4: Unternehmensstruktur Brandenburgs in der Landwirtschaft (einschließlich Gartenbau, ohne Binnenfischerei).....	28
Tabelle 5: Prozentualer Anteil der Betriebsformen an der Gesamtzahl aller Landwirtschaftsbetriebe im Haupterwerb in Brandenburg bzw. an der Gesamtzahl der für die Studie befragten Betriebe	30
Tabelle 6: Charakterisierung der befragten Unternehmen	31
Tabelle 7: Mitgliedschaften der Befragten bei Verbänden und Interessengemeinschaften	33
Tabelle 8: Angabe der Position der Befragten im Betrieb	33
Tabelle 9: Gewichtung von Beratungszielen durch die Klienten.....	36
Tabelle 10: Gewichtung von Beratungszielen 1996 und 2006	40
Tabelle 11: Beratungsschwerpunkte heute (2006) im Vergleich zu den Beratungsschwerpunkten in der Vergangenheit (in den Jahren nach 1996)	41
Tabelle 12: Bedeutung unterschiedlicher Beratungsmethoden im Jahr 2006 im Vergleich zum Jahr 1996	52
Tabelle 13: Veränderung der Inanspruchnahme von Beratung seit der gänzlichen Streichung der staatlichen Fördermittel für Beratung im Jahr 2002	62

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Topographische Einordnung der Intervieworte in eine brandenburgische Übersichtskarte.....	12
Abbildung 2: Schema des landwirtschaftlichen Wissenssystems	17
Abbildung 3: Träger der landwirtschaftlichen Beratung in Deutschland	20
Abbildung 4: Die Geschichte der landwirtschaftlichen Beratung in Deutschland.....	21
Abbildung 5: Nutzungshäufigkeit beratender Organisationen.....	43
Abbildung 6: Beratungsinhalte mit hoher Bedeutung.....	46
Abbildung 7: Wichtigkeit von Beratung in unterschiedlichen Phasen	48
Abbildung 8: Aktuelle Themen, zu denen Beratungsbedarf besteht.....	49
Abbildung 9: Bedeutung unterschiedlicher Beratungsmethoden für die befragten Landwirte	51
Abbildung 10: Beratungsausgaben der Unternehmen nach Rechtsform	55
Abbildung 11: Beratungsausgaben der Unternehmen (in € AK).....	56
Abbildung 12: Anzahl der Landwirte nach Gesamtkosten in € für Beratung ohne Steuerberatung pro Jahr.....	56
Abbildung 13: Der Landwirt in Interaktion mit anderen Organisationen des landwirtschaftlichen Wissenssystems in Brandenburg	69
Abbildung 14: Beratung als Bindeglied zwischen Agrarpolitik und Landwirt.....	70

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AK	Arbeitskraft/Arbeitskräfte
BLAk	Brandenburgische Landwirtschaftsakademie
BMVEL	Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung, Landwirtschaft
BSSB	Brandenburgische Schweineleistungskontrolle und Spezialberatung e.V.
e.G.	Eingetragene Genossenschaft
DBV	Deutscher Bauernverband e.V.
EU	Europäische Union
GbR	Gesellschaft des bürgerlichen Rechts
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
ha	Hektar
LAB	Landwirtschaftliche Beratung der Agrarverbände Brandenburg GmbH
LBV	Landesbauernverband Brandenburg e.V.
LPG	Landwirtschaftliche Produktivgenossenschaft
LVLf	Landesamt für Verbraucherschutz und Landwirtschaft (ab 01.01.2002)
MELF	Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (bis 1999)
MLUV	Ministerium für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Verbraucherschutz
RBZ	Rinderzuchtverbandes Berlin-Brandenburg eG
PSM	Pflanzenschutzmittel
ZALF	Leibniz - Zentrum für Agrarlandschaftsforschung e.V.

Anmerkung

Der besseren Lesbarkeit wegen wurde in dieser Arbeit auf die Verwendung beider Geschlechter, wie z.B. Berater/-in oder Landwirt/-in verzichtet. Ich möchte darauf hinweisen, dass die verwendeten Bezeichnungen jeweils Frauen und Männer einschließen.

1 Einführung in das Thema

1.1 Einleitung

In einem agrarisch geprägten Bundesland wie Brandenburg ist die Entwicklung und Erhaltung der Funktionsfähigkeit der ländlichen Räume von großer Bedeutung. Bei der Bemessung der Leistungen der Landwirtschaft darf nicht nur ihr Beitrag zur Bruttowertschöpfung betrachtet werden, sondern besonders jener zur Erhaltung und Pflege der Kulturlandschaft als Siedlungs-, Wirtschafts- und Erholungsraum (MLUV 2004). Neben der Produktion von qualitativ hochwertigen Lebensmitteln gewinnt die Nutzung und Erschließung neuer regenerativer Energie- und Rohstoffquellen an Bedeutung. Diesen Anforderungen zu entsprechen ist nicht leicht für die Landwirtinnen und Landwirte, denn Brandenburg ist ein in vielen Regionen strukturschwaches Bundesland. Die speziellen Probleme der Landwirtschaft sind vielschichtig. Natürliche Ungunstfaktoren sind die geringen Niederschlagsmengen (unter 600 mm pro Jahr, davon fällt etwa die Hälfte in der vegetationsfreien Zeit) und die, im bundesdeutschen Vergleich, schlechten Ackerböden. Sandige Böden mit geringen Ertragspotenzialen charakterisieren die ackerbaulich genutzten Standorte. Die mittlere Ackerwertzahl des Landes beträgt 32. Lediglich in einigen wenigen Landesteilen werden Ackerwertzahlen von 35 und mehr erreicht. Wegen der natürlichen und wirtschaftlichen Standortbedingungen sind in Brandenburg 75,6 % der landwirtschaftlich genutzten Fläche als benachteiligt eingestuft (MLUV 2004).

Seit der Wende hat Brandenburg einen erheblichen Arbeitsplatzverlust zu verzeichnen und die Schaffung und der Erhalt von Arbeitsplätzen sind bis heute eine große Herausforderung. Die Folgen der genannten Probleme sind die Abwanderung gerade der jungen Generation und soziale Probleme im ländlichen Raum. Daher finden viele Betriebe, denen ein Generationswechsel bevorsteht, keinen Nachfolger.

Die Agrarpolitik ist auf zwei Hauptziele konzentriert: Erstens auf eine stabile Entwicklung, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und zu verbessern, zweitens auf die Erhaltung funktionsfähiger und attraktiver ländlicher Räume, um ein bestimmtes Maß an Lebensqualität auf dem Lande zu gewährleisten (SCHULZE 2007). Den Agrarbetrieben wird somit eine Schlüsselrolle zugewiesen und die Anforderungen an sie werden nochmals gesteigert.

Der Strukturwandel in der Landwirtschaft setzt sich auch im 21. Jahrhundert mit unverminderter Dynamik fort. Der Agrarsektor ist einem hohen Anpassungsdruck ausgesetzt und die Landwirte und Landwirtinnen sehen sich mit politischen, ökologischen und ökonomischen Anforderungen konfrontiert. Sie stehen in Brandenburg vor Aufgaben und Herausforderungen, die weitaus vielschichtiger sind als in der Vergangenheit.

Die Aufgabe der Landwirtschaft war bis in die zweite Hälfte des letzten Jahrhunderts die Produktion von ausreichend Lebensmitteln, heute sind darüber hinaus gesellschaftliche Erwartungen wie der Umweltschutz, die Pflege der Kulturlandschaft und die Erzeugung von gesunden, preiswerten Lebensmitteln zu erfüllen.

In diesem Zusammenhang haben die Produktionsfaktoren Information und Beratung einen hohen Stellenwert erlangt. Gerade in diesen Bereichen hat sich in den letzten Jahren vieles geändert. Informationen sind zwar zugänglicher geworden, besonders seitdem das Internet in 62% der landwirtschaftlichen Betriebe Einzug gehalten hat (BAUERNZEITUNG 2006). Die Masse an Informationen muss aber auch bewältigt werden können. Der Zugang zum Internet allein reicht nicht aus, um die Vielzahl an Informationen funktional nutzen zu können.

In Bezug auf die landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg ist ein Wandel von der staatlich geförderten landwirtschaftlichen Beratung über den schrittweisen Abbau dieser Leistungen von staatlicher Seite zu einer rein privatwirtschaftlichen Beratungsstruktur zu verzeichnen. Die fundamentale Umstrukturierung des Beratungssystems wurde 1991 begonnen und entwickelte sich unter den schwierigen finanziellen Bedingungen zu einem anspruchsvollen Unterfangen. Im Jahr 2001 wurde für Brandenburg beschlossen, die landwirtschaftliche Beratung vollständig zu privatisieren, indem jegliche staatliche Förderung der landwirtschaftlichen Beratung gestrichen wurde.

Der Beratungsmarkt formierte sich neu und steht noch immer vor großen Herausforderungen bei der Organisation, Durchführung und Finanzierung von Beratungsleistungen (PLATEN 2004).

1.2 Problemstellung und Begründung des Forschungsbedarfs

Aus der oben beschriebenen Situation ergibt sich die Notwendigkeit für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg, denn der Beratungsbedarf wird auf Grund wachsender Anforderungen an die Landwirtschaft weiterhin steigen. Da auf diesen Bedarf angemessen reagiert werden

sollte, werden in dieser Arbeit Ansatzpunkte herausgearbeitet, die für den Prozess der dynamischen Anpassung des Systems aufgegriffen werden können.

Die vorliegende Masterarbeit wird die Erfolge und Stärken sowie die Schwachstellen und Defizite der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg aus der Sicht der Beratungsnehmer identifizieren. Dies erfolgt in Anlehnung an die Forschungsarbeit „Landwirtschaftliche Beratung im Land Brandenburg“ (BOKELMANN et al. 1996), in der das 1994 reformierte Brandenburger Beratungsmodell evaluiert wurde.

Die letzte wissenschaftliche Befragung über die Entwicklung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg ist damit mehr als zehn Jahre alt und der bestehende Forschungsbedarf groß, da weder die Veränderungen, die in der letzten Dekade stattfanden, noch die Auswirkungen der Privatisierung der Beratung und deren Qualitäten bekannt sind.

Da weder geklärt ist, wie die landwirtschaftlichen Betriebe auf die Veränderungen im Beratungswesen reagierten noch welche Konsequenzen sich aus der Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung für sie ergaben und wie sie mit diesen umgehen, sollen in dieser Arbeit explorativ Antworten gefunden werden.

Der geringe Umfang an Veröffentlichungen über das landwirtschaftliche Beratungssystem in Brandenburg und die Position der Landwirte, waren entscheidend für die quantitative sowie qualitative Ausrichtung der vorliegenden Arbeit. Die Aussagen und Einschätzungen der Landwirte bieten eine Grundlage, um auf die Qualität der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg und den Beratungsbedarf eingehen zu können.

1.3 Zielsetzung

1.3.1 Ziel der Untersuchung

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Situation wurde das Ziel dieser Arbeit folgendermaßen entwickelt. Zum einen soll herausgefunden werden, welche Veränderungen die landwirtschaftliche Beratung aus Sicht der Landwirte innerhalb der letzten zehn Jahre erfahren hat. Und inwiefern sich ihr Verhalten, Beratung zu nutzen, in diesem Zeitraum gewandelt hat. Zum anderen soll dargestellt werden, wie die brandenburgischen Landwirte mit den Veränderungen, die auf die Privatisierung des landwirtschaftlichen Beratungssystems im Jahr 2002 zurückzuführen sind, umgehen.

Um sich diesem Thema angemessen zu nähern, wurde ein systematischer Fragenkatalog aufgestellt. Die Fragen bauen aufeinander auf und wurden so strukturiert, dass sie die inhaltliche Grundlage für den Fragebogen, mit dem die mündliche Befragung durchgeführt wurde, bilden.

1.3.2 Zur Forschungslogik

Dem Forschungsprozess dieser Arbeit liegt die Logical Framework Methode (kurz Logframe Methode) zu Grunde. Die Logframe Methode ist ein Analysewerkzeug, das der Planung, des Monitorings und der Evaluation eines Projektes, in diesem Fall der mündlichen Befragung der Landwirte auf den 66 brandenburgischen Betrieben, dient. Der Name Logical Framework rührt von der logischen Verknüpfung des Zweckes eines Vorhabens mit dessen Ergebnis, um die konkreten Ziele eines Projektes klar zu determinieren und somit die Planung und Durchführung zu vereinfachen und für alle Beteiligten transparent zu gestalten. Die Grundlage zur klaren Definition von Zweck und Ergebnis bilden folgende Fragen (IFA 2004):

Warum wird das Projekt durchgeführt?

Was will das Projekt erreichen?

Wie will das Projekt dies erreichen (mit welchen Maßnahmen)?

Welche externen Faktoren sind maßgebend für den Erfolg?

Welche Ressourcen werden benötigt?

Was wird das Projekt kosten?

Diese Methode wurde ursprünglich vom Verteidigungsministerium der USA entwickelt und in den späten 60er Jahren (des vergangenen Jahrhunderts) von der US-amerikanischen Agentur für internationale Entwicklung übernommen. (EUROPEAN COMMISSION 2004). Seit dem kommt es besonders im Bereich der Entwicklungskooperation zum Einsatz.

Zweck der Untersuchung:

Die Arbeit soll die theoretische Grundlage liefern und eine Hilfestellung sein, um zum einen die bestehenden Beratungsstrukturen weiter zu reflektieren und zum anderen das Beratungsangebot in Brandenburg an die Bedürfnisse der Landwirte anzupassen.

Ergebnisse der Untersuchung:

- Das Beratungssystem in Brandenburg aus der Sicht der Landwirte ist analysiert. Die Ergebnisse der Studie legen dar, welches Beratungsverständnis die Zielgruppe hat und wie sie Beratung in Anspruch nimmt.
- Die Erfolge und Stärken sowie Schwachstellen und Defizite des landwirtschaftlichen Beratungssystems in Brandenburg und deren Ursachen sind aufgezeigt.
- Die aktuellen Ergebnisse sind mit denen aus der Studie aus dem Jahr 1996 (BOKELMANN et al.) verglichen.

Bezogen auf das Ziel der Arbeit wurde folgender Fragenkatalog entwickelt. Einige Forschungsfragen aus der Studie von BOKELMANN et al. von 1996 (BOKELMANN et al. 1996, S.61), die vor diesem Hintergrund heute noch relevant sind, wurden für diese Arbeit übernommen, z. T. umformuliert und stehen in Anführungszeichen.

Forschungsthema 1: **Theorie der landwirtschaftlichen Beratung**

Forschungsfragen: Wie wird die Beratung in der Landwirtschaft definiert?
Wie ist die landwirtschaftliche Beratung in Deutschland bzw. in Brandenburg strukturiert?

Forschungsthema 2: **„Form, Qualität und Wirkung der Beratung auf Betriebsebene“**

Forschungsfragen: „Welche Ziele hat Beratung für die Landwirte?“
„Wurden die Ziele erreicht?“
„Was waren die Beratungsinhalte und für wie wichtig werden sie jeweils gehalten?“
„Nach welchen Kriterien werden Berater ausgewählt?“
„Wie wird die Qualität der Berater beurteilt?“
Wo liegen die Beratungsschwerpunkte?
Inwiefern haben sich die Beratungsschwerpunkte in der letzten Dekade geändert?

Forschungsthema 3: **Struktur der Betriebe, die landwirtschaftliche Beratung in Anspruch nehmen**

Forschungsfragen: „Was charakterisiert die Betriebe, die Beratung nachfragen?“

Von welchen Organisationen wird Beratung nachgefragt?

Wie wird die Zusammenarbeit mit öffentlichen Stellen wahrgenommen?

Stehen sie in Kooperation mit anderen Organisationen?

Forschungsthema 4: **Kosten der Betriebe für Beratung**

Forschungsfragen: „Wie hoch sind die Kosten für Beratung der Betriebe und wie setzen sich diese zusammen?“

Wie bewertet der Landwirt die Ausgaben?

Forschungsthema 5: **Zukünftiger Beratungsansatz für Brandenburg**

Forschungsfragen: Zu welchen aktuellen Themen besteht Beratungsbedarf?

Zu welchen Themen wird nur unzureichend Beratung angeboten?

„Welche Mängel identifizieren die Landwirte und welche Verbesserungsvorschläge geben sie an?“

Welche Folgen hatte die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg für die Landwirte?

Wie wurde damit umgegangen?

Welche Wege müssen aus der Sicht der Landwirte in Zukunft beschritten werden?

1.4 Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit ist in vier Kapitel unterteilt. In diesem ersten, einführenden Kapitel widmet sich das nachfolgende Unterkapitel der Methodik, also dem Prozess der Datenerhebung und -auswertung. Im zweiten Kapitel werden die theoretischen Grundlagen und Konzepte aus dem landwirtschaftlichen Beratungswesen, im dritten Kapitel die Ergebnisse der Befragung dargestellt. Daran schließen sich im vierten Kapitel, dem Schlussteil, die Diskussion der Ergebnisse und die Schlussfolgerungen, die Zusammenfassung dieser Arbeit, das Literaturverzeichnis und die Anhänge an.

1.5 Methode

In diesem Kapitel wird erläutert, welche Methoden angewendet und warum diese ausgewählt wurden. Des Weiteren wird das Forschungsinstrument, ein Fragebogen, erklärt und auf die Form der Auswertung der Daten eingegangen.

1.5.1 Methodenwahl und Begründung

Die empirische Sozialforschung umfasst eine Sammlung von Methoden und Techniken, die der korrekten Durchführung der wissenschaftlichen Untersuchung menschlichen Verhaltens und gesellschaftlicher Phänomene dient. Mit der empirischen Sozialforschung sollen Theorien überprüft (deduktives Vorgehen) und begründet bzw. überarbeitet (induktives Vorgehen) werden. Ein weiteres Ziel ist die Bewältigung praktischer Probleme. FRIEDRICH (1980) schreibt: „Empirische Sozialforschung ist ein problemlösendes Handeln. Es setzt gleichermaßen die genaue Formulierung eines Problems wie die Kenntnis einer angemessenen Methode zu seiner Lösung voraus.“ Grundsätzlich wird zwischen zwei methodischen Grundrichtungen, dem quantitativen und dem qualitativen Forschungsansatz unterschieden. Die Unterschiede finden sich in der Vorgehensweise und in der Dateninterpretation. Mit Hilfe der quantitativen Methoden werden Sachverhalte primär aus Zahlen beschrieben. Die verbale Beschreibung von Sachverhalten resultiert aus der Anwendung qualitativer Methoden (GLÄSER et al. 2004). Seit den Anfängen der Entwicklung qualitativer Methoden im 20. Jahrhundert stehen diese besonders in der Kritik von Naturwissenschaftlern, die ausschließlich die quantitativen Methoden vertraten, und waren als eigenständige Forschungsmethode nicht allgemein anerkannt. Seit den 80er Jahren (des 20. Jahrhunderts) fand ein Wandel statt, den MAYRING 1990 als eine „qualitative Wende“ diagnostizierte. In der heutigen Forschungspraxis ist die qualitative Forschung unabhängig von der quantitativen und als gleichwertig angesehen. Darüber hinaus hat sich „die Kombination beider Strategien als eine Perspektive herauskristallisiert, die in unterschiedlicher Gestalt diskutiert und praktiziert wird“ (FLICK 2005, S.381).

In dieser Arbeit habe ich mich für die Methode der mündlichen Befragung entschieden, die sowohl quantitativ als auch qualitativ ausgerichtet sein kann. Eine Kombination der Methoden, in der Form, dass der Fragebogen, mit seinem Anteil an geschlossenen wie offenen Fragen sowohl quantitative Ergebnisse als auch qualitative Aussagen bringen würde, erschien mir sinnvoll. Gerade im letzten Teil des Fragebogens konnte die mündliche Befragung Züge eines qualitativen Interviews annehmen, weil unerwartete

Antworten hinterfragt werden konnten oder die Landwirte Raum für Ausführungen zu Themen hatten, nach denen nicht gefragt worden war.

Des Weiteren boten sich für diese Arbeit die Methoden der empirischen Sozialforschung an, weil das Thema seit geraumer Zeit nicht mehr untersucht wurde und nur wenige aktuelle Daten, vorwiegend in Form von Artikeln in Fachzeitschriften, vorliegen. Um herauszufinden, wie die Beratungsnehmer in Brandenburg die Entwicklungen der landwirtschaftlichen Beratung sehen und welche konkreten Erfahrungen sie gemacht haben, kam nur der direkte Kontakt zu ihnen in Frage. Einerseits um die Informationen aus erster Hand zu erhalten, andererseits, weil Landwirte auf Grund hoher Arbeitsbelastung bzw. der starken Beanspruchung durch verwaltungstechnische Aufgaben (wie der Förderantragstellung oder der Dokumentation, beispielsweise im Rahmen der Cross Compliance-Regelungen) selten bereit sind, Fragebögen auszufüllen, am wenigsten, wenn daraus kein direkter Vorteil für sie entsteht.

1.5.2 Literaturanalyse

Der erste Schritt auf dem Weg zur vorliegenden Arbeit war eine umfassende Literaturanalyse. Zuerst wurde Literatur zu den übergreifenden Themen „Beratung und Wissenssysteme in der Landwirtschaft“ und der „Entwicklung der landwirtschaftlichen Strukturen in Brandenburg vor und nach der Wende“ rezipiert. Daran schlossen sich die Sichtung und Auswertung der vorhandenen Primär- und Sekundärquellen in Form von wissenschaftlichen Arbeiten und Artikeln aus Fachzeitschriften zum Thema an.

Literatur zum übergreifenden Thema „Landwirtschaftliche Beratung“ ist ausreichend vorhanden, so dass selektiv die Inhalte herausgegriffen wurden, die von hoher Bedeutung für das zweite Kapitel „Grundlagen und Theorie“ sind.

Zur Entwicklung des Beratungssystems in Brandenburg ist sehr wenig aktuelle Literatur vorhanden. Primär wurden Artikel aus Fachzeitschriften herangezogen.

1.1.1 Mündliche standardisierte Befragung

Die mündliche standardisierte Befragung oder das Interview wird auch „zielgerichtetes Gespräch“ genannt und ist die am häufigsten verwendete Methode in der Soziologie (FRIEDRICH 1990). Es „enthält eine asymmetrische Kommunikation: Der Interviewer fragt, gibt seine Antworten nicht bekannt, der Befragte antwortet.“ (FRIEDRICH 1990, S.207). Je nach Bereitschaft der Befragten zur Mitarbeit kann es sehr viele Informationen in standardisierter Form liefern. In relativ kurzem Zeitrahmen stehen

dem Forscher eine Reihe verlässlicher Daten zur Verfügung. Die Fehlerquote in den Antworten ist geringer, da im persönlichen Gespräch die Möglichkeit für Rückfragen besteht (FRIEDRICHS 1990). Des Weiteren wurde diese Form der Befragung gewählt, weil sie auch der Beratungsevaluierung von '96 (BOKELMANN et al. 1996) methodisch zu Grunde liegt und eine größtmögliche Vergleichbarkeit nur gegeben ist, wenn sich die Vorgehensweisen, mit denen die Daten erhoben wurden, entsprechen.

Im Rahmen einer Stichprobenuntersuchung wurden für diese Studie Landwirte auf 66 Betrieben befragt¹. Dazu wurde ein strukturierter (Frage Themen und Fragenanordnung sind festgelegt) und standardisierter (Frageformulierung ist festgelegt) Fragebogen erstellt, der in einem persönlichen Interview von der interviewenden Person ausgefüllt wurde. Angelehnt an die Studie von 1996 (BOKELMANN et al.) wurden 133 der 140 Betriebe angeschrieben, die an der damaligen Befragung teilgenommen hatten. Ein Anschreiben klärte über das Forschungsvorhaben auf und ein anschließender Anruf, eine Woche später, diente im Idealfall der Terminvereinbarung.

Die folgende Tabelle gibt Auskunft über die Anzahl der interviewten Betriebe:

Tabelle 1: Anzahl der Betriebe, auf denen Interviews durchgeführt wurden

133	Betriebe wurden, auf Datenbasis von 1996, angeschrieben.
- 52	Betriebe waren nicht zu erreichen (9 Anschreiben kamen als „nicht zustellbar“ zurück).
-14	Betriebe existieren nicht mehr, da in den einzelnen Fällen der Betrieb aufgegeben wurde, in einen Nebenerwerbsbetrieb umgewandelt war oder der Betriebsleiter verstorben war.
- 5	Betriebe, die keine Form von Beratung wahrnehmen ² .
- 4	Betriebe, die nicht zu einem Interview bereit waren.
+17	Betriebe, die mit Hilfe der Suchfunktion eines Online-Telefonbuches ³ (www.goyellow.de) herausgesucht wurden.
66	Interviewte Betriebe

Quelle: Eigene Erhebung

¹ Die Anzahl der befragten Personen liegt allerdings bei 69, da drei der 66 Interviews mit zwei Personen durchgeführt wurden.

² da sie nach eigenen Angaben „zu klein sind“ (<50ha) oder Beratung aus anderen Gründen ablehnen („ich brauche keine Beratung“).

³ Das Suchkriterium wurde bestimmt durch die Streuung der zu interviewenden Betriebe in den Regionen oder durch das Ziel, die Fahrten zu den Betrieben so effektiv wie möglich zu gestalten.

1.5.2.1 Der Fragebogen

Der Fragebogen (s. Anhang) umfasst 45 Fragen mit überwiegend vorstrukturierten, teilweise aber auch offenen Antwortmöglichkeiten. Um eine möglichst hohe Vergleichbarkeit mit den entsprechenden Abschnitten der Studie aus dem Jahr 1996 zu gewährleisten, sind die Fragen 1-5 und 9-36 des aktuellen Fragebogens dem alten entlehnt. Die Fragen 6-8, 37-39 und 44-45 sind hinzugekommen. Der letzte Teil des Fragebogens (Frage 41-45) zeichnet sich durch seinen hohen Anteil an qualitativen Fragen aus. Auf diese Weise ist zu erwarten, dass auch mit nur wenigen neuen Fragen mehrere Forschungsfragen beantwortet werden können. Die Erweiterung des alten Fragebogens wurde durchgeführt, um aktuelle Themen bzw. Entwicklungen wie die „Privatisierung“ abzufragen. Der letzte, durch offene Fragen geprägte Teil, wurde qualitativ ausgewertet, da ich von der Annahme ausging, dass die Entwicklung der Betriebe sehr unterschiedlich sei. Außerdem lagen keine Daten vor, an denen die Formulierung von Antworten hätte orientiert werden können.

Die fünf Fragen, die eine Gewichtung beinhalten (Nr. 9, 10, 23, 30, 32), basieren auf der gleichen Skala. Diese wurde dem Befragten, nachdem die jeweilige Frage gestellt war, eingehend erläutert. Die Skala umfasst Werte von eins bis fünf, wobei eins für „nicht wichtig“/„keine Bedeutung“ und fünf für „am wichtigsten“/„sehr große Bedeutung“ steht.

Die Werte der beiden Studien von 1996 und von 2007 können nicht direkt miteinander verglichen werden, da die Stichprobe von 2007 etwa um die Hälfte kleiner ist. Vergleichbar sind aber die Trends der Ergebnisse, wie beispielsweise die Rangfolge von Ergebnissen, aus der hervor geht, ob und wie sich die Wichtigkeit bestimmter Faktoren geändert hat.

Mit Hilfe eines Pretests wurde der Forschungsplan geprüft, im Besonderen der Fragebogen, das wesentliche Instrument der Untersuchung. Der Pretest ist eine Voruntersuchung, bei der eine begrenzte Anzahl von Interviews mit dem zu prüfenden Fragebogen unter realistischen Bedingungen durchgeführt werden. Für diese Arbeit wurde der Pretest mit sechs Fragebögen durchgeführt, die in Interviews auf den Betrieben vor den Landwirten von der Interviewerin ausgefüllt wurden.

Diese Art von Tests sind geeignete Werkzeuge, um Forschungsinstrumente auf ihre Praxistauglichkeit zu prüfen. FRIEDRICHS warnt davor „anzunehmen, ein Forschungsplan und sein Instrument seien durch Nachdenken, logische Prüfung oder Vergleich mit den Erfahrungen bei ähnlichen Untersuchungen schon bewährt; der

empirische Test auf die nicht-antizipierten Konsequenzen ist unersetzlich“ (FRIEDRICHS, 1990, S. 153).

Es stellte sich heraus, dass die Prüfung des Fragebogens sinnvoll war, da eine Frage (Frage 7) ergänzt werden musste und eine andere untauglich war. Da sich der Fragebogen ansonsten bewährte, flossen die Ergebnisse aus dem Pretest in die Analyse ein.

Zusätzlich zum Fragebogen wurden die Interviews mittels eines Diktiergeräts aufgezeichnet, um die Antworten auf die offenen Fragen festzuhalten. Das alleinige Mitschreiben birgt die Gefahr, dass nicht alles schriftlich festgehalten werden kann oder, dass der Interviewer manche Aspekte durch sein selektives Hörverhalten nicht niederschreibt. Außerdem bringt die Aufnahme den Vorteil der Wiederholbarkeit mit sich, so dass wichtige Aussagen mehrmals gehört und ggf. transskribiert werden können.

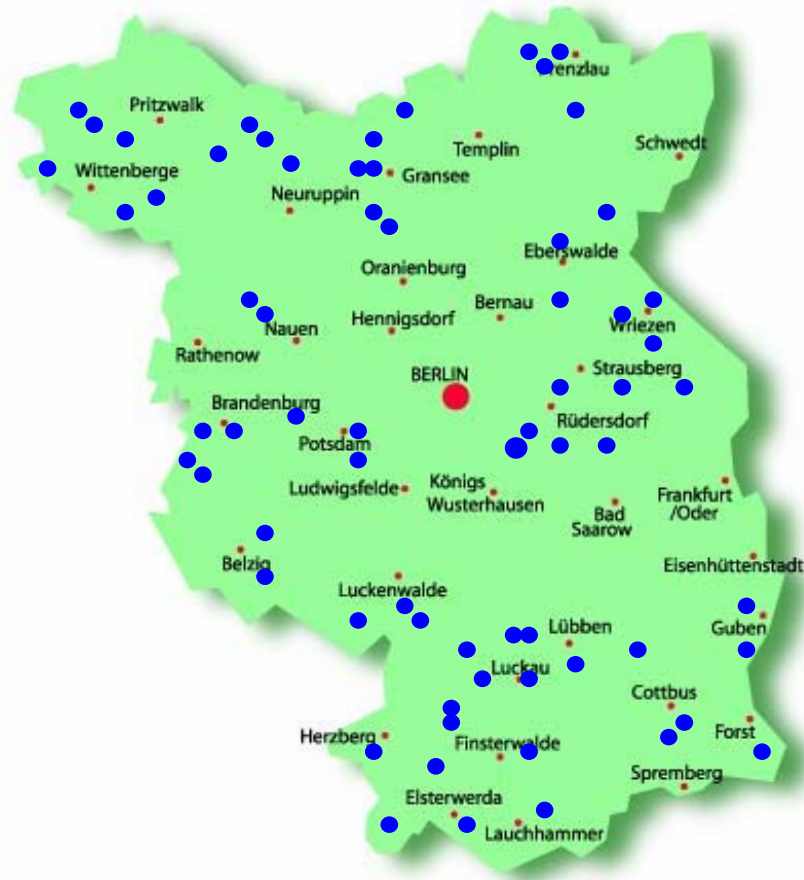
Als Maßstab für die Betriebs- bzw. Unternehmensgröße wurde der Arbeitskräftebesatz pro Betrieb herangezogen. Die landwirtschaftlich bzw. gärtnerisch genutzte Fläche als Maßstab heranzuziehen, kam nicht in Frage, da sich die untersuchten Betriebe stark voneinander unterscheiden. Wie Tabelle 6 zu entnehmen ist, wurden Betriebe mit und ohne Tierhaltung, biologisch und konventionell wirtschaftende und Betriebe mit bzw. ohne Direktvermarktung untersucht.

1.5.2.2 Durchführung und Auswertung der Daten

Die Interviews dauerten durchschnittlich 75 Minuten und wurden im Zeitraum vom 04.05.2006 bis 09.11.2006 durchgeführt. Die Landwirte bzw. Betriebsleiter wurden jeweils vor Ort, also auf ihrem Betrieb, befragt.

Die Intervieworte sind über ganz Brandenburg verteilt (s. Abb. 1). Somit ist sichergestellt, dass die gesammelten Ergebnisse der Befragung räumlich weit gestreut sind und ein breites Spektrum an Meinungen bzw. Erfahrungen der Landwirte widerspiegeln.

Abbildung 1: Topographische Einordnung der Intervieworte in eine brandenburgische Übersichtskarte



Quelle: Eigene Darstellung

Rückblickend kann der Forschungsprozess positiv bewertet werden, da es zu keinen größeren Komplikationen kam. Einige Fragen bedurften zwar im Interview immer wieder ausführlicher Erklärungen. Dies war aber abzusehen und unvermeidbar, da sich viele Landwirte im Alltag beispielsweise nicht mit abstrakten Definitionen von Beratungszielen auseinandersetzen. In allen Fällen waren die Landwirte aufgeschlossen und die Atmosphäre während der Interviews von Offenheit geprägt.

Alle Fragebögen wurden digital erfasst. Ausgewertet wurden die Interviews teilweise von Hand und teilweise mit Hilfe des PC-Programmes Windows Access. Außerdem dienten die Audioaufnahmen der Interviews dazu, ausgewählte Zitate zu übernehmen bzw. die ausführlichen Antworten auf die offenen Fragen mit den schriftlichen Vermerken abzugleichen.

Für eine bessere Lesbarkeit werden nur die Zitate der Landwirte im fließenden Text *kursiv* hervorgehoben. Alle anderen Zitate, z.B. aus der Literatur, werden normal geschrieben.

1.5.2.3 Kritik am Fragebogen

Der Fragebogen war, trotz seiner Länge, gut zu handhaben. Die wichtigsten Themen werden umfassend aufgegriffen und erwiesen sich als förderlich für die Diskussion mit den Landwirten. Es war in jedem Fall mindestens ein Thema dabei, das für den jeweils Befragten von persönlicher Bedeutung war.

Der Pretest bestätigte den Fragebogen zwar im Wesentlichen, trotzdem hätte ich ihn im späteren Verlauf der Untersuchung gerne modifiziert und erweitert, was aus methodischen Gründen nicht möglich war. Der Fragebogen war teilweise zu wenig auf die aktuelle Situation der Landwirte angepasst. Beispielsweise bezieht er neue Technologien, wie die Gentechnik, und neue Medien, wie das Internet, nicht ausreichend mit ein. Themen wie die sozio-ökonomische Beratung bleiben unbeachtet, was zu bedauern ist. Auch Fragen zu den Beratungsrings und -zusammenschlüssen und warum sich diese aus Sicht der Landwirte nicht gehalten haben, wären zu ergänzen gewesen. An dieser Stelle wird deutlich, dass das Thema viel Potenzial für die weitere wissenschaftliche Auseinandersetzung bietet.

2 Grundlagen und Theorie

Dieses Kapitel bildet den theoretischen Rahmen dieser Arbeit und soll dazu beitragen, die konkreten Gegebenheiten in Brandenburgs Beratungssystem im wissenschaftlichen Kontext zu sehen. Der Begriff „Landwirtschaftliche Beratung“ wird umfassend erläutert und die unterschiedlichen Definitionen werden diskutiert. Anschließend wird dargelegt, wie die landwirtschaftliche Beratung in Deutschland bzw. in Brandenburg strukturiert ist. Im letzten Unterkapitel wird die Unternehmensstruktur der landwirtschaftlichen Betriebe in Brandenburg dargestellt.

2.1 Theorie der landwirtschaftlichen Beratung

Für den Begriff „Beratung“ gibt es vielzählige Definitionen. Im Alltag kann von der einfachen Verkaufsberatung bis hin zur psychologischen Beratung alles gemeint sein.

Um den Begriff einzugrenzen und seine Bedeutung für die Verwendung in der Arbeit zu konkretisieren, werden im Folgenden drei im deutschsprachigen Raum aktuelle Definitionen angeführt und diskutiert. Darauf hin wird der Beratungsbegriff, so wie er in dieser Arbeit zu verstehen ist, erläutert.

Definition 1

Albrecht definiert Beratung als „den Prozess, in dem der Berater versucht, durch geistige Hilfe den Klienten zu solchem Handeln zu bewegen, das geeignet ist, beim Klienten vorliegende Probleme zu lösen. Dabei ist der Berater allein dem Wohl des Klienten verpflichtet. Die Entscheidung über Annahme oder Ablehnung des Rates, ebenso wie die Verantwortung der aus der Entscheidung resultierenden Folgen, bleiben beim Klienten.“ (ALBRECHT 1969, S.12). Diese Definition ist in vielen Arbeiten zu finden und es wird davon ausgegangen, dass ein konkretes Problem vorliegt, zu dessen Lösungsfindung ein Berater hinzugezogen wird.

Albrecht geht noch weiter und stellt fest, „Beratung ist nicht „Auskunft geben“. Sie leistete Orientierung und Hilfe in entscheidenden Lebenssituationen der Partner. Eine durch Beratung gelungene „Sachlösung“ sei zugleich ein Stück „gelungenes Leben“.“ (ALBRECHT in HOFFMANN: Beratung als Lebenshilfe, S. 18). Beratung sei Lebenshilfe, denn nicht die Betriebe haben Probleme, sondern die Menschen (ebd., S.14).

Definition 2

Eine weitere Definition wird an der Agrarfakultät der Universität Gießen gelehrt: „Im Beratungsprozess lässt sich der Berater auf eine partnerschaftliche Interaktion mit einem verunsicherten, aber zur Bearbeitung seiner Situation motivierten Ratsuchenden ein, die zum Ziel hat, die Schwierigkeiten des Ratsuchenden durchsichtig zu machen und ihn zu befähigen und zu ermutigen, eine persönliche und sachliche Entwicklung einzuleiten. Dabei soll sich keine Abhängigkeit zu dem Berater entwickeln, sondern dem Ratsuchenden seine eigene Verantwortung für die Durchführung von Änderungen verdeutlicht werden.“ (BOLAND 1991).

Diese Definition beinhaltet einen partizipativen Ansatz und geht von einer „partnerschaftlichen Interaktion“ zwischen Berater und Landwirt aus. Von beiden Parteien wird Aktivität gefordert, um zu einer Lösung zu finden. Das bedeutet auch, dass die Rolle des Landwirts eine verantwortungsvollere ist als in der Definition bei ALBRECHT. Dort wird dem Landwirt primär die Verantwortung der Entscheidung für oder gegen einen Rat zugewiesen, aber der Rat oder die Lösung basieren auf der „geistigen Hilfe“, die der Berater zu leisten hat. Der Landwirt scheint nicht so stark in den Lösungsfindungsprozess mit eingebunden zu sein.

Definition 3

Eine dritte Definition bezieht den Prozess der Problemlösung und wie er gestaltet werden sollte noch stärker als die vorherigen Definitionen mit ein. Hervorgehoben wird die Wichtigkeit der Klärung der Rollen (des Beraters und des Ratsuchenden) und der Ziele vor Beginn des Beratungsprozesses.

Der fundamentale Baustein einer nachhaltigen Beratung wird in der Erkenntnis des Klienten gesehen, sein Problem als absolut zentral anzunehmen und darauf bauen zu können, dass jegliche Beratung zu seinem Wohl stattfindet.

„Beratung ist ein Kommunikationsprozess zwischen einer Person oder Gruppe, die ein Problem zu lösen hat (Klienten) und einer oder mehrerer Personen, die zu dessen Lösung ihre professionelle Hilfe anbieten (Beraterin/Berater). Die Vorgehensweise bei der Problemlösung ist systematisch und allen Beteiligten transparent. Die Rolle und Verantwortlichkeiten der Beraterin oder des Beraters sind gemeinsam definiert. Die Beraterin oder der Berater unterstützt die Klienten bei der Entwicklung und Überprüfung eigener Ziele. Über die zur Problemlösung notwendigen Schritte, Methoden, Kenntnisse und Ressourcen besteht Einvernehmen. Die Entscheidungsfreiheit der Klienten, zukünftige Probleme selbständig zu lösen, muss gewahrt bleiben.“ (NAGEL 2005).

Die Hervorhebung der eigenen Ziele des Klienten ist besonders wichtig, weil angenommen werden kann, dass der Ratsuchende registriert, wenn die Beratung im Eigeninteresse des Beraters steht und er sich daraufhin vom Berater abwendet. Eine gewisse Vertrauensebene ist die Voraussetzung für eine effektive Zusammenarbeit zwischen Klient und Berater.

Die folgende Sammlung bedeutsamer Kennzeichen von Beratung, die KLISCHAT (1998) aus einer Reihe von Definitionen des Begriffes „Beratung“ zusammengetragen hat, gibt einen abschließenden Überblick:

1. Beratung ist ein Prozess über einen Zeitraum (Prozesscharakter).
2. Der Inhalt von Beratung ist die Bearbeitung konkreter und aktueller Problemsituationen mit betroffenen Menschen (Beratungsinhalt).
3. Mit Beratung wird das Ziel verfolgt, durch Problemlösung diese Situationen für die betroffenen Menschen bewältigbar zu machen (Inhaltsziel).

4. Konkret wird die Zielerreichung durch Maßnahmen angestrebt, die es den Betroffenen ermöglichen, diese Schwierigkeiten zu durchschauen und sie dadurch weiterhin befähigt, brachliegende Kräfte freizusetzen und zu nutzen (Aktionsziel).
5. Die Zusammenarbeit erfolgt als soziale Interaktion durch geistige Hilfe auf kommunikativem Weg zusammen mit den betroffenen Menschen (Methodenziel).
6. Als Beziehungsziel zwischen Ratsuchendem und Berater wird ein partnerschaftliches Verhältnis angestrebt, wobei der Ratsuchende zur Veränderung seiner Situation bereit sein muss und der Berater dem Wohl des Klienten verpflichtet ist (Beziehungsziel).
7. Der Ratsuchende wird zwar bei Entscheidungen durch den Berater unterstützt, die Verantwortung bleibt jedoch beim Ratsuchenden (Eigenverantwortlichkeit).

Die oben genannten Definitionen gehen davon aus, dass Beratung grundsätzlich eine personale Dienstleistung ist, deren Ergebnisse individuelle und situationsspezifische Lösungen sind und eine direkte Zusammenarbeit von Berater und Ratsuchendem voraussetzt. In der Praxis aber leisten Berater Dienste, wie beispielsweise Antragstellungen oder Düngemittelberechnungen, die nach diesen Definitionen nicht unter den Begriff „Beratung“ fallen, da diese Dienstleistung für einen Auftraggeber ohne dessen Mitwirkung erbracht wird. Auch Tätigkeiten wie Information oder Bildung sind streng genommen nicht gemeint.

Diese Dienstleistungen zählen aber durchaus zu den Aktivitäten eines Beraters und der Beratungsbedarf der Landwirte wird in den meisten Fällen auch durch Fachzeitschriften (Information: Fakten ohne individuellen Handlungsbezug)⁴, Seminare/Winterschulungen (Bildung: Erwerb von Lösungskompetenzen auf Vorrat)⁴ und Produktberatung (im Sinne von Handlungsempfehlungen zu einem Produkt)⁴ neben der Beratung (im Sinne von Zielerklärung und Informationsbewertung gemeinsam mit dem Landwirt)⁴ gedeckt. Somit beinhaltet der Begriff „Beratung“ für diese Arbeit auch diese Dienstleistungen und baut somit auf den umfassenderen Begriff auf.

Während der Datenerhebung wurde bei jeder Befragung explizit erklärt, dass für dieses Interview unter dem Begriff „Beratung“ auch jene „reinen“ Dienstleistungen, die Weiterbildung, die Produktberatung und die Nutzung von Informationsmedien fallen.

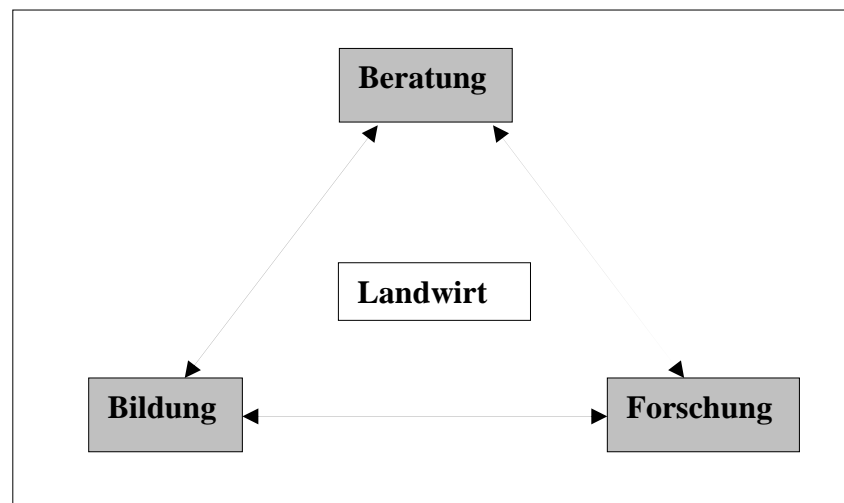
⁴ Quelle: Boland 2006

2.1.1 Das landwirtschaftliche Wissenssystem

Die landwirtschaftliche Beratung agiert in einem System, das als landwirtschaftliches Wissenssystem bezeichnet wird. Ein Wissenssystem soll dazu dienen, dem Endnutzer, hier dem Landwirt, Wissen in der Form zu gestalten und zu vermitteln, dass es ihm nützt und er es selbständig anwenden kann (RIVERA 2003).

Oft wird das landwirtschaftliche Wissenssystem in Form eines Dreiecks dargestellt. Die drei Eckpunkte bilden die Beratung, die Forschung und die Bildung. Der Landwirt steht, als Endnutzer, im Mittelpunkt des Dreiecks und die drei Einheiten sind miteinander verknüpft.

Abbildung 2: Schema des landwirtschaftlichen Wissenssystems



Quelle: Eigene Darstellung (nach NAGEL 2005)

Auch wenn die Rede von Einheiten ist, so sollte die Gesamtheit dieser als System wahrgenommen werden, das als ganzes organisiert und gefördert werden sollte. Andere Modelle beziehen auch die Politik in ein interaktives Wissenssystem, in dem alle Akteure in Beziehung zueinander stehen, mit ein (EICHER (2001) in RIVERA 2003).

So ist in der Studie „Beratung landwirtschaftlicher Unternehmen in Deutschland“ sehr umfassend aufgeführt, welche Organisationen im landwirtschaftlichen Wissenssystem in Deutschland zu finden sein können (BMELV 2005, S.12).

Sie werden in drei Ebenen eingeteilt:

1. Produktion, Verarbeitung, Marketing, Konsumenten
2. Interessengruppen, Administration, Politik
3. Forschung, Capacity Building, Beratung, Information.

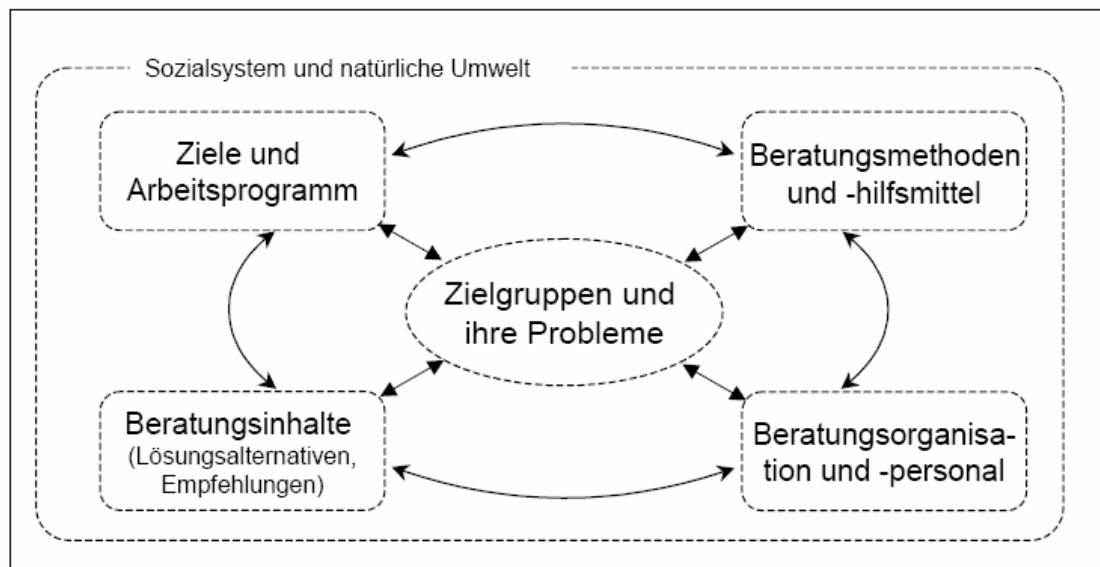
Welche Organisationen aus diesen Ebenen davon in Brandenburg aus der Sicht der befragten Landwirte relevant sind und in welcher Beziehung diese zueinander stehen, geht aus Abbildung 12 in Kapitel 4.1.1 hervor.

Für die Zukunft erwarten Experten, dass es verstärkt die Aufgabe der Beratung im landwirtschaftlichen Wissenssystem sein wird, nicht nur das rein produktionstechnische Wissen zu vermitteln, sondern alle Aspekte der ländlichen Entwicklung und der unterschiedlichen Beteiligten mit einzubeziehen, um das Angebot dementsprechend gestalten zu können (RIVERA 2003). Im Hinblick auf die öffentlichen Interessen, wie dem Umwelt- und Ressourcenschutz, der Landschaftspflege und der Entwicklung der ländlichen Räume, die im Zusammenhang mit der Landwirtschaft stehen, könnte ein organisiertes landwirtschaftliches Wissenssystem eine zentrale Rolle spielen.

2.1.2 Das Beratungssystem

Der Begriff „Beratungssystem“ wird in dieser Arbeit wiederholt verwendet und war Teil einiger Fragen in den Interviews. Hier soll kurz auf den Begriff eingegangen werden. Ein System besteht immer aus einzelnen Elementen, die in Bezug zueinander stehen und Subsysteme bilden können. Im Beratungssystem, einem Subsystem des landwirtschaftlichen Wissenssystems, sind die einzelnen beratenden Organisationen und der Landwirt die Elemente. Je nach Betrachtungsgegenstand wird ein Element herausgegriffen, um bestimmte Zusammenhänge genauer zu beleuchten. Für diese Arbeit wird der Landwirt mit seinen Erfahrungen in Bezug auf die landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg genauer betrachtet. Ein Modell von HOFFMANN (1992) visualisiert die Position des hiesigen Betrachtungsgegenstandes, der das Kernelement (Zielgruppe und ihre Probleme) im Beratungssystem bildet. Es steht in Beziehung zu den Zielen und dem Arbeitsprogramm, den Beratungsinhalten (Lösungsalternativen, Empfehlungen), den Beratungsmethoden und -hilfsmitteln und den Beratungsorganisationen. Beeinflusst wird es vom Sozialsystem und der natürlichen Umwelt, in denen es sich befindet.

Abbildung 4: Aufeinander abzustimmende Elemente eines Beratungssystems



Quelle: HOFFMANN 1992

2.2 Landwirtschaftliche Beratung in Deutschland

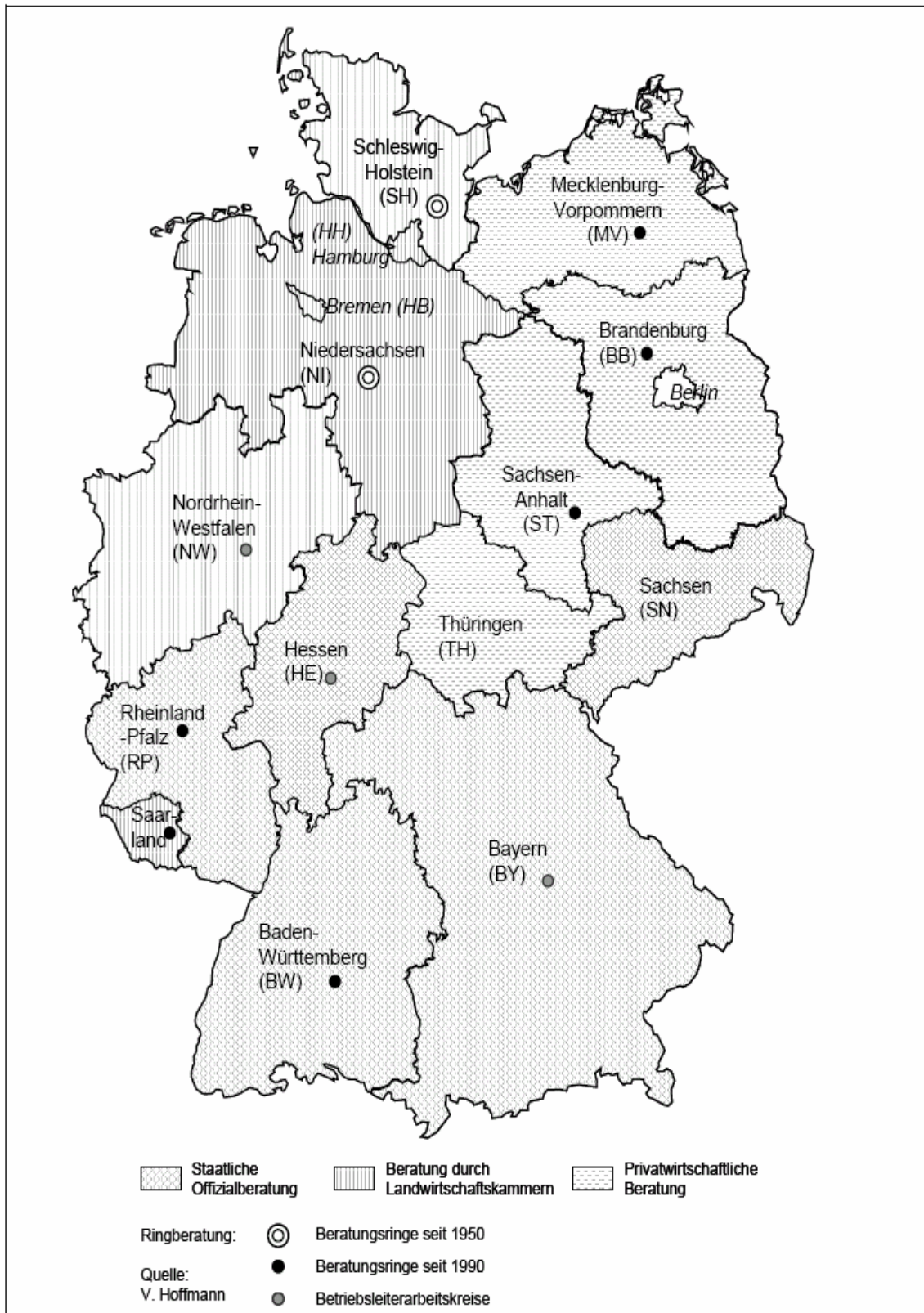
Die Beratungslandschaft in Deutschland ist mit dem Attribut „abwechslungsreich“ gut beschrieben. Die Organisationen, die landwirtschaftliche Beratung anbieten, sind vielfältig. Da diese in der Kompetenz der Bundesländer liegt, gibt es 16 unterschiedliche landwirtschaftliche Beratungssysteme.

Die größte Herausforderung der Akteure in diesem System ist die Anpassung an die sich schnell ändernden Rahmenbedingungen. Beispiel dafür sind die Reformen der Agrarpolitik, aber auch lokale, regionale, länderspezifische, bundesspezifische und/oder EU-weite Aspekte sind zu berücksichtigen.

Nach HOFFMANN (2004) sind es folgende Trägerschaften und Angebotsformen, die sich die Bewältigung der genannten Probleme gemeinsam, parallel aber auch unabhängig voneinander zur Aufgabe gemacht haben:

- Officialberatung durch Ministerien, Kammern, Arbeitsverwaltung
- Ringberatung durch Beratungsringe, Erzeugerringe, Arbeitskreise
- Verbands-Beratung durch Bauernverbände, Anbauverbände, etc.
- Private Beratung durch selbstständige Berater, Beratungsfirmen
- Kirchliche Beratung durch landwirtschaftliche Familienberatung, Sorgentelefone
- Firmenberatung durch Zulieferer, Verarbeiter, Handel, Banken, Versicherungen, Buchstellen, Energieversorger, Siedlungsgesellschaften, Genossenschaften, etc.

Abbildung 3: Träger der landwirtschaftlichen Beratung in Deutschland



Quelle: BMELV 2005

Ausschlaggebend für das jeweilige gegenwärtige landwirtschaftliche Beratungssystem der einzelnen Bundesländer ist ihre geschichtliche Entwicklung, besonders seit dem

zweiten Weltkrieg. In Anbetracht dieser Entwicklungen ist es interessant, dass die östlichen Bundesländer nach der Wende doch unterschiedliche Wege gegangen sind. Die (angrenzenden) Partnerländer spielten für die jeweilige Entwicklung des Beratungssystems eine ausschlaggebende Rolle, weil sich die neuen Bundesländer an deren Systemen orientierten.

Abbildung 4: Die Geschichte der landwirtschaftlichen Beratung in Deutschland

Geschichte der landwirtschaftlichen Beratung in Deutschland

Eine öffentlich getragene oder geförderte Beratung hat in der Landwirtschaft eine lange Tradition. Die Anfänge einer landwirtschaftlichen Beratung gehen bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück. Träger waren zunächst die Landwirtschaftlichen Vereine, die sich seit ca. 1810 im ganzen heutigen Bundesgebiet verbreiteten und die die Vertretung und Förderung der Interessen der Landwirtschaft verfolgten.

Das Entstehen landwirtschaftlicher Winterschulen förderte die Weiterentwicklung der Beratung. Neben der Unterrichtstätigkeit wirkten die Lehrkräfte als Wanderlehrer. Diese ersten Landwirtschaftsberater wurden vom Landwirtschaftlichen Verein eingestellt und in die Dörfer geschickt, um die Bauern in Versammlungen und Kursen aufzuklären. Im Volksmund hießen sie auch die „Feldprediger“. Jene Entwicklung begünstigte eine verhältnismäßig rasche Verbreitung der landwirtschaftlichen Beratung und ihre Anerkennung durch den Staat als Maßnahme zur Förderung der Landwirtschaft. (RIEDER 1996).

Nach und nach wurden die Bildungsaufgaben der Landwirtschaftlichen Vereine von den Landwirtschaftsministerien übernommen. Ein flächendeckendes Netz von Landwirtschaftsämtern mit angeschlossenen Landwirtschaftsschulen („landwirtschaftliche Winterschule“) entstand. (MEYERS LEXIKON 2006).

Das Netz der Landwirtschaftsschulen wurde bis in die 50er Jahre des 20. Jahrhunderts weiter ausgebaut. Entsprechend dem allgemeinen Strukturwandel und der sich wieder stark verringern Zahl landwirtschaftlicher Betriebe nahm auch die Zahl der Landwirtschaftsschulen später wieder ab. (HOFFMANN 2002).

2.2.1 Durchführung und Finanzierung der landwirtschaftlichen Beratung

Eine Charakterisierung der Beratungsangebote anhand ihrer kennzeichnenden Merkmale wie der Finanzierung und der Durchführung ist mit Hilfe eines Schemas von RIVERA (2003) gut nachvollziehbar:

Tabelle 2: Durchführung und Finanzierung der Beratung

		Finanzierung	
		Öffentlich	Privat
Durchführung	Öffentlich	A Unentgeltliche Offizialberatung	C Gebühren
	Privat	B Zuschüsse	D Kommerzielle (Firma) Beratung/Consulting

Quelle: RIVERA 2003, zitiert nach NAGEL 2003

Demnach können Durchführung und Finanzierung sowohl rein privat (Fall D) oder aber rein öffentlich (Fall A) sein. Im ersten Fall zahlt der Klient entweder direkt für eine Beratungsleistung oder indirekt beim Kauf eines Produktes, dessen Preis die Kosten für die dazugehörige Beratung schon in sich trägt. Die unentgeltliche Offizialberatung, so wie sie Fall A skizziert, ist in Deutschland -flächendeckend- nur noch in Bayern zu finden. Bundesweit sind am häufigsten Mischformen zu finden:

„Mischformen bei der landwirtschaftlichen Beratung zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich im obigen Schema keinem der vier Felder eindeutig zuordnen lassen, bzw. dass eine Institution mehr als eine dieser Beratungsformen anbietet. So bieten die Landwirtschaftskammern in Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen im Auftrag des Landes definierte Offizialberatungsleistungen wie die Ausbildungsberatung an und darüber hinaus gebührenpflichtige Unternehmensberatung.“ (BMVEL 2005).

Bei der Beschreibung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg in Kapitel 2.3 dient dieses Schema der vergleichenden Veranschaulichung.

2.2.2 Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung

Die Privatisierung von staatlichen Leistungen, hier der landwirtschaftlichen Beratung, bedeutet für die Landwirte, dass sie für die Kosten für jegliche Beratungsleistungen selbst aufkommen müssen.

Die Anfänge der Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung findet man auf globaler Ebene in der Mitte der 80er Jahre. Mit ihr wurde auf finanzielle staatliche Engpässe reagiert, aber auch das schwindende Interesse an landwirtschaftlichen Belangen kann als Grund für die sinkende staatliche Unterstützung der landwirtschaftlichen Beratung weltweit herangezogen werden (RIVERA 1992).

Neuseeland, das schon 1987 gänzlich, und die Niederlande, die sehr umfassend und strukturiert ihr landwirtschaftliches Beratungssystem privatisiert haben, sind Länder, die wegen ihrer Beispielhaftigkeit oft erwähnt werden, wenn es um die positiven wie negativen Auswirkung geht, die die Privatisierung eines Sektors mit sich bringen kann.

Wie in Kapitel 2.2 erläutert wurde, sind die Beratungssysteme der deutschen Bundesländer und somit deren Finanzierung recht unterschiedlich. Das Bundesland Brandenburg entschied sich aus finanziellen Gründen - dem wohl häufigsten Grund für diese Entscheidung - für die vollständige Privatisierung des landwirtschaftlichen Beratungssektors.

Die erwarteten, mit der Privatisierung einhergehenden Vorteile, können wie folgt zusammengefasst werden:

“Privatising and commercialising extension is meant to increase organisational flexibility, reduce bureaucracy, foster professionalism, ensure client orientation, and enable a truly participatory approach by performing only those tasks that are directly demanded by clients.“

(NAGEL et. al 2002)

Als tatsächliche Konsequenzen der Privatisierung wurden folgende identifiziert:

1. Die eingeschränkte Zusammenarbeit bzw. der eingeschränkte Informationsaustausch zwischen Beratern/Beratungsunternehmen und Landwirten: Ergebnisse einer Studie, die von HUANG in den Niederlanden durchgeführt wurde, belegen, dass die Kommerzialisierung des Systems zwischenmenschliche Spannungen zwischen Beratern und Ratsuchenden erzeugt hat, die sich negativ auf den Beratungsprozess auswirken. Diese Störung der Kommunikation hat ein wenig offenes und zerstückeltes Wissens- und Informationssystem zur Folge. Auch die

Landwirte untereinander seien zurückhaltender geworden in Bezug auf den Informationsaustausch im Rahmen von Schulungen oder Treffen (HUANG in RIVERA 1993).

2. Die Förderung von großstrukturierten Betrieben auf Kosten der kleinststrukturierten bzw. der Trend Leistungen im Rahmen der „Ländlichen Entwicklung“ vorwiegend auf großstrukturierte Betriebe auszurichten (RIVERA 1993).
3. Das Angebot wird von der Nachfrage bestimmt, was auch zur Folge hat, dass öffentliche Bedürfnisse (Güter) nicht mehr bedient werden. Privatisierte und weitgehend kommerzialisierte Beratungssysteme werden von der Nachfrage gesteuert, so dass öffentliche Interessen nicht beachtet werden. In Bereichen wie dem Umwelt- und Wasserschutz oder der Naturlandschaftspflege wird so lange keine Beratung nachgefragt, wie kein direkter Vorteil für den Landwirt daraus entsteht (NAGEL 2002).
4. Landwirtschaftliche Wissenssysteme werden in ihrer Funktion als öffentliches Gut abgewertet, weil Wissen wie eine käufliche Ware behandelt wird (RIVERA 1993). Bestimmte Informationen sind nicht mehr für jeden zugänglich, weil nur Ratsuchende mit der nötigen Kaufkraft Zugang zu dem Wissen haben, das sie brauchen. Dieses Wissen ist somit kein öffentliches Gut mehr und der Wert des landwirtschaftlichen Wissenssystems für die Allgemeinheit ist gemindert.
5. Für die staatliche Seite ist die Qualität der Beratungsleistungen unkontrollierbar geworden (NAGEL 2002).

Der anhaltende Prozess der Globalisierung, die strukturelle Anpassung und eine wachsende internationale Abhängigkeit verlangen den Akteuren in der Landwirtschaft eine große Bereitschaft zur Veränderung ab. Die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung ist mit diesem Reformdruck, der auf die Landwirtschaft wirkt, zu begründen. Daraus ergibt sich entsprechend eine Veränderung der Nachfrage von Beratung, aber auch Reformen in ihrer Umsetzung und Finanzierung.

RIVERA warnt davor, die Privatisierung als „Allheilmittel“ bei staatlicher Finanzknappheit zu sehen und anzuwenden (1997). Denn es bleibt fraglich, ob die kurzfristig durch die Privatisierung gesparten finanziellen Ressourcen auch langfristig eingespart werden können oder, ob ein unzureichendes Angebot von Beratung nicht zusätzliche Kosten entstehen lässt. Am Beispiel der öffentlichen Güter lässt sich darlegen, dass wenn ein Landwirt selbst für die Beratungsleistungen zahlen muss, die

Wahrscheinlichkeit groß ist, dass er für die Landschaftspflege oder den Ressourcenschutz keine Beratung nutzen wird. Aus der unterlassenen Inanspruchnahme von Beratung zu diesen Themen, die von großer gesellschaftlicher Relevanz sind, könnten Mehrkosten für die Gesellschaft und negative Effekte auf die Umwelt resultieren.

2.3 Landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg

Die vorläufige Landwirtschaftskammer des Landes Brandenburg wurde 1992 in die berufsständisch organisierte LAB – Landwirtschaftliche Beratung der Agrarverbände Brandenburg GmbH – umgewandelt (PLATEN 2005). Die landwirtschaftliche Beratung wurde seit diesem Jahr von privaten Beratungsträgern, wie den Beratungsringen und Beratungszusammenschlüssen⁵ geleistet. Die Inanspruchnahme dieser Beratungsleistungen wurde bis 2002 staatlich gefördert (KUSEMANN 2000, S.57). Innerhalb dieses Zeitraumes sank allerdings der Förderungsumfang. Wurde die Beratung anfangs noch zu 100% gefördert, so wurde der Trend der sinkenden staatlichen Förderungen von landwirtschaftlicher Beratung in Brandenburg schnell deutlich. Bereits 1995 hatte sich die Förderung halbiert. Es folgte eine von Brandenburg zu 25% kofinanzierte Förderung zur Unterstützung des Aufbaus eines landwirtschaftlichen Beratungsdienstes auf der Grundlage einer EU-Richtlinie über fünf Jahre.

Nach planmäßigem Ablauf der fünf Jahre kam es zur Streichung der Beratungsförderung, die vom Ministerium (MLUV) wie folgt begründet wurde:

„Es waren keine Landesmittel mehr da. Die EU-Förderung war ausgelaufen, also die Kofinanzierung und die Beratungsförderung hätten aus reinen Landesmitteln weiter geführt werden müssen. (...). Wir haben zuletzt rund 2 Mio. DM für die Beratungsförderung ausgegeben. Wenn wir diese 2 Mio. dann im Jahr 2002 genommen hätten, hätten uns im gleichen [Jahr (2002)] 8 Mio. DM in der Dorfentwicklung gefehlt, weil in der Dorfentwicklung 2 Mio. DM plus 75% genau 8 Mio. ausgemacht hätten. Also diese 2 Mio. DM haben wir für die Dorfentwicklung nehmen können und damit

⁵ In der „Richtlinie über die Förderung der betriebswirtschaftlichen und produktionstechnischen Beratung landwirtschaftlicher und gartenbaulicher Unternehmen durch Beratungsringe und Beratungszusammenschlüsse“ vom 20.07.1993 des MELF werden die Organisationsformen (Verein bzw. Interessengemeinschaft) genau definiert. Im Beratungsring konnten 20 Mitgliedsbetriebe von mindestens einem vollberuflich tätigen Berater betreut werden. Ähnliches galt für den Beratungszusammenschluss, der größte Unterschied war die Art der Finanzierung.

hatten wir ein Fördervolumen von 8 Mio. DM im Bereich der Dorfentwicklung.“ (MLUV in KNUTH, 2004).

Die landwirtschaftliche Beratung wurde folglich im Jahr 2002 vollständig privatisiert. Heute existieren weder eine Landesanstalt für Landwirtschaft noch eine Landesgesellschaft oder andere Formen halbstaatlicher oder Officialberatung. Über die Entwicklung des brandenburgischen Beratungssystems nach 2002 gibt es wenig belegte Informationen. Nach Aussage eines Experten schätzt man, dass etwa die Hälfte aller Betriebe landwirtschaftliche Beratung in Anspruch nimmt (WOLTERS 2005).

Welche Berater oder Beratungsunternehmen beteiligt sind, ist unklar. Bekannt ist nur eine Liste, die 59 anerkannte Berater und Beraterinnen (selbständig oder einem Beratungsunternehmen angehörig), die eine Weiterbildung zum Thema Cross-Compliance besucht haben, umfasst. Zu finden ist diese Liste seit dem 02.03.2007 auf der Webseite des MLUV. Die Anzahl der Beratungsringe und -zusammenschlüsse ist seit der Streichung der Fördermittel stark gesunken. Von den 66 befragten Betrieben lässt sich nur einer in einem Beratungsring beraten. Da es keine koordinierende Stelle im brandenburgischen Beratungssystem gibt, existiert keine detaillierte Übersicht über das Beratungsangebot, das in Brandenburg genutzt werden kann.

In das Schema von RIVERA (s. Kap. 2.2.1) lässt sich die Beratung in Brandenburg wie folgt einordnen:

Tabelle 3: Finanzierung und Durchführung von Beratung in Brandenburg

		Finanzierung	
		Öffentlich	Privat
Durchführung	Öffentlich		
	Privat		<ul style="list-style-type: none"> • Privatwirtschaftliche Beratung • Kostenlose Sozialberatung und gebührenpflichtige Unternehmensberatung durch Bauernverband

Quelle: BMVEL 2005, S. 32 (verändert nach RIVERA 2003, S. 7)

Wie aus diesem Schema hervorgeht, wird die betriebswirtschaftliche und produktionstechnische Beratung in Brandenburg in Form privatwirtschaftlicher Beratung angeboten.

Neben den privaten Beratern bzw. Beratungsunternehmen sind es die Verbände und andere Organisationen, die von den Landwirten zur Deckung ihres Beratungsbedarfs herangezogen werden (s. Abb. 12).

Als mögliche Ansprechpartner der Landwirte sind das Landesumweltamt Brandenburg, das Landesamt für Verbraucherschutz, Landwirtschaft und Flurneuordnung, die Forstämter und die Einrichtungen des Landes, die Landesforstanstalt Eberswalde und das Landeslabor Brandenburg zu nennen. Sie alle unterstehen dem Ministerium für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Verbraucherschutz (MLUV).

Die Aus- und Weiterbildung der landwirtschaftlichen Führungskräfte sowie der Berater hat die Brandenburgische Landwirtschaftsakademie (BLAk) übernommen. Sie finanziert sich aus der Projektförderung der EU im Rahmen des Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft mit Kofinanzierung durch das Land Brandenburg (BLAk 2005). Projektträger ist der Heimvolkshochschulverband (BMVEL 2005).

Viele Landwirte lassen sich von Beratungsunternehmen aus angrenzenden Bundesländern beraten, gerade wenn die Betriebe in der Nähe zur Grenze des Nachbarbundeslandes liegen. Des Weiteren kamen in den Jahren nach der Wende etliche Berater aus den alten in die neuen Bundesländer, um dort daran mitzuarbeiten, den extrem hohen Beratungsbedarf zu decken.

2.4 Unternehmensstruktur der brandenburgischen Landwirtschaft

Im Jahr 2005 wirtschafteten 6.668 landwirtschaftliche Betriebe in Brandenburg. Die Anzahl der Betriebe hat in den vergangenen zwei Jahren leicht abgenommen (-0,6%). Historisch begründet sind die Juristischen Personen mit 58,6% der gesamten landwirtschaftlich genutzten Fläche strukturprägend. Ihre Anzahl nimmt weiterhin zu, was auf den Trend der letzten Jahre, Genossenschaften aufzulösen oder in GmbH umzuwandeln, zurückzuführen ist. Im Gegensatz dazu nimmt die Zahl der Natürlichen Personen weiterhin ab. Seit 1998 ist ein Schwund von 20,4% zu verzeichnen, ein großer Teil davon ist auf den Wegfall von Nebenerwerbsbetrieben zurückzuführen.

Tabelle 4: Unternehmensstruktur Brandenburgs in der Landwirtschaft (einschließlich Gartenbau, ohne Binnenfischerei)

	1998	2005	2005:1998 (%)
Rechtsform			
Unternehmen insgesamt	7.954	6.668	-16,17
Juristische Personen, insgesamt	948	944	-0,42
e.G.	276	231	-16,3
GmbH	583	643	+9,33
AG	8	13	+62,5
Sonstige	81	57	-29,63
Natürliche Personen, insgesamt	7.006	5.724	-18,3
Personengesellschaften*	629	647	+2,87
Einzelunternehmen	6.377	5.077	-20,39

Quelle: LDS Brandenburg, Außenstelle Frankfurt (Oder) 2005, Bodennutzungshaupterhebung; verändert. *einschließlich Personengemeinschaften

Die mittlere Flächenausstattung aller Betriebe liegt bei 200ha. Dieser Wert ist das Vierfache des Bundesdurchschnittes, der bei ca. 46ha liegt. Bemerkenswert ist dabei, dass mit 48,6% fast die Hälfte der LF von nur 5,6% der Betriebe, die über mehr als 1.000ha LF verfügen, bewirtschaftet wird. Betrachtet man weitere Zahlen, so wird deutlich, dass der EU-weite Trend „wachse oder weiche“ sich besonders in Brandenburg realisiert. Während der Flächenanteil der GmbH mit der größer werdenden Anzahl an GmbH wächst, steigt der Flächenanteil der Einzelunternehmen stetig trotz ihrer sinkenden Anzahl. Seit 1998 haben sich die Flächen der Einzelunternehmen im Durchschnitt um 19ha vergrößert, während deren Anzahl in diesem Zeitraum um 20,39% zurückging. Die Betriebsgrößengruppe zwischen 200ha und 500ha nimmt am stärksten an Betrieben und Flächen zu. Im Agrarbericht 2006 wird hierin die Etablierung der Einzelunternehmen im Haupterwerb und der Personengesellschaften gesehen (Agb 2006).

3 Ergebnisse der Befragung

Im Folgenden werden die empirischen Ergebnisse aus den Interviews dargestellt. Zum Zwecke der Übersichtlichkeit gliedert sich dieses Kapitel in verschiedene Unterkapitel. Zuerst werden die Betriebe, auf denen die Interviews durchgeführt wurden, charakterisiert. Im Unterkapitel „Auswahl der Berater“ wird auf die Beweggründe für die Wahl eines bestimmten Beraters eingegangen. Im Anschluss daran wird dargestellt, wie die befragten Landwirte die Qualität der Berater, mit denen sie zusammenarbeiten oder zusammengearbeitet haben, einschätzen. Im Unterkapitel „Beratungsziele“ wird grundsätzlich geklärt, welche Ziele die Beratung für die Landwirte haben kann und wie hoch sie die Wichtigkeit der einzelnen Ziele einschätzen. Daran schließt sich das Unterkapitel „Veränderung der Beratungsschwerpunkte“ an. Betrachtet wurde hierbei die letzte Dekade. Darauf folgt das Unterkapitel „Beratungsbedarf“, das die Nutzung unterschiedlicher Beratungsangebote behandelt. Auf die „Schwachstellen in der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg“ wird in einem Unterkapitel eingegangen, an das sich die Unterkapitel „Veränderungen für die Landwirte seit der Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg“, „Vorschläge der Befragten zur Verbesserung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg“ und „Zukunftswünsche und Empfehlungen der Befragten“ anschließen. In den letzten Unterkapiteln werden die Schwachstellen der Beratung auf betrieblicher und überbetrieblicher Ebene erfasst und schwerpunktmäßig die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung und deren Folgen diskutiert.

3.1 Charakterisierung der Betriebe, auf denen die Interviews durchgeführt wurden

In der vorliegenden Studie wurden ausschließlich Betriebe befragt, die Beratung in Anspruch nehmen, z.B. durch einen federführenden Berater, die firmenbezogene Beratung oder durch Spezialberatung. In der Studie von 1996 war das Auswahlkriterium für die Gesprächspartner von landwirtschaftlichen Betrieben, dass diese einen federführenden Berater hatten. Da die staatlichen Fördermittel, mit denen die Berater vor zehn Jahren primär bezahlt wurden, nun weggefallen sind und deshalb deutlich weniger Betriebe in einem Vertragsverhältnis mit einem Berater bzw. Beratungsunternehmen stehen, konnte dieses Kriterium von damals nicht für die aktuelle Befragung angewandt werden.

Die 66 befragten Haupterwerbsbetriebe entsprechen genau 1% der landwirtschaftlichen Betriebe (Haupt- und Nebenerwerb)⁶ in Brandenburg.

Tabelle 5: Prozentualer Anteil der Betriebsformen an der Gesamtzahl aller Landwirtschaftsbetriebe im Haupterwerb in Brandenburg bzw. an der Gesamtzahl der für die Studie befragten Betriebe

Betriebsform	Anteil landwirtschaftlicher Betriebe im Haupterwerb in Brandenburg (Datenerhebung: 2001)	Anteil der für diese Studie befragten brandenburgischen Betriebe (Datenerhebung: 2006)
Gemischtbetrieb	60%	64%
Marktfrucht	16%	18%
Futterbau u. Veredlung	10%	6%
Gartenbau u. Dauerkulturen	6%	12%
Andere	8%	0%

Quelle: MLUR 2003, eigene Erhebung

Die Anteile der Betriebsformen an der Gesamtheit der befragten Betriebe ist, wie aus der Tabelle hervorgeht, repräsentativ, da die prozentualen Anteile der einzelnen Betriebsformen vergleichbar groß sind.

Von den 42 Gemischtbetrieben sind acht Einzelunternehmen, neun GmbH, elf e.G. und 14 GbR. Die zwölf befragten Marktfruchtbetriebe setzen sich aus acht Einzelunternehmen und vier GbR zusammen. Den geringsten Anteil (vier Betriebe) an Betriebsformen machen die Veredlungsbetriebe aus. Zwei davon sind Einzelunternehmen und zwei GmbH. Die acht gartenbaubetrieblichen Einzelunternehmen teilten sich auf in sechs Gärtnereien bzw. Endverkaufsgärtnereien, zwei Obstbaubetriebe und eine Baumschule.

⁶ Detaillierte Zahlen, die Auskunft über die Haupterwerbsbetriebe in Brandenburg geben, sind momentan leider nicht verfügbar.

Folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die Charakteristika der befragten Unternehmen:

Tabelle 6: Charakterisierung der befragten Unternehmen

Unternehmensform					Gesamtstichprobe
Anzahl der...	Einzelunternehmen	e.G.	GbR	GmbH	
Unternehmen (gesamt)	26	11	18	11	66
Gartenbau	8	-	-	-	8
Landwirtschaftliche Unternehmen	18	11	18	11	58
Mit Tierhaltung	10	11	14	11	46
Ohne Tierhaltung	8	-	4	-	12
Durchschnittliche Größe (AK/Betrieb)	2,96	26,49	5,9	19,9	13,8
ha/Betrieb	250,5	1667,27	821,5	1384,45	1030,9
Betriebsgröße (AK/Betrieb)					
Bis 2AK	3-5AK	6-10AK	11-20AK	21-65AK	Gesamtzahl
17	17	11	8	13	66

Quelle: Eigene Darstellung

Von den befragten Betrieben wirtschaften 58 konventionell, die restlichen acht teilen sich auf in sechs Betriebe, die biologisch wirtschaften und zwei, die einen biologisch und einen konventionell bewirtschafteten Betriebszweig führen. Der ökologische Landbau beträgt in Brandenburg 9,8% (Agb 2006, S.79), daran wurde die Anzahl der zu befragenden biologisch wirtschaftenden Betriebe orientiert.

Insgesamt 33% der Betriebe (absolut 22) vermarkten ihre Produkte direkt. Für zehn Gemischtbetriebe, acht Gartenbaubetriebe, drei Veredlungsbetriebe und einen Marktfruchtbetrieb spielt die Direktvermarktung eine mehr oder weniger große Rolle.

Vom Verkauf der Produkte „ab Hof“ bis hin zum etablierten Hofladen waren unterschiedliche Formen der Direktvermarktung vorzufinden. Der hohe Prozentsatz an „Direktvermarktern“ erklärt sich auch dadurch, dass alle Gartenbaubetriebe (12% der Betriebe, auf denen die Befragung durchgeführt wurde) ihre Produkte direkt vermarkten. Auf einigen Betrieben korrelierte die Direktvermarktung mit der Weiterverarbeitung der Produkte vor Ort.

3.1.1 Verbandszugehörigkeit

Die landwirtschaftliche Beratung der Agrarverbände Brandenburg GmbH (LAB), deren Hauptgesellschafter der Landesbauernverband Brandenburg e.V. (LBV) ist, bietet betriebswirtschaftliche und produktionstechnische Beratung an. In der LAB arbeiten derzeit 30 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in der Landwirtschaftlichen Beratung wie auch in anderen Spezialgebieten und im Sachverständigenwesen (LAB 2007). Neben dem größten Anbieter landwirtschaftlicher Beratung sind in Brandenburg 59 anerkannte Berater bzw. Beratungsunternehmen zu finden (MLUV 2007). Der LBV bietet Beratung zu Förder-, Rechts- und Sozialfragen durch hauptamtliche Mitarbeiter an.

Von den Befragten sind 31 Mitglied im LBV, in dem im ganzen Bundesland 3000 Betriebe eine Mitgliedschaft haben (LBV 2007). Das entspricht weniger als 50% aller brandenburgischen Betriebe. Die Anzahl der Befragten die Mitglieder im LBV sind entspricht somit dem Landesdurchschnitt. Dieser weicht deutlich vom Bundesdurchschnitt ab, denn in ganz Deutschland sind ca. 90% der landwirtschaftlichen Betriebe im DBV eingetragen (DBV 2007).

Von den 41 befragten rinderhaltenden Betrieben sind 25 Mitglied im Rinderzuchtverband, der in ganz Brandenburg 778 Mitglieder hat (RBZ 2007). Insgesamt hielten im Jahr 2003 genau 3079 Betriebe Rinder (STATISTISCHE BERICHTE 2006).

Mitglied in einer Erzeugergemeinschaft sind acht der Betriebe, und alle sechs Gartenbaubetriebe gehören dem Landesverband Gartenbau e.V. an. Mitglied beim Bauernbund sind vier der Befragten. Von den 20 schweinehaltenden Betrieben gehören vier dem BSSB an.

Die Verbände sind ein wichtiger Teil des Beratungssystems, was folgende Aussage unterstützt: *„Ich muss ganz ehrlich sagen, die beste Beratung, die so läuft, ist die vom Bauernverband. Die ist unabhängig, weil das sind Verbände, die für uns arbeiten. Andere Verbände, die unsere Interessen vertreten, sind nicht immer die besten, das kann man nicht so sagen, weil da auch Interessen von anderen mit rein spielen, aber*

wichtig sind die sehr.“ Keinem Verband angehörig sind 16 der Betriebe, auf denen ein Interview durchgeführt wurde.

Tabelle 7: Mitgliedschaften der Befragten bei Verbänden und Interessengemeinschaften

Verband und Interessengemeinschaften	Anzahl der Mitglieder von 66 Betrieben
LBV	31
RBZ	25
Erzeugergemeinschaft	8
Gartenbauverband	6
Bauernbund	4
BSSB	4

Quelle: Eigene Darstellung

Weitere vereinzelt genannte Verbände und Interessengemeinschaften sind:

Bentheimer-Zuchtverband, Angler-Zuchtverband, Pferde-Zuchtverband, Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft, Besamungsverein (Prignitz), Biogas-Fachverband, Bioland, Beratungsring ÖLB Weinsberg, BioPark e.V., Galloway-Verband, Geflügelwirtschaftsverband, Zuckerrübenanbauverband, Direktvermarkter, Tourismusverein, Obstbau Versuchsring des Alten Landes e.V., pro agro e.V.

3.1.2 Qualifikation der Befragten

Die Interviews wurden in allen Fällen mit Personen durchgeführt, die auf den Betrieben in Führungspositionen stehen. Genauere Auskunft gibt folgende Tabelle:

Tabelle 8: Angabe der Position der Befragten im Betrieb

62 Betriebsleiter	11 weiblich	51 männlich
4 Geschäftsführer	1 weiblich	3 männlich
2 Betriebszweigeleiterinnen		
1 Vorstandsvorsitzender		

In dieser Studie wurde die im „Entwicklungsplan für den ländlichen Raum im Land Brandenburg (...)“ aufgeführte Stärke der brandenburgischen Landwirtschaft, nämlich der „hohe Informations- und Bildungsgrad der Landwirte“ (MLUV 2004), bestätigt. Die Mehrheit der befragten Personen hat einen höheren Bildungsabschluss und 38 der Interviewten haben ein Hochschulstudium absolviert. Des Weiteren wurden 12 Meister

und 8 Personen mit einer landwirtschaftlichen bzw. gärtnerischen Ausbildung interviewt. Die Ausnahmen - auf fachlicher Ebene - bildeten drei Landmaschinenschlosser und ein Veterinär.

3.2 *Auswahl der Berater*

Von den 66 befragten Betrieben nehmen 52 seit dem Jahr 1992 Beratung in Anspruch. Die restlichen begannen damit in den Folgejahren, meistens weil deren Betrieb erst in den Jahren ab 1992 gegründet wurde. Insgesamt werden 23 Betriebe von der LAB beraten, wobei zusätzlich Spezialberatung, beispielsweise zur Schweinehaltung oder zum Obstbau, von Spezialberatern, die nicht der LAB angehören, genutzt wird.

Auf die Frage nach den Gründen für die Auswahl des Beraters wurde primär die räumliche Nähe des Beraters zum Betrieb genannt. Des Weiteren sind persönliche Kontakte zu Beratern ausschlaggebend. Beispielsweise wurden zu Studienzeiten des Landwirts Kontakte geknüpft oder während der gemeinsamen Tätigkeit auf einer LPG. Auch die Kompetenz der beratenden Person wurde als Kriterium genannt. Dazu wurde des Öfteren bemerkt, dass man sich von der Kompetenz erst im Nachhinein überzeugen könne, es sei folglich eher ein Grund, bei einem Berater zu bleiben als sich für diesen zu entscheiden. Auch Empfehlungen von Dritten („Mund-zu-Mund-Propaganda“) wurden als Grund für die Auswahl eines Beraters hervorgehoben. Mit dem Wortlaut „*die Chemie muss stimmen*“ wurde ein weiteres Auswahlkriterium mehrmals genannt. Andere genannte Gründe sind:

- geringe Auswahl an Beratern vor Ort,
- Berater kennt die Region,
- Berater wurde nach Auflösung des Beratungsrings bzw. -zusammenschlusses beibehalten
- Berater hält stetig Kontakt zum Betrieb.

In einem speziellen Fall gab der Landwirt an, dass sein Berater der einzige sei „*der sich um kleine Betriebe kümmere*“.

Von den befragten Betriebsleitern gaben 28 an, schon mal den Berater bzw. das Beratungsunternehmen gewechselt zu haben.

Als Gründe dafür gaben sie folgende an (in Klammern Anzahl der Nennungen):

- Mangelnde fachliche Qualifikation (9)
- Berater verrentet (5) oder verzogen (5), deshalb zwangsweiser Wechsel
- zu hohe Kosten (3)

- keinen Bedarf (3)
- persönliche Gründe/fehlendes Vertrauen (3)
- Berater nicht verfügbar (2)
- Beratungsring aufgelöst/Regionalstelle geschlossen (1).

3.3 *Qualität der Berater*

Zu der Frage „Wie schätzen Sie die Qualität des/der Berater ein?“ äußerte sich der Großteil der Befragten nicht. Diejenigen, die antworteten, schätzten die Qualität vorwiegend positiv ein. Mit „gut“ bewerteten elf Landwirte die Qualität ihres Beraters. Sie begründeten diese Bewertung mit den gut umsetzbaren Vorschlägen des Beraters und weil dieser Ergebnisse aus Gesprächen mit dem Landwirt darin einarbeitete. Der Berater sei kompetent und seine Lösungen immer konkret, logisch und realistisch, was sich an den Ergebnissen zeige. Einen positiven Eindruck von den beratenden Händlern hatten fünf Landwirte. Einer sagte wörtlich: *„Der Händler, mit dem ich zusammenarbeite ist sehr gut und bemüht, so dass ich gut mit seinen Lösungen arbeiten kann“*. Er erwähnte zusätzlich, dass dies der Fall sei, obwohl die Beratung kostenlos ist. Ein anderer begründete die gute Zusammenarbeit mit dem Vertrauensverhältnis, das sich auf persönlicher Ebene zwischen Landwirt und firmengebundenem Berater (Futtermittel) über die Jahre entwickelt habe. Die Qualität der betriebswirtschaftlichen Beratung wurde dreimal für gut befunden. Einmal wurde die Qualität der Beratung als „mittelmäßig“ eingestuft.

Einzelne Befragte antworteten detaillierter und gaben an, dass

- die produktionstechnische Beratung und die Beratung für den Pflanzenbau verbesserungsbedürftige Lösungen anbiete,
- sich die Qualität der Berater verbessert habe, was auf den Wettbewerb zurückzuführen sei,
- der Berater sich immer für die Landwirte informiere und ihre Fragen beantwortete,
- die Qualität der Beratung sehr fallabhängig sei und der Berater nicht alles wissen könne.

3.4 *Beratungsziele*

In diesem Kapitel wird das grundlegende Verständnis der Landwirte von Beratung und deren Zielen geklärt.

Anhand der unterschiedlichen Definitionen des Begriffes „Beratung“ (s. Kap. 2.1) wird deutlich, dass es nicht ein einziges Ziel gibt, das Beratung haben kann. Vielmehr sind es Abstufungen eines Prozesses. Bleibt man bei der Vorstellung des Stufenmodells, bildet die höchste Stufe die Befähigung des Klienten, seine Probleme eigenständig zu lösen. Jede Stufe für sich ist ein Ziel, das Beratung haben kann. Ausschlaggebend ist die gemeinsame Zieldefinition von Klient und Berater, der gemeinsam festgelegte Weg zur Lösung für ein bestimmtes Problem. Somit kann auch die Förderantragstellung, die als Dienstleistung eigenständig vom Berater durchgeführt wird, ein Beratungsziel sein.

Tabelle 9: Gewichtung von Beratungszielen durch die Klienten

Beratungsziel	Durchschnittliche Gewichtung (1=gar nicht wichtig, 5=am wichtigsten)	Rangfolge	Zahl der Klienten, die die Wichtigkeit des Ziels hoch einschätzen (mit 4 o. 5 bewertet)	Zielerreichung
Information des Klienten über agrarpolitische/ technische/ organisatorische Fragen/ Neuerungen	3,91 (N=64)	1	26	3,74 (N=42)
Gemeinsam mit Klienten konkrete Lösungen erarbeiten	3,83 (N=64)	2	27	3,8 (N=39)
Mithilfe bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen	3,27 (N=64)	5	14	3,57 (N=28)
Übernahme von kompletten Teilaufgaben für den	3,44	3	36	4,42

Klienten (z.B. Förderanträge)	(N=64)			(N=38)
Beratung soll den Landwirt in die Lage versetzen, in Zukunft seine Probleme selbst zu lösen	3,30 (N=63)	4	16	3,5 (N=28)

Quelle: Eigene Darstellung

Bei den Beratungszielen steht für die befragten Landwirte an erster Stelle, dass der Berater Informationen zu agrarpolitischen und/oder technischen und/oder organisatorischen Fragen bzw. Neuerungen liefert. Im Gespräch wurde von vielen Befragten wiederholt die Wichtigkeit der Aktualität der Information betont. Das lässt auf einen hohen Bedarf an aktueller Information und auf den Mangel daran schließen. Dieser Rückschluss bestätigt sich in Kapitel 3.7.

Mögliche Ursachen dafür finden sich in den folgenden Aussagen von Beratern in der Studie von 1996 (BOKELMANN et al., S. 57-58):

- In „manchen Bereichen“ der „Zusammenarbeit mit Landeseinrichtungen“ besteht ein „erheblicher Verbesserungsbedarf“.
- „Insbesondere bemängelten sie die unzureichenden Informationen über Gesetze und eine fehlende Koordinierung von Seminaren und Versuchswesen.“
- „(...) Änderungen der Auslegungsbestimmungen (von Richtlinien) werden (...) kaum weitergegeben.“

Die von den Befragten bemängelte Qualität der Informationen wird von den Beratern auf den verbesserungswürdigen Informationsfluss zwischen Ministerien, Landesbehörden und den Beratern zurückgeführt.

Die gemeinsame Lösungserarbeitung steht für die Befragten an zweiter Stelle und wurde von den meisten Landwirten für selbstverständlich gehalten. Oft reagierten sie auf dieses Beratungsziel mit Unsicherheit, als gäbe es keine Alternative zur gemeinsamen Lösungsfindung und sich daher die Fragestellung erübrige.

An dritter Stelle ist das Beratungsziel „Übernahme von kompletten Teilaufgaben für die Klienten“ zu finden. Zu diesem Ziel wurde immer das Beispiel der Erledigung der Förderanträge durch den Berater genannt. Mit Abstand wurde die Wichtigkeit dieses Ziels von den meisten als hoch eingeschätzt.

Die vorletzte Stelle in der Rangfolge der Beratungsziele nimmt das theoretische Ideal (der Beratungsziele), die eigene Problemlösungsfähigkeit der Klienten zu fördern und zu entwickeln, ein. Das Ziel, den Landwirt durch Beratung in die Lage zu versetzen, seine Probleme in Zukunft selbst lösen zu können, wird von den Landwirten nicht hoch eingestuft. Bestätigung findet dieser Punkt in der Aussage von GRYGO (2004): „Beratung ist nicht mehr nur „Hilfe zur Selbsthilfe“. Unter dem Begriff „Beratung“ wird zunehmend ein breites Spektrum unterschiedlicher Dienstleistungen angeboten und eingefordert werden.“.

Einigen Landwirten erschien dieses Beratungsziel so abstrakt, dass die Auseinandersetzung im Interview damit meist mehr Zeit als mit den anderen Zielen in Anspruch nahm. Es ist anzunehmen, dass eine intensivere Betrachtung dieses Ziels mit dem jeweiligen Befragten zu anderen Ergebnissen geführt hätte.

Die „Mithilfe bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen“ wurde als Beratungsziel an letzte Stelle gesetzt. Außerdem stuften die wenigsten Landwirte dieses Ziel als sehr wichtig oder am Wichtigsten ein. Es wurde eher eine ablehnende Haltung dem Ziel entgegen gebracht, die durch Aussagen wie *„umsetzen müssen wir selber“* oder *„das ist unser Kompetenzbereich, mit dem Praktischen kennen wir uns aus, da hat der Berater keine Ahnung und da lassen wir auch keinen von außen ran“* verdeutlicht wurde.

Acht Landwirte formulierten eigene Beratungsziele, die sich teilweise deckten und zu drei eigenständigen Zielen zusammengefasst werden können.

1. Der Berater muss vollständig informiert sein und die Informationen gefiltert und aufgearbeitet an den Landwirt weitergeben, so dass sich dieser auf ständig ändernde Rahmenbedingungen einstellen und anpassen kann.
2. Der Berater soll konkrete und betriebsangepasste Problemlösungen liefern. Diese Leistung muss auch von der projektbezogenen Beratung zu erwarten sein.
3. Der Berater soll über ein gutes Netzwerk verfügen, d.h. auch Kontakte, z.B. zu Personen, die in Ämtern oder im Ministerium arbeiten, haben. Dadurch könne er den Landwirt aus erster Hand informieren.

Zum ersten Ziel:

Dieses Ziel relativierten einige Landwirte gleich nachdem sie es formuliert hatten wieder und äußerten ihr Verständnis darüber, dass eine einzelne Person die Masse an Information, die bewältigt werden muss, alleine kaum durcharbeiten kann. Trotzdem sollte dieses Ziel angestrebt werden.

Zum zweiten Ziel:

In den Augen der Befragten wird der einzelne Betrieb zu wenig individuell betrachtet, stattdessen werden Standardlösungen vorgeschlagen. In Bezug auf die firmengebundene Beratung ist dieses Ziel insofern von Bedeutung, als dass die Berater Richtwerte und Produktionserfolge anführen, die auf den beratenen Betrieb nicht übertragbar sind. Die natürlichen Voraussetzungen sind mit großer Wahrscheinlichkeit andere als die bei den Betrieben, auf denen die Produktionsergebnisse erreicht wurden. Ein Beispiel sind die Brandenburger Böden, auf denen zum großen Teil nicht die Erträge erzielt werden können, mit denen die firmengebundenen Berater argumentieren.

Zum dritten Ziel:

Dem Berater wird hier die Funktion zugeschrieben, Informationen liefern zu können, die für nicht leicht zugänglich gehalten werden oder deren Beschaffung aufwendig erscheint. An dieser Stelle wird deutlich, wie kompliziert es für Landwirte zu sein scheint, an die Information zu gelangen, die sie benötigen und dass sie das Informationssystem für nicht transparent genug einschätzen.

Im Anschluss an die Frage nach der Einschätzung der Beratungsziele in Bezug auf ihre Wichtigkeit für den Landwirt bzw. für den Betrieb wurde nach der Zielerreichung gefragt. Auffällig ist, dass das von den Landwirten für am wichtigsten eingestufte Ziel, die „Information des Klienten über agrarpolitische/technische/organisatorische Fragen/Neuerungen“, nur an dritter Stelle in der Rangfolge steht. Das Ziel der „Übernahme von kompletten Teilaufgaben“, womit in den meisten Fällen die Förderanträge gemeint waren, ist an erster Stelle zu finden. Dieses Beratungsziel wurde mit durchschnittlich 4,42 Punkten bewertet und erreicht somit die vollständige Zufriedenheit des Klienten.

Vergleicht man die Rangfolgen der Ziele aus der Studie von 1996 mit der aus der aktuellen Studie, so stellt sich heraus, dass die Landwirte heute die Beratungsziele anders gewichten als noch vor zehn Jahren.

Tabelle 10: Gewichtung von Beratungszielen 1996 und 2006

Beratungsziel	Gewichtung von Beratungszielen 1996		Gewichtung von Beratungszielen 2006	
	Durchschnittliche Gewichtung	Rangfolge	Durchschnittliche Gewichtung	Rangfolge
Information des Klienten über agrarpolitische/ technische/ organisatorische Fragen/Neuerungen	3,22	3	3,91	1
Gemeinsam mit Klienten konkrete Lösungen erarbeiten	4,06	1	3,83	2
Mithilfe bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen	3,17	4	3,27	5
Übernahme von kompletten Teilaufgaben für den Klienten (z.B. Förderanträge)	2,93	5	3,44	3
Beratung soll den Landwirt in die Lage versetzen, in Zukunft seine Probleme selbst zu lösen	3,54	2	3,30	4

Quelle: Eigene Darstellung

Während früher die Bereitstellung von Information an dritter Stelle stand, ist diese zum wichtigsten Beratungsziel für die Landwirte geworden. Die Gründe dafür sind zum einen auf die sich schneller verändernden Rahmenbedingungen zurückzuführen. Beispielsweise ist die Einführung der Cross Compliance-Regelungen zu nennen, die, wie sich auch in dieser Studie feststellen ließ, einen hohen Informationsbedarf mit sich

brachte. Zum anderen waren die Landwirte 1996 noch auf die Etablierung der Betriebe konzentriert.

Die Zusammenarbeit bei der Bewältigung von Problemen hat nach wie vor eine hohe Bedeutung. Dabei wurde wieder erwähnt, dass letztendlich der Landwirt entscheiden müsse, da er die Verantwortung für das Resultat der Entscheidung trage.

Der Beratung, die das Ziel haben soll, dass der Landwirt zumindest die derzeitigen Probleme in Zukunft selbst lösen kann, wurde immer noch zurückhaltend begegnet. In der Rangfolge lag das damals mit „Förderung der Problemlösungsfähigkeit“ formuliert Ziel an letzter Stelle, zehn Jahre später ist es an vorletzter zu finden.

3.5 Veränderung der Beratungsschwerpunkte innerhalb der letzten Dekade

Während die Beratungsschwerpunkte am Anfang der 90er Jahre klar auf der Wiedereinrichtung bzw. Umwandlung des Betriebes mit den typischen Beratungsinhalten wie der Modernisierung und in diesem Zusammenhang den Finanzierungsangelegenheiten lag, so liegt er heute auf der Antragstellung von Fördermitteln und der Bewältigung von Aufgaben, die im Zusammenhang mit veränderten Rahmenbedingungen wie den Cross Compliance-Regelungen stehen.

Tabelle 11: Beratungsschwerpunkte heute (2006) im Vergleich zu den Beratungsschwerpunkten in der Vergangenheit (in den Jahren nach 1996)

Beratungsschwerpunkte heute (2006)	Beratungsschwerpunkte in den Jahren nach/ um 1996
Antragstellung von Fördermitteln (17)	Investitionsanträge und Kredite (14)
Finanz- und Investitionsfragen (15)	Wiedereinrichtung/Umwandlung (12)
Cross Compliance-Regelungen oder anderen EU-Richtlinien bzw. –Vorgaben (11)	Modernisierung (8)
Betriebsentwicklungsplanung (7)	Produktionsprogramm und strategische Ausrichtung bzw. Betriebskonzept (7)
Spezialberatung z.B. zum Thema Biogas (7)	Rechtliche Fragen (Zusammenführung von Boden und Eigentum, Firmengründung) (4)
Berater nötig für Verhandlungen mit der Bank (2)	PC-gestützte Arbeitsplätze (1)

Quelle: Eigene Darstellung

Nach wie vor spielen Finanz- und Investitionsfragen eine große Rolle. Dazu ist anzumerken, dass die Häufigkeit der Beratung zu Investitionsfragen innerhalb der letzten Dekade stark abgenommen hat. Nur neun Prozent der Befragten nutzen regelmäßig die Investitionsberatung. Früher waren es über 50%. Vermehrt (7) wurde betont, dass der Bedarf an Spezialberatung stark gestiegen sei.

3.6 Beratungsbedarf

Auf den Beratungsbedarf der Landwirte Brandenburgs soll mit Hilfe der Faktoren

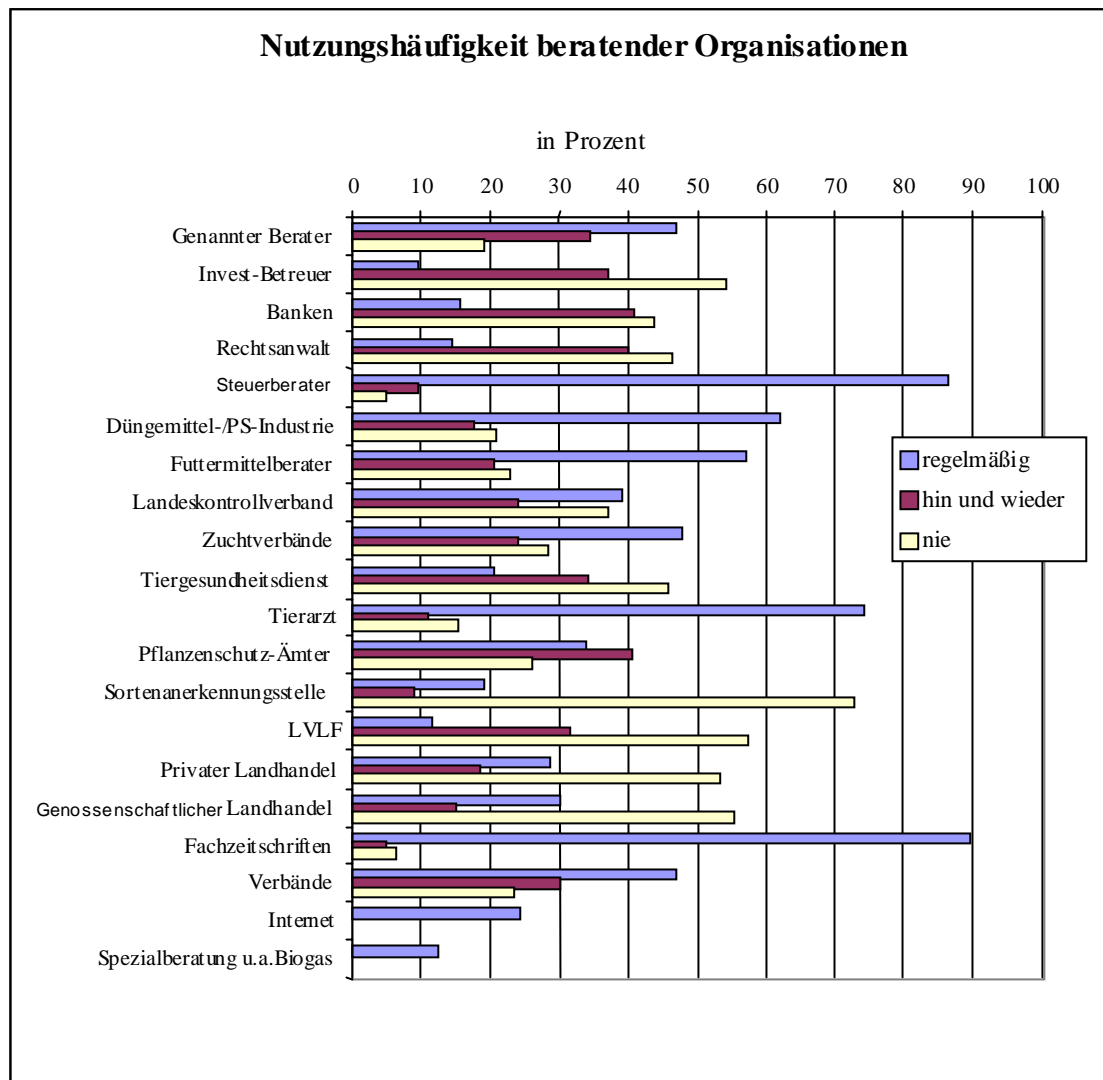
- Auswahl der Beratungsanbieter und deren Nutzungshäufigkeit und
- Beratungsgegenstände und deren Wichtigkeit

geschlossen werden. In der Studie aus dem Jahr 1996 wurde der Bedarf außerdem über die Ausgaben der Betriebe für Beratung gemessen, da davon ausgegangen wurde, dass diese „als implizite Bewertung der erhaltenen Information und Vorschläge interpretiert werden“ können (BOKELMANN et al. 1996, S. 24). In dieser Arbeit wird davon Abstand genommen, weil sich die Bedingungen für die Förderung von Beratung gänzlich geändert haben und weil die Nutzung von Beratung und die Häufigkeit der Inanspruchnahme nicht den wahren Beratungsbedarf widerspiegeln.

3.6.1 Inanspruchnahme beratender Organisationen

Aus folgendem Diagramm geht hervor, welche beratenden Organisationen die Betriebsleiter und deren Mitarbeiter mit welcher Intensität nutzen.

Abbildung 5: Nutzungshäufigkeit beratender Organisationen⁷



Quelle: Eigene Darstellung

Unverändert werden im Vergleich zum Jahr 1996 Fachzeitschriften, die tierärztliche Beratung und die Steuerberatung von weit über der Hälfte der Befragten regelmäßig zu Beratungszwecken genutzt.

Auffällig im Diagramm sind die Ergebnisse zur Nutzungshäufigkeit der Fachzeitschriften (89%) und des Steuerberaters (86%). Das primär genutzte Medium zur Deckung des Informationsbedarfs sind die Fachzeitschriften. Fast 90% der

⁷ Bei Fragestellungen aus dem Bereich der Tierproduktion wurden als Bezugsbasis nur die tierhaltenden Betriebe zugrunde gelegt.

Befragten geben an, den betrieblichen Informationsbedarf regelmäßig mit Hilfe von Fachzeitschriften zu decken. Am häufigsten wird die „Bauernzeitung“ gelesen, gefolgt von der Zeitschrift „top agrar - Das Magazin für moderne Landwirtschaft“ und „Die Landwirtschaftliche Zeitung - dlz agrarmagazin“. Die vielen weiteren genannten Zeitschriften und Zeitungen sind meist spezialisierte, z.B. auf den biologischen Landbau, den Obstbau oder auf die Rinderhaltung. Es wurde angemerkt, dass die Fachzeitschriften auch ihrer „Neutralität“ wegen so wichtig seien. *„[...] Gerade, was vergleichende Tests, von Technik z.B., angeht. Alternativ kann man sich da nur Berichte von Landwirtschaftskammern in anderen Bundesländern holen. Sonst gibt es ja keine Tests, hinter denen nicht irgendwelche Interessen stehen.“*

Der Steuerberater wird nicht nur am häufigsten regelmäßig konsultiert, er ist auch für viele der Befragten (7) eine der wichtigsten beratenden Organisationen.

Keiner der Befragten deckt den Bedarf an Beratung und Information des Betriebes ausschließlich durch einen Berater ab. Über 19% haben keinen betriebsbegleitenden Berater mit dem sie z.B. in einem Vertragsverhältnis stehen. Auf das Angebot eines solchen Beraters greifen 34% nur hin und wieder zurück, 47% nutzen es regelmäßig. Dieser Prozentsatz von fast 50% deckt sich mit der Aussage, dass etwa die Hälfte der Landwirte in Brandenburg das Beratungsangebot eines Beraters oder Beratungsunternehmens regelmäßig wahrnehmen (WOLTERS 2005).

Ein Investitionsbetreuer wird von über der Hälfte der Befragten nie und von 37% hin und wieder herangezogen. Nur neun Prozent lassen sich regelmäßig von einem Investitionsbetreuer beraten. Grund für die unkontinuierliche Nutzung dieser Form von Beratung liegt darin, dass Investitionsberater meistens nur für neue Anschaffungen oder temporäre Projekte beauftragt werden. Außerdem scheint die Investitionstätigkeit im Vergleich zum Jahr 1996 stark zurückgegangen zu sein. Die Werte haben sogar eine Umkehrung erfahren, denn damals nutzten über 50% der Befragten regelmäßig eine Investitionsberatung. Zu vermuten ist, dass damals für einen Großteil der Betriebe hohe Investitionen im Rahmen der Modernisierung relevant waren. Diese Vermutung wird gestützt von der Aussage einiger Landwirte, dass *„die Aufbauphase vorbei“* sei und nun an der *„Etablierung“* des Betriebes gearbeitet würde.

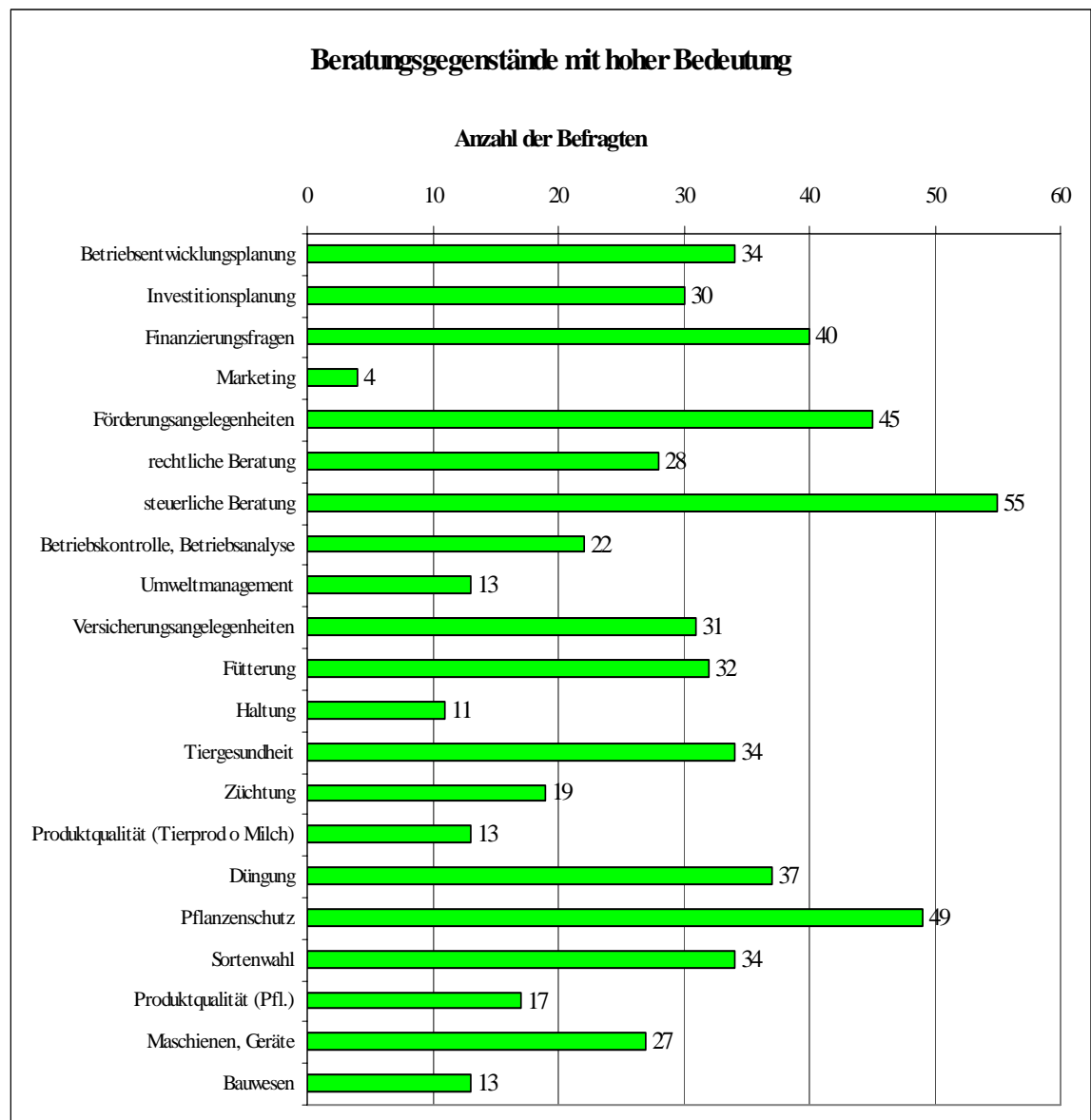
Die Berater der Düngemittel-/Pflanzenschutzmittelindustrie und der Futtermittelhersteller werden fast doppelt so häufig regelmäßig herangezogen wie noch vor zehn Jahren. Das bestätigt die Vermutung, dass die geringen Produktpreise, die die Landwirte erzielen, in Kombination mit den gestiegenen Produktionspreisen und den strengen Auflagen, die im Zusammenhang mit der Anwendung und Ausbringung von Pflanzenschutzmitteln stehen, zur vermehrten Nutzung von firmengebundener Produktberatung führen. Auch die Zuchtverbände haben auf die regelmäßige Nutzung ihrer Beratungstätigkeit an Bedeutung gewonnen.

Im Vergleich zur Studie von 1996 werden die Beratungszusammenschlüsse und -ringe als beratende Organisationen nicht im Diagramm aufgeführt. Der Grund dafür liegt darin, dass in der Befragung nicht nach den Ringen und Zusammenschlüssen gefragt wurden, weil sich die meisten aufgelöst haben. Diese Entwicklung ist mit der Streichung der Fördermittel für Beratungsringe und -zusammenschlüsse zu begründen (s. Kap. 2.3), über die diese Form der staatlich unterstützten Beratung finanziert wurde.

3.6.2 Gewichtung der Beratungsinhalte

Das folgende Schaubild zeigt, welche Bedeutung die Befragten den einzelnen Beratungsinhalten zuweisen. In den Fragebögen, mit dem die Interviews durchgeführt wurden, konnten die Befragten die Beratungsinhalte mit den Werten eins bis fünf gewichten (1=gar nicht wichtig, 5=am wichtigsten). Im Schaubild sind nur die Beratungsinhalte aufgeführt, die mit vier oder fünf gewichtet wurden.

Abbildung 6: Beratungsinhalte mit hoher Bedeutung



Quelle: Eigene Darstellung

Es wird deutlich, dass der steuerlichen Beratung die höchste Bedeutung beigemessen wird. Hier entsprechen sich Bedeutung und Nutzungshäufigkeit des Beratungsinhaltes (vgl. Abb. 5). Im Vergleich zur Studie von 1996, als 83% der Befragten der steuerlichen Beratung eine hohe Bedeutung beimaßen, hat sich nicht viel verändert.

Nach Häufigkeit der Nennungen ist an zweiter Stelle der Beratungsinhalt Pflanzenschutz zu finden. Im Bereich des Pflanzenbaus hat dieser Beratungsinhalt die höchste Bedeutung. Auch im Vergleich mit den Werten von '96 ist eine Steigerung der Bedeutung festzustellen. Während vor zehn Jahren 56% der Befragten den Pflanzenschutz als einen Beratungsinhalt mit hoher Bedeutung einstufen, so sind es

heute mehr als zwei Drittel. Auch die Bedeutung der Düngung und der Sortenwahl haben an Bedeutung dazu gewonnen.

Eine hohe Bedeutung wurde auch den Förderangelegenheiten zugewiesen. Dies bestätigt sich in den Ergebnissen der qualitativen Auswertung der Interviews. Zum Thema „Förderangelegenheiten“ äußerten sich die Befragten sehr häufig. Für viele Landwirte war es nicht nachvollziehbar, warum keine langfristige Planung der Direktzahlungen möglich ist. Dieses Ergebnis ist mit dem von '96 vergleichbar, auch damals waren die Förderangelegenheiten von hoher Bedeutung für die befragten Landwirte.

Weiter zeichnet sich ab, dass der Beratungsbedarf im betriebswirtschaftlichen Sektor, genauer zur Betriebsentwicklungsplanung und Finanzierungsfragen, sehr hoch ist. Dieses Ergebnis stimmt nicht mit der Nutzungshäufigkeit der Beratung zu diesen Themen überein (vgl. Abb. 5). Auch im Vergleich zu den Ergebnissen aus der Studie von 1996 haben diese betriebswirtschaftlichen Beratungsinhalte an Bedeutung verloren. Während der Betriebsentwicklungsplanung, der Investitionsplanung und den Finanzierungsfragen von ca. 80% der Befragten eine hohe Bedeutung zugeschrieben wurde, so ist es im Jahr 2006 nur ca. die Hälfte der Befragten, die diesen drei betriebswirtschaftlichen Beratungsinhalten eine hohe Bedeutung zuweist.

Auffällig gering ist die Bedeutung des Marketings als Beratungsinhalt. Nur vier Befragte gaben an, dass dieser Beratungsinhalt von hoher Bedeutung für sie ist, obwohl 22 der Befragten ihre Produkte, wenn auch nicht zu 100%, direkt vermarkten.

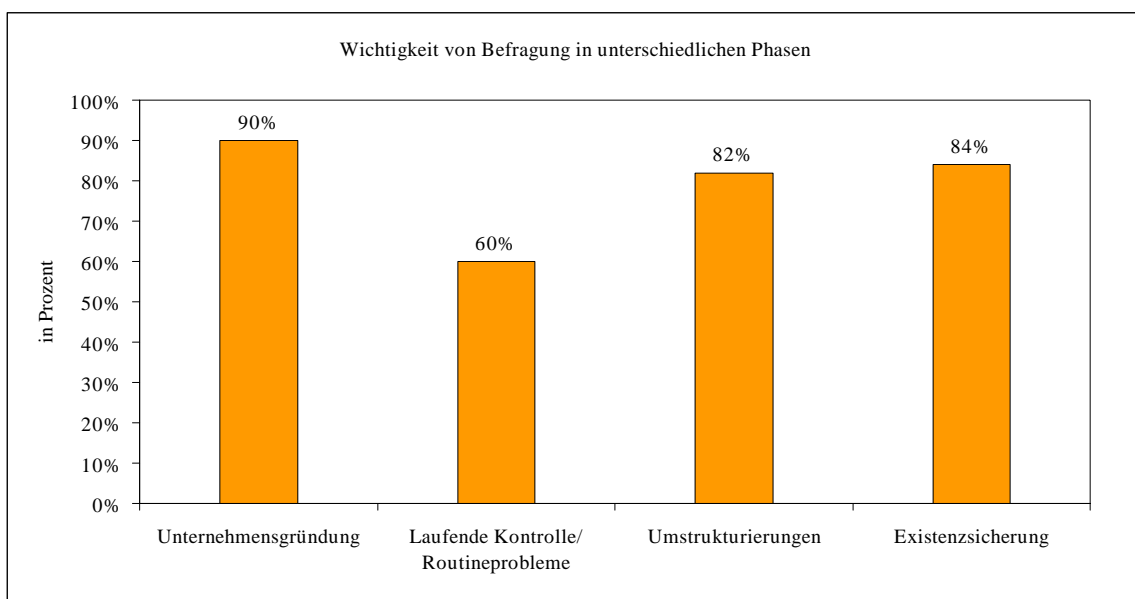
Das sind weitaus weniger Befragte, die dem Beratungsinhalt „Marketing“ eine hohe Bedeutung zuweisen als noch vor zehn Jahren.

Das Umweltmanagement ist als Beratungsinhalt nur für 13 Befragte von hoher Bedeutung. Im Zusammenhang mit den Cross Compliance-Regelungen bleibt die scheinbar geringe Bedeutung dieses Beratungsinhalts zu diskutieren. Im Vergleich zu den Werten von vor zehn Jahren hat dieser Beratungsinhalt weder an Bedeutung gewonnen noch verloren.

3.6.3 Wichtigkeit von Beratung in unterschiedlichen Phasen

In der folgenden Abbildung ist dargestellt, wie wichtig den befragten Landwirten Beratung in den vorgegebenen Phasen ist, unabhängig davon, ob die jeweilige Phase momentan von Relevanz für den Betrieb ist oder nicht.

Abbildung 7: Wichtigkeit von Beratung in unterschiedlichen Phasen



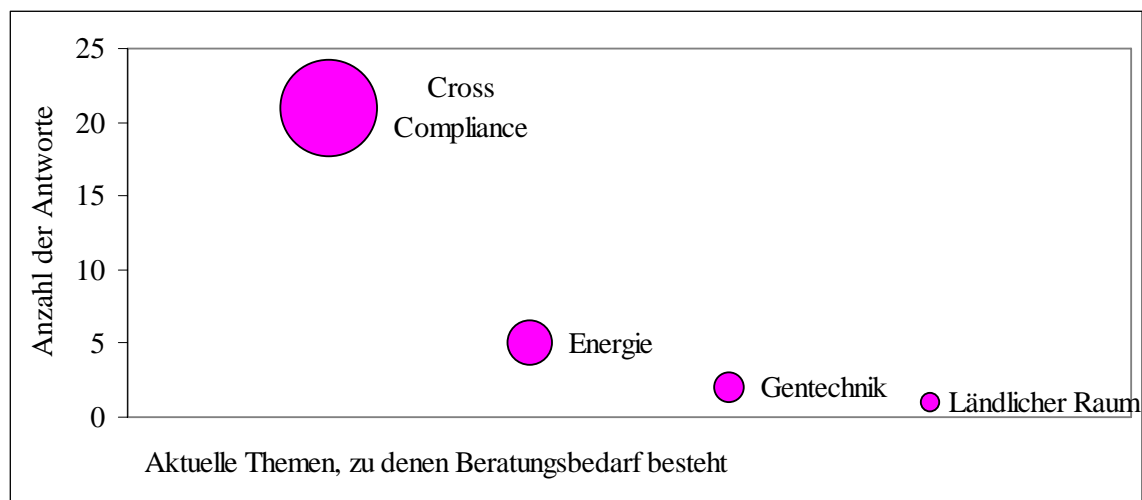
Quelle: Eigene Darstellung

Die Unternehmensgründung wird mit 90% als die wichtigste Phase genannt, in der man Beratung in Anspruch nimmt. Auch in den Phasen Existenzsicherung und Umstrukturierung sei das Einholen von Beratung wichtig (84% bzw. 82%). Diese Ergebnisse zur Wichtigkeit von Beratung in der jeweiligen Phase decken sich mit den Ergebnissen aus der Studie von vor zehn Jahren. Im Unterschied zu damals hat die Beratung zu Routineproblemen oder laufenden Kontrollen an Bedeutung gewonnen. Während diese Phase damals mit einer Wichtigkeit von 34% eingestuft wurde, so sind es heute 60% und somit fast das Doppelte. Dieses Ergebnis wird nochmals in Kapitel 3.8 erwähnt, in dem auf das Bedürfnis einiger Landwirte, intensiver vom Berater betreut zu werden, genauer eingegangen wird.

3.6.4 Beratungsbedarf zu aktuellen Themen

Im letzten Fragebogenteil wurde mit einer offenen Frage nach dem Beratungsbedarf zu aktuellen Themen gefragt. Trotz dieser Fragestellung, die ein breites Spektrum an Antworten erwarten lässt, zeichnet sich ein klares Bild vom aktuellen Beratungsbedarf der brandenburgischen Landwirte ab.

Abbildung 8: Aktuelle Themen, zu denen Beratungsbedarf besteht



Quelle: Eigene Darstellung

Ganz deutlich stand das Thema Cross Compliance-Regelungen an erster Stelle. Von den 21 Landwirten, die hier den größten zusätzlichen Beratungsbedarf sehen, meinten sieben, dass der Komplex, bestehend aus dem Katalog von Vorschriften und dem Kontroll- und Sanktionssystem, transparenter werden müsse. Die Informationen, die zur Verfügung stünden, seien zu unkonkret. Ein Landwirt erwähnte, „(...) dass man nie weiß, ob man gerade verstößt“. Als Grund für diese Behauptung bemängelten sechs Landwirte das Fehlen von Checklisten bzw. „Bestrafungskatalogen“, anhand derer man den Betrieb auf Mängel im Sinne der Cross Compliance-Regelungen untersuchen könnte bzw. wisse, welche Strafen für die jeweiligen Verstöße zu erwarten sind. Von der Liste wurde erwartet, dass sich mit ihr die konkreten Gegebenheiten auf dem jeweiligen Betrieb hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit den Cross Compliance-Regelungen prüfen lassen. Indem die Befragten Checklisten forderten, die der Berater für den jeweiligen Betrieb erstellen und zusammen mit dem Landwirt durchgehen sollte, formulierten sie gleichzeitig den Lösungsweg. Problematisch dabei sei wiederum, dass „der Berater im Endeffekt auch nicht so gut informiert ist, weil sich da ständig was ändert, der geht zur Kreisverwaltung, aber die wissen das auch nicht besser, dass gibt dann immer Widersprüche und wir sitzen zwischen zwei Stühlen“.

Grundsätzlich wird erwartet, dass Informationen zu dem Thema besser zugänglich gemacht werden und z.B. „nicht nur im Amt ausliegen sollten“. Die Beratung der Landesanstalten und Ämter, die in der Pflicht stehen, Cross Compliance-Beratung anzubieten, „könnte umfangreicher sein“.

Das nächste Thema, das mit dem Überbegriff „Energie“ betitelt wurde, umfasst die Aussagen der Landwirte zu den Bereichen:

- Landwirt als Energiewirt
- Nachwachsende Rohstoffe
- Biogas/Biodiesel
- Solaranlagen
- Energieumstellung (im Gartenbau)

So wird von fünf Landwirten ein Anstieg des benötigten Beratungsumfangs zu den oben genannten Themen erwartet. Die Energieumstellung ist im Besonderen ein Thema, das vermehrt von Befragten aus Gartenbaubetrieben erwähnt wurde, da diese mit ihren Gewächshäusern einen erhöhten Energieverbrauch für die benötigte Wärmeerzeugung haben. Viele Landwirte betonten, dass seit einigen Jahren vermehrt unterschiedliche Beratungsunternehmen und Hersteller von Technologien zur Energieerzeugung für den landwirtschaftlichen Bereich an sie herangetreten seien.

Weitere Themen, die ausdrücklich erwähnt wurden, waren die Gentechnik und die Entwicklung des Ländlichen Raumes. Letzteres Thema bewegte sich um die Frage, was auf betrieblicher Ebene dafür getan werden kann. Konkret dazu wurde ein Vorschlag wie folgt formuliert: *„Einen wachsenden Bedarf an Beratung gibt es, was die Details aus dem Thema „Ländliche Entwicklung“ angeht. Was auf betrieblicher Ebene getan werden kann, dazu bräuchte es eine koordinierte Beratung. Die Landwirtschaftsämter sollten Ämter für die ländlichen Räume werden. Ein Regionen angepasstes Handeln wäre so möglich und realisierbar. Es geht um eine multifunktionale Entwicklung des Sektors, also nicht die reine Förderung der Landwirtschaft, sondern die Förderung dieser, als wichtigster Faktor im ländlichen Raum, mit all ihren Funktionen, die nicht rein produktionstechnisch sind. Und was da jeder einzelne Betrieb machen kann, dazu müsste mehr beraten werden.“*

Auf betrieblicher Ebene wurde ein zusätzlicher Beratungsbedarf gesehen für die Themen⁸:

- Investitionsförderung (3),
- produktionstechnische Beratung (3) in den Bereichen Technik, Pflanzenschutz und Düngung,
- Existenzsicherung (2),

⁸ In Klammern steht die Anzahl der direkte Nennungen.

- rechtliche Fragen (1).

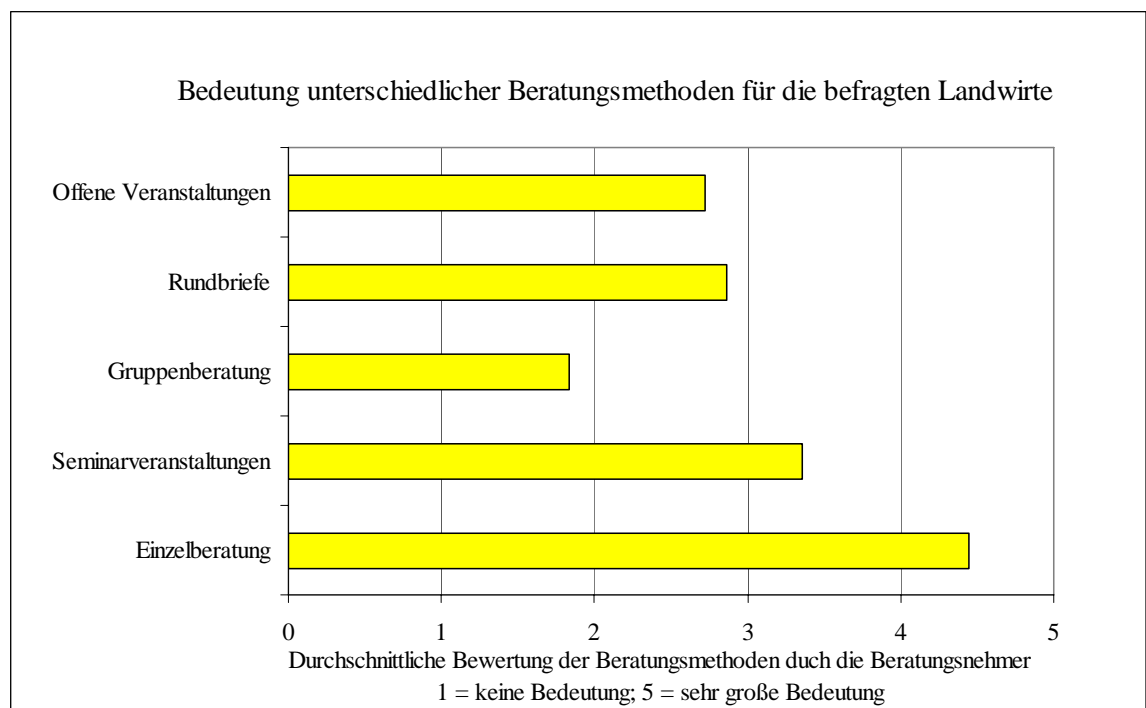
Ein Landwirt sagte, dass er und seine Kollegen einen enormen Beratungsbedarf hätten, da sie *„nie wissen, was auf die Landwirte zukommt“*. Die Entwicklung der Rahmenbedingungen scheint für die Landwirte lang-, mittel-, aber auch kurzfristig nicht einschätzbar zu sein.

Auch im Zusammenhang mit den Themen, von denen ein zusätzlicher Beratungsbedarf erwartet wird, wurde wiederholt auf die Beraterschulung hingewiesen. Diese sei bei aktuellen Themen von besonderer Bedeutung und *„kommt“* - nach Ansicht der Befragten - *„zu kurz“*.

3.6.5 Beratungsmethoden

Im folgenden Kapitel ist dargestellt, welche Bedeutung unterschiedliche Beratungsmethoden für die befragten Landwirte haben. Die Ergebnisse aus den aktuellen Interviews werden mit den Ergebnissen aus dem Jahr 1996 verglichen. Daraus sollen Schlüsse gezogen werden, wie sich die Bedeutung der Methoden geändert hat.

Abbildung 9: Bedeutung unterschiedlicher Beratungsmethoden für die befragten Landwirte



Quelle: Eigene Darstellung

Die **Einzelberatung** ist laut Aussage der befragten Landwirte die Beratungsmethode mit der größten Bedeutung, da *„Probleme am besten im Einzelgespräch gelöst werden“*. Sie wird am häufigsten genutzt und dient der Besprechung

betriebspezifischer Probleme bzw. der Erarbeitung individueller Lösungswege. „Also, wenn ich sie [die Einzelberatung] in Anspruch nehmen muss, dann hat sie eine große Bedeutung, weil es dann immer um spezielle Sachen im Betrieb geht (...).“

Im Vergleich zur Studien von 1996 hat diese Beratungsmethode minimal an Bedeutung verloren.

Tabelle 12: Bedeutung unterschiedlicher Beratungsmethoden im Jahr 2006 im Vergleich zum Jahr 1996

Beratungsmethode (1= gar keine Bedeutung 5= sehr große Bedeutung)	Bedeutung im Jahr 1996 (N=140)	Bedeutung im Jahr 2006 (N=66)
Einzelberatung	4,63	4,45
Seminarveranstaltungen	1,79	3,35
Gruppenberatung	1,61	1,83
Rundbriefe	2,41	2,86

Quelle: Eigene Darstellung

Seminarveranstaltungen sind von großer Bedeutung und haben einen fast doppelt so hohen Stellenwert wie vor zehn Jahren. Anzunehmen ist, dass die starken Veränderungen der Rahmenbedingungen in der letzten Dekade (s. Kap. 2.3) und der daraus resultierende Anpassungsdruck auf die Landwirte, ihre Wirtschafts- und Handlungsweisen zu verändern oder anzupassen, zur verstärkten Teilnahme an Seminaren zur Deckung ihres Beratungs- und Informationsbedarfs führte.

Im Rahmen einer weiteren wissenschaftlichen Untersuchung zur landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg wäre es interessant, durch umfangreiche Fragen zu detaillierten Aussagen zum Thema Beratungsmethoden bzw. Bedeutung von Seminarveranstaltungen zu gelangen.

Die Gruppenberatung hat über die Jahre minimal an Bedeutung gewonnen. Dieses Ergebnis ist erstaunlich, denn die Gruppenberatung war 1996 eine gängige Methode, im Besonderen der Ringberatung: „Also damals im Beratungsring war das die häufigste Beratungsform.“ Mit dem Wegfall der Beratungsringe und -zusammenschlüsse (s. Kap. 2.3) war zu erwarten, dass diese Beratungsmethode an Bedeutung verlieren würde. Allerdings wurde ihre Bedeutung auch 1996 nur mit 1,61 bewertet. Dies lässt den Schluss zu, dass diese Methode im Allgemeinen von den Landwirten für nicht bedeutend gehalten wird.

Ein Landwirt erwähnte jedoch, dass er in diesem Jahr eine Gruppenberatung zum Thema „Cross Compliance“ besucht hat. Er erwähnte, dass diese Beratungsmethode für dieses Thema angemessen sei, da es alle Landwirte betreffe und nicht *„jeder einzeln mit seinem Berater besprechen müsse“*.

Den Rundbriefen wird durchschnittlich keine große Bedeutung zugeschrieben. Dennoch wurden die Rundbriefe der Händler und der Industrie bzw. der firmengebundenen Berater ausdrücklich (10) erwähnt und auf die individuelle Bedeutung für den Landwirt hingewiesen. Auch die Rundbriefe der Verbände sind für fünf Landwirte von großer Bedeutung. In Bezug auf die Rundbriefe der Verbände wurde bemängelt, dass es in den vergangenen Jahren quantitativ deutlich weniger geworden seien. Des Weiteren wurden die Rundbriefe des Pflanzenschutzdienstes und des Pflanzenschutzamtes auf Grund ihrer großen Bedeutung hervorgehoben (3).

Auf die Frage nach der Art der offenen Veranstaltung wurden folgende genannt:

- die Feldtage (7) von Technikherstellern oder von Saatgutfirmen.
- die Tage der offenen Tür (6) von Landhandel, Sortenwesen und Technikherstellern.
- die kommerziellen Winterschulungen und Seminare (5), die von Futtermittelherstellern, dem Landhandel, Landtechnikherstellern, der PSM-Industrie oder Produktabnehmern angeboten werden. Besonders die Landtechnikhändler böten gute Fachvorträge an.
- Rinderschauen und
- die Informationsveranstaltungen von Forschungseinrichtungen, wie dem ZALF, von Bildungseinrichtungen, wie der BLAk oder vom DBV.

Die Frage nach den Veränderungen im Bereich der Inanspruchnahme der genannten Beratungsmethoden in den letzten zehn Jahren ergab, dass 20 Landwirte keine Veränderungen in ihrem Nutzungsverhalten oder aber im Angebot feststellen konnten. Weitere neun gaben an, *„früher mehr Seminare und Weiterbildungen besucht“* zu haben. Das habe sich geändert, weil es mehr Routinearbeiten gäbe und der daraus resultierende Zeitmangel den angestrebten häufigeren Besuch von Seminaren verhindere (6). Im Ganzen haben Seminare deutlich an Bedeutung gewonnen. Vergleicht man die in Tabelle 12 aufgeführten Werte von 1996 mit denen von 2006, so wird deutlich, dass die Befragten diese Beratungsmethode heute für sehr viel wichtiger halten als vor zehn Jahren.

3.6.6 Ausgaben für Beratung

Die Ausgaben eines Unternehmens für Beratungsleistungen können Aufschluss darüber geben, welchen Bedarf an Beratung ein Betrieb hat. Jedoch sollte beachtet werden, dass sich der Erfolg von Beratung nicht exakt errechnen lässt, da die unterschiedlichsten Faktoren auf die Gewinnbildung eines Betriebes einwirken. Der Anteil am Gewinn, der direkt der Beratung zuzuweisen ist, kann selten genau quantifiziert werden (s. Kap. 4.1.2).

Die Frage, wie viel das Unternehmen jährlich insgesamt für Beratungsleistung ausgibt, wurde von den meisten Landwirten beantwortet, neun Befragte wollten dazu keine Auskunft geben. Die hier aufgeführten Ausgaben für Beratung pro Jahr setzen sich zusammen aus

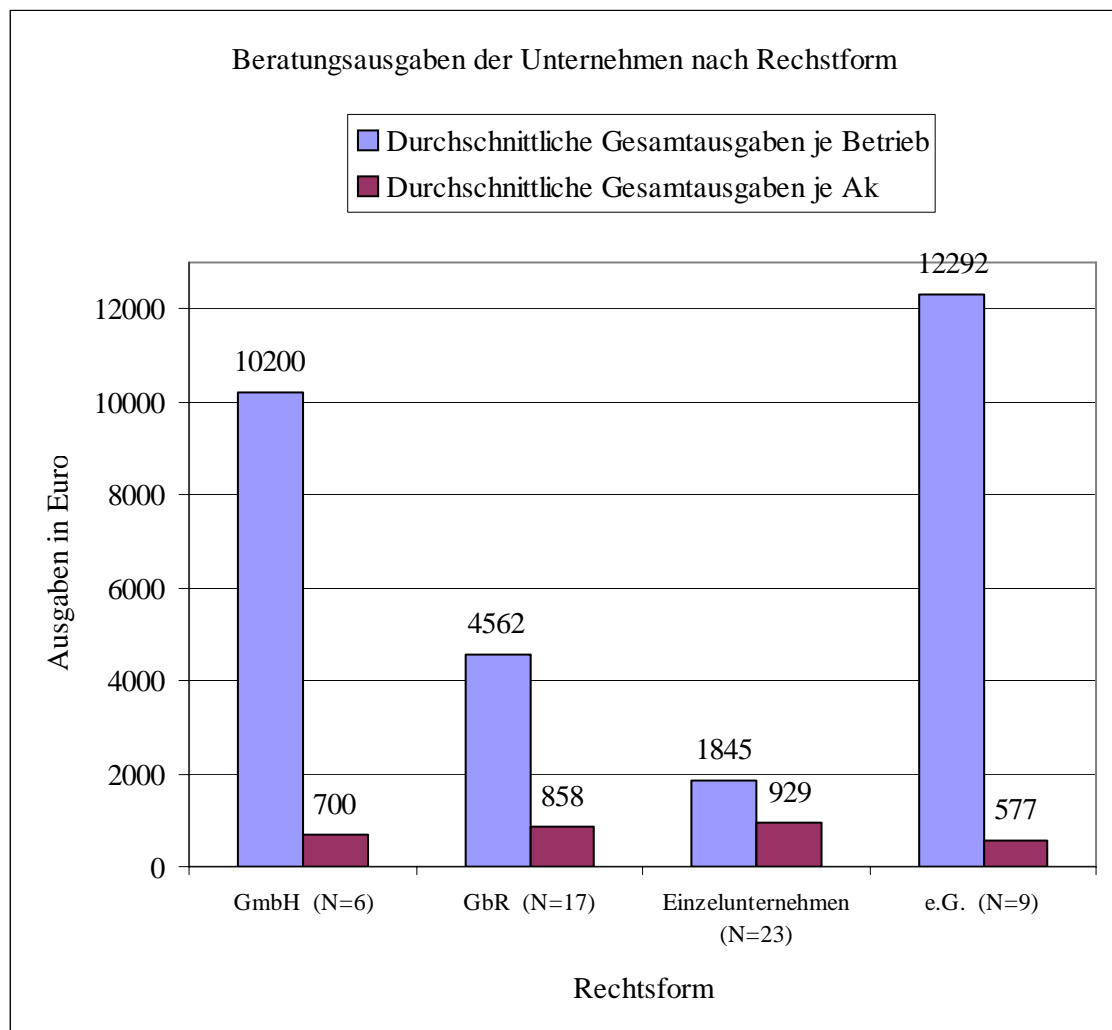
- den Beraterlöhnen,
- den jährlichen Mitgliedsbeiträgen für die in Kapitel 3.1.1 genannten Verbände und Vereine,
- den Kosten für die Fachzeitschriften-Abonnements und
- ggf. den kostenpflichtigen Seminaren
- und/oder den Kosten für die projektbezogene Beratung.

Die Ausgaben für die Steuerberatung wurden nicht beachtet.

Von den beteiligten Betrieben stehen 17 in keinem Beratungsvertrag oder werden nicht ständig von einem Berater betreut. Ihre Ausgaben setzen sich aus den Kosten für Spezialberatung oder projektbezogene Beratung, den Mitgliedsbeiträgen der Verbände und den Fachzeitschriften-Abonnements zusammen.

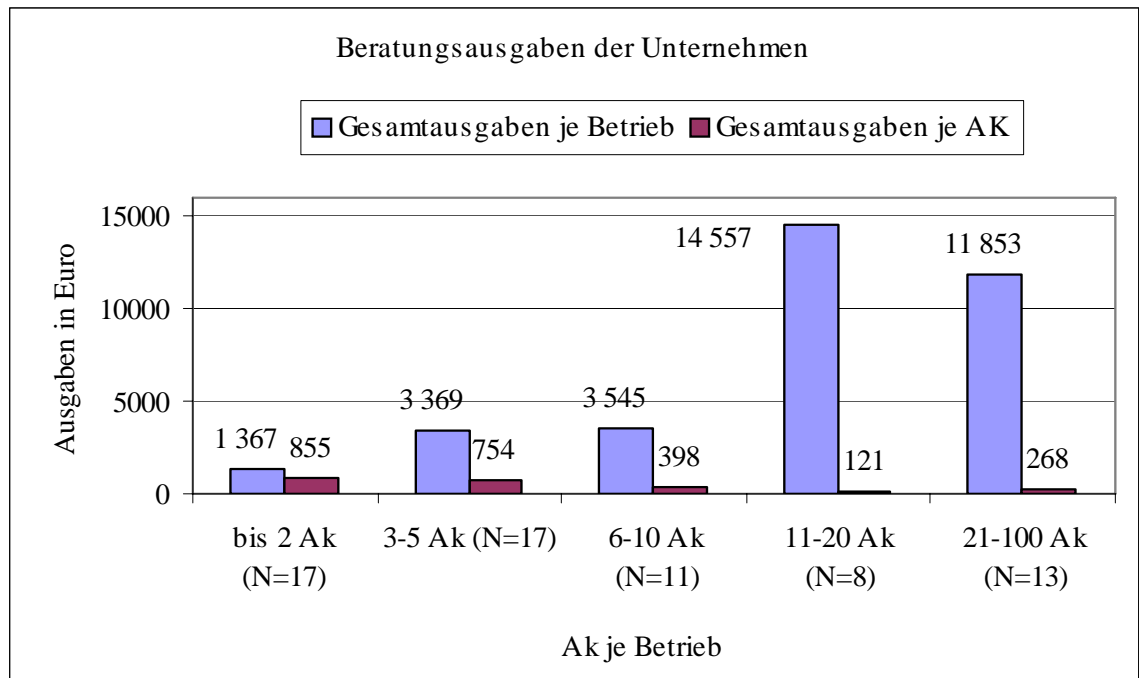
Die Aufgliederung der Ausgaben der Betriebe für Beratung nach Rechtsform in Abbildung 10 zeigt, dass die Einzelunternehmen die geringsten durchschnittlichen Ausgaben je Betrieb, aber die höchsten durchschnittlichen Ausgaben je AK haben. Umgekehrt haben die e.G. die höchsten durchschnittlichen Ausgaben je Betrieb und die geringsten durchschnittlichen Ausgaben je AK.

Abbildung 10: Beratungsausgaben der Unternehmen nach Rechtsform



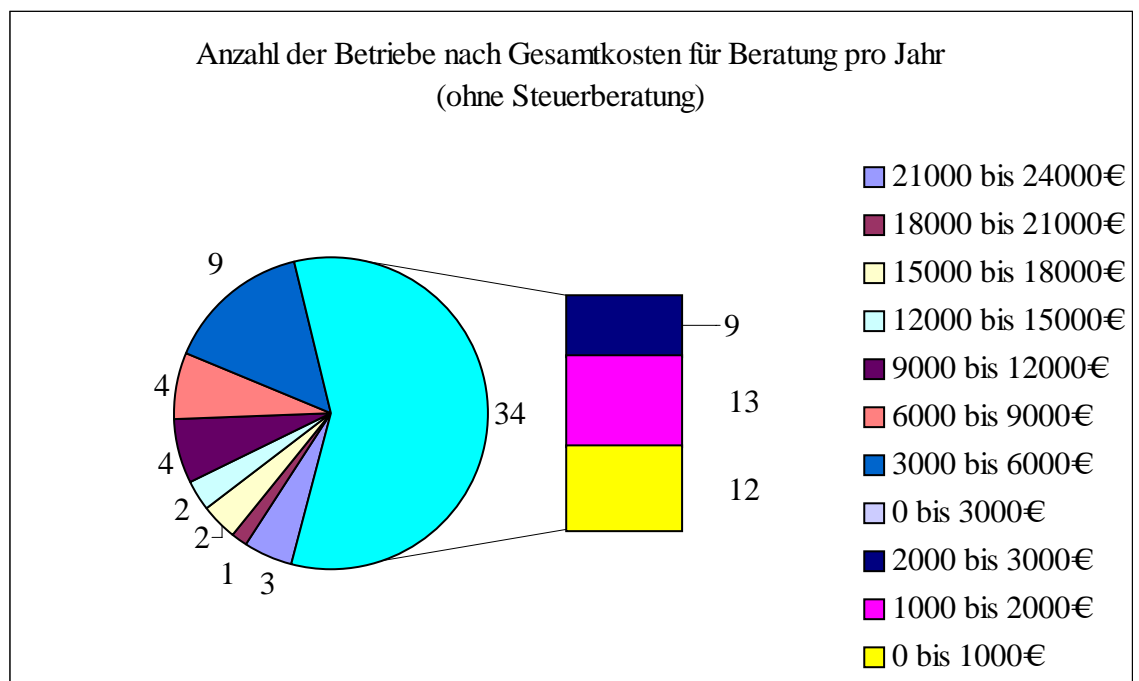
Quelle: Eigene Darstellung

Die Ausgaben für Beratung eines Betriebes hängen neben der Unternehmensform auch von der Betriebsgröße ab. Wie in Abbildung 11 zu sehen ist, steigen die absoluten Ausgaben mit wachsender Betriebsgröße. Gemessen an der Anzahl der Beschäftigten, nehmen sie aber pro AK ab. Die Ausnahme bildet die Gruppe der Betriebe mit 11-20 AK, deren Ausgaben pro AK über denen der Gruppe der Betriebe mit 21-65 AK liegen. Das Diagramm in Abbildung 12 zeigt, dass die Hälfte der Befragten (34) zwischen 1000 und 3000€ für Beratung im Jahr ausgibt. Auf Grund der heterogenen Datenbasis fällt es schwer, gesicherte Tendenzen zu abzuleiten.

Abbildung 11: Beratungsausgaben der Unternehmen (in € AK)

Quelle: Eigene Darstellung

Maximal gaben die Befragten zwischen 21000 und 24000€ im Jahr aus. Geprägt wurden diese Beträge durch hohe Mitgliedsbeiträge für Verbänden und Vereinen und durch hohe Kosten für Spezialberatung, Rechtsberatung und die professionelle Pflege von Softwareprogrammen.

Abbildung 12: Anzahl der Landwirte nach Gesamtkosten in € für Beratung ohne Steuerberatung pro Jahr

Quelle: Eigene Darstellung

3.7 Schwachstellen der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg

Auf die Frage nach den Schwachstellen der landwirtschaftlichen Beratung, sowohl auf betrieblicher als auch auf überbetrieblicher Ebene identifizierten die Befragten Probleme in folgenden Bereichen:

1. Politische und historische Rahmenbedingungen
2. Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz der Berater
3. Kosten für Beratung
4. Ansprüche der Landwirte an sich selbst in Bezug auf die Beratung

Zu den Schwachstellen der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg äußerten sich sieben Landwirte nicht. Als Grund dafür gaben sie an, dass sie Beratung ausschließlich aus anderen Bundesländern („*da kompetenter*“) oder ausschließlich firmengebunden nutzen.

Zu 1. Politische und historische Rahmenbedingungen

Als problematisch für die landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg wurden die „*EU-Vorgaben*“ genannt. Damit meinten die Landwirte die Verordnungen zur Fördermittelvergabe, die nur eine kurzfristige Planung im Betrieb ermöglichten. Die „*schnelle, der Entwicklung geschuldete Anpassung des Betriebes an die sich ändernden Rahmenbedingungen*“ verlange der Zusammenarbeit von Landwirt und Berater viel ab.

Der Wegfall der Beratungsringe durch die Privatisierung des landwirtschaftlichen Beratungssystems in Brandenburg wurde negativ bewertet. Ein Landwirt bedauerte den Verzicht auf die Beratung im Ring und sagte aus, dass dieser durch keine andere Form von Beratung zu substituieren sei. „*Es ist einmal die Unterstützung oder der Austausch, der ständig mit meinen Kollegen stattfinden konnte. Und man trifft sich nun mal auf einer anderen Ebene, als meistens mit einem Berater. Und dann bestand da die Möglichkeit, wenn man's gebraucht hat, auf mehrere oder unterschiedliche Berater zurückgreifen zu können. Es ist ja auch jeder Berater in die ein oder andere Richtung spezialisiert gewesen.*“ Ein anderer Befragter hat mit Kollegen einen Beratungsring aufgebaut und gab an, dass diese Beratungsform die größte Bedeutung für ihn hat.

Weiterhin gehören zu den Problemen auf Grund der schwierigen Rahmenbedingungen die Fehlentwicklungen, die ihre Ursprünge in den Neugründungs- und Umstrukturierungsprozessen der Nachwendezeit haben und wegen derer sich Betriebe heute noch in schwierigen Situationen befinden. Ein Landwirt sagte wörtlich: „*Zu*

Zeiten der Umwandlung des Betriebes wurden große Fehler gemacht, die heute zum Tragen kommen.“

Zu 2. Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz der Berater

Die Schwachstelle der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg im Bereich der Berater und Beraterinnen wurde primär auf fachlicher Ebene gesehen. So wurde am häufigsten (8) angegeben, dass die Berater, wie auch die Händler, „*fachlich inkompetent*“ oder nicht ausreichend bzw. falsch informiert seien. In diesem Zusammenhang schätzten drei Landwirte ausdrücklich die Berater für nicht ausreichend weitergebildet ein.

Oft (8) wurde bemängelt, dass die Ansätze der Berater nicht praxisrelevant seien. Berater gelten als „*Theoretiker*“, deren Lösungen im Betrieb nicht umzusetzen sind oder nicht die veranschlagten Ergebnisse bringen. Die mangelnde Umsetzbarkeit der Lösungen wurde darauf zurückgeführt, dass die Berater keine praktischen Erfahrungen hätten. Neben der tatsächlichen Umsetzbarkeit der Lösungen der Berater wurde bemängelt, dass diese „*nicht standort- bzw. betriebsangepasst*“ (4) seien. Die Lösungen, mit denen die Landwirte arbeiten sollten, wurden als „*oft zu generell*“ eingeschätzt. Als Grund dafür wurde vermutet, dass die Berater die landwirtschaftlichen Betriebe zu schlecht kennen würden, um individuelle Lösungen vorschlagen zu können. Auch die finanziellen Grenzen der Betriebe würden „*oft nicht beachtet*“. Die Angabe von „*nicht realisierbaren*“ Ergebnissen sei eine Erfahrung, die wiederholt mit firmengebundenen Beratern oder Händlern gemacht wurde. Mehrere Landwirte waren der Meinung, dass die Händler „*unrealistische Ansätze bringen, da die nur verkaufen wollen*“. Weitere Landwirte (3) vertraten die Meinung, dass es zu wenige unabhängige Berater gebe. Dies berge einerseits die Gefahr, dass durch die fehlende Konkurrenz die Qualität der Beratung sinke. Andererseits gäbe es im Bereich der Pflanzenschutz- und Saatgutberatung zu wenig unabhängige, also nicht firmengebundene Beratung. Es wird von einigen Befragten in Kürze eine Lücke in diesem Beratungssektor erwartet. Diese Einschätzung hängt eng mit der von den Landwirten geäußerten Beobachtung zusammen, dass weniger (freie) Berater zur Verfügung stehen als noch vor einigen Jahren. Gerade diese Unabhängigkeit der Berater ist für die Befragten ein wichtiger Faktor, wie folgende Aussage belegt: „*Die Beratung war vorher besser, weil die Berater wurden finanziert, wir mussten ja als Betriebe auch zahlen. Aber der Berater war Berater, er musste nicht sehen, wo er sein Geld verdient (...). Er muss sich auf*

seine Beratungstätigkeit voll konzentrieren können und nicht den Kommerz so im Hinterkopf haben, dann ist er ja schon wieder gebunden.“

Weiterhin bemängelten die Landwirte die Verfügbarkeit der Berater. Insgesamt sechs Mal wurde dieses Problem von den Landwirten explizit erwähnt und in diesem Zusammenhang eingegangen auf:

- die geringe regionale Verfügbarkeit von geeigneten Beratern,
- zu wenig Personal in den Beratungsunternehmen,
- den daraus resultierenden langen Wartezeiten und
- den ständigen Personalwechsel.

Die Erfahrung, dass Berater *„zu langsam oder nur auf Nachfrage“* arbeiteten, wurde mit der Annahme, dass sie *„ständig Zeitmangel“* hätten, begründet. Ein Landwirt schätze die Berater, mit denen er in Kontakt steht, als *„überlastet“* ein und gab an, dass *„es zu wenige Berater für zu viele Probleme“* gäbe.

Die durch die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung notwendig gewordene Gewinnorientierung der Berater Brandenburgs wurde für problematisch befunden, da somit zum einen deren Fokus vermehrt auf lukrativen Aufgaben läge, zum anderen eine existentielle Abhängigkeit des Beraters vom Landwirt bestehe. Ein Betriebsleiter erläuterte, dass er eine damit verbundene Veränderung im Verhalten der Berater auf seinem Betrieb beobachtet hatte: *„Unserer Erfahrung nach ist es so, dass seit dem der Berater bezahlt werden muss, spricht er dem Landwirt nach dem Mund. Wenn die Kritik zu groß wird, dann hat er Angst, dass der Landwirt ihn nicht mehr nutzt. Einige Berater sind sehr zurückhaltend mit Kritik, aber auch mit Vorschlägen geworden. D.h. es gibt keine gute, kritische Beratung mehr. Das Vertrauensverhältnis zwischen Landwirt und Berater wird durch die finanzielle Abhängigkeit des Beraters vom Landwirt sehr belastet.“*

Qualitativ wurden die Beratung zu den Förderprogrammen, die Finanzierungsberatung (Vorbereitung auf Investitionen und deren Refinanzierung), die Technikberatung und die Beratung zur Gestaltung von neuen Betriebszweigen (Direktvermarktung, Anbaustruktur) mit *„mangelhaft“* oder *„schwach“* bewertet. Im Zusammenhang mit der Marketingberatung wurde häufig erwähnt, dass in diesem Bereich Änderungen stattfinden sollten, konkret wurde die Kontinuität im Beratungsprozess bemängelt. *„Ja, das könnte besser sein, sowohl bei der LAB, als auch bei pro agro. (...) Teilweise sind das so Hau-Ruck-Aktionen die also da angeboten wurden, (...) was so ein bisschen fehlt ist so eine durchgehende, fortlaufende Beratung, auch in der Marketingproblematik.“*

Das fängt dann an bei der Bearbeitung der Internetseiten und so weiter, so eine kontinuierliche Linie. Bei pro agro ist dann da mal eine Messe oder wieder der Katalog, aber das war es dann auch.“

In der theoretischen Diskussion der Beratungsmethodik spielt die Partizipation eine große Rolle. Per Definition (NAGEL et al. 1992) ist sie „sowohl eine (...) Grundeinstellung als auch ein Instrument. Bezogen auf „Beratung“ beinhaltet sie einen Prozess, in dem alle Beteiligten [hier der Landwirt und der Berater] ein gemeinsames Ziel anstreben. Der partizipative Prozess zielt insbesondere auf gemeinsame Entscheidungsfindung in der Analyse, Planung, Durchführung und Evaluierung von Entwicklungsanstrengungen ab. Die endgültige Entscheidung und Verantwortung verbleibt bei den Bauern und Bäuerinnen, die (...) auch Hauptnutznießer der Beratungsanstrengungen (sind)“.

Nach Einschätzung der Landwirte besteht oft das Problem, dass ihnen *„Konzepte übergestülpt werden“*. Das bedeutet, dass die Partizipation kein selbstverständlich integrierter Bestandteil im praktischen Beratungsprozess zu sein scheint.

Zu 3. Kosten für Beratung

Von den Befragten gaben acht Personen an, dass die landwirtschaftliche Beratung zu teuer sei. Einige ergänzten, dass sie mehr Beratung benötigen, aber aus finanziellen Gründen darauf verzichten würden. Mehrere Landwirte (4) behaupteten, dass ein die Kosten erhöhender Faktor die durch die abnehmende Anzahl von Beratern oftmals größere räumliche Entfernung der Berater zu den Landwirten sei. Die kostenlose bzw. indirekt über den Produktpreis vergütete, firmengebundene Beratung wurde von vielen Befragten (7) als problematisch beurteilt, da sie nicht neutral sei. Trotzdem wird sie nach Aussage der Landwirte viel, zum Teil vorrangig, genutzt, da sie kostenlos ist.

Neben den erwähnten Fahrtkosten besteht nach Aussage der Befragten generell das Problem, dass der Berater *„heute jede Arbeitsstunde berechnen muss, aber nicht jede Stunde effektiv für den Landwirt ist“*.

Zu 4. Ansprüche der Landwirte an sich selbst in Bezug auf die Beratung

Im Folgenden wird deutlich, dass sich die Befragten ihrer Mitverantwortung am Beratungserfolg bewusst sind. Den persönlichen Zeitmangel, der eine intensivere Auseinandersetzung mit dem Berater verhindere, gaben einige Landwirte (4) als Grund an, unter dem die Qualität der Beratung auf ihrem Betrieb leide oder warum sie nicht besser ist, als sie sein könnte. Auch Missverständnisse und zu hohe Forderungen an den Berater waren genannte Gründe, weshalb es zu Problemen mit dem Berater kommt.

Trotz der genannten Schwachstellen, die im landwirtschaftlichen Beratungssystem in Brandenburg wahrgenommen werden, gaben die Landwirte auf die Frage nach der Zufriedenheit mit dem Beratungsangebot auf dem eigenen Betrieb einen durchschnittlichen Wert von 3,85⁹ (N=61) zur Antwort. Dieses Ergebnis ist in Anbetracht der genannten Schwachstellen erstaunlich positiv. Zurückführen lässt es sich auf das Bewusstsein der Beratenen für ihre Verantwortung hinsichtlich des Angebots. *„Natürlich bin ich einigermaßen zufrieden mit dem Angebot, denn ich stelle es ja zusammen.“*

3.8 Veränderungen für die Landwirte seit der Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg

Wie in Kapitel 2.3 beschrieben, wurden die staatlichen finanziellen Unterstützungen für die landwirtschaftliche Beratung schrittweise seit 1992 verringert und im Jahr 2002 gänzlich eingestellt. Welche tatsächlichen Folgen diese Entwicklung für die Landwirte hatte und wie diese darauf reagierten, wird im diesem Kapitel wiedergegeben.

Fast die Hälfte (26) der Befragten gab zur Antwort, dass die finanzielle Belastung größer geworden sei. Trotzdem lassen sich neun Landwirte davon nach wie vor genauso häufig beraten. Sie gaben hauptsächlich folgende Gründe für ihre gleich bleibende Nachfrage nach Beratungsleistungen an:

1. Der Landwirt kann seinen Informationsbedarf nicht alleine decken und seine Nachfrage nach Beratung nicht einschränken.
2. Das aufgebaute Vertrauensverhältnis ist von großer Bedeutung, so dass trotz eines Preisanstieges die Beendigung oder Einschränkung der Zusammenarbeit nicht in Erwägung gezogen wird.

Die zweithäufigste Antwort (17) war die geminderte Inanspruchnahme der kostenintensiveren Beratungsleistungen. Davon gaben einige Landwirte an, nun bei jeder Entscheidung länger zu überlegen, ob ein Berater herangezogen werden muss oder nicht. Andere decken jetzt einen großen Teil ihres Beratungsbedarf bei Produktabnehmern bzw. Händlern oder ausschließlich projektbezogen ab. Einige Befragte gaben an, seit 2002 Beratung restriktiv in Anspruch zu nehmen.

⁹ Die Skala umfasste die Werte eins bis fünf (1 = gänzlich unzufrieden, 5 = voll und ganz zufrieden).

Ausdrücklich mehr Beratung würden sich manche Landwirte (2) einkaufen, wenn diese preiswerter wäre. Besonders in den Bereichen der Tierproduktion und der Spezialberatung wird auf die Händlerberatung zurückgegriffen, „*obwohl diese nicht immer neutral ist*“.

Um das Defizit auszugleichen, würde „*nun viel alleine gemacht*“. Vieles sei durch die Benutzung des Internets auszugleichen, Informationen zum Pflanzenschutz beispielsweise würden nur noch per Email-Newsletter abgerufen.

Selten (3) zog die Privatisierung „*die gänzliche Einstellung der Beratung*“ nach sich. Diese Betriebe stiegen auf kostenlose Beratung z.B. aus dem Internet oder Zeitschriften um und nutzen in notwendigen Fällen nur Spezialberatung.

Eine indirekte Folge der Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg für die Betriebe und ihre Mitarbeiter ist der Arbeitskräfteabbau, weil die gestiegenen Kosten für die Beratung an anderer Stelle, in diesen Fällen an der personellen Ausstattung des Betriebes, eingespart werden mussten.

Für 16 der Befragten hatte die Privatisierung keine Folgen. Sie gaben an, dass sich für ihren Betrieb nichts geändert habe. Von diesen sagten fünf, dass sie „*bei Bedarf Beratung in Anspruch nehmen, ob es gefördert wird oder nicht*“. Andere acht Landwirte spürten keine Veränderung, da sie schon vor der Privatisierung „*die Beratung heruntergeschraubt*“ hatten¹⁰, grundsätzlich kaum Beratung nutzen oder vor den Kürzungen „*nicht von der hohen Beratungsbezuschussung profitieren konnten*“.

Tabelle 13: Veränderung der Inanspruchnahme von Beratung seit der gänzlichen Streichung der staatlichen Fördermittel für Beratung im Jahr 2002

Anzahl der Nennungen	Aussagen zur Veränderung der Inanspruchnahme von Beratung seit 2002
26	Die finanzielle Belastung ist größer geworden, ...
17	... deshalb wird weniger Beratung in Anspruch genommen.
9	... aber Beratung wird in Umfang und Intensität wie vorher genutzt.
3	... so dass die kostenpflichtige Beratung ab 2002 gänzlich eingestellt wurde.

¹⁰ „Für uns gab es 97/98 die ersten merklichen Einbrüche, 2002 nutzen wir schon keine regelmäßige Beratung mehr.“

15	Keine Veränderung spürbar, ...
5	... da bei Bedarf Beratung in Anspruch genommen wird, egal ob sie
4	gefördert wird oder nicht.
4	... da grundsätzlich wenig Beratung genutzt wird.
	... da die Nutzung einer betriebsbegleitenden Beratung schon vor 2002 bzw. nach 97/98 eingestellt wurde (nach den ersten Fördermittelstreichungen).

Quelle: Eigene Darstellung

Mit „*schmerzlich*“ wurden die Jahre beschrieben, in denen die Mittel für die landwirtschaftliche Beratung „*Schritt für Schritt*“ gestrichen wurden. In diesen Jahren fehlte die Planungssicherheit und die finanzielle Förderung, auf die sich die Landwirte „*verlassen*“ hatten, war nicht mehr einkalkulierbar.

Eine pragmatische Reaktion auf die Veränderungen wurde mit folgenden Worten ausgedrückt: „*Wer Beratung braucht, muss halt mal ein paar Mark mehr ausgeben. Wer kein Geld hat, muss sich selber reinhängen.*“

Einige Landwirte, die an der Grenze Brandenburgs zu einem benachbarten deutschen Bundesland wirtschaften, wechselten direkt nach der Privatisierung zu Beratungsunternehmen aus dem angrenzenden Bundesland. Sie betonten ihre Zufriedenheit mit der Situation und ihre Vorteile, die sie aus ihrem Standort zögen, wie der grenzübergreifenden, freien Wahl des Beraters. Auch die Berufsschule, die von den Lehrlingen auf dem Betrieb besucht wird, wurde in Sachsen (dem südlich angrenzenden Bundesland Brandenburgs) gewählt, da sie nicht nur näher sei, sondern auch qualitativ besseren Unterricht böte als die brandenburgische. Wörtlich sagte die Befragte: „*Das nächste Problem ist die Lehrlingsausbildung. Also ich schicke unserer Lehrlinge nicht mehr nach Spremberg. Weil das Niveau der Schule ist katastrophal, das wissen die auch im Bildungsministerium. Und gut, wir wohnen nun auch an der Grenze, aber auch von der Qualität, ist das ein Unterschied wie Tag und Nacht. Und wenn wir für die Lehrlinge nichts übrig haben, dann frag ich mich für wen dann?*“

3.9 *Vorschläge der Befragten zur Verbesserung der Beratung in Brandenburg*

Auf der Ebene der Rahmenbedingungen war der am häufigsten genannte Vorschlag, vielmehr eine Forderung der Landwirte nach einer *„vernünftigen, langfristigen, ausgeglichenen und stabilen Agrarpolitik, die vieles erleichtern würde“*. Dieser hängt allerdings nur indirekt mit dem Beratungssystem zusammen.

Direkt mit dem Beratungssystem verbunden ist der Vorschlag der Landwirte, *„mehr Berater einzustellen“*, da es immer weniger gäbe. Als Grund für diesen Vorschlag wurde die sich vergrößernde räumliche Entfernung zwischen den Beratern und den Landwirten angegeben.

Vorschläge, was das Ministerium bzw. die öffentliche Stellen zur Verbesserung des landwirtschaftlichen Beratungssystems tun können, lauteten wie folgt:

1. Einrichtung eines Informationssystems, in dem wichtige Informationen direkt vom Ministerium zum Landwirt weitergeleitet werden, ggf. auch zum Berater. (4)
2. Einführung eines Qualitätsmanagements bzw. einer Qualitätskontrolle für Berater und Beraterinnen. (2)
3. Die Landwirte Brandenburgs brauchen (staatliche) Unterstützung um ihren Beratungsbedarf weiterhin ausreichend decken zu können. Dazu müssen genügend gut informierte Berater vorhanden sein und Beratungsringe sollen wieder aufgebaut werden. (3)
4. Einrichtung von Landwirtschaftskammern, da die gute Arbeit für die Landwirte leisten. Eine private Beratungsorganisation kann das nicht leisten. (2)

Um den Informationsstand der Berater zu verbessern und damit dem am wichtigsten eingestuften Ziel aller Landwirte, der Informationsvermittlung, gerecht zu werden, wird von den Beratern erwartet, sich regelmäßig schulen zu lassen (3). Die Erfahrungen aus den 90er Jahren zeigten, dass diese Maßnahmen, die Beratung *„objektiviert und effektiver macht“*. Auch die Beratung von Produkthanbietern bzw. -herstellern *„lasse zu wünschen übrig“*, sie wurde als *„eingefahren“* bezeichnet. Die Futterberatung wurde als konkretes Beispiel dafür genannt, bei der die Erfahrung gemacht wurde, dass die firmengebundenen Berater nicht auf dem aktuellsten Stand seien. Des Weiteren sollten sich die Berater bereit dazu erklären, am Aufbau und an der Etablierung eines Qualitätsmanagementsystems für die landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg mitzuwirken (1). Außerdem sei die Qualität der Beratung zu verbessern, wenn die Berater regelmäßig bzw. öfter *„in die Praxis rauskommen“* (2).

Auf die Frage, was der Landwirt für die Verbesserung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg tun könne, wurde geantwortet, dass eine bessere Zusammenarbeit unter den Landwirten (4) anzustreben sei. Die Befragten hoben Wichtigkeit der kollegialen Beratung hervor. Gerade die Winterschulungen und Feldtage seien von Bedeutung, weil dort der Kontakt zu anderen Betrieben aufrechterhalten werden kann. „*Bedauerlicherweise*“ habe der Austausch unter Kollegen an Bedeutung verloren, da heute jeder für sich kämpfe.

Von den Befragten sahen fünf Befragte keine Verbesserungsmöglichkeiten im Beratungssystem, weil

- auch die Berater bzw. Beratungsunternehmen dem finanziellen Druck und den schwierigen Rahmenbedingungen ausgesetzt seien und eine Rückkehr zur staatlichen Förderung von Beratung in Brandenburg für unrealistisch gehalten wurde (2).
- die Rahmenbedingungen im Allgemeinen schwierig seien (2).
- die Landwirtschaftsämter *„noch mit Leuten bestückt sind, die nicht nur kontrollieren sondern auch beraten. Bis zu dem Zeitpunkt, da der bevorstehende Generationswechsel im Personal eintritt, braucht es keine Verbesserungen“* (1).
- dafür der Landwirt allein zuständig sei. Wer unzufrieden sei müsse, selbst mehr Energie darauf verwenden, um seinen Beratungsbedarf auszugleichen (1).

3.10 Zukunftswünsche und Empfehlungen der Befragten

Die im Interview gestellte Frage nach den Wünschen der Landwirte für die Zukunft in Bezug auf die Beratung sollte ihnen Raum geben, sich kreativ dem Thema zu öffnen und sich frei von realen einschränkenden Rahmenbedingungen oder finanziellen Zwängen zum Thema zu äußern.

In Bezug auf die Rahmenbedingungen wurde der Wunsch nach besseren Möglichkeiten der langfristigen Planung bzw. nach mehr Kontinuität geäußert (3). Langfristige Planungsmöglichkeiten seien für den Landwirt momentan nicht möglich, da er in einem Jahr die Felder bestellen müsse, aber im nächsten Jahr die Konditionen für den Erhalt von Fördermitteln wieder anders seien. Diese Änderungen seien auch vom Berater nicht vorhersehbar und für beide eine große Belastung.

Es sollte eine unabhängig, neutrale Kontrolle für Berater eingeführt werden (1), die eine kompetente Beratung, wie sie von sechs Landwirten erwartet wird, absichere. Diese Befragten waren der Meinung, dass ein Berater besser sein muss als sein Klient und

„fähig zur schnellen Urteilsfindung“. Nach ihrer Erfahrung sei der Berater oftmals nicht besser informiert als sie. In diesem Zusammenhang wurde wiederholt (3) verlangt, dass sich die Berater mehr weiterbilden müssen.

Die „Beratungsstruktur in Brandenburg“ muss sich verbessern, meinten drei Landwirte und sagten, dass ein Berater „zugriffsbereiter“ sein sollte, dies ist oft auf Grund der räumlichen Entfernung nicht möglich. In der Konsequenz bedeutet das, dass in einigen Regionen mehr Berater aktiv werden müssten. Besonders für die Nachfolger auf den Betrieben wünsche man sich dahingehend eine Veränderung.

Für Brandenburgs Landwirte wünschten sich einige Befragte, dass die staatliche Unterstützung der Beratung wieder eingeführt würde. „Der Landwirt ist als Lebensmittelproduzent in den vergangenen Jahren stärker ins öffentliche Licht gerückt worden. Die gestiegenen Anforderungen zu erfüllen, erfordert mehr Beratung und somit mehr Kosten, für die der Landwirt aufkommen muss.“ Für diese Leistung – sichere Lebensmittel zu produzieren – wurde die Unterstützung gewünscht.

Die Notwendigkeit „sich dem Thema Gentechnik in der Landwirtschaft zu stellen“, wurde von Landwirten (2) gesehen, die eine Spaltung der Landwirte befürchten. Im Hinblick auf aktuellen Entwicklungen in der Landwirtschaft wurde die Hoffnung geäußert, dass es „weiter Berg auf geht mit den nachwachsenden Rohstoffen“(1).

Von einer Leistungsvergütung der Berater sprachen einige Landwirte, die vom Berater erwarten, dass dieser „sämtliche Sachen rausholt, die möglich sind“. Dann wären sie für eine erfolgsgekoppelte Vergütung, die dem Landwirt die Möglichkeit bietet, Abstriche zu machen, wenn der Berater Fehler gemacht hat. Die Vertreter eines wettbewerbsorientierten Beratungssystems für Brandenburg argumentierten weiter, dass der Landwirt abgesicherter sei, wenn der Berater erfolgsabhängig bezahlt würde. „Gut jetzt [im Gegensatz zu vor der Privatisierung] ist es ja auch eindeutig so, wenn irgendwelche Beratung, die kostenpflichtig ist, vorgeschlagen wird, die ist ja an Erfolgskonzepte gebunden. In der Beziehung ist man jetzt abgesicherter. Ich hatte mal einen Berater, der hat sich vorgestellt und meinte, wenn sich das Ergebnis um so und so viel Prozent verbessert, dann werde ich [der Berater] zu so und so viel beteiligt. Das machen gerade die privaten Berater. Und ich denke mal, das ist auch legitim, wenn für mich [als Landwirtin] was rausspringt, dass auch ich ein Teil abgebe, dass ist in Ordnung.“

Außerdem wurde in diesem Kontext beobachtet, dass die ehemaligen Berater aktiver geworden seien, da sie nun *„ihre Stunden zusammenbekommen müssten“*. Früher, als es eine staatliche Förderung der Beratung in der Form gab, dass der Berater finanzielle Zuwendungen erhielt, wenn er anhand der Unterschriften der Landwirte seine erbrachte Beratungsleistung belegte, *„kamen die nur für ´ne Unterschrift auf ihrem Zettel [Beratungsnachweis für Förderung] vorbei“*. Die Annahme, dass Fördergelder auch missbraucht wurden und dieser Missbrauch durch die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung unterbunden wurde, äußert sich in folgender Aussage: *„Da war auch Wildwuchs, immer wenn Förderung da ist, dann ist auch Wildwuchs da. Unstrittig. Es gab eine Masse an Ringen, wo wenige Leute für wenig Leistung viel Geld über Fördergelder eingestrichen haben. (...) Da ist durchaus ein Umdenken passiert und die Spreu hat sich vom Weizen getrennt hat. Und, dass man sieht, dass was übrig geblieben ist, sind seriöse Berater gewesen. Sowie die LAB, obwohl vorher ganz schön gewettert wurde. Aber eine stabile Einrichtung, die in ganz Brandenburg erhalten geblieben ist. Ja, wieso denn auf einmal? Warum sind denn die Bauern dahin gegangen und bezahlen da das volle Geld? Doch nicht, weil die so doof sind! Nein, weil sie [die Berater der LAB] doch einigermaßen Leistung gebracht haben.“* Mehr Eigeninitiative des Beraters wünschten sich drei Landwirte. Beispielsweise solle der Berater dem Betrieb begleitend zur Seite stehen und ggf. einmal im Quartal den Betrieb begehen. Denn die Berater sollten mehr Bezug zur Praxis haben/ bekommen (1). Vereinzelt wird mehr Ehrlichkeit und realistischere Sichtweisen von den Beratern erwartet (1), außerdem, dass die Beratungsfirmen die politische Entwicklungen im Bundesland stärker beeinflussen sollten (1). Die Berater in Brandenburg sollten ihr Niveau verbessern, denn um Berater bleiben zu können, müsse man sich dem Globalisierungsprozess anpassen (1).

4 Schlussteil

Im Schlussteil werden die Ergebnisse diskutiert und Schlussfolgerungen daraus gezogen. Des Weiteren werden einige Empfehlungen, die in der Studie aus dem Jahr 1996 (BOKELMANN et al. 1996) zu finden sind, auf ihre Umsetzung geprüft. Die Zusammenfassung beendet den inhaltlichen Teil der Arbeit, darauf folgen das Literaturverzeichnis und die Anhänge.

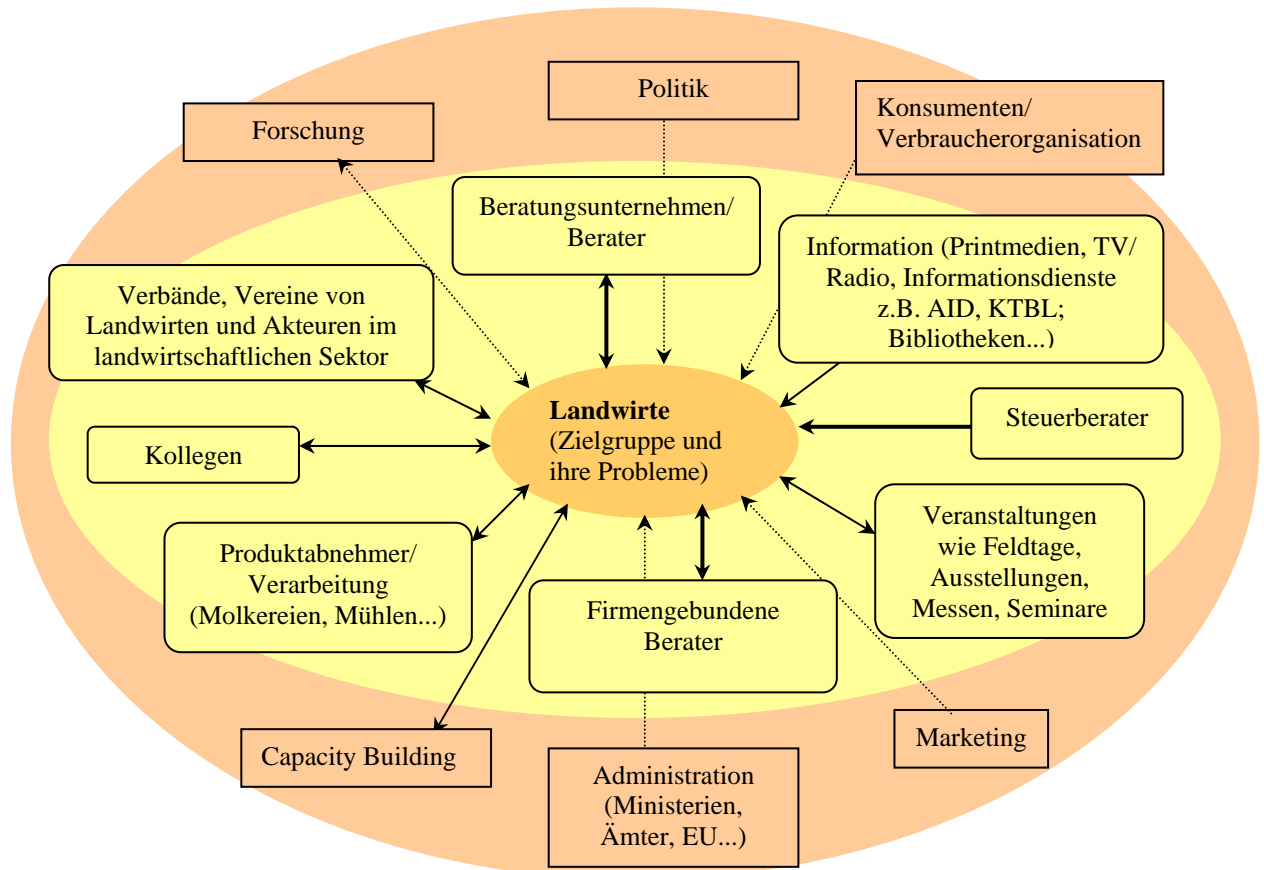
4.1 Diskussion und Schlussfolgerungen

Im folgenden Kapitel werden aus den Ergebnissen Überlegungen abgeleitet, die sich u.a. aus den Forderungen der Landwirte an die Politik und die Beratungsunternehmen ergeben und zu einer Verbesserung des landwirtschaftlichen Beratungssystems in Brandenburg aus der Sicht der Zielgruppe führen könnten. Die Überschriften der Abschnitte sind vorwiegend in Fragen formuliert, weil dieses Kapitel Handlungsoptionen für die Zukunft anbietet.

4.1.1 Der Landwirt und sein Beratungsumfeld

Der Landwirt als Teil des Beratungssystems und somit des landwirtschaftlichen Wissenssystems steht in Interaktion mit seinem Umfeld. In dem unten abgebildeten Modell wird dargestellt, wie der Landwirt mit den Organisationen des landwirtschaftlichen Wissenssystems in Brandenburg interagiert, um seinen Beratungsbedarf zu decken. Die Stärke der Pfeile gibt die Wichtigkeit der Interaktion mit der jeweiligen Organisation für den Landwirt an. Die Richtung der Pfeile sagt aus, ob die Landwirte eine ausgewogene, beidseitige Aktivität in der Beziehung zu dieser Organisation sehen oder ob sie den Beratungsprozess für einseitig halten. Mit den dicken Pfeilen wird eine für den Landwirt wichtige Interaktion dargestellt, die dünnen Pfeile stehen für eine stabile Beziehung und die gestrichelten Pfeile für eine schwache, verbesserungswürdige Zusammenarbeit zwischen dem Landwirt und der jeweiligen Organisation im Wissenssystem. Im Einzelfall kann es zu starken Abweichungen kommen, aber insgesamt spiegelt dieses Modell die aggregierte Meinung aller Landwirte wider.

Abbildung 13: Der Landwirt in Interaktion mit anderen Organisationen des landwirtschaftlichen Wissenssystems in Brandenburg



Quelle: Eigene Darstellung

In der Grafik ist zu erkennen, dass die Berater bzw. Beratungsunternehmen, die firmengebundenen Berater und der Steuerberater die Organisationen sind, deren Interaktion mit dem Landwirt in Bezug auf die Beratung am wichtigsten für ihn ist. Die Zusammenarbeit mit dem freien, wie mit dem firmengebundenen Berater, schätzt der Landwirt als kooperativ ein, d.h. er kann Einfluss auf das Ergebnis nehmen und sich in den Prozess mit einbringen. Daher zeigt der Pfeil in der Grafik in beide Richtungen. Auch, wenn sich das Ziel eines firmengebundenen Beraters von dem eines Beraters ohne Verkaufsziel unterscheidet, wird die Produktberatung oft als genauso wichtig eingestuft, wie die Beratung, hinter der nicht der Kauf eines Produktes als Zweck steht. Der Landwirt ist sich im Klaren darüber, dass er von einem firmengebundenen Berater anders beraten wird als von dem Berater eines Beratungsunternehmens (MLUV 2005). Er entscheidet sich im Bewusstsein darüber für oder gegen die Beratung bzw. das Produkt.

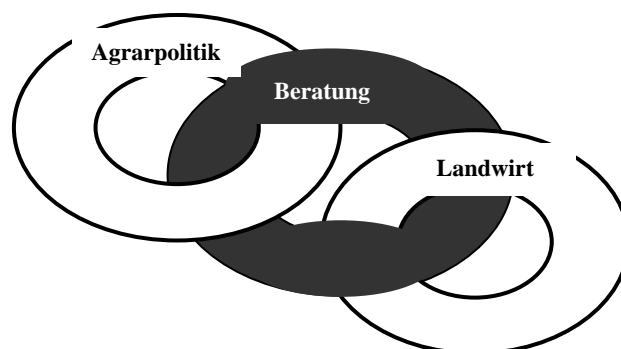
In speziellen Fällen, wie dem Bereich der PSM, ist eine fundierte Beratung zum jeweiligen Produkt fast nur durch einen firmengebundenen Berater möglich. Die sich ständig erweiternde Produktpalette der Hersteller ist kaum überschaubar und das Know-how extrem spezifisch. In Kapitel 3.6.1 ist nachzulesen, dass die PSM- und Düngemittelhersteller als beratende Organisationen doppelt so wichtig für die Landwirte geworden sind wie noch vor zehn Jahren.

Der Pfeil zwischen Steuerberater und Landwirt ist einseitig, da der Landwirt den Beratungsprozess mit dem Steuerberater nicht beeinflussen und aktiv daran beteiligt sein kann. Er holt sich einen Rat oder eine Dienstleistung und hat kaum Einfluss auf den Beratungserfolg. In dieser Form gibt es einige Beziehungen mit Akteuren, die aus Sicht der Landwirte in seine Handlungsfelder eingreifen, er aber keine Möglichkeiten hat, umgekehrt in die Aktivitäten der Beziehungspartner, wie beispielsweise der Konsumenten oder politischen Akteure, einzugreifen. Am gestrichelten Pfeil zwischen Landwirt und Politik wird deutlich, dass es kaum Interaktion gibt und die Richtung des Pfeils verdeutlicht die einseitige Einflussnahme. Im nächsten Unterkapitel wird nochmals auf die Beziehung zwischen Politik und Landwirt eingegangen.

Wie in Kapitel 2.1.1 dargestellt wurde, gibt es in Systemen einzelne Subsysteme. Die Auswertung der Ergebnisse hat ergeben, dass im landwirtschaftlichen Wissenssystem in Brandenburg die Subsysteme Landwirt, Beratung und Agrarpolitik ausschlaggebend sind.

In Abbildung 13 stehen die Landwirte als Subsystem im Mittelpunkt. Sie bilden die Zielgruppe für die Aktivitäten der anderen Subsysteme. Visualisiert man aber die Selbstwahrnehmung der Landwirte, so entsteht ein anderes Bild (s. Abb. 14). Sie fühlen sich als letztes Glied in einer Kette und nicht als zentraler Punkt in einem auf sie ausgerichteten System.

Abbildung 14: Beratung als Bindeglied zwischen Agrarpolitik und Landwirt



Quelle: Eigene Darstellung

Ihre Einflussmöglichkeiten auf das System halten die Landwirte für gering und wünschen sich, dass ihr Berater, eine Mittlerrolle einnimmt, da er aus ihrer Sicht das Bindeglied zwischen dem Landwirt und der Politik ist. Gleichzeitig sind viele Befragte der Meinung, dass auch die Berater „*keinen Draht*“ zu politischen Akteuren haben und wenige Möglichkeiten sehen, aktiv Veränderungen einleiten zu können. Des Öfteren war eine aus diesen Umständen resultierende Resignation bei den Befragten der 66 landwirtschaftlichen Betriebe zu hören. Diese wiederum führt dazu, dass (...) „*vieles weiter läuft wie bisher, weil man keine Alternative sieht und sich auch irgendwie mit der Situation abgefunden hat. Irgendwie kommen wir klar, auch wenn es schön wäre, wenn sich da mal was ändern würde*“.

4.1.2 Was muss ein guter landwirtschaftlicher Berater mitbringen?

Wie aus Kapitel 3.3 hervorgeht, äußerten sich die Befragten nur verhalten zur Qualität der Berater, mit denen sie zusammenarbeiten. Nur wenige gaben direkt an, dass sie die Qualität der Beratung nicht zufrieden stellte. Diejenigen, die explizit auf die Frage nach der Beratungsqualität antworteten, gaben vorwiegend positive Einschätzungen ab.

Aus den Gründen für die Wahl und/oder den Wechsel eines Beraters (s. Kap. 3.2), lässt sich ableiten, was für die Landwirte ausschlaggebend ist, sich langfristig an einen Berater zu binden.

Im Vordergrund steht natürlich die fachliche Qualifikation, welche stark bemängelt wurde. Auf Grund dieses Mangels gaben einige Landwirte an, den/die Berater gewechselt zu haben (s. Kap. 3.3). Ist der Berater fachlich qualifiziert, dann ist die fachliche Basis für eine Zusammenarbeit geschaffen. Diese ist von geringem Nutzen, wenn die Zusammenarbeit auf Grund von Diskrepanzen auf menschlicher Ebene nicht funktioniert. Ein fundiertes Vertrauensverhältnis zwischen Landwirt und Berater ist ein weiterer essentieller Faktor, der gegeben sein muss, damit ein Beratungsverhältnis über viele Jahre aufrechterhalten werden kann.

Von einem betriebsbegleitenden oder federführenden Berater wird erwartet, dass er die jeweilige Region mit ihren Besonderheiten kennt, um den Betrieb standortbezogen zu beraten. Des Weiteren ist der Praxisbezug des Beraters besonders wichtig. Er sollte über längere praktische Erfahrungen verfügen, damit der Landwirt darauf vertrauen kann, dass der Berater die Probleme, die im praktischen Alltag zu bewältigen sind, kennt und weiß, wie diese die Umsetzung der Beratungsvorschläge beeinflussen können. In diesem Zusammenhang ist der Wunsch der Landwirte nach regelmäßigem Kontakt zum

Berater zu erwähnen, mit dem auch vermehrte Vorortbesuche gemeint waren. Dabei versteht sich, dass der Landwirt mit der logischen Konsequenz, nämlich den höheren Beratungskosten, rechnen muss.

Die am Anfang dieses Abschnittes erwähnte fachliche Qualifikation kann nur auf einem angemessenen Niveau gehalten werden, wenn die Berater bereit dazu sind, sich weiterzubilden und Weiterbildungen besuchen, die sie dazu befähigen, dem Landwirt eine zeitgemäße Beratung zu bieten. Auch die Prozess- und Beziehungskompetenz (s. Anhang: Checkliste) sind Fähigkeiten, die vom Berater verlangt und stetig ausgebaut werden sollten (FIESEL 2007). Dem Besuch der Weiterbildungen geht die Bereitschaft dazu voraus und ein gewisses Maß an Selbstkritik ist von Nöten, um Qualifikationsmängel beheben zu können.

Diese Forderung findet sich schon in den Empfehlungen aus der Studie von 1996 (BOKELMANN et al.), in der die systematische Vernetzung von Forschungsorganisationen, Beratungsunternehmen und Landwirten zum Austausch von Informationen vorgeschlagen wird. Ein erster Schritt könnte auf der Ebene der Berater getan werden, denn Experten gehen davon aus, dass die Zukunft Beratungsteams gehören wird, „in denen gut vernetzte Berater mit unterschiedlichen Profilen für einen Betrieb tätig sind“ (FIESEL 2007, S.20).

Die aktuelle Meinung der Landwirte lautet allerdings, dass auch *„die Berater mehr und mehr ihr eigenes Süppchen kochen“*. Dies scheint plausibel, da besonders die Berater, die nicht in einer Beratungsfirma arbeiten und keinen Zugriff auf Spezialisten haben, sich auf Grund des am Beratungsmarkt herrschenden Wettbewerbsdrucks schwieriger vernetzen können. Es bleibt abzuwarten, wohin sich die Strukturen in Zukunft entwickeln werden. Deutlich werden hier zum einen die Punkte, an denen von politischer Seite aus steuernd eingegriffen werden könnte, wie die Unterstützung bei der oben beschriebenen Vernetzung, um dem Beratungsmarkt eine positive Entwicklung zu ermöglichen, zum anderen, wo weiterer Forschungsbedarf besteht.

Die von einigen Landwirten gewünschte leistungsbezogene Entlohnung der Berater zur effektiveren Gestaltung der Beratung ist eine umstrittene Maßnahme. So ist in einer Befragung von 236 Beratern in den neuen Bundesländern (MAIER 2000) zu finden, dass 60% von ihnen ein Honorar, welches vom Erfolg der Beratung abhängig ist, eindeutig ablehnten. Die befragten Berater begründeten ihre Ablehnung damit, dass für diese Form der Honorierung „objektiv messbare Kriterien noch nicht verbindlich formuliert worden sind“ (MAIER 2000, S.45). Tatsächlich ist es schwierig, den Beratungserfolg

exakt zu messen. Nimmt man grundsätzlich an, dass der Beratungserfolg das Produkt aus der Beratungsleistung und der Mitwirkung des Klienten ist, so gilt es zu beachten, dass der Landwirt derjenige im Prozess ist, der die Entscheidungen fällt. Es können somit die besten Beratungsempfehlungen geboten werden und zu keinem guten Ergebnis führen, weil sie nicht, in zu geringem Umfang oder falsch umgesetzt werden (MAIER 2000). In einem Artikel von STUMPENHAUSEN et al. (1987) findet sich eine Definition von der Effizienz der Beratung, in der die erreichten Beratungsziele in Relation zum Einsatz von Beratungskräften und -mitteln in einem sich ändernden Umfeld gesetzt werden. Es wird deutlich, dass zur Prüfung der Erfüllung von Beratungsleistungen die Termin- und Auftragsgemäßheit herangezogen werden kann. Sie sind empfehlenswerte Kriterien, anhand derer der Beratungserfolg vom Landwirte wie vom Berater überprüft werden könnte.

Die Auswertung der Befragung hat gezeigt, dass die Beraterlöhne von den Landwirten als zu teuer eingeschätzt werden, da sie nicht in Relation zu den landwirtschaftlichen Produktpreisen und somit zum Einkommen der Landwirte stehen. Dieses Argument wird verständlich, wenn man bedenkt, dass in Brandenburg die Gehälter im Bundesdurchschnitt mit am niedrigsten sind. Der Berater allerdings kann in der Regel 50% seiner Arbeitszeit in Rechnung stellen (FIESEL 2007). In Kombination mit den steigenden Energie- und somit Fahrtkosten und auf einem privatisierten Markt, auf dem die Preise von Angebot und Nachfrage bestimmt werden, ist es folglich nicht absehbar, dass die Preise für Beratung in absehbarer Zeit sinken werden.

4.1.3 Was kann der Staat für eine gute landwirtschaftliche Beratung tun?

Es wurde gezeigt, dass eine privatwirtschaftliche Beratung einige Aufgaben, die eine staatliche oder staatlich unterstützte Beratung leistet, nicht erfüllen kann. Zu begründen ist das damit, dass das Beratungsangebot von der Nachfrage durch die Landwirte bestimmt wird und diese nur solche Beratungsleistungen nachfragen, von denen sie sich einen direkten finanziellen Gewinn versprechen. Diese Entwicklung bringt einerseits eine hohe Marktrelevanz mit sich, andererseits kann sie aus gesellschaftlicher Sicht negative Folgen haben, da beispielsweise umweltrelevante Themen zurücktreten. Des Weiteren können sich viele kleine (Familien-) Unternehmen oder Betriebe, die in strukturschwachen Branchen wirtschaften, wie in der Schafzucht, keine Beratung leisten (PLATEN 2005), weil diese zu teuer für sie ist. Sie leiden unter der schwindenden Bandbreite an Beratungsangeboten (PLATEN 2005), die primär auf zahlungskräftige großstrukturierte Betriebe ausgerichtet sind.

Wie aus Kapitel 3.6.6 hervorgeht, haben die Einzelunternehmen die höchsten Ausgaben für Beratung je AK. Das erklärt sich daraus, weil das Grenzprodukt mit jeder weiteren AK im Betrieb sinkt. Das bedeutet aber auch, dass die sowieso schon belasteten Einzelunternehmen die höchsten Kosten für Beratung im Verhältnis zum Einkommen haben. Ein weiterer Grund sind auch die im Einzelbetrieb fehlenden eigenen Spezialisten, wie sie in großen Betrieben beschäftigt werden können.

Fatal kann sich dieser Nachteil für Betriebe bzw. die betroffenen Menschen in Krisensituationen auswirken (KUSEMANN 2003).

Der durch die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung entstandene Druck auf die Einzelberater bzw. Beratungsunternehmen, so effektiv wie möglich zu wirtschaften, hat eine geringere Dichte an Beratern bzw. Beratungsunternehmen zur Folge, die wiederum die große räumliche Entfernung der Berater von den Betrieben bedingt. Aus den Ergebnissen geht hervor, dass die daraus resultierenden Nachteile für den Landwirt die schlechte Verfügbarkeit der Berater und die, durch höhere Fahrtkosten gestiegenen, Beratungskosten sind. Direkt ist dieses Problem nur durch die Steigerung der Anzahl der in Brandenburg agierenden Berater zu beheben. Jedoch gibt es für die Beratungsunternehmen keine Gründe, Berater einzustellen, da zum einen der Wettbewerb um die zahlungsfähigen Betriebe groß und zum anderen die Nachfrage sogar rückläufig ist, obwohl gleichzeitig der objektive Bedarf steigt (HOFFMANN 2004). An dieser Stelle sollte „der Staat in die Pflicht gerufen, der sich im besten Falle dort zurückzieht, wo er entbehrlich ist, sich aber nicht davonstiehlt, wo er verantwortlich bleibt“ (HOFFMANN 2004, S.88). Stellte sich der Staat seiner Verantwortung, so wäre eine finanzielle staatliche Unterstützung in Form von Zahlungen an den Landwirt statt wie bisher an die Berater (BOKELMANN et al. 1996) denkbar, mit der er sich die Beratung „einkaufen“ kann, die er benötigt. Ein ähnlicher Vorschlag ist in der Beratungsexpertise von 2005 (BMVEL) zu finden, wo zwei Einflussbereiche der öffentlichen Hand dargestellt werden. Darin wird erläutert, dass Beratungsinhalte, die sich nicht marktwirtschaftlich und durch die Nachfrage der Landwirte regeln lassen, wie z.B. Umweltberatung oder sozioökonomische Beratung, aktiv gefördert werden können, indem entweder entsprechende Aufträge an Beratungsorganisationen vergeben werden oder den Landwirten finanzielle Zuschüsse für bestimmte Beratungen angeboten werden.

Letztere Möglichkeit gesteht dem Landwirt ein hohes Maß an Eigenverantwortung zu. Auch die Möglichkeiten zum Missbrauch, wie sie in „Gutscheinsystemen“ bestehen,

würden eingeschränkt werden. In Kapitel 3.10 ist nachzulesen, dass einige Landwirte, in der Zeit als die landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg noch staatlich gefördert wurde, die Erfahrung gemacht haben, dass Berater nur für eine Unterschrift auf dem Formular, welches ihre Beratertätigkeit und eine gewisse Stundenanzahl belegen sollte auf den Betrieb kamen. Hätte der Landwirt einen gewissen Betrag für Beratung zur Verfügung, sorgte er sicherlich dafür, dass dieser auch in Beratungsleistungen umgesetzt würde. Wie in den Interviews mit den Landwirten der 66 brandenburgischen Betriebe deutlich wurde, scheint deren Bewusstsein für ihre Eigenverantwortung durch die Privatisierung gewachsen zu sein.

Durch die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung ist der Beratungsmarkt in Brandenburg auch von ungebundenen Einzelberatern bzw. Beratungsunternehmen geprägt, deren Verantwortlichkeiten und Qualität nicht kontrolliert werden kann (PLATEN 2005). Da keine Organisationen existieren, die überschauen oder gar prüfen, wer in welcher Form auf dem Beratungsmarkt agiert, findet keine Kontrolle oder Steuerung der Aktivitäten statt. Für den Landwirt bedeutet das, dass er auf die Empfehlung anderer vertrauen muss, wenn er einen Berater braucht, sollte er nicht das Glück haben, mit einem vertrauten Berater, dessen Arbeitsqualität er kennt, zusammenarbeiten zu können.

Der Vorteil, den dieser Zustand mit sich bringt, ist die Selektion, die auf freien Märkten entsteht, d.h. dass eine Auslese der Berater nach Qualität stattfindet, weil nur jene Berater bzw. Beratungsunternehmen, die „gute Arbeit leisten“, sich am Markt halten können, da sie für ihre Leistung bezahlt und in Abhängigkeit davon wieder nachgefragt werden. In den Interviews wurde dieser positive Effekt der Privatisierung öfter erwähnt und die Landwirte, die nach eigenen Aussagen noch sehr von den schlechten Nachwendererfahrungen¹¹ geprägt waren, bestätigten die selektierende Wirkung der Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung, auch wenn diese von den meisten als eine insgesamt negative Entwicklung eingestuft wurde.

11

Viele der befragten Landwirte berichteten von Beratern, die kurz nach der Wende aus den alten Bundesländern nach Brandenburg kamen, um die Betriebe im Transformationsprozess zu beraten. *„In der ersten Zeit nach der Wende boomte der Beratungsmarkt. Eine riesige aber kurzfristige Nachfrage nach Beratungsleistungen stand einer begrenzten Zahl von Anbietern gegenüber. Diese Situation führte dazu, dass der Beratungsbedarf vieler Landwirte von Beratern nur eigennützig in Einkommen umgesetzt wurde, die Bedürfnisse der Landwirte jedoch kaum wahrgenommen wurden.“* (KLISCHAT 1998). Einige Befragte sprachen von negativen Folgen der damaligen Beratung, die bis heute entweder finanziell oder im Betriebsablauf spürbar seien. Der Betriebsablauf sei auf Grund der damals falschen Entscheidungen nicht optimal und nur schwerlich zu verbessern.

Im Ergebnisteil 3.4, in dem es um die Beratungsziele geht, wurde dargestellt, dass den Landwirten das Beratungsziel „Information des Klienten über agrarpolitische/technische/organisatorische Fragen/Neuerungen“ am wichtigsten ist. Warum dieses Ziel den Landwirten so wichtig ist, ist mit dem langsamen Informationsfluss, der von den Befragten stark bemängelt wurde, zu begründen. Die Verzögerungen im Informationsfluss schränken den Landwirt in seinen Möglichkeiten, schnell auf Veränderungen reagieren zu können, ein und lähmen ihn in seiner Position als Entscheidungsträger im Betrieb. Nach Angaben der Befragten ist der Informationsfluss zwischen Ministerien und Beratern, beispielsweise bezüglich der Förderprogramme, so mangelhaft, dass in Folge dessen der Berater nicht die nötigen Informationen bieten kann, die für eine termingerechte Aufgabenerledigung notwendig sind. Eine mögliche Konsequenz zur Verbesserung der Situation ist die Forderung des direkten Zugriffes auf aktuelle Informationen vom Ministerium für den Berater oder sogar direkt für den Landwirt. Dies könnte z.B. durch ein interaktives Internetportal erfolgen.

Außerdem wären Datensammlungen, wie sie vereinzelt von Beratungsunternehmen erstellt werden, denkbar. Die Landwirte könnten so auf einen großen Pool an Daten zurückgreifen, um ihre Betriebsdaten mit anderen Betrieben regional- und typenspezifisch vergleichen zu können. Derartige Maßnahmen sollten auch von öffentlichen Stellen besser unterstützt oder sogar dort zentral und regelmäßig durchgeführt werden.

Dazu könnte eine koordinierende Stelle eingerichtet werden, die einen aktuellen Informationspool bereithält, auf den die Landwirte wie die Berater jederzeit Zugriff hätten. Informationen wären dort frei zugänglich und eine telefonische Sprechstunde könnte der Beantwortung von alltäglichen Fragen der Landwirte dienen. Diese Stelle könnte auch eine Auflistung von Beratern und Beraterinnen unter Angabe ihrer Qualifikationen bereit halten, die dem Landwirt einen Überblick über die Beratungsmöglichkeiten, die in seiner Region verfügbar sind und unter welchen Konditionen er darauf zurückgreifen kann, geben würde. Diese Liste könnte auch auf einer regional angepassten Webseite stehen, die von der koordinierenden Stelle verwaltet würde.

Des Weiteren könnte diese Stelle die Auszahlung der in 1.3.1 erläuterten Zahlungen an den Landwirt dezentral und die dazugehörige Dokumentation übernehmen.

In den Empfehlungen von 1996 (BOKELMANN et al. 1996) wird mit der Verlagerung der Beratungsschwerpunkte begründet, dass Forschungs- und Beratungstätigkeiten koordiniert geplant werden müssen. Auch für diesen Bereich könnte der Aufbau von einer koordinierenden Stelle förderlich sein. Deren Vernetzung untereinander ermöglichte auch eine gute Koordination von Forschungs- und Beratungstätigkeiten bzw. deren Kombination.

Nach Ansicht der Landwirte sollte von den Akteuren in der Politik bezüglich des landwirtschaftlichen Beratungssystems ein staatliches bzw. staatlich kontrolliertes Qualitätsmanagementsystem eingeführt werden, durch das mit Hilfe von bestimmten Kriterien die Qualität der Berater bzw. der Beratung geprüft werden kann. Zu den Methoden des Qualitätsmanagements muss dann die Weiterbildung der Berater gehören, mit der abgesichert werden kann, dass sie auf dem aktuellen Stand der Entwicklungen sind, sei es in Bezug auf wissenschaftliche Ergebnisse oder bezogen auf die gegenwärtigen Veränderungen auf politischer Ebene. Darüber hinaus hätten systematische Weiterbildungen die Anerkennung bestimmter Kompetenzen der Berater zum Ziel. So könnte nicht nur die Möglichkeit der Weiterbildung in Anspruch genommen, sondern auch ihre Resultate (regelmäßig) geprüft werden. Das Ziel dieser Bemühungen ist ein transparentes System von Weiterbildungsmöglichkeiten, das den Beteiligten offen legte, was erwartet werden kann bzw. geleistet werden muss. Eine staatliche Anerkennung, die auf einem einheitlichen Kriterienkatalog aufbaut, würde die Kompetenzerweiterung der Berater durch die Weiterbildungen absichern, auch wenn private Bildungseinrichtungen diese Weiterbildungen anbieten würden.

4.1.4 Was kann der Landwirt selbst für eine gute landwirtschaftliche Beratung tun?

Wie die Auswertung in Kapitel 3.8 gezeigt hat, sind viele befragte Landwirte nicht bereit, ihren (steigenden) Beratungsbedarf durch eine steigende Nachfrage zu decken. Folglich müssen andere Möglichkeiten gefunden werden, um dem Wunsch der Landwirte nach mehr bzw. kontinuierlicher Beratung nachzukommen. Daher wird empfohlen, dass die Landwirte in Zukunft mehr Eigeninitiative zeigen, z.B. durch die selbstständige Wiedereinrichtung von Beratungsringen. Die praktische Relevanz dieser Schlussfolgerung ist bewiesen, da einer der mündlich befragten Landwirte mit Kollegen aus der Region einen eigenen Beratungsring aufgebaut hat und diesen als wichtigste Beratungsorganisation für seinen Betrieb angab. Auch die von einigen Landwirten gewünschten Exkursionen für Mitarbeiter bzw. Betriebsleiter vergleichbarer Betriebe

könnten von den Interessierten – beispielsweise im Rahmen von Beratungsringen – selbst organisiert werden. Diese Möglichkeiten müssten eigeninitiativ realisiert werden und würden optimalerweise wieder eine finanzielle staatliche Unterstützung erfahren.

Auf diese Weise wäre auch dem Bedürfnis der Landwirte nach einer verstärkten kollegialen Beratung nachgekommen. Diese wird von den Landwirten sehr geschätzt, da es sich um Kommunikation auf gleicher Ebene handelt. Beim Austausch von Praktiker zu Praktiker werden Handlungsempfehlungen gegeben, die meist aus persönlicher Erfahrung der Gesprächspartner stammen und somit einen anderen Wert haben, da der Anwender selbst das Know-how weitergibt. Die Landwirte betonten, dass sie wissen, dass diese Gespräche oberflächlicher sind als die mit dem federführenden Berater eines Betriebes und sehen die professionelle Beratung nicht durch die kollegiale Beratung ersetzt.

Die Auswertung der Ergebnisse in Kapitel 3.9 ergab, dass die Befragten die Einführung eines Qualitätsmanagements bzw. einer Qualitätskontrolle für Berater zur Verbesserung der Beratungsqualität vorschlagen. Um dieses Ziel zu erreichen, können jedoch auch die Landwirte selbst einen Teil dazu beitragen. Angeraten wird dem Beratungsnehmer sich für den Beratungsprozess zu sensibilisieren und mit Checklisten (s. Anhang) zu arbeiten. Damit kann der Landwirt seinen gegenwärtigen bzw. zukünftigen Berater prüfen, ob er zu ihm, dem Betrieb und/oder dem Problem passt. Die Einflussmöglichkeiten des Landwirtes auf den Beratungserfolg werden außerdem erweitert, wenn er eine klare Formulierung der persönlichen und betrieblichen Ziele im Vorhinein erarbeitet hat. Am Ende der Beratung sollten konkrete Vereinbarungen über die Umsetzung der Beratungsinhalte schriftlich festgehalten werden.

4.1.5 Weiterer Forschungsbedarf

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Landwirte Ansätze für bestimmte Bereiche im landwirtschaftlichen Beratungssystem Brandenburg formuliert haben, in denen sie Schwachstellen sehen oder sich Verbesserung wünschen. Die Meinungen von Beratern, Akteuren aus der Politik und anderen Beteiligten im landwirtschaftlichen Wissenssystem müssen jedoch miteinbezogen werden, um ein umfassendes Bild der gegenwärtigen Situation in Brandenburg zu zeichnen. Hierzu besteht weiterer Forschungsbedarf, auch weil dadurch auf den wachsenden Beratungsbedarf mit transparenteren Beratungsstrukturen reagiert werden könnte. Die Transparenz braucht sowohl der Landwirt, um die richtige Auswahlentscheidung zu treffen, als auch der Staat, um sachgerecht Aufgaben und zukünftig vielleicht auch wieder finanzielle

Unterstützung zuweisen zu können (BMVEL 2005). Um Ansatzpunkte herauszuarbeiten, die für den Prozess der dynamischen Anpassung des Systems aufgegriffen werden könnten, muss weitere Forschungsarbeit geleistet werden. Auch wenn die befragten Landwirte viele unterschiedliche Meinungen zum Thema landwirtschaftliche Beratung in Brandenburg geäußert haben, war die absolute Mehrheit der Überzeugung, dass die landwirtschaftliche Beratung ein notwendiger und an Wichtigkeit gewinnender „*Produktionsfaktor*“ ist.

4.2 Zusammenfassung

Ähnlich wie die Landwirtinnen und Landwirte in ganz Europa müssen sich auch die brandenburgischen Landwirtschaftsbetriebe an die sich ändernden Rahmenbedingungen anpassen und zusätzlich dem wachsenden Wettbewerbsdruck standhalten. Der Beratungsbedarf in der Landwirtschaft wird auf Grund dieser vielfältigen Anforderungen an die Landwirte steigen (HOFFMANN 2004). Um darauf angemessen reagieren zu können muss vorerst die Situation der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg erfasst werden. Die vorliegende Arbeit möchte dazu einen Beitrag leisten. Das landwirtschaftliche Beratungssystem in Brandenburg wurde auf einen Beschluss aus dem Jahr 2001 hin vollständig privatisiert. Seitdem müssen die gesamten Kosten für Beratung von den Landwirten selbst getragen werden. Der Prozess der Anpassung an die neuen Voraussetzungen auf dem Beratungsmarkt hat Veränderungen mit sich gebracht, deren Qualitäten jedoch nicht bekannt sind. Der Umfang an Veröffentlichungen zum Thema ist gering und die letzte wissenschaftliche Befragung zur Entwicklung der landwirtschaftlichen Befragung liegt mehr als zehn Jahre zurück (BOKELMANN et al. 1996). Aus diesem Grund ist diese Arbeit sowohl quantitativ als auch qualitativ ausgerichtet. Sie verfolgt das Ziel, das landwirtschaftliche Beratungssystem in Brandenburg aus der Sicht der Landwirte zu analysieren. Hierzu wurde eine empirische Studie im Zeitraum von Mai bis November 2006 durchgeführt. Die Datengrundlage dazu bildete eine mündliche Befragung, die anhand eines Fragebogens durchgeführt wurde. Die Datenerhebung wurde durch eine Literaturanalyse ergänzt.

Die 66 Betriebe, auf denen die Interviews durchgeführt wurden, sind landwirtschaftliche und gartenbauliche Betriebe aller Rechtsformen im Haupterwerb. Fast 10% davon wirtschaften biologisch, was dem brandenburgischen Durchschnitt entspricht. Der Großteil der Betriebe ist Mitglied in landwirtschaftlichen Verbänden oder Vereinen, diese sind teilweise wichtige beratende Partner der Landwirte.

Für einen bestimmten Berater entschieden sich die befragten Landwirte primär auf Grund der räumlichen Nähe zum Betrieb, auch weil davon seine Verfügbarkeit abhängig ist. Fast die Hälfte der Befragten hatte schon einmal ihren Berater gewechselt, der am häufigsten genannte Grund war die mangelnde fachliche Kompetenz. Das für die Befragten wichtigste Beratungsziel ist, dass der Berater aktuelle Informationen zu agrarpolitischen und/oder technischen und/oder organisatorischen Fragen bzw. Neuerungen liefert. Das in der Theorie wichtigste Beratungsziel, den Landwirt durch

Beratung in die Lage zu versetzen, seine Probleme in Zukunft selbst zu lösen, steht für die Befragten an vorletzter Stelle auf der Wichtigkeitsskala. Dieses Ergebnis bestätigt die Aussage von GRYGO (2004), dass „Beratung [...] nicht mehr nur „Hilfe zur Selbsthilfe“ [ist]“, sondern „unter dem Begriff Beratung [...]zunehmend ein breites Spektrum unterschiedlicher Dienstleistungen angeboten und eingefordert werden [wird].“

Die Beratungsschwerpunkte haben sich innerhalb der letzten Dekade dahingehend verändert, dass früher die Wiedereinrichtung bzw. Umwandlung der LPG`en und die Modernisierung wichtig waren. Jetzt, da diese Prozesse weitgehend abgeschlossen sind, ist die Beratung zur Fördermittelantragstellung bzw. die Dienstleistung der Berater, die Anträge zu stellen und die Beratung zu Cross Compliance-Regelungen oder anderen EU-Verordnungen wichtig. Die Beratung zu Finanz- und Investitionsangelegenheiten ist nach wie vor von hoher Bedeutung. Weitere Beratungsschwerpunkte liegen heute auf der Betriebsentwicklungsplanung und der Spezialberatung, bspw. zu den Themen Biogas(anlagen) oder bestimmten Produktionsrichtungen, wie der Schweineproduktion oder dem Obstanbau. Fast doppelt so häufig wie noch vor zehn Jahren wird auf die Produktberatung der Dünge- bzw. Pflanzenschutzmittelindustrie zurückgegriffen.

Auf keinem der 66 landwirtschaftlichen Betriebe wird der Bedarf an Beratung vollständig von einem betriebsbegleitenden Berater gedeckt. Stattdessen werden unterschiedliche beratende Organisationen herangezogen, aber auch Fachzeitschriften, die fast zu 90% zu Beratungszwecken genutzt werden. Dieser Aspekt hat sich in der letzten Dekade nicht geändert. Die Ergebnisse zeigen, dass fast die Hälfte der Befragten regelmäßig mit einem Berater zusammenarbeitet, was dem brandenburgischen Durchschnitt entspricht.

Aktuelle Beratungsthemen für die Landwirte in Brandenburg sind die Bioenergie, die Cross Compliance-Regelungen, die Gentechnik und die Entwicklung des ländlichen Raumes. Die vorwiegende und wichtigste Beratungsmethode ist nach wie vor die Einzelberatung. An Bedeutung zugenommen haben Seminarveranstaltungen, sie sind fast doppelt so wichtig geworden wie vor zehn Jahren.

Die von den Landwirten identifizierten Schwachstellen der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg sind auf politischer Ebene die schwierigen Rahmenbedingungen, wie die für unpraktikabel gehaltenen EU-Verordnungen und die negativen Auswirkungen der Privatisierung des landwirtschaftlichen Beratungssystems, wie der Wegfall der Beratungsringe. Die Kompetenz der Berater wurde von den

Landwirten bemängelt, weil sie die Erfahrung gemacht hatten, dass die Berater nicht oder falsch informiert waren, nicht betriebs- oder standortangepasst beraten hatten oder die Beratungsansätze nicht praxisrelevant waren.

Die Diskussion der Ergebnisse zeigte, dass der Landwirt als Teil des landwirtschaftlichen Wissenssystem in Interaktion mit unterschiedlichen beratenden Organisationen steht, um seinen Beratungsbedarf zu decken. Dem landwirtschaftlichen Berater wurde eine wichtige Rolle, nämlich als Bindeglied zwischen Agrarpolitik und Landwirt zugewiesen. Mitbringen sollte ein guter landwirtschaftlicher Berater eine gute fachliche Qualifikation und die Fähigkeit, standortangepasste, betriebsgerechte und praktisch relevante Vorschläge zu machen. Für die Umsetzung der Lösungen und zur laufenden Kontrolle wurde ein stärkerer Bezug zu den Betrieben gewünscht. Eine von den Landwirten ausgesprochene Empfehlung ist die leistungsbezogene Entlohnung, weil sie dadurch eine effizientere Beratung bekämen und mehr Kontrollmöglichkeiten hätten.

Die Landwirte forderten die bessere Weiterbildung der Berater, was darauf zurückzuführen ist, dass kein Qualitätsmanagement der landwirtschaftlichen Beratung bzw. keine Institution, die die Qualität der Beratung überprüfen könnte, existiert.

Eine zentrale Empfehlung, die Einrichtung einer koordinierenden Stelle, richtete sich an die politischen Entscheidungsträger. Diese hielte die wichtige aktuelle Informationen zum Beratungsmarkt in Brandenburg bereit, verfügte über Listen von Beratern und könnte auch die schon in der Studie von 1996 empfohlenen Forschungs- und Beratungstätigkeiten planen, mit denen ein direkter Bezug zur Praxis geschaffen werden soll. Den Landwirten wird empfohlen, selbst die Initiative zu ergreifen und beispielsweise Beratungsringe wieder aufzubauen.

Die formulierten Probleme und Empfehlungen für das landwirtschaftliche Beratungssystem in Brandenburg zeigen, dass der weitere Forschungsbedarf groß ist. Die Meinungen weiterer Akteure im landwirtschaftlichen Wissenssystem müssten in ein Konzept mit einfließen, mit dem adäquat auf die Forderungen der Landwirte und die unterschiedlichen Bedürfnisse der im Beratungssystem Beteiligten eingegangen werden könnte.

4.3 Literaturverzeichnis

- Agb (2006). Agrarbericht 2006 zur Land- und Ernährungswirtschaft des Landes Brandenburg. Ministerium für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Verbraucherschutz des Landes Brandenburg (MLUV). Frankfurt (Oder).
- ALBRECHT, H. (1969). Innovationsprozesse in der Landwirtschaft. Schriften des Sozialwissenschaftlichen Studienkreises für Internationale Probleme (SSIP) e.V. Saarbrücken.
- ALBRECHT, H. (Hrsg.). (1994). Einsicht als Agens des Handelns. Beratung und angewandte Psychologie. Weikersheim.
- BOKELMANN, W. & HIRSCHAUER, N. & NAGEL, U. J. & ODENING, M. (1996). Landwirtschaftliche Beratung im Land Brandenburg. Weikersheim.
- BOLAND, H. (1991). Interaktionsstrukturen im Einzelberatungsgespräch der landwirtschaftlichen Beratung. Kiel.
- BOLAND, H. (2006). *Die Vielfalt der deutschsprachigen Länder – ein Blick in den Lehrgarten der Organisationsformen von Beratung*. Powerpoint Präsentation für die RENE/ 45. IALB Tagung.
- BMVEL Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft (Hrsg.). (2005). Expertise zur Beratung landwirtschaftlicher Unternehmen in Deutschland – Eine Analyse unter Berücksichtigung der Anforderungen der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 zu Cross Compliance. Bonn.
- BAUERNZEITUNG. (2006). *Bauernzeitung*, 37. Woche. „Die Medien mausern sich“. S.14.
- EUROPEAN COMMISSION. (2004). Aid Delivery Methods: Project Cycle Management Guidelines. Vol. 1. Brüssel.
- FERNÁNDEZ ARIAS, U. (2005). Entwicklungstendenzen in der landwirtschaftlichen Bildung und Beratung. In *Bildung & Beratung Agrar* 4/05.
- FIESEL, T. (2007). Immer gut beraten. In *Joule* 2/2007. S.20.
- FRIEDRICHS, J. (1990). Methoden empirischer Sozialforschung. Braunschweig.
- GLÄSER, J. & LAUDEL, G. (2004). Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse. Lehrbuch. Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden.
- GRYGO, H. (2004). Entwicklungen und Bedarf in der Beratung landwirtschaftlicher Unternehmen. In *Bildung & Beratung* 2/2004. S.54-56.
- HOFFMANN, V. (Hrsg.). (1992). Beratung als Lebenshilfe. Humane Konzepte für eine ländliche Entwicklung. Weikersheim.

- HOFFMANN, V. (2001): Aufgaben landwirtschaftlicher Beratung im Strukturwandel und die Rolle des Staates. In: HOFFMANN, V. (Hrsg.): Beratung von Familien mit existenzgefährdeten Betrieben in der Landwirtschaft. Weikersheim. S.2-19.
- HOFFMANN, V. (2001). (Hrsg.). 50 Jahre Hohenheimer Landwirtschaftliche Beratungslehre (Festschrift). Weikersheim.
- HOFFMANN, V. & LAMERS, J. & KIDD, A. D. (2000). *Reforming the organisation of agricultural extension in Germany: Lessons for other countries*. Networkpaper No.98. AgREN – Agricultural Research and Extension Network.
- HOFFMANN, V. (2002). Landwirtschaftliche Beratung in der Bundesrepublik Deutschland – Organisationsformen und aktuelle Probleme. <http://www.uni-hohenheim.de/i430a/lehre/veranst/download/skripten/bl/bl22.pdf>. [Zugriff: 22.04.2007]
- HOFFMANN, V. (2004). Der Beratungsmarkt der Zukunft, *B&B Agrar* 3/04. S.88ff.
- IFA - Institut für Auslandsbeziehungen e.V. (Hrsg.). (2004). Projektpraxis. Von der Antragstellung zur Projektabrechnung – aus einer Hand. Projekt zivile Konfliktbearbeitung (zivik). Berlin.
- KNIERIM, A. (2000). Konflikte erkennen und bearbeiten. Weikersheim.
- KNUTH, U. (2004). Zur Notwendigkeit sozioökonomischer Beratung landwirtschaftlicher Betriebe in Brandenburg. Bachelor-Arbeit an der Landwirtschaftlich-Gärtnerischen Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin. Berlin.
- KUSEMANN, M. (2000). Sozioökonomische Beratung landwirtschaftlicher Familienbetriebe. Eine Untersuchung der Situation in Westfalen-Lippe und Brandenburg. Reihe Kommunikation und Beratung 33. Weikersheim.
- LEHMANN, I. (2005). Wissen und Wissensvermittlung im ökologischen Landbau in Baden-Württemberg in Geschichte und Gegenwart. Weikersheim.
- MAIER, P. (2000). Empirische Untersuchungen zum Stand der Agrarberatung. Ergebnisse einer Befragung von Agrarunternehmen in Mecklenburg-Vorpommern sowie Beratern in den neuen Bundesländern. Universität Rostock. Rostock.
- MAYRING, Ph. (1990). Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zum qualitativen Denken. Psychologie Verlags Union. München.
- MELF (1993). Richtlinie über die Förderung der betriebswirtschaftlichen und produktionstechnischen Beratung landwirtschaftlicher und gartenbaulicher Unternehmen durch Beratungsringe und Beratungszusammenschlüsse vom 20.07.1993
- MLUR (2003). Nebenerwerbslandwirtschaft in Brandenburg. Situationsanalyse 2001. Ministerium für Landwirtschaft, Umweltschutz und Raumordnung des Landes Brandenburg. Potsdam.

- MLUV (2004). Entwicklungsplan für den ländlichen Raum im Land Brandenburg bezogen auf die Flankierenden Maßnahmen des Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL). Abteilung Garantie gem. VO (EG) Nr. 1257/1999 Art. 35 (1). Förderperiode 2000 – 2006. Ministerium für Landwirtschaft, Umweltschutz und Raumordnung des Landes Brandenburg. Konsolidierte Fassung. Stand: 20.07.2004.
- MLUV (2007). *Liste der vom MLUV anerkannten Berater zu Cross-Compliance/ Anhang III und IV der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 (Stand 14.06.2007)*. www.mluv.brandenburg.de/cms/detail.php/107620, [Zugriff: 21.06.2007].
- NAGEL, U. J. & HEIDEN, K.V. D. & SIEBERT, R. (2002). Public Goods and privatized Extension – the rocky road towards Agro-Environmental Extension. ARD.
- NAGEL, U. J. et al. (1992). Seminar für Ländliche Entwicklung. In: Vorlesungsskript Partizipative Methoden der Feldforschung. Humboldt-Universität zu Berlin. Berlin.
- NAGEL, U. J. (2005). Vorlesungsskript Landwirtschaftliche Wissenssysteme. Humboldt-Universität zu Berlin. Berlin.
- PLATEN, M. (2005). *Privatberatung auf dem Vormarsch*. In Neue Landwirtschaft 11-2005. S.106.
- PLATEN, M. (2004). Beratungspraxis in Brandenburg. Gastvortrag an der Humboldt-Universität zu Berlin im Rahmen des Moduls „Landwirtschaftliche Wissenssysteme“.
- PRAGER, K. (2002). Akzeptanz und Maßnahmen zur Umsetzung einer umweltschonenden Landbewirtschaftung bei Landwirten und Beratern in Brandenburg. Weikersheim.
- RIEDER, K.(1993). Die Staatliche Landwirtschaftsberatung in Bayern seit 1897 (Dissertation). München: Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Fakultät für Landwirtschaft der Technischen Universität München.
- RIVERA, W. McLead (2003). Agricultural Extension. Rural Development and the Food Security Challenge. UNFAO. Rom.
- RIVERA, W. McLead (1997). Privatizing Agricultural Extension. <http://www.fao.org/docrep/W5830E/w5830e0o.htm>. [Zugriff: 16.04.2007].
- RIVERA, W. McLead (1992). Global Trends in Extension Privatization. <http://www.joe.org/joe/1992fall/intl1.html>. [Zugriff: 16.04.2007].
- RIVERA, W. McLead (1993). Impacts of Extension Privatization. <http://www.joe.org/joe/1993fall/intl1.html>. (Zugriff: 16.04.2007).
- SCHULZE, D. (2007). „Redebausteine zur aktuellen Agrarpolitik der Brandenburger Landesregierung auf dem Bauerntag des Kreisbauernverbandes Oder-Spree e.V. in Ranzig.“ Die Rede wurde am 22.02.2007 von Dietmar Schulze, Staatssekretär für Ländliche Entwicklung, Umwelt und Verbraucherschutz gehalten. www.mluv.brandenburg.de (Zugriff: 10.03.2007)

STATISTISCHE BERICHTE. (2006). Viehzählung im Land Brandenburg. 03. Mai 2003. Allgemeine Erhebung Pferde, Rinder, Schafe, Schweine und Geflügel. Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Land Brandenburg. Potsdam.

WOLTERS, W. (2005). Privatberater: Freiheit und Zwang, sich ständig zu bewähren – Interview mit Dr. M. Platen. In *Beratung & Bildung Agrar* 3-2005. S.106.

Web-Seiten:

www.fao.org (Zugriffsdatum: 15. Dezember 2006)

www.goyellow.de (Zugriffsdatum: März 2006)

www.lab-agrarberatung.de (Zugriffsdatum: 13. Mai 2007)

www.mluv.brandenburg.de (Zugriffsdatum: 12. Mai 2007)

www.meyers-lexikon.de (Zugriffsdatum: 03. Februar 2006)

4.4 Anhänge

4.4.1 Checkliste für den Landwirt

Checkliste: Bin ich richtig beraten?

Beratungsthema: Beratungsziele (Was soll durch die Beratung anders sein als vorher, und woran werden Sie [der Landwirt] das erkennen?)

- 1.
- 2.
- 3.

Merkmal		Woran merken Sie das?	Wichtigkeit für mich beim Beratungseinkauf (0: unwichtig bis +++ sehr wichtig)	Bewertung meines aktuellen Beraters (0: unwichtig bis +++ sehr wichtig)
Fachkompetenz	Problemanalyse	<ul style="list-style-type: none"> - Stellt gute Fragen, um Ihre Situation und das Beratungsziel zu verstehen - Liefert eine umfassende und für Sie nachvollziehbare und erhellende Situationsanalyse bzw. Problemdiagnose 		
	Fachliches Wissen	<ul style="list-style-type: none"> - Kennt den aktuellen Stand der Technik bzw. des Know-hows - Hat Kontakte zu führenden Institutionen und Know-how-Trägern - Kann verschiedene Alternativen und deren Vor und Nachteile benennen 		
	Spezialisierung	<ul style="list-style-type: none"> - Ist „Spezialist“ für das von Ihnen angefragte Thema und beschäftigt sich hauptsächlich damit - Erkennt die Grenzen seines Spezialgebietes und macht deutlich, wo seine Grenzen sind 		
	Vereinfachung und Verdichtung	<ul style="list-style-type: none"> - Belastet Sie nicht mit unnötigem Wissensballast, sondern filtert die für Sie wichtigen Informationen heraus - Macht Ihnen auf Wunsch begründete und auf Sie zugeschnittene Lösungsvorschläge - Versorgt Sie mit Wissen, das Ihre eigenständige Problemlösungskompetenz erhöht 		
	Praxisbezug und Erfahrung	<ul style="list-style-type: none"> - Verfügt über längere praktische Erfahrung und kann Beratungserfolge belegen - Verfügt über einen Kundenstamm von dessen Know-how Sie profitieren können - Hat mit vergleichbaren Beratungsfällen Erfahrung und bezieht diese mit ein 		

Prozesskompetenz	Problemverständnis, Fragen & Zuhören	<ul style="list-style-type: none"> - Klärt mit Ihnen, wer und was alles in die Problemlösung mit einbezogen werden sollte - Fasst Ihre Aussagen gut zusammen und versichert sich zurück - Stellt gute Fragen, die Ihnen neue Zusammenhänge und Sichtweisen eröffnen - Fragt nach, was Sie schon alles wissen und was Sie selbst schon unternommen haben 		
	Führen und Steuern	<ul style="list-style-type: none"> - Kommt auf den Punkt und beschränkt sich bei seinen Infos auf das Wesentlichen - Sorgt dafür, dass alle vereinbarten Themen abgearbeitet werden und bringt Sie bei Bedarf zum „roten Faden“, zurück - Bleibt mit freundlicher Beharrlichkeit an „kniffligen“, aber für Sie wichtigen Fragen und Problemen dran 		
	Konzepte und Methoden	<ul style="list-style-type: none"> - Entwickelt mit Ihnen einen logischen und nachvollziehbaren Fahrplan für den Beratungsprozess - Aktiviert Ihr Wissen und Ihre Erfahrung und zeigt Ihnen hilfreiche Schritte auf, wie Sie selbst zur Lösung gelangen - Spricht auch persönliche Fragen und Beziehungsthemen an, soweit diese für das Beratungsthema relevant sind, und kann sie darin unterstützen 		
	Umsetzungsorientierung und Kontrolle	<ul style="list-style-type: none"> - Sorgt für verbindliche und dokumentierte Ergebnisse und Vereinbarungen am Ende jeder Beratungseinheit - Lässt Sie bei der Umsetzung nicht allein, fragt nach dem Umsetzungserfolg und macht Sie auf wiederkehrende Muster und Hürden aufmerksam - Fragt nach, wie sie den Beratungsprozess bewerten 		
	Verantwortungsüberlassung	<ul style="list-style-type: none"> - Lässt in wesentlichen Fragen die Entscheidung bei Ihnen - Manipuliert Ihre Entscheidung nicht unerschwerlich durch seine persönliche Meinung 		
Beziehungskompetenz	Synergie zur eigenen Persönlichkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Ergänzt Sie wertschätzend in Ihren persönlichen und fachlichen Stärken und Schwächen 		
	Sympathie und Toleranz	<ul style="list-style-type: none"> - Der Kontakt mit ihm ist Ihnen angenehm und motiviert Sie - Sie bringen sich gegenseitig Vertrauen und Wertschätzung entgegen – auch bei unterschiedlichen Sichtweisen 		
	Beachtung von Grenzen und Vertraulichkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Achtet Ihre gewünschte „Intimsphäre“ und stochert nicht gegen Ihren Willen in persönlichen Angelegenheiten - Trägt persönliche Dinge nicht weiter - Behandelt betriebliche Informationen auf Ihren Wunsch vertraulich 		
	Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Hält Vereinbarungen ein und erledigt Aufgaben sorgfältig und zeitnah - Meldet sich von sich aus bei Ihnen, fragt nach und gibt neue Impulse 		

	Authentizität & Glaubwürdigkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Sagt Ihnen ehrlich und ohne Abwertung seine Meinung, wenn Sie danach fragen - Spricht eigene Unsicherheiten und emotionale Befindlichkeiten offen an 		
Organisatorische und räumliche Kriterien	Organisatorische Einbindung	<ul style="list-style-type: none"> - Der Berater hat gut funktionierende Schnittstellen zu anderen Fachberatern, wodurch Sie von einem Wissensnetzwerk profitieren - Der Berater „überweist“ Sie an andere Kollegen, wenn diese für Ihren Beratungsauftrag geeigneter erscheinen 		
	Kundenzahl	<ul style="list-style-type: none"> - Die Anzahl der Kunden bzw. andere Aufgaben, die der Berater betreut, lässt die von Ihnen gewünschte individuelle Betreuung zu 		
	Räumliches Einzugsgebiet	<ul style="list-style-type: none"> - Der Berater steht auch kurzfristig für einen persönlichen Besuch zur Verfügung, wenn dies notwendig sein sollte 		
	Erreichbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Es ist für Sie einfach, den Berater kurzfristig zu erreichen bzw. eine Nachricht zu hinterlassen, auf die er verlässlich reagiert - Die Reaktionszeit des Beraters auf dringende Anfragen ist kurz - Eine Vertretungsregelung während Krankheit und Urlaub ist gegeben 		
	Unabhängigkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Beratungsinhalte und Beratungsprozess werden nicht von eigenen Zielen des Beraters bzw. seiner Organisation (Verkaufsziele) beeinflusst - Mögliche Interessenskonflikte werden vom Berater aktiv und offen angesprochen 		

Quelle: FIESEL 2007

4.4.2 Fragebogen

Datum des Interviews:

Fragebogennummer:

Name des Interviewers:

Zeitdauer des Interviews:

Beratungsevaluierung Brandenburg

Fragebogen für Beratungsnehmer

Name des Gesprächspartners:

Position im Unternehmen:

Adresse des Unternehmens:

Telefon:

Charakterisierung des Beratungsnehmers

1. Rechtsform

Einzelunternehmen
Personengesellschaft (GbR)
Kapitalgesellschaft (GmbH)
e.G.
sonstige

2. Sozialökonomische Klassifizierung

Haupterwerb	
Nebenerwerb	

3. Betriebsform

Landwirtschaftliches Unternehmen	
Gartenbau-Unternehmen	

Landwirtschaftliches Unternehmen (Einstufung des Unternehmers übernehmen!)

Marktfrucht	
Futterbau	
Veredlung	
Gemischtbetrieb	
andere (welche?)	

Gartenbauunternehmen

Obst	
Gemüse	
Zierpflanzen	
Baumschule	
Gemischtbetrieb	
Andere (welche?) z.B. Obst + Geflügel	

4. Betriebsgröße

	Landwirtschaft	Gartenbau
Flächenausstattung	_____ ha LF	_____ ha GN
	davon _____ ha (Marktfrucht)	davon _____ ha unter Glas
	_____ ha (Futterbau)	
	_____ ha (Grünland)	
ständiger Arbeitskräftebesatz	_____ (AK)	_____ (AK)
davon Fremdarbeitskräfte	_____ (AK)	_____ (AK)
davon Familienarbeitskräfte	_____ (AK)	_____ (AK)

5. Viehbesatz (Stück) - Landwirtschaftliches Unternehmen

Milchvieh	
Mutterkühe	
Mastrinder	
Sauen	
Mastschweine	
Geflügel	
sonstiges	

6. Wirtschaftsweise

	Landwirtschaftliches Unternehmen		Gartenbau-unternehmen
konventionell			
ökologisch (Verbandszugehörigkeit o.ä.)			
Verbandszugehörigkeit	Nein	Ja	Welcher?

7. Vermarkten Sie Ihre Produkte direkt? Nein

Ja, in welcher

Form? _____

8. Ausbildung /'Berufliche Qualifikation

Landwirtschaftliche Lehre: ja / nein

Studium: ja/ nein

Sonstiges:

Beratungsverständnis

9. Welche Bedeutung hatte die Beratung zu folgenden Zielsetzungen für Sie in den vergangenen 10 Jahren?

10. Inwieweit wurden die Beratungsziele erreicht?

	9)					10)				
Ziele	Bedeutung der Beratungsarbeit in der Vergangenheit: 1 = was ist/war mir gar nicht wichtig? 5 = was ist/war mir am wichtigsten (bei Nennung von 5 Pkt., Begründung, nachfragen und unten verbalisieren!)					Wurden die Ihnen wichtigen Beratungsziele i. d. Vergangenheit auch erreicht? 1 = nicht erreicht 5 = voll und ganz erreicht (nur beantworten, wenn ein Ziel unter 7) mit 4 oder 5 Punkten bewertet wurde!)				
1. Der Berater gibt Informationen (z.B. zu technischen oder organisatorischen Fragen)										
2. Landwirt und Berater erarbeiten Lösungen, die wichtige Teilbereiche oder den ganzen Betrieb betreffen (z.B. Arbeitspläne, Vorbereitung von Investitionsentscheidungen)										
3. Der Berater unterstützt den Landwirt bei der Umsetzung von Lösungen.										
4. Der Berater übernimmt komplette Teilaufgaben und erledigt sie für den Landwirt (z.B. Förderanträge ausfüllen, Diagnose und Therapie von akuten Problemen,...)										
5. Beratung soll den Landwirt vor allem in die Lage versetzen, seine Probleme in Zukunft selbst zu lösen.										

6. Andere Ziele? Welche?										

Begründung nur für Beratungsziele die 5 Pkt. erhielten (s.o.).

Beratungsangebot /Auswahl der Berater

11. Seit wann (nach der Wende) nehmen Sie ein Beratungsangebot wahr?

12. Wer ist ihr jetziger Berater?

13. Name des Beraters/ der Beraterin: _____ Ggf.

Name des Beratungsunternehmens: _____

14. Seit wann? _____

15. Nennen Sie bitte den hauptsächlichen Grund, warum sie sich für diesen Berater bzw. für dieses Beratungsunternehmen entschieden haben?

16. Haben Sie schon einmal Ihren Berater gewechselt?

ja	
nein	

17. Wenn ja, wann war das? _____

18. Warum haben Sie diese Entscheidung gefällt? (einfache Nennung; wichtigsten Grund angeben!)

mangelnde fachliche Qualifikation	
zu hohe Kosten	
nicht verfügbar, wenn man ihn brauchte	
persönliche Gründe	
andere Gründe, welche?	

19. Haben sich in den vergangenen 10 Jahren die Beratungsschwerpunkte geändert?

Wenn ja, welche Themen haben an Bedeutung für Sie/ Ihren Betrieb gewonnen?

Welche Themen haben an Bedeutung für Sie/ Ihren Betrieb verloren?

20. Wie häufig (pro Jahr) nutzen sie das Beratungsangebot von ?

	nie	hin und wieder	regel mäßi g	Bemerkung (z.B. nur postalisch; bin Mitglied des gen. Verbandes ...)	Wichtigste Beratungsangebote für Ihr Unternehmen (Ankreuzen!)
Genanntem Berater bzw. Organisation (Frage 11)					
Investbetreuer					
Banken					
Rechtsanwalt (privat)					
Steuerberater					
Pflanzenschutz/ Düngemittelindustrie					
Futtermittelhandel					
Landeskontrollverband					
Zuchtverbände					
Tiergesundheitsdienst					
Tierarzt					
Pflanzenschutz-Ämter					
Sortenankennungsstelle					
LVLf (Landesamt)					
privater Landhandel					
genossenschaftl. Landhandel					
Fachzeitschriften					
Verbände (DBV...)					
sonstigen (welche) hier intensiv nachhaken!					

21. Wie wurden die Kontakte zu den oben genannten Beratungsstellen vermittelt?

Welche Rolle spielte dabei Ihr federführender Berater?

22. Wer ist der Ansprechpartner des Beraters in Ihrem Betrieb?

Beratungsanlässe

23. In welcher der folgenden Situationen halten Sie es für besonders wichtig, Beratung in Anspruch zu nehmen? - Bitte ordnen Sie jeder Situation einen Wert zwischen 1 und 5 zu. (1 =gar nicht wichtig bzw. 5 = sehr wichtig)

						Bemerkungen
Unternehmensgründung						
laufende Kontrolle/Routineprobleme						
Umstrukturierungen (größere Veränderungen, Erweiterungen...)						
Existenzsicherung (Krisenmanagement)						

Beratungsinhalte

24. Welchen Beratungsinhalten messen Sie für Ihren Betrieb besondere Bedeutung bei?

25. Wie war Qualität und Umfang der tatsächlich in der Vergangenheit erfolgten Beratung?

Produktionstechnische Beratung

Zu 24. Bedeutende Beratungsinhalte bitte ankreuzen		Zu 25. Qualität und Umfang der in der Vergangenheit erfolgten Beratung			
Tier:					
..... (Art angeben)	Name der hauptsächlich beratenden Institution		ausreichend (1)	nicht ausreichend (2)	Bemerkungen
Fütterung					

Haltung						
Tiergesundheit						
Züchtung						
Produktqualität						
sonstiges (angeben)						
Pflanze:						
..... (Art angeben)	Name der hauptsächlich beratenden Institution			ausreichend (1)	nicht ausreichend (2)	
Düngung						
Pflanzenschutz						
Sortenwahl						
Produktqualität						
sonstiges						
Technik (nicht für Investitionsfragen)						
..... (Art angeben)	Name der hauptsächlich beratenden Institution			ausreichend (1)	nicht ausreichend (2)	
Maschinen/Geräte						
Bauwesen						
sonstiges						

Betriebswirtschaftliche Beratung

Zu 24. Bedeutende Beratungsinhalte bitte ankreuzen		Zu 25. Qualität und Umfang der in der Vergangenheit erfolgten Beratung			
	Name der hauptsächlich beratenden Institution		ausreichend (1)	nicht ausreichend (2)	
Betriebskonzeption, Betriebsentwicklungsplanung					

Investitionsplanung					
Finanzierungsfragen					
Produktionsprogramm					
Arbeitsqualität					
Marketing					
Förderungsangelegenheiten					
rechtliche Beratung					
steuerliche Beratung					
Betriebskontrolle, Betriebsanalyse					
Umweltmanagement					
Risikoabsicherung, Versicherungsangelegenheiten					
Sonstiges					

Ergebnisdarstellung

26. In welcher Form lagen die Ergebnisse der Beratung durch Ihren (federführenden) Berater in Ihrem Betrieb vor?

Betriebswirtschaftliche Beratung

schriftlich	
mündlich	
beides	

27. wenn schriftlich, in welcher nachstehenden Form?

	ja	nein
Betriebsentwicklungsplan		
Sanierungskonzept		
Finanzierungsplan		
Anbauplan		
sonstiges schriftliches Beratungsergebnis		

28. wenn nur mündlich, in welcher nachstehenden Form?

	ja	nein
einfache mündliche Empfehlungen		
Behördengänge und Abwicklung von Behördenangelegenheiten (Antragstellung etc)		
Einweisung in EDV-Programme (welche?) bzw. Informationstechnologie generell, wie Webseiten etc.		
sonstiges Beratungsergebnis		

29. Produktionstechnische Beratung

schriftlich	
mündlich	
beides	

30. wenn schriftlich, in welcher nachstehenden Form?

	ja	nein
Düngungsplan		
Fütterungsplan		
Futtermittelmischung		
Arbeitsvoranschlag		
Kostenvoranschlag		

sonstiges schriftliches Beratungsergebnis		
--	--	--

31. wenn nur mündlich, in welcher nachstehenden Form?

	ja	nein
Einfache mündliche Empfehlungen		
Einweisung in EDV-Programme (welche?) bzw. Informationstechnologie generell, wie Webseiten etc.		
sonstiges Beratungsergebnis (welches?)		
Einweisung in neue Technologien		

32. Welche Bedeutung für Ihren Betrieb haben die (im Folgenden aufgeführten) angebotenen Beratungsformen?

1 = keine Bedeutung; 5 = sehr große Bedeutung (wenn nicht angeboten => keine Bedeutung)

	(Anbieter, Ort, etc.)
Einzelberatung	
Seminarveranstaltungen	
Gruppenberatung	
Rundbriefe	
Offene Veranstaltungen von Anbauverbänden, Landtechnikherstellern	
Sonstiges	

Inwiefern hat sich das in den letzten 10 Jahren geändert?

Wirkung bzw. Nutzen der Beratung

33. Wie zufrieden sind Sie mit der Beratung in Ihrem Betrieb?

(1 = gänzlich unzufrieden, 5 = voll und ganz zufrieden)

1	2	3	4	5

34. Wenn Sie nicht oder nur teilweise zufrieden waren, wo lagen Ihrer Meinung nach die (hauptsächlichen) Probleme?

- mangelnde Verfügbarkeit des Berater
- mangelnde Aktualität/Vollständigkeit der verwendeten/erhaltenen *betriebswirtschaftlichen/ produktionstechnischen* Informationen

35. Wie empfanden Sie die Qualität der von Ihrem Berater entwickelten *betriebswirtschaftlichen* Lösungsvorschläge?

36. Wie empfanden Sie die Qualität der von Ihrem Berater entwickelten *produktionstechnischen* Lösungsvorschläge?

37. Bei welchen Beratungsinhalten (Fragen 22) war die Beratung am ehesten verbesserungsbedürftig? (bzw. am mangelhaftesten?)

Kosten der Beratung

38. Wie erfolgt die Vergütung der Berater (pauschal, in Abhängigkeit von der Beratungshäufigkeit, erfolgsgekoppelte Vergütung)?

39. Wie viel gibt das Unternehmen jährlich insgesamt für Beratungsleistungen aus?

_____ €/Jahr

Wie setzt sich diese Summe (Frage 43) zusammen?

jährlichen Mitgliedsbeiträge (Summe) für Verbände,	€
Fachzeitschriften-Abo	€
Beraterlöhne	€

Änderungswünsche und Verbesserungsvorschläge

40. Gibt es auf Grund der Erfahrungen der letzten Jahre Ihrer Meinung nach Schwachstellen in der Beratung?

ja	
nein	

Wenn ja, wo liegen diese?

41. Welche Vorschläge hätten/ haben Sie um die Qualität der Beratung in Brandenburg zu verbessern? Können Sie konkrete Beispiele nennen? (z.B. im Bereich der Beratungsorganisation, in den Beratungsleistungen...)

42. Was sollten die zuständigen öffentlichen Stellen (Ministerium, Landratsamt, Landwirtschaftsamt...) unternehmen, um die Qualität des Beratungswesens in Brandenburg zu verbessern?

43. Zu welche aktuellen Themen (CrossCompliance, Zuckermarkt, KULAP...) sehen sie zusätzlichen Beratungsbedarf?

44. Die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung in Brandenburg die bereits im Jahr 1991 beim Aufbau eines Beratungssystems begann und mit der Streichung jeglicher staatlicher Förderung im Jahr 2002 abgeschlossen war, ist sicherlich nicht spurlos an ihnen vorbeigegangen. Welche „Spuren“ hat sie bei Ihnen hinterlassen?

45. Welche Wünsche im Bezug auf die Beratung haben Sie für die Zukunft?

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, Sonja Dimter, an Eides statt, die vorliegende Masterarbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt zu haben. Alle Stellen, die wörtlich aus veröffentlichten oder nicht veröffentlichten Schriften entnommen wurden, sind als solche einzeln kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungskommission vorgelegt und auch nicht veröffentlicht.

Berlin, 27.08.2007