



Forschungsberichte
des
Fachbereichs Agrarwirtschaft Soest
Nr. 40

Landwirtschaftliche Fachberatung in der NRW-Schweinehaltung

Eine empirische Untersuchung aus Sicht der
Landwirtschaft

Christiane Wildraut
Marcus Mergenthaler



Ergebnisse einer Forschungs Kooperation zwischen der FH Südwestfalen und der
Tierseuchenkasse NRW

© 2016

Forschungsschwerpunkt:
Agrarökonomie

Fachhochschule Südwestfalen
Standort Soest
Fachbereich Agrarwirtschaft
Lübecker Ring 2
59494 Soest

Tel.: 02921 / 378-3211

Fax: 02921 / 378-3200

E-Mail: agrар@fh-swф.de
www.fh-swф.de/FB/agrар

ISBN (print): 978-3-940956-57-6

ISBN (elektr): 978-3-940956-58-3

Titelfoto: Fachbereich Agrarwirtschaft Soest, Projekt „Präventive Hygieneberatung“

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1 Einführung	1
2 Landwirtschaftliche Beratung	2
2.1 Grundverständnis von Beratung	2
2.2 Überblick über die landwirtschaftliche Beratung in Deutschland	6
2.3 Politisches Interesse an landwirtschaftlicher Beratung	8
3 Daten und Methoden	10
3.1 Erhebungskonzept	10
3.1.1 Stichprobenauswahl und Durchführung der Befragung	10
3.1.2 Erhebungsinstrument Fragebogen	11
3.2 Datenauswertung	12
4 Ergebnisse	13
4.1 Charakterisierung der Stichprobe	13
4.2 Beratungsinstitutionen in der Schweinehaltung	14
4.3 Dauer und Häufigkeit der Beratungsbeziehung	16
4.4 Beratungsformen	18
4.5 Beratungsinhalte	20
4.6 Kennzeichen und Zufriedenheit mit Beratungsinstitutionen und Berater	22
4.7 Umsetzung von Beratungsempfehlungen	24
5 Diskussion	27
6 Zusammenfassung	31
7 Literatur	33

Abbildungsverzeichnis

	Seite
Abb. 1: Anforderungen an Berater, Ratsuchenden und Beratungsprozess	2
Abb. 2: Umsetzungskompetenz als Baustein des Beratungsprozesses	4
Abb. 3: Räumliche Verteilung der in die Erhebung einbezogenen landwirtschaftlichen Betriebe in Nordrhein-Westfalen	11
Abb. 4: Anteil der Betriebe mit ursprüngliche Kontaktaufnahme zu Beratungsinstitutionen	17
Abb. 5: Jährliche Beratungshäufigkeit unterschieden nach Betriebstyp und der wichtigsten Beratungsinstitution	17
Abb. 6: Häufigkeit der Nennung der hauptsächlichen Beratungsthemen	21
Abb. 7: Bewertung des für den Betriebsleiter wichtigsten Beraters nach Beratungseinrichtung	24
Abb. 8: Selbsteinschätzung bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen unterschieden nach Betriebstypen	25
Abb. 9: Selbsteinschätzung bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen unterschieden nach Beratungsinstitution	25
Abb. 10: Zusammenhang zwischen Zufriedenheit und Selbsteinschätzung bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen	26

Tabellenverzeichnis

	Seite
Tab. 1: Betriebsgröße nach landwirtschaftlicher Nutzfläche und Tierplätzen	13
Tab. 2: Alter, Frauenanteil und Berufsabschlüsse der befragten Betriebsleiter unterschieden nach Betriebstyp	14
Tab. 3: Von den befragten Landwirten genannte Beratungsinstitutionen in alphabetischer Reihenfolge	14
Tab. 4: Anteil der insgesamt genannten und der wichtigsten Beratungsinstitutionen nach Betriebstyp	15
Tab. 5: Dauer der Beratungsbeziehung (in Jahren)	16
Tab. 6: Beratungsanlässe nach Betriebstyp und wichtigster Beratungsinstitution	18
Tab. 7: Anteil der genutzten Beratungsformen bezogen auf verschiedene Betriebstypen	19
Tab. 8: Anteil verschiedener typischer Beratungsmuster nach Betriebstyp und wichtigster Beratungsinstitution	20
Tab. 9: Betriebstypen mit jeweils häufigster Nennung von Beratungsthemen	21
Tab. 10: Jeweils wichtigste Beratungsinstitution für die genannten Beratungsthemen	22
Tab. 11: Zufriedenheit, Weiterempfehlung und Wechselbereitschaft	22
Tab. 12: Zufriedenheit, Weiterempfehlung und Wechselbereitschaft	23
Tab. 13: Anteil der genannten Begründungen unterschieden nach der selbstwahrgenommenen Umsetzungshäufigkeit von Beratungsempfehlungen	26

1 Einführung

Nordrhein-Westfalen und hier besonders die nordwestlichen Kreise sind ein ausgeprägter Veredlungsstandort innerhalb Deutschlands (LORLEBERG et al. 2010). Mit mehr als 7 Mio. Schweinen wird ein Viertel aller in Deutschland gehaltenen Schweine in Betrieben in diesem Bundesland gehalten. Rund 9.300 schweinehaltende Betriebe wurden in 2013 in NRW gezählt (IT NRW 2015). Durch zunehmende Intensivierung und steigende Leistungsniveaus in der landwirtschaftlichen Schweinehaltung steigen gleichzeitig die Anforderungen an landwirtschaftliche Betriebsleiter. Eine auf die jeweiligen Haltungsverfahren und betrieblichen Gegebenheiten spezialisierte und abgestimmte Fachberatung, gewinnt so an Bedeutung. Für die NRW-Schweinehaltung bieten unterschiedliche Beratungsorganisationen eine breite Beratungslandschaft zu produktionsökonomischen und tiergesundheitslichen Fragestellungen (AGETHEN 2014).

Als bedeutende Herausforderung für die zukünftige Schweinehaltung gilt z.B. die Tierhygiene, die maßgeblichen Einfluss auf die Tiergesundheit, auf Tierleistungen und damit auf den betrieblichen Erfolg nimmt (BOELHAUVE 2014). Neben produktionstechnischen Beratungsthemen rücken damit auch Themen der Tiergesundheit und der Tierhygiene in den Fokus der Beratung. Für Beratungsorganisationen und Berater ergeben sich die Anforderungen, aktuelles Wissen und aktuelle Erkenntnisse zu den verschiedenen Fragestellungen zu generieren und praxistaugliche Lösungen an die schweinehaltenden Betriebe weiterzugeben. Die Hürden werden als relativ hoch eingeschätzt und setzen fachlich spezifisch qualifizierte Beratungskräfte voraus (LULEY et al. 2014).

Beratung versteht sich als ein Kommunikationsprozess, bei dem auch der Betriebsleiter aktiv werden muss. Der Beratungserfolg innerhalb der NRW-Schweinehaltung hängt damit auch wesentlich von der Motivation des Betriebsleiters ab, Beratung überhaupt in Anspruch zu nehmen sowie von seiner Umsetzungsbereitschaft und Umsetzungskompetenz für die Beratungsempfehlungen.

Der Beratungserfolg in der Landwirtschaft kann durchaus auch von politischem Interesse sein. Ausgewählte Beratungsleistungen sind unter bestimmten Voraussetzungen sogar förderfähig. So kann länderspezifisch ein Teil der Beratungskosten, bspw. zur Inanspruchnahme von Fördermaßnahmen, erstattet werden, wenn die Beratung bestimmte Fragen der Betriebsführung oder Standards beinhaltet (TOP AGRAR 2015).

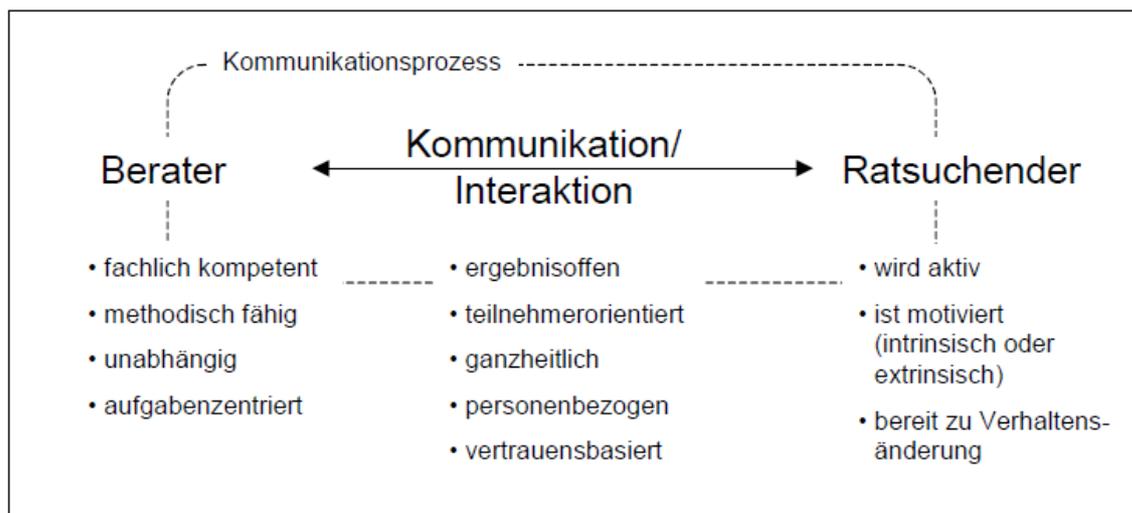
Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, zu untersuchen, welchen Stellenwert die landwirtschaftliche Fachberatung auf schweinehaltenden Betrieben in NRW hat, welche Beratungsformen und -inhalte angeboten und nachgefragt werden und wie die Beratungsleistungen seitens der Landwirte bewertet werden. Im Ergebnis soll eine Einschätzung gegeben werden, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit Beratungsinstitutionen die landwirtschaftlichen Schweinehalter auf dem Weg zu einer zukunftsfähigen Schweinehaltung fachlich kompetent und methodisch fundiert begleiten können.

2 Landwirtschaftliche Beratung

2.1 Grundverständnis von Beratung

Um die Rahmenbedingungen für und die Anforderungen an die landwirtschaftliche Beratung näher einzugrenzen, soll zunächst eine Einordnung des Begriffes Beratung gegeben werden. Die Wortbedeutung lässt sich einerseits auf eine Organisation, z.B. einen Beratungsdienstleister, und andererseits auf einen Vorgang bzw. Beratungsprozess beziehen. Der Beratungsprozess versteht sich dabei als Hilfe zur Lösung eines Problems. Dazu versucht der Berater gemeinsam mit dem Ratsuchenden, dessen Problem zu analysieren, umsetzbare Lösungen zu entwickeln und ihn zu eigenverantwortlichem Handeln anzuregen (BOLAND et al. 2005). Der Ratsuchende soll einen besseren Einblick in die Problemzusammenhänge gewinnen und mögliche Lösungsalternativen erkennen, die ihm letztlich eine Orientierung für problemlösendes Handeln bieten. Die Entscheidungsfreiheit und Selbstverantwortlichkeit liegen beim Ratsuchenden, der verantwortlich für die Folgen seiner Handlung ist (ALBRECHT et al. 1987).

Beratung ist eine personale Dienstleistung, die auf individuelle und situationsspezifische Probleme eingeht. Im Gegensatz zu anderen Dienstleistungen, die im Auftrag erbracht werden, findet bei der Beratung ein direktes Zusammenwirken zwischen Berater und Ratsuchendem statt (BOLAND 1991). Beratung lässt sich damit auch als „Kommunikationsprozess“ definieren. Das Gelingen dieses Kommunikationsprozesses setzt voraus, dass sowohl die beteiligten Akteure Berater und Ratsuchender sowie auch deren Interaktion bestimmte Anforderungen erfüllen. Abb. 1 zeigt die erfolgversprechenden Voraussetzungen bzw. Ausprägungen seitens der Akteure und seitens ihrer Interaktion.



Quelle: BOLAND et al. 2005

Abb. 1: Anforderungen an Berater, Ratsuchenden und Beratungsprozess

Die Qualität einer Beratungsleistung hängt entscheidend von der fachlichen und der methodischen Kompetenz des Beraters ab. Förderlich ist eine unabhängige und aufgabenzentrierte Herangehensweise. Bezogen auf die landwirtschaftliche Beratung

steuert der Berater die Interaktion von der Identifizierung des Problems über die Ableitung von Maßnahmen bis zur Begleitung bei der Umsetzung. Dabei ist wichtig, dass es dem Berater möglich ist, auf jedes individuelle Problem angepasst zu reagieren. Eine Anforderung, die sich daraus für die zugehörigen Beratungsorganisationen ergibt, ist damit das Schaffen von Freiräumen für die eingesetzten Berater (BOLAND et al. 2005).

Abbildung 1 verdeutlicht gleichermaßen, dass auch der Ratsuchende aktiv werden muss, wenn der Kommunikationsprozess gelingen und zielgerichtet in der Beratung gearbeitet werden soll. Der Beratungserfolg hängt neben seinem fachlichen und betrieblichen Wissen auch von seiner Motivation ab, die intrinsisch oder extrinsisch begründet sein kann. Daneben ist eine tatsächliche Bereitschaft zur Verhaltensänderung und zur Umsetzung von Beratungsempfehlungen unerlässlich für den Erfolg.

Die Kommunikation und Interaktion zwischen Berater und Ratsuchendem zeichnet sich durch eine Wechselseitigkeit aus und ist idealerweise ergebnisoffen und vertrauensbasiert. In die Kommunikation spielen damit auch persönliche Kompetenzen hinein, die dazu beitragen, die Interaktion zwischen Ratsuchendem und Berater an die jeweils spezifische Situation anzupassen. Die Beziehung zwischen Berater und Ratsuchendem sollte nach ALBRECHT et al. (1987) partnerschaftlich gestaltet sein. Effiziente Beratung ist auch nach HOFFMANN (2004) auf ein Vertrauensverhältnis zwischen Landwirt und Berater angewiesen.

Einen Überblick über die Einflussfaktoren auf die Umsetzung von Beratungsempfehlungen durch den landwirtschaftlichen Betriebsleiter gibt Abb. 2. Seitens des Landwirtes wirken sich persönliche Voraussetzungen wie Wissen und fachliche Kenntnisse, die eigene Motivation sowie die Volition, also die Umsetzungskompetenz, deutlich auf die Umsetzung der Empfehlungen und damit auf mögliche betriebliche Veränderungen aus. Während Wissen und Motivation in der Vergangenheit bereits stark thematisiert wurden, spielt der Fokus auf die Volition erst in jüngerer Vergangenheit eine größere Rolle. Volition spiegelt sich wider in der Überwindung von Handlungs- und Umsetzungshemmnissen, die auf verschiedene Ursachen zurückzuführen sind. So stellen bspw. PLAGGE und ZERGER (2009) in einer Untersuchung bei Landwirten Zielkonflikte der Betriebsleiter fest, die einerseits über Veränderungsmotivation verfügen, sich allerdings andererseits in einem Spannungsfeld zwischen der Absicht zu konsequentem Handeln und betrieblichen ökonomischen Zwängen sehen. Die Kosten für empfohlene Maßnahmen können somit ein Hemmnis für die Umsetzung sein, die Kosten der Beratung an sich werden dagegen eher nicht kritisch von Betriebsleitern gesehen.

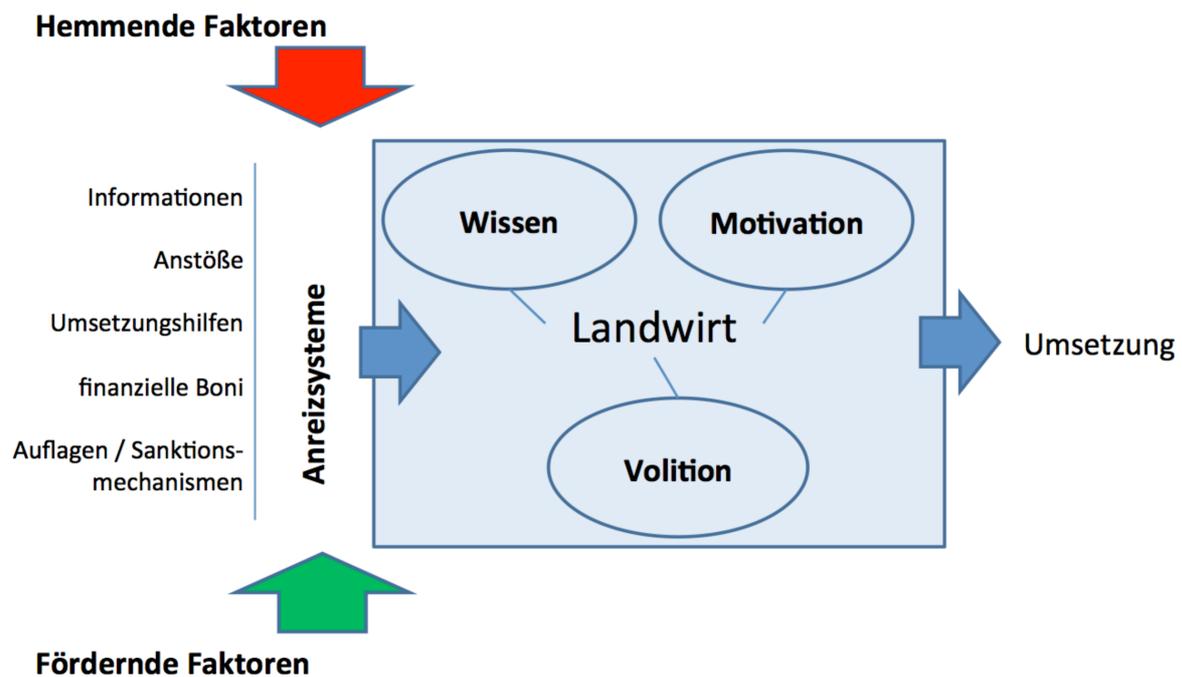


Abb. 2: Einflussfaktoren auf die Umsetzung von Beratungsempfehlungen

RIEKEN (2014) zeigt auf, dass Inanspruchnahme und Zufriedenheit mit der Beratung selbst nur in geringem Maß in den Kosten für die Beratungsleistung begründet sind. Wichtiger sind den Landwirten die fachliche Qualifikation und methodische Fähigkeiten, zu denen seitens der Landwirte auch ein vertrauensvoller Umgang gezählt wird. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt RÜTHER (2007), die aufzeigt, dass die Ausgaben für Beratungsleistungen keine Bestimmungsgröße für die Qualitätswahrnehmung seitens der Landwirte darstellen.

AGETHEN (2014) stellt für NRW fest, dass Beratungskosten für den einzelnen Landwirt nachvollziehbar sein sollten. Die Abrechnung der Beratung oder spezieller Beratungspakete kann je nach Beratungsorganisation unterschiedlich gestaltet sein. Ist die Beratung an einen Kauf von Produktionsfaktoren gekoppelt, so schlägt sie sich auf den Produktpreis nieder und ist für den Landwirt nicht direkt ersichtlich. In der Ringberatung ist ein Mitgliedsbeitrag für den Landwirt sinnvoll, in dem bereits ein Basispaket an Beratungsleistungen enthalten ist. Darüber hinausgehende Beratungspakete lassen sich separat abrechnen. Tierärzte rechnen den überwiegenden Teil der Beratung/Betreuung nach Festpreisen für bestimmte Maßnahmen oder Leistungen ab. Dazu zählen z.B. Impfungen oder Kastrationen. Daneben wird auch nach Stundenlohn abgerechnet. Beratungsleistungen der Landwirtschaftskammer werden nach Stundensätzen abgerechnet. Gruppenberatungen sind für den einzelnen Betrieb kostengünstiger als Einzelberatungen. Die Untersuchungs- und Beratungsangebote durch den Schweinegesundheitsdienst werden z.T. über die Tierseuchenkasse kofinanziert. Die Zahlungsbereitschaft seitens der Landwirte ist offensichtlich dann gegeben, wenn die Beratung aus ihrer Sicht als zielführend für die betriebliche Entwicklung eingeschätzt

wird. Der einzelbetriebliche Nutzen der verschiedenen Beratungsangebote ist deshalb regelmäßig herauszustellen und zu kommunizieren (AGETHEN 2014).

Zu den Anreizsystemen, die sich positiv auf die Umsetzung von Beratungsempfehlungen auswirken können, zählen Anstöße und Informationen durch die Beratung und durch weitere Akteure, außerdem Umsetzungshilfen sowie Bonus- und Sanktionsmechanismen. Zu Sanktionen in Form von zu befürchtenden z.B. finanziellen Verlusten wirken dabei deutlich stärker als Boni in Form eines zu erwartenden z.B. finanziellen Nutzens (KAHNEMANN 2012).

Hindernde Einflussfaktoren auf die Umsetzung können betriebliche oder auch persönliche Gründe sein. Auch die Informationsflut, mit der die Landwirte täglich konfrontiert werden, dürfte die Umsetzung zusätzlich behindern, denn ein Teil dieser Informationen „versiegt“ im Tagesgeschäft. Auf betrieblicher Seite zählen zu den Hemmnissen der Umsetzung etwa Arbeitszeitkonflikte, die z.B. durch saisonale Arbeitsspitzen oder auch durch Probleme in der Betriebsorganisation entstehen. Auch finanzielle Gründe oder bauliche Einschränkungen können einer Realisierung von Empfehlungen entgegenstehen. Bei diesen Fällen sind von Ratsuchendem und Berater gemeinsam realisierbare Alternativen auszuloten. Auch die familiäre Situation auf den Betrieben könnte zu Defiziten in der Umsetzung von Beratungsempfehlungen führen. Das kann z.B. bei Generationenkonflikten der Fall sein, wenn unterschiedliche Meinungen zur betrieblichen Weiterentwicklung bestehen und nicht eindeutig geregelt ist, wer letztlich die Entscheidungen trifft. Daneben dürfte auch die Persönlichkeit des Betriebsleiters selbst einen maßgeblichen Einfluss auf die Umsetzung nehmen (AGETHEN 2014). RÜTHER (2007) stellt als weitere entscheidende Einflussgröße auf die Wahrnehmung und Bewertung von Beratungsleistungen die Betriebsleiterqualifikation heraus. Sie geht davon aus, dass Betriebsleiter mit höherem beruflichen Ausbildungsabschluss sich anders in den Beratungsprozess und in die Erarbeitung von Lösungsvorschlägen einbringen als Berufskollegen mit niedrigerem Ausbildungsabschluss. Daraus können sich Auswirkungen auf die Umsetzung der Empfehlungen ergeben.

Die Interaktion zwischen Berater und Ratsuchendem ist Kern der Beratung. Von der Methodik her lassen sich dabei verschieden gestaltete Beratungsprozesse voneinander abgrenzen, die jeweils unterschiedliche Intentionen aus Sicht des Beraters oder der Beratungsorganisation verfolgen (vgl. ALBRECHT et al. 1987; BOLAND 1991; BOLAND et al. 2005):

Information

Das Informieren kann durch unterschiedliche Beratungsakteure vorgenommen werden. Dabei werden oftmals Fakten ohne individuellen Handlungsbezug übermittelt. Als Kommunikationsweg werden häufig Massenmedien genutzt. Es findet kein direkter Dialog zwischen Berater und Ratsuchendem statt und es besteht ein hoher Anspruch an die Eigeninitiative.

Bildung

Bildungsangebote dienen der Gewinnung von Lösungskompetenzen auf Vorrat und finden damit meistens ohne aktuellen Problembezug statt. Sie dienen der Vorbereitung auf künftige Situationen. Beispiele sind Sachkundenachweise, Lehrgänge oder Fort- und Weiterbildungsangebote.

Beratung

Die Beratung im eigentlichen Sinne hat einen konkreten Problembezug und soll individuelle Handlungsmöglichkeiten aufführen, die zu einer Lösung führen. Sie setzt die aktive Beteiligung des Ratsuchenden voraus. Beratung kann in Form von Einzelberatung oder auch als Gruppenberatung erfolgen.

Produktberatung

Die Produktberatung ist auf konkrete Probleme ausgerichtet, für die sie Lösungen aus einem definierten Angebot/Sortiment empfiehlt. Die Beratung kann sich dabei sowohl auf das Produkt an sich als auch auf z.B. den Einsatz oder die fachgerechte Anwendung beziehen. Die Produktberatung kann je nach Beratungsakteur unabhängig oder interessengeleitet sein.

Verkaufsberatung

Verkaufsberatung als spezielle Beratungsform ist interessengeleitet und wird eingesetzt, um Handlungsanreize bzw. Kaufanreize für bestimmte Angebote zu schaffen. Häufig geschieht die über eine Vermittlung von Fakten, die in eigenen Produktlisten des Anbieters/Beraters festgehalten sind oder die Bezug nehmen auf Untersuchungsergebnisse, welche die Qualität der betrachteten Produkte hervorheben sollen.

2.2 Überblick über die landwirtschaftliche Beratung in Deutschland

In Deutschland bieten vielfältige Institutionen und Organisationen Beratungsleistungen für die Landwirtschaft an. Die öffentliche landwirtschaftliche Beratung liegt in der Zuständigkeit der Bundesländer. Sie lässt sich in eine kostenlose und eine gebührenpflichtige Officialberatung untergliedern, die in jedem der 16 Bundesländer unterschiedlich geregelt ist. Daneben bieten die unterschiedlichsten Anbieter mit unterschiedlicher Struktur und Intention Beratungen für die Landwirtschaft an.

Als grundsätzliche Formen landwirtschaftlicher Beratung lassen sich nach HOFFMANN (2004) folgende Angebote herausstellen:

- **Offizialberatung** (Beratung liegt im öffentlichen Interesse bzw. im staatlichen Auftrag)
 - > durch Ministerien, nachgelagerte Behörden, Landwirtschaftskammern
- **Ringberatung**
 - > durch Beratungs-/ Erzeugerringe oder Arbeitskreise
- **Verbandsberatung**
 - > durch Bauernverbände, Anbauverbände etc.
- **Private Beratung**
 - > durch selbstständige Berater und Beratungsunternehmen
- **Firmenberatung**
 - > durch Zulieferer, Verarbeitungsunternehmen, Handel, Finanzdienstleister etc.

Eine Differenzierung der Organisations- und Finanzierungsmodelle von Offizialberatung, Beratung durch Landwirtschaftskammern und Beratung durch Beratungsringe beschreibt THOMAS (2007). Danach ist die staatliche Offizialberatung fachlich und dienstlich an die öffentlich finanzierte Agrarverwaltung angeschlossen. Mit dieser Offizialberatung wird auf Länderebene ein flächendeckendes Beratungsangebot bereitgestellt, das für die Landwirte kostenlos ist und i.d.R. bekannte Ansprechpartner bzw. Anlaufstellen bietet.

Über die Offizialberatung kann die Landespolitik direkt Einfluss nehmen auf Beratungsinhalte sowie auf die Regelungen der Berateraus- und -fortbildung. Als nachteilig wird die Abhängigkeit von politischen Entscheidungen bzw. Veränderungen, der möglicherweise entstehende Rollenkonflikt, wenn Kontroll- und Beratungsaufgaben in einer Institution wahrgenommen werden, und das teilweise starre Dienstrecht gesehen, das den Berater bei Entscheidungen und auch in der zeitlichen Flexibilität einschränken kann.

Hoheitliche Aufgaben werden auch teilweise von den Landwirtschaftskammern übernommen, dies ist z.B. in Nordrhein-Westfalen der Fall. In ihrer eigentlichen Funktion sind Landwirtschaftskammern Selbstverwaltungskörperschaften der Landwirte. Die Finanzierung der Beratungsleistungen erfolgt über Beiträge der Landwirte, über Gebühren und Landeszuschüsse. In NRW erhält die Landwirtschaftskammer seit 2004 keine Landeszuschüsse für die Unternehmensberatung mehr, die sich seither aus eigenen Einnahmen finanziert. Durch die Charakteristik der Selbstverwaltung und durch das Vorhandensein fester Ansprechpartner genießt die Landwirtschaftskammer i.d.R. bei ihren Mitgliedern Vertrauen und Ansehen. Gleichwohl sind auch bei der Landwirtschaftskammer haushalts- und dienstrechtliche Vorschriften einzuhalten, die eine erforderliche Flexibilität im Beratungsprozess einschränken können.

Durch die Verringerung oder den Abbau staatlicher Zuschüsse für die Offizialberatung ergeben sich gleichzeitig Perspektiven für weitere Beratungsorganisationen oder private Berater, in diese Lücke einzusteigen und Beratungsdienstleistungen anzubieten (FILLER et al. 2012).

Eine Besonderheit für Nordrhein-Westfalen stellen so genannte regionale Betriebsleiterarbeitskreise dar, die Anfang der 1980er Jahre gegründet worden sind. Diese Arbeitskreise dienen dem Informations- und Erfahrungsaustausch unter Berufskollegen und bieten dadurch abgeleitete Möglichkeiten für ein Benchmark. Die Arbeitskreise sind auf die jeweiligen Produktionszweige ausgerichtet und bieten den Landwirten preislich abgestufte Beratungspakete, z.B. mit oder ohne Betriebszweigauswertungen.

Beratungsringe sind Zusammenschlüsse von Landwirten nach Regionen oder Produktionszweigen. Der jeweilige Berater ist Angestellter des Beratungsringes und damit der Mitglieder. I.d.R. wird ein Mitgliedsbeitrag erhoben, durch den die Mitglieder bereits bestimmte Grundleistungen oder Beratungsangebote erhalten. Für darüber hinausgehende Leistungen fallen Gebühren an. Die Ringberatung versteht sich meist als Spezialberatung mit speziell geschulten Beratern und wird von spezialisierten Betrieben intensiv nachgefragt. Vorteile für die Landwirte ergeben sich z.B. in der Kontrolle der Beratungsleistung und in der oftmals angebotenen Form der Gruppenberatung, die auch einen Erfahrungsaustausch mit Berufskollegen ermöglicht. Als nachteilig ist anzusehen, dass seitens der Landwirte Motivation und Zahlungsbereitschaften vorausgesetzt werden. Für den Erfolg des Beratungsprozesses ist es außerdem zielführend, wenn die Ringberatung mit dem Versuchswesen oder mit Forschungseinrichtungen vernetzt ist, um aktuelles Wissen und Erkenntnisse in die Praxis zu tragen.

Nach PLAGGE u. ZERGER (2009) haben in vielen Regionen weder die staatliche Beratung noch die private Ringberatung das Image, optimaler Ansprechpartner für schwierige betriebliche Entwicklungen zu sein. In vielen Beratungsorganisationen behindern Ressourcenknappheit und eine Umstellung auf frei finanzierte Beratung nach spezifischen Leistungen eine erfolgreiche strategische Beratung zur betrieblichen Entwicklung. Dadurch kann dem Landwirt der langfristige Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zum Berater erschwert werden.

Auch über Firmenberatung, z.B. durch vor- oder nachgelagerte Unternehmen, werden wertvolle Informationen und Hilfestellungen in viele Betriebe geliefert. Diese Form der Beratung ist allerdings primär interessengeleitet und dient oftmals in erster Linie der Verkaufsförderung (FILLER et al. 2012).

2.3 Politisches Interesse an landwirtschaftlicher Beratung

Die Politik hat ein hohes Interesse an der Gestaltung und Wirtschaftsweise der Landwirtschaft, die auch gesellschaftlichen Zielen und Wertvorstellungen, etwa im Hinblick auf ein qualitätsorientiertes Verhalten, entsprechen soll (BOLAND et al. 2005). Zur Förderung bzw. Beeinflussung des Verhaltens in der Landwirtschaft werden Machtstrategien, Förderungsstrategien und verschiedene kommunikative Strategien

unterschieden, die über verschiedene Beratungsmethoden an die Landwirtschaft herangetragen werden können (SCHLAGHECK 1993).

Die Machtstrategien zielen z.B. auf Klienten mit fehlendem Problembewusstsein. Die Änderung des Verhaltens wird durch Zwang in Form von Sanktionen erreicht. Beispiele sind Gesetze, Verordnungen oder Richtlinien. Die Förderungsstrategien fokussieren Klienten, bei denen finanzielle Gründe eine Verhaltensänderung behindern. Durch die Schaffung von Anreizsystemen in Form von Belohnungen soll eine Änderung des Verhaltens erreicht werden. Beispiele sind Entgelte, Ausgleichszahlungen oder Kostenerstattungen. Die Strategien lassen sich weiter unterteilen in Überredungsstrategien, Aufklärungsstrategien und Problemlösungsstrategien. Dabei wendet sich die Überredung an Klienten, die sich unsicher fühlen und versucht über das Mittel der Identifikation eine Nachahmung von Verhaltensänderungen zu erreichen. Eingesetzte Methoden sind Werbung, Appelle oder Empfehlungen. Bei den Aufklärungsstrategien steht die Einsicht des Klienten im Vordergrund. Zielgruppe sind motivierte, rational denkende Klienten. Als Optionen für die Aufklärungs-/Informationsarbeit kommen z.B. Massenmedien, Fachvorträge oder Einzelberatungen in Frage. Die Strategie der Problemlösung bietet sich bei solchen Klienten an, die für sich ein Problem identifiziert haben und Bereitschaft zur Verhaltensänderung zeigen. In diesem Fall kann ein echter Beratungsprozess stattfinden, bei dem Berater und Ratsuchender in Beziehung treten.

Die vorgenannten Strategien lassen sich miteinander verknüpfen, indem z.B. über Informationsarbeit zunächst ein Problembewusstsein geschaffen wird, an das sich ein Beratungsprozess anschließen kann. Beratung nimmt im landwirtschaftlichen Fördersystem oftmals die Rolle als Vermittler ein (BOLAND et al. 2005).

3 Daten und Methoden

3.1 Erhebungskonzept

Zur Beratungssituation im Hinblick auf die NRW-Schweinehaltung liegen keine aktuellen systematischen Untersuchungen aus Sicht der Betriebsleiter vor. Vor diesem Hintergrund zielt die vorliegende Untersuchung darauf ab,

- einen Überblick über genutzte Beratungsorganisationen und -institutionen innerhalb der NRW-Schweinehaltung zu geben
- den zeitlichen und inhaltlichen Beratungsbedarf aus Sicht der Landwirte zu ermitteln
- die Zufriedenheit mit Beratern und Beratungsorganisation zu analysieren.

Zu diesem Zweck wurden in der vorliegenden Untersuchung Befragungen bei Betriebsleitern von schweinehaltenden Betrieben in NRW durchgeführt.

3.1.1 Stichprobenauswahl und Durchführung der Befragung

Die Betriebsleiter wurden von März bis Mai 2014 vor Ort in persönlichen Interviews befragt. Die Landwirte wurden über die Veredlungsausschüsse des Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverbandes (WLV) rekrutiert und sind damit ehrenamtlich z.B. auf Ortsverbands- oder Kreisverbandsebene tätig. Zur Auswahl der Stichprobe wurden alle Mitglieder der WLV-Veredlungsausschüsse vom Verband um die Freigabe ihrer Adressen für die Erhebung gebeten. Von allen Landwirten, die einer Freigabe zustimmten (N= 358) wurde per Zufallsauswahl eine Stichprobe für die Befragung gezogen. Diese Landwirte wurden telefonisch kontaktiert, um einen Termin für ein persönliches Interview zu vereinbaren. Letztlich konnten so insgesamt 56 Betriebsleiter anhand eines standardisierten Fragebogens interviewt werden (vgl. KOCH & VAHNENBRUCK 2014). Die Betriebe bilden die Betriebsstrukturen Ferkelerzeugung, Ferkelaufzucht und Mast ab. Abbildung 3 gibt einen Überblick über die räumliche Verteilung der in die Erhebung einbezogenen Landwirte.

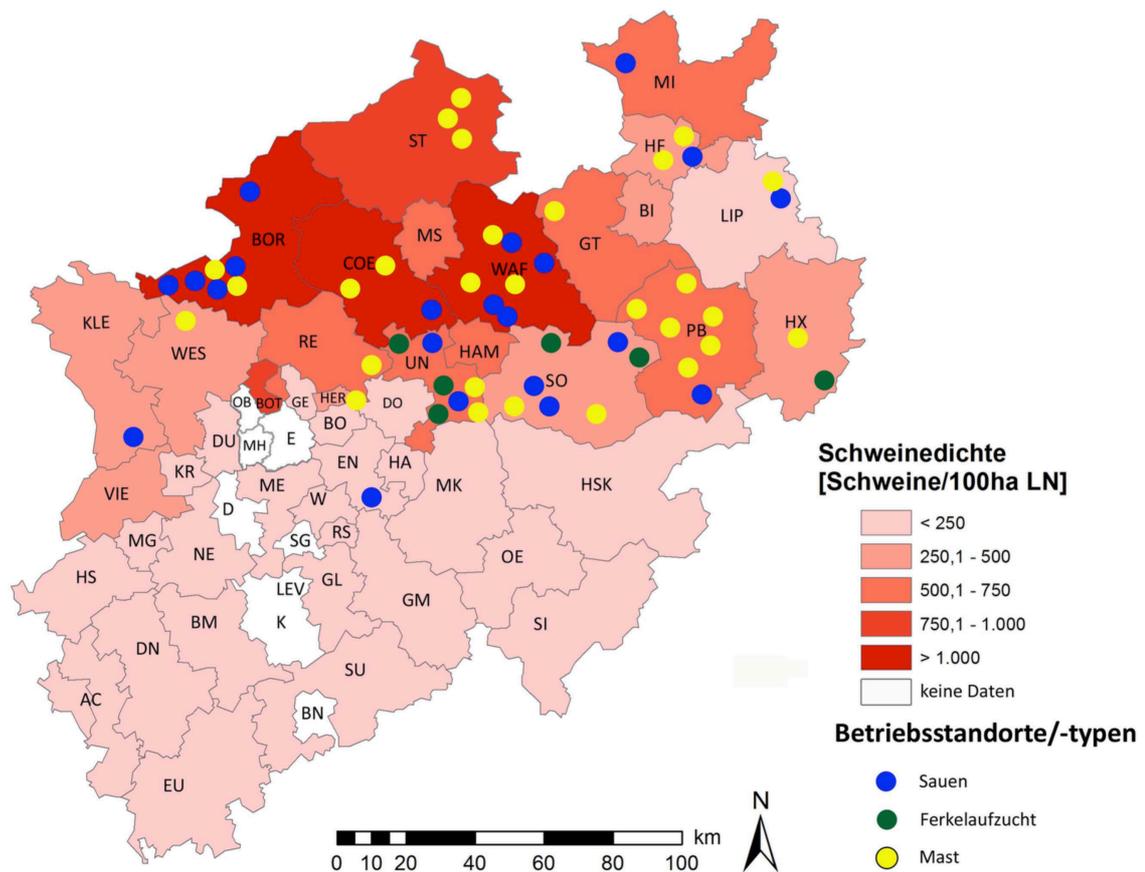


Abb. 3: Räumliche Verteilung der in die Erhebung einbezogenen landwirtschaftlichen Betriebe in Nordrhein-Westfalen

Die Abbildung zeigt die besondere Bedeutung von Teilen Nordrhein-Westfalens als charakteristische Veredlungsregion. Insbesondere in Westfalen und hier besonders im Münsterland sind hohe Schweinedichten bezogen auf die landwirtschaftlich genutzte Fläche anzutreffen. Die in die Untersuchung einbezogenen Betriebe sind überwiegend in Westfalen gelegen, lediglich zwei Betriebe liegen im Rheinland. In der Darstellung wird nach den Betriebstypen Sauen (nur Sauenhaltung, Sauenhaltung und Ferkelaufzucht oder (teil-)geschlossenes System), FA (Ferkelaufzucht oder Ferkelaufzucht mit Mast) und reine Mastbetriebe unterschieden.

3.1.2 Erhebungsinstrument Fragebogen

Der Fragebogen wurde in einer standardisierten Form erstellt (vgl. Anhang). Verwendet wurden geschlossene Fragen mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten. Die Befragten hatten bei den geschlossenen Fragen die Möglichkeit, Antwortalternativen anzukreuzen oder Zahlen einzutragen. Die geschlossenen Fragestellungen vereinfachen einerseits das Ausfüllen für die Befragten und sichern zusätzlich eine Vereinheitlichung der Antworten für die nachfolgende Auswertung. Zusätzlich waren einzelne frei zu formulierende Antwortmöglichkeiten ergänzt worden, um den Befragten Gelegenheit zu geben, weitere Aspekte einzubringen. Zu Fragestellungen, zu denen bislang wenige Informationen vorliegen, wurden auch offene Fragen gestellt, die es den Befragten ermöglichten,

individuell zu antworten. Die Antworten wurden im Rahmen der Auswertung zu Oberbegriffen zusammengefasst.

Bei Einschätzungs- und Bewertungsfragen wurde hauptsächlich eine 6-er Skalierung verwendet, dadurch mussten sich die Befragten für eine positive oder eine negative Bewertung entscheiden. Die 6-er Skalierung ist aufgrund ihrer Anlehnung an das Schulnotensystem für viele Befragte leicht verständlich. Teilweise wurde auch auf die 4-er Skalierung zurückgegriffen, wenn eine Kategorisierung in sechs Ausprägungen als nicht angemessen erachtet wurde.

Der Fragebogen wurde in mehrere Teile gruppiert. Im ersten Teil wurden die Landwirte mit einer offenen Frage gebeten, zu benennen, wer auf ihrem Betrieb überhaupt zur Schweinehaltung berät. Aus den genannten Organisationen/Institutionen sollte dann die für den Betrieb wichtigste Organisation angegeben werden. Die nachfolgenden Fragen bezogen sich ausschließlich auf diese Beratungsorganisation. Im nächsten Block wurde abgefragt, zu welchen Themen durch die vorab genannte Organisation Beratung in der Schweinehaltung nachgefragt oder zusätzlich gewünscht wird. Darauf aufbauend wurde gefragt, ob die Beratungsempfehlungen normalerweise umgesetzt werden und welche Gründe die Umsetzung beeinflussen. Der nächste Block bezieht sich auf die Person des Beraters, der anhand verschiedener Eigenschaften in seinem Persönlichkeitsprofil eingeschätzt werden sollte. Dabei wurde eine einpolige Ratingskala eingesetzt. Außerdem wurde die Zufriedenheit mit dem Berater sowie mit der zugehörigen Beratungsorganisation abgefragt. Am Ende des Fragebogens wurden die Landwirte gebeten, eine Selbsteinschätzung hinsichtlich verschiedener Persönlichkeitseigenschaften vorzunehmen. Hierfür wurde eine bipolare 4-er Ratingskala eingesetzt. Bei allen verwendeten Skalen wurde eine Äquidistanz zwischen den Skalenwerten angenommen.

3.2 Datenauswertung

Die erhobenen Daten wurden mit dem Programm Excel verarbeitet und ausgewertet. Dazu erfolgte eine Codierung der Antwortmöglichkeiten. Die Ergebnisse der Befragung wurden teilweise gruppiert bzw. nach Merkmalen der Befragten zusammengefasst. Unterschieden wurde dabei beispielsweise zwischen genutzten Beratungsinstitutionen oder Betriebstypen (Ferkelerzeugung, Ferkelaufzucht, Mast). Für die Darstellung wurden einfache deskriptive Statistiken wie absolute und relative Häufigkeiten, Mittelwerte und Standardabweichungen verwendet.

4 Ergebnisse

4.1 Charakterisierung der Stichprobe

Die durchschnittliche landwirtschaftliche Nutzfläche beträgt in den befragten Betrieben gut 100 ha. Damit liegen die Betriebe deutlich über der durchschnittlichen landwirtschaftlichen Nutzfläche je Betrieb in Nordrhein-Westfalen mit 43 ha LF (IT.NRW, 2015). In der Stichprobe wird nach den Betriebstypen Sauen (nur Sauenhaltung, Sauenhaltung und Ferkelaufzucht oder (teil-)geschlossenes System), FA (Ferkelaufzucht oder Ferkelaufzucht mit Mast) und reine Mastbetriebe unterschieden. Bei der Flächenausstattung liegen die Ferkelaufzuchtbetriebe deutlich über dem Gesamtdurchschnitt und die Sauenhalter stark darunter. Über alle Betriebstypen hinweg haben die Betriebe durchschnittlich knapp 300 Sauenplätze, knapp 1.300 Ferkelaufzuchtplätze und rund 2.000 Mastplätze. Aufgeschlüsselt nach den Betriebstypen sind die genauen Angaben in Tab. 1 zu sehen.

Tab. 1: Betriebsgröße nach landwirtschaftlicher Nutzfläche und Tierplätzen

	n	landw.											
		Nutzfläche (ha)			Sauenplätze			FA-Plätze			Mastplätze		
		n	μ	σ	n	μ	σ	n	μ	σ	n	μ	σ
Sauen	21	21	79	43	21	284	188	20	1295	880	13	1.350	558
FA	6	6	152	63	0	-	-	5	1210	584	5	2.280	947
Mast	29	28	107	61	0	-	-	0	-	-	29	2.253	1.721
Gesamt	56	55	101	58	21	284	188	25	1278	819	47	2.006	1.460

Anmerkungen: n = Anzahl; μ = Mittelwert; σ = Standardabweichung.

Das Durchschnittsalter der befragten Betriebsleiter liegt etwas über 40 Jahren (vgl. Tab. 2). Die in die Stichprobe einbezogenen Ferkelaufzüchter sind dabei etwas jünger, die Mäster durchschnittlich etwas älter. Der Frauenanteil unter den befragten Betriebsleitern ist sehr gering – lediglich eine Sauenhalterin hat an der Befragung teilgenommen. Fast alle Betriebsleiter verfügen über eine landwirtschaftliche Ausbildung, mehr als die Hälfte haben mehr als einen berufsqualifizierenden Abschluss. Bei der landwirtschaftlichen Berufsausbildung dominiert die höhere Landbauschule (HöLa) und etwas weniger als ein Viertel der Befragten hat einen Abschluss einer Fachhochschule. Hier gibt es nur wenige Unterschiede zwischen Sauen- und Mastbetrieben. Lediglich die Ferkelaufzüchter haben einen geringeren Anteil an den HöLa-Abschlüssen und einen höheren Anteil bei den FH-Abschlüssen.

Tab. 2: Alter, Frauenanteil und Berufsabschlüsse der befragten Betriebsleiter unterschieden nach Betriebstyp

	n	Alter		♀- Anteil	Berufsabschluss					
		μ	σ		Gesamt		Höchster Idw. Abschluss			
					Mehrfach	Idw.	Landwirt	HöLa	FH	Uni
Sauen	21	42,3	11,8	5%	67%	95%	14%	62%	19%	0%
FA	6	40,3	7,1	0%	83%	100%	0%	33%	50%	17%
Mast	29	45,2	10,9	0%	52%	90%	10%	59%	21%	0%
Gesamt	56	43,6	10,9	2%	61%	93%	11%	57%	23%	2%

Anmerkungen: n = Anzahl; μ = Mittelwert; σ = Standardabweichung.

4.2 Beratungsinstitutionen in der Schweinehaltung

Die „Beratungslandschaft“ in der nordrhein-westfälischen Schweinehaltung ist vielfältig. Tab. 3 gibt einen Überblick über die von den befragten Landwirten ungestützt genannten Beratungsinstitutionen. Bei insgesamt 144 Nennungen konnte jeder Landwirt im Durchschnitt gut zweieinhalb Berater oder Beratungsinstitutionen ungestützt angeben. Neben den nachfolgend genauer analysierten Institutionen Tierarzt, Landwirtschaftskammer (LWK) und Erzeugerring Westfalen (ERW) ist die Gruppe der anderen Berater sehr heterogen. Neben den Futtermittellieferanten spielen auch andere Betriebsmittellieferanten eine wichtige Rolle. Aber auch Züchtungsorganisationen und Verbände wurden genannt. Daneben wurden vereinzelt freie Einzelberater angegeben.

Tab. 3: Von den befragten Landwirten genannte Beratungsinstitutionen in alphabetischer Reihenfolge

Agravis	Ökologischer Beratungsdienst Hessen
Arbeitskreis	private Berater
Arbeitskreis Schweinemast	private Futtermittelberater
Bauberatung	privater Berater Niederlande
Besamungsstation	Professoren
Erzeugerring	Raiffeisen
Erzeugerring Westfalen	Sauenlieferant
Fachpresse	Sauenzüchter
Fachzeitschriften	Schweinegesundheitsdienst
Futtermittel-Hersteller	Spezialfutterberater
Futterberatung	Tierarzt
Futtermittelberater	Tierarztpraxis
Futtermittellieferant	Topigs SNW
Genossenschaft	Veredlungsverband
Jungsauenvermarkter	Veterinäramt
Jungsauenvermehrter	Viehhändler
Landwirtschaftskammer (LWK)	Thünen Institut
LWK (Arbeitskreis)	WLV
LWK (Tagungen)	Zuchtorganisation
LWK (telefonisch)	Zuchtunternehmen

Am häufigsten wurde von knapp 80% der Landwirte der Tierarzt als genutzter Berater in der Schweinehaltung genannt, gefolgt von der LWK mit gut 60% und dem ERW mit rund 35%. Andere Berater wurden von gut 45% der Landwirte genannt. Der Tierarzt als am häufigsten genannte Beratungsinstitution trifft dabei auf alle Betriebstypen zu. Bei den Mastbetrieben erreichte die LWK einen gleich hohen Wert. Der ERW wurde von den drei Betriebstypen Sauen, Ferkelaufzucht und Mast am dritthäufigsten genannt. Sowohl in der Sauenhaltung als auch in der Mast wurden besonders häufig andere Berater genannt. Bei den Ferkelaufzuchtbetrieben spielen die anderen Berater eine untergeordnete Rolle (Tab. 4).

Tab. 4: Anteil der insgesamt genannten und der wichtigsten Beratungsinstitutionen nach Betriebstyp

	n	Anzahl durchschnittlicher Nennungen	Anteil der genannten Beratungsinstitutionen			
			Tierarzt	LWK	ERW	Andere
Sauen	21	3,00	95%	67%	29%	52%
FA	6	2,67	100%	67%	50%	17%
Mast	29	2,24	59%	59%	38%	48%
Gesamt	56	2,57	77%	63%	36%	46%
			Anteil der wichtigsten Beratungsinstitutionen			
Sauen	21	1	57%	19%	5%	19%
FA	6	1	50%	17%	17%	17%
Mast	29	1	24%	24%	34%	17%
Gesamt	56	1	39%	21%	21%	18%

Die hohe Bedeutung der Beratungsinstitutionen Tierarzt, ERW und LWK für die schweinehaltenden Betriebe wird auch in der Frage nach der für den Betrieb wichtigsten Beratungsinstitution bestätigt: In der Stichprobe ist für knapp 40% der befragten Landwirte der Tierarzt die wichtigste Beratungsinstitution, gefolgt vom ERW und der LWK mit jeweils gut 20%. Andere Berater wurden von knapp 20% der befragten Landwirte als die wichtigste Beratungsinstitution genannt.

Unterscheidet man in der Stichprobe nach den Betriebstypen Sauen, Ferkelaufzucht und Mast, wird die Bedeutung der unterschiedlichen Beratungsinstitutionen noch auf andere Art deutlich (vgl. Tab. 4): Während in der Sauenhaltung und in der Ferkelaufzucht die Tierärzte als wichtigste Beratungsinstitution dominieren und von mehr als der Hälfte der Betriebsleiter genannt wurden, spielt bei den reinen Mastbetrieben der ERW die wichtigste Rolle. Während jedoch bei den Mastbetrieben immerhin noch ein knappes Viertel der Betriebe den Tierarzt als wichtigste Beratungsinstitution angab, spielt der ERW nur bei einem geringen Teil der Sauenbetriebe diese Rolle.

4.3 Dauer und Häufigkeit der Beratungsbeziehung

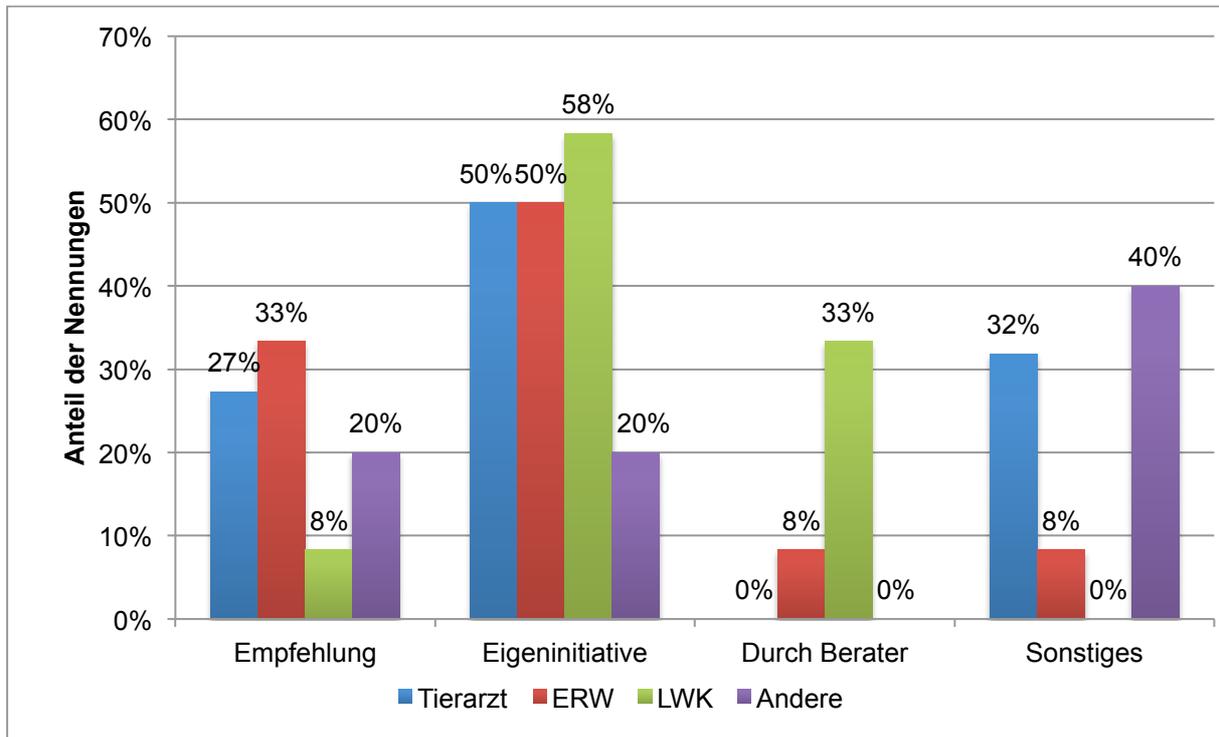
Den Betriebsleitern wurden weitergehende Fragen zur Dauer der Beratungsbeziehung und zur ursprünglichen Kontaktaufnahme gestellt. Die Ergebnisse sind in Tab. 5 dargestellt. Dabei hat fast ein Drittel der befragten Betriebsleiter angegeben, die Beratungsinstitution bereits von der Vorgängergeneration übernommen zu haben. Besonders hoch sind diese Werte bei den Betrieben, bei denen der ERW die wichtigste Beratungsinstitution ist. Am wenigsten häufig haben Betriebsleiter, die den Hoftierarzt als wichtigste Beratungsinstitution angegeben haben, eine Übernahme dieser Beratung von der Vorgängergeneration genannt. Von denjenigen Betrieben, die die Beratungsinstitution nicht übernommen haben, dauerten die Beratungsbeziehungen zum Zeitpunkt der Befragung im Durchschnitt knapp 14 Jahre an. Den höchsten Durchschnittswert erreicht dabei die LWK mit 20 Jahren. Insgesamt schwankt die Dauer der Beratungsbeziehungen bei denjenigen Befragten, die den Berater nicht bereits von ihrer Vorgängergeneration übernommen haben, zwischen einem halben und 39 Jahren.

Tab. 5: Dauer der Beratungsbeziehung (in Jahren)

	n	Über- nommen	Dauer der Beratungsbeziehung				
			n	μ	σ	min.	max.
Tierarzt	22	18%	18	11,4	7,0	1,0	25,0
ERW	12	42%	7	14,7	11,9	5,0	39,0
LWK	12	33%	8	20,3	7,8	10,0	32,0
Andere	10	40%	6	11,1	7,7	0,5	20,0
Gesamt	56	30%	39	13,8	8,7	0,5	39,0

Anmerkungen: n = Anzahl; μ = Mittelwert; σ = Standardabweichung; min. = Minimalwert; max. = Maximalwert

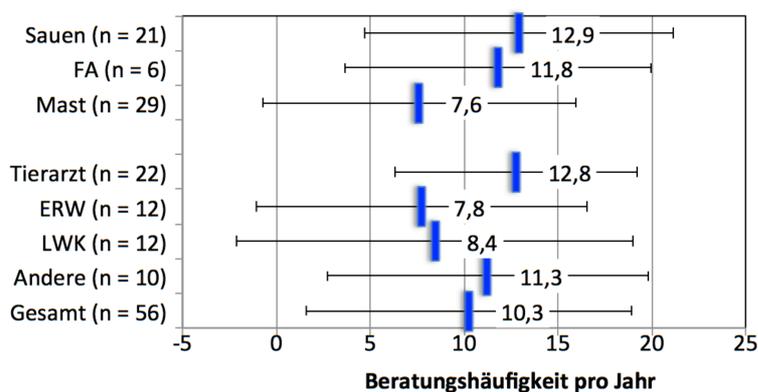
Die knappe Mehrheit der Landwirte gab an, bei der ursprünglichen Kontaktaufnahme selbst initiativ gewesen zu sein. Das trifft am deutlichsten für die Landwirtschaftskammer zu. Eine aktive Kontaktaufnahme durch die Beratungsinstitution wurde nur bezogen auf den ERW und auf die LWK genannt und spielt nur bei der LWK eine wichtige Rolle. Bei einem Drittel der Betriebsleiter mit der LWK als wichtigster Beratungsorganisation geht die Beratungsbeziehung vom Berater der Institution aus. Beim ERW und bei den Tierärzten spielen Empfehlungen von anderen Landwirten zusätzlich eine wichtige Rolle. Sonstige Nennungen beziehen sich u.a. auf weitere Kontakte innerhalb der Branche (vgl. Abb. 4).



Wortlaut der Frage: Wodurch ist der Kontakt zustande gekommen? (Mehrfachnennungen mögl.)

Abb. 4: Anteil der Betriebe mit ursprünglicher Kontaktaufnahme zu Beratungsinstitutionen

Die Betriebe werden regelmäßig und im Durchschnitt etwas mehr als zehn Mal pro Jahr von ihrer jeweils wichtigsten Beratungsinstitution beraten (vgl. Abb. 5). Die jährliche Beratungshäufigkeit streut dabei zwischen 1 und 36. Nach Betriebstyp unterschieden, findet sich die höchste Beratungshäufigkeit bei den Sauenbetrieben, wo im Durchschnitt alle vier Wochen eine Beratung stattfindet. Diese Werte nehmen zu den Ferkelaufzuchtbetrieben leicht und schließlich zu den Mastbetrieben deutlich und signifikant ab.



Wortlaut der Frage: Wie oft werden Sie beraten?

Anmerkungen: dargestellt sind Mittelwerte und Standardabweichungen.

Abb. 5: Jährliche Beratungshäufigkeit unterschieden nach Betriebstyp und wichtigster Beratungsinstitution

Die Beratungshäufigkeit hängt auch mit der jeweils wichtigsten Beratungsinstitution zusammen. Tierärzte als wichtigste Beratungsinstitution bei den Sauenbetrieben beraten im Rahmen ihrer Bestandsbetreuung deutlich häufiger als der ERW und die LWK.

Die regelmäßige Beratung auf den Betrieben hat einen hohen Stellenwert. Insgesamt geben drei Viertel der Betriebsleiter an, regelmäßig beraten zu werden. Dies wird besonders beim ERW und bei den anderen Beratern so gehandhabt. Ein gutes Drittel der Betriebsleiter gibt an, bei besonderem Bedarf Beratung in Anspruch zu nehmen. In den Sauen- und Ferkelaufzuchtbetrieben liegt dieser Wert jeweils etwas niedriger, bei den Mastbetrieben etwas höher. Bezogen auf die drei wichtigsten Beratungsinstitutionen gibt es hier deutliche Unterschiede: Beim ERW gibt weniger als ein Fünftel der Betriebsleiter an, bedarfsabhängig beraten zu werden, Beratung durch den Tierarzt nutzen rund 40% im Bedarfsfall, bei den anderen Beratern ist die bedarfsabhängige Beratung am häufigsten anzutreffen (vgl. Tab. 6). Eine Beratung direkt nach dem Einstallen spielt für die Ferkelaufzuchtbetriebe eine Rolle. Im Krankheitsfall wird insbesondere Beratung durch den Tierarzt eingeholt, ein knappes Fünftel lässt sich auch durch die LWK beraten, wenn Tiere krank sind.

Tab. 6: Beratungsanlässe nach Betriebstyp und wichtigster Beratungsinstitution

	n	nach Bedarf	nach dem Einstallen	wenn Tiere krank sind	regelmäßig
Sauen	21	29%	0%	5%	76%
FA	6	33%	50%	33%	50%
Mast	29	41%	11%	34%	76%
Tierarzt	22	41%	23%	41%	68%
ERW	12	17%	9%	8%	83%
LWK	12	25%	0%	17%	58%
Andere	10	60%	0%	10%	90%
Gesamt	56	36%	11%	23%	73%

Wortlaut der Frage: Wann werden Sie üblicherweise beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

4.4 Beratungsformen

Beratung kann verschiedene Formen annehmen. Gestützt wurden die Einzelberatung vor Ort, die Gruppenberatung bzw. die Beratung durch Arbeitskreise, die telefonische Befragung und die Beratung in Form einer Teilnahme an Tagungen und Informationsveranstaltungen abgefragt. Die Ergebnisse sind in Tab. 7 dargestellt.

Durchschnittlich werden 1,7 der oben beschriebenen Beratungsformen von den Betrieben genutzt. Bezogen auf die Betriebstypen nutzen die Ferkelaufzuchtbetriebe durchschnittlich die höchste Anzahl und damit ein breites Spektrum an Beratungsformen. Bezogen auf die wichtigsten Beratungsinstitutionen ist es die LWK, bei der durchschnittlich die höchste Zahl an verschiedenen Beratungsformen in Anspruch genommen wird. Von Tierärzten nehmen die Landwirte durchschnittlich am wenigsten verschiedene Beratungsformen in Anspruch.

Tab. 7: Anteil der genutzten Beratungsformen bezogen auf verschiedene Betriebstypen

	n	Anzahl durch- schnittlicher Beratungsformen	Einzel- vor Ort	Tele- fonisch	Arbeits- kreis	Tagungen	Sons- tiges
Sauen	21	1,62	95%	24%	19%	24%	19%
FA	6	2,17	100%	67%	17%	33%	17%
Mast	29	1,72	93%	48%	17%	14%	3%
Tierarzt	22	1,45	100%	27%	0%	18%	5%
ERW	12	1,67	100%	50%	17%	0%	0%
LWK	12	2,33	75%	50%	58%	50%	33%
Anderer	10	1,70	100%	50%	10%	10%	10%
Gesamt	56	1,73	95%	41%	18%	20%	11%

Wortlaut der Frage: In welcher Form findet üblicherweise die Beratung statt? (Mehrfachnennungen mögl.)

In allen Betriebstypen dominiert die Einzelberatung vor Ort auf den Betrieben und unterscheidet sich in der Häufigkeit wenig zwischen den Betriebstypen. Die Einzelberatung wird von allen wichtigen Beratungsinstitutionen angeboten. Bei ERW, LWK und den anderen Beratungsinstitutionen nutzt die Hälfte der Befragten auch eine telefonische Beratung. Beim Tierarzt spielt die telefonische Beratung nur für gut ein Viertel eine Rolle. Telefonische Beratung wird am stärksten von den Ferkelaufzuchtbetrieben genutzt. Lediglich bei Betrieben, die die LWK als wichtigste Beratungsinstitution angegeben haben, spielen auch weitere Beratungsformen eine wichtige Rolle. Bei der LWK sind das vor allem die Arbeitskreise, aber auch Tagungen. Beratung durch Arbeitskreise kommt in allen Betriebstypen mit knapp einem Fünftel ungefähr gleich stark vor.

Die Beratungsformen der von den Betrieben als am wichtigsten eingestuften Beratungsinstitution lassen sich in vier typische Muster von Beratungsformen einteilen:

- (1) **Ausschließliche Einzelberatung:** Die ausschließliche Einzelberatung vor Ort ist bei fast der Hälfte der Betriebe das dominierende Beratungsmuster. Dieses Muster ist bei den Tierärzten mit zwei Dritteln der Betriebe das am häufigsten vorkommende Muster. Bei der LWK spielt dieses Muster eine untergeordnete Rolle, wohingegen es beim ERW das zweitwichtigste ist und von einem Drittel der Betriebe angegeben wurde. In der Gruppe der anderen Beratungsinstitutionen stellt ebenfalls die ausschließliche Einzelberatung vor Ort in der Hälfte der Betriebe das dominierende Muster dar.
- (2) **Einzelberatung vor Ort kombiniert mit Telefon:** Das zweite wichtige Muster ist die ausschließliche Kombination von Einzelberatung vor Ort und am Telefon. Dieses Muster findet sich bei gut einem Fünftel aller Betriebe, vor allem bei Ferkelaufzucht- und Mastbetrieben. Sauenbetriebe setzen wenig auf die Kombination von vor-Ort- und Telefonberatung. Für den ERW ist dieses Beratungsmuster das häufigste, wohingegen es bei den Tierärzten und der LWK eine untergeordnete Rolle spielt.
- (3) **Arbeitskreise mit anderen Beratungsformen:** Arbeitskreise, die teilweise mit weiteren Beratungsformen kombiniert werden, sind ein drittes, zu knapp einem

Fünftel vorkommendes Beratungsmuster. Die höchste Bedeutung hat dieses Muster bei Betrieben, die die LWK als wichtigste Beratungsinstitution angeben. Beim ERW und den anderen Beratungsinstitutionen spielt dieses Beratungsmuster eine weniger wichtige Rolle; bei den Hoftierärzten kommt das Muster gar nicht vor.

- (4) **Heterogenes Beratungsmuster:** Schließlich gibt es noch ein heterogenes Muster, das in 14% der Betriebe dominiert und in dem durchschnittlich zwei Beratungsformen eine Rolle spielen. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Tagungen kombiniert mit Einzelberatung oder kombiniert mit telefonischer Beratung. Dieses Beratungsmuster ist in allen Betriebstypen ähnlich gering vertreten und hat nur Bedeutung bei Betrieben mit der LWK oder dem Tierarzt als wichtigster Beratungsinstitution.

Tabelle 8 gibt einen Überblick über die Bedeutung der wichtigsten Beratungsmuster differenziert nach Betriebstypen und den wichtigsten Beratungsinstitutionen.

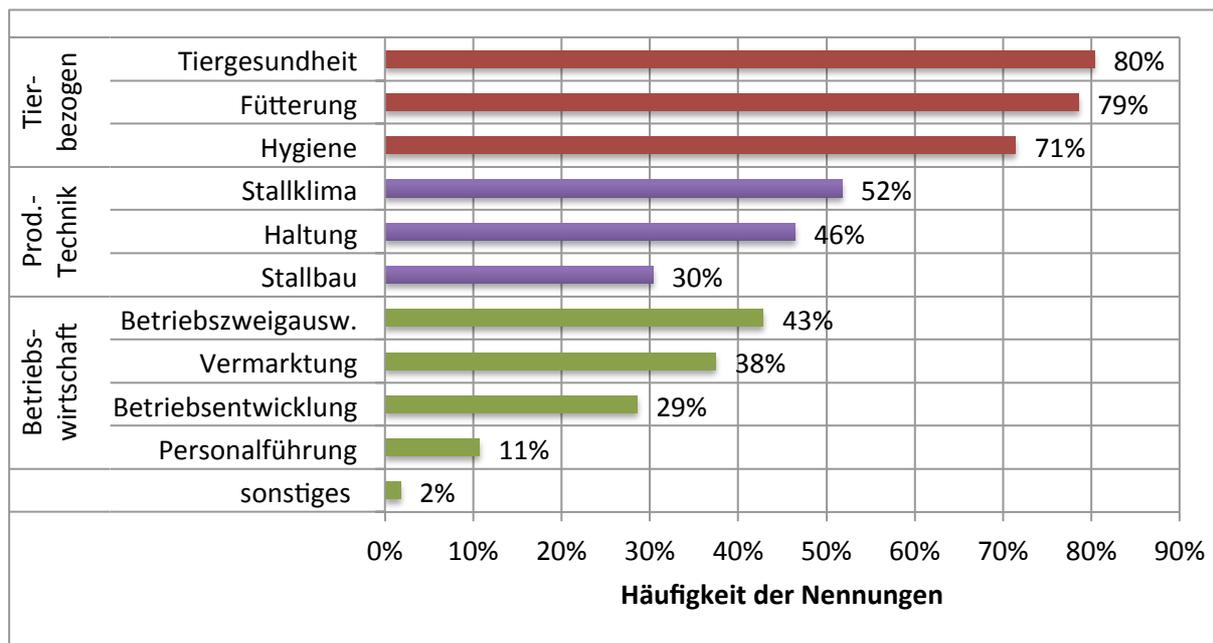
Tab. 8: Anteil verschiedener typischer Beratungsmuster nach Betriebstyp und wichtigster Beratungsinstitution

	n	Nur Einzel vor Ort	Einzel vor Ort & telefonisch	Arbeitskreis & weitere Beratungsform	Sonstiges
Sauen	21	62%	5%	19%	14%
FA	6	33%	33%	17%	17%
Mast	29	34%	34%	17%	14%
Tierarzt	22	68%	9%	0%	23%
ERW	12	33%	50%	17%	0%
LWK	12	8%	8%	58%	25%
Andere	10	50%	40%	10%	0%
Gesamt	56	45%	23%	18%	14%

Wortlaut der Frage: In welcher Form findet üblicherweise die Beratung statt? (Mehrfachnennungen mögl.)

4.5 Beratungsinhalte

Die hauptsächlichen Beratungsthemen wurden gestützt abgefragt. Von den vorgegebenen Einzelthemen wurden von den Betriebsleitern am häufigsten die Themen Tiergesundheit, Fütterung und Hygiene gewählt. Betriebswirtschaftliche Themen wurden sehr viel weniger häufig genannt. Einen Überblick gibt Abb. 6.



Wortlaut der Frage: Zu welchen Themen werden Sie hauptsächlich beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

Abb. 6: Häufigkeit der Nennung der hauptsächlichsten Beratungsthemen

Differenziert nach den Betriebstypen zeigt sich, dass die Beratungsthemen Tiergesundheit und Hygiene vor allem in den Betrieben mit Sauen eine wichtige Rolle spielen. Produktionstechnische und betriebswirtschaftliche Themen stehen bei den reinen Mastbetrieben im Vordergrund (Details siehe Tab. 9 und Tab. 14 im Anhang).

Tab. 9: Betriebstypen mit jeweils häufigster Nennung von Beratungsthemen

Beratungsthema	Betriebstyp mit häufigster Nennung	Häufigkeit der Nennung	
Tierbezogen	Tiergesundheit	Sauen	86%
	Hygiene	Sauen	81%
	Fütterung	Mast	86%
Produktionstechnik	Stallklima	Mast	59%
	Haltung	FA	50%
	Stallbau	Mast	41%
Betriebswirtschaft	Betriebszweigausw.	Mast	55%
	Vermarktung	Mast	45%
	Betriebsentwicklung	Mast	38%
	Personalführung	FA	33%
	sonstiges	Mast	3%

Wortlaut der Frage: Zu welchen Themen werden Sie hauptsächlich beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

Betriebe, die den Hoftierarzt als wichtigste Beratungsinstitution angeben, nennen am häufigsten die Tiergesundheit als Beratungsthema. Für das Beratungsthema Hygiene wird dagegen häufiger der ERW als wichtigste Beratungsinstitution genannt. Auch für die Mehrzahl der produktionstechnischen und betriebswirtschaftlichen Beratungsthemen ist der ERW die wichtigste Beratungsinstitution (Details siehe Tab. 10 und Tab. 15 im Anhang).

Tab. 10: Jeweils wichtigste Beratungsinstitution für die genannten Beratungsthemen

		Wichtigste Institution	Häufigkeit der Nennungen
Tierbezogen	Tiergesundheit	Tierarzt	100%
	Fütterung	ERW	100%
	Hygiene	ERW	80%
Produktionstechnik	Stallklima	ERW	60%
	Haltung	ERW	58%
	Stallbau	ERW	67%
Betriebswirtschaftlich	Betriebszweigauswertungen	ERW	100%
	Vermarktung	ERW	75%
	Betriebsentwicklung	LWK	58%
	Personalführung	ERW	20%
	sonstiges	LWK	8%

Wortlaut der Frage: Zu welchen Themen werden Sie hauptsächlich beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

4.6 Kennzeichen und Zufriedenheit mit Beratungsinstitutionen und Berater

Die Landwirte wurden zur Einschätzung und Bewertung ihrer wichtigsten Beratungsinstitution und der Person des Beraters befragt. Über 90% der Befragten werden hauptsächlich von einer Person beraten (91% bei den Tierärzten, 100% beim ERW, 83% bei der LWK und 90% bei den anderen Beratungsinstitutionen) und haben damit einen festen Ansprechpartner. Anhand einer äquidistanten sechsstufigen bipolaren Skala von 1= sehr zufrieden bis 6= sehr unzufrieden konnte insgesamt eine sehr hohe Zufriedenheit mit dem einzelnen Berater sowie auch mit der Institution festgestellt werden. Der geringste Wert und damit die höchste Zufriedenheit wurde für die einzelnen Berater des ERW angegeben. Beim ERW und bei der LWK ist die Zufriedenheit mit der Beratungsinstitution jeweils etwas geringer als mit der Person des Beraters. Für Tierärzte, ERW und LWK gilt, dass ca. drei Viertel der Landwirte ihre wichtigste Beratungsinstitution auch schon an Berufskollegen weiterempfohlen haben. Bei den anderen Beratungsinstitutionen liegt dieser Wert deutlich darunter (vgl. Tab. 11).

Tab. 11: Zufriedenheit, Weiterempfehlung und Wechselbereitschaft

	Zufriedenheit Berater	Zufriedenheit Institution	Weiterempfehlung
Tierarzt	1,86	1,86	77%
ERW	1,50	1,75	73%
LWK	1,67	1,92	75%
Andere	1,90	1,90	60%
Gesamt	1,75	1,86	73%

Wortlaut der Fragen:

Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit ...? Antwortskala von 1= sehr zufrieden - 6= sehr unzufrieden

Haben Sie Ihre Beratungsorganisation/Praxis schon einmal weiterempfohlen? ja/nein

Eine Wechselbereitschaft der Beratungsinstitution liegt bei etwa einem Sechstel der Landwirte vor (vgl. Tab. 12). Die höchste Wechselbereitschaft zeigt sich bei Landwirten, die „andere“ als ihre wichtigste Beratungsinstitution genannt haben. Insbesondere zum ERW besteht offenbar eine enge Bindung, denn keiner der Landwirte, für die der ERW die

wichtigste Beratungsinstitution ist, gab an, schon einmal über einen Beratungswechsel nachgedacht zu haben. Bei Landwirten mit Tierarzt oder der LWK als wichtigster Beratungsinstitution liegt dieser Wert jeweils bei weniger als 20%. Drei Viertel der Landwirte geben an, auch alternative Beratungsinstitutionen zur Verfügung zu haben. Die geringen Wechselbereitschaften sind damit zum weit überwiegenden Teil als freiwillige Kundenbindung anzusehen.

Tab. 12: Zufriedenheit, Weiterempfehlung und Wechselbereitschaft

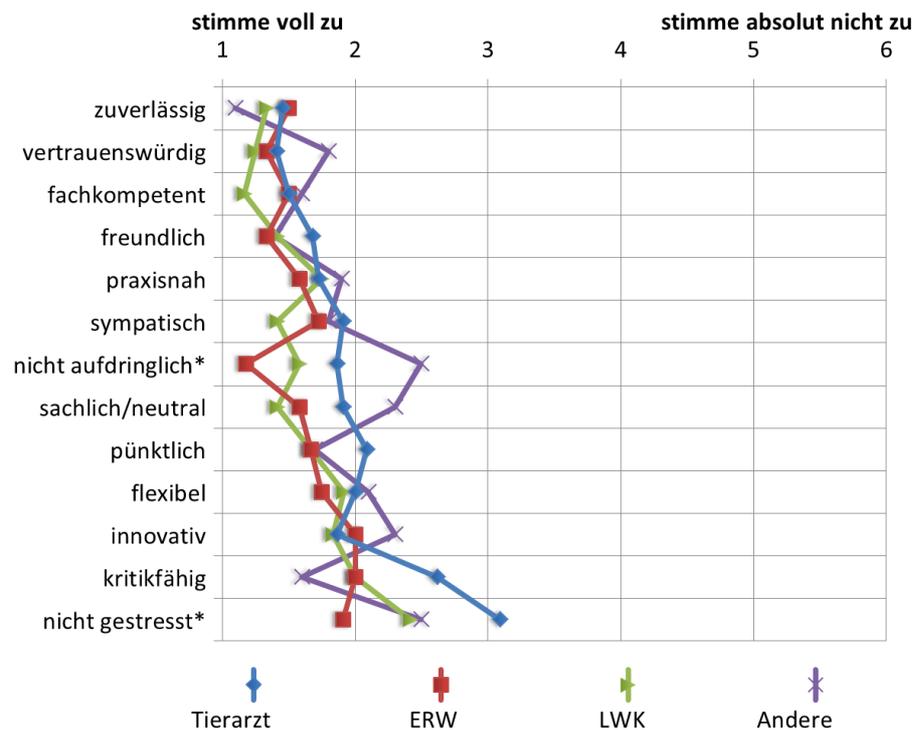
	Wechsel- bereitschaft	Alternative vorhanden	Genannte Alternativen
Tierarzt	18%	68%	andere Praxis, LWK, ERW
ERW	0%	82%	LWK, Futtermittelberater
LWK	17%	58%	ERW, private Beratung, Tierarzt
Andere	30%	100%	Futtermittelberater, ERW, LWK, Tierarzt
Gesamt	16%	75%	

Wortlaut der Fragen:

Haben Sie schon mal überlegt, die Beratungsorganisation/Praxis zu wechseln? ja/nein

Gibt es Organisationen/Praxen, auf die Sie ausweichen könnten? nein/ja, und zwar:...

Die Betriebsleiter wurden nach einer Bewertung des für sie wichtigsten Beraters gefragt. Anhand einer 6-stufigen Skala von „stimme voll zu“ bis „stimme absolut nicht zu“ wurden insgesamt 13 persönliche Eigenschaften abgefragt. Eine Übersicht der Ergebnisse ist in Abb. 7 dargestellt. Die Bewertungen der einzelnen Berater fallen mit durchschnittlich 1,8 in allen Teilaspekten gut bis sehr gut aus. Lediglich bei der Kritikfähigkeit und beim Nicht-Gestresst-Sein fallen die Werte etwas schlechter aus. Über alle Beratungsinstitutionen hinweg, werden die einzelnen Berater als sehr freundlich, vertrauenswürdig und fachkompetent erachtet. Zwischen den Beratern der einzelnen Beratungsinstitutionen gibt es einzelne, leichte Abweichungen. Die Hoftierärzte werden von den Betriebsleitern durchschnittlich mit 1,9 bewertet und dabei als weniger pünktlich, weniger kritikfähig und als stärker gestresst wahrgenommen – jedoch auch als relativ innovativ. Die Bewertung der Berater der LWK liegt bei durchschnittlich 1,6 und sie sind in den Augen der Betriebsleiter etwas fachkompetenter, sympathischer und sachlicher/neutraler als das Mittel der Bewertung dieser Kategorien. Die Berater des ERW werden insgesamt mit 1,6 bewertet und dabei als praxisnäher, freundlicher, flexibler, weniger gestresst und weniger aufdringlich wahrgenommen. Die Bewertung der anderen Berater liegt bei durchschnittlich 1,9 und sie werden dabei als zuverlässiger, kritikfähiger und aufdringlicher wahrgenommen und gleichzeitig als weniger vertrauenswürdig und weniger sachlich/neutral.



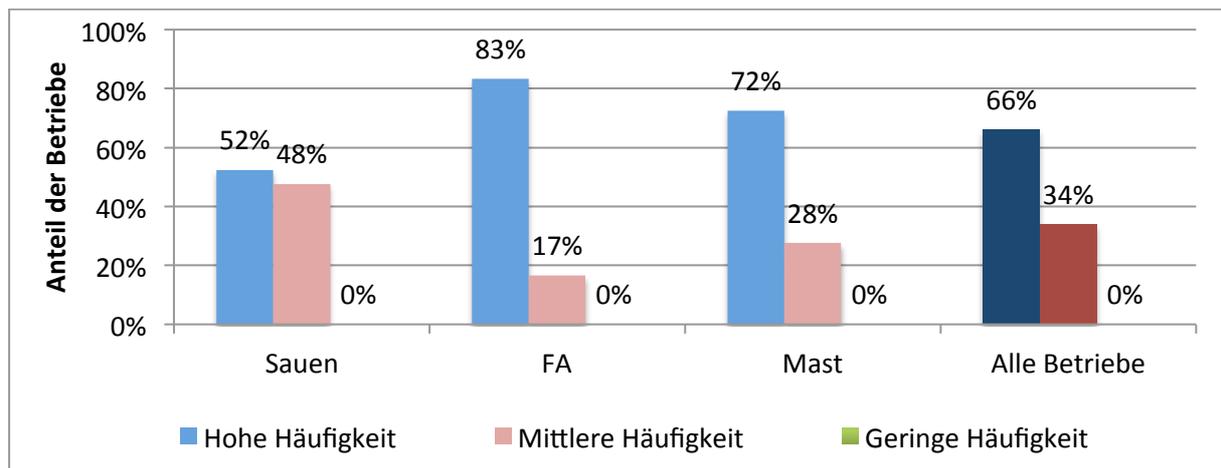
Wortlaut der Frage: Ist Ihr Berater.....? (1= stimme voll zu ... 6= stimme absolut nicht zu)

* wurde umgekehrt abgefragt

Abb. 7: Bewertung des für den Betriebsleiter wichtigsten Beraters nach Beratungseinrichtung

4.7 Umsetzung von Beratungsempfehlungen

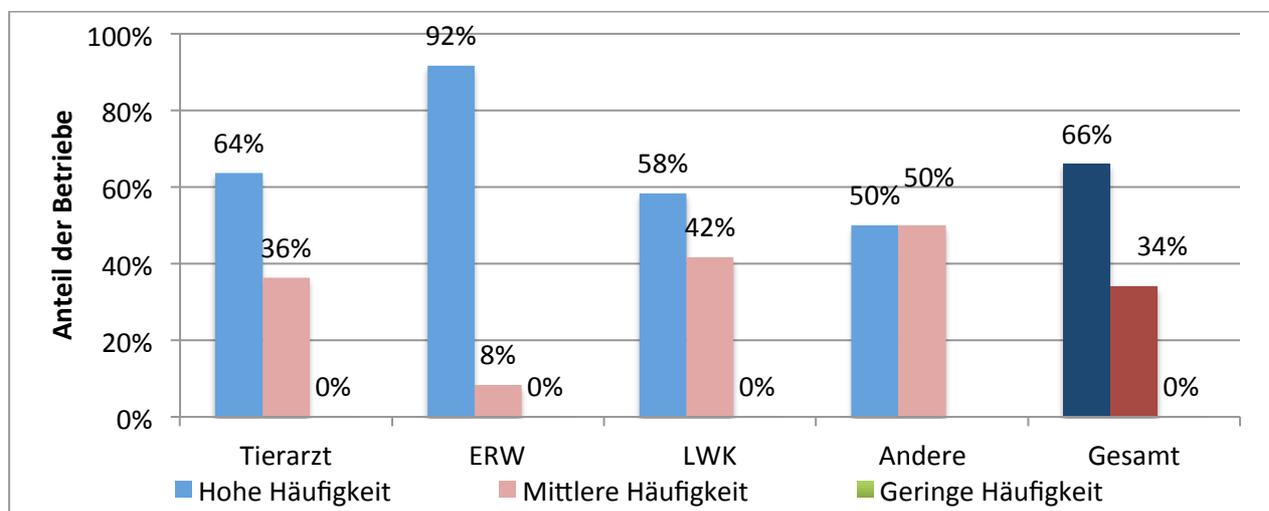
Die Empfehlungen der Fachberater werden von den befragten Landwirten nach eigener Einschätzung in unterschiedlicher Häufigkeit umgesetzt. Anhand einer sechsstufigen Skala von 1=immer bis 6=nie geben zwei Drittel der Befragten eine hohe (1+2) Umsetzungshäufigkeit an, ein Drittel nannte eine mittlere (3+4) Umsetzungshäufigkeit. Keiner der Betriebe gibt für sich an, Beratungsempfehlungen nur mit geringer (5+6) Häufigkeit umzusetzen. Die höchsten Umsetzungshäufigkeiten nehmen die Ferkelaufzuchtbetriebe für sich in Anspruch. Mehr als 80% von ihnen geben eine hohe Umsetzungshäufigkeit an. Am geringsten ist die Umsetzungshäufigkeit im Durchschnitt bei den Sauenhaltern. Hier gibt nur etwa die Hälfte der Betriebsleiter eine hohe Umsetzungshäufigkeit an (vgl. Abb. 8).



Wortlaut der Frage: Setzen Sie die Beratungsempfehlungen normalerweise um? 1=immer ... 6=nie; Antwort: 1 & 2 = Hohe, 3 & 4 = Mittlere, 5 & 6 = Geringe Häufigkeit

Abb. 8: Selbsteinschätzung bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen unterschieden nach Betriebstypen

Unterscheidet man die Umsetzungshäufigkeit nach den Beratungsinstitutionen, so zeigen sich deutliche Unterschiede. Besonders die Betriebe mit dem ERW als wichtigster Beratungsinstitution zeichnen sich in der Selbstwahrnehmung durch hohe Umsetzungshäufigkeiten aus. Tierarzt und LWK folgen danach. Bei den anderen Beratungsinstitutionen gab immerhin noch die Hälfte der Betriebsleiter eine hohe Umsetzungshäufigkeit an (vgl. Abb. 9).

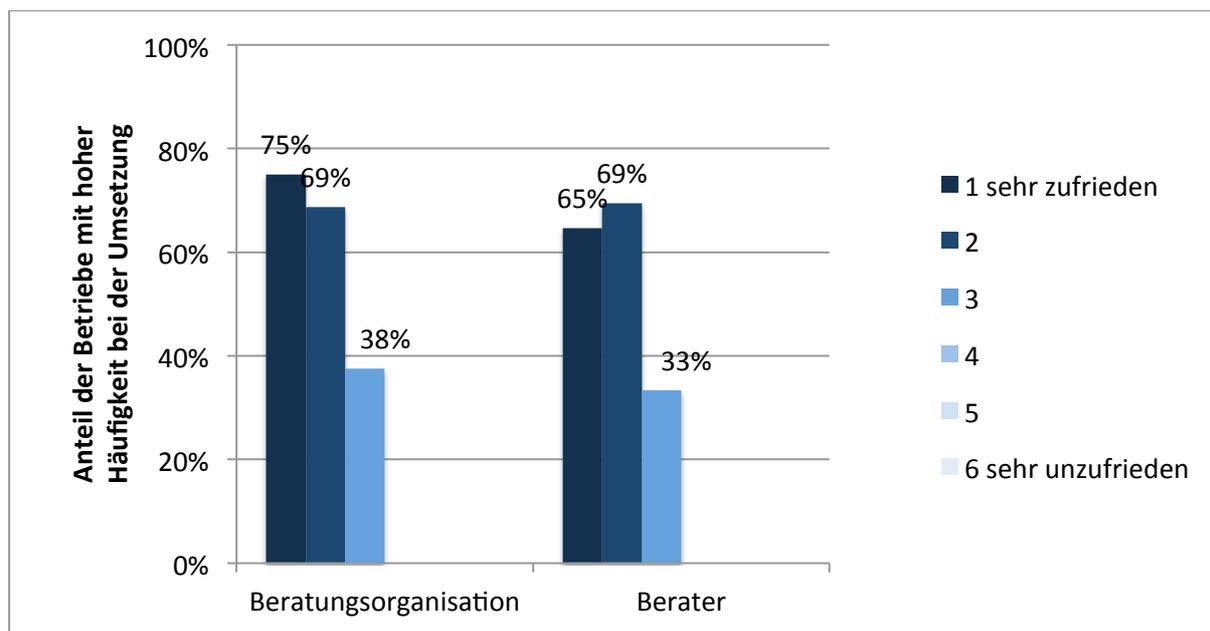


Wortlaut der Frage: Setzen Sie die Beratungsempfehlungen normalerweise um? 1=immer ... 6=nie; Antwort: 1 & 2 = Hohe, 3 & 4 = Mittlere, 5 & 6 = Geringe Häufigkeit

Abb. 9: Selbsteinschätzung bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen unterschieden nach Beratungsinstitution

Ein deutlicher Zusammenhang zeigt sich zwischen der Zufriedenheit mit der Beratungsinstitution bzw. mit dem einzelnen Berater und der Selbsteinschätzung bei der Umsetzungshäufigkeit von Beratungsempfehlungen. Bei sehr hohen und hohen Zufriedenheitswerten wird die Umsetzungshäufigkeit von Beratungsempfehlungen eher hoch eingeschätzt. Bei Zufriedenheitswerten im mittleren Bereich werden

Beratungsempfehlungen in der Selbstwahrnehmung weit weniger häufig umgesetzt (vgl. Abb. 10).



Wortlaut der Fragen:

Setzen Sie die Beratungsempfehlungen normalerweise um? 1=immer ... 6=nie; Antwort: 1 & 2 = Hohe Häufigkeit

Wie zufrieden sind Sie mit dem Berater?

Abb. 10: Zusammenhang zwischen Zufriedenheit mit der Beratung und Selbsteinschätzung bei der Umsetzung von Beratungsempfehlungen

Begründungen für die Umsetzung von Beratungsempfehlungen wurden gestützt abgefragt. Mit Abstand am häufigsten wurde der ersichtliche Nutzen einer Beratungsempfehlung als Grund für die Umsetzung genannt. Im mittleren Bereich liegen die Begründungen der technischen Umsetzbarkeit und der finanziellen Machbarkeit. Zeitliche Gründe oder ein Drängen des Beraters spielen nach Angaben der Betriebsleiter eine sehr untergeordnete Rolle als Begründung für die Umsetzung von Beratungsempfehlungen. Unterschiedlich häufige Nennungen des ersichtlichen Nutzens gibt es zwischen Landwirten mit selbstwahrgenommener hoher und mittlerer Umsetzungshäufigkeit. Landwirte die in der Selbstwahrnehmung weniger häufig Beratungsempfehlungen umsetzen, nennen auch weitaus weniger häufig einen ersichtlichen Nutzen als Begründung für eine Umsetzung. Landwirte, die sich in einer mittleren Umsetzungshäufigkeit sehen, nennen etwas häufiger einen drängenden Berater als Grund für eine Umsetzung (vgl. Tab. 13).

Tab. 13: Anteil der genannten Begründungen unterschieden nach der selbstwahrgenommenen Umsetzungshäufigkeit von Beratungsempfehlungen

Begründung	Umsetzungshäufigkeit		Gesamt
	Hoch	Mittel	
Ersichtlicher Nutzen	95%	63%	84%
Technische Machbarkeit	43%	42%	43%
Finanzielle Machbarkeit	41%	37%	39%
Zeitliche Machbarkeit	14%	16%	14%
Drängen des Beraters	0%	5%	2%

5 Diskussion

In der Fachberatung innerhalb der nordrhein-westfälischen Schweinehaltung sind unterschiedliche Organisationen und Institutionen aktiv. Dazu zählen u.a. die Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen, z.B. mit regionalen Arbeitskreisen oder dem Schweinegesundheitsdienst (SGD), Erzeugerringe, insbesondere ist hier der Erzeugerring Westfalen (ERW) mit ca. 1.000 Mitgliedern zu nennen, verschiedenste Unternehmen im vor- und nachgelagerten Bereich, die beratend tätig sind, sowie die jeweiligen Hoftierärzte, die in engem Kontakt zu den landwirtschaftlichen Betriebsleitern stehen.

Beratungsbedarf birgt Chancen für Berater

An schweinehaltende Betriebsleiter werden hohe Anforderungen hinsichtlich tierbezogener, produktionstechnischer und betriebswirtschaftlicher Fragestellungen gestellt. Daraus ergibt sich ein Bedarf an Hilfestellung und Unterstützung und damit die Nachfrage nach spezialisierter Beratung. Alle befragten Betriebsleiter nehmen Beratung zur Schweinehaltung in Anspruch. Es werden durchschnittlich 2,6 verschiedene Anbieter genutzt. Der jeweilige Hoftierarzt ist eine besonders wichtige Beratungseinrichtung. Er spielt dann eine wichtige Rolle, wenn es in der Fachberatung bei schweinehaltenden Betrieben um tiergesundheitliche Fragestellungen geht. In der Sauenhaltung und Ferkelaufzucht ist er wichtiger als in der Schweinemast. Der Tierarzt genießt in der Regel ein hohes Maß an Vertrauen und ist fester Bestandteil der in Anspruch genommenen Beratung.

Einen hohen Stellenwert haben auch die Beratungsleistungen des Erzeugerrings Westfalen, der Landwirtschaftskammer inklusive des Schweinegesundheitsdienstes. Deren Angebote werden als unabhängig und damit neutral, vertrauenswürdig und verlässlich wahrgenommen. Der Erzeugerring wird insbesondere bei produktionstechnischen Fragestellungen in Anspruch genommen. Trotz empfundener Alternativen zu den verschiedenen Beratungsinstitutionen ist die Wechselbereitschaft seitens der Landwirte gering. Sie wünschen damit stabile und langfristig angelegte Beratungsbeziehungen. Gleichwohl dürfte sich der (vertrauensvolle) Informationsaustausch zwischen Beratern aus unterschiedlichen Organisationen positiv auf die betrieblichen Entwicklungen auswirken. Ein Austausch von Beratern untereinander bringt den Landwirten den Vorteil einer zweiten Meinung und einer Absicherung von Handlungsempfehlungen, die sich aus einem Beratungsprozess ergeben.

Daneben dürfte es ebenfalls von Vorteil sein, wenn in den Beratungsorganisationen ein zweiter Ansprechpartner zur Verfügung steht, der über betriebliche Abläufe informiert ist und reagieren kann, wenn der „Stammbereiter“ verhindert ist. Dieses Vorgehen bietet sich sowohl bei den Tierarztpraxen als auch bei den weiteren Beratungsorganisationen an. Kenntnisse des Betriebes sind Voraussetzung, um auf die spezifischen Fragestellungen

einzugehen. Insgesamt sollte die Beratung ein verlässlicher, flexibler Partner für die Landwirtschaft sein.

Gestaltung der Beratung ist eine Herausforderung

Die gängigste Form des Beratungsprozesses in der NRW-Schweinehaltung ist derzeit die Einzelberatung auf dem Betrieb. Damit können effiziente, auf den jeweiligen Betrieb abgestimmte Lösungsansätze erarbeitet und in der Umsetzung begleitet werden. Diese Form der Beratung wird von allen betrachteten Beratungsorganisationen und -unternehmen angeboten. Aus Sicht der Betriebe sind praxistaugliche Beratungsmuster, die auf die jeweilige betriebliche Situation abgestimmt sind, erforderlich. Für Berater und Beratungsorganisationen ergibt sich daraus die Option, sich neben den Besuchen auf den Betrieben durch weitere Beratungsformen zu profilieren. Bisher steht hier am ehesten das Telefon als technisches Hilfsmittel zur Verfügung. Andere webbasierte Kommunikationssysteme spielen bisher kaum eine Rolle, bieten jedoch noch erhebliche Potenziale. Hier bieten sich Möglichkeiten für Beratungsorganisationen, sich mit mobilen Anwendungen zu profilieren.

Der Beratungsrhythmus auf den Betrieben ist abhängig vom Betriebstyp. Eine regelmäßige Bestandsbetreuung ist in der Sauenhaltung in engeren zeitlichen Abständen erforderlich als in der Mast. Um akute Probleme anzugehen, sind seitens der Beratungsorganisation ein hohes Maß an Flexibilität und gleichzeitig Verlässlichkeit und Planbarkeit erforderlich. Dabei sollte jedoch die Gestaltung der Beratung nicht nur zum Betrieb, sondern auch zur Organisation selbst passen.

Aus Sicht der Betriebe erscheint es sinnvoll, betriebliche Einzelberatungen je nach Fragestellung durch eine zweite Meinung abzusichern. Dies kann z.B. bei gesundheitlichen Problemen der Fall sein, indem der Hoftierarzt mit dem Schweinegesundheitsdienst der Landwirtschaftskammer oder mit dem Berater der Ringberatung zusammenarbeitet. Diese Form der Zusammenarbeit ist bisher kaum institutionalisiert und bietet erhebliches Profilierungspotential für die Beratungsinstitutionen.

Landwirte können auch von Beratungsformen profitieren, die weitere Betriebe einbeziehen. Dazu zählen Arbeitskreise, Gruppenberatungen oder Workshops zu spezifischen Fragestellungen. Hier stehen der Austausch unter Berufskollegen und das gegenseitige Lernen voneinander im Vordergrund.

Umsetzung von Beratungsempfehlungen

Die Umsetzungswahrscheinlichkeit steigt deutlich, wenn der Landwirt einen Nutzen erkennen kann. Dazu ist es wichtig, ihm vorab die Schwachstellen im Betrieb aufzuzeigen, so dass auch er sie als solche identifiziert. Auch die Installation von Kontroll- und Messpunkten sowie von messbaren Indikatoren im Betrieb dürfte sich positiv auf die Umsetzung von Beratungsempfehlungen auswirken. Solche Kontroll- und Messpunkte schaffen Transparenz über die Wirksamkeit einzelner Maßnahmen und liefern

transparente Zahlen mit zeitlichem Bezug. Damit geben sie Aufschluss über Kosten und Nutzen einzelner Maßnahmen und fördern die Umsetzung von erfolgsversprechenden Maßnahmen.

Die konsequente Umsetzung von Beratungsempfehlungen durch Landwirte ist von vielen Faktoren abhängig. Hohe Umsetzungsraten können durch wenig herausfordernde Beratungsempfehlungen entstehen, die nur marginale Veränderungen zum Status-quo erfordern. Inwieweit Berater in ihren Beratungsempfehlungen sich an tatsächlichen Best-Practice-Standards orientieren oder eher Gefälligkeitsempfehlungen, die sich an tatsächlicher oder vermeintlicher Praxistauglichkeit ausrichten, geben, muss hier offen bleiben.

Die Voraussetzungen einer höheren Umsetzungshäufigkeit von Beratungsempfehlungen sind noch genauer zu überprüfen. Als wesentliche Bedingung für die Umsetzung ist die Zusammenarbeit zwischen Berater und Betriebsleiter anzusehen. Die Zufriedenheit mit der Person des Beraters, die sich im Wesentlichen auf bisherige Erfahrungen stützt, dürfte die Umsetzung der Empfehlungen fördern. Zu untersuchen wäre, ob es optimale Konstellationen zwischen Berater und Landwirt gibt, die den Beratungserfolg sichern. Den persönlichen Eigenschaften der jeweiligen Akteure kommt dabei ein besonderer Stellenwert zu.

Anforderungen an Berater/Beratungsorganisation nicht nur fachlich begründet

Um in der Beratung in der Schweinehaltung erfolgreich zu sein, sind auf Seiten der Beratungsorganisationen und der einzelnen Berater fachliche Kompetenzen und Know-how erforderlich. Wichtig ist dabei, das Fachwissen jeweils auf dem neuesten Stand zu halten. Umfang, Häufigkeit und Inhalte von Schulungen, Fort- und Weiterbildungen für Berater sollten dabei an deren Einsatzbereich und an die Größe des Unternehmens angepasst sein. Auch unternehmenseigene Schulungen bieten sich an, um Berater auf neue Aufgaben in der Praxis und auf spezielle Beratungssituationen vorzubereiten. Missverständnisse zwischen Berater und Betriebsleiter in der spezifischen Beratungssituation aufgrund unzureichender fachlicher Erklärungen sind auszuschließen.

Neben fachlichen und methodischen Schulungen sind auch Schulungen für Berater im Hinblick auf persönliche und soziale Kompetenzen wichtig, um ein Verständnis der jeweils persönlichen Situation der landwirtschaftlichen Unternehmer, ihrer spezifischen Voraussetzungen und möglicher Ziel- und Interessenskonflikte zu entwickeln. Eine hohe Zufriedenheit mit dem Berater und der Beratungsorganisation führt letztlich zu verbesserter Kundenbindung, zu Weiterempfehlungen bei Berufskollegen und dürfte auch eine Erhöhung der Umsetzungshäufigkeit der Beratungsempfehlungen unterstützen.

Strukturen der Fachberatung

Als mögliche Alternativen zu bisher genutzten Beratungsinstitutionen werden häufig andere Institutionen genannt, so dass davon auszugehen ist, dass die Landwirte gleiche

oder ähnliche Kompetenzen der unterschiedlichen Beratungsanbieter sehen und dass es einen Wettbewerb unter Beratungsinstitutionen in NRW gibt. Diese Vielfalt an Beratungsinstitutionen und Auswahlmöglichkeiten für Landwirte scheint eine wichtige Voraussetzung für die Beratungsqualität der einzelnen Organisationen zu sein. Es gilt dabei Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass zukünftig ein Qualitätswettbewerb erhalten und gefördert wird.

Um den Beratungserfolg in der Schweinehaltung zu fördern, sollten auch die Beratungsinstitutionen und die einzelnen Berater sowie die Beratungsprozesse an sich Unterstützung erfahren. Dadurch lassen sich jeweils auf den Betrieb und auf die spezifische Fragestellung bezogene, passende Beratungsformen und -muster sowie passende Personenkonstellationen leichter identifizieren und gestalten. Themenabhängig kann die Beratung durchaus auch ein gesellschaftliches Anliegen darstellen, dies trifft z.B. auf Stallbaukonzepte, auf Emissionsvermeidungen durch Lüftungsberatung oder auf tiergesundheitsliche Fragestellungen zu. Daraus abgeleitet ergibt sich die Frage nach dem Bedarf bzw. der Option einer Installation von Förderprogrammen oder -maßnahmen zur Inanspruchnahme von Beratungsleistungen. Das könnte z.B. auf Bundes- oder Länderebene oder über nachgelagerte Behörden sowie die landwirtschaftlichen Verbände erfolgen und Zahlungen oder Vergünstigungen für Landwirte beinhalten, die zertifizierte Beratungsleistungen in Anspruch nehmen. Hier sollten Maßnahmen im Fokus stehen, bei denen der Nutzen über den einzelnen Betrieb hinausgeht, und deshalb nicht mit einer entsprechenden Zahlungsbereitschaft der Betriebsleiter gerechnet werden kann.

Ein vielversprechender Ansatz zur Förderung der Schweinefachberatung in NRW ist eine mit mehr Koordination und Kooperation einhergehende stärkere Vernetzung und Zusammenarbeit. Ein entsprechendes Netzwerk könnte Angebote in Form von Schulungen, Wissensvermittlung und Workshops für landwirtschaftliche Betriebe und für die Beratungsorganisationen und Berater selbst bieten. Voraussetzung für den Erfolg eines solchen Netzwerkes für Schweinefachberatung ist neben personellen und methodischen Kompetenzen und Kapazitäten eine Infrastruktur, die eng mit der Praxis und den verschiedenen Beratungsinstitutionen zusammenarbeitet, die regelmäßige und anlassbezogene Erhebungen, Auswertungen und Analysen durchführen kann, die aktuelle Fragestellungen zeitnah angehen kann und zudem über enge Verbindungen in die landwirtschaftliche Praxis, in die Beratungslandschaft und zu Forschungseinrichtungen verfügt. Durch diese Form der stärkeren Vernetzung wäre die Voraussetzung gegeben, Schweinehaltern auch in Zukunft eine Fachberatung auf hohem fachlichen und methodischen Niveau anbieten zu können und sie auf dem Weg in eine zukunftsfähige Schweinehaltung zu begleiten und zu unterstützen. Eine stärkere Zusammenarbeit zwischen den Beratungsinstitutionen und weniger Verdrängungswettbewerb gekoppelt mit einer stärkeren wissenschaftlichen Fundierung von Beratungsempfehlungen wären hier zum Vorteil der Schweinehalter.

6 Zusammenfassung

Steigende Leistungsniveaus und intensive Haltungsverfahren in der NRW-Schweinehaltung eröffnen ein breites Potenzial für die spezialisierte Fachberatung zu unterschiedlichen betrieblichen Fragestellungen. Diverse Beratungsorganisationen machen den Betriebsleitern dazu verschiedene inhaltliche und methodische Angebote. Beratung versteht sich dabei als Hilfestellung zur Lösung eines betriebspezifischen Problems. Kern der Beratung ist dabei die kommunikative Interaktion zwischen Berater und Ratsuchendem. Die Qualität der Beratung hängt entscheidend von der fachlichen und methodischen Kompetenz des Beraters, aber auch von der persönlichen und fachlichen Qualifikation des Betriebsleiters und seiner Bereitschaft zu betrieblichen Veränderungen ab. Effiziente und effektive Beratung ist auf ein Vertrauensverhältnis zwischen Landwirt und Berater angewiesen.

Die vorliegende Untersuchung gibt einen Überblick über genutzte Beratungsorganisationen und -institutionen innerhalb der NRW-Schweinehaltung und zeigt den Beratungsbedarf aus Sicht der Landwirte auf. Analysiert werden die Zufriedenheit mit Beratern und Beratungsorganisation sowie die Umsetzung von Beratungsempfehlungen. Dazu wurden 56 Betriebsleiter von März bis Mai 2014 anhand eines standardisierten Fragebogens in persönlichen Interviews befragt. Die in der Stichprobe vertretenen Betriebe liegen in ihrer Größe über dem NRW-Durchschnitt und können auf die Größe bezogen als zukunftsfähige Betriebe betrachtet werden. In die Befragung einbezogen waren die Produktionsstufen Sauenhaltung, Ferkelaufzucht und Mast. Die Betriebe sind überwiegend in Westfalen gelegen.

Die Betriebsleiter nannten im Durchschnitt 2,6 Beratungsinstitutionen, von denen sie zur Schweinehaltung beraten werden. Die wichtigsten sind der jeweilige Hoftierarzt, die Landwirtschaftskammer (LWK) und der Erzeugerring Westfalen (ERW). Daneben haben insbesondere Beratungen von Unternehmen des vor- oder nachgelagerten Bereichs Bedeutung. Unterschieden nach Betriebstypen ist der Tierarzt in der Sauenhaltung und in der Ferkelaufzucht die wichtigste Beratungsinstitution, bei den reinen Mastbetrieben spielt der ERW die wichtigste Rolle. Die Beratungsbeziehungen sind langfristig angelegt und dauerten zum Zeitpunkt der Befragung im Durchschnitt knapp 14 Jahre an. Den höchsten Durchschnittswert erreichte dabei die LWK mit 20 Jahren. Die ursprüngliche Initiative bzw. Kontaktaufnahme zu den Beratern ging hauptsächlich von den Landwirten selbst aus.

Dominierendes Beratungsmuster in der NRW-Schweinehaltung ist bei fast der Hälfte der Betriebe die Einzelberatung vor Ort. Dieses Muster ist bei den Tierärzten mit zwei Dritteln der Betriebe sogar das am häufigsten vorkommende Muster. Weiteres wichtiges Beratungsmuster ist die ausschließliche Kombination von Einzelberatung vor Ort und am Telefon, insbesondere für Ferkelaufzucht- und Mastbetriebe. Arbeitskreise, teilweise mit weiteren Beratungsformen kombiniert, sind ein drittes Beratungsmuster, das z.B. für die LWK eine Rolle spielt. Ein viertes, heterogenes Muster, das sich z.B. aus Tagungen und

Einzelberatungen zusammensetzt, ist gering verbreitet. Die Beratungshäufigkeit liegt im Durchschnitt der Betriebe bei etwa zehn Beratungen pro Jahr und ist in Betrieben mit Sauenhaltung und Ferkelaufzucht höher als in reinen Mastbetrieben. Drei Viertel der Betriebe werden regelmäßig von ihren wichtigsten Beratern besucht. Daneben spielen bedarfsabhängige und anlassbezogene Beratungen eine Rolle. Dazu zählen z.B. das Einstellen von Ferkeln oder Krankheitsausbrüche.

Inhaltlich lassen sich tierbezogene Beratungen, Beratungen zur Produktionstechnik und Beratungen zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen unterscheiden. Insgesamt nehmen Landwirte am häufigsten Beratung zu den Themen Tiergesundheit, Fütterung und Hygiene in Anspruch. Tiergesundheit und Hygiene spielen dabei vor allem in den Betrieben mit Sauen eine wichtige Rolle, produktionstechnische und betriebswirtschaftliche Themen stehen bei den reinen Mastbetrieben im Vordergrund.

Bei den Schweinehaltern besteht insgesamt eine hohe Zufriedenheit mit ihrer als am wichtigsten eingestuften Beratungsinstitution sowie auch mit dem einzelnen Berater selbst. Für die Hoftierärzte, den ERW und die LWK gilt, dass ca. drei Viertel der Befragten ihre wichtigste Beratungsinstitution auch schon weiterempfohlen haben. Weiterempfehlungen verdeutlichen die Zufriedenheit zusätzlich und sind als ein Indiz für eine hohe Kundenbindung zu werten. Über alle Beratungsinstitutionen hinweg, werden die einzelnen Berater als fachkompetent, freundlich und vertrauenswürdig eingeschätzt. Die Empfehlungen der Fachberater werden von den befragten Landwirten nach eigener Einschätzung in unterschiedlicher Häufigkeit umgesetzt. Zwei Drittel der Befragten gaben eine hohe Umsetzungshäufigkeit an. Gründe für die Umsetzung von Beratungsempfehlungen sind nach Angaben der Landwirte in erster Linie der ersichtliche Nutzen, gefolgt von der technischen und finanziellen Machbarkeit.

Der Beratungsbedarf innerhalb der NRW-Schweinehaltung ist weiterhin als hoch einzuschätzen, so dass die breite Beratungslandschaft zukünftig weiter bestehen wird und qualifizierte Angebote verschiedener Beratungsinstitutionen genutzt werden. Aus Sicht der Betriebe sind praxistaugliche und auf die jeweilige betriebliche Situation abgestimmte Beratungsmuster erforderlich. Auch das Wissen des Beraters um Ziel- und Interessenskonflikte auf Seiten des Betriebsleiters ist wesentliche Voraussetzung für den Beratungserfolg. Die zuverlässige und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Berater und Betriebsleiter gilt ebenfalls als wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Beratung. Für Beratungsorganisationen und Berater ist es wichtig, das Wissen stets auf dem neuesten Stand zu halten. Schulungen und Weiterbildungsangebote für Berater sollten neben fachspezifischem Wissen auch Kenntnisse zu methodischen und sozialen Kompetenzen vermitteln. Im Ergebnis stellt sich die Frage nach geeigneten unterstützenden Maßnahmen und Förderungsmöglichkeiten der weiteren Optimierung der Beratung und Beratungsumsetzung innerhalb der NRW-Schweinehaltung. Ein vielversprechender Ansatz zur Förderung der Schweinefachberatung in NRW ist eine mit mehr Koordination und Kooperation einhergehende stärkere Vernetzung und Zusammenarbeit.

7 Literatur

- AGETHEN, L. (2014): Tiergesundheitsberatung in der Schweinehaltung. Projektarbeit im Masterstudiengang Agrar im Rahmen des Projektes „Präventive Hygieneberatung“. Fachgebiet Agrarökonomie am Fachbereich Agrarwirtschaft Soest.
- ALBRECHT, H.; DIEDRICH, G.; GROßER, E.; HOFFMANN, V.; KELLER, P.; PAYR, G. & SÜTZER, R (1987): Landwirtschaftliche Beratung, Band 1: Grundlagen und Methoden. Roßdorf.
- BOELHAUVE, M. (2014): Sauberer Stall – schnelleres Wachstum. Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe, Ausgabe 48/2014, S. 44.-45.
- BOLAND, H., A. THOMAS, U. & K. EHLERS (2005): Expertise zur Beratung landwirtschaftlicher Unternehmen in Deutschland. - Eine Analyse unter Berücksichtigung der Anforderungen der Verordnung (EG) Nr. 1782/2003 zu Cross Compliance. Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft, Bonn.
- BOLAND (1991): Interaktionsstrukturen im Einzelgespräch der landwirtschaftlichen Beratung. Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG.
- FILLER, G., MÜLLER, U., & BAUMBACH, U. (2012): Stand und Perspektiven der Ökolandbauberatung in Deutschland am Beispiel von Sachsen. Berichte über Landwirtschaft, 90(2), 258.
- HOFFMANN, V. (2002): Beratung landwirtschaftlicher Betriebe: Bund und Länder weiterhin in der Pflicht. Agrarwirtschaft 51 (2002), Heft 7, 329ff. Frankfurt am Main.
- HOFFMANN, V. (2004): Der Beratungsmarkt der Zukunft. In: B&B Agrar, Band 57, Heft 3, S. 88-91.
- INFORMATION UND TECHNIK NORDRHEIN-WESTFALEN (2015): Agrarstrukturerhebung in Nordrhein-Westfalen 2013. Struktur der Bodennutzung und Viehhaltung der landwirtschaftlichen Betriebe insgesamt sowie der Betriebe mit ökologischem Landbau. Statistische Berichte, Düsseldorf.
- KAHNEMANN, D. (2012): Schnelles Denken, langsames Denken. München.
- KOCH, M. & VAHNENBRUCK, J. (2014): Hygieneberatung in der Schweinehaltung. Projektarbeit im Masterstudiengang Agrar im Rahmen des Projektes „Präventive Hygieneberatung“. Fachgebiet Agrarökonomie am Fachbereich Agrarwirtschaft Soest.
- LORLEBERG, W., HENSCHKE, H.-U., SCHLEYER, A. & WILDRAUT, C. (2010): Standortsicherung durch Clustermanagement und Netzwerkentwicklung - Eine Perspektive für die Agrarwirtschaft in NRW. Forschungsberichte des Fachbereichs Agrarwirtschaft Soest Nr. 26. Soest.
- LULEY, H., RIEKEN, H., & KRÖGER, M. (2014). Beratung ökologisch wirtschaftender Erzeuger in Deutschland - Ihre Qualität aus Sicht der Nutzer und ihr Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe.
- RIEKEN, H. & KRÖGER, M. (2015). Alles keine Frage des Preises: Die Vielfalt des Beratungsangebots führt zu zufriedenen Erzeuger/innen. In: HÄRING A.M., HÖRNING, B., HOFFMANN-BAHNSEN, R. (Hrsg.): Beiträge zur 13. Wissenschaftstagung Ökologischer Landbau. Berlin.
- RÜTHER, C. (2007): Untersuchungen zur Qualitätsbestimmung landwirtschaftlicher Fachberatung aus Kundenperspektive. Lübeck und Marburg.
- SCHLAGHECK, H.: (1993): Beratungsstrategien zur Erhaltung intakter Umwelt und Erzeugung hochwertiger Nahrung. In: Berichte über Landwirtschaft 71 (1993) 523-533.

THOMAS, A. (2007): Landwirtschaftliche Beratung in der Bundesrepublik Deutschland – eine Übersicht. B&B Agrar 2/07.

TOP AGRAR (2015): Schwerin fördert ab 2016 landwirtschaftliche Beratungsleistungen.
<http://www.topagrar.com/news/Home-top-News-Schwerin-foerdert-ab-2016-landwirtschaftliche-Beratungsleistungen-2629688.html>. Abrufdatum 6.5.2016.

Anhang

Tab. 14: Häufigkeit der Nennung der hauptsächlichen Beratungsthemen nach Betriebstyp

		Sauen	FA	Mast	Gesamt
Tierbezogen	Tiergesundheit	86%	67%	79%	80%
	Fütterung	67%	83%	86%	79%
	Hygiene	81%	50%	69%	71%
Produktionstechnik	Stallklima	43%	50%	59%	52%
	Haltung	43%	50%	48%	46%
	Stallbau	19%	17%	41%	30%
Betriebswirtschaft	Betriebszweigausw.	29%	33%	55%	43%
	Vermarktung	29%	33%	45%	38%
	Betriebsentwicklung	19%	17%	38%	29%
	Personalführung	10%	33%	7%	11%
	sonstiges	0%	0%	3%	2%

Wortlaut der Frage: Zu welchen Themen werden Sie hauptsächlich beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

Tab. 15: Häufigkeit der Nennung der hauptsächlichen Beratungsthemen bei der jeweils wichtigsten Beratungsinstitution

		Tierarzt	ERW	LWK	Andere
Tierbezogen	Tiergesundheit	100%	67%	75%	60%
	Fütterung	64%	100%	75%	90%
	Hygiene	73%	75%	58%	80%
Produktionstechnik	Stallklima	45%	58%	50%	60%
	Haltung	50%	58%	50%	20%
	Stallbau	5%	67%	42%	30%
Betriebswirtschaft	Betriebszweigausw.	0%	100%	83%	20%
	Vermarktung	14%	75%	58%	20%
	Betriebsentwicklung	5%	50%	58%	20%
	Personalführung	5%	17%	8%	20%
	sonstiges	0%	0%	8%	0%

Wortlaut der Frage: Zu welchen Themen werden Sie hauptsächlich beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

Fragebogen zur Beratung in der Schweinehaltung

Datum:

Name:

Ort:

Zum Betrieb:

1. Betriebsform: (Mehrfachnennung mögl.)

- Sauen
- Ferkelaufzucht
- Mast
- geschlossenes System
- teilgeschlossenes System

2. Betriebsgröße:

- bewirtschaftete Flächen: ha LF
- Sauenplätze: Ferkelaufzuchtplätze: Mastplätze:
- Welche anderen Tiere werden gehalten und wie viele Plätze?

.....

Zur Beratung:

3. Wer hat Sie im letzten Jahr zur Schweinehaltung beraten? (Mehrfachnennung mögl.)

.....
.....

4. Wer davon ist für Sie am wichtigsten?

.....

5. Seit wann nutzen Sie die Beratung durch die in Frage 4 genannte Organisation/Praxis?

..... Jahre bereits von Vorgängergeneration übernommen

6. Wodurch ist der Kontakt zustande gekommen? (Mehrfachnennung mögl.)

- Empfehlungen von anderen Landwirten / Familie
- Eigeninitiative
- Kontaktaufnahme durch Berater
- sonstiges:

7. Falls keine Tierarztpraxis, sind sie Mitglied der Organisation?

- ja nein Mitgliedschaft nicht möglich

8. Falls ja, sind in Ihrem Mitgliedsbeitrag Beratungsleistungen erhalten?

- ja nein
- falls ja, Art und Umfang:

9. Wie oft werden Sie beraten?

- mal pro Monat
- mal pro Jahr
- je nach Bedarf

10. Wann werden Sie üblicherweise beraten? (Mehrfachnennung mögl.)

- wenn der Stall leer steht
- nach dem Einstallen
- wenn Tiere krank sind
- wenn keine Feldarbeiten anstehen
- beim Auftreten von Schwanzbeißen
- regelmäßig, ohne bestimmten Anlass
- sonstiges:

11. In welcher Form findet üblicherweise die Beratung statt? (Mehrfachnennung mögl.)

- Einzelberatung vor Ort
- Gruppenberatung
- Arbeitskreise
- Tagungen
- telefonische Beratung
- sonstiges:

Beratungsinhalte:

12. Zu welchen Themen werden Sie hauptsächlich beraten? (Mehrfachnennungen mögl.)

- | | | |
|------------------------------------|--|--|
| <input type="checkbox"/> Stallbau | <input type="checkbox"/> Tiergesundheit | <input type="checkbox"/> Betriebsentwicklung |
| <input type="checkbox"/> Haltung | <input type="checkbox"/> Stallklima | <input type="checkbox"/> Betriebszweigauswertung |
| <input type="checkbox"/> Hygiene | <input type="checkbox"/> Vermarktung | |
| <input type="checkbox"/> Fütterung | <input type="checkbox"/> Personalführung | <input type="checkbox"/> sonstiges: |

13. Setzen Sie die Beratungsempfehlungen normalerweise um?

1 = immer		6 = nie
1-----2-----3-----4-----5-----6		
Begründungen:		Begründungen:
<i>(Mehrfachnennung mögl.)</i>		
<input type="checkbox"/> finanziell gut machbar		<input type="checkbox"/> finanziell nicht machbar
<input type="checkbox"/> technisch gut umsetzbar		<input type="checkbox"/> technisch nicht umsetzbar
<input type="checkbox"/> Nutzen war mir ersichtlich		<input type="checkbox"/> Nutzen war mir nicht ersichtlich
<input type="checkbox"/> Berater war sehr penetrant		<input type="checkbox"/> Berater war nicht überzeugend
<input type="checkbox"/> passte zeitlich		<input type="checkbox"/> passte zeitlich nicht
<input type="checkbox"/> sonstiges		<input type="checkbox"/> sonstiges

14. Gibt es normalerweise eine Nachbesprechung?

- Nein
- auf eigene Rückfrage auf Rückfrage des Beraters beim nächsten Besuch

Berater und Beratungsorganisation:

15. Werden Sie normalerweise von derselben Person beraten?

- ja nein (falls nein: nachfolgende Fragen beziehen sich auf den wichtigsten Berater)

16. Nimmt sich der Berater entsprechend Zeit?

- ja nein

17. Ist Ihr Berater.....?

(1= stimme voll zu ... 6= stimme absolut nicht zu)

- zuverlässig----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- fachkompetent----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- freundlich----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- pünktlich----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- praxisnah----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- vertrauenswürdig----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- innovativ----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- flexibel----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- sympathisch----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- aufdringlich ----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- sachlich/neutral----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- kritikfähig----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6
- gestresst----- 1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6

18. Wie zufrieden sind Sie mit dem Berater?

(1= sehr zufrieden - 6= sehr unzufrieden)

- Berater-----1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6

19. Haben Sie schon mal überlegt, die Beratungsorganisation/Praxis zu wechseln?

- ja nein

20. Gibt es Organisationen/Praxen, auf die Sie ausweichen könnten?

- ja, und zwar _____
- nein

21. Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit der Beratungsorganisation/Praxis?

(1= sehr zufrieden - 6= sehr unzufrieden)

- Organisation/Praxis-----1- - -2- - -3- - -4- - -5- - -6

22. Haben Sie Ihre Beratungsorganisation/Praxis schon einmal weiterempfohlen?

- ja nein

23. Haben Sie zusätzlichen Beratungsbedarf zu weiteren Beratungsthemen?

- ja, und zwar _____
- nein

Spezielle Hygienethemen:

24. Wie wichtig schätzen Sie folgende Maßnahmen in der Schweinehaltung insgesamt ein?
(bitte mit einem Strich auf der Skala markieren)

	<i>sehr wichtig</i>	<i>sehr unwichtig</i>
Impfungen	-----	
Fütterungshygiene	-----	
Tränkwasserhygiene	-----	
Reinigung & Desinfektion	-----	
Personalhygiene	-----	
Schadnagebekämpfung	-----	
Insektenbekämpfung	-----	

25. Wie erfolgreich setzen Sie die Maßnahmen selbst in Ihrem eigenen Betrieb um?
(bitte mit einem Strich auf der Skala markieren)

	<i>sehr erfolgreich</i>	<i>sehr erfolglos</i>
Impfungen	-----	
Fütterungshygiene	-----	
Tränkwasserhygiene	-----	
Reinigung & Desinfektion	-----	
Personalhygiene	-----	
Schadnagebekämpfung	-----	
Insektenbekämpfung	-----	

26. Was meinen Sie, warum wird das Thema Hygiene in der Schweinehaltung oft „stiefmütterlich“ behandelt?

.....

.....

Persönliche Angaben:

27. Geschlecht:

männlich weiblich

28. Alter: Jahre

29. Ihr Berufsabschluss: (Mehrfachnennung mögl.)

- Landwirt (abgeschlossene Berufsausbildung)
- staatl. geprüfter Landwirt/Meister
- landw. Studienabschluss FH
- landw. Studienabschluss Uni
- andere Branche, und zwar

30. Wie lange sind Sie bereits Betriebsleiter?

- 0 - 5 Jahre 6 - 10 Jahre 11 - 15 Jahre
- 16 - 20 Jahre über 21 Jahre

31. Wie würden Sie sich selbst einschätzen?

	<i>sehr</i>	<i>eher</i>	<i>eher</i>	<i>sehr</i>	
offen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	verschlossen
geduldig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	hektisch
ernst	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	humorvoll
nachgiebig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	hartnäckig
traditionell	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	modern
spontan	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	abwägend
chaotisch	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	strukturiert
risikofreudig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	sicherheitsbedacht
kritisch	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	unkritisch

32. Haben Sie noch Anregungen/Anmerkungen zu dieser Befragung?

.....

Dauer der Befragung: min

Interviewer:

Anmerkungen/Beobachtungen:

.....
.....