

Gut beraten . . .



Kompetente Beratung in Anspruch zu nehmen zeugt von unternehmerischer Stärke

DI Michael Wöckinger, LK OÖ

Die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen und Anforderungen an die Betriebe, Spezialisierungen sowie neue Erkenntnisse aus Wissenschaft, Forschung und Praxis erfordern eine laufende Weiterentwicklung und Anpassung. Viele Betriebe sind bestrebt, ihre Produktion zu optimieren und zu verbessern. Hier kann Beratung in vielen Bereichen unterstützen.

Beratung ist sehr vielfältig und steht für alle möglichen Themenfelder des täglichen Lebens und Wirtschaftens zur Verfügung (Produktionstechnik, Steuerberatung, Lebensberatung usw.). Niemand

kann alles wissen. Das gilt auch für den landwirtschaftlichen Betrieb bzw. die Betriebsleiterfamilie, die laufend mit einer Fülle verschiedener Tätigkeitsfelder (Unternehmensführung, Produktionstechnik,

Betriebswirtschaft, Familie etc.) befasst ist. Auch der Berater selbst ist angehalten, sich laufend weiterzuentwickeln, um für die Landwirte die richtigen Angebote, sowohl inhaltlich als auch methodisch, zu haben.

Inanspruchnahme von kompetenter Beratung ist kein Zeichen von Betriebsleiter-schwäche, sondern zeugt von unternehmerischer Stärke.

Was ist Beratung?

Im Mittelpunkt stehen der Beratungskunde und der Berater. Es braucht Offenheit für Neues und Anderes. Ein gewisses Maß an Veränderungsbereitschaft ist erforderlich, um mögliche Empfehlungen umzusetzen.

„Eine gute Beratung gehört zu den Beleidigungen, die man verzeihen sollte.“

Die Beratung ist ein wichtiger Blick von außen auf bzw. vor allem in einen Betrieb oder Betriebszweig. Es wird zuerst, je nach Fragestellung oder Beratungsanfrage, die einzelbetriebliche Ausgangssituation erfasst. So werden beispielsweise die Daten



Wichtig für eine erfolgreiche Beratung sind ein gutes Einvernehmen, eine Vertrauensbasis und das gegenseitige Kennen von Beratungskunden und Berater

der Leistungskontrolle gesichtet, Futtermittelqualitäten, Tierverhalten und Tiersignale festgestellt. Zur Systematisierung dieser Bestandsaufnahme gibt es verschiedene Werkzeuge wie zum Beispiel elektronische oder schriftliche Checklisten. Der Blick von außen kann durchaus auch unbequeme Fragen des Beraters beinhalten. Es ist aber wichtig, die Situation objektiv und neutral zu betrachten und damit aus einer kritischen Distanz mögliche Potentiale erkennen bzw. Betriebsblindheiten sichtbar machen zu können.

Das braucht entsprechendes gegenseitiges Vertrauen und Wertschätzung der Beteiligten. Dies ergibt sich durch längerfristige Zusammenarbeit von Berater und Landwirt, wie zum Beispiel im Beratungspaket Fütterung.

„Probleme löst man am besten mit denen, die daran beteiligt sind.“

Beratung liefert keine Patentlösungen

Die Beratung oder der Berater kann nicht (Patent-)Lösungen liefern. Er kann mögliche Umsetzungsschritte vorschlagen oder optimalerweise gemeinsam mit den auf dem Betrieb handelnden Personen erarbeiten. Daher sind das individuelle Eingehen auf die betriebliche Situation und konkrete Fragestellungen von besonderer Wichtigkeit. Es gibt keine Patentrezepte. Oftmals wissen und kennen die Betriebsleiter die Lösungsmöglichkeiten selber sehr gut; es gilt, diese sicht- und greifbar zu machen. Der Berater hilft die Potentiale zu erkennen und kann bei der Umsetzung unterstützen, indem Empfehlungen und konkrete Maßnahmen begleitet und laufend evaluiert werden (zum Beispiel Entwicklungen der Zellzahl bei Eutergesundheitsproblemen, Futtermittelverbrauch etc.). Dieses „Controlling“ (to control = steuern) bietet die Möglichkeit, steuernd einzugreifen und gegebenenfalls nachzjustieren.

Hier ist überdies zu unterscheiden zwischen „akuten Beratungsfällen“ und „Beratungsbegleitung“. Es gibt Situationen, in denen es wichtig ist, möglichst rasch zu handeln, wie zum Beispiel bei

einer Verwarnung oder Liefersperre durch die Molkerei, einer festliegenden Kuh oder Ähnlichem. Dies unterstreicht die Wichtigkeit, schon vorausschauend tätig zu sein und laufend – auch mit der Unterstützung der Beratung – zu agieren, um später nicht reagieren zu müssen.

Reaktionen kosten Energie, Zeit und Geld. Außerdem zwingen sie die Personen, möglicherweise Routinen zu verlassen, wodurch sich weitere Probleme ergeben können.

Wir Athener betrachten Beratungen nicht als Hindernisse auf dem Weg des Handelns, sondern wir halten sie für notwendige Voraussetzungen weisen Handelns.

Perikles

Feedback wichtig für Berater und Landwirt

Die Beratung ist allerdings nicht nur das Aufspüren von Fehlern oder Potentialen, sondern kann und soll auch positives Feedback geben. Evaluierung und Feedback sind letztendlich auch für den Berater besonders wichtig. Beratung lebt stark von der Sammlung von Erfahrungen, die dann in verdichteter Form wieder zur Verfügung stehen. Daher braucht es auch die aktive Nachfrage des Beraters als Rückmeldung für ihn selbst und gleichzeitig als Umsetzungsbegleitung für den Landwirt.

Beratung ist Wissensvermittlung und Bereitstellung von Informationsmaterial. Die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse, deren Bewertung für die Praxis und der Blick über den Tellerrand sind für einen Berater wichtig. Es ist auch seine Aufgabe, diese Dinge zusammenzuführen, aufzubereiten und so entsprechend für den Kunden und die Beratung verfügbar zu machen.

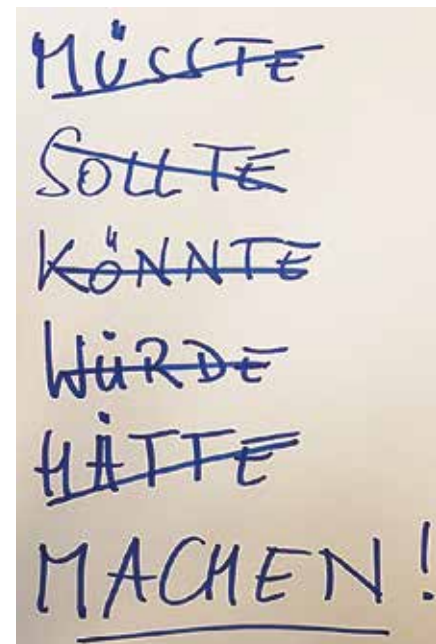
Beratung trifft keine Entscheidungen

Es gibt natürlich Bereiche und Handlungsfelder, die nicht direkt von der Beratung abhängen. So sind die Entscheidungen, ob und vor allem wie Beratungs-

ergebnisse umgesetzt werden, vom Betriebsleiter bzw. der Landwirtschaftsfamilie zu treffen. Die Beratung macht darüber hinaus keine Preise und Kosten für Produkte. Beratung ist nicht gleichzusetzen mit einem Wachstum an Einheiten (Kilogramm, Tieren etc.), Beratung soll vor allem ein geistiges Wachstum sein (Wissen, Erfahrung, Potentiale, Ideen, Möglichkeiten, Risiken etc.).

Beratung ist günstig und nicht umsonst

Je nach Anbieter bzw. Beratungsleistung entstehen auch Kosten für Beratung in Form eines Preises oder Honorars. Beratungen von Verkaufsfirmen sind vordergründig kostenfrei. Die Kosten werden jedoch in die Verkaufspreise des Produktes einkalkuliert.



Bei vielen Beratungen ist jedoch der Umsetzungsaufwand der größte Aufwandsfaktor – also das konkrete Tun. Die Investition von Zeit ist besonders wichtig. Das beginnt damit, sich Zeit für die Beratung zu nehmen. Nachfolgend braucht auch die Umsetzung Ressourcen in Form von Zeit. Beispielsweise kann das Einstellen der Liegeboxen relativ viel Zeit in Anspruch nehmen.

Der Erfolg verschiedener Maßnahmen ist oftmals nicht unmittelbar sichtbar bzw. teilweise auch schwer messbar. Daher gilt es, die „geänderte“ Situation als neue Ausgangssituation festzustellen.



Eine besondere Art der Beratung findet in den Arbeitskreisen statt. Es ist eine Mischung aus Fachinformation, Erfahrungsaustausch, Kontaktvermittlung und Controlling

Methoden in der Beratung

Es gibt eine Reihe von Beratungsmethoden, die angeboten werden. Der „Klassiker“ ist die einzelbetriebliche Beratung am Betrieb. Die Vorteile bestehen darin, dass die gegebene Situation sehr gut beurteilt werden kann. Das ist vor allem bei produktionstechnischen (Fütterung, Haltung, Eutergesundheit, Stallklima etc.) oder baulichen Fragestellungen eine sehr wichtige Grundlage.

Die Entwicklung neuer Technologien und Techniken erweitert das Spektrum der Methoden. Per Smartphone können unkompliziert Bilder verschickt werden, Kameras liefern Livebilder und das Internet ermöglicht raschen Daten- und Informationsaustausch. Beispielsweise erfordert nicht jede kleinere Rationsan-

passung auch zwingend einen Vorort-Besuch.

Wie eingangs erwähnt, braucht es immer das gute Einverständnis, eine Vertrauensbasis und das gegenseitige Kennen der handelnden Personen. Dem zugrunde liegt zumeist eine längerfristige Zusammenarbeit. Die Beratung erfolgt überdies über die Erstellung von Fachunterlagen, Fachbeiträgen oder Kontaktvermittlung.

Eine besondere Methode stellt die Arbeitskreisarbeit dar. Sie ist eine Mischung aus Erfahrungsaustausch, Kontaktvermittlung, Fachinformation und Controlling (zum Beispiel in Form der Betriebszweigs- oder Vollkostenauswertung).

Beratung muss Nutzen stiften

Sowohl die beratene Person als auch der Berater müssen den Nutzen der Beratung erkennen. Sollten mehrere Berater auf einem Betrieb tätig sein, ist auch dem Informationsaustausch unter den Beratern besonders Rechnung zu tragen. Beratung kann für alle Beteiligten sehr viel Nutzen stiften, wenn man sich darauf einlässt. ■

Meinungen aus der Praxis

*„Mit Hilfe der Beratung zur Haltungsoptimierung bekamen wir einen aussagekräftigen Überblick über die Stärken und Potenziale in unserem Milchviehstall. Unser Anspruch ist bester Kuhkomfort für unsere Tiere und im Zuge dieser Beratung seitens der Beratungsstelle Rinderproduktion konnten wir wichtige Schritte im Bereich Hal-
tungsverbesserung setzen.*

Es war sehr spannend zu erfahren, wo sich die Tiere im Stall vermehrt aufhalten, welche Liegepositionen sie einnehmen oder wie man die Liegeboxen und Laufflächen noch optimaler gestalten kann. Zudem schauten wir uns auch die Qualität des Stallklimas genauer an.

Die Fachexperten liefern viele Anregungen und Hinweise, um den Tieren mehr Komfort zu bieten. Die Kühe werden es mit einer verbesserten Tiergesundheit, Leistung und einer längeren Nutzungsdauer danken.“

Betriebsleiter M.

„Eine optimale Rationsgestaltung und die laufende Kontrolle der Ration sind als Milchviehhalter besonders wichtig. Deshalb entschied ich mich, das Beratungspaket Rinderfütterung der Landwirtschaftskammer in Anspruch zu nehmen. Im Rahmen des Beratungspakets erfolgt eine Betreuung durch den Fütterungsberater über einen Zeitraum von zwölf Monaten. Neben der Zusammenstellung einer herstellerunabhängigen Ration war für mich besonders die ständige Rationskontrolle eine wichtige Stütze, um meine Tiere bedarfsgerecht zu versorgen und gezielt Kraftfutterkosten zu sparen. Im Rahmen des Betriebsbesuches wurden außerdem Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich Kuhkomfort dargestellt und die Körperkondition einzelner Tiere besprochen. Als Mitglied im Arbeitskreis Milchproduktion sehe ich auch mit Zahlen hinterlegt, welche positiven Effekte mir die laufende Beratung bringt.“

Betriebsleiter B.