Felix zu Löwenstein und Dagmar Czermak

Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der TU München, Freising-Weihenstephan

ANSPRÜCHE DER LAND- UND HAUSWIRTSCHAFTLICHEN BERATER AN EIN INFORMATIONSSYSTEM

Mein Beitrag steht im Zusammenhang mit einem von der Gesellschaft für Information und Dokumentation geförderten Forschungsvorhaben. Es wird am Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus an der Technischen Universität München durchgeführt. Aufgabe der Untersuchung ist es, den Informationsbedarf und das Informationsverhalten landwirtschaftlicher und ländlich hauswirtschaftlicher Berater zu analysieren. Auch wenn daraus noch keine gesicherten Erkenntnisse vorliegen - das Projekt läuft erst seit 10 Monaten -, so können doch bereits jetzt Gründe für die besonderen Ansprüche von Landwirtschaftsberatern an Informationssysteme genannt werden. Dabei soll im folgenden unter diesem Begriff auch die ländlich hauswirtschaftliche Beratung verstanden werden, da deren Aufgabe wegen der bäuerlichen Struktur der Beratungsklienten nicht von der rein landwirtschaftlichen Fachberatung getrennt werden kann.

RHEINWALD definiert den Berater als denjenigen, der seine Klienten durch geistige Hilfe zu solchem Handeln zu befähigen sucht, daß er in die Lage versetzt wird, seine Probleme zu lösen[1]. Diese geistige Hilfe kann sich natürlich nicht auf das bloße Erteilen von Informationen und Ratschlägen beschränken[2]. Ihre Palette reicht von psychologischer Unterstützung über die Problemanalyse bis zur konkreten Hilfestellung beim Umgang mit Behörden.

Der Beratungs*bedarf* der Landwirte und ihrer Familien entsteht durch Informationsdefizite. Diese sind nicht nur durch eine mangelhafte Ausbildung begründet, vielmehr besteht durch vorwiegend körperliche Arbeit bedingt auch ein Mangel an Zeit und Möglichkeiten, die für Entscheidungen nötigen Informationen in ausreichender Menge und Qualität zu beschaffen.

Daher erfordert Beratung in ihrem Kern nichts anderes, als Informationen von den Quellen der Wissensentstehung zu beschaffen, sie zu ordnen und zu verarbeiten, um sie dann in entsprechend angepaßter Form dem Klienten weiterzugeben.

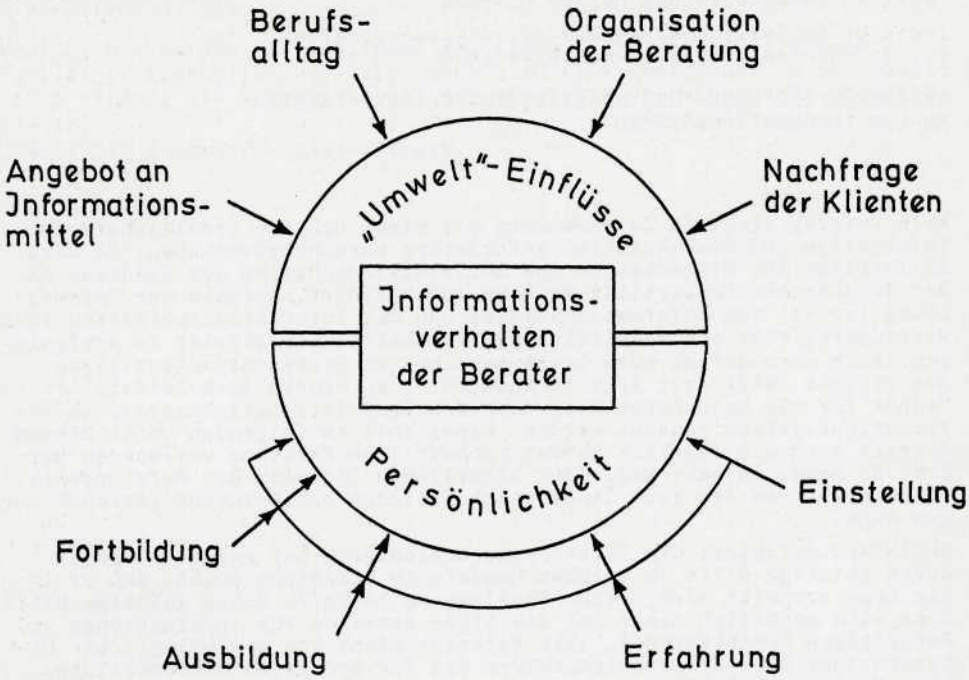
Wenn das aber so ist, was läge für eine Institution der Informationsverbreitung dann näher, als im Berater den Haupt-Ansprechpartner aus dem Bereich der landwirtschaftlichen Praxis zu suchen? Trotzdem weisen die Benutzerstatistiken vieler Auskunftssysteme kaum Berater auf, und nur wenige Berater versuchen, von sich aus Kontakt zu ihnen zu bekommen.

Dieser Widerspruch ist sicherlich nur zum Teil aus den unzureichenden Möglichkeiten zur Benutzerwerbung und Benutzerschulung zu erklären. Der eigentliche Grund dürfte vielmehr in den spezifischen Merkmalen, die das Informationsverhalten landwirtschaftlicher Berater auszeichnet, zu suchen sein. Erst ihre Kenntnis erlaubt es, Aussagen über die sowohl in formaler wie inhaltlicher Hinsicht besonderen Ansprüche von Beratern zu machen, denen ein ausschließlich auf Wissenschaftler ausgerichtetes Informationssystem nicht vollständig gerecht werden kann.

Es soll daher im folgenden aufgezeigt werden, welche Einflußgrößen das Informationsverhalten prägen und in welcher Richtung sie wirken.

---

1) HACKNEY u.a.: Beratungsstrategien, Beratungsziele. München - Basel, 1979, S. 13, 14.
2) ALBRECHT, H.: Innovationsprozesse in der Landwirtschaft, Saarbrücken, 1969, S. 12.



Die Abbildung verdeutlicht diese Zusammenhänge. Da das Informationsverhalten als Teil des Gesamtverhaltens verstanden werden kann, ist es auch - analog zur Lewin'schen Verhaltenstheorie - als Funktion von Umwelt und Persönlichkeit zu beschreiben. Die für unsere Betrachtung relevanten Umweltbedingungen werden durch folgende Faktoren gesetzt:

- die Informationsnachfrage der Klienten
- die Anforderungen des "Beraterberufes"
- die Organisation der Beratung auf Landes- bzw. Kammer- und Dienststellenebene
- das vorhandene Angebot an Informationsmitteln.

Die entsprechenden Persönlichkeitsmerkmale bestehen aus:

- Ausbildung
- Erfahrung
- Fortbildung und
- Einstellung.

1. Umweltbedingungen

Die *Informationsnachfrage des Klienten* steht im Zeichen wachsender Anforderungen. Der bessere Ausbildungsstand[3] und die zunehmende Spezialisierung führen nicht selten dazu, daß einzelne Landwirte besser informiert sind als ihre Berater. Diese Tendenz wird durch die Tatsache verschärft, daß gerade die besseren Landwirte in der Lage sind, ihre Probleme zu erkennen und zu formulieren und so die Kapazität der Bera-

3) KLASZ, W.: Die Aufgaben der Beratung werden immer schwieriger, aus: Förderungsdienst 26 (1978) 7, S. 186.

ter mit ihren konkreten Fragen auslasten[4]. Dies scheint eine Spezialisierung der Berater zu erfordern. Auf der anderen Seite sind die Mehrzahl der Klienten nach wie vor bäuerliche Mehrproduktbetriebe, deren Probleme komplexer Natur sind. Unter einer steigenden Anzahl von Handlungsalternativen, aber bei sich einengendem Handlungsspielraum[5], muß der Berater zusammen mit seinem Klienten das im Einzelfall Richtige finden. Dabei kann er - auch um das Vertrauensverhältnis zum Klienten nicht zu gefährden - nicht in jedem Fall auf einen Spezialisten verweisen.

In gleicher Richtung wirken die Gegebenheiten des *Berufsalltages*. Wilhelm REICHERT spricht in einem Beitrag zur österreichischen Berater-Zeitschrift "Förderungsdienst" davon, daß "in mehr als 90 % aller produktiven Beratungsgespräche Klient und Berater durch einen ganz anderen Anlaß zusammengeführt werden, und daß es sich erst während des Gespräches ergibt, was der Klient noch fragen wollte, oder in welche Richtung der Berater das Gespräch zu lenken für richtig findet."[6] Haupteinstieg ist in der Praxis das Verlangen nach bzw. das Angebot von Förderung. Das bedeutet aber, daß eine Vorbereitung in aller Regel nicht möglich ist. Damit ist eine der Hauptschwierigkeiten gekennzeichnet: Für die Beantwortung von Fragen bleibt oft keine Zeit. Allerdings ist häufig auch dem Berater an einem Aufschub nichts gelegen. Nämlich dann, wenn er nicht sicher sein kann, die gewünschte Information "zu Hause" schnell zu finden. Darin besteht auch das zweite Problem: Durch ständig anwachsende Aufgaben im Bereich der Administration schrumpft der Raum für eigentliche Beratungstätigkeit. Das bedeutet, daß der Berater ohnehin kaum das täglich von der Informationsflut auf seinen Schreibtisch geschwemmte Material aufarbeiten kann. Für langwierige Recherchen fehlt dann endgültig die Gelegenheit.

Das Berufsbild "Berater" als einheitlich verstehbarer Begriff existiert - von den eben skizzierten Merkmalen abgesehen - nicht. Bereits im Ablauf eines Jahres ist die Tätigkeit des einzelnen Beraters bzw. der einzelnen Beraterin starken Veränderungen unterworfen. Sehr viel differenzierender wirkt aber die *Organisation auf Landes- bzw. Kammer- und Dienststellenebene* auf das Informationsverhalten einzelner Berater. Diese zu beschreiben, würde hier zu weit führen, weshalb nur die wichtigsten Kriterien genannt werden können.

In einigen Ländern gehört die Ausbildung in den Landwirtschaftsschulen zu den Aufgaben der Berater; so z.B. in Bayern, Baden-Württemberg und z.T. auch in Schleswig-Holstein. Im Gegensatz zu den "Nur-Beratern" in Westfalen, Niedersachsen und anderen Ländern besteht hier ein sehr zielgerichtetes, vorhersehbares Informationsbedürfnis, soweit es die Unterrichtsvorbereitung betrifft. Im anderen Extrem steht der direkt seinem Klienten verantwortliche Berater in den Beratungsringen Niedersachsens und Schleswig-Holsteins, der zudem kaum Verwaltungsaufgaben hat. Er kann und muß sich mit einer größeren Anzahl von Einzelfragen seiner Betriebe intensiv befassen.

Am wichtigsten ist hier natürlich die Frage der Spezialisierung, die eben schon angesprochen wurde: Es liegt auf der Hand, daß ein Spezialist für Schweinefütterung an einem bayerischen Amt für Landwirtschaft und Tierzucht andere Informationen benötigt und in anderer Form als sein Kollege an einer Außenstelle der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe, der als All-round-Berater lediglich als Schwerpunkt Tierproduktionsberatung betreibt.

Schließlich hat auch die Größe der jeweiligen Dienststelle und deren Fachgliederung eine gewisse Bedeutung. Es ist leicht vorstellbar, daß

---

4) Agrardokumentation (Tagung vom 4. - 6.4.1977, Berlin), in: Landwirtschaft, Angewandte Wissensch., H. 199, S. 218.
5) KLASZ, W.: a.a.O.
6) REICHERT, W.: Der Beratungsklient, in: Förderungsdienst 25 (1977) 6, S. 181.

ein Berater am Amt für Landwirtschaft und Bodenkultur in Ansbach unter 78 Mitarbeitern eher einen kompetenten Rat finden kann als sein Kollege am Amt für Landwirtschaft in Wunsiedel (Fichtelgebirge) mit nur 14 Beschäftigten.

Als letztes bleibt das *vorhandene Angebot an Informationsmitteln* zu besprechen. Für das Informationsverhalten spielen hier neben der Bekanntheit auch Zugangsmöglichkeiten und die subjektive Wertschätzung eine Rolle. All dies zu analysieren, ist eine noch zu erfüllende Aufgabe unseres Forschungsprojektes, so daß ich mich hier auf die Nennung der wichtigsten Informationsquellen beschränken muß.

Da sind zunächst schriftliche Quellen, wie Fachbücher und Fachzeitschriften, deren Benutzung ein Zeitproblem und deren Beschaffung ein häufig gravierendes Geldproblem ist. Theoretisch sind hierzu auch die outputs verschiedenster Daten- und Informationsdienste zu zählen, deren Bedeutung aber - abgesehen von Einzelfällen - vermutlich gering ist.

In fast allen Bundesländern werden Fachinformationen von vorgesetzten Institutionen angeboten. Dafür sei als Beispiel die "Mitteilungen für den Wirtschaftsberater" genannt, die von der Landwirtschaftskammer Hannover herausgegeben werden. Solche Hefte und Broschüren werden meist von Beratern für Berater erstellt und bieten neben fachlichen auch dienstliche Nachrichten von regionaler Bedeutung.

Eine wichtige Rolle spielen die Ansprechpartner für mündliche Auskünfte Das sind Spezialberater an den Kammern, Spezialisten an den Regierungspräsidien und an den Landesanstalten. Ihre Existenz und die zu ihnen bestehenden Kommunikationskanäle muß ein Informationssystem beachten, das auf diesem Sektor Leistungen erbringen will.

Ein sicherlich nicht ersetzbarer Bestandteil im Informationsinstrumentarium der Beratung ist die Fortbildung in Beraterseminaren und ähnlichen Einrichtungen. Hier kann auf aktuelle Fragen eingegangen werden. Hier werden beratungs-methodische Erkenntnisse weitergegeben, die durch schriftliche Medien kaum vermittelt werden können. Und nicht zuletzt ist hier die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches von Berater zu Berater gegeben.

Es sollte auch ein Wort zu den elektronischen Informationshilfsmitteln gesagt werden, auch wenn zu diesem Thema sehr viel Kompetenteres im Laufe dieser Tagung geäußert werden wird: In einigen Dienststellen in Bayern, Baden-Württemberg, Westfalen und anderen Ländern wurden im Verlaufe der letzten 1 bis 2 Jahre Kleincomputer oder Computerterminals installiert. Obwohl hier noch keine auswertbaren Erfahrungen vorliegen, gilt sicher auch das eingangs Gesagte: Jede dieser Einrichtungen kann nur dann ihren Sinn erfüllen, wenn sie auf die Besonderheiten der Beratung Rücksicht nimmt. Um das an einem konkreten Beispiel zu illustrieren: Einen Berater kann man noch so gut mit einem komplizierten Planungsprogramm vertraut machen; wenn er danach die entsprechende Planungsrechnung nur zweimal im Jahr durchzuführen hat, wird er dann - wegen mangelnder Geübtheit - auf die Hilfe des Computers verzichten.

Somit haben wir den Bereich "Umweltbedingungen" abgeschlossen und kommen auf die

2. Persönlichkeitsmerkmale zu sprechen.

Jeder Berater beginnt seine Arbeit mit einem gewissen Grundstock an in der *Ausbildung* gewonnenen Informationen. Ohne Zweifel dienen ihm hiervon viele für die Lösung von Beratungsproblemen. Andererseits gibt es Angaben, die eine mittlere Verdopplungszeit des Wissens in den meisten Zweigen der Naturwissenschaft und der Technik von 8 bis 10 Jahren und

eine "Halbwertzeit" des Erlernten von ebensovielen Jahren nennen[7]. So gesehen verliert die Ausbildung mit zunehmendem Dienstalter rapide an Wert.

Sie wird aber gleichzeitig durch ein Mehr an *Erfahrung* ersetzt. Diese ist natürlich abhängig vom Arbeitsbereich und den Möglichkeiten, die dieser zum Kontakt mit Praktikern bietet; ebenso von der Intensität und Fruchtbarkeit des Kontaktes mit Kollegen. Auch die Herkunft des Beraters - der Großteil stammt aus der Landwirtschaft - kann zum Erfahrungsschatz beitragen.

Mit Ausbildung und Erfahrung kann jedoch allenfalls ein Absinken des Wissensniveaus verhindert werden. Um darüber hinaus mit der Vermehrung des Fachwissens fertig zu werden, bedarf es der *Fortbildung*. Sie erfolgt, wie bereits gezeigt, im wesentlichen durch Beraterseminare und vergleichbare Institutionen. Diese zu frequentieren sind die Berater gezwungen oder, wo das nicht der Fall ist, "moralisch" verpflichtet. Das alleine kann nicht ausreichen. Es gilt, von dem reichen, oft überreichen Angebot an Veranstaltungen jeglicher Art Gebrauch zu machen und in Zeitschriften, Broschüren und Büchern den Neuerungen des Fachgebietes auf den Fersen zu bleiben.

Auf welche Weise die Faktoren Ausbildung, Erfahrung und Fortbildung zur Ausgestaltung des Informationsverhaltens beitragen, ist nicht zuletzt eine Frage der persönlichen Einstellung. Zum Beispiel kann ein Berater seine Erfahrung über alles stellen oder aber sie als Ergänzung betrachten. Er kann vor der Informationsflut resignieren oder aber den Kampf dagegen aufnehmen. Er kann auf den ewigen Wert seiner "Schulbücher" vertrauen oder aber modernen Informationsmitteln gegenüber aufgeschlossen sein.

Während der DLG-Herbsttagung 1976 wurde als ein Grund für die Verständigungsschwierigkeiten zwischen Wissenschaft und Praxis angegeben, die Praxis "neige dazu, der eigenen Erfahrung - oder auch der verbreiteten allgemeinen Erfahrung - den Vorrang vor der theoretisch-systematisch erarbeiteten Erkenntnis zu geben."[8] In dieser Hinsicht steht sicherlich mancher Berater in vorderster Front der Praxis.

Diese letzte Bemerkung bedeutet aber nicht, nur die Beratung sei in der Pflicht, sich den Informationssystemen anzupassen. Vielmehr sind an die Wissenschaft und ihre Institutionen der Informationsverbreitung einige Forderungen zu richten.

1. Sie müssen beginnen, Benutzerforschung in bezug auf Praktiker und Berater zu betreiben anstatt sie auf Wissenschaftler zu beschränken. Der an uns erteilte Forschungsauftrag ist ein Schritt in diese Richtung.
2. Es müssen Informationssysteme so verändert oder neu geschaffen werden, daß die angeführten Besonderheiten von Beratern - und Praktikern - berücksichtigt werden. Dabei wird es nicht genügen, einem Titel "für Wissenschaftler" lediglich den Zusatz "und für Berater" anzuhängen.
3. Und schließlich muß auch die Ausbildung die Konsequenzen aus den veränderten Voraussetzungen ziehen: Es reicht nicht mehr aus, detailliertes Fachwissen zu vermitteln. Viele Berufsanfänger - auch in der Beratung - machen heute die Erfahrung, möglicherweise viel, meist jedoch genau das Falsche zu wissen. Was sie benötigen, ist eine Ausbildung, die sie mit der Methodik im Umgang mit Informationsmitteln und Informationen vertraut macht. Nur so werden sie befähigt, auch

---

7) ARDENNE, M.: Die Dokumentationsflut und die Wege zur Überwindung der gegenwärtigen Informationskrise, in: Informatik 16 (1969) 4, S. 21-26.
8) SEELIGER, H.-C.: Reden Wissenschaft und Praxis aneinander vorbei?, in: DLG-Mitt. 20/1976, S. 1086.

langfristig mit den sich wandelnden Anforderungen ihres Faches Schritt zu halten.

Bitte erlauben Sie mir noch eine Bemerkung zum Schluß: Auch wenn unsere Untersuchung über Informationsbedarf und Informationsübermittlung in der landwirtschaftlichen und ländlich hauswirtschaftlichen Beratung noch nicht beendet ist und ich Ihnen deshalb heute auch noch keine konkreten Vorschläge zur Ausgestaltung Ihrer Informationssysteme machen konnte: Eines steht aber fest:

Die Beratung empfindet die Bewältigung der Informationsflut als ein Problem. Sie sieht die Notwendigkeit, die Hilfe irgendwelcher Systeme und Institutionen in Anspruch zu nehmen.

Ich meine, daß im Moment eine Chance besteht, in der Beratung den Partner aus den Reihen der Praxis zu finden. Und diese Chance darf nicht versäumt werden.