

HAFL Master's Thesis Abstract

Year: 2014

Student's Name: Florian Sandrini

Original Title: **Ansätze zur Optimierung organisierter Weiterbildungs- und Beratungsveranstaltungen mit betriebswirtschaftlichen Schwerpunkten in der Landwirtschaft**

Summary in original language:

Seit 1998 gilt in der Schweiz ein neues Landwirtschaftsgesetz. Die Direktzahlungen sind seither nicht mehr mengen- und produktgebunden, sondern an gemeinwirtschaftliche Leistungen geknüpft. Dadurch sind die heutigen Landwirtschaftsbetriebe mit ihren Produkten stärker dem Markt ausgesetzt. Die Umstellung der Direktzahlungen wird bis heute durch die landwirtschaftliche Beratung begleitet. Sie identifizierte die Wettbewerbsfähigkeit als Kern-element für eine erfolgreiche an dem Markt ausgerichtete Landwirtschaft.

Aufgrund der Stellung der Landwirtschaft in der Wertschöpfungskette bestehen für sie Optimierungspotentiale im Kosten- und Strategiemanagement. Die landwirtschaftliche Beratung bot dazu entsprechende Weiterbildungen an. Trotz einem grossen Angebot solch betriebs-wirtschaftlicher Weiterbildungen blieben die Teilnehmerzahlen unter den Erwartungen und der Erfolg damit aus. Zugleich zeigten Analysen, dass auf vielen Betrieben ein hohes Kostenoptimierungspotential besteht. Auch der zunehmende Strukturwandel unterstrich die Wichtigkeit der Wettbewerbsfähigkeit für die landwirtschaftlichen Betriebe.

Um die Situation im Bereich der Kostenoptimierung zu analysieren, gründeten Vertreter aus der Bildung, Beratung, Forschung und dem Bundesamt für Landwirtschaft BLW die Arbeits-gruppe Opticost. Im Rahmen dieser Arbeit setzte sie sich zum Ziel, den Teilnahmeprozess und die Erfolgsfaktoren von betriebswirtschaftlichen Weiterbildungs- und Beratungsangeboten im Kosten- und Strategiemanagement zu untersuchen und Verbesserungsmassnahmen abzuleiten. Dazu analysierte man fünf Schweizer, drei ausländische und ein branchenfremdes Projekt durch halbstrukturierte Experteninterviews und dem Studium von Kursunterlagen. Dadurch gelang es den Teilnahmeprozess für die verschiedenen Weiterbildungsphasen aufzuzeigen, die jeweiligen Erfolgsfaktoren zu identifizieren und Verbesserungsmassnahmen abzuleiten.

Die Resultate zeigten, dass bei der Zielgruppe zwischen innovativen und reaktiven Teilnahmestrukturen unterschieden werden kann. Personen mit innovativem Teilnahmestrukturmuster kamen aus eigenem Antrieb heraus an die Weiterbildungen. Für Personen mit reaktivem Muster bestand eine betriebliche Notwendigkeit. Ausschlaggebend für die Teilnahme an einer konkreten Weiterbildung war der Problem-Zielbezug. Diesen musste die

Zielgruppe durch die Sensibilisierungsmassnahmen herstellen können. Die Integration produktionstechnischer Berater in die Sensibilisierungsmassnahmen ermöglichte es, Probleme auf den Betrieben zu identifizieren. Dadurch erschlossen solche Sensibilisierungsmassnahmen auch Teilnehmende, welche nicht in der Lage waren selbständig einen Problem-Zielbezug herzustellen. Allgemein zeigte die Sensibilisierung durch eine direkte Kommunikation die beste Wirkung.

Bei der Gestaltung der Weiterbildungen beeinflusste die Gewichtung von Bildungsanspruch und Zielgruppennachfrage die Zusammensetzung des Teilnehmerkreises. Angebote welche man zudem in mehreren Formen anbieten konnte, konnten mehrere Teilnehmende erreichen, da die Kursform als Hemmfaktor weg fiel.

Die Nachfrage nach Angeboten die Themen des Betriebsentwicklungszykluses behandelten, hing vom jeweiligen Betriebsentwicklungsstatus ab und war daher zeitlich nicht festlegbar. Die zeitliche Beschränkung dieser Angebote schloss so Betriebe von der Teilnahme aus.

Verbesserungspotential bei betriebswirtschaftlichen Weiterbildungen besteht daher vor allem in der Gestaltung der Kurse und den Sensibilisierungsmassnahmen. Diese müssen sich mehr an der Zielgruppe ausrichten. Dazu bietet sich eine demographische Segmentierung der Zielgruppe und die Einbindung produktionstechnischer Berater an. Zudem wäre eine vertiefte Zusammenarbeit zwischen den Kantonen prüfenswert, um Angebote spezifischer auf die Zielgruppen zuschneiden zu können und gleichermassen genug Teilnehmende in einer Veranstaltung zu haben. Dies bietet sich vor allem für Weiterbildungen an, die zeitlich uneingeschränkt zur Verfügung stehen und in mehreren Formen angeboten werden sollen.

Keywords:

Agricultural extension
Extension approaches
Extension activities
Extension strategies

Principal advisor(s):

Bruno Durgiai, Dr. sc. techn., dipl. Ing.-agr. ETH
Sylvie Aubert, dipl. Ing.-agr. EPFL