

Universität Hohenheim

Institut für
Sozialwissenschaften des Agrarbereichs

Diplomarbeit im Fachgebiet

Landwirtschaftliche
Kommunikations- und Beratungslehre
Prof. Dr. Volker Hoffmann

Privatisierung von Beratungsdiensten

Fallstudien in Beratungsorganisationen in Ecuador

vorgelegt von

Lorenza Schlotmann
Linkenstr. 6
70599 Stuttgart

Hohenheim, 2. Mai 1997

Diese Arbeit wurde gefördert durch die
Eiselen Stiftung Ulm

6 Zusammenfassung

Die Privatisierung von landwirtschaftlichen Beratungsdiensten ist ein weltweit diskutiertes Thema. In Ecuador ist es derzeit aktuell, da ein breit angelegtes „Programm zur Modernisierung der Agrardienste“, PROMSA unter anderem die Privatisierung der landwirtschaftlichen Beratung vorsieht. Dreh- und Angelpunkt des Gelingens der Privatisierung ist die Frage, ob und wie es möglich sein wird, für Beratung Gebühren zu erheben. Dafür ist es notwendig, Beratung anzubieten, die für ihre Klienten einen ausreichenden Wert besitzt.

Ziel der Arbeit ist, Bedingungen für den Erfolg oder den Mißerfolg der drei Beratungsansätze zu identifizieren. Daraus sollen Handlungsmöglichkeiten für die jeweiligen Organisationen zur Verbesserung ihrer Beratungsarbeit aufgezeigt werden. Aus dem Vergleich der drei Fälle werden dann konstruktive Schlußfolgerungen für den Privatisierungsprozeß im ecuadorianischen Beratungswesen gezogen.

Beratung wird in dieser Arbeit als „Hilfe zum Problemlösen“ verstanden. Ein „Beratungsansatz“ kennzeichnet die grundsätzliche, konzeptionelle Vorgehensweise in der Beratung. Innerhalb eines Ansatzes sollten alle seine Elemente aufeinander und insbesondere auf die Zielgruppen und ihre Probleme abgestimmt sein. Ausgehend von dem Verständnis, den Beratungsnehmer und seine Probleme in den Mittelpunkt zu stellen, gelangt man zum sog. „Problemlösungsansatz“. Um eine ausreichende Orientierung der Beratung an den Zielgruppen zu erreichen, empfiehlt es sich, diese von der Planungsphase bis zur Umsetzung an der Gestaltung der Beratung zu beteiligen.

In der Diskussion um die zukünftigen Rollen von staatlichen und privaten Beratungsanbietern sehen die meisten Autoren die größten Chancen in einem dualen System, in dem Beratung von privaten und öffentlichen Stellen angeboten wird. Es wird argumentiert, daß unterschiedliche Anbieter je nach ihren Möglichkeiten und Eigeninteressen unterschiedliche Bereiche der Beratungsnachfrage abdecken können. Staatliche Beratung hat dort ihre Aufgabe, wo private Anbieter keinen Anreiz haben, Beratung anzubieten. Dies wäre dort der Fall, wo private Anbieter nicht verdienen können, oder es um öffentliche Belange wie Umweltschutz, Armutsbekämpfung, etc. geht. NROs (Nicht-Regierungsorganisationen) haben Vorteile in der Beratung sog. Randgruppen, wie Kleinbauern und Subsistenzlandwirte, die genutzt werden sollten.

Der Frage nach dem Wert von Beratung wurde anhand von drei Fallstudien in unterschiedlichen Organisationen nachgegangen. Dabei standen die Orientierung der Beratungsleistungen an den Zielgruppen und ihren Problemen und die Partizipationsmöglichkeiten dieser Gruppen im Mittelpunkt der Betrachtungen. In der empirischen Untersuchung kamen verschiedene Methoden qualitativer Sozialforschung zum Einsatz. Am bedeutendsten waren die teilnehmende Beobachtung in Beratungssituationen, offene Gespräche und Leitfadenterviews mit Bauern, Beratern und

anderen Akteuren der Organisationen. Eine offene Vorgehensweise wurde gewählt, um eine langsame Annäherung an die subjektive Wahrnehmung der Betroffenen zu erreichen, ohne von vorhandenen Erwartungen geleitet zu werden.

Im Ergebnisteil der Arbeit wurden die Organisationen und ihr Beratungsansatz jeweils zunächst beschrieben. Nachfolgend wurden die Erfahrungen der Fallstudien diskutiert. Dabei wurden Potentiale und Probleme herausgearbeitet und, wo möglich, Empfehlungen ausgesprochen, wie die Ansätze partizipativer und zielgruppenorientierter gestaltet werden könnten, um ihren Wert zu steigern.

Bei der ersten Organisation handelt es sich um das Obstbauprogramm des ecuadorianischen Agrarforschungsinstituts INIAP. Die hier angewendete Gruppenberatungsmethode weist viele Potentiale auf, die bei entsprechender methodischer Ausbildung der Berater noch besser genutzt werden könnten. Es handelt sich insbesondere um Kontinuität in der Beratung, praktische Anschauung in Feldrundgängen und eine gemeinsame Reflektionsphase in Kleingruppen. All dies trägt zu einer nachhaltigen Vermittlung agrarischen Wissens bei. Probleme liegen insbesondere in der Konzeption des Ansatzes als Technologietransferansatz begründet: Den Hauptproblemen der Zielgruppen wird in der Beratung wenig Beachtung geschenkt; man meint die Vermittlung von technischem Know-how werde den Zielgruppen schon irgendwie helfen. Mancherorts werden durch diese Herangehensweise Probleme erst geschaffen. Damit die Beratung für die derzeitigen Berater an Wert gewinnt, ist eine Annäherung an einen Problemlösungsansatz zu empfehlen. Dafür sind u.a. konzeptionelle Veränderungen, Kooperationen zwischen unterschiedlich spezialisierten Institutionen und methodische Ausbildung der Berater notwendig.

Die Organisation der zweiten Fallstudie ist die Produzentenorganisation FENARROZ. Bei den Beratungsmethoden ist besonders der Versuch des Einsatzes von Bauernführern als „Hilfsberater“ ein interessanter Ansatz, um mangelnden Beratungskapazitäten zu begegnen. Mit der Realisierung dieses Konzepts gibt es allerdings erhebliche Schwierigkeiten. Darüber hinaus wird auch in der Beratung von FENARROZ zu stark auf theoretische Wissensvermittlung gesetzt. Auch in diesem Fall handelt es sich wieder um einen auf Technologietransfer ausgelegten Beratungsansatz, in dessen Rahmen die Probleme der Zielgruppen zu kurz kommen. Methodische Ausbildung der Berater und Öffnung für andere Themen wären Ansatzpunkte zu einer Verbesserung. Im Falle von FENARROZ stellen organisationsinterne Probleme die Beratung derzeit allerdings insgesamt in Frage machen es schwierig, notwendige Veränderungen herbeizuführen.

In der dritten Fallstudie wurde die NRO CEMADEC untersucht. Hier wird die Realisierung eines Problemlösungsansatzes mit Selbsthilfeorientierung versucht. Ziele, Arbeitsprogramm und Beratungsinhalte spiegeln die Problemlage der Zielgruppen in geeigneter Weise wieder. Trotzdem gibt es erhebliche Schwierigkeiten, die einerseits in der Vernachlässigung der Beratungsmethoden liegen und andererseits in der

Organisation selber zu suchen sind. Methoden bei CEMADEC müßten dem Anspruch nach Selbsthilfeförderung angepaßt werden, wozu methodische Ausbildung nötig wäre und ein Bewußtsein für die Bedeutung von Partizipation. In der Organisation ist ein Demokratisierungsprozeß notwendig, durch den die Mitarbeiter mehr Mitsprache in Planung und Gestaltung der Arbeit erhalten sollten.

In einem Beratungssystem, welches Produktionssteigerung als auch Armutsbekämpfung zum Ziel hat, müssen beide Beratungsansätze nebeneinander existieren, der Technologietransfer- und der Problemlösungsansatz. Beratung nach dem Technologietransferansatz ist für große, ökonomisch potentere Betriebe geeignet und kann gegen Bezahlung von privaten Beratungsfirmen angeboten werden. Anbieter, deren Zielgruppen Kleinbauern sind, müssen nach dem Problemlösungsansatz arbeiten. Sie können sich nicht durch Gebühren für Beratung finanzieren und müssen die Selbsthilfeförderung zum Mittelpunkt ihrer Bemühungen machen.