

Die Bedeutung der Persönlichkeitsmerkmale von Betriebsleitern für den Beratungserfolg in der Schweinehaltung

Katrin Schütz und Marcus Mergenthaler

Einleitung

Die Salmonellenbekämpfung rückt durch die Einführung von Bonuszahlungen für Kategorie I und II-Betriebe und Sanktionen für Kategorie III-Betriebe verstärkt in den Fokus schweinehaltender Betriebe (SUS ONLINE, 2016). Eine Untersuchung von PLUMEYER et al. (2008) zeigt, dass neben extrinsischen, insbesondere intrinsische Anreize zur Umsetzung von Beratungsempfehlungen beitragen. Workshops und individuelle Beratung wurden darin als erfolgversprechende Ansätze genannt. WILDRAUT et al. (2016) untersuchen den Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen von Betriebsleitern auf den Beratungserfolg und schließen mit der Empfehlung, besser validierte Messinstrumente zur Erfassung der Persönlichkeit zu verwenden. Um Persönlichkeitsmerkmale zu erfassen, hat sich der Big-Five-Ansatz von BORKENAU u. OSTENDORF (1989) im deutschen Sprachraum etabliert. Die fünf zentralen Hauptdimensionen der Persönlichkeit: Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Offenheit für Erfahrungen und Neurotizismus (Emotionale Labilität), werden bezüglich Schweinefachberater bei SCHÜTZ u. MERGENTHALER (2017) näher erläutert.

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, zu prüfen, ob sich Persönlichkeitsmerkmale nach dem Big-Five-Ansatz der landwirtschaftlichen Betriebsleiter auf die Umsetzung der Beratungsempfehlungen und damit auf den Beratungserfolg auswirken. Zu untersuchen ist die Hypothese, ob, aufbauend auf den Persönlichkeitsmerkmalen der Landwirte, spezifische Kompetenzen seitens der Fachberater notwendig sind.

Daten und Methoden

Die Fokusgruppendifkussion wurde im Rahmen des Forschungsprojektes „Implementierung eines Tiergesundheitsystems in der Schweinehaltung (TGS)“ 2016 mit acht Fachberatern durchgeführt. Fachberater diskutierten, wie die Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale von Betriebsleitern aus ihrer Sicht den Beratungserfolg beeinflussen. Die Audioaufnahme der Diskussion wurde transkribiert und auf Grundlage des Big-Five-Modells inhaltsanalytisch untersucht (MAXQDA 12, 2016). Dabei wurden die fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit, einschließlich der jeweiligen Ausprägungsextreme, mit den Codes „Lösungsansatz für Beratungserfolg“ oder „Hemmnis für Beratungserfolg“ in Beziehung gesetzt, für Details siehe SCHÜTZ u. MERGENTHALER (2017). Im Folgenden werden anhand der fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit der Betriebsleiter gezeigt, welche persönlichen Merkmale sich im

Beratungsprozess positiv bzw. negativ auswirken können.

Ergebnisse

- *Verträglich - wettbewerbsorientiert*

Fachberater verweisen darauf, dass für eine erfolgreiche Beratung eine „gewisse Kritikfähigkeit der Landwirte erforderlich“ sei. Dabei spiele Vertrauen, das sich auf bisherige Erfahrungen der Landwirte oder Erfahrung Dritter stützt, eine große Rolle. Vor allem mit kompetitiv betonten Landwirten sei es nach Meinung der Fachberater schwierig eine Beratungsbeziehung aufzubauen und in der Sensibilisierungsphase am Salmonellenproblem zu arbeiten. In diesen Fällen sei die Landwirt-Fachberater-Beziehung häufig „durch schlechte Erfahrungen belastet oder die Zusammenarbeit war nicht so effektiv, wie man sich das gewünscht hätte“. Bei erhöhtem Salmonellenstatus, d.h. Einstufung in Kat. II oder Kat. III, bzw. wenn „der Landwirt Sanktionen bekommt“, nehme nach Aussage der Fachberater die Bereitschaft der Landwirte zu, sich auf eine spezielle Beratung einzulassen.

- *Gewissenhaft - nachlässig*

Gewissenhafte Landwirte können sich nach den hervorgebrachten Argumenten der Fachberater auf eine Aufgabe oder ein Ziel fokussieren und haben die Ausdauer und Selbstdisziplin empfohlene Maßnahmen umzusetzen. Nachlässige Persönlichkeiten, d.h. „Landwirte, die nicht konsequent und lange genug bestimmte Maßnahmen umsetzen, denen es zu lange dauert oder zu teuer wird“ erzielen seltener dauerhafte Erfolge. Fehlende Konsequenz seitens der Landwirte wird in folgender Aussage der Fachberater deutlich: „Wir machen die Erfahrung, dass Landwirte nach den ersten Erfolgen auch wieder zurückrudern, um Kosten zu sparen und dann das Problem größer und nicht kleiner wird“.

- *Extravertiert - introvertiert*

Nach Ansicht der Fachberater hat „die Fragestellung extravertiert oder introvertiert, labert er alles raus oder verarbeitet er das lieber für sich selbst, wenig damit zu tun, wie konsequent er seine Empfindungen umsetzt“. Da nicht alle landwirtschaftlichen Betriebe und deren Salmonellenstatus in Datenbanken einzusehen sind, sind die Fachberater aber darauf angewiesen, dass der Landwirt sie über kritische Salmonellenbefunde informiert. Hier neigen eher zurückhaltende, introvertierte Betriebsleiter dazu, Probleme nicht offensiv anzusprechen. Damit werde eine frühzeitige Bearbeitung des Problems in der Beratung erschwert.

- Offen für Erfahrung - konservativ

Um empfohlene Maßnahmen in die Praxis umzusetzen und Beratungserfolge zu erzielen, spielen Offenheit für Erfahrung seitens der Landwirte eine entscheidende Rolle. Gerade bei hohem Salmonellenstatus sei es nach Meinung der Fachberater erforderlich, dass die Betriebsleiter „neue Maßnahmen ergreifen [...] und flexibel sind“. Ein Vorteil von unabhängigen Beratungsorganisationen sei, dass der Landwirt „Willen zur Veränderung seiner Abläufe mitbringt“.

- Emotional labil - belastbar

Der Umgang mit emotional sensiblen Landwirten, die zusätzlich beispielsweise in finanziellen und familiären Schwierigkeiten stecken, sei nach Meinung der Fachberater ein anderer: „Landwirten, denen das nah geht, die müssen wir aufbauen, aber die sind dann auch dankbar, das sind nicht welche, die so lospoltern“. Weniger belastbare Landwirte können zudem schlechter mit Kritik umgehen und resignieren bei einem hohen Salmonellenstatus häufiger. Der Belastbare reagiere gelassener auf mögliche Schwachstellen im Betrieb.

Diskussion

Die vorliegende Untersuchung zeigt, dass die Verträglichkeit der Landwirte eine entscheidende Rolle im Beratungsprozess spielt. Weiterhin nehmen die Gewissenhaftigkeit, Extravertiertheit und Offenheit der landwirtschaftlichen Betriebsleiter aus Sicht der Fachberater Einfluss auf den Erfolg der Beratung. Eine stark ausgeprägte emotionale Labilität und eine mangelnde Veränderungsbereitschaft der landwirtschaftlichen Betriebsleiter wirken sich negativ auf den Beratungserfolg aus. Die Ergebnisse der qualitativen Untersuchung erheben aufgrund der Stichprobengröße und -auswahl keinen Anspruch auf Repräsentativität. Das Big-Five-Modell sollte Gegenstand weiterer quantitativer Untersuchungen sein, um die Fachberatung in Hinblick auf die Persönlichkeitsmerkmale der Landwirte zu optimieren. Hier bieten sich größere Stichproben sowie vertiefende Erhebungen an.

Als Ursache für hohe Salmonellenbelastungen in schweinehaltenden Betrieben wird häufig ein fehlendes Problembewusstsein der Landwirte genannt. Empfohlene Maßnahmen führen nicht direkt zum Erfolg, so dass gerade bei ergebnisorientierten Landwirten die mittel- bis langfristige Umsetzung von Beratungserfolgen erschwert ist. Da kompetitiv und gleichzeitig gewissenhaft betonte Landwirte eigene Ziele sehr hartnäckig verfolgen, greifen Beratungsempfehlungen erst, wenn für Schlachtschweine mit der Salmonellenkategorie III Preisabzüge fällig werden. Die geringe Akzeptanz gegenüber Lösungsansätzen ist insbesondere durch den subklinischen Krankheitsverlauf der Schweine bei Salmonellenerkrankungen begründet (PLUMEYER et al., 2008). Hier wäre mehr Konsequenz und Gewissenhaftigkeit bei landwirtschaftlichen Betriebsleitern für Erfolge hilfreich. Die vorgestellten Ergebnisse bestä-

tigen außerdem die von PLUMEYER et al. (2008) getroffene Aussage, dass extrinsische Anreize allein nicht ausreichen, um den Salmonellenstatus zu reduzieren bzw. langfristig Beratungserfolge zu erzielen. Vielmehr spielt die intrinsische Motivation der Landwirte eine Rolle. So sind neben den extrinsischen Anreizen, beispielsweise Sanktionen der nachgelagerten Lebensmittelindustrie, mehr Instrumente notwendig, um die Landwirte zu sensibilisieren. Eine betriebsindividuelle Beratung, z.B. eine „Sensibilisierungsberatung“ könnte dazu dienen, landwirtschaftliche Betriebe in der Salmonellenkategorie I und II auf erste Schwachstellen hinzuweisen. Als weiterer Treiber intrinsischer Motivation bieten sich Workshops für Landwirte an, die die Auswirkungen hoher Salmonellenbefunde auf die Mastbestände und die Notwendigkeit der Maßnahmen erklären.

Schwierig gestaltet sich die Beratung bei wenig belastbaren Betriebsleitern. Wenn außer der Salmonellen-Problematik weitere Schwierigkeiten im betrieblichen oder sozial-familiären Umfeld anzutreffen sind, werden ganzheitliche Beratungsansätze notwendig, die sich nicht nur auf die technische Lösung der Salmonellen-Problematik konzentrieren. Durch eine freiwillige Mitgliedschaft der Landwirte in Beratungsorganisationen ist die Bereitschaft, Veränderungen anzugehen und Probleme offensiv anzusprechen, erhöht. Ein vertrauensvolles Verhältnis zum Fachberater steigert das Verständnis für die Umsetzung von empfohlenen Maßnahmen. Vor diesem Hintergrund ist interessant, welche Konstellationen an Persönlichkeitsmerkmalen zwischen Fachberatern und Landwirten den Beratungserfolg sichern. Dies sollte Ziel weiterer Untersuchungen sein.

Danksagung/Finanzierung: Diese Arbeit wurde von der Rentenbank durch das DIP-Programm der BLE im Rahmen des Projektes „Implementierung eines Tiergesundheitssystems in der Schweinehaltung (TGS)“ gefördert.

Quellen

- BORKENAU, P., OSTENDORF, F. (1989): Untersuchungen zum Fünf-Faktoren-Modell der Persönlichkeit und seiner diagnostischen Erfassung. Zeitschrift für differentielle und diagnostische Psychologie. 10(4), 239-251.
- PLUMEYER, C. H., THEUVSEN, L., BAHLMANN, J. (2008): Erfolgsfaktoren des Salmonellenmanagements in der Schweinemast. Neue Impulse in der Agrar- und Ernährungswirtschaft?! ÖGA Tagungsband, 143-144.
- SCHÜTZ, K., MERGENTHALER, M. (2017): Bedeutung von Persönlichkeitsmerkmalen der Berater in der Schweinefachberatung. Notizen aus der Forschung. Nr. 18/2017. FH SWF.
- SUS Online (2016): Tiergesundheitsbonus für Schweineerzeuger. <http://www.susonline.de/meldungen/gesundheit/Tiergesundheitsbonus-fuer-Schweineerzeuger-6257545.html>. (24.01.2017).
- WILDRAUT, C., KOCH, M., VAHNENBRUCK, J., MERGENTHALER, M. (2016): Bedeutung von Persönlichkeitsmerkmalen für die Umsetzung von Beratungsempfehlungen in der Schweinefachberatung. Notizen aus der Forschung. Nr. 1/2017. FH SWF.