

Die Bedeutung von Persönlichkeitsmerkmalen für Synergien und Wettbewerb zwischen Tierärzten und Schweinefachberatern

Katrin Schütz und Marcus Mergenthaler

Einleitung

Eine stufenübergreifende Zusammenarbeit in der Schweinehaltung gewinnt aufgrund von verschärften Rahmenbedingungen, wie den Hygienevorschriften für Lebensmittel tierischen Ursprungs, an Bedeutung. Eine spezialisierte, individuell auf betriebliche Faktoren abgestimmte Schweinefachberatung ist vor dem Hintergrund entscheidend. Neben unabhängigen Beratungsorganisationen ist der als Hoftierarzt bezeichnete, bestandsbetreuende Tierarzt, insbesondere bei tiergesundheitlichen Fragestellungen in der Sauenhaltung und Ferkelaufzucht, eine wichtige, weitere Beratungsstelle. In der Schweinemast werden häufiger unabhängige Beratungsorganisationen, wie die Landwirtschaftskammer oder der Erzeugerring Westfalen, genutzt (WILDRAUT u. MERGENTHALER, 2016). Durch eine Zusammenarbeit zwischen Beratungsorganisationen und bestandsbetreuenden Tierärzten kann eine umfassende Beratung entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Schweineerzeugung verbessert werden (SCHÜTZ et al., 2008). Wichtig für eine stufenübergreifende Zusammenarbeit sind neben dem Fachwissen soziale und emotionale Kompetenzen der Beteiligten. Um Persönlichkeitsmerkmale besser 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, wie Synergien und Wettbewerbsfaktoren zwischen Schweinefachberatern und Tierärzten Einfluss auf den Beratungserfolg nehmen. Zu untersuchen ist die Hypothese, ob mit einer stufenübergreifenden Zusammenarbeit, die die Persönlichkeitsmerkmale der Fachberater und Tierärzte berücksichtigt, das Beratungsangebot für schweinehaltende Betriebe optimiert werden kann.

Daten und Methoden

Im Rahmen des Forschungsprojektes „Implementierung eines Tiergesundheitsystems in der Schweinehaltung (TGS)“ wurde 2016 eine Fokusgruppendifkussion mit acht Schweinefachberatern durchgeführt. Fachberater diskutierten, wie die Big-Five-Persönlichkeitsmerkmale von Tierärzten einerseits und Fachberatern andererseits 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 erfolgte eine Verknüpfung der verschiedenen Codes, so dass die fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit der Fachberater, einschließlich der jeweiligen Ausprägungsextreme, mit den Persönlichkeitsmerkmalen der Tierärzte in Beziehung gesetzt wurden. Diese Ergebnisse wurden anschließend in einer Matrix den Codes „Synergie zwischen Beratern und Tierärzten“ oder „Wettbewerb zwischen Beratern und Tierärzten“ zugeordnet, für Details siehe SCHÜTZ u. MERGENTHALER (2017). Im Folgenden wird anhand der fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit der Fachberater gezeigt, welche Konstellationen von persönlichen Merkmalen zwischen Fachberatern und Tierärzten sich im Beratungsprozess am besten auswirken können.

Ergebnisse

- Fachberater: verträglich - wettbewerbsorientiert

Für die Persönlichkeitsdimension Verträglichkeit wurden die stärksten Argumente der Fachberater hervorgebracht. Vertrauensvolles und entgegenkommendes Verhalten wirke sich nach Aussagen der Fachberater positiv auf eine Kooperation aus. Wettbewerb zwischen Fachberatern und Tierärzten entstehe durch eine fehlende Abgrenzung der Aufgabenbereiche: „Die Tierärzte haben zum Teil gute produktionstechnische Ideen, die wir eigentlich umsetzen wollen und nicht der Tierarzt umsetzen soll. Ich würde sagen, dieses Konkurrenzdenken ist von beiden Seiten gegeben“. So gäbe es „Tierärzte, die sagen, eigentlich kein Interesse an einer Zusammenarbeit. Diese Konkurrenzsituation aufzulösen ist nicht einfach, es hängt immer von der Bereitschaft beider Seiten ab, ob die Zusammenarbeit gelingt“. Denn gerade bei hohen Salmonellenbefunden sei es trotz kompetitiv geprägter Charaktere wichtig, dass „alle an einem Strick ziehen“.

- Fachberater: gewissenhaft - nachlässig

Gewissenhaftigkeit, spielt nach Auffassung der Fachberater, sowohl bei den Beratungsorganisationen als auch bei den bestandsbetreuenden Tierärzten eine wichtige Rolle für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Positiv auf eine Kooperation wirke sich aus Sicht der Fachberater auch eine Trennung der Aufgabenbereiche aus. So könne der Fachberater „präventive Maßnahmen empfehlen und in Akutphasen der Tierarzt eingreifen. Gerade im Tiergesundheitsbereich wirken ab einem bestimmten Punkt beide Kräfte auf den Landwirt“. Nach Meinung der Fachberater sei es demnach selbstverständlich, „dass, wenn es nicht weiter geht, der Tierarzt mit ins Boot kommt“. Auch zur Blutprobenentnahme, z.B. bei Verdacht auf Salmonellose oder zur Neukategorisierung vor der Schlachtung, sei eine Zusammenar-

beit mit dem Tierarzt notwendig. Da für eine kooperative Zusammenarbeit Selbstorganisation und klare Strukturen vorhanden sein sollten, hemme eine Nachlässigkeit auf Seite der Fachberater oder Tierärzte die Kooperation.

- Fachberater: extravertiert - introvertiert

Extravertierte Fachberater sind nach den hervorgebrachten Argumenten in der Fokusgruppendifkussion stärker an einem aktiven Austausch mit anderen Berufsgruppen interessiert. Auf Grund dessen zeigt eine Konstellation aus extravertierten Fachberatern und verträglichen Tierärzten einen positiven Einfluss auf eine Zusammenarbeit. Wenn die Kommunikation erschwert ist, bewerten die Fachberater das als nicht so problematisch, da „man sich nur zwei, drei Mal im Jahr auf dem Betrieb sieht“.

- Fachberater: offen für Erfahrung - konservativ

Geringe Offenheit erschwert die Zusammenarbeit. Konservativ eingestellte Fachberater oder Tierärzte zeichnen sich durch eine eng gefasste Einstellung aus und halten häufig an bewährten Methoden fest. Demnach sind diese weniger an einem Aufbau eines Kommunikations- und Informationsnetzwerks interessiert, weil man sich dadurch mit möglicherweise neuen Ansätzen auseinandersetzen müsste. In folgender Aussage wird die mangelnde Veränderungsbereitschaft der Fachberater deutlich: „Ich habe mit keinem Tierarzt über meine Betriebe gesprochen, weil keiner von den Betrieben in Kategorie III war und ich habe das so gesehen, dass wir die Problematiken alleine in den Griff kriegen, also ich persönlich“.

- Fachberater: Emotional labil- belastbar

Bei Meinungsverschiedenheiten helfe es aus Sicht eines weniger belastbaren Fachberaters „ein unbelastetes, neues Beratungsverhältnis auf die Beine zu stellen“. Fachberater bevorzugen deshalb bei weniger gewissenhaften oder belastbaren Tierärzten die Zusammenarbeit mit dem Tiergesundheitsdienst oder raten dem Landwirt dazu, den Tierarzt zu wechseln. Alternativ sei es hilfreich, wenn die Koordination von dem Landwirt ausgehe und dieser als Schnittstelle agiere. Gleichzeitig könne sich der Landwirt durch mehrere unabhängige Meinungen absichern. Insgesamt sehen sich die Fachberater als „Dienstleister“ und den Landwirt als den „Beauftragenden“, d.h., „wenn der Landwirt einen emotionalen Tierarzt oder Berater hat, der ständig cholerisch reagiert, würde das der Markt selbst regeln“.

Diskussion

Wettbewerbsorientierte und konservative Persönlichkeiten auf Seiten der Fachberater haben Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit mit Tierärzten, dem Veterinäramt und anderen Beratungsorganisationen. Ein Informationsaustausch, gegenseitige Unterstützung und konstruktive Problemdiskussionen sind damit erschwert. Eine stufenübergreifende Zusammenarbeit, in

der ein Austausch über produktionsbegleitende Informationen stattfindet, funktioniert am besten, wenn sowohl die Fachberater als auch die Tierärzte verträgliche und gewissenhafte Persönlichkeitsmerkmale aufweisen. Allerdings erheben die vorliegenden Ergebnisse vor dem Hintergrund der Stichprobengröße und -auswahl keinen Anspruch auf Repräsentativität.

Die Ergebnisse lassen darauf schließen, dass eine konsequente Aufgabentrennung und Fokussierung wie in der Vergangenheit, für eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit zwischen Fachberatern und Tierärzten kein Erfolgsrezept mehr darstellt. Die Schweinehaltung ist komplexer geworden und Arbeitsbereiche von produktionstechnischer Beratung durch Fachberater und tiergesundheitlicher Beratung durch Tierärzte überschneiden sich stärker. In neu zu entwickelnden Formen der Zusammenarbeit und quantitativen Untersuchungen sollten explizit Überlegungen zu den Persönlichkeitsmerkmalen der involvierten Akteure einbezogen werden, da nicht mehr strikt nach Aufgabengebieten unterschieden werden kann. Diese komplexeren Formen der Zusammenarbeit für die landwirtschaftlichen Betriebe fruchtbar zu machen, ist eine Herausforderung für produktionstechnisch ausgerichtete Beratungsorganisationen einerseits und tiergesundheitlich beratende Tierarztpraxen andererseits. Kommunikations- und Informationswerkzeuge können den überbetrieblichen Austausch verbessern, was sich wiederum positiv auf das Gesundheits- und Qualitätsmanagement auswirkt (SCHÜTZ et al., 2008). Eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Fachberatern und Tierärzten kann dazu beitragen, dass die Landwirte für das tägliche Management motiviert werden (SPILLER, 2008).

Danksagung/Finanzierung: Diese Arbeit wurde von der Rentenbank durch das DIP-Programm der BLE im Rahmen des Projektes „Implementierung eines Tiergesundheitsystems 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.
- SCHÜTZ, K., MERGENTHALER, M. (2017): Bedeutung von Persönlichkeitsmerkmalen der Berater in der Schweinefachberatung. Notizen aus der Forschung. Nr. 18/2017. FH SWF.
- SCHÜTZ, V., HOFFMANN, C., BRINKMANN, D., PETERSEN, B. (2008): Aufgabengebiete von Dienstleistungsnehmern an Kommunikationsunterstützung durch Netzwerkkordinatoren. In: GIL Jahrestagung. pp. 137-140.
- SPILLER, A. (2008): Zukunftsperspektiven der Fleischwirtschaft: Verbraucher, Märkte, Geschäftsbeziehungen. Universitätsverlag Göttingen.
- WILDRAUT, C., MERGENTHALER, M. (2016): Landwirtschaftliche Fachberatung in der NRW-Schweinehaltung – Eine empirische Untersuchung aus Sicht der Landwirtschaft. Forschungsberichte des Fachbereichs Agrarwirtschaft Soest, Nr. 40.