

Marie-Sophie Single

AGRIDEA-Workshop – Beratung und Digitalisierung konkret

Wie können wir uns die Digitalisierung in der Landwirtschaft zu Nutze machen? Wie begegnen wir den daraus resultierenden Herausforderungen? Diese und weitere Fragen wurden im Rahmen eines Workshops der AGRIDEA (Vereinigung für die Entwicklung der Landwirtschaft und des Ländlichen Raums, Schweiz) von Beratungskräften erörtert. Austausch, Vernetzung und Entwicklung von Ideen zur Weiterentwicklung der Beratung waren das Ziel.

Bernd Robbert, am landwirtschaftlichen Zentrum St. Gallen zuständig für den Bereich Beratung-Precision Farming, startete mit einem Impulsreferat den Workshop. Er zeigte auf, dass die Schweiz, Österreich und Deutschland im Bereich Digitalisierung in der Landwirtschaft die gleichen Knackpunkte bearbeiten. Den 23 Teilnehmenden aus den drei Ländern zeigt er folgende Spannungsfelder im Digitalisierungsprozess auf:

- Technik: Schutz der eigenen Identität gegenüber der mobilen Datennutzung.
- Persönliche Einstellung: Technische Affinität oder Aversion der Betroffenen.
- Ökonomie: Kosten contra Nutzen der neuen Technik.

In allen Bereichen stellte der Referent momentan fundamentale Unkenntnis fest. Die Rolle der Beratung müsste sein, diese und die Konflikte, die aus diesen Spannungsfeldern resultieren, zu beseitigen. Die Teilnehmenden überlegten danach, wie und wo die Beratung in digitaler Form notwendig ist und von Nutzen sein könnte. Folgende Chancen und Herausforderungen für die Beratung wurden identifiziert:

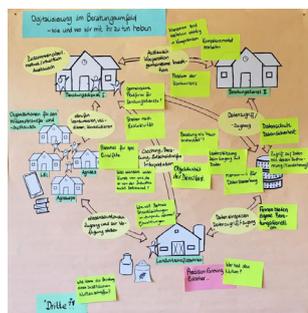


Bild 1: Ergebnis des Brainstormings zum Thema „Digitalisierung im Beratungsfeld“
Foto: LEL, M. Single

Chancen:

- Bildung neuer Kompetenzprofile
- Steigerung der Beratungseffizienz durch Zeit- und Ortsunabhängigkeit
- Aufbau von Netzwerken unter Kollegen

Herausforderungen:

- Anpassung der eigenen Rolle
- Ablehnung des Digitalisierungsprozesses
- Umgang mit Daten, Datensicherheit
- Kosten-Nutzen-Rechnungen
- Beherrschen der Beratungskomplexität in Bezug auf Aktualität und Niveau

Unter dem Motto „Chancen nutzen, Herausforderungen angehen“ wurde mit der Methode Open Space über die in der Tabelle aufgeführten Themen diskutiert.

Online-Beratung

Einig waren sich die Teilnehmer, dass die Onlineberatung viele Vorteile besitzt. Dazu gehört sowohl die zeit- und ortsunabhängige Beratung der Kunden, als auch die Stressminderung für die Beratungskräfte durch den Wegfall der Anfahrtsstrecken. Allerdings stimmte man auch überein, dass die Online-Dienstleistungen den persönlichen Kundenkontakt nicht ersetzen können. Zusätzlich wird die Gefahr darin gesehen, dass der persönliche Berater eine Art „Hausarztcharakter“ bekommt, da er von dem „Facharzt“ (dem unternehmensgebundenen Fachberater) überholt wird. Diese Entwicklung ist die Folge der hohen Kosten, die mit dem Erwerb von digitalen hochtechnologisierten Produkten einhergeht. Diese Kosten können meist nur noch von Wirtschaftsunternehmen gestemmt werden. Diese verfügen nicht nur über die nötige Finanzkraft in Bezug auf die Anschaffungen, sondern auch über die nötigen Fachkräfte zur Analyse der anfallenden Datenmengen und können dadurch den Informationsgehalt nicht nur bewältigen sondern zudem nutzen. So bieten weltweit führende Unternehmen die modernste Fachberatung überhaupt. Sie haben auf diesem Weg den „Facharztcharakter“ erworben. Als Hoffnungsschimmer für die firmenungebundene Beratung bleibt nach wie vor ihre Neutralität, die als zukunfts-fähiges Alleinstellungsmerkmal gesehen wird.

Zukunftsaussichten

Die Komplexität in der Beratung nimmt weiter zu. Auch für Fachleute wird es immer schwieriger, die

komplette Marktübersicht zu behalten, Neues schon probiert zu haben und so Angebote vergleichen zu können. Hinzu kommt, dass Konzepte für generalisierte technische Lösungen, zwecks der Verfolgung wirtschaftlicher Interessen von den konkurrierenden Unternehmen, nicht in Angriff genommen werden.

Es scheint sich eine digitale Elite zu entwickeln. Als Konsequenz daraus wird sich die Schere zwischen hochtechnologisierten Landwirten mit Topmanagerfähigkeiten und dem „Rest“ immer weiter öffnen. Eine Beratung auf Augenhöhe mit diesen „Topmanagern“ wird nur noch die absolut führende Fachberatung mit dem aktuellen Knowhow durchführen können. Es ist dabei illusorisch anzunehmen, dass weltmarktführende Unternehmen ihre Erkenntnisse und Daten herausgeben, um eine Grundlage für eine neutrale Beratung zu schaffen. Aus diesem Grund muss sich die Beratung wandeln und wird sich, laut Diskussion, eher in die Richtung eines Vermittlers entwickeln. Den Unternehmer, nicht nur das Unternehmen im Beratungsfokus zu halten, wird zunehmend an Bedeutung gewinnen und eine zukünftige Kernkompetenz darstellen, welche die unternehmensgebundene Beratung nicht verfolgt.

Datenschutz

Was mit den angefallenen oder gesammelten Daten generell passiert, ist ein ganz anderes Thema. In Bezug auf den Datenschutz besteht viel Klärungsbedarf. Dabei stellte sich heraus, dass selbst innerhalb eines Landes kein einheitliches Vorgehen besteht. Oft entscheidet jedes Bundesland oder jede Beratungsorganisation allein, wie sie mit den Daten umgeht und wie diese genutzt werden. Ein zukünftiges Beratungsfeld, in Form der Datenschutzhinweise und Datenanalyse, könnte sich hier aufbauen.

Finanzierung

Thema war außer der Form der digitalen Beratung, auch deren Finanzierung. Welche Mittel gibt es, um

Tabelle 1: Diskussionsthemen mit wichtigen Punkten oder Ergebnissen

Thema	wichtige Punkte/Ergebnis
Erwartungen der Landwirte an die „Digitalisierung in der Beratung“	Orientierung, Aktualität, Arbeitserleichterung, Datensicherheit, Dokumentenmanagement, aber: kein kompletter Verlust des persönlichen Kontakts
Digitale Kompetenzen der Berater	Nicht jeder muss alles können, aber sehr vieles wird als Basis vorausgesetzt!
Künftige Alleinstellungsmerkmale der Beratung im digitalisierten Umfeld	Um Neutralität erhalten zu können, muss die Datennutzung vereinfacht werden.
Unkomplizierte Informationsdatenbank für Landwirte	Zentraler Auftraggeber, verständliche Formulierungen, thematische Ordnung, gute Verwaltung
Wie kann man persönliche Beratung mit Onlineberatung kombinieren und in bestehende Strukturen integrieren?	Notwendig sind: <ul style="list-style-type: none"> • Kompetenzen und Mittel • ein klares Konzept • Pilotprojekte • Zeitfensteröffnung für Beratung
Digitale Beratungsangebote anbieten	Austauschportale, Themenplattformen, ... Können, Strukturen, Zeit und Datenschutz stellen die Grenzen dar.
Wissenstransfer zwischen den Beratungsorganisationen	Betriebsmanagementtool über Ländergrenzen hinaus, Vereinheitlichung von Methoden notwendig
Finanzierung der digitalen Beratung	Abosystem mit Probeabonnement über Account, Werbung über Teilfreischaltung
Entlastung der Beratung durch die Digitalisierung?	Mithilfe von <ul style="list-style-type: none"> • E-Mail • Telefonkonferenz • Standardangeboten in digitaler Form

sich z.B. erläuternde Videos auf Homepages, oder die Nutzung von extra eingerichteten Informationsplattformen vergüten zu lassen? Ein Zahlungssystem für nicht etablierte Dienstleistungsangebote zu entwickeln stand hier im Kontrast zum notwendigen Kundengewinn am Anfang des Digitalisierungsprozesses.

Fazit: Anschluss nicht verpassen

Klar wurde, dass nur sehr wenige Personen fundierte Erfahrung in der Umsetzung und Anwendung von digitalen Beratungsmethoden, abseits der Dokumentenablage und Informationsspeicherung, haben. Die Wirtschaft hat hier heute schon die Nase vorne. Das wichtigste Ziel scheint deshalb zu sein, den Anschluss nicht zu verpassen. Aus Teilnehmersicht ist der Einsatz der Digitalisierung verhalten, was zeigt, dass wir nach wie vor am Anfang stehen. So wurde darauf hingewiesen, die Digitalisierung nicht als Ziel zu sehen, sondern als Weg, der gegangen werden muss - zum Nutzen von Klienten und Beratungskräften. ■



Marie-Sophie Single
LEL Schwäbisch Gemünd
 marie-sophie.single@lel.
 bwl.de
 Tel.: 07171 917 - 110