

## **Leitfaden**

### **für die Beratungsstellenerkundung (BSTE) als Voraussetzung für die Erlangung des CECRA-Zertifikats**

**(für CECRA-Absolventinnen und Absolventen)**

#### **Anhang 3**

---

Inhalt:

- I. Organisation und Management der Beratung
- II. Inhaltliche Schwerpunkte und Arbeitsweisen/-formen in der Beratung
- III. Wege des Erfolges für Betriebe
- IV. Wege des Erfolges für Beraterinnen und Berater

Tipps für die Erkundung der Beratungsstellen

Tipps zum Protokollieren und zur Verarbeitung der Gespräche

**IALB-Geschäftsstelle:  
Porschestraße 5a  
84030 Landshut  
Deutschland**

**[kontakt@cecra.net](mailto:kontakt@cecra.net)  
[www.cecra.net](http://www.cecra.net)**

**Tel.: +49 (0)871/9522-318  
Fax: +49 (0)871/9522-399**

## **Bereich 1: Organisation und Management der Beratung**

### **Organisationsstruktur:**

- Wie ist die Beratungsstelle vor Ort (Organigramm) und auf Landesebene organisiert?
- Wie weit sind Teilzeitarbeitskräfte, Heim- und Telearbeit, Spezialisten und Allgemeinberater an der Beratungsstelle vertreten?
- Wie ist die Entlohnung der Mitarbeiter?
- Mit wem und in welchem Ausmaß gibt es eine Zusammenarbeit mit anderen (Beratungs-) Einrichtungen? Was sind Anlass und Ziel dieser Zusammenarbeit?
- Wie erfolgt die Finanzierung der Beratung?
- Sind Änderungen bei der Finanzierung zu erwarten, welche Maßnahmen sind vorgesehen?
- Werden Beratungsleistungen verrechnet? Welche Erfahrungen gibt es dazu und was sind nächste Schritte?

### **Arbeitsbedingungen:**

- Was kennzeichnet das Beratungsgebiet (natürliche Bedingungen, Agrarstruktur, Gesetze, Bewirtschaftungsauflagen ...)?
- Welche Ausbildung haben die Landwirte, was sind typische Einstellungen...?
- Welche Einrichtungen und technische Ausstattungen stehen der Beratung und Bildung zur Verfügung?

### **Berater/innen:**

- Wie viele Berater/innen sind an der Beratungsstelle, welche Ausbildung haben sie und welche Fachbereiche betreuen sie?
- Wie viele Betriebe werden von einem/r Berater/in betreut?
- Gibt es typische Laufbahngruppen für Berater/innen?
- Welche Weiterbildungsmöglichkeiten haben Berater/innen, wie sind diese organisiert?
- Wie erfolgt die Zusammenarbeit innerhalb der Beratungsstelle und wie nach außen?
- Wie wird die Beratungs- und Bildungsarbeit der Berater/innen durch die Teilnehmer (Landwirte) evaluiert?
- In welcher Form erfolgt die Leistungsbeurteilung der Berater/innen (z.B. Mitarbeitergespräche)?
- Welche Konsequenzen werden aus Evaluierungen gezogen?
- Wie erfolgt die Mitarbeiterfortbildung?

### **Zielgruppen:**

- Wer sind die derzeitigen Zielgruppen (Personen, Institutionen)? Was ist der Bedarf bzw. die Nachfrage der einzelnen Zielgruppen?
- Welche Zielgruppen sollen künftig angesprochen werden, mit welcher Begründung und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

### **Beratungsangebot:**

- Welches Leitbild hat die Beratungsstelle?
- Gibt es ein Kundenmanagementsystem, wie ist dieses organisiert?
- Wer erstellt an der Beratungsstelle das Bildungsangebot? Was sind die wichtigsten Eckpunkte für die Erstellung des Bildungsangebotes?
- Was ist bei Bildungsangeboten zukünftig aus welchem Anlass zu beachten?
- Welche Dokumentationsunterlagen werden Betrieben angeboten, um den Auflagen gerecht zu werden?

## **Bereich 2: Inhaltliche Schwerpunkte und Arbeitsweisen/-formen in der Beratung**

### ***Inhaltliche Schwerpunkte:***

- Welche Themen werden derzeit vorwiegend angeboten bzw. nachgefragt?
- Welche innovativen / neuen Themen sind in den letzten Jahren dazugekommen? Welche Erfahrungen liegen dazu bereits vor, welche Konsequenzen ergeben sich?
- Welche zukünftigen Vorhaben werden angedacht und was ist der Anlass dafür?

### ***Methodische Vorgehensweise:***

- Welche Arbeitsformen / Arbeitsweisen (z.B. Vorträge, Seminare, Einzelberatung, Beratungspakete, Infobriefe, Arbeitskreise, Stammtische) werden derzeit angewendet und welche Erfahrungen liegen dazu vor?
- Welche Projekte sind erfolgreich bzw. weniger erfolgreich und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?
- Welche neuen Arbeitsweisen / -formen sind vorgesehen, was sind die Anlässe dafür, welche Erwartungen werden damit verbunden?

### ***Zuständigkeiten:***

- Wie weit bearbeiten Berater/innen Förderungsanliegen, welche Vor- und Nachteile sind damit verbunden?

### ***Dokumentation:***

- Wie werden die Ergebnisse von Beratungen festgehalten / dokumentiert?
- Welche Unterlagen erhält der Landwirt?

### ***Informationsquellen und Hilfsmittel:***

- Wie weit können Berater/innen auf Versuchsergebnisse zurückgreifen bzw. bei Versuchen mitarbeiten?
- Welche Daten / Hilfsmittel stehen Berater/innen zur Verfügung?
- Wie weit haben Beispielsbetriebe in der Beratung und Bildung Bedeutung? Für welche Bereiche gibt es gute Beispiele?
- Welche Beratungshilfsmittel stehen zur Verfügung (PC-Programme, Unterlagen, Checklisten, Auswertungsprogramme.....)?
- Wie gestaltet sich die Teamarbeit und die Vernetzung von Beratern?
- Welche Bildungsangebote werden von anderen Institutionen für den ländlichen Raum angeboten?
- Wie erfolgt die Zusammenarbeit mit diesen Institutionen?

### **Bereich 3: Wege des Erfolges für Betriebe**

#### **Erfolgsmaßstäbe:**

- Welche Maßstäbe verwenden Betriebe, wenn sie ihren Erfolg messen wollen (landw. Einkommen/Fam. oder je AK, Freizeit je AK, Betriebsvergrößerung innerhalb eines def. Zeitraumes, Zufriedenheit, Ausnützung der Förderungen...)?

#### **Aktuelle Wege des Erfolges:**

- Welche Maßnahmen zu einer umweltgerechten Produktion und zu einem umweltgerechten Management werden derzeit durchgeführt und welche Erfahrungen dazu liegen bereits vor?
- Für welche Erwerbsskombinationen bietet die Beratungsstelle welche Hilfestellungen an? Was sind in diesem Bereich nächste Schritte?
- Welche Maßnahmen werden für eine effiziente Vermarktung vorgeschlagen und wie werden Kooperationen unterstützt? Wie weit stimmen bei diesen Themen die Zielsetzungen der Beratungsstelle mit denen der Landwirte überein und welche Folgerungen ergeben sich daraus?
- Welche/n Bedeutung/Stellenwert hat das Thema Kostensenkung im landwirtschaftlichen Betrieb einerseits bei den Berater/innen und andererseits bei den Landwirten? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für Beratung und Bildung?

#### **Rahmenbedingungen:**

- Inwieweit behindern Rahmenbedingungen die Weiterentwicklung der Betriebe?
- Welche Hilfestellungen können durch Beratung und Bildung geboten werden?
- Wie wirken sich die laufenden gesetzlichen Veränderungen auf die Beziehung zwischen Berater und Landwirt aus?

#### **Nutzung der Bildungsangebote:**

- Was sollte von der Officialberatung den Landwirten angeboten werden, damit sie erfolgreich sein können?
- Welchen Stellenwert hat die Privatberatung für (erfolgreiche) Betriebe?
- Welche unterstützenden Netzwerke werden von landwirtschaftlichen Betrieben genutzt (Maschinenringe, Verwandte...)?
- Welche Bedeutung hat der Erfahrungsaustausch für den Erfolg von Landwirten?
- Welche Betriebe werden in erster Linie beraten und in welche Richtung erfolgt die Beratung vorrangig (Zukunftsbetriebe oder liquiditätsgefährdete Betriebe - Betriebsausstieg...)?

#### **Bereich 4: Wege des Erfolges für Beraterinnen und Berater**

##### **Kundenorientierung**

- Wie wird die Bedarfsanalyse bei den Beratungskunden durchgeführt?
- Wie groß ist die Nachfrage der Kunden nach Beratungsleistungen?
- Wie wird die Kundenzufriedenheit erhoben?

##### **Controlling**

- Wie wird Erfolg (intern) gemessen und anerkannt/honoriert?
- Welche Zielvorgaben gibt es und wie werden sie überprüft?
- Wird Kosten-/Leistungsrechnung beim Controlling eingesetzt?
- Welchen Einfluss hat das Controlling auf die Finanzplanung?

##### **Qualitätsmanagement (QM)**

- Welche Standards gelten bei den Beratungs- und Bildungsprodukten?
- Wie kompetent fühlen sich die Berater (Fach- und Sozialkompetenz)?
- Wie werden die Berater von Kollegen und Kunden wahrgenommen?
- Welche Instrumente der Personalführung werden erfolgsorientiert eingesetzt?
- Welche Konsequenzen hat ein missglücktes Projekt?
- Wieviel Spielraum gibt es für innovative Ideen und deren Umsetzung?

##### **Öffentlichkeitsarbeit**

- Wie ist der Produktkatalog aufgebaut und strukturiert?
- Wie wird Erfolg eines Beraters intern und extern dargestellt?
- Welcher Zusammenhang besteht zwischen Beratungserfolg und Erfolg der beratenen Betriebe?

##### **Vernetzung**

- Wie einfach ist die persönliche Vernetzung im Beraterteam?
- Mit welchen Organisationen ist der Beratungsbetrieb institutionell vernetzt?

## **Tipps für die Erkundung der Beratungsstellen**

### **Vorbereitung**

- Den Leitfaden durchlesen, bedeutende Fragen / Bereiche anstreichen, evtl. Stichworte ergänzen
- Die Bereiche, die erkundet werden sollen, einprägen  
→ Der Leitfaden ist für die **Vorbereitung des Gespräches bzw. der Erkundung** gedacht!  
Bitte führen Sie **keine Befragung** anhand des Bogens durch!

### **Gesprächsführung**

- "Wer fragt, der führt!" Die Richtung der Erkundung immer im Blick behalten.
- Fragen und Zuhören im Gleichgewicht: Führen mit klaren Fragen, aber auch offen bleiben für Unerwartetes.
- Genügend Pausen einplanen. Die Erfahrung lehrt, dass eher zu viel als zu wenig in die Programme gepackt wird.

### **Protokollieren**

- Unmittelbar nach jedem Gespräch fünf bis zehn Minuten Pause einschalten, sich zu zweit zusammensetzen mit der Frage: "Was war das Wichtigste?". Für jedes Gespräch kurze Notizen machen.
- Ideen, die für eine spätere Weiterarbeit Interesse geweckt haben, sofort auf einen extra Zettel schreiben und in einem separaten Register sammeln. Sie können später als Arbeitsunterlage dienen.

### **Gastgeschenke**

Die Erfahrung zeigt, dass die Teilnehmer/innen an den besuchten Beratungsstellen mit viel Aufmerksamkeit betreut werden. Kleine Gastgeschenke aus der Herkunfts-Region der Teilnehmer/innen machen immer Freude!