

# Beratungsmethoden – zukünftige Herausforderungen und Angebote

Walther WALDNER, Beratungsring

Wie vieles haben sich im Laufe der Zeit auch die Beratungsmethoden verändert. Auch in der Beratung hat heute das elektronische Zeitalter Einzug gehalten.

## ANBAU – ZIELE ÄNDERN SICH

Über einen längeren Zeitraum betrachtet, sinken wie bei den meisten landwirtschaftlichen Erzeugnissen, auch beim Apfel die Erzeuger- und Konsumentenpreise. Witterungsbedingte kleinere Ernten und die damit verbundenen höheren Preise in manchen Jahren können diesen langfristigen Trend solange nicht aufhalten, wie es weltweit ein Apfel-Überangebot gibt. Dieser Zustand wird daher wohl noch einige Jahre weiter anhalten. Denn der Produktionsausfall, der sich durch die nicht unerheblichen Flächenstilllegungen in verschiedenen Obstbaugebieten ergibt, wird von den im „Rennen“ gebliebenen Erzeugern durch die Produktivitätssteigerung wieder wettgemacht.

Neben dem Bemühen um einen marktgerechten Sortenspiegel, versuchen auch die Südtiroler Obstbauer schon seit vielen Jahren durch die Steigerung der Hektarerträge, die Produktionskosten pro Kilogramm möglichst gleich zu halten (siehe Grafik). Das ist bis jetzt gut gelungen. Den langfristigen Preisverfall wird man damit aber nicht stoppen. Auch muss man erkennen, dass viele Betriebe mit ihren Hektarerträgen bereits an der oberen Grenze angelangt sind. Die Beratung wird zwar auch in Zukunft darauf schauen müssen, dass die Betriebe hohe und gleichmäßige Erträge erzielen, eine weitere Mengensteigerung kann aber nicht das alleinige Ziel der Anbauberatung sein.

Gemeinsam mit allen Kräften der Obstwirtschaft wird der Beratungsring in Zukunft darauf hinarbeiten müssen, dass der Obstbauer das produziert, wovon der Kunde „träumt“: Frisches, geschmackvolles, genussreifes Obst, das garantiert mit keinen oder mit möglichst wenigen Rückständen belastet ist. Wenigstens ein Teil der Kunden scheint für diesen „Traum“ bereit zu sein, etwas mehr Geld auszugeben.

In den nächsten Jahren werden diejenigen Anbauggebiete einen Wettbewerbsvorteil haben, die neben einer tadellosen äußeren und inneren Qualität auch bezüglich der Pflanzenschutzmittelrückstände Garantien mitliefern können. In Zusammenarbeit mit den Vermarktungsbetrieben und den wissenschaftlichen Einrichtungen, allen voran dem Versuchszentrum Laimburg, werden wir unser diesbezügliches Informations- und Beratungsangebot in diese Richtung hin ausbauen müssen.

Die Nachfrage nach Obst aus biologischem Anbau ist noch immer größer als das Angebot. Es ist voraus zu sehen, dass in Zukunft noch mehr Produzenten als bisher die biologische Anbauweise einschlagen werden. Auch darauf muss sich der Beratungsring einstellen.

## MEHR VERNETZUNG MIT DEN VERMARKTUNGSBETRIEBEN

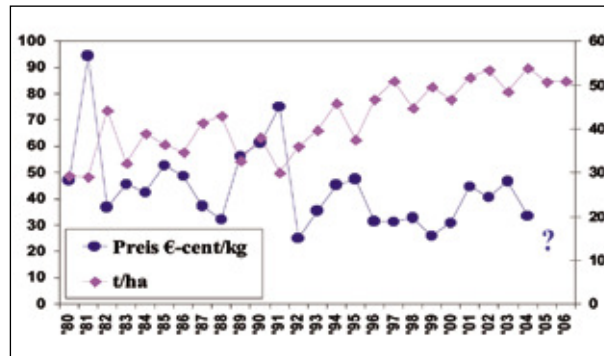
Eine noch engere Zusammenarbeit zwischen den Vermarktungsbetrieben und dem Beratungsring wird ►

► es nicht nur im Weinbau, sondern auch im Obstbau brauchen. Die Beratung wird mehr als bisher über die Bedürfnisse des Marktes informiert sein müssen, um darauf in der täglichen Beratungsarbeit reagieren zu können. Die Kommunikation mit den Vermarktungsbetrieben wird daher sowohl auf Betriebs- als auch auf Verbandsebene in einer partnerschaftlichen Weise noch stärker als bisher ausgebaut werden müssen. Schon heute gibt es enge Kontakte über das Südtiroler Sortenerneuerungskonsortium, beim Betrieb des Wettermessstationennetzes, beim Aufbau des Nutriweb-Systems und mit der Qualitätssicherung. Die Information sollte auch in die Gegenrichtung fließen: auch die Vermarktung muss stets aktuell darüber informiert sein, was im Anbau läuft und möglich ist.

### ZEIT- UND ORTSUNGEBUNDENES INFORMATIONSANGEBOT

Sicher ist jeder Obst- und Weinbauer schon des Öfteren mit einer für ihn wichtigen Frage außerhalb der „Bürozeiten“ oder am Wochenende ohne

Graphik: **Durchschnittliche Erträge pro ha und durchschnittliche Preise pro kg Apfel in Südtirol (inflationbereinigt).**



Antwort dagestanden. Das sollte in Zukunft nur mehr die Ausnahme sein. Denn das Internet macht es heute schon möglich, überall und jederzeit Zugang zu Informationen zu erhalten. Wir arbeiten schon seit Monaten daran, unser Internetangebot auszubauen.

Dieses Medium soll auch nach und nach das gute, alte Postrundschreiben teilweise ablösen. Denn immer dann, wenn fachliche Entscheidungen termingebunden sind, laufen wir heute schon Gefahr, dass wir den Landwirt mit wichtigen Informationen nicht rechtzeitig erreichen. Mit dem Internet schalten wir den unsicheren und meist langsamen Postweg aus.

Manche Informationen, wie Flur-

begehungstermine oder das erste Auftreten eines Schädlings, werden wir noch mehr als bisher über Kurzmitteilungen (SMS) über das Mobiltelefon unserer Mitglieder senden.

Trotzdem werden wir auf unser schriftliches Beratungsangebot nicht verzichten. Wir müssen uns aber darauf einstellen, dass heute weniger gelesen wird als früher.

### DER MENSCH BLEIBT IM MITTELPUNKT DES BERATUNGSGESCHEHENS

So faszinierend und hilfreich die Technik auch im Beratungswesen ist, der Ratsuchende wird auch in Zukunft im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen. Deshalb werden wir noch mehr als bisher in die fachliche und menschliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter investieren. Jeder Berater weiß, dass er sich um das Vertrauen der Mitglieder bemühen muss. Dieses Vertrauen durch eine kompetente Beratung zum Nutzen des einzelnen Mitglieds, aber auch der gesamten Südtiroler Obst- und Weinwirtschaft zu erhalten und zu verdienen, wird auch in Zukunft für uns ein wichtiges Anliegen sein.



Das persönliche Beratungsgespräch wird auch in Zukunft eine Vertrauensbasis sein.