

BERATER-BERATER 2|2018

Alle an einen Tisch!?



„Betriebsleitung ist Männersache“ war das Dogma in früheren Zeiten. Die Ehefrau oder andere Akteure am Hof waren in Beratungssituationen für den Kaffee zuständig oder ganz außen vor und spitzten die Ohren, um zu erfahren, was da denn wohl zwischen Betriebsleiter und Berater ausgemacht wurde. Glücklicherweise sind diese Zeiten vorbei und die Runde ist heute meist größer, wenn über wichtige Investitionen oder andere Zukunftsentscheidungen gesprochen wird. „Alle an einen Tisch“ kann jedoch auch zum Dogma werden und ist dem Beratungsziel nicht immer zuträglich ...

- wenn zum Beispiel Kinder, Mitarbeiter oder andere Akteure mitdiskutieren, ohne dass der oder die Betriebsleiter selbst geklärt haben, worum es ihm/ihnen in den nächsten 10 Jahren geht und welche Rolle dabei Einkommen, Lebensqualität oder neue Herausforderungen spielen.
- wenn zum Beispiel die anstehende Hofübergabe in großer Runde besprochen wird, bevor Übergeber und potentielle Übernehmer Klarheit über Erwartungen und eigene Vorstellungen haben.
- wenn zum Beispiel die Anwesenheit der Altenteiler ganz offensichtlich ein freies und unvoreingenommenes Denken in die Zukunft unmöglich machen.

Bevor es zur Beratung kommt, sollten Berater und Auftraggeber sich deshalb zuerst einmal Gedanken über das „Beratungssystem“ machen, welches für die zu bearbeitende Thematik relevant und geeignet ist:

- Wer ist der Auftraggeber? Inwieweit ist er sich klar über seine Ziele und den Entscheidungsspielraum, wenn weitere Beteiligte einbezogen werden sollen?
- Was muss zuerst geklärt werden?
- Wer sollte zu welchem Zeitpunkt einbezogen werden?
- Welche Chancen oder Risiken haben ein späteres oder auch früheres Einbeziehen?



Ein Praxisbeispiel: Eine strategische Investitionsentscheidung (in diesem Fall ein notwendiger Stallumbau oder Neubau) steht an. Der Nachfolger hat den Hof vor kurzem übernommen. Das frisch verheiratete Paar hat noch kein Konzept, wie es den Hof weiterentwickeln und in welcher Form sich die junge Frau am Hof einbringen will. Die Altenteiler sind noch jung und haben nach wie vor eine prägende Rolle im Betrieb. In diesem Fall wäre es evtl. ratsam, zuerst ein Gespräch allein mit dem Hofnachfolger und seiner Partnerin zu führen, um deren Standpunkt und Ziele zu klären. In einem späteren Gespräch sollten dann ggfs. auch die Altenteiler mit einbezogen werden, gerade wenn sie am Hof präsent sind und ihre Akzeptanz und Mitwirkung auch in Zukunft wichtig ist.

Gleichzeitig müsste im Prozess dafür gesorgt werden, dass sich die Altenteiler nicht zurückgesetzt oder ausgeschlossen fühlen, wenn sie nicht von Beginn an dabei sind. Aber auch dieses Vorgehen ist letztlich nur eine Möglichkeit von mehreren und hängt stark von den Persönlichkeiten, Spielregeln und Werten des jeweiligen Betriebs- und Familiensystems ab. Eine wichtige Aufgabe des Beraters ist es, dem Auftraggeber zu einer bewussten Entscheidung durch geeignete Fragen und ggfs. Erfahrungen zu verhelfen. Und dies ohne jegliches Beraterdogma. Am Ende ist es die bewusste Entscheidung des Auftraggebers, wen er zu welchem Zeitpunkt einbezieht. Schließlich trägt er die betrieblichen und sozialen Folgen der Entscheidung. Die Sache des Beraters ist es dann, für sich zu klären, für was er sich in welcher Konstellation zur Verfügung stellt.

In unserer „**Ausbildung zum systemischen Coach für die Landwirtschaft**“, die im Juli 2018 startet, lernen Sie, wie Sie in komplexen Beratungsfällen mit mehreren Akteuren den Überblick bewahren. [Mehr dazu hier!](#)

Gerne bieten wir für erfahrene Beraterinnen und Berater unseren zweitägigen Kompaktworkshop an: **Landwirtschaftliche Familienbetriebssysteme verstehen und begleiten**

- Was ist das Besondere an Familienbetriebssystemen?
- Welchen unterschiedlichen Logiken folgen das Familiensystem einerseits und das Betriebssystem andererseits?
- Welche typischen Rollenkonstellationen und Konflikte ergeben sich daraus?
- Wie können wir als Berater damit umgehen?

In dem Workshop lernen Sie Interventions- und Arbeitsmethoden an konkreten Fällen kennen und anwenden.

Ansprechpartner: Thomas Fisel

In eigener Sache: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir manchmal das generische Maskulinum und nicht konsequent die weibliche und männliche Form. Wir wollen jedoch gleichermaßen und gleichberechtigt weibliche und männliche Personen ansprechen.

Die Berater Berater

[Weiterbildung, Organisationsberatung und Supervision speziell für Beraterinnen und Berater.](#)



Thomas Fisel

Tel.: +49 (821) 26390-17

E-Mail: thomas.fisel@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Barbara Kathrein

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Maria Lotter

Tel.: +49 (821) 66109100

E-Mail: maria.lotter@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | info@entra.de oder 06302-9239-0

Herausgeber: entra GmbH, Falkensteiner Weg 3, Villa Scheurer, 67722 Winnweiler

Telefon 06302-9239-0, Fax 06302-9239-19, E-Mail info@entra.de

USt-ID DE283718552, Vertreten durch Stefan Dietz (Geschäftsführer)

Sie möchten unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten? Dann melden Sie sich einfach über diesen Link ab: [Abmelden](#)
