

Erfahrungen mit Kooperationen auf Betriebsebene in Rheinland-Pfalz:

Der Partnerbetrieb Naturschutz

von Brigitte Leicht

Mit dem Partnerbetrieb Naturschutz hat Rheinland-Pfalz ein bundesweit einmaliges Instrument des Naturschutzes auf den Weg gebracht, das auch im Berufsstand hohe Anerkennung erfährt. Es könnte Vorbild werden für Kooperationen mit anderen Umweltzielsetzungen.

Im Partnerbetrieb Naturschutz werden die Ziele des Naturschutzes mit den Anforderungen an eine gewinnorientierte Betriebsführung verknüpft. Die geeignete Strategie für die praxismgerechte Umsetzung dieser Zielsetzung wurde von 2007 bis 2009 in einem Modellvorhaben entwickelt. An diesem Modellprojekt beteiligt waren die für die Bereiche Naturschutz und Landwirtschaft zuständigen Behörden, das Beratungswesen sowie 18 Modellbetriebe, die landesweit so ausgewählt wurden, dass sie regionale Besonderheiten der Landwirtschaft, des Naturschutzes und auch den Berufsstand in seiner Vielfalt gut repräsentieren konnten.

Im September 2009 wurde das Modellprojekt erfolgreich, d. h. mit einer von allen Beteiligten befürworteten Strategie, abgeschlossen und gleichzeitig die landesweite Einführung des Partnerbetrieb Naturschutz als neues Angebot an Landwirte und Winzer angestoßen.

Seit Oktober 2009 wird über eine Koordinationsstelle am Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum Rheinhesen-Nahe-Hunsrück mit Finanzierung und fachlicher Zusammenarbeit des Umweltministeriums dieser Prozess vorgebracht. Ein erstes landesweites Bewerbungsverfahren für interessierte Betriebe wurde im Mai 2010 eröffnet. 85 Bewerber aus Rheinland-Pfalz mit einer Gesamtflächenausstattung von mehr als 6.000 Hektar, einschließlich Sonderkulturen wie Obst, Wein und Gemüse, bekundeten ihr Interesse am Partnerbetrieb Naturschutz. 60 davon konnten in die erste Beratungsphase aufgenommen werden. Der Naturschutz bewertet die-

ses Zwischenergebnis als großen Erfolg. Der Beitrag will zeigen worauf dieser Erfolg möglicherweise zurückzuführen ist und welche Faktoren auf andere Beratungsbereiche übertragbar sind.

Was ist der Partnerbetrieb Naturschutz?

Der Partnerbetrieb Naturschutz ist im Kern ein Beratungsinstrument. Das Konzept setzt auf Kommunikation und Information auf einzelbetrieblicher Ebene. Im zweiten Schritt gibt er Landwirten und Winzern in Rheinland-Pfalz die Möglichkeit, sich als Partner des Naturschutzes zu präsentieren.

Über diesen Weg soll einerseits für das Thema Naturschutz im landwirtschaftlichen Betrieb sensibilisiert und andererseits mit WinWin-Konzepten Landwirten/Winzern ein attraktives Angebot gemacht werden.

Die Umsetzung geschieht in einem zweistufigen System:

Stufe I – Ganzheitliches Beratungsangebot für Landwirte/Winzer

- Die Beratung erfolgt ganzheitlich und interdisziplinär in einem Team aus Naturschutz- und Landwirtschaftsberatung.
- Im Dialog zwischen Betriebsleitung und dem Beratungsteam werden Entwicklungsziele für den Betrieb erarbeitet. Dabei geht es um Naturschutzaspekte im Betriebsbezug,

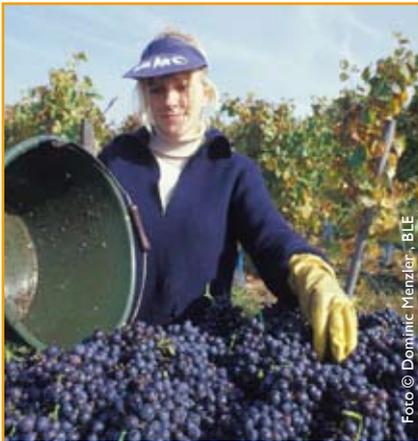


Foto © Dominic Menzler, BLE



Foto © Thomas Stephan, BLE



Foto © Thomas Stephan, BLE

rechtliche Rahmenbedingungen und Anforderungen, Fördermöglichkeiten, Besonderheiten des Betriebs oder der Landschaft, bis hin zu Fragen der konkreten Umsetzung von Maßnahmen und deren fachliche Unterstützung.

Stufe 2 – Langfristige Partnerschaft zum beiderseitigen Nutzen

Konnten im Beratungsprozess für beide Seiten sinnvolle Entwicklungsalternativen aufgezeigt werden und ist der Betrieb bereit, diese langfristig in seine Betriebsentwicklung zu integrieren, hat er die Möglichkeit sich als Partner des Naturschutzes öffentlich zu präsentieren.

Die Grundlage für die damit beginnende Partnerschaft bildet eine Zielvereinbarung. Diese beinhaltet:

- den gesamtbetrieblichen Naturschutzplan, in dem die Maßnahmen

beschrieben sind, zu deren Umsetzung der Betrieb sich verpflichtet,

- die jährliche Überprüfung der Zielerreichung und von Möglichkeiten der Weiterentwicklung. Diese erfolgt gemeinsam durch Betriebsleitung und Beratung,
- die regelmäßige Teilnahme an Fortbildungsveranstaltungen oder Erfahrungsaustauschen (mind. 1x jährlich).

Diese Kriterien, an denen sich der Partnerbetrieb Naturschutz zukünftig messen lassen muss, wurden im Modellprojekt gemeinsam mit allen Akteuren verbindlich festgelegt.

Umsetzung

Der Partnerbetrieb Naturschutz verfolgt in der Beratung den Ansatz, die Naturschutzpotenziale des Betriebs gemeinsam

zu erkennen und für die naturschutzorientierte Betriebsentwicklung nutzbar zu machen.

Die Betriebsflächen inklusive ihrer Nutzungsverteilung bilden die Bezugspunkte für die Ableitung von naturschutzbezogenen Entwicklungspotenzialen des Betriebs. Beziehungen im Naturraum, Schutzgebietsausweisungen, Artvorkommen etc. werden gleichermaßen zugrunde gelegt, wie produktionsrelevante Standorteigenschaften (Bodengüte, Erosionsgefährdung etc.) und Raumstrukturen.

Diese Potenzialanalyse bildet naturschutzfachlich sinnvolle Entwicklungsalternativen des Betriebs ab. Sie ist das wesentliche Beratungsinstrument des Partnerbetriebs Naturschutz. Dort setzt die Beratung an mit dem Ziel, gemeinsam eine für den Betrieb passende, erfolgreiche Naturschutzstrategie zu entwickeln.



Foto © Thomas Stephan, BLE

Naturschutz und Landwirtschaft begegnen sich auf Augenhöhe, beide sind gleichberechtigte Partner im ergebnisoffenen Beratungsprozess. Die Beratung informiert, klärt auf und unterstützt wo möglich. Die Entscheidung darüber, was umgesetzt wird, bleibt im Betrieb.



Foto © Ernst Rose, pixelio.de



Foto © Brigitte Leicht

Integrierte Beratung Landwirtschaft- Naturschutz

Auf der Ebene der Beratung wird das Prinzip der Gleichrangigkeit der Belange von Naturschutz und Betriebsökonomie dadurch umgesetzt, dass beide Beratungssysteme im Beratungsprozess zusammengeführt werden und in der Teamarbeit gleichrangig nebeneinander stehen. So wird garantiert, dass stets die produktionstechnische und arbeitswirtschaftliche Seite möglicher Entwicklungsvarianten im betrieblichen Naturschutz mitbewertet wird. Dadurch lassen sich frühzeitig Machbarkeiten überprüfen und Entwicklungskonzepte auf solide Füße stellen.

Ist das Modell übertragbar?

Die Prämisse im Partnerbetrieb Naturschutz ist: der Betrieb entscheidet immer selbst, wohin und wie weit er gehen möchte. Er trägt letztlich das unternehmerische Risiko und muss seine Entscheidungen vor diesem Hintergrund verantworten können. In diesem Fall ist es am „Naturschutz“, Überzeugungsarbeit zu leisten und tragfähige Entwicklungsalternativen aufzuzeigen. Im Modellprojekt haben sich dabei die Faktoren

- Dialogorientierung,
- Ergebnisoffenheit und
- Betriebsindividualität

als ausschlaggebend für den Beratungserfolg erwiesen.

In diesem Sinne ist dieser Beratungsansatz auf nahezu jede Fragestellung übertragbar, die auf Veränderungsprozesse in der Betriebsführung ausgerichtet ist. Zusammenfassend aus diesen Erfahrungen werden für die Beratungsarbeit auf Betriebsebene die folgenden Grundsätze abgeleitet:

Die Perspektive des Betriebs einnehmen

Jeder Betrieb ist anders und es gilt jeweils zu erkennen, welche Themen und welche Ziele passen. Betriebsstruktur und Naturraumausstattung geben die Informationen darüber, was grundsätzlich möglich ist,

aber nicht darüber, wo der Betrieb steht, d. h. welche eigenen Vorstellungen oder welchen Wissensstand er hat und welche Faktoren die Entscheidungsfindung bzw. die Meinungsbildung beeinflussen. In der Beratung ist es wichtig, sich auch diese betriebsindividuellen Aspekte zu erschließen.

Es geht immer um Potenziale

Die Potenzialorientierung setzt eine deutliche Priorität darauf, sich am Machbaren zu orientieren. Potenziale haben eine positive Ausstrahlung, Potenziale lassen sich entdecken und weisen in die Zukunft. Sie schaffen neue Optionen und bieten Handlungsalternativen an.

Positive Verknüpfungen herstellen

Die Grundsätze der Freiwilligkeit bzw. der Ergebnisoffenheit bedingen umgekehrt, dass für den Betrieb ein erkennbarer Mehrwert durch die Teilnahme am Partnerbetrieb Naturschutz entstehen sollte. Dieser kann monetärer Art sein, muss es aber nicht. Die Motivation ist betriebsindividuell verschieden; erwartet wird aber immer ein Gefühl von: „Es lohnt sich!“. Der Betrieb entscheidet selbst, woran er diesen Nutzen für sich festmachen möchte. Wichtig ist es, diesem Aspekt hinreichend Beachtung zu schenken.

Bedürfnisse wahrnehmen und anerkennen

Sich auf Augenhöhe begegnen heißt, die eigenen Anliegen nicht höher zu bewerten als die Bedürfnisse des Gegenübers. Letztlich geht es darum, im Betrieb zukunftsrelevante Entscheidungen zu fällen.

Diese werden immer vor dem Kontext der inneren Werte und Bedürfnisse getroffen. Hierzu gehören beispielsweise das Bedürfnis nach Zukunftssicherheit, der Anspruch auf Professionalität und die Anerkennung von außen, ein bestimmtes Maß an Lebensqualität und Zufriedenheit, oder aber auch die unternehmerische Ungebundenheit etc. Werden diese eingeschränkt oder nicht hinreichend in die Planung einbezogen, bilden sie im Einzelfall immer wieder auch Grenzen, die zu respektieren sind.

Autorin:



Brigitte Leicht

Partnerbetrieb Naturschutz
Dienstleistungszentrum
Ländlicher Raum Rheinhessen-
Nahe-Hunsrück
Rüdesheimer Str. 60-68
55545 Bad Kreuznach
Tel.: 0671-820-453
brigitte.leicht@dlr.rlp.de

