

Agrowir

Fokusgruppen-Gespräch zur Wahrnehmung von Kooperationen

Iris Pulfer und Markus Lips, Forschungsanstalt Agroscope Reckenholz-Tänikon ART, CH-8356 Ettenhausen
Auskünfte: Lips Markus, E-Mail: markus.lips@art.admin.ch, Tel. +41 (0)52 368 31 31

Zusammenfassung

Anhand eines Fokusgruppen-Gesprächs wurde die Wahrnehmung von Kooperationsformen untersucht. Beteiligt waren sechs Betriebsleiter aus einem Futterbaugebiet im Raum Ostschweiz. Obschon die gesammelten Aussagen nicht verallgemeinert werden dürfen, erschliessen sie Einstellungen und Denkschematas: Die Betriebsleiter betrachten die intensiveren Kooperationsformen – Betriebszweig- und Betriebsgemeinschaft – differenziert und sehen ihre Vor- und Nachteile. Letztere überwiegen und es zeigt sich deutlich, dass die beiden Kooperationsformen weder naheliegende Optionen für die Betriebsleiter selbst sind noch dass sie vom sozialen Umfeld unterstützt werden.

Die Verbreitung von intensiveren Formen der Zusammenarbeit mit erheblichem Kosteneinsparungspotenzial hält sich in engen Grenzen. In der Deutschschweiz sind lediglich 5,4 Prozent der Betriebsleitenden an einer Betriebszweiggemeinschaft und 4,2 Prozent an einer Betriebsgemeinschaft beteiligt (Lips *et al.* 2009). Hingegen pflegen 36 Prozent der Betriebsleitenden der deutschen Schweiz die weniger intensive Kooperationsform der Maschinengemeinschaft. Zwei Umfragen lieferten Aufschluss über Betriebsgemeinschaften (Pulfer *et al.* 2006) und das Image von Betriebsgemeinschaften bei Betriebsleitenden (Pulfer 2007) und erlauben eine allgemeine Einschätzung der Wahrnehmung von Innen und von Aussen. Aus methodischen Gründen gewähren jedoch qualitative Ansätze, wie beispielsweise ein Fokusgruppen-Gespräch, einen besseren Einblick in Denkschematas, Einstellungen und Emotionen.

Fokusgruppen-Gespräch

Das Fokusgruppen-Gespräch ist eine Methode der qualitativen

Sozialforschung. Dabei handelt es sich um eine Form der moderierten Gruppendiskussion mit acht bis zwölf Teilnehmenden und der Dauer von 1,5 bis zwei Stunden. Diese Methode erlaubt dank unterschiedlich anregender Verfahren und der Nutzung der Interaktion der Gruppenmitglieder eine möglichst breite Erhebung von Daten. Denn in der Diskussion sind Meinungen zu differenzieren, präzisieren und allenfalls zu korrigieren. Durch den sozialen Kontext entsteht Spontaneität. Zudem beeinflussen Forschende und Interviewsituation die Aussagen in geringerem Mass als bei Befragungen. Im Gegensatz zum Interview wird nicht virtuell, sondern direkt mit anderen Meinungen assoziativ diskutiert (Morgan 1998). Das Gespräch soll sich frei entwickeln, für die Teilnehmer ist es ähnlich wie eine Diskussion am Stammtisch. Jede Person ist eingeladen, ihre Meinung zu vertreten, alle Beiträge sind von Interesse.

Als Moderationsgrundlage dient ein Frageleitfaden (im vorliegenden Fall «questioning route»; In-

terviewleitfaden aus vollständigen, ausformulierten Sätzen; Morgan 1998). Für die Moderation selbst ist ein breites Repertoire an Fragetechniken wichtig: Hinterfragen und Vertiefen, Offene Fragen, Lenkende Fragen, Schweigen, Fragen nach Übereinstimmungen/Meinungsverschiedenheiten, Fragen nach nicht genannten, aber erwarteten Äusserungen, Klärung widersprüchlicher Aussagen, Zusammenfassende Fragen.

Teilnehmer und Durchführung

Im Herbst 2007 fand im Raum Ostschweiz ein Fokusgruppen-Gespräch zum Thema «Vor- und Nachteile von verschiedenen Zusammenarbeitsformen in der Landwirtschaft» statt. Ein landwirtschaftlicher Berater übernahm die Organisation am Durchführungsort und fragte ausgewählte Teilnehmer an. Sechs Betriebsleiter im Alter von 25 bis 60 Jahren nahmen schliesslich am Gespräch teil. Es wurde bewusst auf eine heterogene Zusammensetzung geachtet. Ihre Erfahrungen mit Kooperation waren sehr unterschiedlich und reichten von keiner Erfahrung über Erfahrung in Maschinengemeinschaften oder Maschinenringen bis hin zur Mitgliedschaft in einer Betriebsgemeinschaft.

Das Gespräch verlief äusserst anregend. Die sehr hohe Motivation der Teilnehmer erbrachte eine konstruktive und breit gefächerte Diskussion. Die Dokumentation des zweistündigen Gesprächs erfolgte mittels Proto-

tschaft

koll und Tonaufzeichnung. Nach dem Transkribieren fand die Analyse der Aussagen statt, indem der Text in einzelne thematische Abschnitte gegliedert wurde. Dies erlaubte ähnliche Aussagen, die an verschiedenen Stellen des Gesprächs erfolgten, einander gegenüberzustellen und zu verdichten. Mittels Inhaltsanalyse erfolgte schliesslich das Herausfiltern der wichtigsten Erkenntnisse.

Vor- und Nachteile von Kooperationen

Mehr Freizeit und Ferien nehmen die Teilnehmer als wichtigen Vorteil von Kooperationen wahr. Noch wichtiger ist ihnen die Befriedigung, die sich ergibt, wenn die Arbeit gemeinsam erledigt werden kann. Der soziale Austausch geniesst eine hohe Wertschätzung. Ein Landwirt beschreibt dieses Gefühl nach dem Beenden der gemein-

samen Tätigkeit folgendermassen: *«Die Zusammenarbeit mit dem Nachbarn ist auch ganz wichtig... Wir tun miteinander «bschütten». Und das ist auch etwas, das auch eine Genugtuung gibt. Wenn wir miteinander den Schlauch zusammennehmen können, ...»*

Ein weiterer Vorteil von Kooperationen orten die Teilnehmer in der Möglichkeit, mit geringerem



Abb.1. Als wichtiger Vorteil von Kooperation wird die Möglichkeit von mehr Freizeit und Ferien wahrgenommen. (Foto: I. Pulfer, ART)

Kapitaleinsatz gemeinsam Maschineninvestitionen zu tätigen. Auch die bessere Maschinenauslastung findet Erwähnung. Ein Teilnehmer nennt den Aspekt, dass sich Arbeitsspitzen durch Kooperationen brechen lassen, wobei sich dies aber auch über Nachbarschaftshilfe realisieren liesse.

An den wirtschaftlichen Vorteilen einer Kooperation wird eher gezweifelt und sie finden im Gespräch kaum Beachtung. Auch wenn Kosten gespart oder die Produktivität erhöht werden könnte, eine Kooperation erscheint nicht als reale Option. Trotz des zusätzlich erwarteten Nutzens überwiegen die Bedenken zu scheitern. Aus Sicht der Diskussionsteilnehmer würde erst bei einem stärkeren wirtschaftlichen Druck die Zusammenarbeit an Bedeutung gewinnen.

«...ich weiss es auch nicht. Irgendwie geht es uns noch zu gut, ich weiss nicht an was für eine Schwelle wir kommen müssen, bis wir vielleicht noch mehr Zusammenarbeit machen würden.»

Auch wenn die Belastung steigt, denkt der Landwirt nicht in erster Linie an eine Kooperation. Ist die Arbeit nicht mehr zu bewältigen, wird eher eine zusätzliche Arbeitskraft oder eine zusätzliche Maschine in Betracht gezogen:

«Solange die Betriebe nicht wachsen und der Betriebsleiter das auch noch machen kann, ist von dort her der Druck auch nicht da, dass er überlastet ist. Wenn er nur langsam wächst, dann braucht es relativ viel. Wenn grosser Druck kommt, wenn er sich verdoppelt oder so, dann hat er den Druck, dann muss man handeln. Dann muss er irgendetwas machen, dann muss er entweder eine grössere Maschine kaufen oder jemanden haben, der ihm hilft.»

Während positive Beispiele weniger wahrgenommen werden, haben Negativbeispiele einen starken Signaleffekt, wie folgende Aussage zu einer bestehenden Betriebsgemeinschaft verdeutlicht: *«Wir haben nebenzu ein typisches Beispiel in dem drei Brüder miteinander, in dem jetzt wieder jeder praktisch eigenständig geht.»*

Die Befürchtung ist gross, nicht nur vom Wetter, sondern zusätzlich von einem Partner im Arbeitsablauf abhängig oder gar eingeschränkt zu sein. Im Gespräch wird zudem die Angst deutlich, durch eine Kooperation plötzlich zu wenig Arbeit zu haben. Dies gilt auch beim Vergeben von Lohnarbeiten. Die Möglichkeit, durch den Ausbau eines Betriebszweigs zusätzliches Arbeitsvolumen zu schaffen, wird nicht genannt. Die Befragten äussern die Angst, dass die Zusammenarbeit in ein paar Jahren kaum mehr funktioniert, weil beide Partner unterschiedliche Interessen haben und möglicherweise in einer anderen Lebensphase sind. Weitere Argumente gegen Kooperation sind der einhergehende administrative Aufwand sowie die Einschätzung, dass Möglichkeiten der Zusammenarbeit im Hügel- und Berggebiet beschränkt sind.

Soziales Umfeld

Die Tradition spricht eher gegen Kooperationen. Hier dürfte ein enger Zusammenhang zum sozialen Umfeld bestehen, das Kooperationen eher kritisch gegenübersteht. Es zeigen sich verschiedene, teilweise widersprüchliche Aspekte. Einerseits kann das Eingehen einer Kooperation vom Umfeld als Eingeständnis wahrgenommen werden, dass es dem Betrieb wirtschaftlich nicht mehr gut geht. Andererseits erlebt ein Teilnehmer sein Umfeld so, dass eine Kooperation als unwirtschaftlich eingeschätzt wird: *«Ja, denen geht es*

wieder viel zu gut, jetzt ... darum können sie so einen «Seich» machen oder irgend so etwas.»

Ein weiterer Teilnehmer, der selbst an einer Kooperation beteiligt ist, fasst seine Erfahrung folgendermassen zusammen: *«Zuerst machen sie dich runter und nachher hast du Neider, wenn es gut läuft.»*

Dass starke normative Vorstellungen existieren, die in einem Spannungsverhältnis zur Kooperation stehen, illustriert folgende Aussage: *«Manchmal hat man das Gefühl, wenn man etwas macht, dann muss man sich rechtfertigen. Von dem muss man einfach etwas wegkommen. Wenn es für dich stimmt, dann macht man es und wenn es für dich nicht mehr stimmt, dann...»*

Sehr gross ist im Gegensatz dazu die Bereitschaft zu helfen, wenn jemand in Not ist: *«Wenn der andere eine «Kalberkuh» hat oder wenn es zu Regnen beginnt, dann hängt man den «Charren» an und geht noch eine Fuhre oder zwei laden. Das ist für mich selbstverständlich und dann tun wir bei uns aussen im Normalfall nicht gross abrechnen.»*

Ein Teilnehmer verweist jedoch darauf, dass die Hemmungen unter den Betrieben relativ gross sind, um Hilfe zu bitten: *«Ich würde mir manchmal wünschen, dass die Hemmungen weniger gross sind, dass die Leute manchmal vorher kämen...und zu wagen fragen. Teil Leuten wagen sich nicht. Und bei einem Teil ist es klar, bei denen kann man und bei einigen denkt man, der hätte doch kurz fragen können, das wäre doch keine Sache gewesen. Die Hemmungen, die Hemmschwelle da ist ...»*

Zusammenarbeit bei der Milchproduktion

Es lassen sich keine systematischen Vorlieben für gewisse Zusammenarbeitsformen erkennen. Kaum einen Einfluss auf die Ak-

zeptanz hat die Intensität der Zusammenarbeit, auch wenn sie allenfalls eine Veränderung der Besitzverhältnisse erfordert wie beispielsweise bei der Betriebsgemeinschaft. Die Gesprächsteilnehmer kommen zu unterschiedlichen Beurteilungen der Tierhaltermgemeinschaft, die beispielsweise ein Zusammenlegen der Milchviehbestände, bzw. eine Betriebszweiggemeinschaft für die Milchproduktion beinhaltet. Ein Teilnehmer erkennt darin Vorteile, beurteilt die Machbarkeit für seinen persönlichen Betrieb jedoch als minimal: *«Auf die andere Seite wäre ich offen, wenn in der näheren oder weiteren Umgebung jemand wäre, der allenfalls für eine Tierhaltermgemeinschaft, also jetzt nicht unbedingt einfach die Betriebe zusammenlegen, aber allenfalls die Tiere. Die Kühe nur in einem Stall haben können. Wir hätten die Kapazitäten heute, aber der Betrieb unten ist die Käseerei, der Betrieb Ost ist Bio, der Betrieb oben ist fanatischer Braunviehzüchter mit Horn und weiss nicht was und das ist das, was so ein bisschen im Ding drin war.»*

Mehrere Teilnehmer schätzen andererseits eine Betriebszweiggemeinschaft bei der Milchproduktion als kompliziert und kaum praktikabel ein. Mögliche erwartete Konfliktfelder sind die Futtermittel und die Zuchtstrategie beim Milchvieh: *«Wenn man ein grosses Gebäude hat und beide schaffen darin wieder für sich, ist der Vorteil wichtig. Und das andere, Tierhaltermgemeinschaft, das ist für uns praktisch nicht realisierbar. Wenn jeder sein Kraftfuttersäckchen hat und jeder sein Heustöckli und so, dann baut man besser zwei Scheunen, weil dann das andere gibt so kompliziertes Zeug da mit dem Bauvertragsvertrag und so und Streitmöglichkeiten. Dann muss man eine Gemeinschaft machen, eine Betriebsgemeinschaft und zusammenschliessen, sonst ist es*

nichts. Es ist schwierig, sehr schwierig. Das andere, dann müssten die Charakteren noch besser zusammenpassen als bei der Betriebsgemeinschaft. Für eine Tierhaltermgemeinschaft.»

Zusammenarbeit bei Maschinen

Für die Zusammenarbeit im Bereich Maschinen finden Formen Anwendung, die eine weniger intensive Bindung zwischen den Partnern erfordern. Die Erfahrungen mit Maschinenringen ist in der Diskussionsrunde sehr beschränkt; nur eine Person ist Mitglied. Die anderen sind dieser Kooperationsform gegenüber sehr skeptisch. Momentan sehen die Teilnehmer keine Notwendigkeit. Dies könne sich ändern, wenn es sich nicht mehr um Familienbetriebe handle. Gleichzeitig anerkennen die Teilnehmenden, dass die vollständige Eigenmechanisierung der Betriebe mit hohen Maschinenkosten einhergeht.

Als wichtigste Vorteile von Maschinenringen gelten die regelmässigen Treffen ihrer Mitglieder. Einzelne Fokusgruppen-Teilnehmer vertreten die Meinung, dass die Vergabe von Lohnarbeiten, wie zum Beispiel das Pressen von Ballen, deshalb nicht funktioniert, weil es in ihrer Region an Anbietern mangelt. Zu Spitzenzeiten würden zu viele Landwirte Lohnunternehmen beanspruchen, wodurch diese möglicherweise nicht fristgerecht verfügbar wären. Ausserdem bestehen auf Grund der Hangneigung Zweifel, dass sich Hügel- und Bergregionen für Lohnunternehmen mit Rundballenpressen eignen. Die Angst vor Abhängigkeiten in den Arbeitsabläufen ist gross. Die Toleranz scheint beschränkt, wenn Arbeiten nicht zum geplanten und passenden Zeitpunkt ausführbar sind. Dies gilt insbesondere für die Heuernte. Die Kooperationen über verschiedene Höhenstufen wäre ein möglicher Lösungsansatz: *«Wir sind vier, fünf,*

die zusammen arbeiten. Aber ein gewichtiger Punkt ist, es dürfen nicht alle am gleichen Ort wohnen. Die Vegetationsverschiebung muss hineinspielen. Da ist klar, wenn ich dran bin, dann ist der Nachbar auch dran. Und dann muss ich den Nachbarn sicher nicht pfeifen. Also es muss einer sein, der weiter unten oder weiter oben ist. Oder einer der Sonnenhalde, oder einen der Schattenhalde ist. Dass wir nicht in der gleichen Schönwetterperiode alle zusammen miteinander schauen, weil das funktioniert nicht.»

Der Austausch von Maschinen ist stark vom Maschinentyp abhängig; Während ein Viehwagen gut ausleihbar ist, äussert ein Teilnehmer grössere Zurückhaltung, seinen Zweiachsmäher anderen zur Verfügung zu stellen. Auch eine Rundballenpresse wird nur an bestimmte Landwirte ausgeliehen. Gross sind daher auch die Hemmungen, einen Nachbarn um eine Maschine anzugehen, wenn die eigene defekt ist. Die Schwelle liegt etwas tiefer, wenn die Maschine im Maschinenring-Katalog ausgeschrieben ist. Nutzen mehrere Betriebe eine Maschine, stellt sich die Frage der Zuständigkeit: *«Also meine Meinung ist das auch, also dass Maschinen, dass sie einen Besitzer haben muss, und nicht drei oder vier. Es geht auch schon um die Pflege der Maschine, weil der, der Besitzer ist, der schaut der Maschine besser weder wenn drei oder vier sind.»*

Bei der Zusammenarbeit gilt es, seinen Partner zu kennen: *«Man muss einander halt einfach ein bisschen kennen, habe ich das Gefühl. Und dann, wenn man einander etwas kennt, dann weiss ich, der schmiert nichts nach, also muss ich etwas mehr schauen.»*

Ein Beispiel macht deutlich, dass die Vorlieben der Landwirte sehr unterschiedlich sein können: *«Sonst der eine, der ist*

eher ein «Kuhbauer» und hat... er schaut halt einfach..., er hat halt einfach, er schaut bei den Maschinen schon, aber er merkt es halt vielleicht einfach nicht. Ich bin auch schon beim Landmaschinenmechaniker gewesen und der andere kommt mit dem Traktor und dreht den Ölstab raus, «furcht trocken». Ich sehe, der andere hat noch nie den Ölstab gezogen. (Kommentare, Gelächter) Man kann es auch so sagen. Aber es gibt solche, die so was vergessen aber tippotpe Superkühe haben.»

Verfügbarkeit von möglichen Partnern

Persönliche Aspekte stehen für die Gesprächsteilnehmer bei einer Zusammenarbeit im Vordergrund: «Also die Personen muss man aussuchen. Also es muss menschlich stimmen, bevor man anfangen kann, habe ich das Gefühl.»

Enorm wichtig ist die Vereinbarkeit der Persönlichkeiten: «Das Grundprinzip darf nicht die Wirtschaftlichkeit sein, sondern die Persönlichkeit. Dann kann man über die Wirtschaftlichkeit diskutieren.»

Entsprechend wird der Kreis von potenziellen Partnern als beschränkt wahrgenommen, was folgende zwei Aussagen illustrieren: «Mit dem direkten Nachbarn geht, ginge es nicht. Man merkt es daran, wie die Maschine wieder zurück kommt.» Und: «... also mit dem, mit dem ich jetzt schon zusammenarbeite kann ich es mir vorstellen. Mit einem, zwei anderen auch noch aber ...»

Motive für Investitionen

Im Laufe des Gesprächs kommen weitere Themen zur Sprache, so auch die Motive für Investitionen. Verschiedene Aussagen weisen darauf hin, dass zahlreiche Motive mitspielen, die kaum die Betriebswirtschaft oder die Produktionstechnik betreffen.

Eine grosse Bedeutung kann beispielsweise der Eindruck haben, der gegen aussen erweckt wird. Der Kauf einer neuen Maschine signalisiert unter anderem, dass es dem Betrieb wirtschaftlich gut geht. Ein Teilnehmer schildert die Denkweise in seiner Region folgendermassen: «Wenn ich jetzt einen neuen Traktor oder einen neuen Ladewagen habe, dann sieht es der Nachbar und denkt: Mir geht es noch gut.»

Zudem streben zumindest einzelne Betriebsleitende in der entsprechenden Region mit einer Investition eine hohe soziale Wertschätzung an: «Wenn der Nachbar einen neuen Traktor hat, dann muss ich auch einen neuen haben. So in dem Stil. Es ist schon auch noch Prestigesache.»

So können Investitionen in die Aussenwirtschaft mit einer hohen sozialen Wertschätzung den Kollegen und dem dörflichen Umfeld zeigen, dass «man noch wer ist» und dem eigenen Nachwuchs wird signalisiert, dass der Betrieb Zukunft hat. Dies soll potenziell Hofnachfolgende beeinflussen und ihre Bereitschaft für eine Betriebsübernahme erhöhen. Die erwähnten Mechanismen legen das Gewicht auf Investitionen, die «von aussen» sichtbar sind. Folglich ist ein neuer Traktor attraktiver als eine neue Melkmaschine. Dies belegte ein Diskussionsteilnehmer, indem er mit einem Extrembeispiel eines Berufskollegen aufwartete: «Bis vor 10 Jahren hat der noch von Hand gemolken. Er hat aber schon seit 15 Jahren einen Zweiachsmäher. Aber den Zweiachsmäher hat man natürlich von draussen gesehen, die Melkmaschine nicht. Obwohl die in Stunden mehr gemacht hat als sein Zweiachsmäher.»

Als weiteres mögliches Motiv für Maschineninvestitionen erweist sich die Belohnung anstrengender Arbeit. Eine neue

Maschine kann mit Lebensqualität gleichgesetzt werden: «... habe ich gerne eine neue Maschine oder ich kann denken, das konnte ich mir jetzt leisten und für was arbeite ich überhaupt. Ja, das ist jetzt halt auch irgendwo... irgendwie kann man das mit dem Buchhalter diskutieren oder mit der Frau, dann sagt sie «geht es überhaupt noch», oder. Der Buchhalter sagt, ja, ja, das müsste nun... also rein rechnerisch ist das nicht, oder. ... Eben dann ist man am Rechnen, aber das hat vielleicht auch etwas mit der Lebensqualität zu tun... und das ist schon ein bisschen.»

Persönlichen Interessen kommen auch in einer weiteren Aussage klar zum Ausdruck: «Ich will jetzt einfach Kühe haben mit Horn, ich habe an dem Freude. Aber ob es dann wirtschaftlich... das ist dann was anderes. Das hat nichts mit dem zu tun.»

Raufutterqualität

Ein weiterer Diskussionsschwerpunkt stellte die Bewertung der Raufutterqualität dar. Die Mehrheit der Teilnehmer äusserte sich dahingehend, dass sie zu sehr im Vordergrund stehe. Der betriebliche Aufwand sei zu gross und in dieser Form nicht notwendig. Auch die erreichte Qualität des Raufutters sei zu hoch. Eine grosse Mechanisierung auf kleinen Betrieben, um teures Raufutter mit Spitzenqualität zu produzieren, erscheint als wenig sinnvoll. Angesichts des relativ billigen Kraftfutters könnte die Raufutterqualität tiefer liegen. Dies korrespondiert auch mit der generellen Einschätzung der Teilnehmer, dass die landwirtschaftliche Produktion in der Schweiz zu perfekt ist.

Schlussfolgerung

Die Aussagen der sechs Teilnehmer des Fokusgruppen-Gesprächs zu Kooperationsformen in der Landwirtschaft ermöglichen einen vertieften Einblick

in Denkschematas und Einstellung der beteiligten Landwirte; sie können jedoch nicht verallgemeinert werden.

Obwohl die Gesprächsteilnehmer Vorteile bei Kooperationen sehen, kommt klar zum Ausdruck, dass eine Reihe von Gründen wie Abhängigkeit, gescheiterte Kooperationen oder die Tradition gegen die Zusammenarbeit sprechen. Weiter wird deutlich, dass Kooperationen mit hoher Bindungsintensität wie Betriebszweig- oder Betriebsgemeinschaften zumindest im Untersuchungsgebiet in der Ostschweiz weder naheliegende Optionen für die anwesenden Landwirte sind, noch dass sie von ihrem sozialen Umfeld unterstützt werden. Es scheint, dass Kooperationen in einem starken Spannungsfeld zur angestrebten Autonomie der Betriebsleiter stehen.

Die Auswertung zeigt starke nicht-ökonomische Handlungsmotive für (Maschinen-) Investitionen auf.

Zwei Motive, die Belohnung für anstrengende Arbeit und die soziale Wertschätzung, können zusammen zu einem problematischen Kreislauf führen. Diese Kombi-

nation begünstigt «von aussen» gut sichtbare Investitionen. Bei der Milchproduktion entfällt ein grosser Teil der Arbeit auf die Innenwirtschaft, insbesondere das Melken. Dadurch bleiben Investitionen und die einhergehenden technischen Verbesserungen in einem anstrengenden und zeitintensiven Bereich aus. Stattdessen werden – als Belohnung – Investitionen in neue Maschinen für die Aussenwirtschaft in Betracht gezogen. Dabei spielen wirtschaftliche Überlegungen eine untergeordnete Rolle. Diese Investition wird vom sozialen Umfeld wahrgenommen und vermittelt den Eindruck, dass es dem Betrieb wirtschaftlich gut geht. Aufgrund der tendenziell geringen Auslastung in der Aussenwirtschaft hält sich der Effizienzgewinn jedoch in engen Grenzen. Die verbleibende Arbeit, vor allem jene in der Innenwirtschaft, erfordert aber wiederum eine Belohnung.

Literatur

■ Lips M., Pulfer I. & Jucker F. 2009. Kooperationsformen mit einfachen Ausstiegsmöglichkeiten, ART-Bericht Nr. 706, Forschungsanstalt Agroscope Reckenholz-Tänikon ART, Ettenhausen.

■ Morgan D., 1998. The focus group guidebook, Focus Group Kit Vol. 1, Sage Publications, Thousand Oaks (USA).

■ Pulfer I., Möhring A. & Lips M., 2006. Umfrage bei Betriebsgemeinschaften. Eine erfolgreiche Kooperationsform. ART-Bericht Nr. 660, Forschungsanstalt Agroscope Reckenholz-Tänikon ART, Ettenhausen.

■ Pulfer I., 2007. Das Image von Betriebsgemeinschaften. Befragung von Betriebsleiterschülern und einer repräsentativen Stichprobe von Deutschschweizer Bauern, ART-Bericht Nr. 692, Forschungsanstalt Agroscope Reckenholz-Tänikon ART, Ettenhausen.

RÉSUMÉ

Entretien de groupe sur la perception des coopérations en agriculture

Un entretien de groupe a été effectué afin d'étudier comment étaient perçues les formes de coopération. Six chefs d'exploitation d'une région de production fourragère située en Suisse orientale y ont participé. Bien que les réponses ne puissent pas être généralisées, elles permettent néanmoins d'identifier des points de vue révélateurs et des schémas de pensée: les chefs d'exploitation ont une vision différenciée des formes de coopération intensive que sont la communauté d'exploitation et la communauté partielle d'exploitation et sont conscients des avantages, mais aussi des inconvénients. Ces derniers sont les plus nombreux et il est clair que les deux formes de coopération ne sont pas des options qui s'imposent pour les chefs d'exploitation et qu'elles ne bénéficient pas non plus du soutien du milieu social.

SUMMARY

Focus-group interview on the perception of collective farming

Six farm managers from a fodder-growing area in eastern Switzerland took part in a focus-group interview examining how various forms of collective farming were perceived. Although it is not possible to generalise on the statements made at the interview, a number of illuminating attitudes and thought patterns were discerned: the farm managers viewed the intense collective forms of partial farming collective and farming collective from a number of angles, perceiving advantages and disadvantages in both. Nevertheless, the drawbacks outweighed the benefits, and it is becoming clear that neither form of collective represents an obvious choice for the farm managers, or is supported by the social environment.

Key words: Collective farming, focus-group