



Soziale Landwirtschaft für ältere Menschen

Modul 3.1 Zusammenarbeit und Kommunikation



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union



TUS

ADRMAG

ASSOCIAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO
RURAL INTEGRADO DAS SERRAS DO
MONTEMURO, ARADA E GRALHEIRA



**Hochschule
für nachhaltige Entwicklung
Eberswalde**



**HOF UND
LEBEN**



Gliederung des Moduls

Einführung

Dieses Modul vermittelt Dir grundlegende Kommunikationsfähigkeiten und zeigt, wie Du eine erfolgreiche Zusammenarbeit/Partnerschaft aufbauen kannst. Dazu gehören das Erkennen von Bedürfnissen, die Definition des Bereichs der Zusammenarbeit und was bei der Suche nach einem Partner wichtig ist.

Lernziele

Nach dem Lesen dieser Lerneinheit, solltest Du wissen, welche Schritte für eine gute Kommunikation und erfolgreiche Zusammenarbeit notwendig sind. Beispiele helfen Dir dabei, Deine spezifische Situation, Einstellung und Unternehmertum mit anderen Landwirten zu vergleichen.



Inhaltsübersicht

- 1 Grundprinzipien der Kommunikation in einem landwirtschaftlichen Familienbetrieb**
- 2 Grundprinzipien der Zusammenarbeit**
- 3 Suche nach Partnern entlang der Wertschöpfungskette**
- 4 Schaffung eines Alleinstellungsmerkmals* in der Sozialen Landwirtschaft für ältere Menschen**
- 5 FarmElder Fallstudien**



A group of seven people, including a man in a black shirt and cap, a young woman, an older man in a striped shirt, an elderly woman with glasses, a woman in a white top, another elderly woman with a pearl necklace, a man in a dark jacket and hat, and an older man in a grey jacket, are standing in a grassy field with a metal fence and horses in the background. A semi-transparent green banner is overlaid across the middle of the image, containing the title text.

1 Grundprinzipien der Kommunikation in einem landwirtschaftlichen Familienbetrieb



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

“

**Die meisten Unterhaltungen
sind einfach nur Monologe
in Anwesenheit eines Zeugen.**

Margarete Müller



Kommunikation in einem Familienunternehmen

Kommunikation ist zwar wichtig, aber nicht immer einfach. Individuelle Unterschiede in der Persönlichkeit, im Kommunikationsstil, in den Fähigkeiten und Erwartungen spielen eine Rolle.

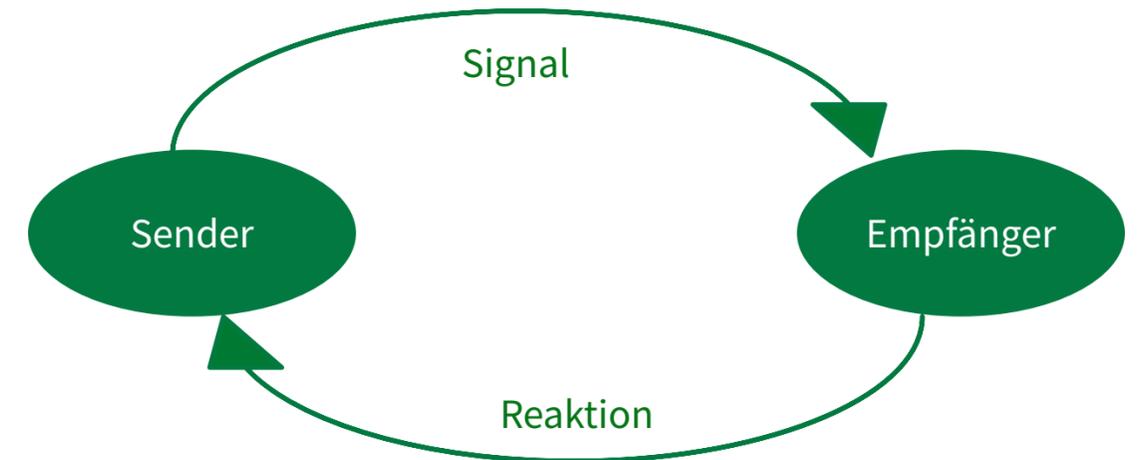
Manchmal ist es für den Landwirt am einfachsten, auftretende Themen und Probleme ruhen zu lassen, bevor sie angesprochen werden. Das ist aber nicht immer möglich, weil ein Mangel an Kommunikation das tägliche Leben und den Betrieb beeinträchtigen kann.

Jede Familie ist auch ein Team. Das gilt besonders für Familien mit landwirtschaftlichen Betrieben. Sie müssen effektiv kommunizieren, um ihre Betriebe erfolgreich zu führen.

Was also ist effektive Kommunikation? Der beste Weg, diese Frage zu beantworten, ist, das Konzept aufzuschlüsseln.

Effektive Kommunikation beinhaltet

- zwischenmenschliche Fähigkeiten,
- Beziehung zu anderen,
- aktives Zuhören.



“

**Wenn Menschen reden,
höre genau zu.**

**Die meisten Menschen
hören nie zu.**

Ernest Hemingway



Anderen zuhören

Hören vs. Zuhören

Hören

- Passiv
- Unfreiwillig
- Erfordert keinen Aufwand
- Physiologische Wahrnehmung von Schall

Zuhören

- Aktiv
- Freiwillig
- Erfordert Aufwand
- Bewusste Interpretation von Klang

Adaptiert von Gupta, 2023

Hören

Das Hören ist ein passiver, physischer Akt und ein rein sensorischer Vorgang, durch den Klänge wahrgenommen werden. Wir müssen uns dafür nicht konzentrieren. Wir hören den ganzen Tag lang Geräusche und Wörter, auch wenn wir ihnen keine Aufmerksamkeit schenken (Fuller, 2021).

Zuhören

Beim Zuhören geht es darum, den Worten und Klängen, die man hört, aktive Aufmerksamkeit zu schenken, um ihre Bedeutung aufzunehmen und eine emotionale Reaktion zu entwickeln.

Zuhören ist ein aktiver und freiwilliger Prozess, der mehrere Sinne erfordert. Es ist daher Sache des Zuhörers, zu entscheiden, ob er zuhören will oder nicht. Hören ohne zuzuhören, ist ein Beispiel für die gängige Redewendung „zum einen Ohr rein und zum anderen wieder raus“.



Aktives Zuhören

Aktives Zuhören ist eine Kommunikationsfertigkeit, bei der es nicht nur darum geht, die Worte einer anderen Person zu hören, sondern auch darum, den Sinn und die Absicht hinter den Worten zu verstehen. Es erfordert eine aktive Teilnahme am Kommunikationsprozess. (Cuncic, 2022)



Lösen von Konflikten

Wenn es nicht gelingt, effektiv zu kommunizieren, führt dies häufig zu Konflikten, die persönlich und beruflich schaden können.

In bäuerlichen Familienbetrieben kann es zu Konflikten kommen, weil wir erwarten, dass alle die gleichen Werte und Ziele haben und ihre Rollen gleich interpretieren. Dabei bleiben viele Dinge oft unausgesprochen und niemand kennt die „Regeln“.

Konfliktursachen

- **Werte/Persönlichkeiten:** Familienmitglieder sind unterschiedlich, und manche Gewohnheiten der anderen können lästig/frustrierend sein.
- **Ziele:** lang- und kurzfristige Ideen für die Zukunft können unterschiedlich sein.
- **Unterschiedliche Persönlichkeiten:** schüchtern, durchsetzungsfähig, aggressiv, offen, zurückhaltend, freundlich, feindselig, herrisch. Geschwister und verschiedene Generationen in derselben Familie können unterschiedlich sein.
- **Zuständigkeiten:** Was ist die Aufgabe eines jeden? Wer ist für was verantwortlich?
- **Organisation:** wer berichtet an wen?
- **Kampf zwischen Unternehmen und Familie um Ressourcen?**



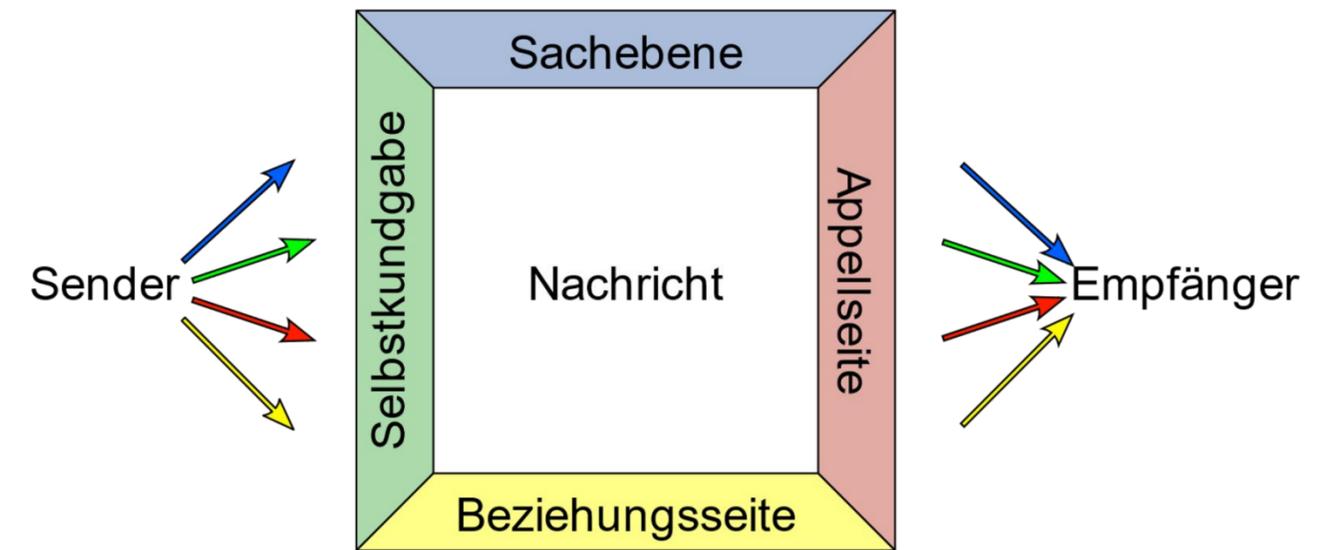
Das Kommunikationsquadrat

Das Kommunikationsquadrat ist das bekannteste und heute am weitesten verbreitete Modell des deutschen Psychologen und Kommunikationsexperten Friedemann Schulz von Thun. Dieses Modell wurde auch als das „Vier-Ohren-Modell“ bekannt.

Die vier Ebenen der Kommunikation sind nicht nur für die private Kommunikation wichtig, sondern überall dort, wo Menschen zusammenkommen, um zu kommunizieren und Ideen auszutauschen.

Wenn ich als Mensch eine Aussage mache, dann hat das vier verschiedene Wirkungen. Jede Aussage, die ich mache, enthält, ob ich es will oder nicht, gleichzeitig vier Botschaften.

- Sachliche Informationen (worüber ich informiere),
- Selbstdarstellung (was ich von mir zeige),
- Beziehungsindikator (was ich vom anderen halte und wie ich zu ihm stehe),
- Appell (was ich möchte, dass andere tun).



Quelle: https://de.wikipedia.org/wiki/Vier-Seiten-Modell#/media/Datei:Vier-Seiten-Modell_de_2.svg



2 Grundprinzipien der Zusammenarbeit



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

“

**Zusammenkommen ist ein Anfang.
Zusammenbleiben ist Fortschritt.
Gemeinsam arbeiten ist Erfolg.**

Henry Ford



Zusammenarbeit als Option für Ihren Betrieb



Ziehst Du eine Kooperation/Partnerschaft in Betracht? Dann stelle Dir mindestens die folgenden 9 Fragen, um zu klären, ob Du überhaupt einen Partner brauchst.

- 1) Warum brauche ich einen Partner?
- 2) Wie wird unsere Eigentumsverteilung aussehen?
- 3) Haben wir überhaupt eine gemeinsame Vision/Zielsetzung?
- 4) Bin ich bereit, etwas Kontrolle abzugeben?
- 5) Hat unsere Zusammenarbeit/Partnerschaft eine Chance, stabil zu sein?
- 6) Wie werden wir mit einem möglichen Konflikt umgehen?
- 7) Wie wird ein Partner von Kollegen, Familienmitgliedern und anderen Geschäftspartnern wahrgenommen?
- 8) Wie sieht unsere Strategie für die Beendigung der Zusammenarbeit/Partnerschaft aus?
- 9) Was ist die optimale Anzahl von Partnern?

Nach Beantwortung dieser Fragen solltest Du bereits eine klare Meinung darüber haben, ob Du einen Partner brauchst.



Bist Du bereit und in der Lage, Dir die Arbeit mit anderen zu teilen?

Leadership umfasst Maßnahmen zur:

- Motivation der Mitarbeiter,
- Vermittlung der Ziele und Vorgaben innerhalb der Organisation,
- Konfliktlösung innerhalb der Organisation.

Arbeitsbelastung:

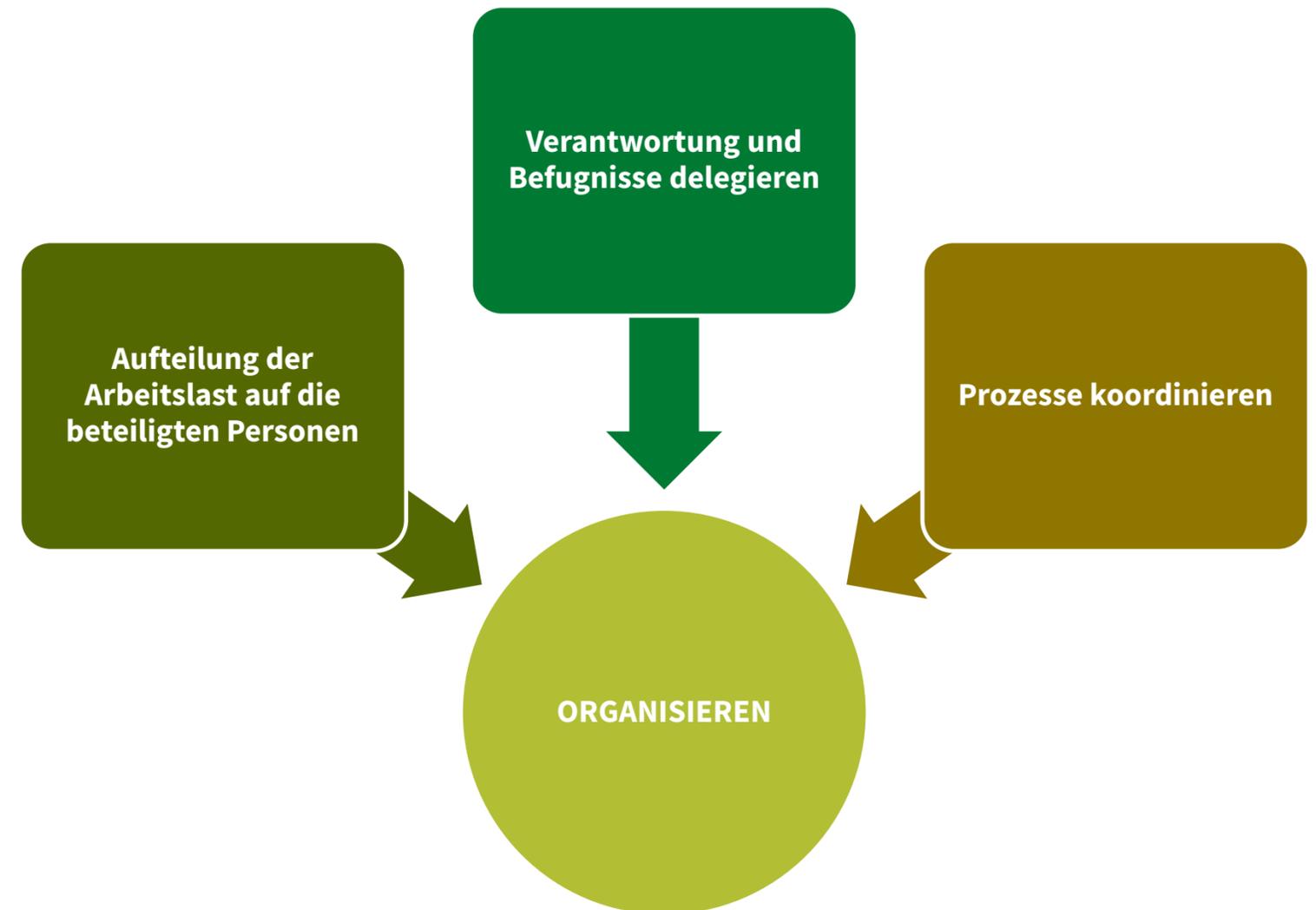
Wie können wir all die Arbeit bewältigen, die erledigt werden muss?

Team:

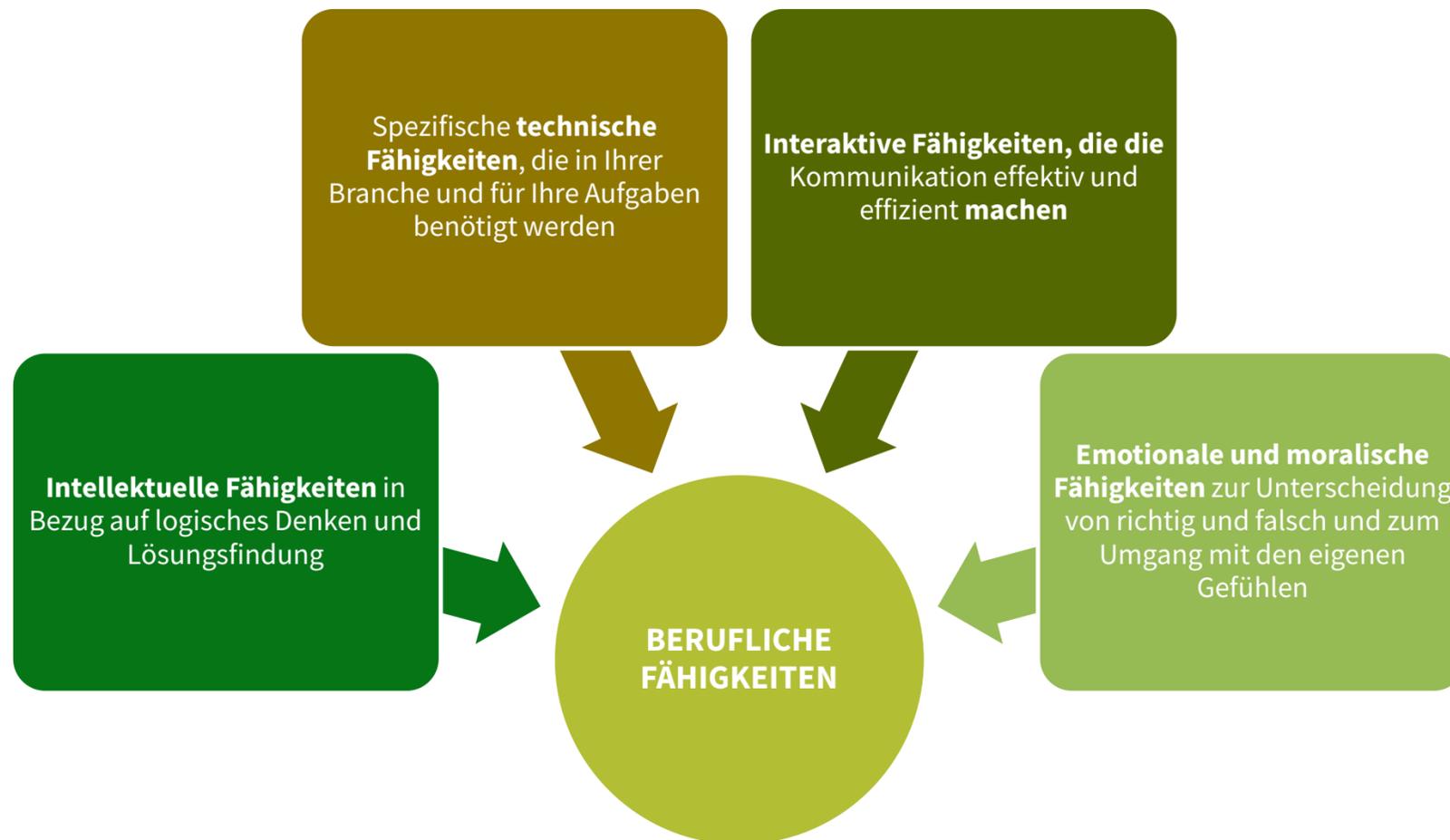
Wie können wir in unserem Betrieb erfolgreich als Team agieren?

Arbeitsteilung:

Wer wird was tun?



Ausbildung von Fachkräften

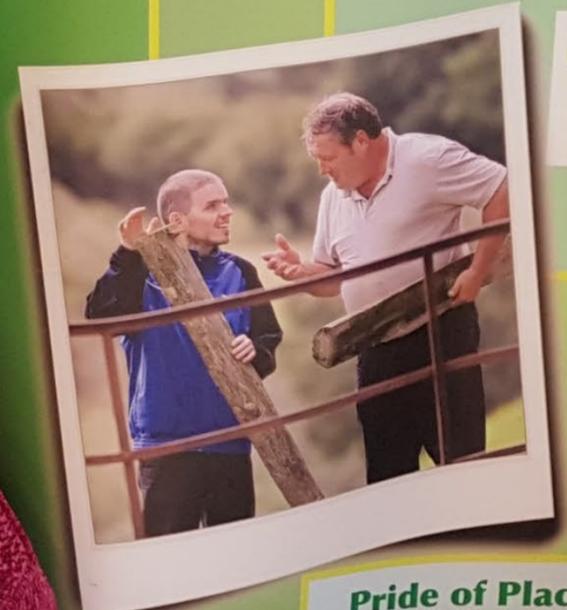
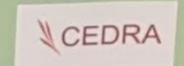


Ein Landwirt und ein erfolgreicher Unternehmer zu sein, ist eine Herausforderung.

Benötigt werden Fähigkeiten und Fertigkeiten in verschiedenen Bereichen. Zu diesen gehören

- **intellektuelle Fähigkeiten,**
- **technische Fertigkeiten,**
- **interaktive Fertigkeiten,**
- **emotionale und ethische Fähigkeiten.**

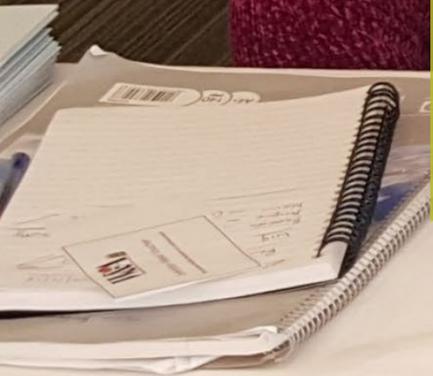
Exzellente Partnerschaften und Kooperationen hängen von Dir ab - als exzellenter Unternehmer.



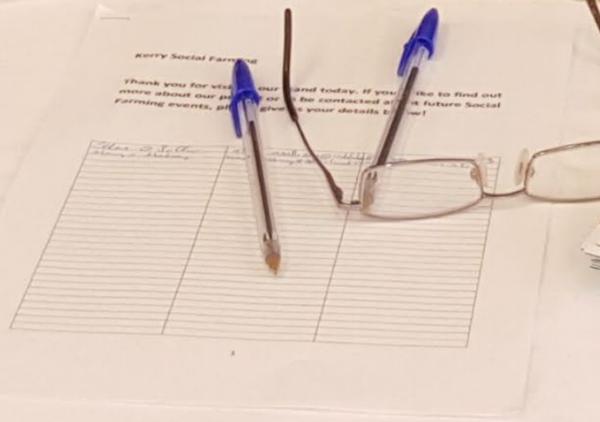
Pride of Place Finalists 2017



3 Suche nach Partnern entlang der Wertschöpfungskette



South Kerry Development



“

**Das Gute ist der Feind des Großen.
Deshalb werden so wenige Dinge
großartig.**

James C. Collins



Wie sieht Deine Wertschöpfungskette aus?

Unabhängig von der Branche gibt es grundlegende Merkmale einer Wertschöpfungskette, so auch in der hier dargestellten Porter'schen Wertschöpfungskette.

Die Wertschöpfungskette eines Unternehmens ist in einen größeren Ablauf von Aktivitäten eingebettet.

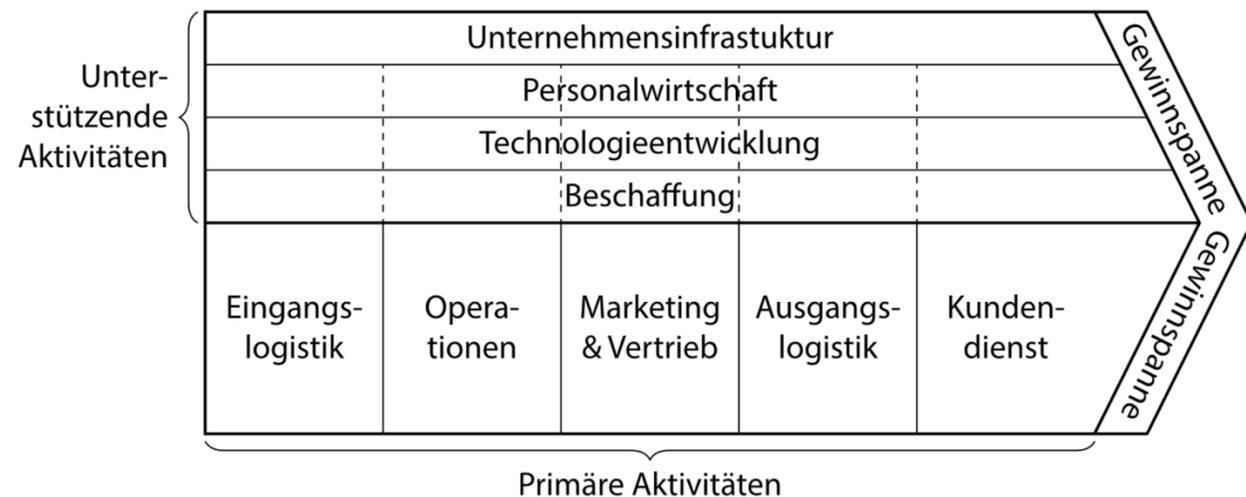
Lieferanten haben eine Wertschöpfungskette (vorgelagerter Wert), in der die eingekauften Inputs erzeugt und geliefert werden.

Dann entsteht die **eigentliche Wertschöpfung im Unternehmen** entsprechend seiner **Verarbeitungsstufen**.

Auf ihrem Weg zum Endkunden durchlaufen die **Produkte oder Dienstleistungen die Vertriebskanäle**.

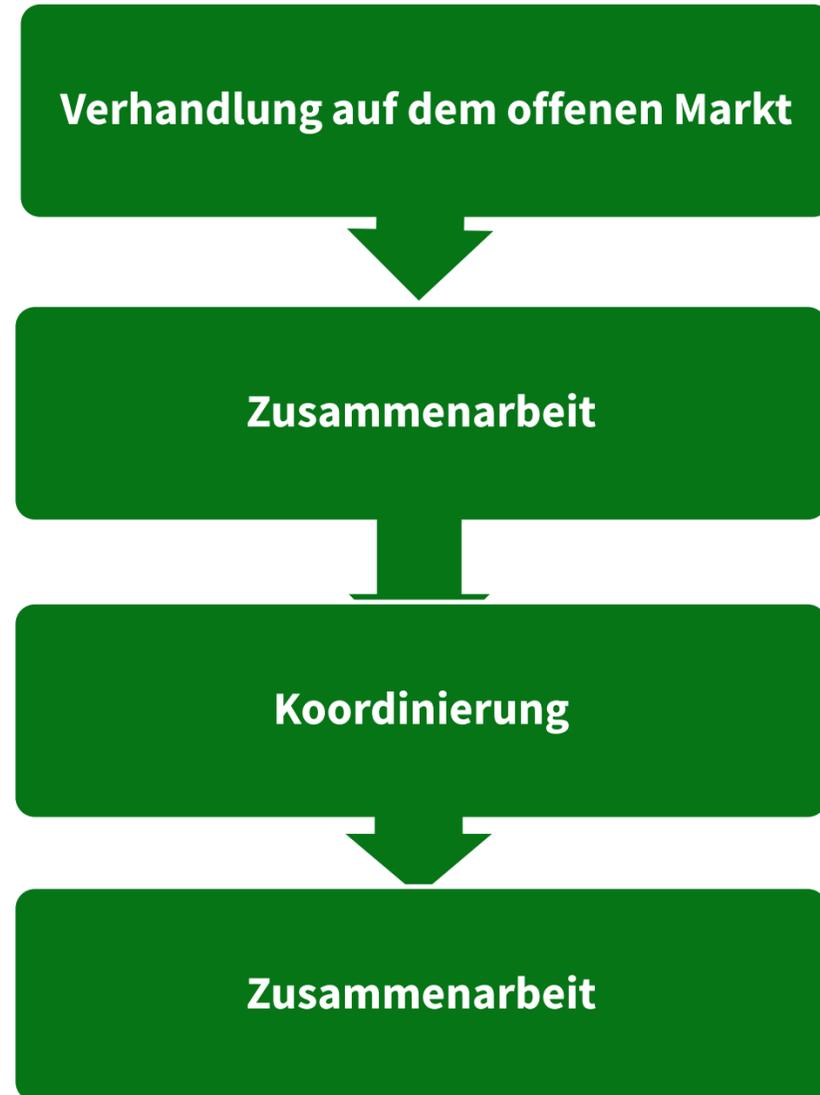
Das verkaufte Produkt oder die Dienstleistung eines Betriebs wird **schließlich Teil der Wertschöpfungskette des Kunden**. In diesem Moment erreichst Du als Unternehmer den Markt bzw. das Interesse des Marktes.

Die Aktivitäten in der Wertschöpfungskette lassen sich in zwei große Bereiche unterteilen: **primäre Aktivitäten** und **unterstützende Aktivitäten**. Primär sind die **direkt mit dem Angebot des Produktes verbundenen Schritte**. Unterstützend sind die **allgemeine Infrastruktur und Verwaltung des gesamten Unternehmens**.



Quelle:
https://de.wikipedia.org/wiki/Wertkette#/media/Datei:Das_Modell_einer_Wertkette.svg

Gibt es eine Win-Win-Situation für die gemeinsamen Partner?



Nach Spekman/Kamauff/ Myhr, 1998

Es ist wichtig, die möglichen Konstellationen Ihres Angebots auf dem Markt zu prüfen.

Vor allem sollte man wissen, wer die einzelnen Teile des Produkts und der Dienstleistung anbieten wird. Macht man es allein oder gemeinsam mit Partnern?



A group of five men, likely farm workers or volunteers, are standing in the doorway of a wooden barn. They are dressed in work clothes, including overalls, t-shirts, and caps. The man on the far left is wearing a grey cap and dark overalls. The second man from the left is wearing a white t-shirt with a logo that says '50' and a blue scarf. The third man is wearing a red cap and a dark blue t-shirt with '3E' on it. The fourth man is wearing a red and black cap and a grey t-shirt. The man on the far right is wearing a white t-shirt and blue overalls. They are all smiling and have their arms around each other's shoulders. A red broom is leaning against the wall on the left. The background shows the interior of the barn with wooden beams and a doorway leading outside.

4 Schaffung eines Alleinstellungsmerkmals in der Sozialen Landwirtschaft für ältere Menschen



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

“

**Wenn der Ackerbau beginnt, folgen
andere Künste. Die Bauern sind also
die Begründer der menschlichen
Zivilisation.**

Daniel Webster





Potenzial zur Nutzung von Infrastruktur

Es besteht die Chance auf ein Win-Win-Szenario.

Vielen landwirtschaftlichen Betrieben in ländlichen Gebieten fehlt eine Zukunftsperspektive für ihr ursprüngliches Geschäft: die Lebensmittelproduktion.

Daher finden sich in jedem Dorf oder jeder Kleinstadt im ländlichen Raum Bauernhöfe oder einzelne landwirtschaftliche Gebäude, die das Potenzial haben, für andere Zwecke genutzt oder umgebaut zu werden.

Gleichzeitig gehen in den ländlichen Gebieten wichtige Bestandteile der Infrastruktur des täglichen Lebens verloren:

- Essen,
- Gesundheit, Pflege, Ärzte,
- Gehäuse,
- Bildung,
- Gastronomie.

Sie alle sind mit sozialem Austausch verbunden.



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union



Erfüllung der Bedürfnisse älterer Menschen

Es besteht die Möglichkeit einer Win-Win-Situation.

Viele Menschen wollen im Alter nicht allein leben, sondern selbstbestimmt sein. Und wenn ihre Kräfte nachlassen, werden sie vielleicht langsamer, aber sie können noch viele Tätigkeiten ausüben. Auf der anderen Seite gibt es viele kleine Betriebe, die ums Überleben kämpfen.

Fragen, die über die Lebensweise älterer Menschen gestellt werden können und die helfen, mehr über sie zu erfahren:

- Was sind ihre zeitlichen Perspektiven?**
- Wie ist ihr Lebensstil (Essen, Kochen, Einkaufen usw.)?**
- Wie sind ihre persönlichen Umstände und ihre Mobilität?**
- Wie sind die Wohnverhältnisse, das Umfeld, die Dienstleistungen und die Kommunikation dort?**
- Welche Regelungen gibt es für Dienstleistungen für ältere Menschen?**



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Mögliche Alleinstellungsmerkmale (USP) auf Bauernhöfen für ältere Menschen

Natürliche Umgebung

Draußen in der Natur sein

Vielfalt der lokalen Landschaft

Aktiver Ort

Es gibt immer etwas zu tun.

Eingebettet in das lokale Umfeld und die Gemeinschaft

Sie haben immer Gesellschaft

Interaktion

Sich auf Menschen und Arbeit einlassen

Menschen kommen und gehen

Erinnerungen schaffen

Frische Luft

Auf dem Lande sein

Zugang zu Natur und biologischer Vielfalt

Friedliche Umgebung



Tue Gutes und sprich darüber



A man with grey hair, wearing a blue sweater and a watch, is feeding a group of goats in a wooden enclosure. He is holding a bundle of green grass. The enclosure is made of weathered wooden planks. In the background, there is a forest of evergreen trees under a blue sky with light clouds. A tractor is visible in the distance behind a fence.

5 FarmElder Fallstudien



Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

© Jarrad Ferguson

Wie kann man eine Zusammenarbeit beginnen?

Die folgenden FarmElder-Fallstudien geben einen Überblick über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit im Zusammenhang mit Wohnungsdienstleistungen.

Werden neben der Unterkunft auch andere Dienstleistungen angeboten?

Ist sie kooperativ?

Handelt es sich um ein Angebot in den Händen des Landwirts? Oder handelt es sich um eine Zusammenarbeit zwischen dem Landwirt, Sozialdienstleistern und/oder Bewohnern?

Welche Art der Zusammenarbeit?

Helfen sich die Bewohner gegenseitig?

Werden zusätzliche Dienstleistungen zum Wohnen "eingekauft" oder als Sonderleistungen angeboten? Wie zum Beispiel

- Unterstützung der Haushalte
- Hilfe beim Einkaufen
- Notrufsystem
- Fahrdienst und Freizeitaktivitäten
- Pflegedienste





Ein Beispiel:

Bauernhof Mohorko (Slowenien)

Die Farm der Familie Mohorko hat ihr zusätzliches Angebot vom Tourismus auf die soziale Landwirtschaft für ältere Menschen verlagert.

Der Eigentümer des Hofes, Matjaž, sammelte Berufserfahrung in einem kleinen ländlichen Altenheim in Österreich, wo er die Besonderheiten der Altenpflege kennenlernte.

Durch die Anpassung der Räumlichkeiten und die Einführung eines Dienstes für ältere Menschen, die auf dem Hof leben, konnte der Hof Mohorko seine Belegungsrate verbessern und eine Reihe neuer Dienstleistungen entwickeln.

Erfahre mehr über den Hof Mohorko in den FarmElder Fallstudien.





Ein Beispiel:

SOS Dorfgemeinschaft Hohenroth (Deutschland)

In der SOS-Dorfgemeinschaft Hohenroth in Bayern leben und arbeiten Menschen mit kognitiven Beeinträchtigungen.

Für die älteren von ihnen wurde 2021 ein neues „Zentrum“ gebaut.

Dieses Wohnhaus ermöglicht es ihnen, auch im Alter in ihrer gewohnten Umgebung zu bleiben, entsprechend ihren Fähigkeiten in der Landwirtschaft tätig zu sein und am Leben der Dorfgemeinschaft teilzunehmen.

Erfahre mehr über die SOS-Dorfgemeinschaft in den FarmElder Fallstudien.



“

**Ich wäre lieber auf meinem
Bauernhof, als der Herrscher der
Welt zu sein.**

George Washington



Referenzen

Cuncic, Arlin (2022): Was ist aktives Zuhören? Verfügbar unter <https://www.verywellmind.com/what-is-active-listening-3024343>

Fuller, Kristen (2021): Der Unterschied zwischen Hören und Zuhören. Verfügbar unter <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/happiness-is-state-mind/202107/the-difference-between-hearing-and-listening>

Gupta, Sanjana (2023): Was ist der Unterschied zwischen Hören und Zuhören? Verfügbar unter <https://www.verywellmind.com/hearing-vs-listening-what-s-the-difference-5196734>

Spekman R., Kamauff J., Myhr N. (1998) An empirical investigation into supply chain management: a perspective on partnerships, Supply Chain Management, 3 (2), 5367. Abgerufen von <https://www.intechopen.com/chapters/18507>

Schulz von Thun Institut für Kommunikation. Website: <https://www.schulz-von-thun.de/>

Porter, Michael E. (1985): Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Simon and Schuster.





@farmelder



@farmelder_eu



www.farmelder.eu

