



Beratungen im Partnerbetrieb Naturschutz Erfahrungen aus Rheinland-Pfalz

Weiterbildung und Vernetzung der Beratungskräfte

**Koordinierungsstelle Partnerbetrieb Naturschutz
Katharina Metternich
Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum Rheinhausen-Nahe-Hunsrück (DLR R-N-H)**

Folie 1

1



Vortragsgliederung

- Überblick Naturschutzmanagement in Rheinland-Pfalz
- Demonstrationsvorhaben Partnerbetrieb Naturschutz
- Das Beratungsteam im Partnerbetrieb Naturschutz
- Weiterbildungen für das Beratungsteam
- Fazit
- Wünsche an WiBiLa

Folie 2

2

Elemente des Naturschutzmanagements in Rheinland-Pfalz



Förderung (2. Säule)



Agrarumweltmaßnahmen

- 1) **Vertragsnaturschutz**
 - Acker, Grünland, Streuobst, Weinberg
- 2) **Betriebsbezogene Programme**
 - Ökolog. Landbau, Umweltschonende GL-Nutzung
- 3) **Flächen- oder Kulturbезogene Programme**
 - Saum- und Bandstrukturen, Vielfältige Kulturen, ...

Artenhilfsprogramme (AHP)

- Feldhamster, Gefährdete Bodenbrüter

Biotopbetreuung

- ⇒ Organisation von Naturschutzmaßnahmen in Naturschutzgebieten, Natura 2000-Gebieten und auf weiteren ökologisch bedeutsamen Biotopbeständen (z.B. Biotoptypen nach § 28 LNatschG)
- ⇒ Umsetzung durch geeignete **Bewirtschaftung** oder **Pflegemaßnahmen**, in **Kooperation** mit Eigentümern und Nutzern vor Ort



seit 2010:

**Gesamtbetriebliche
Naturschutz-Beratung**

- ⇒ betriebsindividuelle Entwicklungspotenziale
- ⇒ Umsetzung über GAP, Agrarumweltmaßnahmen, Biotopbetreuung, AHP u. a.
- ⇒ Beratung im Team Official- und Naturschutzberatung

Seit 2015: landesweites Beratungsangebot „Agrarwirtschaft und Naturschutz“

Folie 3

3

Partnerbetrieb Naturschutz ab 2025 unter neuem Namen



ab 2025: Demonstrationsvorhaben Partnerbetrieb Naturschutz

- dreistufiger Beratungsansatz
- beide Seiten (Landwirtschaft/Weinbau und Naturschutz profitieren)
- Naturschutzleistungen müssen zum Betrieb passen
- persönliche und betriebliche Interessen steht im Vordergrund

Beratungs-
kräfte DLR
Naturschutz-
manager/in

Aufnahmeverfahren

- Bewerbung zur Aufnahme
- Erstberatungsdialoq mit Beratungsteam
- Entwicklung Leitbild
- Prüfung durch die Kommission
- Antrag auf Anerkennung als Partnerbetrieb Naturschutz
- Anerkennung durch das Umweltministerium

Umsetzung des Leitbildes

- Jährliche Folgeberatungen durch Beratungsteam
- Teilnahme an Wissenstransfer- & Informationsveranstaltungen
- Austausch im Netzwerk
- Abschlussbericht

**Überführung ins Netzwerk
Partnerbetrieb
Naturschutz**

- Betrieb bleibt Partnerbetrieb
- Folgeberatungen durch Naturschutzmanager/in bedarfsorientiert möglich
- Teilnahme an Wissenstransfer- und Informationsveranstaltungen
- Austausch im Netzwerk

Demonstrationsvorhaben
Partnerbetrieb Naturschutz

1. Jahr

2. bis 5. Jahr

ab dem 5. Jahr

Stufe 1

Stufe 2

Stufe 3

Folie 4

4

Ziele des Demonstrationsvorhaben`s PN



- Schutz der biologischen Vielfalt
- Erhalt von Lebensräumen und Landschaften
- Stärkung des regionalen Naturschutzes
→ spezifische Ziele der GAP EU-VO 2021/2115

Umsetzung regionaler Naturschutzmaßnahmen

Stärkung der Vernetzung

Förderung des Wissensaustauschs

→ **Landbewirtschaftung durch Landwirte und Winzer als Schlüssel**






5

Das Beratungsteam



⇒ **Landkreiszuständiger Naturschutzmanager (VN-Beratung)**

- ... dezentrale, flächendeckende Zuständigkeit
- ... Fachkenntnis im Naturschutz und regionaler Naturschutzbelange
- ... Vermittler von Vertragsnaturschutz, Biotopbetreuung etc.

- ... ist Hauptansprechpartner/in für die Partnerbetrieb Naturschutz Beratung - Terminvereinbarung
- ... übernimmt die Beratung und Flächenbegutachtung der Vertragsnaturschutzprogramme

- ... 24 Berater/innen in Rheinland-Pfalz
- ... beauftragt durch das Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie und Mobilität Rheinland-Pfalz
- ... koordiniert durch das Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum Rheinhausen-Nahe-Hunsrück
DLR R-N-H



Folie 6

6

Das Beratungsteam



Rheinland-Pfalz
DIENSTLEISTUNGSZENTRUM
LÄNDLICHER RAUM (DLR)
RHEINHESSEN-NAHE-
HUNS RÜCK

⇒ **Offizialberatung (DLR-Beratung)**

- ... regionale und fachspezifische Zuständigkeit
- ... produktionstechnischer Sachverstand (Ackerbau, Weinbau, Obstbau, Grünlandbewirtschaftung, aktuelle Themen aus der Landwirtschaft)
- ... hohe Anerkennung, Bindeglied, Kontaktvermittler

- ... 6 Beratungsbezirke der DLR in Rheinland-Pfalz mit derzeit 14 Kollegen/innen die u.a. in der PN Beratung aktiv sind
- ... DLR-Beratung wird Ihrem Betriebsstandort und Ihrer Betriebsausrichtung zugeordnet



Folie 7

7

Das Beratungsteam



Rheinland-Pfalz
DIENSTLEISTUNGSZENTRUM
LÄNDLICHER RAUM (DLR)
RHEINHESSEN-NAHE-
HUNS RÜCK



im Dialog, auf
Augenhöhe mit dem
Betrieb

gemeinsam
Naturschutzmaßnahmen
erarbeiten

Zusammenarbeit als
Team

gegenseitiges
Verständnis

Potenziale
aufzeigen

Motivation für neue
Themen

Vermittler /
Multiplikator

Terminabsprache

Folie 8

8

Hilfestellungen / Weiterbildung



Rheinland-Pfalz
DIENSTLEISTUNGSZENTRUM
LÄNDLICHER RAUM (DLR)
RHEINHESSEN-NAHE-
HUNS RÜCK

Wie wurde/wird das Beratungsteam auf diese vielfältige Aufgabe vorbereitet?

- Handbuch für die Beratungspraxis



- Methodische Fortbildungen – meist mit externen Referenten zur Unterstützung
- Klausurtagungen (Jahresrückblick/-ausblick und neue Zielsetzungen)

Folie 9

9

Handbuch für die Beratungspraxis



Rheinland-Pfalz
DIENSTLEISTUNGSZENTRUM
LÄNDLICHER RAUM (DLR)
RHEINHESSEN-NAHE-
HUNS RÜCK

- Gliederung der Partnerbetrieb Naturschutz Beratung
 - Beratungsvorbereitung (betriebliche und naturräumliche Rahmenbedingungen ; betriebliche Naturschutzpotenzialanalyse)
 - Das Beratungsgespräch (Beratungsbedarf ermitteln, Fokussierung und Zielentwicklung)
 - „**Menschen tun nur das intensiv, wovon sie überzeugt sind: Also müssen Sie als BeraterIn Überzeugungsarbeit leisten, den Klienten abholen, für gemeinsame Ziele gewinnen!**“ (Kindl-Beifuß, C.)
- Leitfaden für die betriebliche Naturschutz-Potenzialanalyse
- Ergebnisprotokoll Beratung (Basis für Leitbilderstellung)
- Vorlage Naturschutzfachliches Leitbild (Rohling) + Begleitblatt
- Vorlage Folgeberatungsprotokoll

Folie 10

10

Methodische Fortbildung



2010, 2-tägig: Aufgaben in der Naturschutzberatung

- meine neue Rolle als NaturschutzberaterIn
- Beratungsalltag konkret – typische Situationen im Beratungsalltag
- Beratungsalltag konkret – wie „verkaufe“ ich mein Produkt Naturschutz?
- Das Beratungsgespräch (Inhalte, Rollenverteilung, Vertrauen/Beziehung aufbauen, Auftragsklärung)
- Der Betriebsbesuch (innere Einstellung, ein gutes Team)
- Typische Beratungssituationen





Folie 11

11

Methodische Fortbildung



2011, 2-tägig: Konzepte und Methoden, Beratung im Duo

- Auftrags- und Zielklärung als Schlüsselstelle im Beratungsprozess
- das vollständige Beratungsgespräch
 - BeraterIn nimmt während des Gespräch unterschiedliche Rollen ein

→ ***gute Auftragsklärung ist das Fundament der nachfolgenden Beratung***
- Beratung im Team: die Konstellation gezielt nutzen
 - bisherige Erfahrungen: Chancen und Risiken?
 - Gelungene Naturschutzberatung bedeutet ... ? (unterschiedliche Sichtweisen berücksichtigen: Landwirt, Naturschutzberater, Landwirtschaftsberater, Auftraggeber)

→ ***Um die Chancen der Teamberatung zu nutzen, müssen v.a. Landwirtschafts- und Naturschutzberater ihre Ziele sehr gut miteinander abstimmen, um auf der Inhalts-, der Prozess und der Beziehungsebene zw. Beratung und Kunde an einem Strang zu ziehen !***

Folie 12

12



Folie 13

13

Methodische Fortbildung



Rheinland-Pfalz

Dienstleistungszentrum
Ländlicher Raum (DLR)
Rheinhesen-Nahe-
Hunsrück

2014: 2-tägig: Erfahrungsaustausch, Beratung im Duo, Schwierige Situationen

- voneinander lernen: über Vorgehen, Erfolge, „Misserfolge“, Herausforderungen austauschen
 - Rückblick auf die ersten Jahre /Situationsanalyse um Schwierigkeiten aufzudecken
- Beratungsverständnis & Beratungsrolle
 - Gut beraten heißt, ... ?
 - Was ist das Besondere an der Naturschutzberatung?
 - Verschiedene Berater Rollen einnehmen

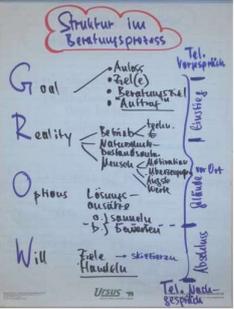
Folie 14

14

Methodische Fortbildung



- Beratungsprozesse strukturieren: **sinnvolle Strukturierung der Denk-und Entscheidungsprozesse des Beratungskunden unter Einbeziehung rationaler wie auch emotionaler Aspekte**
- Anspruchsvolle Situationen und herausfordernde Kunden



FAZIT
Der Kommunikationsprozess (dialogisch, wertschätzend, eigene Begeisterung zeigen, Sprache des Kunden) ist ausschlaggebend, damit Wirkung erzielt wird!

Folie 15

15

Methodische Fortbildung



2015, 1 tägig: unterschiedliche Kundentypen

- Umgang mit unterschiedlichen Kundentypen
- Welches Kundenverhalten /Kundentyp fällt mir schwer?
- Mit welchem Kundentyp fällt es mir leicht?
- Wie sieht mein Verhaltensprofil als BeraterIn aus?





Folie 16

16

Methodische Fortbildung

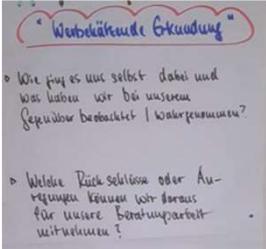


2017, 1 tägig: Wertschätzende Beratung, Kollegiale Beratung

- das eigene Vorgehen und die Erfahrungen reflektieren
- Wiederauffrischung & Vertiefung: Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten (persolog-Modell)
- Motivation & Wertschätzung im Beratungsprozess
- Kollegiale Beratung zu herausfordernden Situationen im Beratungsalltag







Folie 17

17

Methodische Fortbildung



2019, 1 tägig: ZEIT- und SELBSTMANAGEMENT

- TeilnehmerInnen konnten vorab aus Themenschwerpunkten auswählen

1) Alles richtig machen oder das Richtige machen?!
2) Gesprächsführung effizient gestalten
3) Mein Selbstbild als BeraterIn
4) Instrumente des Zeitmanagements im Alltag
5) Umgang mit Unterbrechungen und Ablenkungen
6) Gesunder Umgang mit Stress und Zeitdruck

- Energie-Quellen für/in meiner Arbeit
- Energie-Räuber in meiner Arbeit
- Qualität in meinem Arbeitsalltag
- Mein Selbstbild als BeraterIn



Folie 18

18

FAZIT

- fachliche Ausbildung und Qualifikation als Beratungsgrundlage
- „methodischer Werkzeugkoffer“ wichtig für eine erfolgreiche Beratung
 - Teamfähigkeit
 - Meine Rolle als Berater
 - Wertschätzung / gegenseitiges Verständnis im Beratungsdialog
 - den Beratungsfokus/-auftrag im Blick behalten
 - Selbst- und Zeitmanagement




Folie 19

19

Wünsche aus RLP an WiBiLa

- fachliches und methodisches Schulungs- und Weiterbildungsmaterial
- Maßnahmenüberblick – was gibt es, wie kann ich es umsetzen?
- Voneinander lernen, z.B. durch Exkursionen zu Demonstrationsbetrieben
- Fokus sollte auf den Maßnahmen und nicht auf den Fördermöglichkeiten liegen



Folie 20

20



Rheinland-Pfalz
DIENSTLEISTUNGSZENTRUM
LÄNDLICHER RAUM (DLR)
RHEINHESSEN-NAHE-
HUNSRÜCK

**Koordinierungsstelle Partnerbetrieb
Naturschutz**
Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum
Rheinhessen-Nahe-Hunsrück (DLR R-N-H)
Rüdesheimer Str. 60-68
55545 Bad Kreuznach

Katharina Metternich
Tel.: 0671 / 820 – 4314
E-Mail: katharina.metternich@dlr.rlp.de



Folie 21