

Oplandskonsulentordningen

Evalueringsrapport

Mads Lægdsgaard Madsen

Januar 2019

Forord

Denne evalueringsrapport er en del af "Oplandsrådgivning til Kollektive Miljøindsatser", som er finansieret af promilleafgiftsfonden og som SEGES har overordnet ansvar for. Der er tidligere som en del af projektet udarbejdet en evalueringsrapport af Institut for Geovidenskab & Naturforvaltning, Københavns Universitet efter første projektår (2017). Denne evalueringsrapport er udarbejdet ved afslutningen af andet projektår (2018) af ML Bæredygtig Rådgivning v/ Mads Lægdsgaard Madsen.

Mads Lægdsgaard Madsen, januar 2019

Indholdsfortegnelse

Forord	2
Sammendrag af evalueringsrapporten	4
Introduktion	5
Baggrund	5
Formål med evalueringen.....	5
Metode.....	5
Evalueringsdesign.....	6
Resultater.....	7
Resultater fra de indledende undersøgelser.	7
Resultater fra interviewundersøgelsen.....	8
Kontakt til landmænd og andre lodsejere	9
Oplandsrådgivningen hos landmanden	10
Landmandens motivationer	11
Barrierer mod etablering af minivådområder.....	13
Samarbejde	14
Oplandskonsulenternes værktøjer.....	15
Anbefalinger	16

Sammendrag af evalueringsrapporten

Evalueringsens formål:

Denne evaluering af oplandskonsulentordningen har som formål at vurdere arbejdet fra sidste evaluering i projektet til nu. Det er hensigten at rapportens resultater anvendes til at tilrettelægge og forbedre det fremadrettede arbejde i oplandskonsulentordningen.

Metode:

Rapporten bygger på deltagerobservationer ved en række møder på forskellige niveauer i projektet, på møder med projektledelsen samt på semistrukturerede interviews af landmænd og oplandskonsulenter.

Resultater:

Den indledende undersøgelse viser, at projektet har arbejdet målrettet med at etablere og implementere værktøjer, som har gjort oplandskonsulenterne godt i stand til at udføre deres arbejde efter hensigten, og at projektet nu har behov for at udvikle rådgivningen i forhold til landmandens motivationer.

Interviewundersøgelsen viser, at oplandskonsulenterne arbejder hensigtsmæssigt, og at oplandskonsulenterne har de rette værktøjer til at udføre rådgivningsbesøg hos landmændene, samt at landmændene er tilfredse med rådgivningen og har stor tillid til rådgivningen.

Det fremgår af rapporten, at landmændenes motivationer i et vist omfang er forskellige fra, hvad oplandskonsulenternes og projektledelsen antager, og at det fremadrettet kan være hensigtsmæssigt at udvikle rådgivning og kommunikation på baggrund af landmændenes motivationer.

Undersøgelsen viser, at samarbejdet i projektet er overvejende godt og at der er en høj grad af videndeling. Samtidig viser undersøgelsen, at der kan være behov for at udvikle og styrke samarbejdet og det kollegiale sammenhold i teams.

Anbefalinger:

Evalueringsrapporten giver anledning til en række anbefalinger til projektledelsen for videre udvikling af projektet i den kommende periode. Det anbefales:

- At der på baggrund af denne evalueringsrapport udarbejdes en handleplan, for at sikre udvikling ud fra rapportens anbefalinger.
- Fortsat at udvikle metoder for oplandskonsulenternes arbejdspraksis med at finde de rette placeringer og kontaktpersoner.
- At udvikle kollektive rådgivningsmetoder for at minimere oplandskonsulenternes tidsforbrug og samtidig sikre størst mulig miljøeffekt.
- At udvikle samarbejde og kommunikation mellem oplandskonsulenterne, rådgivningsvirksomheder og de lokale foreninger bag disse.

Anbefalingerne er specificeret og uddybet i rapportens sidste afsnit.

Introduktion

Baggrund

Denne evalueringsrapport er en del af projektet Oplandsrådgivning til Kollektive Miljøindsatser. Projektet er finansieret af promilleafgiftsfonden og har SEGES som projektejer. Projektets formål er at implementere frivillige kollektive miljøvirkemidler ved hjælp af en oplandskonsulentordning, som dækker alle relevante egne af Danmark.

Projektet har ansat 23 oplandskonsulenter fordelt i fem geografiske teams. Konsulenterne er som oftest deltidsansat og har arbejdsplads på den rådgivningsvirksomhed, som de er ansat på ved siden af oplandskonsulentarbejdet. Projektet har seks ansatte i et projektsekretariat ved SEGES med en projektleder og andet fagligt personale. Projektsekretariatets opgave er at koordinere og understøtte oplandskonsulenternes arbejde, herunder at implementere værktøjer for oplandskonsulenternes arbejde og at uddanne dem til bedst muligt at etablere kollektive virkemidler med fokus på minivådområder.

Formål med evalueringen

I 2018 udarbejdedes en evalueringsrapport efter det første års arbejde. Den første evalueringsrapport fokuserede på oplandskonsulenternes arbejde og projektledelsens muligheder for at forbedre strukturer omkring oplandskonsulenterne, herunder udvikling af it-værktøjer og afklaring af barrierer knyttet til de daværende procedurer for ansøgning og etablering af mini-vådområder. Mange af den tidligere evalueringsrapports anbefalinger blev fulgt og førte til løsninger.

Denne evaluering har i samarbejde med projektledelsen fokuseret på brugerne af oplandskonsulentordningen, nemlig landmænd og lodsejere og deres motivationer for at indgå aftale om etablering af mini-vådområder. Intentionen er, at evalueringens resultater kan anvendes til at fokusere oplandskonsulenternes arbejde med landmænd og lodsejere, for at optimere forholdet mellem oplandskonsulentens tidsforbrug og miljøeffekten af etablerede minivådområder.

Metode

Oplandskonsulenten arbejder i et komplekst projekt, hvor problemet ændres og løbende tilpasning er nødvendig. Oplandskonsulentens interaktion er en del af de opsatte løsninger og metoder. Generalisering af arbejdet forfalder hurtigt og resultaterne er følsomme overfor skiftende kontekstuelle betingelser. Oplandskonsulenterne oplever fx skiftende regler for ansøgning om etablering af mini-vådområder, og der indløber fortsat nye afklaringer af retningslinjer for ansøgningsarbejdet. Derfor er det vanskeligt at effektevaluere i klassisk forstand, for anvendeligheden af resultaterne af en sådan evaluering er afhængig af den hele tiden ændrede kontekst af initiale betingelser og af konkrete fysiske og relationelle kontekster i mødet med de enkelte lodsejere. Evalueringen har derfor et anvendelsesorienteret sigte mod udvikling af organiseringen af projektledelsens og oplandskonsulenternes arbejde med henblik på optimering af rådgivningsindsatsen for minivådområder.

Når oplandskonsulenternes arbejde er i fokus for udvikling, så er det nødvendigt at inddrage landmanden i evalueringen, fordi landmanden er den person, der frit beslutter, om der skal etableres minivådområde på hans ejendom. Da landmanden medvirker frivilligt, har oplandskonsulentens arbejde delvist karakter af

salgsarbejde. Det kræver kendskab til landmandens bevæggrunde i beslutningen om minivådområde, og derfor er landmandens motivationer et vigtigt fokus i denne evaluering.

Evalueringsdesign

Evalueringen bygger på kvalitative metoder og består af indledende feltarbejde og deltagerobservationer ved møder samt semistrukturerede interviews. Deltagerobservation forstås som en antropologisk metode med fast metodik og analyseform og interviews'ene er semistrukturerede interviews med tematisering ud fra deltagerobservationernes resultater og i samråd med projektledelsen. Interviews er transskriberede og kodede, og dataanalyse og fortolkning benytter sig blandt andet af triangulering af metoder for at opnå et bedre billede af interviewpersonernes forståelser og praksisser i projektet.

Evalueringsens første fase

Første fase af undersøgelsen bag evalueringen har eksplorativ karakter og består mestendels af deltagerobservationer ved forskellige typer møder, som foregår i projektregi, og som opstår i overgangen til de lokale landboforeninger og de tilknyttede rådgivningsvirksomheder.

- Deltagerobservation ved teammøde i et af de regionale oplandskonsulent teams med deltagelse af projektleder.
- Deltagelse i projektsekretariatets "tavlemøder" (ugentlige koordineringsmøder).
- Deltagerobservation ved møde med landboforeningsformænd/bestyrelsesrepræsentanter og projektleder.
- Deltagerobservation ved møde med lokalformand, planteavlskonsulenter og oplandskonsulenter i lokalt rådgivningscenter.
- Deltagerobservation i rådgivningsmøde med deltagelse af landmand, lokalformand og oplandskonsulent.
- Deltagerobservation ved rådgivningsmøde med landmand og oplandskonsulent.
- Møder med projektledelse om rammer for gennemførelse og fokus evalueringens anden fase.

Dataindsamlingen i evalueringens første fase blev gennemført i november og december 2018. Målet var at danne et overblik over projektets interessenter og aktiviteter med henblik på at identificere overordnede udviklingsmuligheder og for at danne tematisk grundlag for gennemførelsen af evalueringens anden fase.

Evalueringsens anden fase

- Deltagelse i projektsekretariatets "tavlemøder" (ugentlige koordineringsmøder).
- Semistrukturerede interviews med 5 oplandskonsulenter
- Semistrukturerede interviews med 6 landmænd, som har modtaget rådgivning fra en oplandskonsulent.

De semistrukturerede interviews blev afviklet ud fra semistrukturerede interview-guides specielt designet til henholdsvis oplandskonsulenter og til landmænd. Interviewguides'ene udarbejdedes på baggrund af viden fra evalueringens første fase og gennemførtes i december 2018 og januar 2019.

Resultater

Resultater fra de indledende undersøgelser.

De indledende undersøgelser munder ud i en beskrivelse af projektets konkrete tiltag, der er arbejdes med lige nu, og hvilke overordnet fokus, der tegner sig. De indledende undersøgelser danner således grundlag for at beskrive status og behov, og dermed at fokusere evalueringens anden fase med henblik på udvikling af projektet fremadrettet.

Der arbejdes i projektet på forskellige emner og temaer for at optimere arbejdet for oplandskonsulenterne. Der arbejdes på implementering af værktøjer og uddannelse af oplandskonsulenterne til brug af værktøjerne. Der arbejdes med implementering af nye ansøgningsregler, hvor det økonomiske tilskud fremover vil afgøres ved en model for standardomkostninger, hvilket alle i projektet er meget positive overfor, fordi det forenkler oplandskonsulentens arbejde væsentligt. Denne del af møderne i projektet ligger således indenfor den røde oval i figur 1, som vedrører projektsekretariatets facilitering af oplandskonsulenternes arbejde.

Ud over rammerne givet af værktøjer og regler, er der arbejdet med at fokusere rådgivningsindsatsen til de landmænd, som er i udpegningsområde og som har en egnet lokalitet. Det er et emne, som både fokuserer på kommunikations- og salgsstrategi for den enkelte oplandskonsulent, og som fokuserer på brugen af it-værktøjerne som en del af fremgangsmåden for den enkelte oplandskonsulent. Denne del af mødernes emner ligger inden for den gule oval i figur 1, og handler om, hvordan man udvælger landmænd fra potentielt at have et egner sted, til reelt at opfylde kriterierne for etablering af et minivådområde. Dette emne indeholder en mulighed for at spare tid ved at undgå rådgivningsbesøg, som ikke kan munde ud i etablering af minivådområder pga. fx manglende lokaliteter eller for lille opland til at det kan lade sig gøre.

Derudover blev der sidst på året 2018 iværksat forskellige fremgangsmåder for at involvere de lokale landboforeninger for dermed at skabe politisk fokus på, at landbruget har en forpligtelse, som de enkelte landmænd har et medansvar for at løse. Dermed er projektet lige begyndt på at se på landmandens sociale omgangskreds som en del af landmandens beslutningsgrundlag (figur 1, den grønne oval).

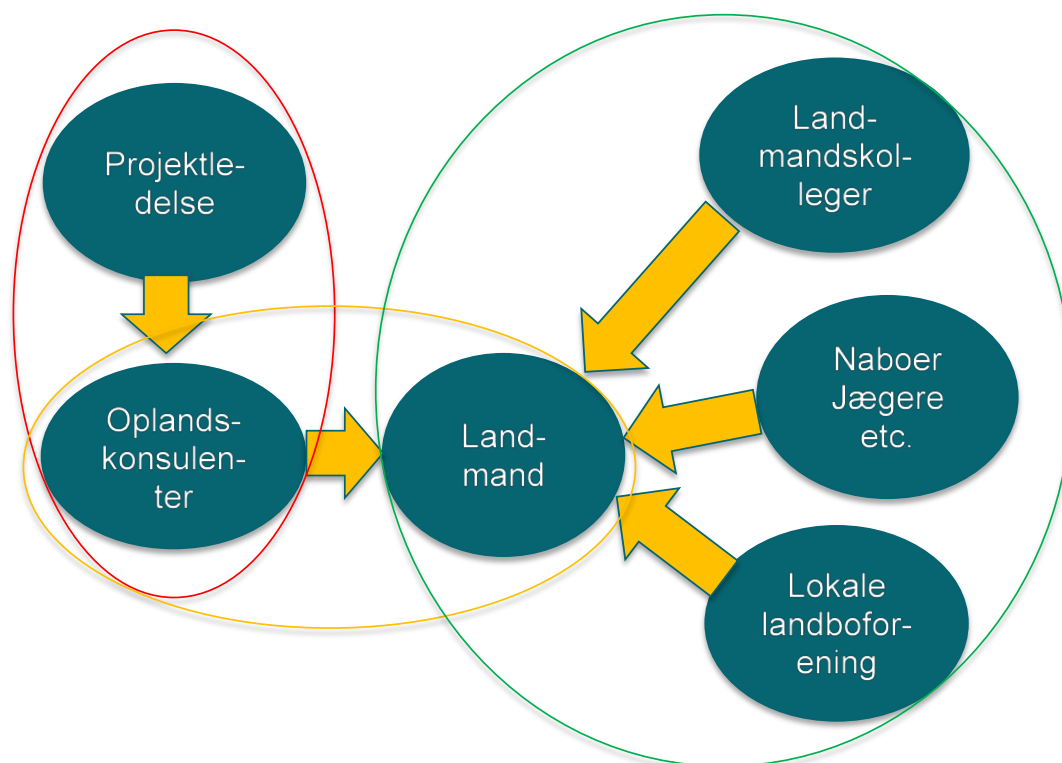


Fig.1: Oplandskonsulentordningens arbejdsfelter. Den røde oval omhandler rammer og værktøjer for oplandskonsulenterne. Den gule oval fokuser på kontakt til og rådgivning af landmænd. Den røde oval omhandler landmandens motivationer og hans sociale kontekst.

Samlet set førte første fase af evalueringen til en kortlægning af projektets sociale sammensætning og dets hidtidige fokusområder for udvikling. I forbindelse med møde med projektledelse blev det fastlagt, at der mangler viden om landmanden og hans motivationer. Der er på nuværende tidspunkt i projektperioden klarhed over en stor del af rammer og regler for oplandskonsulentens arbejde med minivådområder og it-værktøjerne er nu så operationelt integrerede, at der i stigende grad er fokus på landmanden og hans motivationer, således at oplandskonsulenten i højere grad kan tilpasse sin rådgivning til de motivationer, som reelt er at finde hos landmændene, og så kommunikationen og samarbejdet i projektet kan optimeres i forhold til de for landmanden motiverende faktorer.

Resultater fra interviewundersøgelsen

De i alt 11 semistrukturerede interviews, som danner grundlag for denne del af evalueringen, har en fælles tematisering, som afspejler de aktiviteter, der vedrører oplandskonsulentens kontakt til landmanden og selve rådgivningen hos landmanden.

Landmandens interviewguide er ydermere tematiseret omkring hans vej ind i tankerne om etablering af minivådområde, hans oplevelse af rådgivningen fra oplandskonsulenten, hans forventninger til minivådområdet, og om reaktioner fra hans sociale omgangskreds.

Oplandskonsulentens interviewguide er særligt tematiseret omkring arbejdsmetode og rådgivningspraksis. Desuden er der fokus på samarbejde samt oplevelsen af redskaberne, som er stillet til rådighed i projektet. De følgende afsnit sammenholder resultater fra landmænd og oplandsrådgivere indenfor relevante temaer.

KONTAKT TIL LANDMÆND OG ANDRE LODSEJERE

I projektets første år var værktøjerne til at udvælge de relevante landmænd og lodsejere mangelfulde og der blev brugt meget tid på at besøge landmænd, som faktisk ikke havde egnede placeringsmuligheder for minivådområder på deres jord. I projektets andet år er værktøjer som Scalgo-værktøjet og Scalgo-analysen blevet integreret i oplandskonsulenternes arbejde og det har gjort det nemt for oplandskonsulenten på forhånd at vurdere, hvor der er mulighed for at placere minivådområder. Men fremgangsmåderne til at danne kontakt til de relevante landmænd er fortsat forskellig for de enkelte oplandskonsulenter. Arbejdet ser ud til at foregå i nogle mønstre, som ikke er gensidigt udelukkende, men mere er en arbejdsstrategi, som er valgt af den enkelte oplandskonsulent. Mønstrene beskrevet nedenfor er ikke udtømmende for alle oplandskonsulenter, men de danner et billede af, at oplandskonsulenterne danner deres egen strategi ud fra deres værdier, opbakningen i deres organisation og de fysiske muligheder for at etablere minivådområder i den egn de opererer i.

Tabel 1: Arbejdsmønstre for oplandskonsulentens arbejde med at stifte kontakt til landmænd og arbejdsmønstrenes sammenhæng til opfattelse af egen rolle som oplandskonsulent og syn på minivådområder

Arbejdsmønstre for oplandskonsulenten	Opfattelse af egen rolle som oplandskonsulent	Syn på minivådområde
Vægt på kontakt dannet af planteavlskonsulenter	Arbejdsopgave	Logisk gendannelse af tabte våde steder i landskabet
Vægt på arealanalyse og kontakter i organisationen	Politisk – oplandsrådgivningen er integreret i politisk arbejde	Minivådområdet løser samtidig en anden problematik for landmanden
Arealanalyse og personlig kontakt (brev/telefon)	Strategisk – oplandsrådgiveren ser sig som strategisk medarbejder	Minivådområdet er et teknisk anlæg, som i øvrigt skaber herlighedsværdi

Det første arbejdsmønster dækker over oplandskonsulenten, der inddrager planteavlskonsulenterne i deres rådgivningscenter til at tjekke landmandens arealer for mulige minivådområder i forbindelse med at planteavlskonsulenten alligevel har landmanden inde til et planlægningsmøde. Efter mødet sender planteavlskonsulenten landmandskontakten videre til oplandskonsulenten, som så kontakter landmanden med henblik på oplandsrådgivning. Det ser ud til, at denne fremgangsmåde har en vis sammenhæng med oplandskonsulenten, som ser minivådområderne som slet og ret en arbejdsopgave med en målsætning, og i mindre grad ser

minivådområder og sig selv som afhængige af en politisk beslutning og intention. Minivådområder vurderes i dette arbejdsmonster ikke som ægte natur, men det er fornuftigt at etablere dem pga. deres miljøeffekt.

Et andet arbejdsmonster for oplandskonsulenter benytter i høj grad netværket i rådgivningsvirksomheden og det politiske netværk i organisationen på et personligt plan. Minivådområderne ses ofte som tekniske anlæg, og løser ofte et andet problem på arealet, fx et dræningsproblem eller det kan tjene til at rationalisere arealernes brug. Denne strategi kan være nødvendig i en egn, hvor den politiske opbakning blandt lokale landmænd til positivt at imødegå miljøtiltag er mere tvetydig. På særegen vis skal vådområderne i dette arbejdsmonster gøres til en personlig del af det fagpolitiske spil på egnen, og det anses for at være en fordel for vådområdernes omdømme blandt landmændene i omegnen, hvis de samtidig kan løse et dræningsproblem på bedriften.

Et tredje mønster for oplandskonsulenten er at lave arealanalysen selv og selv skrive eller ringe til lods-ejerne. Dette arbejdsmonster egner sig på egne, hvor kun en mindre del af planteavlskonsulenternes områder er i udpegningskortets egnethedsområde, og derfor er det ikke relevant at inddrage planteavlskonsulenterne, da de kun sjældent vil støde på en relevant landmand i kundekartoteket. På denne måde kan en oplandskonsulent komme til at føle sig som en særlig specialkonsulent, der løser en opgave i det skjulte, for det er faktisk vigtigt ikke at oplyse for meget om vådområder i fx lokalpressen, fordi det netop kun er enkelte landmænd, som har arealer i udpegningsområderne og dermed er relevante.

Dermed ses det, at oplandskonsulenternes hvervningsmetoder og vej til kontakt med de relevante landmænd er forskellige. Forskellene har bl.a. følgende tre grunde: For det første den enkelte oplandskonsulents eget syn på, hvorvidt minivådområder er et politisk, strategisk element, eller et miljø- og naturpolitisk tiltag. For det andet skyldes variationen i hvervningsmetoder, at der er forskelligheder mellem egne – i nogle egne er en stor del af arealerne udpegede som egnede, mens der i andre er færre eller ligefrem ingen udpegninger. For det tredje er der variation i den politiske opmærksomhed i de lokale foreninger, og forskelle i graden af politisk og arbejdsrelateret opbakning omkring oplandskonsulentens arbejde i de lokale rådgivningscentre.

De adspurgte oplandskonsulenter udtrykker på forskellig vis, at kontakten til de relevante landmænd er et vigtigt felt, når fokus er på at optimere oplandskonsulentens tidsforbrug. Oplandskonsulenterne er klar over, at de finder relevante kontakter med forskellige fremgangsmåder. Der kan være et potentiale for den enkelte oplandskonsulent i at lade sig inspirere af de andre til at differentiere fremgangsmåden, ikke mindst fordi at mange af de faktorer, som har bevirket valget af metode, er dynamiske. Fx kan man forvente, at kendskabet til minivådområder stiger, at landmændenes motivationer kan ændre sig og ikke mindst, at den politiske opbakning kan blive mere tydelig ude i de lokale foreninger. Men samtidig er det også vigtigt, at oplandskonsulenten fortsat har en oplevelse af, at de forskellige fremgangsmåder er legitimt valgt ud fra egnens landskabelige særpræg og ud fra egne opfattelser af minivådområdernes rolle.

OPLANDSRÅDGIVNINGEN HOS LANDMANDEN

Alle oplandskonsulenter har forud for besøget hos landmanden udarbejdet og printet kortmateriale for ejendommen med mulige placeringer af minivådområder. Ved landmandens køkkenbord diskuteres mulighederne sammen med landmanden, og landmandens viden om fx drænføring inddrages i vurderingen af placeringsmulighederne. Ligeledes kan landmandens krav til rationel drift også bidrage til at justere mulige placeringer eller diskvalificere dem som en praktisk mulighed. Derefter følger en markvandring ud til lokaliteterne, hvor drændybder og terræn vurderes i forhold til mulighederne for at placere minivådområdet i landskabet.

Der træffes aftale om, om oplandskonsulenten skal arbejde videre med sagen med henblik på at klargøre ansøgning om etablering af minivådområde.

Alle adspurgte landmænd er forud for rådgivningsbesøget positivt indstillet på at lave et eller flere minivådområder på deres ejendom. Derfor har rådgivningsmødet sjældent salg for øje, men er et møde, som afstemmer forventninger og skaber fælles grundlag for det praktisk mulige. Oplandskonsulenterne fortæller, at i nogle tilfælde kender landmanden ikke oplandskonsulenten, men i enkelte andre tilfælde har landmanden tidligere fået konsulentbistand af oplandskonsulenten som fx miljøkonsulent, eller han kender oplandskonsulenten som en del af rådgivningscenteret. Oplandskonsulenterne udtrykker, at det er af stor betydning, at de er en del af rådgivningsvirksomheden, som landmanden er kunde i, og at det giver bedre muligheder for at samarbejde med landmanden, fordi landmanden umiddelbart har tillid til konsulenter fra rådgivningsvirksomheden, herunder også oplandskonsulenten. I modsætning hertil udtrykker landmændene, at det ingen betydning har, hvor oplandskonsulenten kommer fra. Landmænd udtrykker, at stort set alle landmænd efterhånden har hørt om minivådområder i landbrugspressen, og er dermed på forhånd bekendt med, at oplandskonsulenterne er anerkendt af landbrugsorganisationen. Derfor har landmanden tillid til oplandskonsulenten uafhængigt af, om oplandskonsulenten kommer fra det lokale rådgivningscenter. Sammenfattende kan det være en stor fordel for oplandskonsulenten, at denne kan trække på netværket i rådgivningsvirksomheden. Men den tillid, som landmanden har til oplandsrådgiveren er ikke nødvendigvis betinget af, at oplandskonsulenten kommer fra den lokale rådgivningsvirksomhed.

Generelt udtrykker landmændene tilfredshed med rådgivningen og de har umiddelbar tillid til, at rådgivning foregår på solidt fagligt niveau, altså at effekten af minivådområderne er sikker og at oplandskonsulenterne er kompetente til at styre projektet gennem ansøgnings- og etableringsfasen. Ligeledes udtrykker oplandskonsulenterne, at de er i stand til at give kompetent rådgivning ud fra de analyser og materialer, som oplandskonsulenterne har mulighed for at medbringe til rådgivningsmødet.

LANDMANDENS MOTIVATIONER

Viden om landmandens motivationer og barrierer for at etablere minivådområder er naturligvis relevante i forhold til at sikre succesfuld udnyttelse af oplandskonsulenternes tid. Alle oplandskonsulenter har formentlig et billede af, hvad der får landmænd til at etablere minivådområder, fordi det naturligt danner baggrund for den måde, som oplandskonsulenter henvender sig til landmænd. Der er imidlertid store variationer mellem landmænd, og det følgende vil vise, at der også er forskel på, hvad landmænd opfatter som motivation og barriere og hvad oplandskonsulenten mener er motivation og barriere for landmandens beslutning om etablering af et minivådområde.

Oplandskonsulenterne angiver i interviews ret stor diversitet i landmandsmotivationer. En oplandskonsulent siger, at "landmændene er glade for den ekstra kvælstof", som Landbrugspakken har givet dem, og derfor vil de gerne tage en del af ansvaret for, at erhvervet kan bevare den, ved at de etablerer et minivådområde. Den bedste situation er, når en landmand kan se en dobbelt motivation i, at de skaber natur og jagtmuligheder samtidig med, at minivådområdet etableres på et sted, hvor den rationelle drift i forvejen er vanskelig, fx i en lavning eller et snævert hjørne af en mark, hvor driften med maskiner ikke er rationel. Eller når det kan etableres i et område, som måske snart skulle have renoveret drænrørene alligevel, hvorved en forventet udgift bliver unødvendig, fordi minivådområdet placeres på lokaliteten i stedet for.

Tabel 2: Landmænds motivationer for etablering af minivådområder ifølge henholdsvis oplandskonsulenter og landmændene selv

Landmænds motivationer for minivådområder ifølge oplandskonsulenter	Landmandens motivationer for minivådområder ifølge landmændene selv
Bevarelse af kvælstofkvote Ansvarsfølelse overfor Landbrugspakken Herlighedsværdi Økonomisk Afhjælpe andet dræningsproblem Værn mod §3	Følelsen af at gøre noget godt Vise over for kolleger, at man kan "læse skriften på væggen" Frivilligt at gøre noget godt for erhvervet på langt sigt Forventet anerkendelse fra landmandskolleger At anvende mindre produktive arealer til noget fornuftigt Natur Jagt Herlighedsværdi Slå til nu mens andre vil betale

Motivationen hos landmændene er ifølge landmændene selv lidt anderledes. Ingen af de adspurgte landmænd nævner af egen kraft Landbrugspakken og den direkte forpligtelse for landbruget til at levere minivådområder. Landmændene er klar over, at der er et kvælstofoverskud fra landbruget, og at samfundet som helhed vil have det nedbragt. Landmændene udtrykker på forskellig vis, at de gerne "vil gøre noget godt", og de vil blandt landmandskolleger "gerne fremstå, som en der kan læse skriften på væggen", altså at man kan indgå positivt i arbejdet for at sikre erhvervets plads i samfundet på langt sigt. Landmændenes motivationer er som det ses af tabel 2 i vidt omfang styret af holdninger og værdier snarere end af økonomisk rationelle. Landmanden er ofte positivt motiveret på et tidligt tidspunkt i rådgivningen og måske også før oplandskonsulenten henvender sig. Når så oplandskonsulenten er på rådgivningsbesøg, så oplever oplandskonsulenten ikke landmandens grundlæggende motivation, men oplever kun diskussionen om, hvor man bedst ville kunne placere minivådområdet. Under denne diskussion kan der komme mange rationelle og økonomiske argumenter frem for at placere området på bestemte måder. Men disse argumenter er netop argumenter for den specifikke placering og dermed ikke nødvendigvis motivationer for, at landmanden overhovedet går positivt ind i dialog om placering af et vådområde på landmandens arealer.

Landmændene har således en mere diffus og positiv indstilling til det at gøre et eller andet godt for miljøet, naturen og erhvervet end oplandskonsulenterne giver udtryk for at opleve. Det kan skyldes, at oplandskonsulenterne bruger Landbrugspakken og den ekstra mængde kvælstof som salgsargument overfor landmanden, hvorfor landmandens egen motivation træder i baggrunden og forbliver delvis ukendt for oplandskonsulenten. Oplandskonsulenten kender således ikke hele landmandens motivation, og det kan overvejes, om større kendskab til motivationer hos landmanden kan være med til at forbedre oplandskonsulentens

mulighed for at kommunikere med landmanden. Hvis det fx viser sig, at det er kompliceret at finde en placering af minivådområdet, så er det måske mere konstruktivt at oplandskonsulenten taler i forhold til landmandens holdningsmæssige og værdibaserede motivation end at han appellerer til de mere økonomiske og rationelle argumenter.

Af særlig interesse er det, at der hos de interviewede landmænd er en klar tendens til, at de anser sig selv for mere positivt indstillet end andre landmænd. "Man skal jo være lidt skør, for at gå med til sådan noget her", og samtidig antydes det, at andre landmænd er mere forretningsorienterede, og derfor ikke interesserer sig for minivådområder. De adspurgte landmænd i denne undersøgelse forventer alle at få kollegernes anerkendelse, når minivådområdet er etableret. Landmændene blev spurgt, om de ville deltage i kollektiv oplandsrådgivning, og alle landmænd svarede, at det ville de helt sikkert, og ingen af dem kunne forestille sig, at deres naboer ikke ville deltage i kollektive oplandsrådgivning. Det tyder på, at der generelt er rum for, at landmænd kan blive positivt overraskede over at møde andre landmænds holdninger til minivådområder. Endvidere er der mulighed for, at forventningen om anerkendelse kan aktualiseres ved et kollektivt rådgivningsmøde, fordi landmændene derved får mulighed for at anerkende hinandens indsats. Derved fremrykkes en forventning om anerkendelse faktisk til at blive en direkte motivation.

BARRIERER MOD ETABLERING AF MINIVÅDOMRÅDER

I undersøgelsen af motivationer fremstår en række fortrinsvist holdningsmæssigt baserede motivationer hos landmænd til at ansøge om etablering af minivådområde. Oplandskonsulenterne har alle oplevet at blive afvist, men sjældent på et holdningsmæssigt grundlag. En af de interviewede oplandskonsulenter siger, at "jeg har ikke oplevet landmænd, som ikke gerne vil tale med mig om minivådområder". Afvisningerne begrundes med "jeg vil ikke afgive min gode dyrkningsjord", "jeg har ikke tid, ring igen om et år" eller lignende. En oplandskonsulent oplevede at blive afvist tøvende, og siden har landmanden bortforpagtet sin jord. Derved ses, at afvisninger fra landmænd kan skyldes overvejelser vedrørende ejercyklus eller større driftsomlægninger, som oplandskonsulenten ikke får indblik i, og som ville blive forstyrret, hvis landmanden også skulle have fokus på etablering af et minivådområde.

Tabel 2: Landmænds barrierer imod etablering af minivådområder ifølge henholdsvis oplandskonsulenter og landmændene selv

Barrierer hos landmænd imod etablering af minivådområder ifølge oplandskonsulenter	Barrierer hos landmænd imod etablering af minivådområder ifølge landmændene selv
Økonomisk risiko Opsplitning af store marker §3 – risiko for udpegning Langvarig ansøgningsproces Problemer omkring forpagtede arealer	Opsplitning af store marker §3 arealer – kan ikke benyttes til minivådområder Frygt for, at arealet overgår til §3

Landmændene selv har på forhånd tillid til oplandskonsulenten, så hvis der opstår problemer med placeringen eller økonomien, så kan det ganske vist være et problem for projektets økonomi eller hele gennemførelse. Men det ændrer ikke ved landmandens motivation. En af de interviewede landmænd var med i ansøgningsrunden 2018 og fik afslag pga. økonomien i projektet. Men han vil gerne med igen i ansøgningsrunden 2019. Hans motivation er uændret, men præmisserne for ansøgning er nu ændrede, så hans projekt vil stå mere gunstigt i en ny ansøgningsrunde. Den pågældende landmand kan ikke huske, hvornår næste ansøgningsrunde er, men udtrykker fuld tillid til, at oplandskonsulenten arbejder videre med projektet. Dette eksempel viser, at landmandens motivation består, selvom oplandskonsulenten møder fx dræntekniske, økonomiske eller andre mere administrative barrierer, fordi han har tillid til oplandskonsulenten og hans arbejde. Der er således grund til at adskille de barrierer, som oplandskonsulenten og projektsekretariatet møder i sit arbejde fra den motivation, som landmanden har. Denne adskillelse af barrierer i projektet og motivationer hos landmænd kan være relevant både i forhold til kommunikation i projektet og i forhold til oplandsrådgiverens opfattelse af landmandens motivationer og følelse af barrierer.

SAMARBEJDE

Oplandskonsulenterne er ansat af SEGES. De har langt overvejende arbejdsplads på rådgivningscentre rundt i hele landet. Ofte er de deltidsansatte og har andre almindelige arbejdsopgaver i rådgivningscentrene de er ansat i.

De interviewede oplandskonsulenter er tilfredse med samarbejdet med SEGES, de får altid god hjælp til konkrete problematikker i det daglige arbejde.

De interviewede oplandskonsulenter er ligeledes glade for det gode samarbejde, der er imellem konsulenterne i teamet og generelt mellem alle oplandskonsulenterne. Det understreges ved, at man frit ringer sammen om konkrete problematikker, når der er brug for hjælp og sparring, og man ved, hvem der sidder med problemstillinger, som ligner dem man selv sidder med.

Det skal her bemærkes, at samarbejdet af oplandskonsulenterne vurderes ud fra den ramme, som oplandskonsulenterne arbejder under. Oplandskonsulenterne sidder – med ganske få undtagelser - alene med oplandskonsulentopgaverne i den rådgivningsvirksomhed, de i øvrigt arbejder hos. Således er et samarbejde defineret ud fra præmissen, at de sidder alene med en opgave, som ingen andre omkring dem har med at gøre, men samtidig har de arbejdsopgaver i virksomheden, som de samarbejder med andre om på normal vis. Dermed er oplandskonsulenternes sociale relationer i det daglige knyttet til andre opgaver end oplandskonsulentopgaver. Det er ikke nødvendigvis et problem, men nogle oplandskonsulenter oplever, at det umiddelbare sociale fællesskab trækker fokus til de arbejdsopgaver, som har et socialt fællesskab knyttet til sig. Enkelte oplandskonsulenter mødes ugentligt og sidder sammen og arbejder, og det er de positive overfor, fordi det giver et kollegialt samvær, som ligger ud over blot at sparre omkring konkrete problemstillinger.

Oplandskonsulenterne har oftest to arbejdsgivere. Dermed er der naturligt to parter, som de føler loyalitet overfor. Det ses i undersøgelsen ved, at oplandskonsulenterne generelt gerne vil betjene de landmænd, som i forvejen er kunder i den rådgivningsvirksomhed, hvor de er ansat og i øvrigt de landmænd og lodsejere, der hører til i det pågældende geografiske område. Samtidig er oplandskonsulenterne påpasselige med at bevæge sig ind på andre oplandskonsulenteres geografiske område. Der er ikke tale om konkret konflikt, eller tegn på, at den kan opstå, men det tyder på, at der ligger nogle handlemønstre, som stammer fra loyalitetsbindinger til rådgivningsvirksomheden.

Oplandskonsulenterne udtrykker, at det er en stor fordel for dem, at de ved kontakten til landmanden kan sige, at de kommer fra det lokale rådgivningscenter. Men dette bekræftes ikke af de interviewede landmænd. Det skyldes formentlig, at langt de fleste landmænd kender til minivådområdeindsatsen fra landbrugsmedi-erne, og de ved, at der er tilknyttet gratis rådgivning i form af Oplandskonsulenterne. Derfor føler landmæn-dene ikke nødvendigvis, at oplandskonsulenten er et tillæg til den almindelige produktionsrådgivning, som landmanden får, men at oplandskonsulenten er et selvstændigt og gratis koncept uafhængig af de alminde-lige rådgivere. Dermed er der i princippet ikke grund til at organisere oplandskonsulenterne stramt indenfor rammerne af det kendte rådgivningssystem, når vi isolerer landmændenes oplevelse af rådgivningen. Dette kan åbne op for nye samarbejdsmuligheder mellem oplandskonsulenterne. Ydermere oplever alle oplands-konsulenter, at der er store forskelle i mulighederne for at etablere minivådområder fra egn til egn, og at der derfor kunne ligge en effektiviseringsgevinst i at etablere samarbejder på nye måder imellem oplandskonsu-lenterne.

OPLANDSKONSULENTERNES VÆRKTØJER

Der er i oplandskonsulentordningens levetid introduceret en række værktøjer til brug for oplandskonsulen-terne. Generelt føler oplandskonsulenterne sig godt rustet til at finde frem til de relevante steder i landskabet, hvor minivådområder vil have den bedste placering. Oplandskonsulenterne giver udtryk for, at værktøjerne medvirker til at danne solidt grundlag for rådgivningsbesøget på landmandens ejendom. Konkret er der stor tilfredshed med Scalgo-værktøjet. Ligeledes udtrykker de interviewede oplandskonsulenter, at graveværktø-jet er et godt værktøj. Registreringsværktøjet Kollecto benyttes så vidt muligt kun til at registrere, som det kræves, fordi oplandskonsulenterne ikke føler, at det kan understøtte deres arbejdsproces.

Anbefalinger

Ud fra rapporten som helhed kan nedenstående anbefalinger gives til projektledelsen med henblik på udvikling i den kommende projektperiode. Anbefalingerne nedenfor er listet i overensstemmelse med evalueringens undersøgelsesdesign og rapportens inddeling i afsnit.

Det anbefales at:

Kontakt til landmænd og lodsejere:

- Være opmærksom på muligheder for at understøtte deling af erfaringer mellem oplandskonsulenter med hensyn til deres forskellige strategier for at nå kontakt med de relevante landmænd og lodsejere.
- Være opmærksom på behov for tiltag til at styrke den politiske og arbejdsrelaterede opbakning i henholdsvis lokale landboforeninger og rådgivningsvirksomheder.

Oplandsrådgivningen hos landmanden.

- Projektledelsen deler viden om landmandens opfattelser af motivationer og barrierer med oplandskonsulenterne og integrerer den i oplandskonsulenternes rådgivningspraksis.
- At projektledelsen iværksætter kollektiv oplandsrådgivning for at styrke motivationen hos landmændene og for at effektivisere oplandskonsulentens arbejde.
- At projektledelsen fortsat arbejder på at udvide mulighederne for at rådgive om etablering af andre virkemidler som fx vådområder og afbrudte dræn etc.

Landmænds motivationer for minivådområder:

- Projektledelsen overvejer, hvorledes man kan tilpasse kommunikation i projektet til landmandens faktiske motivationer.

Samarbejde:

- Projektledelsen overvejer tiltag, som kan løse op for oplandskonsulenternes loyalitetsbindinger til rådgivningsvirksomhederne.
- Projektledelsen er opmærksom på, om der er behov for at styrke det kollegiale sammenhold i de 5 rådgivningsteams.