3. Dezember 2015

LZ RHEINLAND

2015 ZUKUNFT LANDWIRTSCHAFT

spezial

Agrarjobs

ZUKUNFT LANDWIRTSCHAFT

Speisepläne
für Kühe

Gute Ernte
im Rheinland

LZ – die Nr. 1 für den rheinischen Landwirt!

Jetzt kostenlos zur Probe lesen.
☎ 0228 / 52006-545

Rheinischer Landwirtschafts-Verlag GmbH
Rochusstraße 18 · 53123 Bonn · www.lz-rheinland.de

Foto: Landpixel

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

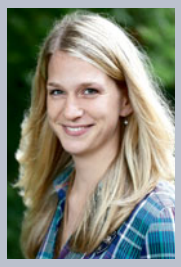
dass man mit dem Studium der Agrarwissenschaften Finanzberater, Steuerberater oder Pressesprecher werden kann, weiß kaum jemand und die Möglichkeiten sind noch vielfältiger. Welche spannenden Berufe junge Rheinländer ergriffen haben, stellt die LZ in der Sonderbeilage „Zukunft Landwirtschaft-Agrarjobs spezial“ vor. Unter ihnen sind Zuckerrüben- oder Pflanzenschutzberater, Verkäufer von Landmaschinen und Futtermitteln, aber auch Kommunikations- und Marketingexperten. Die Werdegänge sind vielseitig und für alle, die noch auf der Suche nach ihrem Traumjob sind, inspirierend.

Eines steht fest: Fach- und Führungskräfte sind in der Agrarbranche, in den landwirtschaftlichen Betrieben sowie in vor- und nachgelagerten Bereichen mehr denn je gefragt. Das hat auch wieder die aktuelle VDL-Studie ergeben, siehe Seiten 10 bis 11. Das Problem ist nur: Die meisten hochqualifizierten Mitarbeiter verkaufen sich unter Wert und fordern zu wenig Gehalt. Wie man seine Ansprüche souverän gegenüber dem Arbeitgeber vermitteln kann, erfahren Sie ab Seite 8.

Auch der Blick zurück schadet nicht und so stellt das LZ-Redaktionsteam auch erfahrene Agrarwissenschaftler vor, die hilfreiche Tipps für einen gelungenen Einstieg ins Berufsleben und die Planung der weiteren Karriere geben können. Über die Vielfalt der Agrarberufe freut sich mit den Bauern

Ihre LZ-Redaktion

Andrea Bahrenberg



Impressum

Redaktion:
Andrea Bahrenberg (verantwortlich), Anni Dräther
Rheinischer Landwirtschafts-Verlag GmbH
Rochusstraße 18, 53123 Bonn
Tel.: 0228/52006-529
Fax: 0228/52006-560
Internet: www.lz-rheinland.de

Verlag:
Rheinischer Landwirtschafts-Verlag GmbH
Rochusstraße 18, 53123 Bonn

Verantwortlich für Anzeigen und Vertrieb:
Markus Schulz, Bonn

Satz/Layout:
Print PrePress GmbH & Co. KG, 53340 Meckenheim

Druck:
L.N. Schaffrath Druck Medien, 47594 Geldern

Titelfotos:
Andrea Bahrenberg, Kirsten Engel, Claas, privat

LZ RHEINLAND

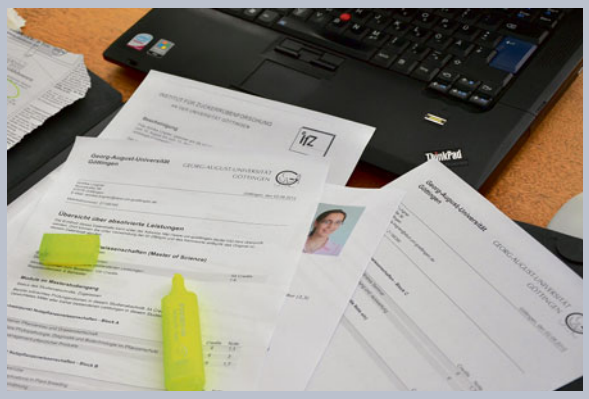
„Agrarjobs spezial“ ist eine Verlagsbeilage der Landwirtschaftlichen Zeitschrift Rheinland.

6 Ansprüche souverän vermitteln

Sie haben einen Termin zu einem Bewerbungsgespräch? Zu einer guten Vorbereitung gehört es, sich klar über die eigenen Ziele zu sein. Gehen Sie selbstbewusst ins Bewerbungsgespräch und fühlen Sie sich auf keinen Fall als Bittsteller.

8 Wer's nicht probiert, hat verloren

Lohn ist keine Belohnung, sondern sollte eine leistungsgerechte Vergütung sein. Die gilt es, hin und wieder anzupassen. Wenn Sie selbst die Initiative ergreifen, kommt es auf einen klug gewählten Zeitpunkt an.



10 Heiß begehrt

Die Stimmung am Arbeitsmarkt im Agrarbereich ist gut. Das belegt auch eine Studie des VDL. Die Frage an Agrar-Absolventen lautete „Bachelor und Master – Was kommt nach dem Studienabschluss?". Die Ergebnisse hat VDL-Präsident Markus W. Ebel-Waldmann der LZ Rheinland erläutert.

12 Gummistiefel und Schlips

Mit dem Studium der Agrarwissenschaften kann man in Versicherungen, Behörden oder beim Finanzamt, aber auch in Lebensmittel-Einzelhandelsunternehmen oder im Getreidehandel einen Job finden.

13 Kompetenz führt zum Erfolg

Junge Agrarwissenschaftler berichten ab Seite 13 über ihre spannende Arbeit. Ihnen ist der Einstieg in ihren Traumjob gelungen. Wohin ihr Weg noch führen soll, verraten sie auch. Viel Spaß mit den Informationen der rheinischen Durchstarter.

Wie Rheinländer die

13 „Man muss sich organisieren können"

15 Krisen bewältigen

16 Einfach ungewöhnlich

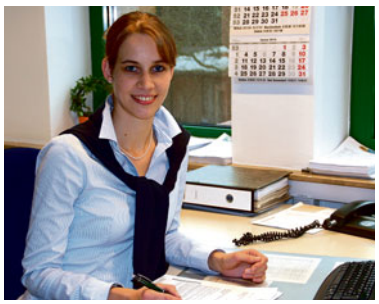
18 Viel Zutrauen in den Nachwuchs

19 „Hier will ich hin"

Karriereleiter hinaufgestiegen sind ...

20 Landwirtschaft fasziniert mich

25 Just-in-time-Produktion



31 Die Frau der Zahlen

21 Kompetent, neutral und unabhängig

26 Landwirtschaft, Zahlen und Menschen

32 Von der Pike auf

22 Ein Faible für Technik

27 Agrarwissenschaftler und Steuerberater

33 Freiraum für eigene Ideen

23 Unabhängig beraten

29 Wenn der Bagger weg ist

34 Mit Diplomatie und Politik-Interesse

24 Im Vertrieb unterwegs

30 Unternehmen aufgebaut

Foto: Imago

Ein Karrieresprung macht besonders zufrieden, wenn man den passenden Arbeitgeber findet.

Ansprüche souverän vermitteln

Sie haben einen Termin zum Bewerbungsgespräch? Glückwunsch! Jetzt kann nicht nur das Unternehmen sich ein genaueres Bild von Ihnen machen – auch Sie können prüfen, ob Ihr potenzieller Arbeitgeber glaubwürdig ist und ob die Vorstellungen und Werte beider Seiten zusammenpassen. Diese Aspekte sind für die Arbeitszufriedenheit und den künftigen Karriereweg enorm wichtig und werden praxisnah von Ingrid Ute Ehlers und Regina Schäfer beleuchtet.

Passen wir zusammen? Arbeitgeber und Bewerber müssen harmonieren.
Fotos: landpixel

Studienabsolventen der Agrarwissenschaften sind begehrte Fachkräfte: Grund genug, das Bewerbungsgespräch neu zu definieren. Nutzen Sie das Bewerbungsgespräch also auch, um für sich selbst zu klären, ob Sie das jeweilige Unternehmen überhaupt als Arbeitgeber wollen. Sie können selbstbewusst ins Bewerbungsgespräch gehen und sollten sich auf keinen Fall als Bittsteller fühlen. Schließlich wollen nicht nur Sie etwas vom Unternehmen, nämlich eine Anstellung. Auch das Unternehmen will etwas von Ihnen, nämlich Ihre Fachkompetenz und Leistungsbereitschaft. Anstatt nur auf Fragen der Personalverantwortlichen zu reagieren, ist es durchaus empfehlenswert, im Bewerberinterview stärker als bisher zu agieren – im Hinblick auf die persönlichen Prioritäten, Werte und Vorstellungen, die einem am künftigen Arbeitsplatz wichtig sind.

Zu einer guten Vorbereitung auf ein Bewerbungsgespräch gehört auch, sich klar über die eigenen Ziele zu sein.

▶ Überzeugend auftreten

Die klassischen Stationen eines Bewerbungsgespräches sind Small Talk, Interview, Selbstpräsentation und Fragerunde. Um seine eigenen Belange schlüssig zu kommunizieren, ist zunächst einmal eine gute Ausgangsposition wichtig. Diese erreicht man durch ein selbstbewusstes, aber maßvolles und gesprächsbereites Auftreten.

Die Basics im Bewerbungsgespräch:

- Wer Details zu Unternehmensstruktur, Produkten und Dienstleistungen kennt, zeigt Engagement und Interesse.
- Wer Fragen zu seinem Lebenslauf schlüssig und überzeugend beantwortet, demonstriert, dass er sich mit den Anforderungen des Unternehmens auseinandersetzt.
- Wer sich von kniffligen Fragen nicht aus der Ruhe bringen lässt, beweist Gelassenheit und Entschlusskraft.
- Wer selber gezielt nachfragt, macht klar, dass er sich nicht mit Worthülsen abspeisen lässt und den Dingen auf den Grund gehen will.

Wenn man mit diesen Verhaltensweisen punktet, zeigt man, dass man die Spielregeln des Bewerbungsgespräches kennt und anwenden kann.

▶ „Erzählen Sie doch mal was über sich …“

Das ist die Chance, um eigene Wünsche und Vorstellungen darzulegen und daraus resultierende Forderungen zu formulieren. Der Zeitrahmen für die Selbstpräsentation liegt bei circa drei bis fünf Minuten. Dieses Zeitfenster können Sie nutzen, um sich, Ihre Fähigkeiten und Ihre Vorstellungen klar zu vermitteln. Dies gelingt am besten, wenn Sie die Informationen in der folgenden Reihenfolge strukturieren:

Person: Name, Alter, gegenwärtige Tätigkeit, Familienstand, Wohnsituation

Fähigkeiten: Relevante Stationen Ihres Lebenslaufs, Kompetenzen, erzielte Erfolge und den Mehrwert, den Sie dem Unternehmen bieten können

Werte und Prioritäten: Was ist Ihnen wichtig? Home-Office, flache Hierarchien, flexible Arbeitszeiten? Worauf legen Sie besonderen Wert? Beachtung von Nachhaltigkeit, Tierschutz, Erhaltung der Umwelt, Familienfreundlichkeit?

So wirkt die Selbstpräsentation noch überzeugender:

- Nicht nur Fakten „herunterbeten“, sondern Engagement und Begeisterung vermitteln.
- Eigene Beweggründe und Motivationsfaktoren ansprechen.

- Erworbene soziale Kompetenzen anhand von konkreten Beispielen erläutern.

Wie präsentiert sich das Unternehmen IHNEN gegenüber? Das Auftreten der Gesprächspartner Ihnen gegenüber liefert wichtige Anhaltspunke in Bezug auf Umgangston, Betriebsklima und Hierarchieverständnis im Unternehmen. Darauf sollten Sie achten:

- Beginnt das Bewerbungsgespräch pünktlich?
- Findet das Gespräch an einem ruhigen Ort ohne Störungen statt?
- Haben sich die Gesprächspartner bereits mit Ihrer Bewerbung auseinandergesetzt?
- Ist der Umgangston freundlich, offen und die Kommunikation auf Augenhöhe?
- Sind die Gesprächspartner auf Sie konzentriert und lassen sie keine Störungen durch Telefonate, SMS oder Dritte zu?
- Erhalten Sie nach dem Bewerbungsgespräch noch vertiefende schriftliche Informationen zu den von Ihnen angesprochenen Themen?

Das Ergebnis Ihrer Beobachtungen kann Ihnen bei der Entscheidung helfen, ob Sie in diesem Unternehmen längerfristig arbeiten möchten.

▶ Hält das Unternehmen, was es verspricht?

In der Regel erhält man als Bewerber oder Bewerberin zum Abschluss die Gelegenheit, selbst Fragen zu stellen. In der Vergangenheit wurde Bewerber hierzu der Rat gegeben, hier eher moderate Fragen zu stellen. Es ging hier vor allem darum, Interesse zu zeigen und Engagement für den künftigen Arbeitgeber zu demonstrieren. Verpönt waren Fragen, die sich zu stark mit vermeintlich eigennützigen Themen befassen, beispielsweise Urlaub, Altervorsorge, Zusatzleistungen.

Dies hat sich inzwischen gewandelt: Bewerber können eigene Belange und Interessenschwerpunkte heute entschiedener vortragen, ohne dass es ihnen zum Nachteil wird.

Um im konkreten Fall die „richtigen" Fragen zu stellen, sollte man sich gut vorbereiten und aus der Stellenausschreibung und dem Internetauftritt des Unternehmens Fragen für das Bewerbungsgespräch ableiten, siehe Tabelle.

▶ Ihre Fragen an das Unternehmen

Gängige Formulierungen mit geringer Aussagekraft	Fragen, die konkrete Informationen einfordern:
„Wir sind ein familienfreundliches Unternehmen."	Welche Unterstützung liefert das Unternehmen bei der Kinderbetreuung? Wie ist die Regelung zur Elternteilzeit? Wie flexibel sind die Arbeitszeiten?
„Wir empfangen Sie mit offenen Armen."	Wie läuft die Einarbeitung bei einer neu besetzten Stelle konkret ab?
„Teamfähigkeit steht bei uns an erster Stelle."	Welche Teambildungsaktivitäten gibt es? Wie oft wechselt die Teambesetzung?
„Wir bieten attraktive Arbeitszeitmodelle."	Welche Merkmale besitzen die einzelnen Modelle? Wie sieht es mit Arbeitszeitkonten, Überstundenregelung, Home Office-Tagen und Sabbaticals aus?
„Wir fördern besonders Frauen in Führungspositionen."	Welche Führungspositionen sind mit Frauen besetzt? Welche Förderprogramme für Frauen gibt es im Unternehmen? Welche Teilzeitmodelle werden praktiziert?
„Weiterbildung wird bei uns großgeschrieben".	Welche Maßnahmen werden gegenwärtig angeboten? Besteht eine Kooperation mit Bildungsträgern? Welche Weiterbildungsmaßnahmen sind mit der ausgeschriebenen Stelle verbunden?
„Wir nehmen Umweltschutz und die Schonung der Ressourcen ernst."	Was bedeutet dies für die Produktion/den Versand/die Entsorgung?"
„Wir nehmen unsere Rolle in der Gesellschaft wahr."	Welche sozialen Vorhaben fördert das Unternehmen und womit?
„Wir bieten überdurchschnittliche Zusatzleistungen."	Welche Leistungen sind das genau? Sondervergünstigungen? Jobticket? Betriebliche Altersvorsorge? Günstige Kredite? Geschäftswagen? Spesenkonto?

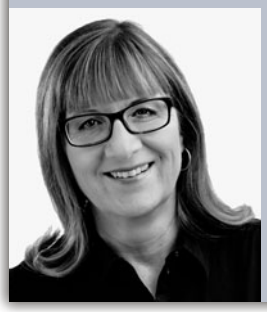
▶ IHRE Entscheidung ist gefragt

Sie haben Bewerbungsgespräche bei verschiedenen Unternehmen erfolgreich geführt und nun liegen Ihnen mehrere Angebote vor. Bevor Sie sich für eine Stelle entscheiden, sollten Sie die Angebote unter den folgenden Aspekten vergleichen:

- Aus welchen finanziellen und nicht finanziellen Faktoren setzt sich das Gesamtpaket des Angebotes zusammen?
- Wie glaubwürdig sind die Versprechungen, die Ihnen gemacht werden?
- Ist das Unternehmen Ihnen bei besonders favorisierten Aspekten spürbar entgegengekommen?

Vielleicht ergeben sich daraus weitere Rückfragen von Ihrer Seite. Diese sollten Sie stellen, schließlich ist die Entscheidung für den ersten Job eine wesentliche Weichenstellung für Ihre weitere berufliche Laufbahn. ◀

Ingrid Ute Ehlers ist Expertin für Soziale Spielregeln im Beruf. Einen Schwerpunkt ihrer Tätigkeit bildet die Kommunikation beim Berufseinstieg. Dazu vermittelt sie praxisorientiertes Know-how in Seminaren und Trainings sowie als Fachautorin.



Regina Schäfer ist Expertin für soziale Spielregeln im Beruf. Einen Schwerpunkt ihrer Tätigkeit bildet die Kommunikation während des Bewerbungsprozesses. Auch sie vermittelt praxisorientiertes Know-how in Seminaren und Trainings sowie als Fachautorin.

Wer's nicht probiert, hat verloren

Sie haben nach dem Studium das erste Jahr im Beruf gut überstanden und bereits einige Erfolge zu verzeichnen? Dann ist ja alles in Butter – wenn da nicht dieses „G-Wort" wäre, das Sie die letzten Monate umtreibt: Gehaltserhöhung. Die Gehaltsverhandlung ist vielen Beschäftigten allerdings eher unangenehm. Doch nur Mut! Welche Grundregeln man beachten sollte, um zum Erfolg zu kommen, erläutern Ingrid Ute Ehlers und Regina Schäfer.

Lohn ist keine Belohnung, sondern sollte eine leistungsgerechte Vergütung sein. Die gilt es, hin und wieder anzupassen.
Fotos: Imago

Am elegantesten lässt sich ein Gehaltsgespräch im Rahmen eines Jahresgespräches führen. Hier kommt die Sprache ganz automatisch auch auf den finanziellen Aspekt Ihrer Arbeitsstelle. Wenn Sie selbst die Initiative ergreifen, kommt es auf einen klug gewählten Zeitpunkt an.

In diesen Fällen sind Gehaltsverhandlungen vielversprechend:

- Sie haben ein wichtiges oder kritisches Projekt erfolgreich abgeschlossen (Produktentwicklung maßgeblich betreut, Abläufe optimiert).
- Sie haben überdurchschnittliche Arbeitsleistungen erbracht, die sich genau beziffern lassen (neue Aufträge an Land gezogen, Großkunden gewonnen, messbare Einsparungen entwickelt).
- Sie haben zusätzliche Belastungen erfolgreich bewältigt (krankheitsbedingte Vertretung eines Kollegen, Einarbeitung neuer Teammitglieder)

Dann zögern Sie nicht, ein Gehaltsgespräch anzuberaumen, denn genau mit diesen Leistungen können Sie Ihre Gehaltserhöhung begründen. Allerdings sind gute Leistungen allein noch kein „Selbstläufer". Damit die eigene Argumentation auch greift, ist es unerlässlich, sich auf das Gespräch exzellent vorzubereiten, denn eines ist sicher: Ihr Chef oder Ihre Chefin werden dies tun.

▶ Top oder Flop?

Eine Vergegenwärtigung der aktuellen wirtschaftlichen Situation des Unternehmens ist hilfreich, um den Umfang Ihrer Forderungen angemessen zu gestalten:

- Aktuelles Umsatzplus oder „Gewinnwarnung"?
- Gefüllte Auftragsbücher oder Verlust eines Großkunden?
- Branchenbedingte Belastungen (Wetter, Umwelt, Lebensmittelskandal) oder Aufschwung (neue Patente, Trendprodukt, Auszeichnungen)?

▶ Nicht vergessen: Realistisch bleiben

Auch sollten Sie den eigenen Verhandlungsspielraum vorab für sich klären: Wie lautet das angestrebte Maximalziel? Und wie beziffert sich das gerade noch akzeptable Verhandlungsresultat für Sie? Logisch, jeder möchte für seine Arbeit angemessen entlohnt werden. Gleichzeitig sollten Sie allerdings Realitätssinn beweisen und mit Ihren Forderungen nicht übertreiben. So liegt eine mögliche Gehaltssteigerung in der Regel zwischen 5 % und 10 % – in Ausnahmefällen bis zu 15 %.

▶ Vergünstigungen statt mehr Gehalt

Bringen Sie andere Aspekte der Entlohnung ins Spiel, die Ihnen ebenfalls Vorteile verschaffen. Diese Leistungen können je nach persönlicher Lebenssituation unterschiedlich ausfallen und sind oft einfacher durchzusetzen als eine dicke Gehaltserhöhung.

Zusatzleistungen für mehr Lebensqualität

- Ein Home-Office-Tag in der Woche, flexiblere Arbeitszeiten, das Sabattical im nächsten Jahr, Zusatzversicherungen (Rente, Berufsunfähigkeit).
- Ein Job-Ticket mit großer regionaler Reichweite/Bahncard 50, den Zuschuss zum Kita-Platz, die Jahreskarte für den Fitness-Club.
- Das neueste Smartphone, das leistungsstarke Laptop.
- Den Sprachkurs im Ausland, hochkarätige Weiterbildungsangebote.

Überlegen Sie also, welche Veränderungen in Ihrem Arbeitsalltag Ihnen künftig wichtig sind und wie sich diese Änderungen realisieren lassen.

▶ Die eigenen Erfolge schwarz auf weiß

Den Kern der Verhandlungen bilden die individuellen Leistungen, mit denen Sie Ihre Vorgesetzten von einer Gehaltserhöhung überzeugen möchten. Anhand der folgenden Fragen sollten Sie sich Ihre bisherigen Arbeitserfolge vergegenwärtigen.

- Was haben Sie besonders gut erledigt?
- Welche Kenntnisse und Fähigkeiten zeichnen Sie besonders aus?
- Wann und wie hat das Unternehmen von Ihnen profitiert?

Hier hilft eine Projektübersicht, die Sie Ihrem Chef oder Ihrer Chefin an die Hand geben – gegliedert nach Projekt/Zeitraum/Tätigkeit/Herausforderung/Ergebnis/Nutzen für das Unternehmen. Mit diesen konkreten Aussagen können Sie im Laufe des Gespräches immer wieder Ihre Argumentation stützen. Dies stärkt Ihre Verhandlungsposition.

▶ Zielführendes Auftreten während des Gesprächs

Soweit die inhaltliche Vorbereitung. Aber auch das angemessene Auftreten und das Kommunikationsverhalten während des Gespräches sind wichtige Erfolgsfaktoren.

Diese Verhaltensweisen schaden Ihnen – bitte vermeiden:

- Durchgehend lächeln. Das wirkt unnatürlich und einstudiert.
- Entstehende Gesprächspausen sofort unterbrechen. So kommt man übereifrig und unsicher rüber.
- Jammern, dass alles so teuer ist. Schließlich haben Ihre Kolleginnen und Kollegen dieselben Probleme.
- Sich mit Kolleginnen und Kollegen vergleichen („Der Herr Meier bekommt aber mehr…"). Das wirkt armselig und verzweifelt.
- Kompromisslos auf seinen Forderungen beharren. Das lässt Sie unreif und arrogant erscheinen.
- Erpressungsversuche, zum Beispiel „Wenn ich nicht mehr Gehalt bekomme, dann kündige zum Jahresende." Wer lässt sich schon gern unter Druck setzen?

Ein Gehaltsgespräch lässt sich am elegantesten im Rahmen eines Jahresgespräches mit dem Chef oder der Chefin führen. Dabei gilt es, clever zu verhandeln und zu argumentieren.

Fotos: Imago

▶ Klartext bringt es auf den Punkt

Die Einhaltung geltender Gesprächsspielregeln, wie Blickkontakt, eine zugewandte Körperhaltung, den anderen ausreden lassen und sachlich bleiben, sollte einen nicht dazu verleiten, aus falsch verstandener Höflichkeit heraus zu unbestimmt, zu unsicher und unprofessionell aufzutreten. Diese Wirkung tritt ein,

- wenn Sie Forderungen als Fragen formulieren („Ist es möglich, dass ich ab dem 1. Januar eine Gehaltserhöhung bekomme?"),
- wenn Sie Konjunktive verwenden. („Ich würde Sie gerne bitten, mal einen Blick auf meine Projektliste zu werfen, dann würden Sie sehen, dass …),
- wenn Sie Ihre Aussagen unpräzise formulieren („In den letzten Monaten habe ich ja schon einiges zu stemmen gehabt. Unter anderem der lange Ausfall meines Kollegen hat mich ziemlich belastet …").

Um Ihr Verhandlungsziel zu erreichen, ist ein höflicher Ton in Kombination mit klaren und eindeutigen Formulierungen erforderlich.

Empfehlungen für das Gehaltsgespräch:

„Ich möchte mit Ihnen heute über eine Gehaltserhöhung sprechen. Ich habe mich informiert und liege an der unteren Grenze der branchenüblichen Vergütung."

„Hier habe ich für Sie eine Übersicht über meine erfolgreichen Projekte zusammengestellt. Wie Sie sehen, konnten dadurch Kosten in Höhe von rund 65 000 € eingespart werden."

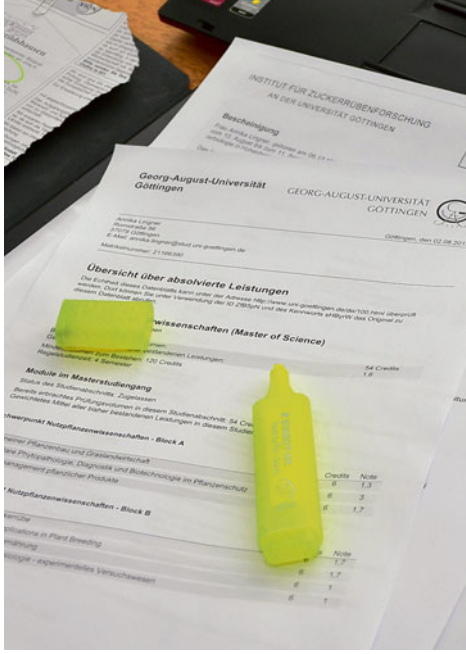
„Ich habe seit März zusätzliche Aufgaben übernommen: 1. Die Vertretung von Herrn Schmidt, der für zwölf Wochen krankheitsbedingt ausfiel. 2. Die Einarbeitung der neuen Fachkraft in der Vertriebsabteilung 3. Reisetätigkeit nach Berlin, Hamburg und Wien."

▶ Gegenforderungen des Unternehmens „einplanen"

Stellen Sie sich darauf ein, dass Ihr Gesprächspartner seine Zustimmung zu Ihren Forderungen von einem Entgegenkommen Ihrerseits abhängig macht, zum Beispiel Wechsel zur außertariflichen Bezahlung ohne Überstundenvergütung, Versetzung an einen anderen Unternehmensstandort, Übernahme eines zusätzlichen Tätigkeitsbereichs. Überlegen Sie also vor dem Gespräch genau, welche Gegenforderungen zur Sprache kommen können. Dann können Sie angemessen auf solche Gegenforderungen reagieren – und machen nicht womöglich vorschnell Zugeständnisse, zu denen Sie bei genauer Betrachtung doch nicht bereit sind.

Mit einer gründlichen Vorbereitung, einer schlüssigen Argumentation und einer präzisen Kommunikation haben Sie beste Aussichten, zum Erfolg zu kommen. Auch wenn das Gespräch im ersten Anlauf für Sie noch nicht ganz zufriedenstellend sein sollte, signalisieren Sie weiterhin Engagement und Leistungsbereitschaft. Das nächste Jahresgespräch kommt bestimmt. ◀

Heiß begehrt



Die Stimmung am Arbeitsmarkt im Agrarbereich ist gut. Das ist nicht nur ein Gefühl, sondern das belegt auch eine Studie des VDL-Bundesverbandes, Berufsverband Agrar, Ernährung, Umwelt. In seiner Agrar-Absolventenbefragung untersuchte der VDL die Frage „Bachelor und Master – Was kommt nach dem Studienabschluss?“. In Zusammenarbeit mit dem Institut für Agribusiness in Gießen führte der VDL zum zweiten Mal eine bundesweite Absolventenbefragung durch. Was sind die Ergebnisse? Dazu befragte die LZ Rheinland VDL-Präsident Markus W. Ebel-Waldmann.

LZ | Rheinland: Wie bewerten Sie die Studienergebnisse?

M. Ebel-Waldmann: Die positiven Ergebnisse der vergangenen Jahre haben sich bestätigt. Agrarwissenschaftler sind auf dem Markt weiterhin sehr stark nachgefragt und finden schnell einen Job. Allerdings machen uns die etwas gesunkenen Einstiegsgehälter Sorgen. Diese liegen bei etwas über 30 000 € Jahresgehalt im Durchschnitt, was angesichts der akademischen Qualifikation zu niedrig ist. Die Einstiegsgehälter in der Privatwirtschaft liegen zudem fast gleich mit denen im öffentlichen Dienst, obwohl die Privatwirtschaft ein deutlich höheres Risiko bei der Arbeitsplatzsicherheit mit sich bringt. Wir sind überzeugt, dass angesichts der Nachfrage höhere Gehälter darstellbar sind. Der VDL fordert seit langem, dass das Einstiegsgehalt (Fixum) bei einem Master-Absolventen bei mindestens 40 000 € im Jahr und bei einem Bachelor-Absolvent bei mindestens 30 000 € im Jahr liegen sollte.

Markus W. Ebel-Waldmann

> Allerdings machen uns die Einstiegsgehälter Sorgen. Viele kennen ihren Marktwert nicht. Das ist erschreckend! Besonders niedrige Gehaltsvorstellungen sind bei einer Einstellung übrigens bedeutungslos.

LZ | Rheinland: Worin sehen Sie die Ursache für diese Entwicklung bei den Einstiegsgehältern?

M. Ebel-Waldmann: Die Absolventen sind häufig nicht ausreichend über die Höhe angemessener Einstiegsgehälter informiert. Wir können feststellen, dass bei den Absolventen, die durch den VDL vertreten werden, höhere Gehälter gezahlt werden, da diese allein schon aufgrund der ihnen zur Verfügung gestellten Informationen wissen, was darstellbar und vertretbar ist. Der VDL vertritt rund Zwei Drittel der befragten Absolventen, die Übrigen versuchen es auf eigene Faust. Der VDL bietet Bewerbertrainings an, in denen man auch erfährt, welches Gehalt man fordern kann. Hier sorgen wir für Transparenz. Viele kennen ihren Marktwert nicht. Das ist erschreckend! Der Markt funktioniert und es gibt auch keine Prognosen, dass die hohe Nachfrage nachlässt. Daher empfehlen wir, sich bei uns beraten zu lassen, um ein angemessenes Gehalt zu verdienen.

Foto: Imago

Eine weitere Ursache ist, dass zwar einige Studiengänge sehr verschult sind, Einzelgängertum sich dennoch immer mehr ausbreitet. Auch durch die Inflation von verschiedenen Studiengängen mit ganz unterschiedlichen Namen driften die Agrarwissenschaftler auseinander. Die gemeinsame Grundlage „Agrarwissenschaften“ bietet auch eine Möglichkeit, sich zu identifizieren und sich auszutauschen. Hier bietet der VDL als Berufsverband die ideale Plattform.

LZ | Rheinland: In welchen Berufsfeldern kommen die meisten Absolventen unter?

M. Ebel-Waldmann: Am häufigsten begannen die Befragten eine Tätigkeit im Bereich der Dienstleistungen rund um das Agribusiness. Hierzu zählen neben Beratungsdienstleistungen auch der wissenschaftliche Bereich, die öffentliche Verwaltung und viele mehr. Im vor- und nachgelagerten Bereich der Landwirtschaft fanden rund 42 % der Befragten ihre erste Anstellung. Im vorgelagerten Bereich zählen der Handel, die Landtechnik-, die Futtermittel- und die chemische Industrie zu den wichtigen Arbeitgebern. Im nachgelagerten Bereich sind es der Einzel- und Großhandel sowie der Verarbeitungssektor. 16 % der Absolventen gehen direkt in die Landwirtschaft, werden also zum Beispiel Betriebs- oder Abteilungsleiter auf einem Hof oder treten die Hofnachfolge an. Diese Zahl ist in den letzten Jahren leicht angestiegen.

LZ | Rheinland: Wie schnell haben Agrier nach dem Studium einen Job gefunden?

M. Ebel-Waldmann: Die Schnelligkeit, mit der Agrarwissenschaftler einen Job finden, deckt sich mit der hohen Nachfrage. Die meisten brauchen nur ein bis zwei Vorstellungsgespräche, um fest im Sattel zu sein. 11 % kommen sogar ohne ein Bewerbungsgespräch aus! Diese Absolventen haben ihre Abschlussarbeit meistens in Kooperation mit einem Unternehmen verfasst oder ein Praktikum absolviert. Nahezu alle, die ihre Masterarbeit im Unternehmen geschrieben haben, sind übernommen worden. Daher können wir das nur empfehlen, sich rechtzeitig mit einem potenziellen Arbeitgeber auseinanderzusetzen. Praktische Erfahrungen schätzt der Arbeitgeber mehr als Examensnoten.

Die Schnelligkeit, mit der Agrarwissenschaftler einen Job bekommen, deckt sich mit der hohen Nachfrage. Der Master hat übrigens immer noch ein höheres Ansehen als der Bachelor, obwohl er ein vollständiger, berufsqualifizierenden Abschluss ist.
Foto: Landpixel

LZ | Rheinland: Was sind die häufigsten Gründe für eine Einstellung?

M. Ebel-Waldmann: An erster Stelle steht das Fachwissen, direkt gefolgt von praktischer Erfahrung. Ebenso spielt Sympathie eine Rolle, sprich ob man ins Team passt und die „Chemie" stimmt. Besonders niedrige Gehaltsvorstellungen sind nach den Ergebnissen unserer Studie bei einer Einstellung übrigens bedeutungslos.

Die Ergebnisse zeigen auch, dass die Qualifikation des agrarwissenschaftlichen Studiums hoch geschätzt wird. Die Arbeitgeber können sich darauf verlassen, dass die Leute gut ausgebildet sind. Allerdings wird es aufgrund der rund 250 verschiedenen Bachelor- und Masterstudiengänge immer schwerer festzustellen, wo genau die Stärken der Absolventen liegen.

LZ | Rheinland: Wie wichtig ist der Masterabschluss im Vergleich zum Bachelor?

M. Ebel-Waldmann: Der Master hat eindeutig eine höhere Reputation. Die Gründe sind nicht genau darstellbar. Es scheint, dass viele Arbeitgeber den Bachelor immer noch als „unfertig" ansehen oder mit dem Vordiplom vergleichen. Hier gilt es noch Überzeugungsarbeit zu leisten: Der Bachelor ist ein vollständiger, berufsqualifizierender Abschluss!

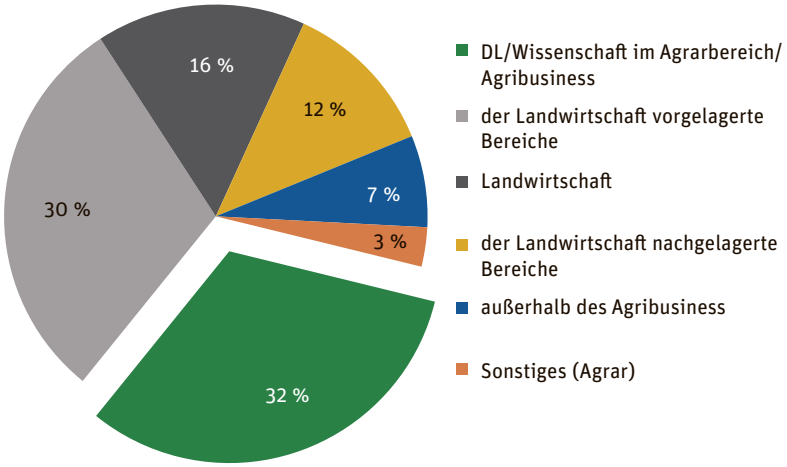
LZ | Rheinland: Welche Tätigkeiten üben Berufseinsteiger aus?

M. Ebel-Waldmann: Hinsichtlich der Aufgabengebiete der Absolventen zeigt sich ebenfalls eine große Vielseitigkeit. Insbesondere im Vertrieb, Innen- und Außendienst, finden viele Absolventen eine Tätigkeit. Unterschieden nach Bereichen entfällt dabei ein größerer Teil auf den Außendienst. Weitere Tätigkeiten liegen häufig im Qualitätsmanagement, im Marketing, in der Beratung und Forschung. Jeweils rund drei Viertel der Befragten gaben an, dass sie ihren ersten Job in der gewünschten Branche und im Aufgabengebiet gefunden haben.

LZ | Rheinland: Welche Hinweise würden Sie nach den Studienergebnissen zur künftigen inhaltlichen und strukturellen Ausrichtung des Studienangebotes geben?

M. Ebel-Waldmann: Die Bologna-Reform wollte eine Verkürzung der Studiengänge erreichen. Dies ist bis heute nicht gelungen. Einen Bachelor absolvieren die Studenten nach sieben Semestern, einen Master im Schnitt nach zehn Semestern. Beim Diplom war dies die Studienzeit inklusive Praktikum. Auch die Mobilität wurde nicht realisiert. So ist das Wechseln zwischen den Studiengängen immer noch sehr schwierig. Hier ist bei der Synchronisation noch deutlich Potenzial nach oben. *Andrea Bahrenberg*

▶ In welcher Branche haben Sie den Berufseinstieg vollzogen? (n=390)



▶ Frage: Welches war Ihr wesentlicher Einsatzbereich?

Arbeitsbereich	Universität % (n=224)	Fachhochschule % (n=91)	Gesamt Zahl insgesamt
Geschäftsführung	0,4	1,1	2
Betriebsleitung	0,4	2,2	3
Assistenz der Geschäftsführung	5,4	6,6	18
Vertrieb (Innendienst)	4,5	3,3	13
Vertrieb (Außendienst)	11,6	15,4	40
Controlling, Rechnungswesen	0,4	2,2	3
Einkauf, Beschaffung	0,0	1,1	1
Forschung und Entwicklung	14,3	8,8	40
Marketing	4,5	1,1	11
Marktforschung	0,4	4,4	2
Personalmanagement	0,4	0,0	1
Produktion	3,1	2,2	9
Produktmanagement	5,8	1,1	14
Prozessmanagement	0,4	1,1	2
Qualitätsmanagement	5,4	3,3	15
Redaktion	2,7	1,1	7
Beratung	7,1	7,7	23
Lebensmittelkontrolle	1,8	3,3	7
Bildung	1,3	4,4	7
PR	0,4	0,0	1
Referendariat	3,1	0,0	7
Fachreferent	3,6	2,2	10
Sachbearbeiter	4,0	13,2	21
Projektmanagement	6,7	5,5	20
Sonstiges	12,1	12,1	38
Gesamt	100,0	100,0	315

Gummistiefel und Schlips

Arbeitsfelder für Agrarier sind vielfältig

Würde man einen studierten Landwirt bei einer Bank vermuten? Mit dem Studium der Agrarwissenschaften kann man in Versicherungen, Behörden oder beim Finanzamt, aber auch im Verkauf eines Lebensmittel-Einzelhandelsunternehmens oder in der Marktbeobachtung eines Getreide-Handelsunternehmens einen Job finden. So vielfältig wie die Studieninhalte aufgebaut sind, so gibt es auch viele verschiedene potenzielle Arbeitgeber für Agrarier.

Agraringenieure finden auch bei Versicherungen einen interessanten Arbeitgeber. Die R+V Versicherung ist beispielsweise einer der größten Versicherer Deutschlands für Privat- und Firmenkunden. Hier stehen landwirtschaftliche Fachberater für komplexe versicherungstechnische Fragen und für das Agrar-Risikomanagement bundesweit zur Verfügung. Ähnlich sind auch die Arbeitsfelder bei der Versicherung Vereinigte Hagel. Die Vereinigte Hagelversicherung VVaG mit Sitz in Gießen bietet Versicherungen gegen Hagel- und Elementarschäden.

Landwirte gehören zu den interessantesten Kunden mittelständischer Bankunternehmen, wie Genossenschaftsbanken. Viele Banken haben spezielle Agrarfirmen-Kundenberater. Hier sind Agraringenieure gefragt. Als Förderbank für die Agrarwirtschaft bietet auch die Rentenbank Agrarwissenschaftlern Karrieremöglichkeiten. Bei der Rentenbank können Agrarier entweder direkt in den Bereich Förderkreditgeschäft einsteigen oder ein Traineeprogramm absolvieren, in dem sie auch andere Bereiche der Bank kennenlernen. Hier werden die Entwicklung der Agrarpolitik und der Agrarmärkte beobachtet und analysiert.

Gummistiefel und Rock – bei Agrarwissenschaftlern ist alles möglich.
Foto: Landpixel

▶ In der Industrie

Auch in den Chemiekonzernen, wie BASF, Lanxess oder Bayer CropScience, sind Agraringenieure tätig, etwa im Produktmarketing. Auch Düngemittelhersteller, wie K+S Kali GmbH, Saatgut-Unternehmen, wie Strube und die Saaten-Union, Futtermittelunternehmen und weitere können Agrarier bei der Jobsuche in Betracht ziehen. Ob Molkereien, wie FrieslandCampina oder Arla Foods, Fleisch verarbeitende Unternehmen, wie Tönnies und Westfleisch Lebensmittel GmbH, oder Lebensmittel-Einzelhandelsunternehmen – überall arbeiten Agraringenieure im Vertrieb oder im Produktmarketing. Einen interessanten Arbeitgeber stellen auch die Agrargenossenschaften dar, wie die Buir Bliesheimer und die RWZ Agrargenossenschaften und viele mehr. Bei der Buir Bliesheimer Agrargenossenschaft eG können Agrarwissenschaftler etwa in der Fachberatung, Kundenbetreuung und Lagerleitung ihren Traumjob finden.

▶ Rund ums Tier

Auch Tierzuchtverbände und -organisationen, wie die Arbeitsgemeinschaft Deutscher Rinderzüchter (ADR) oder Unternehmen, wie German Genetic und Topigs SNW, bieten interessante Aufgabengebiete. Hier stehen Leistungsprüfung, Zuchtwertschätzung, Tierselektion, Vermarktung und Betreuung der Kundenbetriebe im Vordergrund. Zusätzliche Arbeitsmöglichkeiten bieten landwirtschaftliche Beratungsorganisationen, wie Landeskontrollverbände und Erzeugerringe, Vermarktungsorganisationen für Vieh und Fleisch sowie tierische Produkte.

Eine Besonderheit stellen in diesem Bereich Besamungsorganisationen dar. So ist etwa die Genossenschaft zur Förderung der Schweinehaltung eG (GFS) mit der klassischen Spermaproduktion, aber auch mit der Nachkommenprüfung auf Leistung, Erbfehler und Fruchtbarkeit beschäftigt. Bei der Rinder-Union West e.G. (RUW) beispielsweise sind Zucht, Besamung und Vermarktung spannende Aufgabenfelder. Das Spektrum in diesem Bereich umfasst auch alle Erzeugerringe, Erzeugergemeinschaften, Zuchtorganisationen, Besamungsorganisationen sowie andere Erzeugerzusammenschlüsse.

▶ Referent beim Verband

Auch Verbände sind interessante Arbeitgeber. Der Deutsche Bauernverband und seine Landesbauernverbände, zum Beispiel der Rheinische Landwirtschafts-Verband (RLV), aber auch der Deutsche Raiffeisenverband (DRV), der Verband Deutsche Tiernahrung (DVT) und der Industrieverband Agrar (IVA) und weitere Interessenvertreter der Land- und Ernährungswirtschaft bieten Jobs für Agrarwissenschaftler – meistens als Referenten für Fachgebiete.

▶ Behörden und Wissenschaft

Zu möglichen Arbeitgebern für Agraringenieure zählen auch verschiedene Behörden und Einrichtungen. Angefangen bei den landwirtschaftlichen Ministerien auf Bundes- und Landesebene über Kommunen bis hin zu den Landwirtschaftskammern. Mit einem Hochschulabschluss bietet sich hier die Möglichkeit, im höheren Dienst angestellt zu werden. Agrarier sind auch beschäftigt bei der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE), eine zentrale Umsetzungsbehörde im Bundeslandwirtschaftsministerium. Zudem sind in der Geschäftsstelle des Bundesprogramms Ökologischer Landbau und andere Formen nachhaltiger Landwirtschaft (BÖLN), die ebenso in der BLE eingebunden ist, Agrarwissenschaftler tätig.

Nicht zu vergessen ist der Bereich der Wissenschaft, wie das Forschungszentrum Jülich, das Max-Planck-Institut in Köln und die Agrar-Institute an Universitäten und viele andere mehr. Auch das Statistische Landesamt IT.NRW beschäftigt Agrarwissenschaftler, zum Beispiel im Bereich Agrarstatistiken.

Andrea Bahrenberg

Kompetenz führt zum Erfolg

Die LZ Rheinland stellt auf den folgenden Seiten Agrarwissenschaftler aus dem Rheinland vor, die einen spannenden Job in einem Unternehmen gefunden haben. Ihnen ist der Einstieg in ihren Traumjob gelungen. Wir haben gefragt, wie die jungen Frauen und Männer auf die Unternehmen aufmerksam geworden sind, welche Tätigkeiten sie heute ausüben und was sie an ihrem Arbeitgeber und dem Umgang mit den Kollegen schätzen. Wohin ihr Weg noch führen soll, verraten sie auch. Viel Spaß mit den Informationen der rheinischen Durchstarter. *Andrea Bahrenberg*

Foto: Robert Kneschke – Fotolia.com

„Man muss sich organisieren können“

Heike Kaumanns ist im Vertrieb der Pflanzenschutz-Firma Adama in Köln tätig

„Heike Kaumanns, Vertriebsassistenz“ ist auf der Visitenkarte zu lesen. „Der Vertrieb hat bei vielen ein schlechtes Image!“, weiß die 30-Jährige – und wundert sich etwas darüber. Denn: „Was ich in der Zeit, in der ich zu den landwirtschaftlichen Betrieben oder zu den Händlern gefahren bin, gelernt habe, hätte ich an keiner anderen Stelle im Unternehmen so mitbekommen.“ Dabei hat Heike Kaumanns, die 2009 als Diplom-Agraringenieurin die Universität Bonn verlassen hat, als Trainee bei Adama auch in andere Abteilungen, wie Marketing, Produktentwicklung oder Registrierung, hineinschnuppern und sich ein Gesamtbild über die Nummer Vier der Pflanzenschutzunternehmen in Deutschland machen dürfen. Doch sie bleibt dabei: „Für meinen Werdegang im Unternehmen war die Zeit als Vertriebsberaterin genau das Richtige.

Anfangs hatte ich ein bisschen Respekt davor, das Unternehmen und dessen Produkte in der Praxis zu vertreten. Aber ich bin in diese Aufgabe reingewachsen“, freut sich Heike Kaumanns über diese Entwicklung zu mehr Selbstbewusstsein, die dazu geführt hat, dass sie heute, gut fünf Jahre nach ihrem Start bei dem global ope-

Heike Kaumanns, 30, arbeitet seit fünf Jahren in dem Pflanzenschutzunternehmen Adama in Köln.
Foto: Meike Siebel

rierenden Pflanzenschutzunternehmen, ihrem Chef, dem Verkaufsleiter für Deutschland, Österreich und der Schweiz, direkt zuarbeitet. Darüber hinaus betreut sie Kunden in der Schweiz und plant beziehungsweise organisiert die Vertriebsteams in Deutschland und Österreich.

Dass Heike Kaumanns bei einem Unternehmen gelandet ist, das sich mit der Gesunderhaltung von Kulturpflanzen beschäftigt, ist kein Zufall. Selbst auf einem Milchviehbetrieb in Ahlen/Kreis Warendorf groß geworden, hat sie während des Studiums von Anfang an auf die Pflanzenproduktion gesetzt. „Ich habe einige Jobs als studentische Hilfskraft im Institut für Pflanzenbau und in der Phytomedizin gemacht. Dort habe ich dann auch meine Diplomarbeit geschrieben. Es ging um die Saatgutbeizung und ich habe so intensiv Versuche mit Mais und Sommergerste gefahren, dass ich über die Ergebnisse auch eine Doktorarbeit hätte schreiben können“, erinnert sie sich. Diese hatte ihr das Institut dann tatsächlich angeboten; Heike Kaumanns lehnte dankend ab. „Ich hatte, ehrlich gesagt, genug von der Uni und wollte endlich arbeiten.“

Natürlich habe ihr die Fachrichtung des Studiums geholfen, eine Stelle bei Adama zu bekommen. Und auch, dass sie von einem landwirtschaftlichen Betrieb und damit aus der Praxis kommt, sei nicht unbedingt von Nachteil gewesen. Sie weiß aber, dass es dem Unternehmen viel wichtiger ist, was der einzelne schon alles gemacht, wo er oder sie hineingeschnuppert hat.

Heike Kaumanns kann Praktika bei der Humana Milchunion, Syngenta Seeds und sechs Monate Betriebspraktikum nachweisen. „Ich habe auch noch ein Auslandssemester in Kopenhagen absolviert, wo Englisch die offizielle Studierendensprache war. Das hilft mir heute, da ich mit Kollegen und Kunden weltweit zu tun habe, natürlich ungemein!“, betont Heike Kaumanns die Vorteile, wenn man sein Studium nicht im Eiltempo durchzieht, sondern kleine Umwege einbaut, die einen persönlich weiterbringen. „Das erzähle ich übrigens auch den Studenten, die zu den Infoabenden des VDL (Berufsverband Agrar, Ernährung, Umwelt) kommen und sich über die Berufschancen von Agrarwissenschaftlern schlaumachen möchten“, betont die engagierte junge Frau. „Ihr müsst ein bisschen mehr machen, um Euch zu qualifizieren!“

Am meisten genießt Heike, die ihre Studiums-Liebe Heiner Kaumanns, Landwirt in Bedburg, geheiratet hat, die Flexibilität im Unternehmen. „Ich kann sehr eigenständig arbeiten, auch von zuhause aus. Diese große Freiheit weiß ich sehr zu schätzen!“, betont sie, weiß aber auch, dass sie in ihrem Job auch viel Verantwortung trägt. Die flachen Hierarchien im Unternehmen würden das vereinfachen. „Wir sind 50 Mitarbeiter am Kölner Standort, 30 im Außendienst; da geht es fast familiär zu. Bei anderen Unternehmen würde ich mich vermutlich nicht so häufig mit dem Geschäftsführer unterhalten!“, meint sie.

Allein die Praxis auf dem Feld, die sie während ihrer Zeit im Vertriebsteam beinahe täglich hatte, vermisst sie etwas. „Aber diesen Ausgleich hole ich mir dann zuhause auf dem Acker, beim Traktorfahren!“, lacht sie. „Frauen auf dem Schlepper sind im Rheinland ja nichts Ungewöhnliches.“ *Meike Siebel*

Die Adama Deutschland GmbH

Adama Deutschland GmbH, früher bekannt als Feinchemie Schwebda GmbH, ist seit Juni 2002 ein Unternehmen der Adama Agricultural Solutions Ltd., ehemals Makhteshim Agan Industries Ltd. Die Adama Deutschland GmbH wurde als FCS 1983 gegründet und ist die Nummer 4 im deutschen Pflanzenschutzmarkt. Sie befasst sich mit der Entwicklung, Registrierung und dem Vertrieb von Pflanzenschutzmitteln in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, aus bewährten Wirkstoffen durch innovative Formulierungen neue Produkte herzustellen, die durch hohe Qualität und Wirtschaftlichkeit überzeugen. Bei Interesse, zum Beispiel an einem Praktikum, gibt es weitere Informationen und Kontaktdaten unter: www.adama.com/de ◀

www.agrarwissenschaften.de

Auf der Internetseite www.agrarwissenschaften.de gibt es zahlreiche Informationen über ein Studium in Berufen der Agrarwissenschaften. In der Rubrik Studium findet man neben allen Universitäten und Fachhochschulen allgemeine Informationen zum Studienablauf. Weiterhin liefert die Internetseite Informationen zu Praktika und die Anschriften fast aller Behörden, Ämter und sonstiger landwirtschaftlicher Einrichtungen auf EU-, Bundes- und Landesebene. Auch die Adressen landwirtschaftlicher Verbände findet man unter dieser Adresse sowie eine Jobbörsenübersicht und Links zu landwirtschaftlichen Informationsseiten. ◀

Wer auf die Karriereleiter will, muss sich umfassend qualifizieren. Informationen über verschiedene Studiengänge erhalten Interessierte im Internet. Foto: Landpixel

Krisen bewältigen

Markus Hinskes schätzt seine Arbeit bei der AFC Risk & Crisis Consult GmbH

Risiko- und Krisenmanagement, das klingt erst mal nicht allzu sehr nach Agrarwissenschaften, doch genau das ist der Job von Markus Hinskes. Er arbeitet bei der AFC Risk & Crisis Consult GmbH in Bonn, einem Unternehmen der AFC Consulting Group AG. Das Unternehmen betreut Firmen der Agrar- und Ernährungsbranche und unterstützt diese beim Management von Schwachstellen und Risiken entlang der verschiedenen Liefer- und Produktionsketten.

Der 28-jährige Agrarwissenschaftler aus Krefeld-Hüls hat in Bonn studiert, den Bachelor in Agrarwissenschaften und anschließend den Master „AFECO“, was so viel bedeutet wie Agricultural and Food Economics, abgelegt. Hinskes lernte das Unternehmen bereits als Student kennen: „Ich habe bei der AFC ein Praktikum absolviert. Es hat mir sehr viel Spaß gemacht und ich habe mich in der Firma direkt wohl gefühlt“, berichtet er. Da war die Freude über das anschließende Jobangebot als Analyst natürlich groß. Hinskes schloss sein Masterstudium ab und trat dann im März 2015 seine Arbeit bei der AFC an.

Die Aufgaben des jungen Agrarwissenschaftlers sind sehr vielfältig und „ein bisschen schwer zu erklären“, lacht Hinskes. Im Grunde analysieren er und seine Kollegen Risikothemen entlang der Lieferkette von Unternehmen der Agrar- und Ernährungsindustrie und erarbeiten erforderliche Maßnahmen, Konzepte und Strukturen. Dabei geht es um Themen von Lieferantenausfall bis Tierwohl. Auch bereiten sie Unternehmen auf den Krisenfall vor: „Wir machen Krisenfall-Simulationen. Dazu erstellen wir ein Drehbuch und spielen die Situation mit dem Unternehmen durch, um Schwachstellen aufzudecken“, so Hinskes. Darauf folgen dann ein Bericht und eine Nachbesprechung. Natürlich berät die Firma auch im Ernstfall, „also dann, wenn im Unternehmen aus dem Risiko eine Krise wird“. Die AFC Risk & Crisis Consult GmbH steht ihren Kunden dann rund um die Uhr beratend und unterstützend zur Seite.

An seiner Arbeit schätzt der gebürtige Krefelder die tolle Zusammenarbeit mit den Kollegen und die abwechslungsreichen Aufgaben. „Man trägt schon viel Verantwortung, aber genau das gefällt mir gut. Auch dass man direkten Kontakt zur Leitungsebene des jeweiligen Unternehmens hat, macht den Job wirklich spannend.“ Hinskes arbeitet auch bei seinen Kunden vor Ort und ist dementsprechend oft unterwegs. Ebenfalls eine Eigenschaft, die ihm an seinem Job gefällt.

Markus Hinskes hat seinen Arbeitgeber über ein Praktikum kennengelernt.
Foto: Marilena Kipp

In der Firma arbeiten hauptsächlich Agrar- und Ernährungswissenschaftler. „Das Studium gibt einem schon mal ein gutes Grundgefühl für den Job, da es wichtige Grundlagen zur Branche und deren Themen vermittelt“, so Hinskes. Interessierten Studenten würde er auf jeden Fall ein Praktikum ans Herz legen: „Einige Mitarbeiter sind über Praktika an ihren Job gekommen. Es hat für beide Seiten Vorteile.“ Hinskes macht die Arbeit Spaß und er möchte weiter dazulernen: „Für mich ist es der richtige Job“, sagt er abschließend.

Marilena Kipp

AFC Risk & Crisis Consult GmbH

Die AFC Risk & Crisis Consult GmbH in Bonn ist eine Spezialberatung für Risiko- und Krisenmanagement und Kommunikation in der Agrar- und Ernährungswirtschaft, mit dem Leitmotiv „Risiken vorbeugen. Krisen bewältigen. Kommunikation ermöglichen“. Die Berater der AFC Risk & Crisis Consult sind verantwortlich für die Beratung von Industrie und Handel, Landes- und Bundesbehörden sowie Fachverbänden im Bereich der Risikoprävention, Krisenkoordination und Kommunikation mit Stakeholdern. ◀

Einfach ungewöhnlich

Dr. Jan Kuckenberg ist Vertriebsleiter bei Betaseed

Dr. Jan Kuckenberg hat das Unternehmen Betaseed Deutschland mit aufgebaut.
Foto: Andrea Bahrenberg

Ein neues Unternehmen aufbauen, die Chance hatte Dr. Jan Kuckenberg aus Leverkusen als Vertriebsleiter beim Zuckerrüben-Saatguthersteller Betaseed. „Das bringt sehr viel Eigenverantwortung mit sich. Gestalten und aufbauen – genau das macht mir Spaß!“, betont der junge Mann, der in Bonn Agrarwissenschaften mit Schwerpunkt Pflanzenbau studiert und promoviert hat. Bei Betaseed konnte er die Strukturen mit aufbauen, das Vertriebsnetz, das Marketing und vieles mehr. „Betaseed hat bereits große Erfolge in Deutschland und Fuß gefasst. Darüber freue ich mich natürlich sehr“, so Dr. Kuckenberg, der tatkräftig daran mitgewirkt hat.

Als Vertriebsleiter für Deutschland und die Schweiz arbeitet der 38-Jährige in einem Team von vier Personen mit Sitz in Frankfurt. Zu seinen Aufgaben gehört neben dem Aufbau der Vertriebsstrukturen auch die Abstimmung mit der Agentur Agromais in Everswinkel, die die Anbauberatung der Landwirte übernimmt. Dr. Kuckenberg arbeitet Verträge aus, kümmert sich um Anzeigen in den landwirtschaftlichen Medien und setzt viele weitere Vertriebsaktivitäten um.

Das Unternehmen Betaseed hat seinen Hauptsitz in Minnesota, USA, sodass viele Videokonferenzen mit den Kolle-

Mit Berufserfahrung zum Uni-Abschluss

Foto: Landpixel

In Rheinland-Pfalz können seit 2010 beruflich Qualifizierte zum Studium „Angewandte Umweltwissenschaften“ und „Energiemanagement“ zugelassen werden, wenn sie eine Eignungsprüfung zur Feststellung der Gleichwertigkeit von Berufserfahrung und abgeschlossenem Erststudium bestanden haben.

Normalerweise benötigt man für die Zulassung zu einem Weiterbildungsstudiengang einen ersten Hochschulabschluss. Es geht aber auch ohne, sofern die erforderliche Eignung durch den Beruf erworben wurde. Dazu muss man eine Prüfung ablegen. Alle 17 Bewerber für das Wintersemester 2015/2016 haben die Prüfung mit Bravur bestanden.

Der Studiengang Energiemanagement verknüpft technische Aspekte des Energiemanagements mit den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen der Energiewirtschaft. Die Studierenden müssen sich sowohl mit Energiewirtschaftsrecht auseinandersetzen als auch mit Emissionshandel und internationaler Klimapolitik, aber auch mit den Grundlagen technischer Energietechnik und Thermodynamik. Dagegen zielt der Studiengang Angewandte Umweltwissenschaften darauf ab, anthropogene Einflüsse und deren Folgen auf die Biosphäre und damit auf den Menschen mit wissenschaftlichen Methoden selbst zu erkennen, zu bewerten und dieses Wissen in ein zielgerichtetes umweltorientiertes Handeln im Beruf umzusetzen.

Nähere Informationen zu den Fernstudiengängen Angewandte Umweltwissenschaften und Energiemanagement, zu den Zugangsvoraussetzungen und den Anmeldefristen gibt es online unter www.uni-koblenz-landau.de/de/zfuw oder per E-Mail: zfuw@uni-koblenz-landau.de sowie unter Telefon: 02 61/2 87-15 00. ◀

Internet: Hier gibt's Jobs!

Sie suchen eine Arbeitsstelle im Bereich Landwirtschaft oder Gartenbau? Wir haben einige Tipps, wo Sie das Richtige finden könnten. Unter **www.gruener-stellenmarkt.de** – einem Angebot des Ulmer-Verlages – erhalten Sie eine große Anzahl an Stellenangeboten: Vom Bauleiter über den Techniker und Handelsvertreter bis hin zum Landschaftsarchitekten. Besuchen Sie auch **www.agrarjobboerse.de**. Diese Internetseite ist ein kostenloses Angebot der Landwirtschaftskammer Niedersachsen. Sie ist ein Marktplatz für Angebot und Nachfrage aller Unternehmen und Bewerber aus dem Agrarbereich.

www.gabot.de ist die Adresse für Fach- und Führungskräfte im Gartenbau. Klicken Sie auf Gabot-Jobs in der Navigationsleiste. Die Stellenbörse für Umweltfachkräfte heißt **www.green-jobs.de**. Ein Klick auf Angebote führt zu den neuesten Stellenanzeigen. Komfortabel ist die Suche „nach frei kombinierbaren Kriterien", mit der die Suche auf die persönlichen Kriterien eingegrenzt werden kann.

Unter **www.agrajo.com** werden alle aktuellen Stellenangebote sowie Tipps und Beiträge rund um das Thema Beruf und Karriere gesammelt. ◀

Foto: Landpixel

gen auf dem Programm stehen und auch der persönliche Austausch vor Ort ein bis zwei Mal im Jahr erforderlich ist. Während in den USA 5 000 Landwirte rund 500 000 ha mit Zuckerrübenanbau bewirtschaften, sind es in Deutschland rund 30 000 Landwirte. „Daher brauchen wir hierzulande ein größeres Marketing-Budget. Solche Angelegenheiten verhandele ich dann als Vertriebsleiter", so Dr. Kuckenberg.

„Simply different", zu Deutsch „einfach anders", lautet der Leitspruch von Betaseed. „Dass wir Wort halten, erkennt man schon an unserer Werbung. Wir wollen nicht mit der Rübe im Feld stehen, sondern mit unseren Aktionen ungewöhnlich, jung und dynamisch wirken", erklärt er das Konzept. Mit einem besonders guten Service auf der einen Seite und vielen Toleranzen, bei gleichzeitig hohem Ertragsniveau, auf der anderen Seite will sich Betaseed abheben.

Seit zwei Jahren leitet Dr. Jan Kuckenberg den Vertrieb bei Betaseed. Zuvor hat er fünf Jahre lang praktische Erfahrungen bei einem anderen Zuckerrübenhersteller in der Beratung gesammelt und war auch als technischer Mitarbeiter im Bereich Energiepflanzen tätig. „Mir war es immer wichtig, auch in der Praxis zu arbeiten", erzählt er. Bei der Beratung der Landwirte kam ihm auch die praktische Erfahrung, die er bei Praxissemestern gesammelt hat, zu Gute. So arbeitete er während des Studiums zwei Mal sechs Monate auf einem Milchviehbetrieb und auf einem Versuchshof. Diese beruflichen Erfahrungen will er nicht missen. „Um den Landwirten auch heute ein richtig gutes Produkt und den Rund-um-Service dazu bieten zu können, muss man Verständnis für ihre Belange haben. Daher waren diese Praxiserfahrungen wichtig und positiv", zieht Dr. Kuckenberg Bilanz. Wer etwas auf die Beine stellen wolle, Begeisterung mitbringe und flexibel und lösungsorientiert sei, der sei bei Betaseed genau richtig, so der Rheinländer. *Andrea Bahrenberg*

Betaseed

Betaseed ist ein neuer Anbieter für Zuckerrübensaatgut auf dem deutschen Markt. Das amerikanische Unternehmen züchtet seit mehr als 40 Jahren Zuckerrüben. Betaseed Deutschland wurde 2011 mit Firmensitz in Frankfurt gegründet und bereichert den deutschen Markt bereits mit vier leistungsstarken Zuckerrübensorten. In Deutschland arbeitet Betaseed mit dem Kooperationspartner Agromais zusammen. In dieser Konstellation bieten sich für landwirtschaftliche Absolventen, unter anderem Staatlich geprüfte Agrarbetriebswirte, sehr gute Beschäftigungsmöglichkeiten als Fachberater und/oder Kundenberater. Weitere Informationen unter www.betaseed.de. ◀

Wir sind einer der führenden Anbieter für Maissaatgut in Deutschland und kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Anbau. Die Basis unseres Erfolges sind motivierte Mitarbeiter, Sorten in Topqualität, hohe Kundennähe sowie unsere Beratung. Darüber hinaus sind wir Vertriebspartner der Firma Betaseed im Bereich Zuckerrübensaatgut in Deutschland.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams im Außendienst suchen wir

FACHBERATER (M/W)

mit Schwerpunkt Zuckerrüben, als freie Mitarbeiter für unser Vertriebsgebiet Rheinland.

Ihre Aufgaben
- Sie sind im Vertrieb von hochwertigem Mais- und Zuckerrübensaatgut tätig.
- Sie stehen unseren Kunden in der Vegetationszeit beratend zur Seite
- Sie akquirieren neue und betreuen vorhandene Kunden

Ihre Profil
- Sie besitzen eine abgeschlossene landwirtschaftliche Berufsausbildung bzw. Erfahrung im Verkauf von Saatgut
- Sie arbeiten eigenständig, ergebnis- und zielorientiert.

Unser Angebot
Lassen Sie uns gemeinsam Zukunft gestalten! Denn unser Claim „Aus Beratung wächst Erfolg" ist nicht nur unser Anspruch, sondern Überzeugung!

Wenn Sie Interesse daran haben, mit uns gemeinsam zu wachsen, dann schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen.

Bei Rückfragen steht Ihnen unser Gebietsleiter Paul-Matthias Herweg unter 0176. 61 52 13 22 zur Verfügung.

Agromais GmbH
Grothues 6
48351 Everswinkel
agromais.de
info@agromais.de

BETASEED

AGROmais®
Aus Beratung wächst Erfolg.

Viel Zutrauen in den Nachwuchs

Angela Jürs arbeitet bei Bayer CropScience

Produktmanagerin Angela Jürs schätzt die sehr professionelle und strukturierte Arbeit bei Bayer CropScience Deutschland. Das Unternehmen bietet außerdem gute Entwicklungsmöglichkeiten – sowohl in Deutschland als auch im Ausland.
Foto: Kirsten Engel

Von einem kleinen Ort bei Lübeck ins dicht besiedelte Kölner Umland – Angela Jürs hat diesen Schritt nicht bereut. Obwohl sie zugibt, dass sie mit dem Karneval im Rheinland noch nicht viel anfangen kann. Seit rund einem Jahr arbeitet die 28-Jährige als Produktmanagerin für Raps-Saatgut bei Bayer CropScience Deutschland in Langenfeld.

Ein vielseitiger Job: Neben der Planung klassischer Werbemaßnahmen gehören auch die Marktanalyse, die Absatzplanung und die Entwicklung von Strategien zu ihren Aufgaben. Darüber hinaus stellt sie auf Veranstaltungen die Sorten vor und hält Vorträge. Hierbei kommt der Agrarwissenschaftlerin nicht nur ihr landwirtschaftlicher Hintergrund zugute, sondern auch ihre Affinität zu Zahlen. Angela Jürs ist auf einem landwirtschaftlichen Betrieb mit Ackerbau und Schweinemast aufgewachsen. Bereits in der Oberstufe fiel für sie die Entscheidung, Agrarwissenschaften zu studieren. Die Zeit zwischen Abitur und Studium an der Universität Kiel nutze sie noch für einen dreimonatigen Auslandsaufenthalt auf einem Pferdebetrieb in Irland. Die junge Frau hat sowohl den Bachelor als auch den Master of Science im Schwerpunkt Pflanzenproduktion gemacht. „Weil es mich interessiert hat, habe ich aber auch Module zu Betriebswirtschaft belegt“, erzählt Angela Jürs.

Die berufliche Laufbahn startete sie als Beraterin für Getreidesaatgut bei der KWS Saat AG, jetzt KWS Saat SE. „Der Außendienst war eine gute Schule“, sagt Angela Jürs rückblickend, „denn trotz der fundierten Grundlagen durch das Studium und meine Kenntnisse aus dem elterlichen Betrieb, ist der Alltag dann doch etwas ganz anderes.“ Die Absolventin hatte viel Spaß an dem direkten Kundenkontakt zu den Landwirten in Schleswig-Holstein. Nach drei Jahren bot sich dann die Chance zum Wechsel zu Bayer CropScience. Der Vertrieb ist ihrer Ansicht nach aber nicht nur eine wichtige Erfahrung gewesen, sondern auch die Basis für ihre jetzige Arbeit. „Ich habe dadurch ein Gefühl dafür entwickelt, was der Landwirt braucht, worauf er anspringt und welche Probleme er hat. Ich verstehe sowohl unsere Kunden als auch unsere Vertriebsberater besser“, betont Angela Jürs.

Eine Umstellung war es trotzdem. Bereut hat die Agrarwissenschaftlerin es aber nicht: „Bayer CropScience hat einen hervorragenden Ruf, das Unternehmen arbeitet sehr professionell, ist gut strukturiert und sehr gut vernetzt“, lobt sie. „Und ich habe hier die Möglichkeit, den Saatgut-Bereich mit aufzubauen.“ Den Einstieg haben ihr die Kollegen leicht gemacht. Sie war von Anfang an Teil des Teams. „Hier geht alles auf Augenhöhe und es ist so, dass man auch als junger Mitarbeiter gehört wird“, bekräftigt die Produktmanagerin. Das ist es auch, was sie sehr schätzt, dass man bei Bayer CropScience jungen Leuten etwas zutraut. Ähnlich wie sie, haben viele ihrer Kollegen die Wurzeln in der Landwirtschaft, kommen aus dem Außendienst und sind bodenständig. Nach ihrem ersten Jahr bei Bayer CropScience weiß die ehrgeizige junge Frau bereits, was sie in der Folge optimieren will. Und sie freut sich auf die anstehenden Fortbildungen in Rhetorik und Englisch. Denn auch der Austausch mit den europäischen Kollegen gehört zum Job dazu. *Kirsten Engel*

Bayer CropScience

Bayer CropScience zählt zu den weltweit führenden, innovativen Unternehmen in den Bereichen Pflanzenschutz und Saatgut. Die Einsatzmöglichkeiten für Agrarwissenschaftler sind sehr vielseitig: ob in der Forschung und Entwicklung, dem Marketing, der Beratung, dem Vertrieb oder auch bei der Kommunikation der Unternehmensaktivitäten zur Förderung einer nachhaltigen Landwirtschaft – ganz gleich ob in Deutschland oder auch international. Mehr unter www.career.bayer.de, www.agrar.bayer.de oder www.karriere.bayer.de. ◀

„Hier will ich hin“

Anna Steinmann arbeitet im Produktmarketing bei John Deere

„Nach dem Vorstellungsgespräch kam ich raus und dachte, hier will ich hin!“, erinnert sich Anna Steinmann aus Vettweiß. So gut hat ihr der freundliche Umgang beim Landtechnikhersteller John Deere in Mannheim gefallen. Seit eineinhalb Jahren ist die 26-Jährige nun im Produktmarketing Frontlader tätig und mit Herzblut dabei. Vom kleineren 5E- zum größeren 7R-Schlepper – die Landwirtstochter aus Vettweiß vermarktet alle Frontlader.

Im März vergangenen Jahres hielt sie ihr Abschlusszeugnis in den Händen, im Mai war sie schon nach Mannheim umgezogen. „Ich hatte wirklich Glück, dass alles so gut gepasst hat“, freut sie sich heute noch. Ihren Bachelor mit dem Schwerpunkt Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und den anschließenden Master mit Schwerpunkt Pflanzenwissenschaften hat sie an der Universität Bonn absolviert.

Und wie ist sie auf das Unternehmen aufmerksam geworden? „Auf der Agritechnica 2013 habe ich Mitarbeiter der Firma John Deere angesprochen und wurde auf das Jobportal verwiesen. Da war dann auch die aktuelle Stelle ausgeschrieben. Es hat sich also gelohnt, den direkten Kontakt zu suchen“, erzählt die Rheinländerin, die auf dem elterlichen Ackerbaubetrieb oft in der Ernte und bei der Bodenbearbeitung ausgeholfen hat.

Von der Darstellung der technischen Details bis zur Vermarktung gehört alles rund um das Produktmarketing der Frontlader zu ihren Aufgaben. Das beginnt beim Onlineauftritt, geht über das Erstellen von Infomaterial und Broschüren und reicht bis zum Erarbeiten und der Vorstellung von Präsentationen. Damit das Produkt weiterentwickeln werden kann, führt Anna Steinmann auch Kundenbefragungen bei Landwirten und Händlern durch. „Jeder Tag ist anders. Es ist sehr abwechslungsreich. Der Arbeitsplatz liegt mal im Büro, mal auf dem Feld“, sagt sie. Und auch ihre Kollegen stammen aus verschiedenen Abteilungen und Nationen. So müsse sie sich nicht nur mit den Kollegen aus dem Traktorenbereich, sondern auch mit den internationalen Kollegen aus ihrem Frontlader-Bereich abstimmen.

„Ich wollte immer mit Menschen aus vielen verschiedenen Nationen zusammenarbeiten“, betont Anna Steinmann. Das hat sie bei John Deere gefunden. Am besten an ihrem Job gefällt ihr der internationale Austausch. Wie die Frontlader vermarktet werden, spricht sie mit ihren Kollegen in den einzelnen europäischen Ländern und den USA ab.

Wie die Frontlader vermarktet werden, bespricht Anna Steinmann mit ihren Kollegen in Frankreich, Russland, Osteuropa und den USA.
Foto: privat

„Dadurch, dass unser Team so international ist, sprechen und schreiben wir jeden Tag in Englisch. Während des Studiums war ich ein Jahr in Minnesota in den USA und habe dort an der Uni gearbeitet. Daher war es mir wichtig, meine Englischkenntnisse auch in meinem Beruf einsetzen zu können“, so Steinmann. „Ich bin stolz, hier zu arbeiten“, gibt sie unumwunden zu. „Es ist genau die passende Stelle für mich“, sagt sie abschließend.

Andrea Bahrenberg

John Deere

Marketing und Vertrieb, Kommunikation sowie Entwicklung – Agrarwissenschaftler sind bei John Deere gefragt. Das Unternehmen bietet zudem Traineeprogramme an. Weitere Infos gibt es unter www.deere.de. ◀

Landwirtschaft fasziniert mich

Annika Roos kam mit Umweg zum Ziel

Annika Roos hat zuerst eine Banklehre absolviert und sich dann für die Landwirtschaft entschieden. Zurzeit betreut und berät sie für KWS vor allem Händler, aber auch Landwirte.
Foto: Natascha Kreuzer

Obwohl sie die Landwirtschaft schon immer faszinierend fand, hat Annika Roos aus Kaarst nach der Schule zunächst eine Banklehre absolviert und danach noch ein Jahr in der Bank gearbeitet, bis sie die Begeisterung für die Landwirtschaft dann doch richtig gepackt hat und sie in Soest das Studium Agrarwirtschaft begann. „Mich erfüllt die Landwirtschaft einfach mehr", berichtet die 27-Jährige. Durch ihren Vater, der auch im Agrarbereich tätig ist, und ihre viele Arbeit auf einem befreundeten Ackerbau- und Pferdebetrieb, hatte sie einen guten Einblick und wusste, was sie erwartet. Um möglichst praxisnah zu arbeiten, hat sie sich für das Studium an der FH und nicht an einer Universität entschieden. „Landwirtschaft fasziniert mich einfach und Ernährung ist ein zentrales Thema, das jeden angeht", ist Annika Roos überzeugt.

Nach dem Studium hat sie drei Monate in Schweden auf einem Milchbetrieb gearbeitet. „Ich wollte entweder mit Kühen oder im Ackerbau arbeiten, diese beiden Bereiche finde ich besonders spannend." Mit dem Ackerbau hat es dann sehr schnell geklappt, denn im Oktober 2014 hat sich Annika Roos bei KWS auf eine Stellenausschreibung als Vertriebsberaterin Getreide für NRW beworben und am 15. November schon angefangen. Sie betreut und berät vor allem Händler, aber auch Landwirte.

Ihr erstes Jahr bei KWS war sehr abwechslungsreich. Nach einer kurzen Einarbeitung in Schwerin ging es gleich los. „Der Sprung ins kalte Wasser ist die beste Variante, denn jeder muss seinen eigenen Weg finden, mit den Kunden umzugehen und seine Arbeit zu organisieren." Von Mai bis Juli ist Feldtage-Saison mit vielen Veranstaltungen und Vorträgen. Bis zu 80 % ihrer Zeit ist Annika Roos in ganz NRW unterwegs, die restliche Zeit sitzt sie zu Hause am Schreibtisch. „Im Außendienst braucht man ein gutes Organisationstalent und Selbstdisziplin, denn man arbeitet meist alleine." Deshalb ist der Kontakt zu Kollegen wichtig, um sich auszutauschen.

Die Zeit in Soest war für sie eine gute Vorbereitung auf den Beruf. „Das Studium ist sehr vielseitig, man spezialisiert sich an der FH ja nicht nur für einen Fachbereich. Man lernt alle Grundlagen und die braucht man auch, aber im Job fängt man in vielen Bereichen dann doch noch einmal von vorne an zu lernen", erzählt Annika Roos.

Inzwischen hat sie Fortbildungen in Gesprächsführung und Verkaufstraining absolviert. Außerdem hat sie eine Fortbildung zum Fachhändler Saatgetreide gemacht, dabei geht es zum Beispiel um Beiztechniken.

Wo sie in fünf Jahren beruflich stehen wird, darüber will sie jetzt noch nicht nachdenken. „Ich bringe gerade mein erstes Jahr zu Ende bei KWS und das war sehr spannend. Die Arbeit ist sehr abwechslungsreich und die werde ich bestimmt noch eine ganze Weile machen", erklärt sie lachend.

Die wichtigsten Voraussetzungen für ihren Job sind Aufgeschlossenheit und Kontaktfreudigkeit, Organisationstalent und die Nähe zur Landwirtschaft. „Wer nicht versteht, was Erntestress bedeutet und die Mentalität von Landwirten nicht kennt, wird es schwer haben im Vertrieb", meint sie abschließend. *Natascha Kreuzer*

KWS

Die KWS SAAT AG mit Sitz in Einbec züchtet seit über 150 Jahren landwirtschaftliche Nutzpflanzen für die gemäßigte Klimazone. Das Unternehmen konzentriert sich dabei auf Zuckerrüben-, Mais- und Getreidesaatgut sowie Ölsaaten und Kartoffelpflanzgut. Hier finden Studenten, Absolventen und Junior Professionals, die entweder noch studieren oder bereits einen Studienabschluss haben, ein interessantes Aufgabenfeld. Als Einstiegsmöglichkeiten bietet die KWS Saat AG Praktika, duale Studiengänge in den Bereichen IT, Agrarmanagement und Biotechnologie, die Erstellung von Abschlussarbeiten (Bachelor, Master, Promotion), Trainee-Programme, Breeders Academy und natürlich den Direkteinstieg, etwa in der Beratung, im Vertrieb und Produktmarketing. Weitere Infos gibt es unter www.kws.de. ◀

Kompetent, neutral und unabhängig

Christoph Holloh weiß zu schätzen, dass er nicht an ein Produkt gebunden ist

Die erste Jobzusage aus der Industrie bereits während des Studiums, kein Jahr im Beruf und schon weitere Angebote und dann der Wechsel ins Beratungsteam der Landwirtschaftskammer NRW – Christoph Hollohs Berufseinstieg hatte es in sich. Inzwischen ist er fast acht Jahre dabei. „Ich mache jetzt genau das, was ich immer wollte“, sagt der 35-Jährige selbstbewusst. Mit Gummistiefeln im Stall und eine Beratung am Tier – das ist sein Ding und nicht nur Verkaufsgespräche führen. Christoph Holloh ist Berater für Produktionstechnik im Rindviehbereich an den Kreisstellen Kleve/Wesel der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen. Zu den Aufgaben des studierten Landwirts gehören Rationsberechnung, Kontrolle der Fütterung, Optimierung der Haltung, Kuhkomfort, Beurteilung der Körperkondition, Auswertung der Milchkontrolle, Erfassung der Silagequalität, aber auch die ökonomische Seite mit der Überprüfung der Futtereffizienz. 35 bis 40 Milchviehbetriebe besucht er regelmäßig im Rahmen der produktionstechnischen Bestandsbetreuung, dazu kommen freie Beratungen. Auch telefonisch steht er immer im Austausch mit den Landwirten.

Christoph Holloh ist der gute Draht zu seinen Landwirten wichtig. Dazu gehört es eben auch, die zwischenmenschliche Ebene zu suchen und alle Generationen auf dem Hof anzusprechen. „Ich bin in den Betrieben hier fest verwurzelt“, sagt er. „Der Kontakt geht vielfach über das rein Fachliche hinaus, es sind inzwischen viele Freundschaften entstanden.“ Das Vertrauen hat er sich über die Jahre erworben. „Gerade zu Beginn war es schon manchmal schwer“, gibt er zu. Aber mit seiner Taktik, anderen immer offen gegenüber zu treten, ist er gut gefahren. „Mein Türöffner war sicher auch, dass ich fachlich sehr gut vorbereitet bin, auch durch das Studium – das aber nie so herausgestellt habe“, vermutet der Berater. Die Betriebe profitieren noch auf eine andere Art. Christoph Holloh bringt durch seine jahrelange Beratertätigkeit Konstanz mit. „Das ist in diesem Job sehr wichtig“, betont der junge Familienvater.

Seine Liebe zur Landwirtschaft und zum Milchvieh reicht bis in die Kindheit zurück. Christoph Holloh war fast mehr auf einem benachbarten Milchviehbetrieb zu finden, als im Pensionspferdestall der Eltern in Wesel-Obrighoven. „Mit 13 Jahren habe ich meine erste Betriebsvertretung dort gemacht“, erzählt er stolz. Landwirtschaft hat er an der Fachhochschule Südwestfalen in Soest studiert. „Mir war die Praxisnähe dort wichtig, deshalb bin ich von der Uni Bonn dorthin gewechselt“, so Holloh. Gerade aus den Bereichen Tierfütterung und -haltung hat er viel mitgenommen. „Das meiste Wissen erarbeitet man sich aber im Job“, ist der Fachmann überzeugt. Auch die kammerinternen Schulungen und Seminare sind seiner Ansicht nach sehr gut, um auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Holloh schätzt, dass er als Offizialberater gemeinsam mit dem Landwirt etwas anpacken und umsetzen kann. Etwas, das er in seinem früheren Job als Verkaufsberater für einen Futtermittelhersteller eher nicht konnte. „Ich habe damals viele Kilometer gemacht, aber war am Ende des Tages nicht zufrieden“, sagt er. Wichtig ist ihm die Unabhängigkeit vom Produkt bei seiner Beratertätigkeit. Trotzdem ist er mit den Firmenberatern in seiner Region gut vernetzt und arbeitet mit ihnen sehr offen zusammen, denn Holloh ist für seine Landwirte immer auf der Suche nach einer idealen Lösung. Manchmal sitzt er deshalb auch mit einem Landwirt, seinem Verkaufsberater und dem Hoftierarzt gemeinsam beratend zusammen.

Auf die Landwirtschaftskammer aufmerksam geworden ist Christoph Holloh übrigens auf den Düsser Milchviehtagen. „Die Kammer hatte damals einen Info-Stand mit dem Motto: ‚Wir holen Ihre Kuh vom Eis‘ und hat dazu Eis verteilt“, erinnert er sich lächelnd. „Das hat mich fasziniert. Letztendlich war das genau das, was ich machen wollte.“ Als dann das Angebot der Landwirtschaftskammer kam – hat er nur kurz gemeinsam mit der Familie überlegt. Innerhalb eines Monats wechselte er von der Industrie zur Landwirtschaftskammer und hat es bisher nicht bereut.

Kirsten Engel

Die unabhängige Beratung im Stall – das ist das, was der Agrarwissenschaftler Christoph Holloh (r.) immer schon machen wollte.
Foto: Kirsten Engel

Landwirtschaftskammer NRW

Die Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen mit ihren beiden Verwaltungssitzen, den Kreisstellen sowie den Versuchs- und Bildungszentren ist der klassische Arbeitgeber für Agrarwissenschaftler. Ein Studium der Agrarwissenschaften (Uni oder FH) ist für die meisten Tätigkeiten, schon wegen des fundierten Fachwissens, Voraussetzung. Weitere Informationen gibt es unter www.landwirtschaftskammer.de. ◀

Ein Faible für Technik

Simon Bütfering arbeitet beim Landtechnikspezialisten Lemken im Produktmarketing

Die Stimme ist noch etwas kratzig, die anstrengende Agritechnica-Woche liegt erst wenige Tage hinter ihm. Für Simon Bütfering, der zusammen mit 120 Kollegen auf dem gut 2 000 m² großen Stand in Halle 11 unzählige Kundengespräche geführt und über die Technik-Highlights aus dem Hause Lemken informiert hat, war die Agritechnica 2015 in Hannover eine interessante neue Erfahrung. „Für mich war das die erste Messe aus Herstellersicht“, erklärt der 27-jährige Agraringenieur, der seit Mitte Juni dieses Jahres im Produktmarketing des niederrheinischen Spezialisten für Bodenbearbeitung, Aussaat und Pflanzenschutz arbeitet und hier insbesondere die Felder Drilltechnik und Pflanzenschutz beackert.

Eine Affinität zur Technik habe er schon immer gehabt, erklärt Simon Bütfering, jetzt kann er sein Faible für Technik und Landwirtschaft optimal kombinieren. Aufgewachsen auf einem Betrieb mit Ackerbau und Schweinemast im westfälischen Lippetal hat er nach dem Abschluss der Realschule eine dreijährige Ausbildung zum Konstruktionsmechaniker und danach sein Fachabitur gemacht. „Mein Plan war eigentlich, anschließend Maschinenbau zu studieren“, berichtet er, „aber ich habe nach zwei Semestern an der Fachhochschule in Soest feststellen müssen, dass das nicht 100-prozentig das Richtige für mich ist und habe mich dann für das Agrarwirtschaftsstudium entschieden.“ Der Wechsel klappte hochschulintern ohne Probleme im nahtlosen Übergang. In der Regelstudienzeit zog er das Studium mit Bachelor-Abschluss durch.

Für den Master in der Vertiefungsrichtung Agrartechnik wechselte der Landwirtssohn an die Universität Stuttgart-Hohenheim. „Das war eine schöne Zeit, in der man neue Kontakte knüpfen und sich ein gutes Netzwerk in der Landtechnik aufbauen konnte“, erinnert sich Simon gerne an die vier Semester in Süddeutschland und vor allem auch an die zahlreichen Exkursionen, durch die er Einblick in etliche Unternehmen bekam. Und er stellte fest, dass ihm seine zwei Semester Maschinenbau dabei ganz gut zu pass kamen. „Das war im Nachhinein betrachtet keine verschwendete Zeit“, hält er fest. Im Rahmen seiner Masterarbeit, bei der es um die Druschfruchternte in Europa sowie einen Wartungskostenvergleich von drei Mähdreschermodellen ging, absolvierte er ein Praktikum in der Marketingabteilung bei John Deere in Zweibrücken.

Den Weg zu Lemken an den Niederrhein fand Simon Bütfering durch eine Stellenanzeige. Im Frühjahr bewarb er sich auf eine ausgeschriebene Stelle als Mitarbeiter im Marketing. Dabei war das Familienunternehmen in Alpen längst kein unbeschriebenes Blatt für ihn. Schon während des Studiums nutzte er Nebenjobs, um in verschiedene Landtechnik-Firmen hineinzuschnuppern. „Ich habe als Vorführfahrer gejobbt, anfangs bei Kverneland in Soest, dann bei Lemken und Krone. Für Lemken war ich 2011 mit einem 6-m-Grubber in Thüringen unterwegs und 2012 habe ich per LKW kleinere Bodenbearbeitungsgeräte zu Kunden gefahren, die dort mit betriebseigenen Schleppern vorgeführt wurden“, berichtet er.

Jetzt verstärkt er mit seinem landwirtschaftlichen und agrartechnischen Know-how ein Team von 21 Kollegen in der Marketingabteilung. Ob es um die neue „Azurit“ für die Einzelkornsaat oder die Anhänge-Feldspritze „Vega“ geht, in Simons Aufgabenbereich fällt zum Beispiel die Entwicklung von Strategien, um die Lemken-blauen Produkte gut im Markt zu platzieren. Dazu gehören auch die Vorbereitungen von Messeauftritten, das Erstellen von Videos und Prospekten, die Betreuung von Feldtagen und Presseveranstaltungen. Als er kürzlich beim „Tag des Bodens“ der Landwirtschaftskammer NRW in Haus Düsse bei Soest die Firma Lemken vertreten durfte, war das sozusagen ein Heimspiel für den westfälischen Landwirtssohn.

Christiane Närmann-Bockholt

Simon Bütfering arbeitet beim Landtechnikspezialisten Lemken im Produktmarketing und ist für Drilltechnik und Pflanzenschutz zuständig.
Foto: Christiane Närmann-Bockholt

Lemken

Als Spezialist für den professionellen Pflanzenbau gehört Lemken mit weltweit 1 200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 344 Mio. € (2014) zu den führenden Landmaschinenunternehmen in Europa. Das 1780 als Schmiede gegründete Familienunternehmen produziert am Stammsitz in Alpen sowie in Haren leistungsfähige Maschinen für Bodenbearbeitung, Aussaat und Pflanzenschutz, die zu 70 % in den Export gehen. Weitere Produktionsstandorte unterhält Lemken in Indien, Russland sowie in China. ◀

Dr. Christian Comberg aus Wülfrath ist Experte rund um die Zuckerrübe.
Foto: Andrea Bahrenberg

Unabhängig beraten

Dr. Christian Comberg ist in der Projektentwicklung und im Beratungsmanagement beim LIZ tätig

„Kampagne in allen Werken gut angelaufen", „Vermehrtes Auftreten von Seitenschossern!" und „Herbizid-Nachbauprobleme bei Zwischenfrüchten?" – Das sind nur einige Headlines der Meldungen von Dr. Christian Comberg aus Wülfrath. Bei Pfeifer & Langen und dort speziell beim Landwirtschaftlichen Informationsdienst Zuckerrübe (LIZ) arbeitet der 30-Jährige seit Juni vergangenen Jahres in der Projektentwicklung und im Beratungsmanagement. Zu seinen Aufgaben gehört es auch, Meldungen für das LIZ-Onlineportal zu schreiben zu aktuellen Fragen im Zuckerrübenanbau im Rheinland, in Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern.

„Ich schätze besonders an meinem Job, dass er so vielseitig ist. Ich habe sowohl unterschiedliche Ansprechpartner, wie die Landwirtschaftskammer, die Verbände und die Industrie, als auch verschiedene Tätigkeiten", erklärt Dr. Comberg, der Agrarwissenschaften an der Uni Bonn studiert und später an der Uni Göttingen promoviert hat. So ist er in Projekte eingebunden, in denen er zum Beispiel betriebswirtschaftliche Analysen zur Wettbewerbsfähigkeit des Zuckerrübenanbaues im Rheinland im Vergleich zu Sachsen-Anhalt, Polen und Frankreich erstellt.

In einem anderen Projekt bereitete er vor, die Wirkungsweise von Pflanzenschutzmittel-Zusatzstoffen anschaulich in Versuchen zur Präsentation bei Feldtagen darzustellen. „Durch Feldtage, aber auch durch telefonische Beratung habe ich viel Kontakt zur Basis. Das finde ich großartig", sagt er. Wichtig war ihm bei seiner Jobwahl auch, dass er die Landwirte neutral beraten kann und keine bestimmten Produkte verkaufen muss. „Ich kann die Empfehlung geben, die für den Standort wirklich am besten ist", berichtet er.

Beim Landwirtschaftlichen Informationsdienst Zuckerrübe fühlt er sich richtig wohl. „Das Miteinander ist hier einfach toll. Meine Kollegen sind super. Wir sind ein tolles Team und helfen uns gegenseitig. So habe ich es mir immer gewünscht", erklärt er. Viele seiner Kollegen seien auch auf einem Hof aufgewachsen oder würden einen Betrieb im Nebenerwerb bewirtschaften.

Als er mit der Rheinischen Landjugend eine Exkursion zur Zuckerfabrik in Lage unternahm, traf er das erste Mal auf das Unternehmen Pfeifer & Langen. Der frisch gebackene Vater kommt selbst von einem Ackerbaubetrieb, den er zusammen mit seinem Vater Alfred und seiner Frau Elisabeth im Nebenerwerb weiterführt. „Ich habe mich initiativ beworben und es hat sofort geklappt", freut er sich. Auf seinem Ackerbaubetrieb baut er Raps, Weizen, Gerste, Hafer und Mais an. „Ich bin zwar nicht mit der Rübe groß geworden, aber die Finessen der Rübe lernt man ‚on the job', wie es so schön heißt", hat er festgestellt. Dr. Christian Comberg mag es, viel zu bewegen und zu schaffen – da ist er hier genau richtig. *Andrea Bahrenberg*

LIZ

Der Landwirtschaftliche Informationsdienst Zuckerrübe (LIZ) gehört zum Unternehmen Pfeifer & Langen und ist gleichzeitig ein Beratungsnetzwerk zusammen mit anderen Zuckerunternehmen. Hier haben Agrarwissenschaftler vielfältige Möglichkeiten: In Verbindung mit den landwirtschaftlichen Abteilungen der Zuckerfabriken und dem Unternehmenssitz in Köln stehen neben der produktionstechnischen Beratung der Rübeneinkauf und der Vertrieb von Agrarprodukten im Vordergrund. Weitere Infos gibt es unter www.liz-online.de sowie unter www.pfeifer-langen.com. ◀

Im Vertrieb unterwegs

Verena Schaffers arbeitet als Beraterin im Pflanzenschutz bei Monsanto

Abwechslung – das ist das, was Verena Schaffers an ihrem Job schätzt. Die 25-Jährige arbeitet als Vertriebsberaterin im Pflanzenschutz für Monsanto. Ihr Beratungsgebiet umfasst das südwestliche Nordrhein-Westfalen, das nördliche Rheinland-Pfalz und das Saarland. Sie steht Großhändlern und Genossenschaften, aber auch Landwirten bei allen Fragen rund um den Pflanzenschutz von Monsanto mit Rat und Tat zur Seite.

Angefangen hat alles mit einem vierwöchigen Praktikum in den Semesterferien im Jahr 2012. Dieses hat sowohl ihr als auch Monsanto so gut gefallen, dass Schaffers nach Abschluss ihres Bachelors in Agrarwissenschaften an der Uni Bonn im Oktober 2012 ein 18-monatiges Trainee-Programm in der Düsseldorfer Zentrale begann. In dieser Zeit lernte sie verschiedene Unternehmensbereiche kennen. Seit April 2014 ist die aus Straelen stammende Landwirtstochter nun im Außendienst tätig: „Das Trainee-Programm ist für mich auf jeden Fall ein unschätzbarer Vorteil. Ich kannte das Unternehmen und die Produkte ja schon sehr genau, so konnte ich mich schnell in meinen neuen Arbeitsbereich einfinden."

Als Vertriebsberaterin ist die junge Frau viel unterwegs. Zu ihrem Job gehört es, die Pflanzenschutz-Produkte von Monsanto vorzustellen, Marketingpläne und Verkaufsstrategien zu erstellen und diese mit den Kunden umzusetzen. Vier Tage in der Woche besucht und berät sie Kunden, freitags sind dann die Arbeit im Home-Office und die Planung für die nächste Woche angesagt. „Genau das gefällt mir aber auch an meinem Job. Keine Woche ist wie die andere und man kommt ganz schön rum", erklärt sie. Zudem schätzt sie den direkten Kontakt zu den Kunden und dass sie sehr selbstständig arbeiten kann. Auch der Umgang mit den Kollegen, meist ebenfalls Agrarwissenschaftler, klappt gut: „Wir haben ein gutes Betriebsklima und ich finde es toll, dass meine Meinung den anderen Kollegen wichtig ist, auch wenn ich die jüngste Beraterin im Pflanzenschutzteam bin."

Fortbildungsangebote, wie Rhetorik- oder Englischkurse, nutzt Verena Schaffers gerne, um sich weiterzubilden. Ihre Zukunft sieht sie durchaus bei Monsanto: „Es gibt hier viele Entwicklungsmöglichkeiten für mich, da Monsanto ein großes und internationales Unternehmen ist." *Marilena Kipp*

Verena Schaffers fand ihren Einstieg ins Berufsleben über ein Praktikum bei Monsanto in den Semesterferien.
Foto: Marilena Kipp

Monsanto

Der amerikanische Agrar-Konzern Monsanto bietet seinen Kunden in Europa Saatgut und Pflanzenschutzmittel an. Die deutsche Firmenzentrale sitzt in Düsseldorf. Weitere Standorte gibt es in Borken, Künzing und in Nienstädt. Agrarwissenschaftlern bieten sich hier viele verschiedene Einsatzmöglichkeiten, angefangen bei der Forschung und Entwicklung bis hin zum Marketing oder dem Vertrieb. Monsanto beschäftigt weltweit 21 183 Mitarbeiter.

Mehr Informationen über das weltweit agierende Unternehmen gibt es unter www.monsanto.com. In der Rubrik Karriere erfahren Interessierte, für welche Bereiche Monsanto regelmäßig Fachleute sucht, welche Leistungen geboten werden und wo aktuell Stellen frei sind. ◀

Auf Stellensuche?

Die Agrarfachagentur Mapjob (www.mapjob.de) kann hier helfen. Das Unternehmen unter der Leitung von Barthold Plaß betreut Unternehmen aus dem Agrarbereich und unterstützt diese bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern. In einer Jobbörse können sich Fach- und Führungskräfte über aktuelle Stellenangebote informieren und sich kostenlos in den Bewerberpool aufnehmen lassen. ◀

Kathrin Böhmer hat vielfältige Aufgaben bei der RWZ Rhein-Main eG. Die Arbeit macht ihr sehr viel Spaß.
Foto:
Andrea Bahrenberg

Just-in-time-Produktion

Katrin Böhmer arbeitet bei der RWZ in Neuss

Auf den ersten Blick ahnt man nicht, was sich alles hinter Katrin Böhmer´s Job verbirgt. Die 30-Jährige arbeitet seit zwei Jahren in der Futter-Optimierung am Standort der Raiffeisen-Waren-Zentrale Rhein-Main eG (RWZ) in Neuss. „Es hört sich nach trockener Materie an, meine Arbeit ist aber sehr vielseitig und auch mit Praxisbezug. Es macht so viel Spaß“, lacht Böhmer, die von einem kleinen Pensionspferdebetrieb in Sundern stammt und seit vielen Jahren im Rheinland wohnt.

Was bedeutet es, eine Futtermischung zu optimieren? „Ich errechne mit den vorbestellten Rohwaren die passenden Rezepturen je nach Kundenanforderung und nach Anforderung unseres Futtersortiments“, erklärt Katrin Böhmer. Die Rohwaren bewertet sie nach einer Laboruntersuchung und nach der Feuchtigkeit und Qualität. „Es ist eine Just-in-time-Produktion. Ich muss auch dafür sorgen, dass das Werk von der Rohwarenversorgung her nie still steht. Ein Stromausfall setzt uns alle unter Zeitdruck, weil sich dann alles verzögert. Wenn ein Schiff einen halben oder einen ganzen Tag zu spät kommt, müssen wir schnell umdisponieren“, erzählt sie.

Bei den Komponenten muss sie auf die Kosten achten, sodass die Mischung nicht das gewünschte Preislimit übersteigt. Gleichzeitig muss sie aber natürlich das Futtermittelrecht beachten. Es darf beispielsweise nicht zu viel Vitamin D drin sein. Hier hilft ihr nicht nur ihr agrarwissenschaftliches Studium in Soest und Göttingen, sondern auch ihre Ausbildung zur Chemielaborantin. „Für mich war immer klar, dass ich Agrarwissenschaften studieren will. Aber ich wollte vorher eine Ausbildung machen. Im ersten Semester fielen mir die Chemie-Kurse dann umso leichter und heute kann ich die Einheiten in den Mischungen spielend umrechnen“, so Böhmer.

„Ich habe auch oft direkten Kontakt mit den Landwirten. Normalerweise erhalten unsere Außendienstler zum Beispiel die Leistungsdaten einer Milchviehherde und berechnen eine neue Mischung zur Steigerung der Milchleistung. Ich optimiere die Mischungen dann genau nach ihren Vorgaben. Aber wenn ein Kollege mal unterwegs und nicht erreichbar ist, sprechen die Landwirte schon mal direkt mit mir“, berichtete sie. Daher sollte man auch gut mit Landwirten umgehen können. Bei Herden mit Melkrobotern sei es wichtig, dass es den Kühen noch besser schmecke, sodass sie gerne zum Melkroboter gehen. „Dann muss es besonders lecker sein“, sagt sie mit einem Augenzwinkern. Wenn man ein Faible für Tiere habe, sei man an der Stelle genau richtig. Katrin Böhmer steht auch ständig mit den Außendienstlern in Kontakt, welche Futtermischungen gut angekommen sind.

Zur RWZ ist sie zunächst über eine Trainee-Stelle gekommen und schließlich in Neuss bei der letzten Trainee-Station geblieben. An der RWZ schätzt sie besonders, die vielseitigen Aufgabengebiete und das sehr gute Betriebsklima. „Wir halten alle zusammen und man wird hier so herzlich aufgenommen – einfach großartig“, strahlt sie. *Andrea Bahrenberg*

RWZ

Die Raiffeisen-Waren-Zentrale Rhein-Main eG (RWZ) mit Verwaltungssitz in Köln ist eine der größten deutschen genossenschaftlichen Warenzentralen im Agrarhandel. Sie beschäftigt rund 3 .300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an über 200 Standorten. Das Unternehmen bildet in zehn Berufen selbst aus, darunter Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel, Mechaniker/-in für Land- und Baumaschinentechnik sowie Fachkraft für Lagerlogistik. Ausgebildete Landwirte arbeiten im Unternehmen beispielsweise als Fachberater oder Betriebsstellenleiter. Darüber hinaus bietet die RWZ die Möglichkeit zum Dualen Studium. Mehr Infos gibt es unter www. rwz.de/karrierejobs. ◀

Landwirtschaft, Zahlen und Menschen

Thomas Steinmann arbeitet als Steuerberater bei der PARTA Kleve

Fühlt sich als Landwirtssohn in der Milchregion Kleve wohl: Steuerberater Thomas Steinmann arbeitet im Team der PARTA-Niederlassung Kleve.
Foto: Christiane Närmann-Bockholt

Dass sein berufliches Umfeld in der Landwirtschaft liegen sollte, das stand für Thomas Steinmann schon frühzeitig fest. „Ich habe von meinen Eltern vorgelebt bekommen, dass Landwirtschaft auch Spaß machen kann und nicht nur Arbeit bedeutet“, erklärt der 30-jährige Diplom-Agraringenieur, der in der PARTA-Niederlassung Kleve als Steuerberater arbeitet. Folgerichtig entschied sich Steinmann, der als dritter Sohn in eine Landwirtsfamilie geboren wurde, für das Studium der Agrarwissenschaften, das er an der Universität Bonn 2010 mit dem Diplom abschloss. Im Hauptstudium belegte er die Fachrichtung Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mit dem Schwerpunkt Betriebswirtschaft.

In seiner Diplomarbeit am Lehrstuhl für Agrarpolitik setzte er sich mit einer Sektoruntersuchung der Molkereibranche auseinander. Die analytische Arbeit sei ihm „zu weit weg von der Landwirtschaft“ gewesen. „Ich wollte wieder näher am Einzelbetrieb sein und habe mich bei der PARTA beworben“, berichtet Steinmann, der Freude am Umgang mit Menschen wie auch mit Zahlen hat. Das Konzept der PARTA-Buchstelle für Landwirtschaft und Gartenbau habe ihm sofort zugesagt: „Man wird zunächst als Steuerberateranwärter angestellt und erhält eine gezielte Vorbereitung auf die Steuerberaterprüfung“, erzählt der junge Mann, der in der Niederlassung Kleve sowie zeitweise auch in der Bonner PARTA-Zentrale ausgebildet wurde.

Während seiner Anwärterzeit hat Steinmann über zwei Jahre berufsbegleitend Fortbildungsseminare der Akademie für Steuern, Organisation und Beratung (ASOB) besucht. „Das war ein anstrengender Zeitabschnitt, der mich aber beruflich und persönlich weitergebracht hat“, lautet sein Fazit rückblickend. Im März 2013 hat Steinmann die Prüfungen erfolgreich absolviert und darf seitdem den Titel Steuerberater führen.

Was hat sich damit in seinem beruflichen Alltag verändert? „Man bekommt mehr Verantwortung übertragen, ist zeichnungsbefugt und kann zum Beispiel die Besprechung der Jahresabschlüsse mit Mandanten alleinverantwortlich durchführen“, berichtet Steinmann. Zu den Schwerpunkten in seiner Tätigkeit gehört neben dem Erstellen der Jahresabschlüsse auch die Beratung rund um Sonderthemen, wie etwa Abschlüsse von Kaufverträgen, die Gründung oder Auflösung einer Kooperation oder GbR, aber auch die Begleitung der Betriebe bei Betriebsprüfungen durch das Finanzamt. Sein landwirtschaftlicher Hintergrund und sein Agrarstudium sind eine gute Basis für die Gespräche in seiner täglichen Arbeit. „Es ist im Kontakt mit den Mandanten hilfreich zu wissen, wie die Arbeit auf den Höfen abläuft und wie das Familienleben mit mehreren Generationen funktioniert“, ist Steinmanns Erfahrung.

Dass Außenstehende den Job des Steuerberaters oft mit einem verstaubten Image verbinden und als langweilig einschätzen, dem muss Thomas Steinmann entschieden widersprechen. „Für mich ist es ein abwechslungsreicher, interessanter Job mit anspruchsvollen Aufgaben. Wer wie ich gerne mit Zahlen umgeht und Spaß am Umgang mit Menschen hat, für den ist der Steuerberater-Beruf in jedem Fall eine gute Option“, zeigt Steinmann auf, der gerade eine weitere Prüfung vor der Steuerberaterkammer Münster absolviert und damit die Fachqualifikation „Landwirtschaftliche Buchstelle“ erlangt hat. Und Steinmann weiß, dass als Steuerberater lebenslanges Lernen angesagt ist, um in der Steuergesetzgebung stets auf dem Laufenden zu bleiben.

Christiane Närmann-Bockholt

Agrarwissenschaftler und Steuerberater

Zahlenverständnis und Liebe zur Landwirtschaft – Dr. Henrik Krapp kann beides bei der PARTA einsetzen

Zahlen liegen Dr. Henrik Krapp – doch genauso groß ist sein Interesse an der Landwirtschaft. Der 32-Jährige hat diese beiden Interessen miteinander kombiniert – er arbeitet für die PARTA-Buchstelle für Landwirtschaft und Gartenbau GmbH als Steuerberater in Köln und Siegburg: „Für mich ist es der perfekte Job, weil das Praktische der Landwirtschaft mit steuerlichen Sachverhalten verbunden wird."

Krapp hat Agrarwissenschaften in Bonn studiert. Nach dem Diplom zog es ihn dann in die Niederlande. „Ich wollte unbedingt etwas Auslandserfahrung sammeln und in Wageningen wurde ein Master-Studiengang angeboten, der gut zu meinen beruflichen Zielen passte", erzählt Krapp. Denn dass er später gerne im Bereich der Betriebswirtschaft arbeiten wollte, war ihm schon

PARTA

Buchstelle für Landwirtschaft und Gartenbau GmbH

PARTNER der **grünen Berufe** im Rheinland

Unser Unternehmen

- Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen für Landwirte und Gärtner.
- Wir betreuen die überwiegende Zahl der Betriebe des Agrarsektors im Rheinland.
- Als landwirtschaftliche Buchstelle kennen wir die berufsbezogenen Besonderheiten im Steuerrecht für Landwirte und Gärtner.
- Wir sind Spezialisten für alle Fragen rund um die Beschäftigung von Saisonarbeitskräften und das Abwicklungsverfahren mit ausländischen Sozialversicherungsträgern.
- Mit 14 Niederlassungen im Rheinland sind wir in Ihrer Nähe. Natürlich beraten wir Sie auch vor Ort auf Ihrem Betrieb.
- Wir beschäftigen mehr als 200 Steuerberater und Mitarbeiter und bilden diese ständig weiter.

Unsere Niederlassungen finden Sie in:

Bonn, Düren, Euskirchen, Geldern, Grevenbroich, Heinsberg, Jülich, Kleve, Köln, Lindlar, Mettmann, Siegburg, Viersen, Wesel

PARTA Buchstelle für Landwirtschaft und Gartenbau GmbH

Rochusstr. 18 • 53123 Bonn • Tel.: 02 28/52 00 52 00 • Fax: 02 28/52 00 52 18

Internet: www.parta.de • E-mail: info@parta.de

PARTA Buchstelle

Bei der PARTA-Buchstelle für Landwirtschaft und Gartenbau GmbH handelt es sich um eine „landwirtschaftliche Buchstelle“. Diese Bezeichnung hat sie aufgrund ihrer besonderen Sachkunde auf dem Gebiet der Steuerhilfe für land- und forstwirtschaftliche Betriebe erhalten. Aufgaben der PARTA sind die Buchführung sowie Hilfe- und Beratungsleistungen in steuerlichen Fragen, speziell für Mandanten aus den Bereichen Landwirtschaft, Gartenbau und Forst. ◀

früh klar. Gesagt, getan, mit dem Masterabschluss „Management, economics and consumer studies“ in der Tasche ging es zurück nach Bonn.

An der Uni Bonn promovierte der gebürtige Jülicher am Lehrstuhl für Unternehmensführung. Darauf folgte die Bewerbung bei der PARTA. „Ich habe mich initiativ beworben, weil ich schon viel von der PARTA gehört hatte und mich die Arbeit sehr interessiert hat. Und dann hat es ja auch geklappt!“ Krapp arbeitete zunächst zwei Jahre lang als sogenannter Steuerberateranwärter. Erst dann darf man das Staatsexamen zum fachlich geprüften Steuerberater ablegen. Krapp beschreibt die zwei Jahre als lehrreich, aber auch anstrengend: „Man hat samstags Kurse und muss natürlich auch für die Prüfung lernen. Doch meine Kollegen haben mich super unterstützt, das war eine sehr große Hilfe“, lächelt der junge Steuerberater.

Und der Aufwand hat sich gelohnt: Seit Anfang 2014 arbeitet Krapp jetzt als Steuerberater im Auftrag der PARTA. Er berät Landwirte bei allen Fragen rund um das Steuerrecht, sei es bei Hofübergaben, der normalen Steuererklärung, Abschlüssen oder in persönlichen Fragen. Dabei hilft ihm auch sein absolviertes Agrarstudium: „Es ist sehr hilfreich, Fachwissen zu haben, da man so leichter die Sorgen und Nöte der Landwirte versteht. Man ist einfach näher dran am Geschehen.“ Zwei Tage in der Woche arbeitet Krapp in Siegburg, den Rest der Woche in Köln.

Besonders gefalle ihm an seinem Job die Arbeit mit den Menschen. Als Steuerberater begleitet er seine Mandanten oft über lange Zeiträume und hilft, wo er kann. Zudem besucht er die Landwirte auch schon mal vor Ort. „Es ist kein langweiliger Schreibtischjob. Ich schätze sehr den direkten Kontakt zu den Mandanten und durch die unterschiedlichen Betriebe gibt es auch immer viel Abwechslung in den Themen.“

Man merkt dem jungen Akademiker an, dass er seinen Beruf mit Leib und Seele ausübt. Seine Zukunft sieht Krapp auf jeden Fall bei der PARTA.

Marilena Kipp

Berufsperspektiven im Netzwerk Verband

Brigitte Wenzel

„Und was habe ich davon?“, diese Frage steht oft im Raum, wenn es um ehrenamtliches Engagement geht. Für Brigitte Wenzel ist die Sache ganz klar. „Berufliche Perspektiven ergeben sich oft erst durch das Ehrenamt“, betont die Referentin für Tierische Veredlung Schweine und Geflügel sowie für den Bereich Bildung, Landjugend und Öffentlichkeitsarbeit beim Rheinischen Landwirtschafts-Verband (RLV). Im Hinblick auf den beruflichen Einstieg zahle sich ehrenamtliches Engagement aus. „Man lernt viele entscheidende Persönlichkeiten kennen und kann sich ein Netzwerk aufbauen. Außerdem sammelt man nicht nur Erfahrungen im Organisieren, sondern auch im Präsentieren von Vorträgen vor vielen Menschen“, bringt sie es auf den Punkt. Der RLV bietet für junge Menschen viele Möglichkeiten, sich einzubringen, egal ob der Einstieg über die Mitgliedschaft bei der Rheinischen Landjugend (RLJ), Katholischen Landjugendbewegung (KLJB), Evangelischen Jugend im ländlichen Raum (EJL) oder über die Mitarbeit im Arbeitskreis Junglandwirte einer Kreisbauernschaft erfolgt. Der RLV bietet ein umfassendes Netzwerk rund um die Agrar- und Ernährungswirtschaft.

Was steckt hinter den Arbeitskreisen Junglandwirte? Vor mehr als zehn Jahren haben der Deutsche Bauernverband (DBV) und der Bund der Deutschen Landjugend (BDL) anlässlich eines Bauerntages den Startschuss zur bundesweiten Etablierung von Arbeitskreisen gegeben, die diejenigen bilden, die an der Fortentwicklung des Berufsstandes ein besonderes Interesse haben: Junge Landwirte sowie die jungen Menschen, die auf dem Land leben. Sie sind die Grundlage für die Entwicklung der Landwirtschaft und der ländlichen Räume. „Sie sollten sich deshalb schon frühzeitig austauschen, weiterbilden und einmischen, auf Orts-, Kreis- und Landesebene. Weiteres Engagement auf Bundes- und europäischer Ebene ist dabei natürlich nicht ausgeschlossen“, so Wenzel.

Angesprochen sind für die Gründung eines „Arbeitskreises Junglandwirte“ Auszubildende, Fachschüler, Studenten, Angestellte oder Selbstständige in der Landwirtschaft. Dabei sind die Bauernverbände auf Kreisebene oft Initiatoren der Gründung dieser Arbeitskreise, denn sie werben so um den Nachwuchs im politischen Amt, ob ehrenamtlich oder hauptamtlich.

„Wichtige Motivationsstütze ist dabei ein Kreis Gleichgesinnter mit ähnlichem Berufshintergrund. Hier kann man sich weiterentwickeln und die nötige Selbstsicherheit für die Mitbestimmung bei demokratischen Entscheidungsprozessen erlernen“, sagt Brigitte Wenzel. Dies könne in gemütlichen Gesprächsabenden, Exkursionen zu Firmen und Organisationen rund um die Landwirtschaft oder in Weiterbildungsmaßnahmen stattfinden, die mit der Kreisbauernschaft, aber natürlich auch mit Unterstützung des RLV geplant werden können.

Der RLV bietet vielfältige Unterstützung an, die über die Geschäftsführerin der Landesarbeitsgemeinschaft Landjugend Nordrhein (LAG), Brigitte Wenzel, läuft. Wer Fragen hat, kann diese bei ihr unter Telefon 02 28/5 20 06-1 28 stellen. Dazu gehört unter anderem die Vermittlung von kompetenten Referenten, wenn die Arbeitskreise sich mit einem Thema intensiver auseinandersetzen wollen. Aber auch bei der Planung von Exkursionen kann sie helfen. Durch die räumliche Nähe zu anderen Mitgliedsstaaten der EU steht auch dem länderübergreifenden Treffen mit anderen Junglandwirten nichts im Wege.

Wichtig ist der Austausch, die Diskussion und nicht zuletzt der Spaß bei den Treffen der Mitglieder der Arbeitskreise. Ob man sich dazu in einer großen Runde trifft oder lieber in einer kleinen Gruppe je nach Betriebsinteressen – ähnlich den Fachausschüssen beim RLV – bleibt den Beteiligten dabei selbst überlassen. Die Termine werden auf der RLV-Homepage unter www.rlv.de eingestellt unter der Rubrik „Junge Termine“.

Andrea Bahrenberg

Wenn der Bagger weg ist

Manuel Endenich ist im Bereich Rekultivierung bei der RWE Power AG tätig

Nicht nur im Büro, sondern auch draußen vor Ort arbeiten, das war sein Wunsch. Und dieser hat sich für Manuel Endenich erfüllt. Er ist Mitarbeiter der RWE Power AG und im Bereich landwirtschaftliche Rekultivierung tätig. „Ein reiner Bürojob, das wäre wirklich nichts für mich“, meint der Agraringenieur schmunzelnd. Der 29-jährige Viersener stammt nicht gebürtig aus der Landwirtschaft. „Aber ich habe früher gerne auf einem Nachbarbetrieb meiner Eltern ausgeholfen, das hat mich einfach fasziniert“, erklärt er seine Begeisterung für die Landwirtschaft und insbesondere für den Ackerbau.

Nach dem Abitur entschloss er sich daher, an der Uni Bonn Landwirtschaft mit Schwerpunkt Pflanzenbau zu studieren. Anschließend war der Agraringenieur eineinhalb Jahre bei der Hans Brocker KG in Willich tätig und kam von dort aus zur RWE Power AG. „Ich habe mich damals auf eine Stellenausschreibung als Sachbearbeiter Liegenschaften beworben“, erzählt der junge Mann. Zwei Jahre hat er in diesem Bereich gearbeitet und seit eineinhalb Jahren ist er im Bereich der landwirtschaftlichen Rekultivierung tätig.

Und was bedeutet landwirtschaftliche Rekultivierung eigentlich? „Unsere Aufgabe ist es, aus Tagebauflächen wieder fruchtbares Ackerland zu machen, wie wir es auch sonst hier in der Köln-Aachener Bucht kennen“, erläutert der RWE-Mitarbeiter, der an seinem Arbeitsplatz entweder in der RWE-Zentrale in Köln oder auch auf dem neuen Schirrhof, dem Vielhecker Hof in Jüchen, anzutreffen ist. Von hier aus betreuen er und acht Mitarbeiter der landwirtschaftlichen Abteilung des Unternehmens gemeinsam mit verschiedenen Partnerfirmen die Landwirte und Rekultivierungsflächen. Außerdem wurden inzwischen alle landwirtschaftlichen Themen, die von dem Energiekonzern bearbeitet werden, an diesem Standort gebündelt.

Wenn es um Bodenschutz im Rahmen der Rekultivierung geht, dann ist Endenich dafür zuständig. Ein großer Teil seines Aufgabengebietes entfällt auf den Bereich der Qualitätssicherung. „Die Neulandböden werden die ersten Jahre von unserem eigenen landwirtschaftlichen Betrieb, dem Schirrhof, bewirtschaftet und gehen dann in die Hände der Landwirte über, die an anderer Stelle Flächen für den Bergbau bereitgestellt haben“, erklärt der junge Agraringenieur. Treten dabei Fragen oder Probleme, zum Beispiel zur Bewirtschaftung auf, ist Endenich Ansprechpartner für die Landwirte. Von daher ist er viel draußen vor Ort auf den Flächen unterwegs, aber auch im Tagebau. „Viele Baumaßnahmen im Umfeld der Tagebaue haben ebenfalls mit Bodenschutz zu tun“, erläutert der RWE-Mitarbeiter. So wird ein Großteil der Wasserleitungen und Brunnen, die für die Sümpfungsmaßnahmen im Umfeld des Tagebaues benötigt werden, auf landwirtschaftlichen Flächen verlegt. „Bei den Baumaßnahmen sind oftmals große Erdbewegungen erforderlich. Da die Flächen nach Abschluss der Arbeiten wieder landwirtschaftlich genutzt werden, begleiten wir die Baumaßnahmen und achten dabei auf einen schonenden Umgang mit dem Bodenmaterial. Und sollten im Nachhinein trotzdem Probleme auftreten, helfen wir und suchen gemeinsam mit den Baufirmen und Landwirten nach Lösungen“, berichtet der junge Mann.

Darüber hinaus ist Endenich an Sonderprojekten rund um die Landwirtschaft beteiligt. Hier geht es beispielsweise um Agrotherm-Anlagen für den Anbau von Spargel und Rhabarber, oder um den Anbau von Sonderkulturen auf Neuland, wie zum Beispiel von Kürbissen, Zwiebeln, Spargel und Möhren. Aber auch beim Rohstoffmanagement der RWE-Biogasanlagen im rheinischen Revier, in denen zusammen mit der hiesigen Landwirtschaft erneuerbare Energien erzeugt werden, ist Endenich tätig. Über mangelnde Abwechslung kann er sich bei seiner jetzigen Tätigkeit nicht beschweren.

Und was muss man in seinem Job alles an Fähigkeiten mitbringen? „Natürlich pflanzenbauliche Kenntnisse, aber auch eine Menge Einfühlungsvermögen und Diplomatie“, meint er. Man habe mit vielen Menschen und vielen unterschiedlichen Charakteren zu tun. Was seine berufliche Zukunft anbelangt, hat der Agraringenieur, der seit wenigen Wochen Vater einer kleinen Tochter ist, ganz konkrete Vorstellungen. Er sieht sie weiterhin bei der RWE Power AG. „Immerhin handelt es sich um einen großen Arbeitgeber, der neben den vielfältigen Aufgabengebieten auch gute Aufstiegschancen bietet“, meint hierzu Endenich. Er selbst wird derzeit eingearbeitet auf die Leitung der gesamten Landwirtschaft und tritt daneben auch die Nachfolge für Bodenkunde und Kulturtechnik an, dessen bisheriger Leiter im nächsten Jahr in den Ruhestand geht. Eine interessante Aufgabe, auf die er sich schon jetzt freue, versichert der engagierte Agraringenieur. *Dr. Elisabeth Legge*

Manuel Endenich ist bei der RWE Power AG verantwortlich für den Bodenschutz im Bereich der landwirtschaftlichen Rekultivierung.
Foto: Dr. Elisabeth Legge

RWE Power AG

RWE Power fördert pro Jahr etwa 100 Mio. t Braunkohle in den drei Großtagebauen Hambach, Garzweiler und Inden. Mit dem hieraus erzeugten Strom wird rund 15 % des gesamten bundesweiten Strombedarfs gedeckt. Die Tagebaufläche beträgt derzeit 95 km². Von den bisher 220 km² rekultivierter Fläche wird rund die Hälfte landwirtschaftlich genutzt. Agraringenieure sind im Unternehmen in verschiedenen Bereichen beschäftigt. Hierzu zählen die Abteilungen Rekultivierung, Liegenschaften und die Liegenschaftsprojekte. Weitere Informationen gibt es unter www.rwe.com. ◀

Unternehmen aufgebaut

Stefan Werres arbeitet als Regionalleiter bei SESVanderHave

Stefan Werres arbeitet erfolgreich am Aufbau eines Vertriebsnetzes für die Saatgutfirma SESVanderHave im Rheinland.
Foto:
Andrea Bahrenberg

„Die Rübe ist genau sein Ding". Stefan Werres aus Niederkassel ist nach seinem Agrarstudium als Regionalleiter für das Rheinland bei SESVanderHave tätig. Als er vor drei Jahren seine Stelle antrat, war er noch „Einzelkämpfer" und die Firma noch weitgehend unbekannt. Inzwischen berät der gerade mal 26-Jährige zusammen mit fünf Zuckerrüben-Beratern des Unternehmens die Zuckerrübenanbauer im Rheinland. „Nach drei Monaten habe ich schon den ersten Beraterkollegen eingestellt", lacht er. „Aber gerade das war der Reiz an dem Job. Es macht mir sehr viel Spaß, für das Unternehmen das Vertriebsnetz im Rheinland von Null an aufzubauen und das in einem Gebiet, in dem die Zuckerrübe eine hohe Wertschätzung hat", so der Landwirtssohn, der nach seinem Agrarstudium an der FH Soest das DLG-Trainee-Programm und dabei auch eine dreimonatige Tätigkeit bei der LIZ absolviert hat.

„Ein Job mit soviel Flexibilität, Eigeninitiative und Feedback vom Kunden ist genau das Richtige für mich. Auf der einen Seite sind wir jederzeit erreichbar für die Kunden, auf der anderen Seite habe ich aber auch keine starren Arbeitszeiten wie bei einer Bürotätigkeit von 8.00 bis 17.00 Uhr. So gelingt es mir, meinen Job gut mit der Arbeit auf unserem Hof zu verbinden", so Werres, der gemeinsam mit seinem Vater einen Ackerbaubetrieb mit Zuckerrüben, Gerste, Weizen und Chicoréewurzeln bewirtschaftet.

An seinem Job schätzt er besonders die Vielseitigkeit. Er ist oft draußen auf dem Feld und berät die Landwirte, welche Sorten sie am besten anbauen, aber auch wie man sie am besten pflegt. Er ist ebenso Ansprechpartner für die Verbände, Beratungsunternehmen, wie die Berater der Landwirtschaftskammer NRW, sowie die Zuckerfabriken. Daneben organisiert er eigene Feldtage, führt Besuchergruppen durch die Saatgutaufbereitung im nahegelegenen belgischen Tienen, dem Hauptsitz von SESVanderHave. Zu seinen Aufgaben gehört auch die Erstellung von Marktanalysen. Als „Antenne am Markt" gibt er wichtige Beobachtungen des Marktes, der Kunden und der Versuche an die Züchter weiter, denn er betreut darüber hinaus mehrere Feldversuche im Rheinland.

Seine Kunden schätzen den Praxisbezug von Stefan Werres. Er kennt sich mit den Anbaubedingungen in der Region aus. „Wir bauen selbst Zuckerrüben an und so kann ich zusätzlich zu den wissenschaftlichen Auswertungen aus eigener Erfahrung berichten. Das schätzen die Landwirte", hat er festgestellt. „Ein Riesenvorteil ist, dass ich nicht nur im engen Informationsaustausch mit den anderen Kollegen in ganz Deutschland stehe, sondern auch mit den benachbarten Ländern. Wenn eine Besonderheit z. B. in den Niederlanden auftaucht, bin ich im Rheinland schnell informiert", sagt er.

Inzwischen ist der Name des Weltmarktführers SESVanderHave auch den rheinischen Zuckerrübenanbauern dank Werres ein Begriff. „Im ersten Jahr war es viel Klinkenputzen, im zweiten Jahr waren alle schon viel offener", zieht Werres Bilanz. „Es gab keinen, der mir gesagt hat, da geht's lang. Ich konnte vieles selbst gestalten. Das ist toll!" Auch heute noch seien die Hierarchien flach, die Entscheidungswege kurz und das Team jung. „Alle Kollegen haben ‚Stallgeruch' und sind Rüben-Experten. Das verbindet und motiviert", sagt er abschließend.

Andrea Bahrenberg

SESVanderHave

SESVanderHave ist Spezialist im Bereich Zuckerrübensaatgut. Das Unternehmen verkauft in über 50 Ländern mehr als 360 Zuckerrübensorten aus den eigenen Forschungs- und Züchtungsprogrammen. Die 21 Standorte in 18 Ländern mit etwa 600 Mitarbeitern werden vom Hauptsitz in Tienen, Belgien, verwaltet. Von der Entwicklung neuer Schädlingsresistenzen und noch leistungsfähigeren Sorten auf den Prüffeldern bis hin zu den fertigen Saatgutpackungen in der Fabrik, bei SESVanderHave kommt alles aus einer Hand. Einsatzmöglichkeiten für gelernte Landwirte, Staatlich geprüfte Agrarbetriebswirte und für Agrarwissenschaftler liegen in der Beratung, Marketing und im Vertrieb. Aktuell wird ein weiterer Zuckerrüben-Anbauberater für das Gebiet Rheinland gesucht. ◀

Die Frau der Zahlen

Maria Kerres hat Prokura bei Weuthen

Einen guten Schritt auf der Karriereleiter hat Maria Kerres gerade gemacht. Seit sechs Jahren arbeitet die 30-jährige Diplom-Agraringenieurin beim Kartoffelhandelsunternehmen Wilhelm Weuthen, die Geschäftsleitung hat ihr im August dieses Jahres die Prokura erteilt. „Als Prokuristin bin ich zeichnungsberechtigt zusammen mit einem der beiden Geschäftsführer“, freut sich Maria Kerres, die bei der Wilhelm Weuthen GmbH & Co. KG als kaufmännische Leiterin Verantwortung trägt, über die Anerkennung ihrer Arbeit.

Aufgewachsen ist die junge Frau auf einem Ackerbaubetrieb in Linnich im Kreis Düren, wo sie auch heute noch wohnt und bei Arbeitsspitzen in dem auf Anbau und Aufbereitung von Zwiebeln spezialisierten Betrieb immer noch gern mit anpackt. Dafür nimmt sie die Fahrstrecke von rund 35 km zu ihrer Arbeitsstelle in Schwalmtal-Waldniel gern in Kauf.

Bevor sie hier ihre erste Stelle antrat, hat sie an der Universität Bonn Agrarwissenschaften studiert. Dabei hat sich Maria Kerres bereits im Hauptstudium für die Fachrichtung Wirtschafts- und Sozialwissenschaften entschieden und sich dabei insbesondere betriebswirtschaftliche Schwerpunkte gesetzt. In ihrer Diplomarbeit beschäftigte sie sich mit einer „Wirtschaftlichen Analyse des Leasings aus Sicht der beteiligten Akteure“, dafür hospitierte sie bei der Kölner Zweigniederlassung des französischen Finanzdienstleisters BNP Paribas Lease Group S.A..

Zuvor hatte sie bereits ihre Semesterferien genutzt, um in die Praxis hineinzuschnuppern. Bei Praktika, etwa bei einem Landhandelsunternehmen und bei einem Finanzdienstleister, konnte sie Einblick in die der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Bereiche nehmen. „Schon vor dem Studium war mir klar, dass ich in meinem Berufsleben in engem Kontakt zur Praxis bleiben will“, erzählt die Diplom-Agraringenieurin. Das Fach Agrarwissenschaften gewählt zu haben, das hat sie in keinem Fall bereut. „Das Agrarstudium ist vielseitig und abwechslungsreich und hat mir eine gute Basis für den Einstieg ins Berufsleben geboten“, ist sie überzeugt.

Und der Einstieg erfolgte im Mai 2009 beim Agrarhandel Wilhelm Weuthen. Los ging es mit einem zweimonatigen Trainee-Programm, bei dem Maria Kerres alle Abteilungen des Unternehmens kennenlernte, die mit Finanzen, Steuern, Recht und Personal zu tun haben. „Damals habe ich einige Zeit beim Mutterunternehmen RWZ in Köln und auch beim beteiligten Unternehmen Kartoffel-Centrum Bayern in Rain am Lech verbracht“, erinnert sie sich an ihre ersten Monate. Anschließend ging es in jede der – damals neun, heute noch acht – rheinischen Außenstellen von Uedem im nördlichen bis Merzenhausen im südlichen Rheinland. „Während der Zeit habe ich viele Ansprechpartner kennengelernt und konnte zahlreiche Kontakte knüpfen, das hat mir für die anschließende Tätigkeit sehr geholfen“, resümiert die kaufmännische Leiterin.

Heute ist sie mit ihrer Abteilung im Kartoffelhandelsunternehmen verantwortlich für die Finanzbuchhaltung, wozu unter anderem der Zahlungsverkehr und die Fakturierung gehören. Maria Kerres sieht ihre Funktion an der Schnittstelle zwischen Landwirtschaft und Abnehmern, es geht um das Erstellen der Abrechnungen für Landwirte und Fabriken. Sieben Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen arbeiten in der kaufmännischen Abteilung, darunter auch ein Auszubildender. Insgesamt werden im Hause Weuthen derzeit vier junge Leute zu Groß- und Außenhandelskaufleuten ausgebildet, die Betreuung der Auszubildenden fällt auch in Kerres Aufgabenbereich.

Noch gut kann sich Maria Kerres an ihr erstes Projekt im Unternehmen erinnern. „Es ging um die Einführung eines Warenwirtschaftssystems, das Programm musste für den Kartoffelbereich komplett neu konzipiert werden“, berichtet sie. Das Programm werde jetzt ständig weiterentwickelt und an neue Anforderungen angepasst. „Jetzt arbeiten wir gerade daran, die Disposition der Lieferungen sowie die Fuhrwerkswaagen und Probenauswertungen direkt an das System anzubinden“, erläutert sie. Zu ihren Aufgaben im Projektteam gehöre auch, die Mitarbeiter im Umgang mit dem neuen System zu schulen. „Die Mitarbeiter alle mitzunehmen und für die neuen Abläufe zu motivieren, das ist manchmal gar nicht so einfach“, weiß sie um das erforderliche Fingerspitzengefühl.

Maria Kerres leitet die kaufmännische Abteilung im Kartoffelhandelsunternehmen Wilhelm Weuthen am Stammsitz Schwalmtal-Waldniel.
Foto: Christiane Närmann-Bockholt

Dass sie sich wohlfühlt in ihrem Arbeitsumfeld, das lässt sich aus ihren Schilderungen schnell heraushören. „Was mir besonders gut gefällt im Hause Weuthen, das ist die enge Zusammenarbeit und die flache Hierarchie, die Abstimmungsprozesse auf kurzen Wegen erlaubt“, schildert sie. Ihre berufliche Zukunft sieht die frischgebackene Prokuristin deshalb auch beim Wilhelm Weuthen Agrarhandel. Maria Kerres: „Es wird nie langweilig hier und es gibt immer neue Herausforderungen, denen ich mich gerne stelle.“

Christiane Närmann-Bockholt

Wilhelm Weuthen GmbH & Co. KG

„Ständig für Sie im Einsatz“ lautet der Slogan der Wilhelm Weuthen GmbH & Co. KG. Das 1885 gegründete Unternehmen kann auf eine lange Tradition zurückschauen und hat mit dem Ausbau zu einer schlagkräftigen Vermarktungsorganisation entscheidend dazu beigetragen, dass sich der Kartoffelanbau im Rheinland zu einer festen Größe entwickelt hat. Die Firma Weuthen ist das europaweit größte Handelsunternehmen in der Vermarktung von Speise- und Industriekartoffeln. Zum Unternehmen gehören heute mehrere Beteiligungsunternehmen, wie die Kartoffel-Centrum Bayern GmbH, die Strahmann Potato GmbH, die Maurer Parat GmbH in Rheinland-Pfalz und die Karland Agrarprodukte GmbH & Co. KG in Thüringen. Die Wilhelm Weuthen-Kartoffelgruppe bietet deutschlandweit berufliche Chancen als Anbauberater, Ein- und Verkäufer sowie als Disponent.
www.weuthen-gmbh.com ◀

Von der Pike auf

Alfred Guth ist für die Pressearbeit und Kommunikation bei Case IH verantwortlich

Alfred Guth hat neben seiner Arbeit für Case IH Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Marketing studiert und so seine Karriere-Chancen im Unternehmen verbessert.
Foto: Andrea Bahrenberg

Alfred Guth hat seinen Job von der Pike auf gelernt. Er könnte die Maschinen, die er bewirbt, auch selbst zusammenschrauben. Mit einer Ausbildung zum Kfz-Handwerker begann der 49-Jährige aus Ludwigshafen seine Karriere 1984. Rückblickend betrachtet hat ihm diese Ausbildung viel gebracht: „Die handwerkliche Ausbildung hat sehr viel dazu beigetragen, dass ich auch heute noch gerne über den Tellerrand blicke“, gibt er unumwunden zu.

Nach dem Abitur absolvierte er eine kaufmännische Lehre und war anschließend im technischen Vertrieb im Baubereich tätig. 1998 startete er bei Case IH und war zuerst im Innendienst im Bereich Auftragsabwicklung und Marketing Intelligence für die Case IH-Erntetechnik im Einsatz. „Bereits früh habe ich mich für Case und International Harvester interessiert. Die Entscheidung für Case IH fiel mir daher sehr leicht“, erinnert er sich. „Mir war immer wichtig, in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien zu arbeiten. Ich schätze sehr, dass ich selbstständig agieren und mich auch in Entscheidungsprozesse einbringen kann“, strahlt er.

Darüber hinaus biete ein weltweit agierendes Unternehmen die Chance, sich international auszutauschen und spannende Weiterbildungen zu machen. „Die Arbeit in unseren Teams macht auch sehr viel Spaß. Die Stimmung ist wie in einem Familienunternehmen. Wir haben Spaß und stellen gleichzeitig viel auf die Beine“, sagt er.

Nun ist er seit acht Jahren für die Pressearbeit, Marketingkommunikation und für Messeauftritte von Case IH & Steyr verantwortlich. Wie kam es zu dem Tätigkeitswechsel?

Nach dem Motto „Wer rastet, der rostet“ studierte Alfred Guth während seiner beruflichen Tätigkeit Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Marketing an der Fachhochschule Ludwigshafen. „Diese Möglichkeit bietet nicht jedes Unternehmen. Für mich war das großartig. So konnte ich bei Case IH bleiben und nebenbei meine Karrierechancen verbessern“, sagt er. Natürlich hat er dafür auf viel Freizeit verzichtet, die andere während der Studienzeit genießen können.

Die Zähne hat Alfred Guth übrigens schon einmal ähnlich fest zusammengebissen, auch wenn er das selbst gar nicht so empfindet. Während andere in den Urlaub fuhren, hat er während des Abiturs seine Ferien genutzt, um Praktika bei Landtechnikherstellern zu absolvieren. „Auch wenn es viel Arbeit war, die Erfahrungen haben mir genutzt und mich weitergebracht. Es hat auch Spaß gemacht, Neues zu lernen. Ich kann nur empfehlen, so viel Berufserfahrung wie möglich zu sammeln und Dinge immer ganzheitlich zu betrachten“, ist er überzeugt. „Dass man lebenslang lernen soll, mag einem als Heranwachsender wie eine Floskel erscheinen, aber ich bin überzeugt, dass man dazu tatsächlich bereit sein sollte. Mir hat es jedenfalls sehr geholfen und so kam ich nach dem Studium direkt zu meinem Traumberuf und das, ohne die Firma zu wechseln“, berichtet er.

Zu seinen Aufgaben gehört es, Fragen von Journalisten zu beantworten, Pressekonferenzen zu organisieren, Unternehmensbroschüren zu erstellen oder auch Anzeigen in den landwirtschaftlichen Zeitschriften zu platzieren. Nachdem er gerade erst die Präsentation seiner Firma auf der Agritechnica erfolgreich organisiert hat, geht es direkt weiter mit den Planungen für den Stand auf dem Erlebnisbauernhof anlässlich der Grünen Woche.

Andrea Bahrenberg

Case IH

Case IH ist ein international tätiger Landmaschinenhersteller, der Traktoren in Klassen von 50 bis 690 PS, Telelader, Mähdrescher, Ballenpressen und technologische Lösungen im Bereich Precision Farming produziert. Für den europäischen Markt werden Case-IH-Traktoren vorwiegend in St. Valentin (Österreich) gefertigt. Egal ob Marketing, Vertrieb, Kommunikation oder Entwicklung – Agrarwissenschaftler sind bei Case IH gefragt. Weitere Infos gibt es unter www.caseih.com. ◀

Wer in die Industrie möchte, sollte sich schon während des Studiums orientieren, so der Rat von Ansgar Koenen.
Foto: Claas

Freiraum für eigene Ideen

Ansgar Koenen rät, sich schon während des Studiums beruflich zu orientieren

Die Landwirtschaft und insbesondere die Landtechnik – das sind Ansgar Koenens Leidenschaften. „Von klein auf war mir klar, dass ich Bauer werden will“, erinnert sich der 46-Jährige lächelnd. Der kleine Betrieb seines Großvaters in Krefeld war damals sein zweites Zuhause. Heute ist Ansgar Koenen ein vielbeschäftigter Mann. Als Leiter der Verkaufsförderung in der Claas Vertriebsgesellschaft Deutschland ist er zuständig für die Organisation von Events, Messen und Ausstellungen. Außerdem koordiniert er die Fahrerschulungen für Mähdrescher, Feldhäcksler und Traktoren und organisiert alle Vorführtätigkeiten mit seinem Team – deutschlandweit. Diese 2013 neu gegründete Fachabteilung in der Vertriebsgesellschaft hat er mit aufgebaut. „Ich kann mich selbst einbringen und gestalten, das hat mich an dem Job gereizt“, erzählt er voller Begeisterung. Etwas, das auch generell für seinen Arbeitgeber gilt. „Claas ist zwar eine große Firma, mit mehr als 11 000 Mitarbeitern in 140 Ländern und einem Umsatz von rund 3,8 Mrd. €, aber trotzdem ein Familienunternehmen geblieben, in dem man seine Ideen einbringen kann“, betont Koenen. „Wir suchen immer nach individuellen Lösungen für jedes Vertriebsgebiet und fahren damit eine andere Philosophie als unsere Mitbewerber, aber trotzdem erfolgreich.“

Er hat den Berufseinstieg 1995 nach einer Landwirtschaftslehre und dem Landbaustudium an der Fachhochschule Südwestfalen in Soest, beim Traktorenhersteller Case IH geschafft. Rückblickend kein Zufall, sondern gut geplant: „Bereits während des Studiums habe ich als Aushilfskraft Maschinenvorführungen mit Mähdreschern und Großtraktoren gemacht“, so der gebürtige Rheinländer. Auch seine Diplomarbeit war eine Kooperation mit Case. Logischerweise schloss sich dann eine Anstellung als Trainee in dem Unternehmen an. Anschließend arbeitete er sechs Jahre lang im Vertrieb als Produktspezialist für das Rheinland – bis er von Claas abgeworben wurde. „Ich hatte bei Claas die Chance, mit meinem landtechnischen Sachverstand etwas Neues aufzubauen“, erklärt er den Grund für den Wechsel. Tatsächlich hat Ansgar Koenen zehn Jahre lang als Produktmanager für Traktoren gearbeitet. „Ich habe quasi unser heutiges wettbewerbsfähiges Traktorensortiment mit entwickelt“, erzählt der stolz.

Auf seinen landwirtschaftlichen Hintergrund und das Studium greift er auch heute noch zurück. Die Fachhochschule Soest biete eine gute Basis, ist er überzeugt: „Ich finde gut, dass das Studium so breit aufgestellt ist, man bekommt einen guten Weitblick und ist gut vorbereitet.“ Ansgar Koenen arbeitet unter anderem eng mit den Fachhochschulen in Soest und Münster zusammen. „Was wird aus jemandem, der hier studiert?“ – ist eines der Themen, die er regelmäßig in Vorträgen anspricht. Dabei appelliert er an die Studenten, sich frühzeitig Gedanken zu machen, wo sie beruflich hin wollen und die Fühler auszustrecken, also einen ähnlichen Weg zu wählen, wie er selbst es getan hat. „Wenn Ihr in den Semesterferien nicht auf dem Hof gebraucht werdet, dann sammelt Erfahrungen, macht Praktika, geht ins Ausland und lernt Fremdsprachen“, ist sein Rat an die jungen Leute. Das sei etwas, was im späteren Berufsleben immer weiter hilft. Denn: Was müssen Bewerber mitbringen und was hebt sie von anderen ab?

In der Tat, so die Einschätzung von Ansgar Koenen, ist eine gute Note in der Bachelorarbeit nicht allein entscheidend, um zum Vorstellungsgespräch eingeladen zu werden. Für ihn ist wichtig, was der Bewerber darüber hinaus gemacht hat. Interessant wird jemand, der in den Semesterferien nicht immer beim selben Lohnunternehmer auf der selben Maschine gesessen hat, sondern der, der beispielsweise Praktika in Kanada oder Australien gemacht hat, für mehrere Lohnunternehmer tätig war, also einen breiteren Horizont erworben hat. „So jemand hat Erfahrungen mit Menschen ganz unterschiedlicher Mentalität gesammelt. Im Umgang mit Kunden sind das wertvolle Kompetenzen – gerade wenn mal etwas nicht klappt“, so Koenens Überzeugung. Insofern ist auch die Tätigkeit als Verkaufsförderer bei Landtechnikvorführungen ein idealer Berufseinstieg, um Kontakte zu knüpfen und sich zu empfehlen. Für sein Unternehmen Claas trifft das voll zu: Von den Studenten, die bei uns Maschinenvorführungen gefahren haben, haben wir in den vergangenen Jahren drei fest angestellt. Es ist die beste Möglichkeit zu sehen, was jemand kann“, gibt der Landtechnik-Experte abschließend mit auf den Weg. *Kirsten Engel*

CLAAS KGaA mbH

Claas ist einer der weltweit führenden Hersteller von Agrarmaschinen. Das Unternehmen mit Hauptsitz im westfälischen Harsewinkel ist europäischer Marktführer bei Mähdreschern. Die Weltmarktführerschaft besitzt Claas mit seiner zweiten großen Produktgruppe, den selbstfahrenden Feldhäckslern. Weltweite Spitzenplätze belegt der Landmaschinenkonzern auch mit Traktoren sowie mit landwirtschaftlichen Pressen und Grünland-Erntemaschinen. Agraringenieure haben zahlreiche Einsatzmöglichkeiten bei Claas: Im Bereich Forschung und Entwicklung, Produktion, Supply Chain Management, Vertrieb, Academy, Marketing oder Einkauf. Das Unternehmen bietet zudem Internationale Traineeprogramme an. Weitere Infos gibt es unter www.claas.jobs. ◀

Mit Diplomatie und Politik-Interesse

Volker Koch-Achelpöhler ist Hauptgeschäftsführer des IVA

„Ich habe einen tollen Job, der sehr vielfältig ist und mich immer wieder neu fordert“, fasst Volker Koch-Achelpöhler seine Arbeit zusammen. Der 51-jährige Diplom-Agraringenieur ist seit fast zehn Jahren Hauptgeschäftsführer des Industrieverbandes Agrar (IVA), der die Interessen der deutschen Pflanzenschutz- und Düngemittelindustrie vertritt.

Die Geschäftsstelle des IVA in Frankfurt besteht aus einem 16-köpfigen Team aus Agraringenieuren, Biologen, Juristen, Chemikern und einem Journalisten. Und diese Expertenvielfalt ist auch nötig, denn das Thema Pflanzenschutz ist heute sehr komplex und sehr breit gefächert. „Ich sehe uns als Mittler zwischen Wirtschaft und Politik. Neben politischem Gespür braucht man vor allem die Fähigkeit, sich immer wieder in neue Themen einzuarbeiten und sich schnell eine Meinung zu bilden.“ Eine gute Grundlage sei dabei das Agrarstudium, das ebenfalls breit gefächert ist. „Wir sind keine Fachidioten“, erklärt er mit einem Schmunzeln, „aber wir haben naturwissenschaftliche Kenntnisse und vor allem Agrar-Sachverstand und wissen, was in der Praxis geht und was nicht.“

Volker Koch-Achelpöhler hat in seinem Berufsleben schon Einiges bewegt.
Foto: Industrieverband Agrar

Volker Koch-Achelpöhler stammt von einem Milchviehbetrieb in Hörste in Westfalen. Die Landwirtschaft hat ihm immer Spaß gemacht, sodass die Idee, Agrarwissenschaften zu studieren, schnell geboren war. „Ursprünglich wollte ich in die Entwicklungshilfe. Im Studium habe ich dann bei der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e. V. in Bonn gearbeitet und dort an einem wissenschaftlichen Projekt zum Strukturwandel in der europäischen Landwirtschaft mitgearbeitet. Das war mein erster Kontakt zur wissenschaftlichen Arbeit und das hat mich sehr interessiert.“ Auch nach dem Studium hat er mehrere Jahre bei der Forschungsgesellschaft gearbeitet, dabei ging es unter anderem um die Entwicklung der Agrarstruktur in NRW, aber auch um bundesweite Projekte.

Von 2000 bis 2006 hat Koch-Achelpöhler in Brüssel beim Europäischen Pflanzenschutzverband (ECPA) gearbeitet. Diese Zeit nennt er rückblickend sehr abwechslungsreich, denn er war unter anderem für Zentral- und Osteuropa zuständig. „In dieser Zeit war ich viel in den späteren Beitrittsstaaten, wie zum Beispiel Polen oder Ungarn, aber auch in Russland, der Ukraine, auf dem Balkan oder in der Türkei, unterwegs. Das war echte Pionierarbeit, Verbandsstrukturen vor Ort aufzubauen und die Länder vor ihrem EU-Beitritt auf die EU-Gesetzgebung vorzubereiten.“ Sein Vorteil war, dass er einige dieser Länder schon aus seiner Zeit beim Institut für Sektoranalyse und Politikberatung in Bonn kannte, für das er zwei Jahre gearbeitet hat.

„Irgendwann kam dann die Frage, ob ich mir vorstellen könnte, nach Frankfurt zum IVA zu wechseln, da habe ich nicht lange überlegt. Der Vorteil meiner jetzigen Tätigkeit ist, dass ich noch näher an der Landwirtschaft und den Märkten bin. Das war in Brüssel nicht immer so.“ Heute reist er überwiegend innerhalb Deutschlands, Berlin ist ein wichtiges Ziel, ebenso Brüssel und Bonn. Dabei pflegt er Kontakte zu den verschiedenen Ministerien der Bereiche Agrar, Umwelt oder Wirtschaft und besucht die Zulassungsbehörden in Braunschweig oder Dessau. Häufig wird er auch zu Vorträgen oder Podiumsdiskussionen gebeten. Etwa 50 % seiner Zeit ist er unterwegs, den Rest sitzt er am Schreibtisch.

Welche Voraussetzung braucht man, um gute Lobbyarbeit zu machen? „So ein Job ist sicher nichts für Introvertierte. Man sollte ein guter Netzwerker sein. Das kann man auch schon im Stu-

Der Industrieverband Agrar e. V.

Der Industrieverband Agrar e. V. (IVA) mit Sitz in Frankfurt am Main vertritt die Interessen der agrochemischen Industrie in Deutschland. Zu den Geschäftsfeldern der 50 Mitgliedsunternehmen gehören Pflanzenschutz, Pflanzenernährung, Schädlingsbekämpfung und Biotechnologie. Der Verband legt seinen Arbeitsschwerpunkt auf die Vermittlung von Informationen zu den Branchenthemen, insbesondere zur Bedeutung von Forschung und Innovation für eine moderne und nachhaltige Landwirtschaft.

Der IVA vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Politik, Verwaltung und Medien. Die Kernaufgabe des IVA ist es, der Öffentlichkeit – insbesondere Politik, Verwaltung und Medien – verlässliche Informationen zu den Themen Pflanzenschutz, Düngung, Schädlingsbekämpfung und Grüner Gentechnik bereitzustellen. Ein besonderes Augenmerk legt er dabei auf die Vermittlung von Informationen zu Forschung und Fortschritt im Bereich der agrochemischen Industrie. Mehr Infos gibt es unter www.iva.de. ◀

dium anfangen. Man braucht auf jeden Fall politisches Interesse und Verständnis und sollte sich, wie gesagt, schnell in neue Zusammenhänge einarbeiten können. Daraus muss man dann auch gute Argumente finden, um seine Meinung zu vertreten. Doch in jedem Verband und in der Politik gibt es viele Meinungen und die gilt es zusammenzubringen. Dazu braucht man Durchsetzungskraft, aber auch diplomatisches Gespür, wo ein guter Kompromiss liegen könnte und was mit den Beteiligten geht."

Fortbildungen hat er schon viele gemacht, besonders das Medientraining ist ihm dabei in guter Erinnerung, denn die Öffentlichkeitsarbeit und der Umgang mit den Medien spielen bei seiner Arbeit eine immer größere Rolle. „Man braucht dabei kritisches Feedback, das bekommt man nur von Profis." Außerdem hat er schon Fortbildungen zum Projektmanagement und Führungskräfte-Seminare besucht, von denen er auch sehr viel für seine Arbeit mitnehmen konnte.

Sein Fazit für Berufseinsteiger: „Wer Interesse an Politik hat, der findet in der Verbandsarbeit spannende Aufgabenfelder." *Natascha Kreuzer*

DLG: Campus & Career

„Campus & Career" hieß es erstmalig in diesem Jahr auf der Agritechnica, der internationalen Weltleitmesse für Landtechnik in Hannover. In den Pavillons 33 und 35 auf der Agritechnica Plaza drehte sich vom 8. bis 14. November 2015 alles rund um die berufliche Karriere sowie um Wissenschaft und Forschung. Rund 50 Aussteller, vom Mittelständler bis zum Global Player, Anbietern von Weiterbildungsveranstaltungen, Ministerien, Verbänden, Personalberatern, Fach- und Hochschulen sowie Forschungsinstituten, präsentierten im Bereich Campus & Career ein attraktives Angebot.

Bei „Campus & Career" der DLG gibt es viele Infos für Berufseinsteiger.
Foto: DLG

Besucher konnten hier einerseits Kontakte zu Mitarbeiter suchenden Unternehmen knüpfen sowie sich über eine mögliche Lehre, ein Studium oder über Weiterbildungsmöglichkeiten informieren. Andererseits stellten Fach- und Hochschulen sowie Forschungsinstitute neueste wissenschaftliche Projekte vor. Darüber hinaus ergänzten zahlreiche interaktive Aktionen das Angebot der Aussteller, etwa die DLG-Karriere- und Berufsberatung. Bei „Campus & Career" wurde täglich ein breites Spektrum an Vortrags- und Diskussionsrunden angeboten: Dabei ging es unter anderem um verschiedene Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie um neuartige Studiengänge in der Agrar- und Landtechnikbranche. Außerdem gaben Fachleute Tipps zum richtigen Verhalten bei Bewerbungsgesprächen, zum Erkennen eigener Stärken und Schwächen, zur effektiven Stressbewältigung sowie zu Vorsorge- und Versicherungsfragen. Bei Podiumsdiskussionen nahmen Schüler, Studenten, Personaler und Unternehmer zu aktuellen Themen, wie dem Umgang mit sozialen Netzwerken, Employer Branding oder Karrieremöglichkeiten im Agribusiness, Stellung und diskutierten mit den Teilnehmern.

14 hochrangige Repräsentanten aus Landwirtschaft und Landtechnik beantworteten im Bereich Campus & Career auf dem „Roten Sofa" der Fachhochschulen alle Fragen rund um die Erwartungen der Arbeitgeber an die Absolventen von Hochschulen, Perspektiven für Einsteiger und gaben Tipps für eine berufliche Karriere in der Landtechnik.

In rund 55 halbstündigen Shows konnten sich Interessenten in Halle 2 über das Berufsbild des Land- und Baumaschinenmechatronikers informieren. Zwölf Jungs und drei Mädels, vom Azubi bis zum Meister, informierten in kurzweiliger Form anhand von praktischen Arbeiten über die Vielseitigkeit des Berufes und die Karrieremöglichkeiten. Die nächste Werkstatt Live findet auf der Agritechnica 2017 statt.

Vom Bewerbungsunterlagen-Check und einem Foto-Shooting über offene Stellen der Agritechnica-Aussteller hin zur Karriereberatung – bei „Campus & Career" kamen alle Interessierten auf ihre Kosten. *Andrea Bahrenberg*

EuroTier 2016

Die DLG ist mit ihrem Angebot „Campus & Career" auch bei der DLG-Messe EuroTier vom 15. bis 18. November 2016 in Hannover vertreten. Also, jetzt schon einmal vormerken. Bis dahin findet man viele Infos auf der Internetseite DLG-Karrierekompass unter www.dlg-karrierekompass.de. ◀

STUDENT/IN DER FACHRICHTUNG AGRARINGENIEURWESEN, AGRARWISSENSCHAFTEN, AGRIBUSINESS O. Ä. ALS

VORFÜHRFAHRER M/W
ERNTETECHNIK UND GROSSTRAKTOREN

DEUTSCHLANDWEIT

IHRE AUFGABEN:

In der Erntesaison 2016 (Juni bis Oktober) präsentieren Sie unsere Axial-Flow Mähdrescher und die neuen Traktorenbaureihen Optum und Magnum Rowtrac bei Kunden und Händlern. Während der Saison betreuen Sie Ihren Mähdrescher für dessen Einsatz Sie in der Getreide- und Körnermaisernte selbstverantwortlich sind. Sie setzen Großtraktoren in verschiedenen Anwendungen ein und stellen deren Leistungsfähigkeit unter Beweis. Sie arbeiten selbstständig und eigenverantwortlich. Sie erhalten einen Mietwagen und werden in guten Mittelklassehotels untergebracht.

IHR PROFIL:

- Landwirtschaftlicher oder landtechnischer Hintergrund oder Studium der Fachrichtung Agraringenieurwesen, Agrarwissenschaften, Agribusiness oder vergleichbar
- Interesse an Landtechnik und Vertrautheit im Umgang mit Großmaschinen
- Kommunikations- und Kontaktfreude, offener Umgang mit Menschen
- Hoher Grad an Selbstorganisation und eine flexible Arbeitseinstellung
- Talent, auch in komplexen Situationen den Überblick zu behalten
- Verantwortungsvoller Umgang mit Maschinen

STARTKLAR FÜR NEUE WEGE? DANN SENDEN SIE IHRE BEWERBUNG BIS ZUM 31.03.2016 AN:

CNH Industrial Deutschland GmbH
Human Resources • Herrn Sebastian Kiefer
Benzstraße 1 • 74076 Heilbronn • Telefon +49 7131 106-143
E-Mail: sebastian.kiefer@cnhind.com • www.cnhindustrial.com/careers