

Sechs Wege zum Erfolg

Beratung, eine eigene Firma gründen oder in der Praxis arbeiten? Möglichkeiten für den Berufseinstieg gibt es viele. Wir zeigen sechs Beispiele für – nicht immer ganz geradlinige – Karrierewege.

Plötzlich ist es da – das Ende von Ausbildung oder Studium kommt häufig schneller als man denkt. Und danach? In und um die Landwirtschaft gibt es eine Vielzahl an Möglichkeiten. Wie die aussehen können, zeigen unsere Portraits.

Finanzberaterin

Gummistiefel gehören ins Gepäck, wenn es für Anne Carolin Knust zum Kundentermin geht. Die heute 35-Jährige ist seit 2007 Agrarkundenbetreuerin bei der Nord/LB in Hannover und betreut von dort aus Landwirte in Thüringen bei der Finanzierung landwirtschaftlicher Investitionen.

»Stallgeruch« ist im Agrarkreditgeschäft gefragt und den bringt die auf einem landwirtschaftlichen Betrieb im Schaumburger Land aufgewachsene Knust mit. Begonnen

Bankkauffrau ja, reine Bürotätigkeit nein. Als Agrarkundenbetreuer hat Anne Carolin Knust beide Bereiche optimal verknüpft.



Foto: Privat

hat sie ihren beruflichen Werdegang mit einer Ausbildung zur Bankkauffrau bei der BHW-Bausparkasse in Hameln. »Das war mein absoluter Berufswunsch«, blickt Knust heute zurück und gibt dabei aber auch zu: »Die reine Bürotätigkeit war nichts für mich. Ich hatte immer einen starken Bezug zur Landwirtschaft und war auch in der Landjugend engagiert«. So schrieb sie sich nach der zweijährigen Ausbildung an der FH Bingen für den Studiengang internationaler Agrarhandel ein, eine perfekte Kombination aus Agrar- und Betriebswirtschaft. »Das Praxissemester habe ich bei der DLG in Frankfurt gemacht und dabei viele Leute kennengelernt«. Daraus hat sich dann nicht nur ihr Diplomarbeitsthema, sondern der Berufseinstieg gleich mit ergeben. »Zum 1. Mai 2004 habe ich meinen Job bei der DLG

angetreten und war dort gute drei Jahre lang Projektleiterin in verschiedenen betriebswirtschaftlichen Projekten«. Bis die Nord/LB die Stelle eines Kundenbetreuers zu besetzen hatte. »Das hat mich gereizt«. Mit damals 27 Jahren war sie die einzige Frau im Team, was anfangs für alle etwas ungewohnt war. »Aber ich habe nur gute Erfahrungen mit Kunden und Kollegen gemacht. Man muss sich anfangs fachlich beweisen, so wie es jeder junge Agrarkundenbetreuer muss«.

Spaß am Umgang mit Kunden ist Grundvoraussetzung für einen Agrarkundenbetreuer. »Die Kundenbeziehungen sind z.T. sehr eng und man entwickelt ein Vertrauensverhältnis

zueinander«. Darüber hinaus ist neben dem landwirtschaftlichen Bezug aber auch ein betriebswirtschaftlicher Hintergrund wichtig, um die Betriebe adäquat einschätzen zu können. Daher sind Agraringenieure gefragte Arbeitnehmer in Banken und Sparkassen.

Geschäftsführer

»Mein Ziel ist es, mal 2000 ha zu bewirtschaften«, sagt Carl Christian Koehler. Seit Anfang 2014 ist der 31-Jährige geschäftsführender Gesellschafter der Siedstedt Agrar GmbH in Sachsen-Anhalt. 800 ha Acker gehören aktuell zum Betrieb, ein Bewirtschaftungsvertrag für weitere 165 ha ist bereits in trockenen Tüchern.

Aufgewachsen ist Koehler auf einem Ackerbaubetrieb in Eppensen im Kreis Uelzen, Niedersachsen. Nach dem Abitur absolvierte er zuerst eine landwirtschaftliche Lehre, die ihn ein Jahr auf einen Ackerbau- und Milchviehbetrieb nach Schleswig-Holstein führte sowie ein Jahr auf einen reinen Ackerbaubetrieb südlich von Braunschweig. Anschließend studierte Koehler an der FH Soest Agrarwirtschaft mit den Schwerpunkten Pflanzenbau und Betriebswirtschaft.

»Ich habe im Studium bereits viele Bereiche ausprobiert«, sagt er. Neben der Arbeit im Fachbereichsrat, dem Versuchsgutauschuss und dem Medienausschuss, zu dessen Aufgaben auch die Betreuung von Messeständen gehörte, sammelte er Erfahrungen in verschiedenen Praktika: bei der Nordzucker, in Ostungarn, als Vorführer für Mähdrescher bei John Deere oder Erntehelfer auf einem Gutshof in Schleswig-Holstein. »Trotzdem wusste ich nach dem Studium nicht so richtig, in welchem Bereich ich arbeiten wollte«, gibt er zu. Als weitere Orientierungszeit nutzte er daher das Traineeprogramm der DLG. Dort gewann Koehler Einblicke in die Arbeit der LBB Betriebsgründungs- und Beratungsgesellschaft in Göttingen. Außerdem verbrachte er Praktika bei Agravis im Controlling – »Das war mir zu trocken und ein großes Unternehmen ist mir zu langsam in den Entscheidungswegen«, weiß er heute – und im Vertrieb. »Ich habe als Trainee wertvolle Erfahrungen gemacht und Kontakte geknüpft. Danach war mir auch klar, dass ich in der Praxis arbeiten möchte«, fasst er zusammen.

Der Einstieg gelang Carl Christian Koehler auf einem Nachbarbetrieb, der Ackerbau betreibt und Speisekartoffeln



Foto: Privat

Einmal 2000 ha zu bewirtschaften, ist das Ziel von Carl Christian Koehler.

unter Beregnung erzeugt. Dort erhielt er die Stelle als Volontärverwalter. »Hier habe ich meinen Spaß an der Arbeit mit Excel entdeckt«, sagt er. Unter anderem gehörte es dort zu seinen Aufgaben, die Arbeit mit Precision Farming Techniken aufzubauen: Von der Pflege der Schlagkartei bis hin zum Einsatz eines N-Sensors. Nach zweieinhalb Jahren erfolgte dann der Wechsel auf einen Betrieb in den neuen Bundesländern. Dort war Koehler als Leiter Pflanzenbau und Technik an drei Standorten für den Anbau von Kartoffeln, Zuckerrüben, Weizen, Roggen, Hybridgerstenvermehrung und Raps auf insgesamt 1800 ha mitverantwortlich. Auch hier zählte die Arbeit am PC und die Etablierung von Precision Farming zu seinen Aufgaben.

Ende 2013 erfolgte schließlich der Kauf der Siestedt Agrar GmbH zusammen mit einer Partnerfamilie. »In der täglichen Arbeit habe ich aber weitgehend freie Hand«, beschreibt er die Vereinbarung. Zu seinen Tätigkeiten gehören neben dem Ackerbau – angebaut werden Raps, Weizen, Roggen, Wintergerste, Silomais, Hirse, Dinkel und Speiseerbsenvermehrung – auch Dinge wie Bankgespräche. »Das ist fast noch wichtiger, allerdings lernt man das nicht an der Uni«, so Koehler. Ebensovwenig wie die Mitarbeiterführung, die ebenfalls zu seinen Aufgaben gehört. »Da konnte ich mir viel bei meinen vorherigen Chefs anschauen«, sagt er. »Die persönlichen Erfahrungen im Positiven wie im Negativen tragen viel dazu bei, wie man sich selber verhält.«

Überhaupt ist es Koehler wichtig, auf andere zuzugehen und zu hören, zu se-

hen und Erfahrungen auszutauschen. »Dabei kann man fast immer etwas lernen. Mein Vater sagt immer zu mir: Ich musste mir mein Wissen erlesen, du rufst einfach jemanden an«, so sein Fazit, das er auch aus der Arbeit in verschiedenen Ausschüssen und Arbeitskreisen zieht.

Unternehmensberaterin

»Die naturwissenschaftlichen Fächer haben mich schon immer sehr interessiert«, sagt Dr. Isabelle Symonds zu ihrer Studienwahl. Die 28-Jährige hat an der Universität Gießen Agrarwissenschaften und Umweltmanagement studiert. Schon während der Oberstufe reifte der Plan heran, diesen Weg einzuschlagen. Nach dem Abitur entschied sich Symonds daher für ein Praktikum auf einem Hofgut der Lebenshilfe. Neben vielen zwischenmenschlichen Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit behinderten Menschen konnte sie auch erste Eindrücke für das Studium sammeln.

Während des Bachelor- und Masterstudiengangs folgten Praktika bei einer Consultingfirma für Verkehrs- und Umweltmanagement und an der Züricher Hochschule für Angewandte Wissenschaften im Bereich Life Sciences. »Man muss den Weg finden, der einem Spaß macht, um diese Begeisterung auch in den Alltag zu projizieren«, meint Symonds. »Und dazu sind Praktika in den verschiedensten Bereichen geradezu prädestiniert.«

Bereits sehr früh reifte der Plan heran, zu promovieren. Schon mit Beginn des

Experten die richtigen Fragen stellen – das gehört zum Alltag von Dr. Isabelle Symonds.

Masterstudiums hatte sie das Angebot einer Doktorandenstelle in Gießen. Für Symonds stellte eine Promotion eine interessante Option dar, sich intensiv mit einer Thematik auseinanderzusetzen, Methoden neu und tiefer zu erlernen und anzuwenden sowie neue Aspekte der Wissenschaft zu beleuchten. Im Rahmen ihrer Promotion beschäftigte sich Symonds mit den globalen Wertstoffkreisläufen von Basismetallen und zeigte mithilfe eines eigens entwickelten Modells, wie knapp der Rohstoff Kupfer zukünftig wird. »Durch eine Promotion ergeben sich neben der Universitätslaufbahn auch interessante Möglichkeiten, in der freien Wirtschaft Fuß zu fassen«, so Symonds.

2013 nach Abschluss ihrer Promotion entschied sich Dr. Isabelle Symonds für den beruflichen Werdegang in der Privatwirtschaft: »Ich habe mich bereits sehr frühzeitig um mögliche Stellenangebote gekümmert und bin dabei über ein sehr interessantes Inserat auf einer Karriereseite gestolpert«. So kam der Kontakt zu ihrem heutigen Arbeitgeber, der Schlegel und Partner GmbH in Weinheim, zustande. Das Unternehmen hat sich auf kundenspezifische Business-to-Business-Marktforschung und Strategieberatung spezialisiert und arbeitet auch für Kunden aus dem Agribusiness. »Das kommunikative Element meiner Arbeit kombiniert mit technischem Know-how in einem internationalen Team hat mich gereizt. Das im Studium erlernte Wissen mit Fragen der Wirtschaft zu verknüpfen und so immer wieder neue Blickrichtungen zu entdecken, macht den besonderen Charme aus«, erklärt Symonds.



Foto: Privat

Symonds Arbeit als Consultant ist enorm abwechslungsreich und erfolgt projektbezogen in unterschiedlichen internationalen Teams. »Unsere Expertise ist, entlang der kompletten Wertschöpfungskette mit Experten zu sprechen und deren Einschätzungen und Erfahrungswerte wie ein Puzzle zu einem großen Ganzen zusammenzuführen. Für unsere Kunden leiten wir dann Handlungsempfehlungen ab«, sagt Symonds. Die Recherchearbeit bedingt auch ein gut gepflegtes Netzwerk und vielfältige Kontakte in der ganzen Welt. Fast alle Studien werden in Englisch erstellt. Fremdsprachenkenntnisse sind Voraussetzung für die internationale Arbeit: »Man wächst schnell in das fachspezifische Vokabular rein. Das Wichtigste ist, dass man authentisch bleibt und Spaß an Neuem und am Kommunizieren mit anderen hat«, fasst Symonds zusammen.

Startup-Gründer

Miro Wilms verkörpert den typischen Quereinsteiger, für den das Agribusiness viele Betätigungsfelder bietet: Er kommt gebürtig aus Wiesbaden und hatte anfangs mit Landwirtschaft überhaupt nichts am Hut. »Zahlen sind mein Ding«, sagt Wilms über sich und studierte nach dem Abitur dann auch BWL in Mannheim. »Schon während des Bachelorstudiums zeichnete sich für mich ab, dass Finanzen oder Marketing nichts für mich sind«, blickt Wilms heute zurück. Durch Vorträge an der Uni hatte er stattdessen schon früh den Entschluss gefasst, ein Unternehmen zu gründen und es mit der Selbstständigkeit zu versuchen. »Wenn man sich mit der Idee, ein Startup zu gründen, intensiver auseinandersetzt, wird schnell klar, dass man dazu entweder nach London oder nach Berlin muss«.

Der Entschluss, in die Hauptstadt zu gehen war gefasst. Seine Bewerbung auf eine Trainee-Stelle bei einem Startup wurde zunächst abgelehnt. »Ich wollte aber unbedingt da hin. Ich habe alle Verantwortlichen angerufen und war hartnäckig, bis man mich als Unternehmerpraktikant eingestellt hat«, berichtet Wilms von seinen Erfahrungen. »Ich habe in diesen sechs Monaten mehr gelernt als im gesamten Studium«. Deshalb verwarf er die Idee des Masterstudiums und aus dem anfänglichen Praktikum wurden am Ende zwei Jahre in verschiedenen Projekten. »Ich habe dabei viel mit den beiden Gründern zusammengearbeitet. Jetzt fühle ich mich

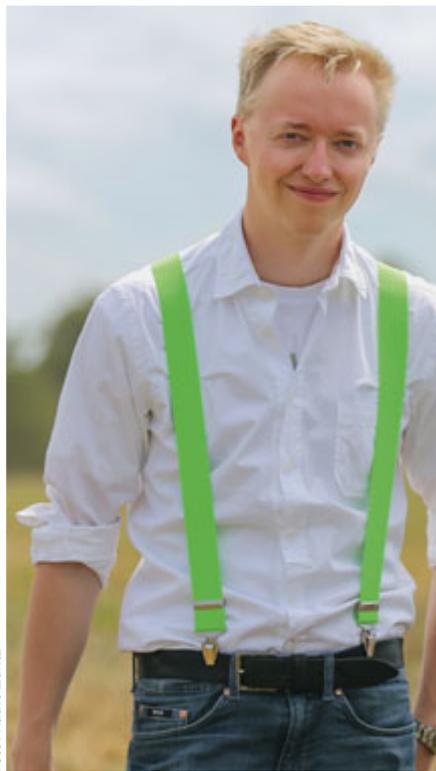


Foto: Ruthe Zuntz

gewappnet und wollte was Eigenes machen«. Deshalb hat er sich auf einer Online-Plattform angemeldet, die Gründer zusammenbringt. »So habe ich meinen heutigen Geschäftspartner kennengelernt«. Ein Bekannter lieferte die zündende Idee, eine Software für die Landwirtschaft zu entwickeln. »Wir sind im September 2012 mitten in der Maisernte raus zu den Landwirten und Lohnunternehmern. Das war schon sehr beeindruckend: Eine einzige Zettelwirtschaft, kaum zu überblicken«, schildert Miro Wilms die Anfänge von trecker.com. Die beiden Gründer sind also rein in die Betriebe, um sich einen Eindruck von der Buchhaltung, Rechnungstellung und Disposition zu verschaffen. »Daraufhin haben wir eine Software entwickelt und Woche für Woche den aktuellen Stand bei den Betrieben präsentiert. Natürlich funktionierte anfangs nicht viel, aber die Betriebe hatten die Chance, die Software aktiv mitzugestalten. Die Zusammenarbeit mit der Praxis war uns auch nach der Markteinführung Mitte 2013 immer am wichtigsten«. Inzwischen besteht das Team aus 33 Mitarbeitern und es werden jeden Monat mehr.

Ausdauer, unbedingter Wille bzw. stoischer Optimismus, gute Menschenkenntnis und eine klare Vision muss man als Charaktereigenschaft mitbringen, um mit einem Startup erfolgreich zu sein. »Man muss sich oft vor Augen führen, dass man als junger Mensch eigentlich nichts zu

Ausdauer, Optimismus, Menschenkenntnis und eine Vision – das braucht es laut Miro Wilms für die Gründung eines Startups.

verlieren hat. Auch wenn die anfängliche Idee doch nicht klappen sollte, geht es trotzdem weiter«, gibt Miro Wilms denjenigen mit auf den Weg, die sich mit einem ähnlichen Vorhaben verwirklichen wollen.

Brand Communication

»Manchmal muss man einfach Gelegenheiten ergreifen und erst mal in eine Richtung losgehen. Wenn man merkt, dass es nicht passt, kann man die Richtung immer noch ändern«, sagt Sarah Barisch. Und die 33-Jährige weiß, wovon sie spricht. Aufgewachsen auf einem Ackerbaubetrieb in Rommerskirchen im Kreis Neuss im Rheinland, hat sie zwar schon immer gerne in der Landwirtschaft mitgeholfen, trotzdem kam sie nicht gleich auf die Idee, in dieser Branche auch den Berufseinstieg zu wagen.

Nach dem Abitur und einem Jahrespraktikum in einem Kindergarten in Frankreich fing Barisch erst einmal an, Geschichte in Köln zu studieren. »Es war ganz interessant, aber erfüllt hat es mich nicht«, gibt sie zu. Also entschied sie sich, das Studium abzubrechen und es doch mit der Landwirtschaft zu versuchen. Dazu absolvierte Barisch zuerst ein halbes Jahr Praktikum auf einem Milchviehbetrieb in Neuseeland, bevor sie das Studium in Hohenheim mit den Fachrichtungen Pflanzenbau und Agrartechnik aufnahm. »Als es um ein Thema für die Bachelorarbeit ging, war ich zufällig zur richtigen Zeit am richtigen Ort«, sagt sie. Auf der Agritechnica besuchte sie einen Bekannten auf dem Stand von Case IH und erfuhr, dass das Unternehmen eine Bachelorarbeit zu vergeben hatte. So entstand der Kontakt zum heutigen Arbeitgeber. Schon während des Masterstudiums arbeitete Barisch als Werkstudentin für das Unternehmen, zuerst in der Händler-netzentwicklung und seit 2011 im Marketing. »Schon bei der Agritechnica 2011 hatte ich viel Standverantwortung, ebenso in München beim Bayrischen Zentral-Landwirtschaftsfest (ZLF) im darauffolgenden Jahr«, berichtet sie. Nebenbei schrieb sie ihre Masterarbeit bei CNH in der Erntetechnik. »Die Stelle in der Brand Communication wurde dann extra für mich geschaffen. Schon in meiner Zeit als

Werkstudentin war zu sehen, dass hier viel zu tun ist.«

Seit Januar 2013 ist Sarah Barisch nun für die Markenkommunikation von Case IH zuständig. Zu ihren Aufgaben zählen die Werbung und Gestaltung von Anzeigen, das Organisieren von Veranstaltungen für die Händler und teilweise auch die Pressearbeit. Wichtig für ihren Job sei das Interesse an der Landwirtschaft, sagt sie. »Dazu gehört nicht nur das Fachwissen. Man muss vor allem wissen, wie die Händler und Landwirte ticken und sich auf die Eigenschaften der Leute einlassen, die ja manchmal schon anders sind als in anderen Branchen.« Aber sie schätzt es sehr, viel herumzukommen und auf Händlerveranstaltungen und Messen Kontakte zu knüpfen.

Teamarbeit ist für Barisch gefragt, da sie eng mit Vertrieb und Produktmanagement zusammenarbeitet. Und auch im Umgang mit den Werbeagenturen, die die Anzeigen gestalten, bedarf es eines gewissen Fingerspitzengefühls: »Man muss klar sagen, was man will. Und dann auf die Einhaltung der Fristen bestehen, ohne zu viel Druck zu machen. Schließlich will ich die Kreativität nicht einschränken.« Für ihre eigenen Tätigkeiten würde sie sich auch manchmal mehr Zeit für kreatives Arbeiten wünschen. Trotzdem ist sie nun auf dem richtigen Weg angekommen, in der Markenkommunikation bei Case IH. »Spezialwissen in einem Bereich ist hier weniger gefragt. Für mich ist eher eine breite Basis wichtig. Aber dafür habe ich



Sarah Barisch hat in der Markenkommunikation eine abwechslungsreiche Position gefunden, bei der ihr ihre breite Wissensbasis hilfreich ist.

jetzt auch eine sehr abwechslungsreiche Position, in der ich viele verschiedene Tätigkeiten ausüben kann«, resümiert sie.

Stellvertretender Betriebsleiter

Raus aus dem Hörsaal in die Welt – dieses Motto hat sich Thomas Bunz zu eigen gemacht. Von einem Gemischtbetrieb in der Nähe von Ulm, Baden-Württemberg, hat es ihn mittlerweile nach Rumänien verschlagen, wo er auf einem Betrieb mit 6000 ha Ackerbau als stellvertretender Betriebsleiter arbeitet.

Nach der Realschule absolvierte Thomas Bunz eine landwirtschaftliche Lehre auf dem elterlichen Betrieb und einem Schweinemastbetrieb mit Biogas. Anschließend machte er die Fachhochschulreife und ging zum Studium an die FH Nürtingen. Dort nutzte Bunz die Gelegenheit, auch während des Bachelors jede Menge Praxiserfahrung zu sammeln. Er jobbte bei einem Lohnunternehmer und absolvierte verschiedene Praktika, um nicht nur die Praxis in Großbetrieben, sondern auch in Osteuropa zu erleben: Sechs Wochen war er auf einem Ackerbaubetrieb in Ungarn, für das Praxisssemester ging er auf einen Ackerbaubetrieb nach Lettland und schließlich ergab sich die Möglichkeit, mit Amazone ein Praktikum in Kasachstan zu machen und darüber seine Bachelorarbeit zu schreiben. »Als ich fertig war mit dem Studium, habe ich eine Stellenanzeige aufgegeben und meinen Lebenslauf an eine Agentur zur Jobvermittlung geschickt«, berichtet er. Diese leitete den Lebenslauf an den Geschäftsführer des Betriebes in Rumänien weiter, der Bunz einlud, sich vorzustellen und den Betrieb drei Tage lang kennenzulernen. »Das war von allen Angeboten das interessanteste und die größte Herausforderung. Also habe ich gerne angenommen«, sagt er.

Seine Erfahrungen in den Praktika in anderen osteuropäischen Ländern hätten ihm die Entscheidung, nach Rumänien zu gehen, leicht gemacht, sagt



Foto: Privat

Das Angebot, auf einen Betrieb in Rumänien zu gehen, hat Thomas Bunz gerne angenommen.

Bunz. Seit April diesen Jahres ist er nun auf dem Betrieb Banat Farming. Dieser liegt südöstlich der Stadt Timsoara an der serbischen Grenze und baut Weizen, Mais, Soja, Raps, Sonnenblumen und Sorghum an. Eine Tierhaltung mit Milchvieh und Schweinen soll in den kommenden Jahren aufgebaut werden. »Die größte Herausforderung ist die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern. An die fremde Sprache und andere Mentalität muss man sich gewöhnen und nach und nach Vertrauen herstellen. Aber dann kann man viel voneinander lernen«, sagt Bunz. Durchhaltevermögen und Gelassenheit seien daher wichtige Eigenschaften. Zu seinen Aufgaben gehören aktuell die Kontrolle der Bestände, das Diskutieren von notwendigen Maßnahmen und die Einteilung und Kontrolle der Mitarbeiter. Zukünftig soll er auch immer mehr betriebswirtschaftliche Aufgaben übernehmen.

Die Gegebenheiten in Rumänien beschreibt Bunz als herausfordernd: »Das Klima ist heiß und es gibt viel weniger Niederschlag als in Deutschland. Auch sind die Böden in keinem so guten Zustand. Von den Straßen und der Infrastruktur ganz zu schweigen.« Auch Mitarbeiter zu finden, sei nicht einfach: »Die jungen und die guten Leute gehen vielfach in die Städte.«

Insgesamt ist eine sehr gute praktische Ausbildung unerlässlich, das Wissen um den Pflanzenbau und die Düngung. »Man lernt nie aus. Auch nach dem Studium geht das Lernen immer weiter. Aber das, was man in der Praxis lernen kann, bleibt eben auch eher hängen«, zieht Bunz sein persönliches Fazit.

Katharina Heil, Thomas Künzel