

# Sechs Wege zum Erfolg

Für den gelungenen Einstieg ins Berufsleben gibt es kein Patentrezept. Wie verschieden einzelne Biografien sein können und wie eine Karriere in der Agrarbranche verlaufen kann, zeigen unsere Beispiele.

**D**u studierst Landwirtschaft? Was macht man denn damit?« Diese oder ähnliche Fragen sind sicherlich den meisten Agrarstudenten schon einmal untergekommen. »Betriebsleiter werden« wäre die einfachste Antwort, die aber nicht für jeden gültig ist. Und so weiß so manch einer am Ende des Studiums selber nicht so recht, in welche Richtung er die berufliche Laufbahn einschlagen will. Unsere Portraits geben einen kleinen Einblick in die Vielzahl der Möglichkeiten, die das Agribusiness bietet und wie ein gelungener Berufseinstieg aussehen kann.

## Anne Ehnts, Leiterin Fachpresse

Studium, Volontariat, Fachredakteurin stellvertretende Chefredakteurin, Leiterin der Fachpressearbeit bei Claas: Der Lebenslauf von Anne Ehnts liest sich durchaus beeindruckend. Dabei hatte sie am Ende des Masterstudiums Pflanzenproduktion an der Universität Göttingen gar keinen konkreten Berufswunsch. Den elterlichen Betrieb übernahm der Bruder und die Beratung kam für Ehnts damals nicht infrage. Stattdessen wollte sie etwas im nebengelagerten Bereich machen. Das zweijährige Volontariat im Beckmann-Verlag bei den Fachzeitschriften »Lohnunternehmen« und »KommunalTechnik« entpuppte sich schließlich als Volltreffer. »Ich fand den Gedanken, nach dem Studium noch mal so eine Art Ausbildung zu

machen, sympathisch«, so die 36-jährige. Auch von der Größe des Unternehmens, ein kleiner Familienbetrieb mit 15 Mitarbeitern, erschien Ehnts für den Berufseinstieg ideal.

Auch nach dem Volontariat blieb Ehnts weiter im Unternehmen, erst als Fachredakteurin und schließlich als stellvertretende Chefredakteurin für den Bereich KommunalTechnik. »Das Schöne am Fachjournalismus ist nicht nur, dass man viel herumkommt und Menschen trifft, man darf – und muss sogar – dumme Fragen stellen. Lust am Schreiben ist natürlich Grundvoraussetzung. Man darf als Redakteur kreativ arbeiten und sammelt außerdem Erfahrungen in den Bereichen Projektmanagement, Veranstaltungsorganisation und Präsentieren. Und am Ende des Monats hat man immer ein Arbeitsergebnis in den Händen«, beschreibt sie die Tätigkeit. Auch der enge Kontakt zur Basis gefiel Ehnts, die von einem Betrieb in Ostfriesland mit Ackerbau, Kartoffeln und Schweinemast stammt. »Für mich war der Journalismus die perfekte Mischung zwischen Büro und Außendienst«, sagt sie.

**Dennoch, nach gut neun Jahren in diesem Gebiet kam der Wunsch nach Veränderung und persönlicher Weiterentwicklung auf.** Da kam der Anruf von Claas gerade richtig. »In meiner Zeit als Redakteurin hatte ich mir ein breites Wissen und ein Netzwerk in der Branche aufgebaut. Dies und meine Erfahrungen aus dem Verlagswesen kommen mir jetzt zugute«, sagt sie heute. Seit fast zwei Jahren ist sie bei Claas für die internationale Fachpressearbeit verantwortlich und außerdem stellvertretende Pressesprecherin.

Foto: agrarmotive

**Ob auf geraden Wegen oder Umwegen, mit kleinen oder großen Steinen: Der Start ins Berufsleben kann sehr unterschiedlich sein.**



**Anne Ehnts ist für die Fachpressearbeit bei Claas verantwortlich. Dass sie vorher selbst mehrere Jahre als Fachredakteurin gearbeitet hat, kommt ihr heute zugute.**

Zu ihren Aufgaben zählt das Erstellen von Informationen für die Fachpresse, die Vorstellung der neuen Produkte oder auch die Organisation und Durchführung von Presseveranstaltungen und Medienprojekten sowie die externe und interne Koordination der Zusammenarbeit mit der Fachpresse. Ihre journalistische Ausbildung kommt Ehnts außerdem bei der Gestaltung der Mitarbeiterzeitschrift zugute, die viermal jährlich erscheint.

»Der Wechsel von dem kleinen Familienunternehmen des Beckmann-Verlags hin zu dem großen Familienunternehmen Claas mit weltweit über 9000 Mitarbeitern war für mich hoch spannend«, erklärt Anne Ehnts. Sie habe viel über ihre Stärken und Schwächen gelernt und sich persönlich weiterentwickelt, sagt sie. Eine zusätzliche Herausforderung sei, dass als stellvertretende Pressesprecherin viel mehr als das Fachliche von ihr gefordert sei, da sie nun nicht mehr hauptsächlich für sich selbst, sondern für das Unternehmen spreche. Außerdem muss das Einarbeiten in neue Themen sehr schnell gehen. Beim Erstellen einer Pressemeldung sei keine Zeit für lange Recherchen, da müsse man wissen, wo man sich die notwendigen Informationen beschaffen und wie man sie schnell zu Papier bringen kann. »Ich habe eine Holschuld für die Themen. Das heißt, ich arbeite vor allem mit den Produktmanagern eng zusammen, um die Informationen über unsere Produkte zu bekommen.« Aber auch mit der Geschäftsführung und den meisten Unter-

nehmensbereichen steht Ehnts in engem Kontakt. »Man darf in diesem Beruf keine Angst vor Menschen haben, sondern muss aufgeschlossen, neugierig und teamfähig sein«, beschreibt sie die Anforderungen.

Die gute Zusammenarbeit mit den Kollegen war Ehnts schon zu Zeiten der Arbeit im Verlag wichtig. Aber die größeren Strukturen bei Claas bieten hier ganz andere Möglichkeiten. Auch die internationale Ausrichtung der Firma bietet Ehnts neue Chancen, aber auch Herausforderungen. »Pressearbeit für russische Journalisten funktioniert beispielsweise ganz anders als bei uns in Deutschland. Das war mir vorher gar nicht so bewusst, obwohl ich in meiner Zeit als Redakteurin auch regelmäßig ausländische Kollegen getroffen habe«, gibt sie zu. Auch zukünftig legt Anne Ehnts Wert darauf, sich persönlich weiterzuentwickeln. Dazu gehören unter anderem Sprachkurse in Englisch und Französisch, die sie belegen will. »Ich muss nur bald Zeit dafür finden«, lacht sie. In einem Jahr, in dem nicht nur das 100-jährige Firmenjubiläum, sondern auch die Agritechtechnica mitorganisiert werden will, sicherlich kein leichtes Unterfangen.

## Dr. Michael Herink, Steuerberater

Schon als Kind hat Dr. Michael Herink aus Brakel im Kreis Höxter die Landwirtschaft auf dem Hof des Großvaters kennengelernt. Beim Abitur stand für ihn fest, dass seine Zukunft in der Agrarbranche liegen soll. Nach der Schule entschied sich der heute 36-jährige deshalb, seinen Zivildienst in einem naturkundlichen Verein »landwirtschaftsnah« abzuleisten. Danach folgte eine Lehre. »Eigentlich wollte ich nur ein Jahr Praktikum machen und intensive Veredlungswirtschaft kennen-

**»Die Steuerberaterprüfung dient auch dem Ziel, die Anzahl der zugelassenen Berater geringzuhalten«, sagt Dr. Michael Herink.**



lernen«, resümiert Herink heute. Nach diesem Jahr auf einem Gemischtbetrieb mit 200 Sauen und Milchvieh in Niedersachsen folgte durch Vermittlung der DLG ein Jahr Ackerbau. »Im zweiten Jahr wechselte ich auf einen größeren Ackerbaubetrieb nach Magdeburg – über 100 ha Speisekartoffeln, damals für mich unvorstellbar«.

Nach der Lehre folgte das Agrarwissenschaftsstudium an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Eher unüblich für einen Westfalen. »Aber Göttingen war einfach zu nah«, sagt Herink nicht ganz ernst gemeint und ergänzt: »In Halle war damals noch das Diplomstudium möglich.« Auch studienbegleitend absolvierte Herink viele unterschiedliche Praktika. So verschlug es ihn nicht nur für drei Monate auf eine Rinderfarm in die Prärie North Dakotas, sondern auch in das Landwirtschaftsministerium, das damals von Renate Künast geführt wurde. Letzteres brachte die Erkenntnis: »Der weisungsgebundene Beamtendienst ist nichts für mich.« Somit fiel eine Laufbahn als Beamter im höheren Dienst schon mal aus. Diese Klarheit gewinnt man aber nur, wenn man sich in verschiedenen Bereichen ausprobiert. Das erfordert Eigeninitiative, bietet einem aber auch Einblick in verschiedene Branchen. Das sollte man nutzen, um herauszufinden, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen.

**Promotion als Zwischenstation.** »Mit dem Ende des Studiums bot sich mir die Chance, im Rahmen meiner Doktorarbeit mit verschiedenen Unternehmensberatern zusammenzuarbeiten.« Während einer

Promotion kann man sich nicht nur intensiv einem Thema widmen und verschiedene Methoden ausprobieren. Sie kann auch eine interessante Möglichkeit sein, Kontakte zu knüpfen und weiter auszubauen. Außerdem gibt es verschiedene Möglichkeiten der finanziellen Unterstützung. Die Arbeit von Herink wurde z.B. von der Claas-Stiftung unterstützt.

Nach der Promotion folgte aber nicht der logische Schritt in die Beratung, zumindest nicht in die Unternehmensberatung. Er entschied sich, Steuerberater beim Landwirtschaftlichen Buchführungsverband (LBV) zu werden. Für den LBV und seine Tochter, die SHBB Steuerberatungsgesellschaft mbH, arbeitet Michael Herink seit 2007. Heute ist er zusammen mit einem Steuerberaterkollegen als Beratungsstellenleiter in Barmstedt tätig, 20 km nördlich von Hamburg. Dort trägt er die Verantwortung für 20 Mitarbeiter.

**Doch bis dahin war es ein langer und steiniger Weg.** Denn als Uni-Absolvent muss man zwei Jahre praktische Arbeit im Steuerbüro nachweisen, um zur Steuerberaterprüfung zugelassen zu werden. »Man fängt wieder ganz bei null an – Kopieren und Kaffeekochen für den Chef inklusive«, resümiert Herink und ergänzt: »Man muss Paragraphen auswendig lernen, die kaum jemand benötigt, zum Beispiel Regelungen für Rüstungskonzerne und Manager der Hedgefonds. Die Prüfung dient auch dem Ziel, die Anzahl der zugelassenen Berater möglichst gering zu halten. Jährlich finden bundesweit zeitgleich dreitägige schriftliche Prüfungen statt. Monate später folgt eine mündliche Prüfung. Eine Durchfallquote von insgesamt über 60% ist normal«. Als Quereinsteiger hat man es da besonders schwer: »In den Vorbereitungskursen sitzt man zusammen mit erfahrenen Finanzbeamten, Spitzensteuerfachwirten und Angestellten der internationalen Wirtschaftsprüfer – und keiner will durchfallen.« Das finanzielle Risiko ist auch nicht gering: Etwa 18 000 € kommen für Kursgebühren und Reisekosten ohne Gehaltsverzicht zusammen: »Drei Versuche hat man maximal. Dass es beim ersten Versuch geklappt hat, war großes Glück,« sagt Herink. Nach bestandener Prüfung erfolgt eine Bestellung durch die Steuerberaterkammer. Da die Prüfung auf international tätige Gewerbebetriebe ausgerichtet ist, steht einem dann der gesamte Arbeitsmarkt offen.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, eine Karriere als Steuerberater einzuschlagen,



für den hat Herink noch einen Rat: »Es ist von Anfang an wichtig, dass man sich einen Arbeitgeber sucht, der bereit ist, junge Menschen aufzubauen und einem auch die Zeit einräumt, sich auf die Prüfung vorbereiten zu können«.

**Steuerberater – ein Beruf mit besonderer Vertrauensstellung.** Es reicht bei Weitem nicht aus, ein reiner Zahlenmensch zu sein. Man sollte auch Spaß am Umgang mit Menschen haben, also eine kommunikative Ader mitbringen. Und man muss bereit sein, Verantwortung zu übernehmen. Denn viele Entscheidungen des täglichen Lebens sind mit steuerlichen Auswirkungen verbunden. Die steuerliche Belastung ist ein wesentlicher Faktor, wenn es um Erfolg oder Misserfolg, Gewinn oder Verlust geht. Dem Rat des Steuerberaters kommt daher eine besondere Bedeutung zu. Die Kompliziertheit des deutschen Steuerrechts und komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge machen seine fundierte Beratung erforderlich. Der Steuerberater nimmt oft eine Schlüsselrolle ein, deren Bedeutung man sich bewusst sein muss.

## Johannes Orth, Junior Produktmanager

Als Produktmanager bei Limagrain ist Johannes Orth das Bindeglied zwischen der Züchtung, den Senior Produktmanagern und dem Vertrieb. Zu seinem Aufgabenbereich gehören die Begleitung der Entwicklung neuer Sorten und das Erstellen der Sortenbeschreibungen das Aufbereiten der Versuchsergebnisse, um Argumentationshilfen für den Vertrieb zu liefern oder Fachvorträge zu erstellen. Seit

**Sortenbeschreibungen erstellen, Fachvorträge halten und Versuche aufbereiten: Johannes Orth ist als Junior Produktmanager bei Limagrain das Bindeglied zwischen Züchtung und Vertrieb.**

zwei Jahren arbeitet Orth nun schon für den Züchter am Standort in Edemissen zwischen Hannover und Braunschweig. Zumindest von Montag bis Donnerstag, dann geht es zurück ins ca. 360 km entfernte Limburg an der Lahn in Hessen, wo Orth freitags im Homeoffice arbeitet. »Diese Flexibilität kommt mir sehr entgegen«, sagt er. Denn der regelmäßige Kontakt zum heimatlichen Marktfruchtbetrieb ist dem 26-jährigen nicht erst seit dem Einstieg ins Berufsleben wichtig.

**Von klein auf hat Orth viel im elterlichen Betrieb mitgeholfen,** der bis vor einem Jahr neben dem Ackerbau auch noch Milchvieh hatte. Mittlerweile sind die Kühe abgeschafft, dafür werden zusätzlich Dienstleistungen angeboten. Dass er später auch einen Beruf in der Landwirtschaft ergreifen wollte, war für Orth schon früh klar. Nach dem Abitur war daher das Landwirtschaftstudium an der Justus-Liebig-Universität in Gießen eine naheliegende Entscheidung. Das im Bachelorstudium in Gießen vorgeschriebene zehnwöchige Betriebspraktikum absolvierte Johannes Orth ebenfalls zu Hause. »Ich war mir sicher, dass ich zu Hause mehr lerne, als wenn ich auf einen anderen Betrieb gehe und dort auf dem Acker Steine sammeln oder andere beliebte Praktikantenaufgaben machen muss«, sagt er.

Weitere Praktika bei der Landesanstalt Landwirtschaft Hessen in der Pflanzen-

bauberatung sowie bei dem Versuchsdienstleister Agrartest dienten dazu, einen Einblick in die Berufspraxis zu bekommen. Nach dem Masterstudium in der Fachrichtung Pflanzenproduktion war die Bewerbung bei Limagrain die zweite, die Orth abgeschickt hatte. Zwar bekam er nicht die ursprünglich ausgeschriebene Stelle. Aber trotzdem konnte er im Vorstellungsgespräch so überzeugen, dass er ein unbefristetes Angebot als Junior Produktmanager erhielt. Junior deshalb, da er bisher noch auf keine der Kulturen Raps, Mais oder Getreide spezialisiert ist. »Im Vorstellungsgespräch kam mir mein landwirtschaftlicher Hintergrund zugute«, sagt er. Es sei positiv aufgefallen, dass er »die Sprache der Landwirte« spreche.

**Ähnlich breit gefächert wie die Aufgabebereiche sind auch die Anforderungen,** die an einen Produktmanager gestellt werden. Dazu gehört nicht nur ein agrartechnischer Hintergrund und das produktspezifische Wissen über Dinge wie beispielsweise den Anbau, Resistenzen oder die Eignung für Früh- oder Spätsaat. Zum Alltag von Johannes Orth gehört das Analysieren von Marktgeschehnissen ebenso wie das Erstellen eines Marketingplanes. Und auch Reisetätigkeiten zu den Versuchsflächen oder Feldtagen sind genauso selbstverständlich wie verhandlungssichere Fremdsprachenkenntnisse. Diese Abwechslung zwischen Büroarbei-

ten und »draußen« – sei es auf den Versuchsfeldern oder bei Veranstaltungen – und die Vielfältigkeit der Aufgaben macht die Tätigkeit für Johannes Orth besonders interessant. Für die nahe Zukunft hofft er daher auf den nächsten Karrieresprung, den Senior Produktmanager.

## Simone Kauth, Account Manager

Simone Kauth kam durch ihre Leidenschaft für die Reiterei zum Studium der Agrarwissenschaften. Sie suchte nach einem vielfältigen Studiengang, der ein breites Themenspektrum abdeckte. Um sich sicher zu sein, dass die Agrarwissenschaften das Richtige wären, ging die heute 33-Jährige nach dem Abitur für ein Jahr nach Südfrankreich, um in einem Betrieb mit Pferdezucht, Baumschule, Schafhaltung und Grünland zu arbeiten. Dort entschied sie sich für Kiel als Studienort. »natürlich habe ich mich auch über die anderen Fachrichtungen informiert, aber eigentlich kam für mich nie etwas anderes als die Tierproduktion als Schwerpunkt infrage«, sagt sie. Während des Studiums arbeitete Simone Kauth drei Monate auf einem Milchviehbetrieb in Island und war drei Jahre hintereinander Erntehelferin auf einem Ackerbau- und Schweinemastbetrieb in Schleswig-Holstein. »Ich habe mich während des Studiums bemüht, breite praktische Erfahrungen zu sammeln«, sagt Kauth. Für jemanden, der nicht auf einem landwirtschaftlichen Betrieb aufgewachsen ist, ist es sicherlich immer zu empfehlen, die Semesterferien zu nutzen, um einen breiten Blick in die Praxis zu bekommen. Schon während des Studiums spezialisierte sich Kauth auf die Tiergesundheit und interessierte sich für das Berufsfeld Pharmaindustrie.

**Nach ihrem Masterabschluss entschied sich Kauth, das Traineeprogramm der DLG zu absolvieren.** »Die Gründe dafür waren, dass Managementwissen kein Schwerpunkt in meiner Studienrichtung war und ich mir jetzt Kenntnisse darin aneignen wollte, und dass ich über die Traineepraktika Kontakte zu Unternehmen knüpfen konnte«. Vorher schon –

**Simone Kauth nutzte das Traineeprogramm der DLG, um Kontakte zu verschiedenen Unternehmen zu knüpfen. Mittlerweile ist sie für Zoetis als Gebietsleiterin für den Bereich Wiederkäuer tätig.**

## Geld für die Abschlussarbeit

**Rimpau-Preis.** In einer Abschlussarbeit steckt in der Regel viel Zeit und Herzblut. Wäre es da nicht schön, wenn die Arbeit nicht nur zur Beendigung des Studiums dienen würde, sondern noch anderweitig honoriert wird?

**Der Wilhelm-Rimpau-Preis** wird anlässlich der DLG-Feldtage 2014 zum achten Mal für innovative und praxisnahe Diplom- oder Masterarbeiten vergeben. Wie der Name schon sagt, ist er Wilhelm Rimpau gewidmet, dem »Vater der deutschen Pflanzenzüchtung« und Mitbegründer der DLG. Seine Verdienste um Innovationen und eine praxisnahe Forschung in der Pflanzenforschung können jungen Akademikern auch heute noch ein Vorbild sein.

Der 1. Platz wird mit 2 000 € belohnt, der 2. und 3. Platz mit 1 500 und 1 000 €. Wofür sie das Geld einsetzen, liegt in der Hand der Preisträger – ob eine Reise oder eine neue Wohnung, Ideen gibt es sicherlich genug.

**Wie kann man teilnehmen?** Ganz einfach: Wenn die Arbeit nach dem 1. Januar 2012 abgeschlossen und benotet wurde, senden Sie die folgenden Unterlagen bis zum 1. März 2014 an die DLG:

- Originalfassung (gerne auch digital),
- Kurzfassung auf ca. zwei DIN-A4-Seiten,
- Lebenslauf,
- Nachweis über die Bewertung der Arbeit,
- Empfehlungsschreiben des nominierenden Professors bzw. (Prüfungs-) Gutachten der Arbeit.

Eine unabhängige Fachkommission wählt aus den eingesandten Arbeiten drei herausragende aus. Die Preisverleihung erfolgt im Rahmen der DLG-Feldtage in Bernburg-Strenzfeld.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Leonie K. Hug, Eschborner Landstr. 122, 60489 Frankfurt am Main, Tel.: 0 69 / 2 47 88-308, E-Mail: L.Hug@DLG.org oder unter [www.dlg-feldtage.de/wilhelmrimpaupreis.html](http://www.dlg-feldtage.de/wilhelmrimpaupreis.html)



zwischen Studienende und Trainee-Start – ging Kauth für ein Praktikum zu Bayer Health Care. Sie arbeitete dort für fünf Monate im Marketing Nutztiere und hatte von Anfang an das Gefühl, in der richtigen Branche zu sein.

Während des neunmonatigen Trainee-programms folgten dann Praktika bei Lohmann Tierzucht und Boehringer Ingelheim, bei denen sie weitere wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. Auch dort arbeitete Kauth jeweils im Marketing. »Durch die Praktika während des Trainee-programms konnte ich lernen, mich schnell auf unterschiedliche Unternehmen einzustellen und die dort gestellten Aufgaben sicher zu bewältigen. Ein weiteres großes Plus ist aus meiner Sicht das Netzwerk, das man während der Zeit als Trainee knüpft«, sagt Kauth. Nach dem Abschluss des Trainee-programms fühlte Kauth sich endgültig bestätigt, dass die Pharmaindustrie der richtige Arbeitgeber für sie war.

**Nach den ersten Erfahrungen im Innendienst, die sie während der Praktika gesammelt hatte,** wollte Kauth die Pharmabranche von der Seite des Außendienstes her kennenlernen. Deshalb bewarb sie sich bei Pfizer Animal Health, das heute als Zoetis am Markt bekannt ist. Als Account Manager für den Bereich Wiederkäuer betreut sie nahe der niederländischen Grenze zwei Außendienstgebiete. Die Aufgaben dabei sind vielfältig und abwechslungsreich. »Ich bin der erste Ansprechpartner für Tierärzte und biete neben dem großen Produktportfolio von Zoetis auch individuelle Lösungsvorschläge für unsere Kunden an«, erklärt Kauth. Die Arbeit macht ihr viel Spaß, langfristig kann sie sich aber auch vorstellen, wieder in den Innendienst zu wechseln. »Dafür ist es aber auf jeden Fall von Vorteil, eine Zeit lang im Außendienst tätig gewesen zu sein. Das bietet mir die Möglichkeit, Markt- und Kundenbedürfnisse genauso einschätzen zu können und hautnah mitzuerleben, was draußen passiert. Das ist eine gute Voraussetzung für viele weitere Positionen in der Branche«, sagt Kauth.

## Simon Walther, Market Planner

»Mit meiner Kombination aus landwirtschaftlichem Hintergrund, wissenschaftlicher Ausbildung und guter Kenntnis der GUS-Länder habe ich eine Marktnische besetzt«, sagt Simon Walther über sich



**Simon Walther hat eine Nische gefunden, die er mit seiner Ausbildung ideal besetzen kann: Für John Deere erkundet er die Marktpotenziale in Osteuropa.**

»Eigentlich wollte ich schon während des Studiums noch mal ins Ausland. Aber da hat es nicht geklappt«, gibt Walther zu. Deshalb kam er auf die Idee, seine Promotion im Ausland zu schreiben, in Kanada. Von der University of Alberta erhielt er eine Zulassung. Da er sich in Osteuropa aufgrund der Masterarbeit auskannte, wollte er über diese Region schreiben. Sowohl die ähnlichen klimatischen Bedingungen als auch Russland als möglicher Handelspartner machen die Region interessant, dachte Walther. »Ich hatte aber den

selbst. Seit Anfang des Jahres ist der 32-Jährige bei John Deere für die Markterkundung und das strategische Marketing in den GUS-Staaten, den ehemaligen Teilrepubliken der Sowjetunion, zuständig. Aufgewachsen auf einem Ackerbaubetrieb bei Nürnberg, war Walther sich nach dem Abitur nicht sicher, welche berufliche Richtung er einschlagen sollte. Praktika auf einem Ackerbaubetrieb in Michigan und einem Milchviehbetrieb in Ontario brachten die Entscheidung: Er schrieb sich für Biologie in Würzburg ein. »Nach zwei Semestern habe ich dann aber doch gemerkt, dass dies nicht das richtige ist«, sagt er heute. »Ich wollte nicht mein ganzes Leben im Labor verbringen. Es hat mir gefehlt, mir in der landwirtschaftlichen Praxis die Finger schmutzig zu machen«. Also wechselte er an die Universität Hohenheim und ins Agrarstudium, zunächst mit Schwerpunkt Pflanzenbau im Bachelor und schließlich in den Master Agricultural Economics. »Das war ein sehr internationaler Studiengang. Von gut 20 Studenten waren wir nur fünf Deutsche«, sagt Walther. Mit der Masterarbeit stellte er schließlich die Weichen für seinen späteren Weg: »Ein Landmaschinenhersteller hat das Institut beauftragt, eine Marktstudie über den russischen Traktorenmarkt durchzuführen«. Walther reiste nach Russland, um in verschiedenen Regionen über hundert Betriebe zu befragen und entdeckte sein Interesse an dem Land.

schaffler dort vor allem komplexe Methodik, nicht aber praxisnahe Agrarökonomie interessierte. Wichtig war, dass die Arbeit in einem der Fachjournals veröffentlicht werden kann. Das Thema Russland spielte gar keine Rolle«, sagt er mit Bedauern. »Ein Trend zu weniger Praxisnähe in der Agrarökonomie ist meiner Ansicht nach aber leider auch an deutschen Unis zu beobachten«, sagt Walther. Die Möglichkeit, in die Zentrale des *agri benchmark*-Netzwerks am Thünen-Institut in Braunschweig zu gehen, kam daher gerade recht. Gekoppelt an ein Projekt zur Etablierung der *agri benchmark* Methodik in der Ukraine und den angrenzenden Ländern, das Walther am Thünen-Institut betreute, beschäftigte er sich auch in seiner Doktorarbeit mit der Wettbewerbsfähigkeit von Agrarholdings in der Ukraine.

**Das Promotionsthema diente schließlich auch als Türöffner bei John Deere.** Im Sommer 2012 erhielt Simon Walther die Möglichkeit, seine Doktorarbeit bei John Deere vorzustellen. »Wir haben über meine Forschung und die Landwirtschaft in Osteuropa im Allgemeinen gesprochen. Und im Anschluss daran wurde ich zu einem weiteren Termin eingeladen – meinem eigentlichen Vorstellungsgespräch«, berichtet er. Die Kombination aus landwirtschaftlichem Hintergrund und den Erfahrungen in der wissenschaftlichen Arbeit kommt ihm nun sehr zugute. Denn zu

seinen Aufgaben gehört nicht nur die reine Marktforschung, sondern auch der enge Kontakt zu den Kunden. Ihre Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln, Lösungen und Produkte zu entwickeln und Kunden- und Geschäftsmodelle zu erarbeiten, das ist sein Arbeitsalltag. Gerade war Walther wieder vier Wochen in Russland unterwegs. »Man muss sich schon auf die Kultur einlassen können und darf nicht immer mit dem Gedanken kommen, man wisse alles besser«, beschreibt er die Anforderungen an seinen Job. Auch Sprachkenntnisse sind selbstverständlich unerlässlich. Englisch ist die Arbeitssprache in seiner Abteilung bei John Deere. Und auch Russisch spricht Walther »für den Hausgebrauch«, wie der sagt. Aber eben gut genug, um selbstständig durch das Land reisen, sich unterhalten zu können und auch zu merken, wenn der Dolmetscher, der ihn begleitet, einzelne Aussagen falsch oder gar nicht übersetzt.

Und eine weitere Eigenschaft beschreibt Simon Walther als essentiell: »Man muss um die Ecke denken können und neue Wege gehen.« Da er Ideengeber für die Produktentwickler ist und eng in die Prozesse zwischen Produktentwicklern und Marketing eingebunden ist, muss er den Blick für kreative Lösungen offen halten. »Die GUS-Länder sind ein enormer Wachstumsmarkt. Leute mit landwirt-

schaftlichem Praxisverständnis und guter Kenntnis der osteuropäischen Agrarwirtschaft, die sich zugleich auch in der dortigen Kultur zurechtfinden und die Sprache sprechen, sind selten. Für Absolventen, die nicht wissen, in welche Richtung sie gehen sollen, bieten sich in diesem Bereich sicherlich noch lange tolle Chancen«, resümiert er.

## Christian Henschke, Pflanzenbauberater

Dass er einmal als Pflanzenbauberater arbeiten würde, konnte sich Christian Henschke während seiner Ausbildung als Landwirt noch nicht vorstellen. Damals wollte er den elterlichen Milchviehbetrieb übernehmen. Doch manchmal kommt es anders als man denkt. Nun ist er mit seiner Berufswahl sehr zufrieden, obgleich er sich bereits schon wieder weiter fortbildet.

Gleichzeitig mit dem Abschluss als staatlich geprüfter Betriebswirt der Fachrichtung Agrarwirtschaft erwarb Christian Henschke die Fachhochschulreife. Zunächst stieg er danach wie geplant auf dem Betrieb der Eltern in Nordhessen ein. Doch ein Studium reizte ihn, und deshalb begann er im Wintersemester 2004 Internationalen Agrarhandel an der Fachhochschule Bingen zu studieren. Nach dem zweiten Semester wechselte er jedoch zum Studi-

engang Agrarwirtschaft und holte die noch offenen Fächer nach. Das ging nach der kurzen Studienzeit relativ problemlos, da einige Fächer anerkannt wurden. Mit dem Studienangebot in Bingen ist Christian Henschke grundsätzlich zufrieden: »Die Fachhochschule Bingen legt einen Schwerpunkt auf die betriebswirtschaftliche Ausbildung, wobei aber auch der Pflanzen- und Tierbereich sehr gut abgedeckt wurde«. Einige Vorlesungen wurden mit anderen Studiengängen zusammen abgehalten, was zum einen den Einblick in andere Bereiche öffnet und zum anderen

das eigene Netzwerk erweitert. Im Rahmen des Studiums ist ein Praxissemester Pflicht. Dies musste Christian Henschke aber nicht absolvieren, da ihm die landwirtschaftliche Ausbildung angerechnet wurde. »Im Studium habe ich mich darüber gefreut, weil ich schnell fertig werden wollte. Im Nachhinein würde ich das Praxissemester nutzen, um ins Ausland zu gehen«, sagt der 33-Jährige.

### **Vor vier Jahren bewarb er sich schließlich beim Landesbetrieb Landwirtschaft Hessen (LLH), als dort ein Pflanzenbauberater gesucht wurde.**

Seinen Bachelorabschluss an der Fachhochschule hatte er zwar mit dem Schwerpunkt Tierproduktion gemacht, »aber ich habe immer beides, Tier- und Pflanzenproduktion, gerne gemacht und im Studium meine Wahlfächer im Pflanzenbau belegt«. Dennoch: »Der Berufseinstieg war trotz meiner Vorkenntnisse ein Sprung ins kalte Wasser für mich«, blickt Henschke zurück. Das lag vielleicht auch daran, dass er kein Referendariat absolviert, wie es früher für den Einstieg in den Staatsdienst üblich war. »Aber mir hat meine jetzige Tätigkeit von Anfang an gut gefallen und Spaß gemacht«. Zu seinen Aufgaben gehören Einzelberatungen im Bereich Pflanzenbau, Feldbegehungen, telefonische Beratung und das Halten von Vorträgen. Außerdem ist Henschke einer der Referenten beim Lehrgang Pflanzenschutzsachkundenachweis und dem Lehrgang zum Nebenerwerbslandwirt, und er betreut Feldversuche des LLH. Die Vielfalt seiner Tätigkeiten schätzt er besonders: »Ich brauche die Abwechslung. Als Pflanzenbauberater kann ich mich selbst entfalten und auch eigene Ideen umsetzen«.

### **Um seine beruflichen Aufstiegsmöglichkeiten zu verbessern, setzt Christian Henschke seit dem Wintersemester 2012 sein Studium an der FH Bingen berufs-**

begleitend fort, um den Masterabschluss zu machen. Dabei wird er von seinem jetzigen Arbeitgeber unterstützt – ohne die Flexibilität der Arbeitszeiteinteilung wäre das Studium kaum möglich. Trotzdem ist es nicht leicht, die Vollzeitstelle als Berater und das Studium unter einen Hut zu bekommen. Seine Berufserfahrung kommt ihm zwar im Masterstudium zugute, aber dennoch ist der Zeitaufwand für das Studium enorm.

Bianca Fuchs, Thomas Künzel und  
Katharina Hesselbarth



**Christian Henschke hat den zweiten Bildungsweg hinter sich: Ausbildung, Fachabitur, Studium. Mittlerweile ist er als Pflanzenbauberater beim LLH tätig und macht nebenbei noch den Master.**