



Fotos (3): Hans Böll

Ulrike Bletzer

Alternativen zum eigenen Betrieb entdecken

Welche beruflichen Möglichkeiten bieten sich im vor- und nachgelagerten Bereich der Landwirtschaft? Und welche Kenntnisse und Fähigkeiten braucht man dafür? Antworten gibt das Projekt „Beratung und Dienstleistung“ an der Technikerschule für Landbau in Triesdorf.

Hinter diesem eher nüchtern klingenden Namen verbirgt sich ein ausgesprochen spannendes Projekt, das vor rund sieben Jahren an der Technikerschule für Landbau in Triesdorf gestartet ist und dort seither unter den Studierenden regelmäßig großen Anklang findet. Eingebettet ist es in das besondere Unterrichtskonzept der Triesdorfer Schule: Im zweiten Schuljahr eignen sich die angehenden Technikerinnen und Techniker für Landbau die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten zum Teil in Seminaren an, die sich mit den unterschiedlichsten landwirtschaftlichen Themenbereichen befassen und in mehreren aufeinanderfolgenden Zeitblöcken organisiert sind (siehe auch Porträt Seite 33).

Das Seminar „Beratung und Dienstleistung“ verdankt seine Entstehung der Tatsache, dass ein großer Teil der Absolventen der Technikerschule eine Berufstätigkeit im vor- oder nachgelagerten Bereich der Landwirtschaft anstrebt. „Der Grund für diese Entscheidung liegt bei manchen Studierenden darin, dass sie keinen elterlichen Betrieb im Hintergrund haben“, erläutert der stellvertretende Schulleiter Hans Böll. „Bei anderen ist ein solcher Betrieb zwar vorhanden, aber sie suchen dennoch nach einer alternativen Tätigkeit – beispielsweise, weil ihre Eltern noch zu jung sind, um sich aus dem Betrieb zurückzuziehen, oder weil sie auf dem elterlichen Hof keine Zukunft für sich sehen.“ Wieder andere sind Ne-

benerwerbslandwirte. Vertreter der genannten Zielgruppen hätten vor Jahren bei der Klassenkonferenz ein „eigenes“ Seminar angeregt, berichtet Hans Böll – sprich ein Seminar, das auf ihre speziellen Bedürfnisse und Interessen zugeschnitten ist, anstatt sich wie sonst vielfach üblich an der Situation von Hofnachfolgern und Betriebseigentümern zu orientieren.

Zwei Projektbausteine

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bedient sich das Seminar „Beratung und Dienstleistung“ zweier unterschiedlicher Bausteine, die sich in sinnvoller Weise ergänzen. „Da ich selbst aus der Beratung von Landwirten komme, lag es nahe, speziell diesen Arbeitsbereich aus dem vor- und nachgela-

gerten Bereich der Landwirtschaft aufzugreifen“, sagt Hans Böll, der Hauptinitiator des Projektes ist. Mit 45 von insgesamt 75 Unterrichtseinheiten liegt der zeitliche und inhaltliche Schwerpunkt allerdings auf dem zweiten „Baustein“, dem Technikerprojekt, für das Bölls Kollege Markus Angermeyer federführend zuständig ist.

Im Mittelpunkt des Technikerprojekts steht die fiktive Gründung eines neuen landwirtschaftlichen Dienstleistungsunternehmens oder alternativ der Ausbau eines bereits bestehenden Unternehmens. Dabei ist es Markus Angermeyer und seinem Kollegen Martin Horn-dasch, die sich die insgesamt 30-köpfige Teilnehmergruppe teilen, sehr wichtig, dass sich die Projektabläufe eng an den tatsächlichen Schritten einer Unternehmensgründung orientieren.

Unternehmen gründen

„Als Allererstes geht es darum, eine Geschäftsidee zu entwickeln“, beschreibt Markus Angermeyer das Prozedere. Welche Produkte oder Dienstleistungen möchte ich anbieten? Gibt es dafür überhaupt einen Markt? Wie viele Mitbewerber im Umkreis machen mir Konkurrenz? Wer ist meine Zielgruppe und wie kann ich sie mit meinem Angebot am besten erreichen? Dies sind nur einige der grundlegenden Fragen, die die Projektteilnehmenden zu Beginn für sich klären müssen. Ist keine Neugründung, sondern die Weiterentwicklung eines bereits bestehenden Unternehmens das Ziel, steht an dieser Stelle eine Analyse der Ausgangssituation inklusive ihrer Schwächen und Risiken sowie der Chancen, die man für die Zukunft sieht.

Geschäftsidee

Um den Studierenden Anregungen für eine Geschäftsidee zu geben, stellt Markus Angermeyer ihnen Beispiele aus den vergangenen Schuljahren vor, die manche von ihnen gerne aufgreifen und auf ihre persönliche Situation ummünzen. Aber natürlich bringen die Projektteilnehmenden auch ihre eigenen Ideen ein. Dabei ist das Spektrum der ins Auge gefassten Unternehmensgründungen nahezu unerschöpflich: mobiler Hühnerstall, Wanderreitstation, Brenn-



Im Rollenspiel wird die Beratung per Telefon geübt.

holzverkauf, Klauenpflagedienst, Heckenpflege, Fahrradwerkstatt oder, oder, oder... Nicht selten bewegen sich die Vorhaben in einem Bereich, der mit der Landwirtschaft im engeren Sinn nur noch wenig zu tun hat. So berichtet Markus Angermeyer zum Beispiel von Projekten, die die Rasenpflege von Sportplätzen oder die Umnutzung leerstehender Hofgebäude als Ferienwohnungen zum Inhalt hatten. Außerdem wichtig zu wissen: Die Ideen werden zwar in der Gruppe diskutiert, jedoch in Einzelarbeit konkretisiert. Jeder Teilnehmende befasst sich mit seinem eigenen Vorhaben.

Businessplan

Wie geht es weiter, wenn die Geschäftsidee gefunden ist? „Wie bei jeder tatsächlichen Unternehmensgründung auch mit dem Businessplan“, antwortet Markus Angermeyer. Üblicherweise enthält dieser unter anderem ein Gründerprofil, Angaben zur geplanten Rechtsform, eine Standort-, Markt- und Wettbewerbsanalyse sowie als Herzstück einen Finanzplan. Der Businessplan findet sich auch in der rund 20-seitigen schriftlichen und benoteten Projektarbeit wieder. „Auch wenn am Ende natürlich mein Kollege Martin Horn-dasch und ich diejenigen sind, die die Arbeit lesen, ist es

wichtig, dass sich die Projektteilnehmenden beim Schreiben den typischen Leser eines Businessplans, also den potenziellen Geldgeber, vor Augen halten, den es von dem Vorhaben zu überzeugen gilt“, betont Markus Angermeyer und fügt hinzu: „Dadurch, dass ich im ersten Schuljahr das Fach Marketing unterrichte, ist es möglich, bereits im Vorfeld wichtige Grundlagen für das Erstellen eines Businessplans zu legen.“

Die Abgabe der schriftlichen Projektarbeit erfolgt nach den Weihnachtsferien, das heißt am Ende des zweiten Seminarblocks. Als Zwischenschritte sind eine schriftliche Grobgliederung (Ende Seminarblock I) und eine kurze Präsentation vor der Gruppe (während Seminarblock II) vorgeschaltet.

Nicht immer kommt am Ende ein Ergebnis heraus, das im Sinne einer erfolgsversprechenden Unternehmensgründung überzeugt. „Manchmal erkennen die Studierenden mit der Zeit auch, dass sie das geplante Projekt, beispielsweise aus betriebswirtschaftlichen Gründen, nicht umsetzen können“, berichtet Markus Angermeyer. „Aber das ist überhaupt nicht schlimm. Schließlich beinhaltet auch die Erkenntnis, dass es sich eben nicht rechnet, einen wichtigen Lernerfolg. Man könnte auch



Um Fachinformationen anschaulich und verständlich zu vermitteln, will auch der Medieneinsatz gelernt sein.

sagen: Bei diesem Projekt ist der Weg das Ziel.“

Die Resonanz bei den Studierenden sei durchweg positiv, freut sich Angermeyer. Als einzigen kleinen Nachteil sieht er selbst die relativ kurze, lediglich rund drei Monate umfassende Dauer des Technikerprojekts an. „Im Grunde ist es nur ein Hineinschnuppern“, sagt er. „Aber es reicht aus, um den Teilnehmenden eine Grundstruktur an die Hand zu geben, die sie künftig auf alle Vorhaben dieser Art anwenden können.“

Beratung lernen

Eine gute Ergänzung zum Technikerprojekt bietet als zweiter Baustein die Beratungsschulung, die in einem dritten Seminarblock auf dem Programm steht. Denn wer ein Unternehmen gründet, muss logischerweise auch Kundengespräche führen. Beides geht also Hand in Hand. In weitaus höherem Maß steht allerdings die Beratung von Fremdbetrieben, beispielsweise zu Fragen des Düngemanagements, der Tierhaltung oder des Stallbaus, im Vordergrund. Hans Böll, der für diesen Part zuständig ist und dabei von zwei Kollegen unterstützt wird, macht mit den Seminarteilneh-

mern zunächst „Trockenübungen“. Das heißt, in einem ersten Schritt wird die Beratungssituation im Unterricht fingiert und in Form von Rollenspielen eingeübt.

Um das Ganze so realitätsnah wie möglich zu gestalten, kommt an einzelnen Tagen ein erfahrener landwirtschaftlicher Berater in die Schule und gibt wichtige Tipps. Alle Schritte und Details, die zu einem Beratungsgespräch gehören, werden auf diese Weise erörtert und intensiv trainiert. „Bereits die Begrüßungs- und Kennenlernszene beinhaltet sehr viele wichtige Aspekte der Kommunikation“, erklärt Hans Böll. „Über diese soziale Komponente hinaus lernen die Studierenden natürlich auch, adäquat auf das Fachliche einzugehen und die entsprechenden Informationen dem Gegenüber anschaulich und verständlich, auch unter Zuhilfenahme von Medien, zu vermitteln. Das Gespräch mündet schließlich in eine Beratungsempfehlung, die schriftlich in einem Beratungsprotokoll festgehalten wird – so, wie es auch später im Beruf der Fall ist.“

Natürlich bleibt es nicht bei „Trockenübungen“: In Begleitung ihres Lehrers suchen die Studierenden einen Betrieb ihrer Wahl

auf und führen mit dem dortigen Betriebsleitenden ein Beratungsgespräch, das anschließend unter verschiedenen Kriterien bewertet wird. Zum Abschluss des Seminars beraten sie selbstständig ohne Begleitung des Lehrers eine Landwirtin oder einen Landwirt.

Soziale Kompetenzen

Das Beratungsseminar vermittelt fachliche, aber auch eine ganze Reihe von sozialen Kompetenzen. Hans Böll: „Die Studierenden lernen, persönlich, aber auch über Telefon oder E-Mail berufliche Kontakte aufzubauen und sich dabei mit den unterschiedlichsten Personen auseinanderzusetzen. Sie lernen, die richtigen Fragen zu stellen, und üben sich darüber hinaus darin, digitale Medien wie Tablet oder Smartphone im beruflichen Kontext einzusetzen.“ Das schriftliche Feedback, das die Studierenden in jedem Schuljahr auf das Seminar „Beratung und Dienstleistung“ geben, spiegelt eine sehr hohe Akzeptanz wider, freut sich der stellvertretende Schulleiter und begründet dies folgendermaßen: „Alles, was mit Eigeninitiative zu tun hat, kommt besonders gut an.“

Die Autorin



Ulrike Bletzer
Freie Journalistin,
Bad Ems
ulibletzer@aol.com