

## Mehr Menschenkenntnis

Was verändert sich durch die Bauern- und Unternehmerschulung? Zwei Teilnehmer berichten über ihre Erfahrungen.

### Für diese Weiterbildung ist man nie zu alt

„Mit meinen Bankberatern spreche ich heute auf gleicher Augenhöhe. Früher hatte ich zu viel Respekt.“ Diese Veränderung sieht Franz-Josef Hüppe aus Riesenbeck im Kreis Steinfurt als Ergebnis der Bauern- und Unternehmerschulung an. Der 53-jährige Landwirt absolvierte das 40-tägige Seminar vor 20 Jahren. Zusammen mit seiner Frau Inge hatte er damals bereits seit einigen Jahren die Verantwortung für den landwirtschaftlichen Gemischtbetrieb mit Kühen, Schweinen und Ackerbau inne. „Es ging in den Kursen sehr ums Persönliche und Familiäre. Das hat mich gereizt. Ich wollte lernen, mich selbst besser einzuschätzen und daraus Anregungen für den Umgang mit anderen Menschen erhalten“, sagt der Landwirt. Seine Erwartungen wurden erfüllt. In der Gruppe mit 15 bis 18 Bauern und Bäuerinnen aus dem Kreis Steinfurt und dem nördlichen Niedersachsen erfuhr Franz-Josef-Hüppe viel über sich

und andere, was ihm konkret weiterhalf. Seine wichtigsten Erkenntnisse:

**Mut zur Offenheit** – Wer von anderen etwas möchte, muss auch von sich selbst etwas preisgeben.

**Gönnen können** – In der Zusammenarbeit mit Berufskollegen zählt das gute Ergebnis für alle. Hat ein Landwirt einen etwas größeren Vorteil als die anderen, ist das nicht schlimm.

**Strategisch zum Ziel** – Wer mit Geschäftspartnern verhandelt, sollte sich des eigenen Werts bewusst sein.

Ob sich die massiven Veränderungen in seinem Betrieb allein auf den bus-Kurs zurückführen lassen, vermag Franz-Josef Hüppe nicht zu sagen. Der Landwirt schaffte die Kühe ab, setzte voll auf Schweinehaltung, führte 14 Jahre zusammen mit zwei Berufskollegen einen Schweinemastbetrieb als GbR. Als Tochter Sabine nach ihrer landwirtschaftlichen Ausbildung zu Hause einsteigen

wollte, organisierten die Hüppes wieder um. Heute sind Inge und Franz-Josef Hüppe für den Sauenbetrieb mit 200 Sauen und die Ferkelaufzucht verantwortlich. Tochter Sabine managt den neuen Maststall mit 1500 Plätzen.

Die Erfahrungen aus den bus-Kursen vertiefte Franz-Josef Hüppe in zwei 20-tägigen Aufbaukursen, in denen Management- und Kreativtechniken erprobt wurden. Viele Erkenntnisse aus der Weiterbildung konnte der Landwirt auch in seinen Ehrenämtern verwenden. So ist er unter anderem Aufsichtsratsvorsitzender des Erzeugerrings Westfalen, Aufsichtsratsmitglied beim Unternehmen Westfleisch und



Landwirt Franz-Josef Hüppe aus Riesenbeck absolvierte den bus-Kurs vor 20 Jahren.

Foto: Laarmann

Vorsitzender des WLV-Ortsverbandes Riesenbeck. „Für einen bus-Kurs ist man nie zu alt. Was ich dort gelernt habe, kann ich in jeder Lebensphase brauchen“, so sein Fazit. La

### Ein großes Potenzial der bus-Seminare liegt in der Gruppe

Katharina Kammer hat durch die Teilnahme an den bus-Seminaren Klarheit über ihre Ziele gewonnen – sowohl in betrieblicher als auch in privater und familiärer Hinsicht. Die 45-jährige Landwirtin aus Werl im Kreis Soest bewirtschaftet einen 75 ha großen Marktfruchtbetrieb mit Zuckerrüben, Weizen, Raps und Kartoffeln. Der Schwerpunkt liegt auf der Direktvermarktung von Kartoffeln an Wiederverkäufer.

Vor zehn Jahren übernahm Katharina Kammer den landwirtschaftlichen Betrieb von ihrem Vater. Ihr Mann ist außerhalb der Landwirtschaft als Manager tätig.

In den ersten Jahren spürte die Unternehmerin eine gewisse Unzufriedenheit über die betriebliche Entwicklung. An Ideen mangelte es ihr nicht. Doch sie wünschte sich Unterstützung – sowohl in fachlicher Hinsicht als auch im



Katharina Kammer hat die bus-Seminare im Februar abgeschlossen. Die Seminare haben sie darin bestärkt, das Marketing für ihre Kartoffeln voranzutreiben. Foto: Bartscher

Hinblick auf die Entscheidungsfindung. In einer Fachzeitschrift las Katharina Kammer über die bus-Seminare und meldete sich kurzerhand an.

Schon nach den ersten Seminarwochenenden kristallisierten sich

für Katharina Kammer zwei Ziele klar heraus: Zum einen lag es ihr am Herzen, neben ihrer Tätigkeit auf dem Betrieb ausreichend Zeit für den Haushalt und vor allem für ihre beiden Töchter zu haben. Zum anderen wollte sie auf hohem Qualitätsniveau produzieren und den Wert ihrer Lebensmittel auch für den Verbraucher sichtbar machen.

„Vor dem Seminar hatte ich immer gedacht, der betriebliche Erfolg würde überwiegend von den gegebenen Umständen, wie der zur Verfügung stehenden Fläche und der Fruchtbarkeit des Bodens, abhängen.“ Doch mit der Zeit erkannte Katharina Kammer, dass auch die persönlichen Stärken wichtige Bausteine des betrieblichen Erfolgs darstellen.

Eine ihrer persönlichen Stärken ist die Kommunikation, ihre Leidenschaft ist das Marketing. Und so konzentrierte Katharina Kammer

sich darauf, ihre Kartoffeln als Marke zu etablieren. Ein einheitlicher Auftritt mit Wiedererkennungseffekt sollte her. Die Unternehmerin ließ das Design für ihre Marke überarbeiten und übertrug es nicht nur auf die Etiketten der Säcke, sondern auch auf den Lieferwagen. Sogar Verkaufshilfen mit ihrem Logo ließ sie herstellen. Diese Regale stellt sie Supermärkten, die ihre Kartoffeln verkaufen, leihweise zur Verfügung. „So kann ich sichergehen, dass bei dem großen Angebot an Kartoffeln meine Produkte als Premiumkartoffeln für den Verbraucher erkennbar bleiben. Denn ich bestehe darauf, dass keine anderen Waren in meinen Aufstellern angeboten werden.“

Bei dem bus-Seminar, das Katharina Kammer besuchte, handelte es sich um einen reinen Frauenkurs. Anfangs fand sie diese Tatsache besonders positiv. Denn die anderen Teilnehmerinnen konnten ihre Lebenssituation zwischen Beruf, Haushalt und Kindern nachvollziehen. Rückblickend hätte Katharina Kammer jedoch gerne auch Männer in der Gruppe gehabt. Denn sie ist überzeugt, dass ein großes Potenzial der Seminare in den unterschiedlichen Sichtweisen der Teilnehmer liegt. Bar