

HOF & FAMILIE



Ralf und Birgit Firle aus Jossa haben gute Erfahrungen als Ehepaar mit den bus-Strategien gesammelt, die sie auf dem Annahof nicht missen möchten. Von den neuen Erkenntnissen profitieren auch die Schwiegereltern und die beiden Söhne Dennis und Marius (10 und 8 Jahre alt). Foto: privat

Ziele bewusst verfolgen

Mit der bus-Unternehmensstrategie zum Erfolg

Jeder Unternehmer will erfolgreich sein. Er will seine Ergebnisse verbessern, neuen Herausforderungen gegenüber stets gewappnet sein und dabei auch noch ausreichend Zeit für Familie und Freizeit haben. Diese Ziele im Alltag zu verfolgen, fällt nicht immer leicht. Die bus-Unternehmensestrainings versprechen Abhilfe.

Die sogenannte „bus-Unternehmensstrategie“ gibt es seit 1989. Die Abkürzung „BUS“ stand, ursprünglich groß geschrieben, für Bauern- und Unternehmer-Schulung. Um den speziellen Anforderungen der

Bauern und Landwirte von heute gerecht zu werden, wurden die Unternehmensestrainings von Bildungsexperten, gemeinsam mit Fachleuten aus den Bauernverbänden und Landwirtschaftskammern, neu gestaltet. Heute steht „bus“, klein geschrieben, als Marke für Unternehmensestrainings in der Landwirtschaft.

Zielgruppe und Trainer

„Holen Sie sich den Kick für Ihre persönliche und berufliche Zukunft!“, lautet die Aufforderung zur Teilnahme in den Ankündigungen für die Trainings. Der neue bus will damit Personen ansprechen, die sich als Un-

ternehmerständig neuen Herausforderungen stellen, wie Landwirten, Bauern, Winzern, Gärtnern und anderen im Agrarbereich tätigen Personen.

Das neue Konzept wurde zeitlich auf zehn Mal zwei Tage gestrafft. Die Module finden in den Wintermonaten statt, direkt in der Region. Wichtige Themen wie Führung, Verhandlung sowie Kostenrechnung und -planung für den Betrieb stehen von Anfang an genauso im Mittelpunkt wie persönliche Entwicklungen. Qualifizierte bus-Trainer, selbst landwirtschaftliche Unternehmer, kommen mehrfach in die gleichen Gruppen, sodass die Teilnehmer während des gesamten Trainings- und Entwicklungsprozesses fundiert begleitet werden.

Eberhard Hartelt, Kreisvorsitzender des Bauern- und Winzerverbandes Rheinland-Pfalz Süd, plante die Schulungen von Anfang an mit. Bis 2003 war er als

Trainer in den Bereichen Persönlichkeits-, Kreativitätsgestaltung, Marketing und Lernen lernen aktiv.

„Eine Besonderheit bei bus ist, dass die Trainings von Praktikern aus der Landwirtschaft mit viel Fachwissen durchgeführt werden. Dadurch erhält bus mehr Glaubwürdigkeit bei den Teil-

WEITERBILDUNG

Ziele bewusst verfolgen. Mit der bus-Unternehmensstrategie zum Erfolg I
Gut vorbereitet auf wichtige Gespräche sein III

GESUNDHEIT

Wenn es „klemmt“, hilft der Osteopath.
Handgriffe, die Körper und Seele harmonisieren IV
Zähne im Klammergriff – Spangen V

GEWINNSPIEL

Einsendeschluss beim LW-Faschingsgewinnspiel nicht verpassen! V

LIFESTYLE

Kaum Entfaltung im Schlaf. Nachtcremes im Test VII

ESSEN UND TRINKEN

Schmackhafte Fischrezepte VIII

GARTEN

Trendige Tontöpfe aus Tonscherben hergestellt IX

Kontakt und Kosten

Ansprechpartner für Informationen, Kurse und Anmeldungen zu den bus-Unternehmensestrainings sind die zuständigen Kreisbauernverbände sowie Bezirksgeschäftsstellen. Telefonische Auskunft erteilt auch Marietheres Förster, AHA Bonn, ☎ 0228-91929-28. Je nach Teilnehmerzahl kostet ein zweitägiger Kurs zwischen 140 und 160 Euro. □



Doris und Eberhard Hartelt vermitteln den bus-Teilnehmern, dass sie durch Erweiterung des eigenen Denk-Rahmens zu mehr Handlungs- und Lösungsmöglichkeiten kommen können. Foto: privat

nehmern“, informiert Hartelt. Schon Visionär Dr. Gerd Lohmüller (siehe Kasten „bus-Geschichte“) habe gesagt: „Fang nicht an zu überlegen, ob du etwas ändern willst, sondern wie du es ändern kannst!“ Hartelt ist sich sicher, dass die bus-Trainer diese Grundidee Lohmüllers bis heute an die Teilnehmer weitergeben würden.

Hemmschwelle überwinden

So erfolgreich die bus-Schulungen auch seien, so schwer sei es manchmal für die Teilnehmer, sich Zeit dafür zu nehmen, meint Dr. Hubert Beier, Geschäftsführer vom KBV Fulda-Hünfeld. „Wer aber die Hemmschwelle erst einmal überwunden hat, der ist schnell von den Inhalten überzeugt. Beim Verlassen der eigenen Komfortzone hat jeder Teilnehmer schon gewonnen“, ist sich Beier sicher. Der Blick über den eigenen Tellerrand sei ein Brückenschlag für den persönlichen wie betrieblichen Werdegang. „Auf der einen Seite sollten die Teilnehmer Mut zum Risiko für betriebliche Veränderungen mitbringen. Auf der anderen Seite dürfen sie sich ihren Betrieb nicht schönmalen. In der Gruppe lernen die Teilnehmer, Ziele realistisch abzuschätzen“, so Beiers Erfahrung.

Grenzen erkennen

Doris Hartelt (51) aus Göllheim ist seit 1993 bus-Trainerin. In einer intensiven Traineraus-

bildung erhielt sie das Rüstzeug für ihre Aufgabe. In ihren Trainings fordere sie die Teilnehmer immer wieder auf, sich bewusst zu fragen: Ist das meine Welt? Was passt zu mir? Passt die Betriebsstrategie zum Standort? Welche Potenziale habe ich in mir? „Niemand sollte ungeprüft übernehmen, was er beispielsweise als Hofnachfolger vererbt

bekommen hat“, rät Doris Hartelt. Auf den Betrieben ihrer Teilnehmer habe es durch bus sowohl räumliche Trennungen in Mehrgenerationenhaushalten gegeben als auch Neuausrichtungen der Betriebe. „Das waren manchmal gravierende Schritte, die sonst nicht oder erst nach Jahren durchgezogen worden wären“, ist sich Hartelt sicher.

Aber es würde auch Grenzen geben, bei denen die Unternehmenstrainings nicht weiterhelfen könnten. „Sind beispielsweise massive familiäre Probleme vorhanden, kann bus nicht die Seelsorge ersetzen. Kein Trainer kann Lösungen aus der Misere vorgeben. Jeder Teilnehmer muss selbst zu seinen Lösungen finden. Als Trainerin kann ich dazu nur methodische Anstöße geben.“ Diese Grenzen einzuhalten, sei die Verantwortlichkeit der Trainer den bus-Teilnehmern gegenüber. „Die Eigenverantwortlichkeit muss für jeden Teilnehmer möglich sein“, sagt Doris Hartelt.

Schon 20 Mal dabei

Als die BUS-Kurse im Winter 2000 im KBV Fulda-Petersberg

starteten, nahmen auch Birgit und Ralf Firlle (beide 41) daran teil. Das Ehepaar führt den Milchviehbetrieb „Annahof“ in Jossa mit 60 Milchkühen und 100 Hektar Grünland. Sie liebten sich von der Fortbildungsreihe infizieren – einmal angesteckt, nimmt das Ehepaar Ende März am 20. Modul der Reihe teil. Birgit Firlle sagt: „Mittlerweile hat sich eine Kerntuppe herausgebildet. Waren wir anfangs etwa 20 Teilnehmer, sind wir jetzt noch zehn Personen, die dann alle 20 Seminare mitgemacht haben.“

Die anfängliche Motivation, an den BUS-Kursen teilzunehmen, beschreibt Birgit Firlle so: „Wir sind schon immer offen für Neues gewesen. Regelmäßige Fortbildungen passten daher in unseren Betriebsablauf.“ Von den Kursen erwartete das Ehepaar zunächst, neue Wege für ihren Betrieb aufgezeigt zu bekommen. „Aber es wurde dann eher der Anstoß gegeben, selbst neue Wege zu entdecken“, so die junge Frau. Und das würde auch funktionieren, denn eigentlich habe man schon Ideen oder Vorlieben in sich, die man nur rauslassen und umsetzen müsse.

Aufgrund der Seminarinhalte würde man viele Abläufe sowohl im Betrieb als auch im Privaten viel bewusster wahrnehmen. Sich beispielsweise in den Bereichen Verhandlungstaktik oder Gesprächsführung schulen zu lassen, sei für betriebliche Geschäfte genauso förderlich wie für das Miteinander im privaten Umfeld.

Grundsätzlich würde es an jedem selbst liegen, aus dem Gelernten etwas für sich und für den Hof herauszuholen, ist sich das Ehepaar Firlle einig. Ralf Firlle betont: „Für uns war es sehr positiv, gemeinsam als Ehepaar teilzunehmen.“ Bei ihnen habe es schon vor den Kursen eine gemeinsame Linie für die Betriebsführung gegeben. Zuweilen stellte das Ehepaar jedoch auch Unterschiede fest, durch die sich schließlich andere Wege ergeben hätten. Birgit Firlle erklärt: „Wir arbeiteten oft in Kleingruppen. Mein Mann und ich möglichst getrennt. Dabei kamen dann teilweise unterschiedliche Ideen oder Ansichten von uns zu Tage, die wir sonst gar nicht angesprochen hätten.“

Die Kerntuppe trifft sich ein Mal jährlich in der bus-losen Sommerzeit bei einem Kursteil-

bus-Geschichte

Geistiger Vater der BUS-Schulungen war Dr. Gerd Lohmüller, ehemals Geschäftsführer des Vereins Landbildung, der später mit der Deutschen Landjugendakademie zur Andreas Hermes Akademie in Bonn-Röttgen fusionierte. Gerd Lohmüller hatte die Vision, längerfristige Managementseminare aus einem Guss für Landwirte anzubieten. Auf seine Initiative hin und zusammen mit einem Arbeitskreis für neue Einkommensquellen fand im Frühjahr 1987 mit einigen Landwirten aus dem ganzen Bundesgebiet ein 14-tägiges Seminar in Bonn statt, um die Strategie zu testen. Schnell wurde deutlich, dass es für die Zielgruppe schwierig ist, sich andernorts zwei Wochen lang vom Betrieb fern zu halten. Die Schulungen wurden in die Regionen verlegt und zeitlich auf 20 Mal zwei Tage gestrafft. „Sehr schnell wurden bundesweit BUS-Kurse angeboten und auch angenom-

men“, erinnert sich der Kreisvorsitzende des Bauern- und Winzerverbandes Rheinland-Pfalz-Süd Eberhard Hartelt aus Göllheim, der bei den Planungen und ersten Schulungen als Trainer mitwirkte. „Nach einer Tagung in Italien zum Thema Weiterbildungskonzepte für Landwirte in Europa wurden die Österreicher auf BUS aufmerksam. Auf diesem Wege wurde BUS auch international bekannt und durchgeführt“, so Hartelt über den Erfolg von BUS.

Sowohl der Bauern- und Winzerverband Rheinland-Pfalz Süd als auch Hessen zählen zu den „Ur-BUS-lern“. In Hessen engagierten sich Gisbert Müller von der Hessischen Landvolk-Hochschule in Friedrichsdorf und später Heinrich Heidele aus Vöhl, heute MdL und Vizepräsident des Hessischen Bauernverbandes, rund um Organisation und Durchführung von BUS. SL

nehmer zu einer Betriebsbesichtigung. Von dem Erfahrungsaustausch profitieren alle. „Den offenen Umgang miteinander wissen wir sehr zu schätzen“, lobt Birgit Firle die motivierte Gruppe.

Partnerschaftliches Arbeiten

In sogenannten „kollegialen Coaching-Methoden“ (coaching, englisch für betreuen) arbeiten die Teilnehmer partnerschaftlich an Themen, die sie konkret beschäftigen. So entsteht ein unmittelbarer individueller Praxisbezug, bei dem die praktische und konkrete Umsetzung im Mittelpunkt steht. Diesen Ansatz weiß auch Volker Goldbach (30) aus Dipperz zu schätzen. In der gleichen bus-Gruppe wie Ehepaar Firle freut er sich auf sein 20. bus-Modul. „Man wächst mit der Gruppe freundschaftlich zusammen, erzählt sich untereinander betriebliche Abläufe, die man anderen Berufskollegen nicht anvertrauen würde. Dieser Austausch stärkt aber ungemein.“ Volker Goldbach führt den landwirtschaftlichen Betrieb gemeinsam mit seinem Vater in einer GbR. Aufgrund der Erkenntnisse aus den bus-Strategien wurde der Betrieb komplett umstrukturiert. In einer Zeitspanne von rund fünf Jahren wurde aus dem ehemals 50 Hektar großen Gemischtbetrieb mit Ackerbau, Milchvieh und Schweinemast ein Grünlandbetrieb mit heute 80 Hektar, der zudem von konventionell auf öko umgestellt wur-

de. Zusätzlich wurde ein neuer Milchviehstall gebaut. Rückblickend ist sich Goldbach sicher: „Für uns hat sich das alles gelohnt, sowohl für den Betrieb als auch im privaten Leben.“ Besonders hilfreich bei bus sei ihm das Zeitmanagement gewesen, wovon auch Ehefrau Andrea (29) und Sohn Julian (2) profitieren würden. Die Elterngeneration sei zunächst skeptisch gewesen, dass Volker Goldbach sich regelmäßig Zeit für Familie, Freizeit und Fitness nehme, aber das habe sich schnell geklärt. „Inzwischen hat sich mein Verhalten sogar etwas abgefärbt, sodass auch mein Vater bewusst mal zwei Gänge zurückfährt und beispielsweise ein etwas längeres Frühstück mit seinem Enkel genießt“, schmunzelt Goldbach.

Ebenso wie die anderen befragten bus-Teilnehmer schätzt der junge Landwirt die Erfahrungen, Veränderungen und Kontakte, die er aufgrund der Unternehmertrainings erlebt hat. Selbstsicheres Auftreten in der Öffentlichkeit oder bei Verhandlungen, der Gewinn an Lebensqualität, die Zeit besser nutzen zu können, die betriebliche Neustrukturierung, der Erfahrungsaustausch mit anderen und das Bewusstsein, dass Betrieb und darauf lebende Personen immer miteinander verbunden sind, lassen Volker Goldbach resümieren: „Mit dem, was man bewusst tut und was man hat, kommt es zu einer inneren Zufriedenheit.“ *SL*



Landwirt Volker Goldbach aus Dipperz nimmt sich bewusst Zeit für seinen Sohn Julian. Foto: privat

Zehn Kernkompetenzen

Die Schwerpunkte beim neuen bus-Training

1. Unternehmerpersönlichkeit
2. Unternehmensentwicklung
3. Netzwerkmanagement
4. Vision
5. Projekt- und Zeitmanagement
6. Verhandlungen
7. Unternehmenssteuerung
8. Investitionen
9. Selbstmanagement
10. Entwicklung

– siehe auch im Internet unter www.bus-trainings.de –

Gut vorbereitet auf wichtige Gespräche sein

bus-Beispiel zum Thema Kommunikation

Über Körpersprache und Stimme dringen unausgesprochene Einstellungen und Werturteile nach außen. Das bestimmt die Kommunikation oft mehr, als uns lieb ist. Das gilt auch für Gespräche, die mit Bankenvertretern oder anderen Geschäftspartnern geführt werden. Lesen Sie hier über Schwerpunkte, die im bus-Kurs im Hinblick auf gelungene Gesprächsführung vertieft werden.

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass für die Wirkung des Gesprächs weniger entscheidend ist, „was“ wir sagen, sondern viel mehr „wie“ wir es sagen. Der Ton macht eben die Musik. Nicht die Note. Deswegen trainieren die Teilnehmer zum Beispiel in bus 3, eine positive Haltung zu sich, zu ihrem Gegenüber und zum Thema zu finden.

• **Die Haltung zu sich selbst**
Innere (Un-)Sicherheit führt zu äußerer (Un-)Sicherheit. Auch wenn ich glaube, dass niemand „sieht“, was ich denke: Gerade Ängste, Selbstzweifel und Unterlegenheitsgefühle suchen sich ihren Weg nach draußen. Deshalb trainieren die Teilnehmer in den bus-Kursen, eine konsequent positive Meinung von sich selbst zu entwickeln und sich auf die

eigenen Stärken zu konzentrieren.

• **Die Haltung zum Gesprächspartner**

Ob ich jemanden für einen „Idioten“ halte oder ihn auf ein Podest setze, weil ich glaube, er sei etwas Besseres: Meine innere Haltung zum Gesprächspartner schwingt immer mit, auch wenn ich versuche, betont „sachlich“ zu argumentieren. Deswegen die Empfehlung, stets partnerschaftlich, wertschätzend und kooperativ zum Menschen und gleichzeitig konsequent in der Sache zu sein. Um zu dieser Einstellung zu gelangen, gibt das bus-Training eine Menge nützlicher Tipps und Hinweise.

• **Die Haltung zum Gesprächsinhalt**

Wer selbst nicht zu hundert Prozent von seiner Sache überzeugt ist, zum Beispiel, dass sich die beabsichtigte Investition trägt, kann schwerlich einen anderen, wie zum Beispiel einen Bankenvertreter, davon überzeugen. „In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst“, wusste schon Augustinus vor 1 500 Jahren. Fachlich eindeutig positioniert und sattelfest zu sein, ist hier das A und O. Auch dazu gibt es im bus-Kurs eine Menge leicht umsetzbarer Tipps und Hinweise. *aha*