

Claas

Zwischen Pflanze und Maschine

Stephan Schmidt leitet eine Niederlassung bei Claas Thüringen. Außerdem ist er Koordinator für die EASY-Produkte in Thüringen, den Elektronikprodukten des Herstellers Claas rund um Precision Farming. Er hat mit viel Beharrlichkeit seinen Traumjob in der Nähe seines elterlichen Betriebes gefunden.



© Claas

Stephan Schmidt ist Leiter der Claas Niederlassung Ebeleben und bei Claas Thüringen Koordinator für EASY Produkte.

Stephan Schmidts (30) bisheriges Leben hätte schon mehrmals eine ganz andere Richtung nehmen können. Studium der Medizin, Promotion, gut bezahlter Job bei einem großen Agrarkonzern: Vieles lockte ihn, was er auch reizvoll gefunden hätte. Dennoch ist er einem treu geblieben: Seiner Liebe zur Landwirtschaft und vor allem zum elterlichen Betrieb. Zu diesem hat er wegen der bewegten Geschichte eine besondere Beziehung.

Schmidt ist im Wendejahr 1990 geboren und in der Nähe von Bad Langensalza in Thüringen aufgewachsen. Sein Vater hat zu der Zeit zusammen mit seinem Großvater Ländereien, die sie im Rahmen der Zwangskollektivierung in der ehemaligen DDR verloren hatten, wieder privatisiert. Der Ackerbaubetrieb mit heute 300 Hektar und Mutterkuhhaltung ist damit ein klassischer Wiedereinrichterbetrieb mit einer langen Geschichte. Schmidt hat parallel zu Schule und Studium freie Zeit immer genutzt, um zuhause auf dem Hof zu helfen.

Schon früh hörte er den Spruch: „Mit dem guten Abitur kannst du doch nicht Bauer werden, du musst Medizin oder Tiermedizin studieren.“ Doch er entschied sich für das Studium der Agrarwissenschaften in Göttingen. „Die Uni hatte einen guten Ruf und lag zudem nur eine Stunde mit dem Zug von Bad Langensalza entfernt“, begründet Schmidt die Wahl. Zudem hatte er einen Bekannten, der auch dort studierte und viel Positives berichtete.

Bachelorarbeit zum Stickstoffsensor

Er wählte dabei den Schwerpunkt Nutzpflanzenwissenschaften in Kombination mit betriebswirtschaftlichen Themen. Denn Phytomedizin und Pflanzenernährung hatten ihn schon immer fasziniert. Am Ende des Bachelorstudiums suchte er bewusst ein Thema für die Abschlussarbeit, das einen praktischen Nutzen hatte, keine theoretische Arbeit, die nur in der Schublade verschwindet. „Mein Vater war Kunde bei der Firma PC-Agrar (heute Farmfacts). Dort stieß er auf der Homepage auf das Angebot zu einer Abschlussarbeit“, blickt Stephan Schmidt zurück. Dieser Zufall sollte sich später als prägend für seine gesamte Laufbahn erweisen.

Schmidt rief kurzerhand den Chef der Firma an und traf sich mit ihm kurze Zeit später auf der Landtechnikmesse „Agritechnica“ in Hannover. Sie wurden sich schnell einig: Schmidt sollte ein Handgerät zum Stickstoffsensor von PC-Agrar, den GreenSeeker, einsetzen, Versuche durchführen und gleichzeitig Kunden in die Technik zur teilflächenspezifischen Ausbringung einweisen. „Pflanzenernährung war schon im Studium mein Lieblingsthema, daher traf das genau mein Interesse“, sagt er. Für ihn sprachen aber auch die praktischen Erfahrungen mit Pflanzenbau vom elterlichen Betrieb.

Auch sein Professor an der Uni, dem er das Thema vorstellte, zeigte sich begeistert: Das Thema Precision Farming kam zu der Zeit gerade auf und versprach spannend zu werden. Für die Tätigkeit bekam Schmidt einen Dienstwagen gestellt und konnte sogar etwas Geld verdienen.

Master in Nutzpflanzenwissenschaften

Die Arbeit machte Schmidt im Zusammenhang mit dem wissenschaftlichen Arbeiten viel Spaß. Da er mit 23 Jahren schon den Bachelor in der Tasche hatte, entschied er sich, weiter zu machen: Er schloss den Master in Nutzpflanzenwissenschaften in Göttingen an.

Während dieser Zeit gründete sich im Jahr 2013 die neue Gesellschaft „Claas Thüringen“, eine Tochtergesellschaft des Landmaschinenherstellers Claas aus Harsewinkel. Sie hat heute fünf Standorte und vertreibt neben den Claas-Produkten viele weitere namhafte Marken wie Horsch, Rauch, Krampe, Zunhammer, Kubota oder Samson.

Ein Jahr später fragte ein Bekannter von Schmidt, der heutige Vertriebsleiter bei Claas Thüringen, ob dieser nicht in den Semesterferien den damals neuen Stickstoffsensor „Isaria“ von Fritzmeier Umwelttechnik vorführen könne. Der Vertriebsleiter hatte von seiner Tätigkeit während der Abschlussarbeit gehört. Für Schmidt war das ideal: Die Niederlassung von Claas Thüringen in Ebeleben lag nur 20 Kilometer von seinem Heimatbetrieb entfernt. So konnte er auf Abruf schnell reagieren und mehrere Vorführtermine übernehmen.

Tätigkeit als Vorführfahrer

Schmidts Begeisterung für die Technik, die Praxiserfahrung und sein Fachwissen kamen gut bei den Kunden an. „Erst denken die Kunden oft bei solchen Vorführungen, dass man nur ein technikbegeisterter Fahrer ist. Aber wenn man mit ihnen auch über Boden, Pflanzen und Düngung diskutieren kann, wird das anders“, hat er festgestellt. Das merkte auch der Geschäftsführer und bat ihn, im nächsten Sommer das Vorführteam wieder zu unterstützen.

So wundert es nicht, dass Schmidt auch seine Masterarbeit gern bei Claas direkt gemacht hätte. Der Geschäftsführer vermittelte ihn nach Harsewinkel zum Stammsitz des Herstellers. Hier erhielt er die Möglichkeit, über ein Mähdruschthema die Abschlussarbeit zu schreiben.

Alles war schon in trockenen Tüchern, da wechselte plötzlich sein betreuender Landtechnikprofessor zu einer anderen Uni. Die kommissarische Nachfolgerin lehnte mangels Fachwissen ab, die Betreuung der Arbeit zu übernehmen.

Masterarbeit zur Phosphordüngung

Frustriert sprach Schmidt mit seinem Pflanzenbauprofessor darüber, der ihn in der Bachelorarbeit betreut hatte. Er hatte zufällig gerade ein neues Thema, das er ihm anbot. Zu der Zeit sollte die Dünge-Verordnung novelliert werden. Schmidt sollte der Frage nachgehen, ob eine Unterfußdüngung in Mais mit reinem Ammonium anstelle der Düngung mit Diammonphosphat (DAP) bei gleichem Ertrag zu weniger P-Eintrag in den Boden führt. Schmidt war angetan und startete gleich im April mit den Versuchen. Während der Mais wuchs, konnte er wieder auf dem heimischen Betrieb und bei Claas Thüringen arbeiten.

Dann bekam er wieder einen spannenden Anruf: Die Firma PC-Agrar mit der Software Agrar-Office war inzwischen vom Münchner Agrarhandelskonzern BayWa gekauft worden und wurde zu Farmfacts. Für die Academy am Stammsitz im bayerischen Pfarrkirchen wurde Personal gesucht. „Es war eine Herausforderung, die mich sehr reizte“, blickt Schmidt zurück. Parallel zur Versuchsauswertung für die Masterarbeit verhandelte er daher den Arbeitsvertrag, der nur noch in der BayWa-Zentrale in München finalisiert werden sollte – es fehlte lediglich eine Unterschrift.

Drei Eisen im Feuer

Aber auch der Geschäftsführer von Claas Thüringen wollte ihn nicht einfach so gehen lassen. Er hätte ihn gern für die Bereiche Marketing und Verkaufsförderung eingesetzt. Und dann war da noch sein Professor an der Uni. „Er riet mir dazu, die Versuche zur Ammoniumdüngung auszuweiten und daraus eine Promotion zu machen“, schildert er. Damit hatte er auf einmal drei Eisen im Feuer.

Am Ende blieb Schmidt aber mit Blick auf den elterlichen Betrieb der Heimat treu und entschied sich für Claas Thüringen. Bayern war weit weg und die Chance zum Einstieg in die Arbeitswelt sprach gegen die Promotion. „Es war eine spannende Phase. Am 1. März 2016 hatte ich in Ebeleben meinen ersten Arbeitstag, am 2. März verteidigte ich meine Masterarbeit“, sagt er.

Verkaufsförderung in ganz Thüringen

Bei seinem ersten Arbeitgeber war er für die Verkaufsförderung im gesamten Verkaufsgebiet zuständig. Dieses erstreckt sich mit fünf Niederlassungen von Coburg bis zum Harz und entlang der gesamten Grenze zu Hessen. Gleichzeitig war er für alle fünf Standorte der Ansprechpartner für die EASY-Produkte von Claas. EASY steht für „Efficient Agriculture Systems“, worunter der Hersteller die gesamten Elektronikprodukte zusammenfasst: Von den Maschineneinstellungen über Lenksysteme bis hin zu Softwarelösungen.

Anforderungen der Kunden wachsen

Was er in den vergangenen sieben Jahren seit seiner Bachelorarbeit festgestellt hat:

Mit der Weiterentwicklung der Technik wachsen auch die Anforderungen an die Beratung und den Kundendienst. „Das ist kein Produkt, das der Kunde kauft und erst wiederkommt, wenn es kaputt ist“, sagt er. Die Kunden wollen nicht nur eine ehrliche und fachlich kompetente Beratung beim Kauf, sondern später auch unkomplizierte Hilfe bei Problemen oder bei der Optimierung. Dazu kommt die besondere Kundenstruktur mit eher weniger, dafür aber sehr großen Betriebsflächen.

Seine Stelle hätte er auch ohne Masterabschluss bekommen, ist er überzeugt. Aber die Erfahrung und das Fachwissen, das er dabei erworben hat, helfen ihm heute bei der Zusammenarbeit mit Instituten wie dem Thüringer Landesamt für Landwirtschaft und Ländlichen Raum (TLLLR) oder bei der Organisation von Feldtagen.

Beförderung zum Niederlassungsleiter

Anfang 2020 kam dann die erste Beförderung: Schmidt wurde Niederlassungsleiter für den Standort Ebeleben mit rund 20 Mitarbeitern. „Wir betreuen ein klassisches Ackerbaugebiet mit wenig Viehhaltung und machen hier zwischen 10 und 12 Mio. Euro Umsatz“, berichtet er. Da die Leitung des Betriebs heute rund die Hälfte seiner Arbeitszeit in Anspruch nimmt, ist er im Bereich EASY jetzt Koordinator. Denn an jedem der fünf Standorte gibt es mittlerweile Spezialisten, die für ihren Betrieb die Aufgaben übernehmen, die er anfangs für ganz Thüringen erledigt hatte.

Trotzdem bleibt die Zeit spannend für ihn. „Es ist jeden Tag eine neue Herausforderung und eine permanente Weiterbildung, da sich die Technik immer weiterentwickelt“, sagt er – gerade im Bereich Precision Farming mit der wachsenden Zahl an Sensor- und Softwarelösungen. Die Schnittstelle zwischen Technik und Praxis macht für ihn auch den Reiz an der Tätigkeit bei einem Vertriebspartner aus. Und das alles in der Nähe seines Heimatbetriebes, den er weiter mitbetreut. „Ich kann da vieles ausprobieren“, sagt er. Das ist für seinen Job immens wichtig: Die immer besser ausgebildeten Kunden merken schnell, dass ihnen da einer hilft, der selbst genau weiß, wovon er spricht.

Jungen Berufseinsteigern, die sich noch nicht ganz sicher sind, ob sie lieber zum Hersteller oder zu einer Vertriebsorganisation gehen sollen, gibt Stephan Schmidt mit auf den Weg: „Man kann jederzeit auch zum Hersteller wechseln. Die Erfahrungen, die man im Vertrieb gesammelt hat, sind da sehr wertvoll.“



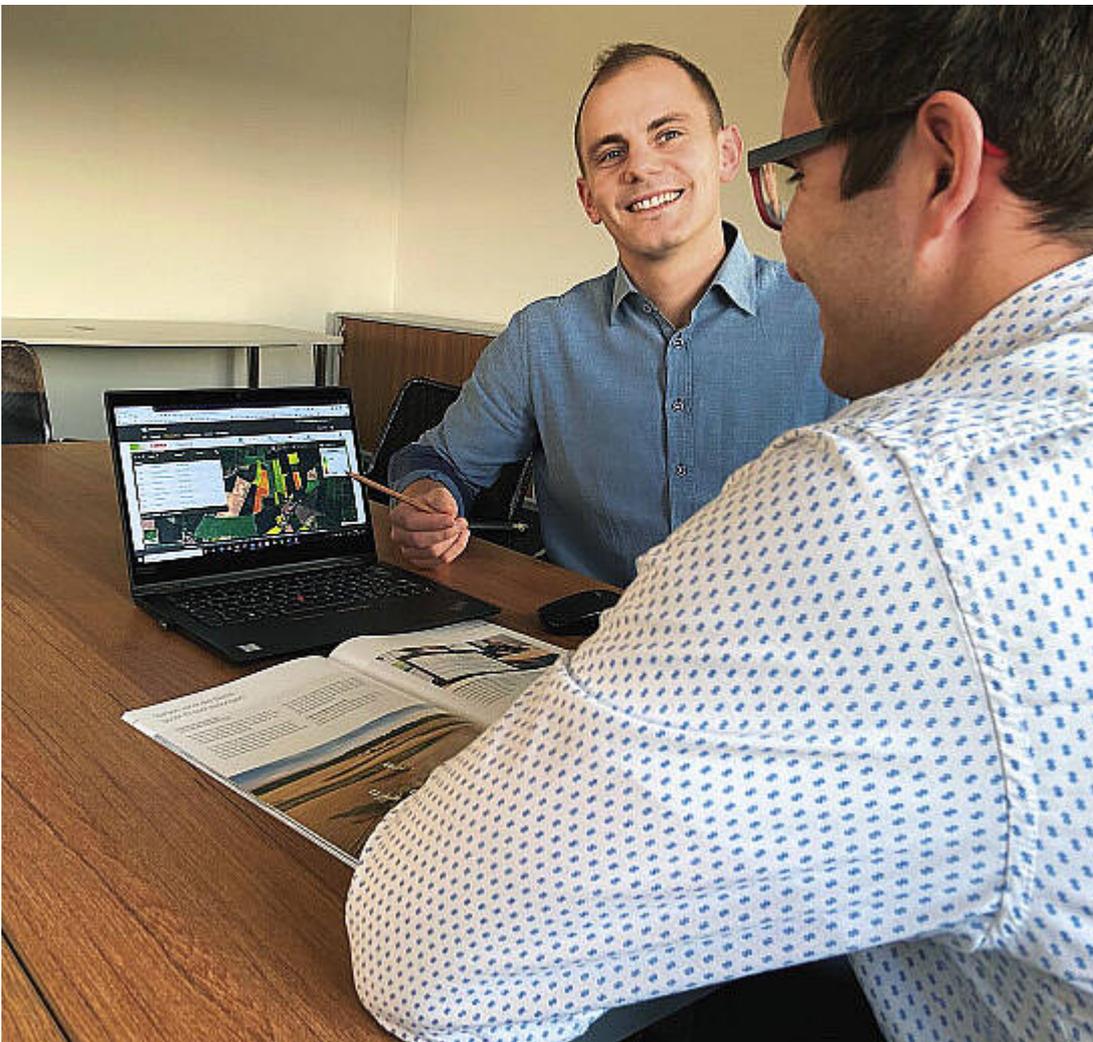
Applikationskarten gehören zum EASY Produktportfolio.



Am Standort Ebeleben steht der Ackerbau im Fokus.



Über 20 Mitarbeitende stehen für Vertrieb und Service in Ebeleben bereit.



Bei Stephan Schmidts Kundenberatung zahlt sich sein pflanzenbauliches Wissen aus.

Zu der Betreuung gehören eine Vielzahl von Aufgaben:

- ? Schulungen für Kunden und neue Mitarbeiter im Vertrieb,
- ? Hilfestellung bei Isobusanwendungen auch mit fremden Maschinen,
- ? Beratungen zu Lenksystemen und zum Precision Farming,
- ? Erstellen von Applikationskarten,
- ? Unterstützung bei Ersteinsätzen, also der Einweisung eines Käufers bei der Arbeit mit einer neuen Maschine,
- ? Unterstützung der Kollegen im Vertrieb, wenn es um den Verkauf einer neuen Maschine geht.

Bei seiner Arbeit steht er immer zwischen der Pflanze und der Maschine. Es geht nicht um Landtechnik allein, sondern immer um die Frage, wie sie dabei helfen kann, Boden und Grundwasser zu schonen, Betriebsmittel zu reduzieren und gleichzeitig den Ertrag zu optimieren. Alles, was Schmidt mit USB-Stick und Schraubendreher nicht lösen kann, sind eher elektromechanische Probleme, die er an das Werkstattteam abgibt.