Interview mit Ingo Ordel, Claas Weser Ems

„Die Ausbildung zum Landmaschinenmechatroniker bietet viele Chancen“

Ingo Ordel, Geschäftsführer der Claas Weser Ems, erläutert die Möglichkeiten, die junge Menschen mit einer fundierten Mechatronikerausbildung haben. Dabei spricht er auch aus eigener Erfahrung.

on track: Welche Entwicklungschancen haben Landmaschinenmechaniker beziehungsweise -mechatroniker?

Ingo Ordel: Nach der Ausbildung zum Gesellen gibt es einige, die schon früh ihren Meister machen wollen. Ich persönlich meine, dass man erst eine gewisse Reife dafür braucht, die man nach vier bis fünf Gesellenjahren bekommt. Aber genauso kann ich das Argument verstehen, den Meister möglichst früh zu machen, weil man ja noch jung ist und eine Zeitlang auf Gehalt verzichtet. Eine Alternative dazu ist der Servicetechniker.

Wie unterscheidet sich dieser vom Meister?

Die Meisterausbildung zahlt der Mitarbeiter selbst, sie ist auch fabrikatsübergreifend. Der Servicetechniker ist eine Zusatzausbildung, die Claas zusammen mit der Handwerkskammer entwickelt hat. Dazu absolviert man bei Claas-Händlern spezielle Technikschulungen und Lehrgänge bei der IHK. Eine Spezialisierung ist entweder auf Traktoren oder auf Erntemaschinen möglich. Diese Ausbildung bezahlen wir, sie findet auch während der Arbeitszeit statt. Dafür ist sie nur auf eine Marke bezogen.

Geschäftsführer Ingo Ordel hat vor dem Studium selbst eine Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker gemacht.

Drei Mitarbeiter, drei Lebenswege (v.l.): Bernd Buschermöhle, Matthias Siemer und Stefan Moorbrink.

Zentrale von Claas Weser Ems in Molbergen bei Cloppenburg.

Eine weitere interessante Option ist die Möglichkeit, für ein halbes Jahr als Geselle in Kanada bei einem Claas-Händler zu arbeiten. Das ist eine interessante Erfahrung für die jungen Kollegen und fördert ihre Persönlichkeitsbildung.

Das Beispiel von Bernd Buschermöhle zeigt, dass auch Landmaschinenmechaniker in den Verkauf wechseln können. Ist das eine übliche Vorgehensweise?

Üblicherweise können sich die typischen ‚Schrauber' das selbst nicht vorstellen. Aber wir erleben immer wieder Kollegen, die schon in der Werkstatt gut mit Menschen umgehen können und zum Beispiel einem Kunden nicht nur Werkstattarbeit, sondern auch andere Themen verkaufen. So mancher ist ein geborener Verkäufer, ohne es zu wissen. Das fördern wir dann entsprechend. Das technische Verständnis und ein Interesse an der Problemlösung sind wichtig, um langfristig Vertrauen beim Kunden herzustellen.

Was macht für Sie gute Vorführfahrer aus?

Wichtig ist zum einen, dass sie Fachwissen mitbringen und die Maschinen kennen. Zum anderen müssen sie aber auch die Funktionen ruhig und besonnen erklären können. Das ist nicht immer einfach, wir führen ja die Maschinen in der Ernte vor, wenn die Kunden unter Zeitdruck stehen.

Viele Arbeitnehmer legen heute Wert auf Familie und Freizeit, kurz: auf Work-Life- Balance. Wie reagieren Sie darauf?

Natürlich haben wir hier in der Saison auch Stress und lange Tage. Gerade in der Erntezeit könnten wir ruhig 20 Mechaniker mehr haben. Aber trotzdem sorgen wir dafür, dass Kollegen mit schulpflichtigen Kindern in den Sommerferien ihre zwei Wochen Urlaub bekommen. Das kann man mit einem vernünftigen Plan alles regeln. Ebenso bieten wir Mechanikern an, ein paar Wochen oder Monate Elternzeit zu nehmen, bevorzugt allerdings im Winter, wenn es bei uns ruhiger ist.

Sie selbst waren früher bei einem Landmaschinenhersteller in Süddeutschland angestellt. Was hat Sie dazu bewogen, in den Handel zu wechseln?

Ja, ich habe nach der Ausbildung zum Landmaschinenmechaniker in Köln Landtechnik studiert und war dann beim Hersteller zuständig für Trainings der Mechaniker. Nach einer Zwischenstation bei einem Landmaschinenhändler reizte mich der Einstieg bei Claas in die Traktorensparte, sodass ich ab 2003 zehn Jahre lang im Vertrieb tätig war und jährlich bis zu 80.000 Kilometer lang im Auto saß. Als dann im Jahr 2013 die Claas Weser Ems gegründet wurde, bin ich in den Handel zurückgekehrt. Mit einer jungen Familie ist es angenehmer, heimatnah zu arbeiten. Wenn man dann auch noch am Aufbau einer jungen Organisation mitwirken kann, ist das um so reizvoller.

Wo sehen Sie im Handel noch Möglichkeiten für Studienabsolventen?

Agrarwissenschaftler sind oft aufgrund ihrer Ausbildung perfekt geeignet für den Vertrieb. Genauso haben Maschinenbauer hier Chancen. Leitungsaufgaben gibt es auch im Service oder im Ersatzteilwesen.

Was sollten die Bewerber mitbringen?

Ich empfehle jedem, der etwas in Richtung Landmaschinen machen will, eine Ausbildung als Landmaschinenmechatroniker. Dann kann man immer noch entscheiden, ob man anschließend studiert, in den Vertrieb wechselt oder als Geselle weiter in der Werkstatt arbeitet. Die Ausbildung ist sehr breit gefächert, es geht ja nicht nur um Traktoren, sondern auch um Erntetechnik, Gülle- oder Pumptechnik. Die Lehrzeit ist auch wichtig für die Persönlichkeitsentwicklung und die Einsicht darüber, in welche berufliche Richtung es weitergehen soll.