

Goldene Zeiten für den Einstieg?

Überall ist die Rede vom Fachkräftemangel. Auch in der Agrarbranche bieten sich offene Stellen. Welche Gehälter können Einsteiger erwarten?

Die Arbeitslosenquote in Deutschland erreicht von Jahr zu Jahr neue Tiefstwerte. Auf Dauer gehen viele verdiente Mitarbeiter in Rente. Eine große Ruhestandswelle schwappt auf den deutschen Arbeitsmarkt zu. Viele Unternehmen suchen schon heute händeringend nach Fachkräften. Offene Stellen bleiben unbesetzt. Hinzu kommt, dass neues Fachwissen zum Beispiel bei der Digitalisierung benötigt wird. Es entstehen Jobs, die es vor zehn Jahren in der Form noch gar nicht gab. Diese insbesondere für die Bewerberseite positiven Vorzeichen spiegeln sich auch in der Agrarbranche wider. Gerade in den boomenden Teilen der Agrarwirtschaft wie der Agrarinformatik mit dem Precision Farming, aber auch in den verschiedenen Bereichen des Vertriebs, egal ob Futtermittel oder Stalltechnik, sowie in Forschung und Entwicklung öffnen sich vielfältige Perspektiven.



Foto: M. Drießen

Absolventen mit „Stallgeruch“ sind weiterhin gefragt.

Etwas schwieriger gestaltet sich der Berufseinstieg in Bereichen, die seitens der Bewerber stark nachgefragt werden. Dabei handelt es sich in erster Linie um das Marketing und um die für den Karrierestart sehr gefragten Trainee-Programme, die von den Großen der Branche – sei es in der Landtechnik oder dem Pflanzenschutz – aber auch von immer mehr mittelständischen

Über Geld spricht man nicht, oder?

Abwarten! Preschen Sie nicht vor und überfallen Sie Ihr Gegenüber nicht ungefragt mit Ihren Ideen und Vorschlägen zum Gehalt. Der Einstieg in das Thema erfolgt im Regelfall seitens des Unternehmens.

Seien Sie vorbereitet! Sie müssen mit einer klaren Meinung zu diesem Thema in das Gespräch gehen. Wenn Sie bei der Frage nach Ihren Gehaltsvorstellung ins Stammeln geraten oder flapsig reagieren, weil Sie sich dazu vorab keine Gedanken gemacht haben, wirken Sie unprofessionell.

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold! Definieren Sie für sich vorab eine Spanne, in der sich Ihre Gehaltsvorstellungen bewegen, aber unterlassen Sie es, diese Spanne im Gespräch zu nennen. Setzen Sie sich selbst eine Untergrenze und schlagen Sie einen gewissen Betrag auf. So schaffen Sie einen Verhandlungsspielraum und erhöhen die Chance am

Ende mit dem Gehalt aus den Verhandlungen zu gehen, dass sie haben möchten.

Verhandeln lohnt sich: Signalisieren Sie Verhandlungsbereitschaft. Betonen Sie, dass es Ihnen auf die Chance Erfahrungen sammeln zu dürfen ankommt und vermeiden Sie auf jeden Fall überzogene Forderungen! So verscherzen Sie sich beim heiklen Thema Gehalt nicht zuvor mühsam erarbeitete Sympathien.

Leistungen statt mehr Geld: Wenn die Anpassungen nicht wie gewünscht ausfallen, muss die Verhandlung noch nicht beendet sein. Vielleicht lassen sich noch zusätzliche Leistungen vereinbaren. Diese können eine betriebliche Altersvorsorge, einen Firmenwagen oder ein Firmenhandy sein. Bleiben Sie in gebotenermaßen hartnäckig und sprechen Sie das Thema an!

Unternehmen angeboten werden. Hier herrscht oft große Konkurrenz um vergleichsweise wenige freie Plätze.

Die Frage nach dem ersten Gehalt

Ist der erste Job in greifbare Nähe gerückt, spielt die Frage nach dem Gehalt eine große Rolle: Wie sieht die Höhe für den Berufseinstieg aus? Hier lautet die Antwort: Es kommt darauf an. Vordergründig ist es meist abhängig vom Abschluss. Bei einer klassischen Berufsausbildung starten Bewerber im Schnitt mit einem Jahresgehalt von rund 25 000 € brutto. Nach dem Besuch einer Fachschule erhöht sich dieser Betrag etwas. Der Bachelortitel kann das Jahresgehalt auf etwa 35 000 € vergolden. Mit dem Masterabschluss in der Tasche bewegt sich das Bruttoeinkommen zumeist in einer Spanne von 38 000 bis 45 000 € pro Jahr. Mit einem Dokortitel starten die Einstiegsgehälter bei rund 50 000 € brutto im Jahr.

Der schönste Gehaltsscheck bringt einem keine berufliche Erfüllung, wenn Aufgabe und Umfeld nicht passen.

Das genaue Gehalt ist allerdings abhängig von weiteren Faktoren wie dem Aufgabenfeld oder der Unternehmensgröße. Im Vertrieb zum Beispiel werden häufig Fixgehälter gezahlt, die durch einen erfolgsbasierten Anteil aufgestockt werden. Das Grundgehalt an sich ist dann häufig vergleichsweise niedrig, lässt sich bei Erfolg aber deutlich aufpolieren. Das sollte jemandem, der für das Thema Vertrieb brennt, bewusst sein. Konzerne und Großunternehmen zahlen häufig höhere Gehälter als kleinere und mittelständische Unternehmen und landwirtschaftliche Betriebe. Außerdem gibt es beim Gehalt regionale Unterschiede. Im Süden werden im Regelfall höhere Gehälter gezahlt als im Norden. Ähnlich sieht es im Vergleich von West und Ost aus. Im Durchschnitt werden die höchsten Gehälter in Deutschland in Bayern, Baden-Württemberg und Hessen gezahlt. Dort bewegen sich aber auch die Lebenshaltungskosten auf einem höheren Niveau. Daher sollte man bei einem Vergleich der gezahlten Gehälter immer die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten berücksichtigen.



Unsere Autorin:
Isabel Purnhagen,
Dr. Schwerdtfeger
Personalberatung

Foto: privat

Den Master machen?

In Bereichen, die eine besondere Spezialisierung erfordern, wie beispielsweise in Forschung und Entwicklung, erwarten Unternehmen häufig einen Masterabschluss, manche sogar eine erfolgreiche Promotion. In Arbeitsfeldern wie dem Vertrieb oder im Marketing kann ein Bachelorabschluss hingegen völlig ausreichend sein. Hier ist es viel wichtiger, eine gute fachliche Basis und die Leidenschaft für den Verkauf mitzubringen. Zudem sehen viele Unternehmen auch über einen fehlenden Masterabschluss hinweg, wenn der Kandidat vor dem Studium eine Berufsausbildung absolviert hat – zum Beispiel als Landwirt.

Ähnliches erwartet einen beim Vergleich von Stadt und Land. Das Leben auf dem Land ist häufig günstiger als in der Stadt. Da viele Unternehmen der Agrarbranche eher im ländlichen Raum beheimatet sind, kann hier für Bewerber ein kleiner Standortvorteil winken beim Blick auf das, was einem am Ende vom Monat vom Gehalt übrigbleibt.

Geld ist nicht alles

Die Höhe des Gehaltes sollte aber bei der Entscheidung für den ersten Job nicht das wichtigste Argument sein. Man sollte auf jeden Fall weitere Punkte berücksichtigen: Fällt die Wahl auf einen Konzern, entscheidet man sich oft für einen stärker spezialisierten Karriereweg und ein Umfeld, das in vielen Bereichen von langen Entscheidungswegen geprägt ist. Mittelständische Unternehmen bieten häufig die Chance auf ein breiteres Einsatzgebiet und auch als Neuling ist man hier oftmals schon dichter an den Entscheidungen.

Neben den nackten Zahlen auf dem Gehaltsscheck gibt es zahlreiche andere Punkte, die für oder gegen ein Jobangebot sprechen. Diese sind beispielsweise Weiterbildungsmöglichkeiten, flexible Arbeitszeiten, aber auch Programme für die betriebliche Altersvorsorge. Manche Unternehmen bieten einen Dienstwagen, der privat genutzt werden darf. Aber auch Zuschüsse zur Kinderbetreuung und zu den Fahrtkosten können überzeugen. Weitere Aspekte können das Renommee eines Unternehmens oder die Zukunftsfähigkeit der Produkte sowie der angebotenen Dienstleistungen sein. Es ist meist ein bunter Strauß, in den jeder seine eigene Ordnung hineinbringen muss. Man sollte für sich gewichten, was einem wichtig ist und was eher weniger relevant ist. Denn der schönste Gehaltsscheck bringt einem keine berufliche Erfüllung, wenn Aufgabe und Umfeld nicht passen. Und genau das sollte gerade am Anfang der Karriere im Vordergrund stehen.