

*"We are defined by opportunities, even the ones we miss!"*  
F. Scott Fitzgerald AMERICAN AUTHOR

### ***Life-Long Learning, Best Ager & Mut zur Lücke***

Liebe KollegInnen!

Gerne beschreibe ich kurz, wie ein Leben nach Raumberg aussehen kann und hoffe, dass doch einiges Motivierendes für den einen oder die andere dabei ist.

***Lifelong Learning*** - Das habe ich mir schon in sehr jungen Jahren an meine Brust geheftet, heute müsste ich wohl zeitgemäßer sagen, auf meine Stirn tätowiert. Ja, nach meiner Matura 1978 bin ich nochmal zurück an meinen Geburtsort, auf den Bergbauernhof in den Kärntner Nockbergen und konnte nochmal alles intensiv praktizieren was so auf einem Hof zu tun ist. Während dieser Zeit entschied ich mich auch für eine freiwillige Meldung beim Bundesheer. Und ich kann euch sagen während meiner Ausbildung zum Milizoffizier konnte ich sehr viel über Logistik, Zeitmanagement, Zusammenhalt und besonders viel über Menschenführung lernen. Diese Erfahrungen prägen heute noch mein Schaffen, und ich bedauere sehr, dass das österreichische Bundesheer noch immer kein positiveres Image hat.

Meine berufliche Tätigkeit führte mich nach Niederösterreich, wo ich in einem landwirtschaftlichen Staatsbetrieb, mit Schweinemast und Pflanzenbau enorm viele weitere praktische Erfahrungen sammeln konnte. Nach erfolgreich abgeschlossenen Prüfungen an der Beamtenakademie, welche mich für den eigentlichen Staatsdienst befähigen sollten, entschied ich mich jedoch anders.

1988 bewarb ich mich bei Pioneer Hi-Bred International, auf eine Stellenausschreibung, die lautete „Product Manager for Microbial Products“. Gesucht wurde ein Mikrobiologe, der den *product launch*, also die Einführung und in weiterer Folge die Vermarktung dieser absolut neuen Produktgruppe in Europa verantworten sollte. Ja, mein nächster entscheidender Schritt heißt in der Führungssprache des Militärs „Mut zur Lücke“, „Daring the Gap“. Ohne tiefes Fachwissen über die Mikrobiologie startete ich meine internationale Laufbahn bei Pioneer und verzichtete auf die relative Sicherheit der zu dieser Zeit eingeleiteten Beamtenlaufbahn. Einer meiner Vorteile, damals kannte niemand die Vorteile und Wirkungsmechanismen der Probiotika, heute kennt jede Hausfrau diesen Begriff.

Natürlich entschied ich mich, plötzlich mitten in eiskaltem Wasser von internationalem Marketing und Werbung schwimmend, Land für Land und Markt für Markt entwickelnd, mein durch Praxis und viele Kurse erworbenes Wissen auch in Theorie zu vertiefen. Ich besuchte berufsbegleitend vier volle Semester lang den Universitätslehrgang für Werbung & Verkauf an Wirtschaftsuniversität in Wien, welchen ich als akademisch geprüfter Werbekaufmann mit Auszeichnung abschloss.

Nach beinahe 12 Jahren internationaler Tätigkeit bei Pioneer Hi-Bred International wurde 1999 der deutsch-stämmige Konzern KWS auf mich aufmerksam. Somit beendete ich meine Tätigkeit bei den Amerikanern als *Sales & Marketing Manager Europe – Microbial Products*. Im Jahr 2000 nahm ich meine neue Herausforderung an und entschied mich für KWS, wo ich gleich der Reihe nach sieben (7) Tochtergesellschaften in Osteuropa aufbauen und gleichzeitig führen konnte. Ich kann mich noch sehr gut erinnern als mein Vorgesetzter und Mentor mich bei einem der ersten Gespräche motivierte. Ich meinte, ich hätte bis dahin, *nur* Bakterienprodukte und wenig Saatgut vermarktet. Er meinte, *wenn sie Bakterien vermarkten können, dann können sie unser Saatgut in jedem Fall auch verkaufen*. Damit räumte er meine

Zweifel aus. Dieser ältere Herr berief sich offensichtlich auf seine guten Menschenkenntnisse. Aus dessen anfänglicher Motivation entstand uneingeschränktes Engagement meinerseits. Das war wohl Mut zur Lücke die Zweite!

Zur Information, KWS hatte damals in Südosteuropa einen guten Ruf durch deren Zuckerrübensaatgut, jedoch keinen Bekanntheitsgrad und keine Sorten weder für Mais, noch Sonnenblumen oder Raps zumindest in dieser Region. Meine Verantwortung reichte von der Personalrekrutierung über den sukzessiven Aufbau, die Entwicklung und erfolgreiche Führung und Vermarktung in dieser relativ neuen Region. Von Österreich ausgehend entwickelte ich die Märkte Saatgutmärkte von Slowenien, Ungarn, Kroatien, Serbien Rumänien und Bulgarien. Die Kulturarten waren im wesentlichen Mais, Sonnenblumen und Winterraps aber auch Saatgut für Kartoffel und Senf waren ein Thema.

Was war nun spannender, dass ich mit einer Halbtagskraft von Linz ausgehend begann, die Region Südosteuropa Land für Land aufzubauen und nach meiner beinahe sechs-jährigen Tätigkeit an die 90 engagierte Mitarbeiter weiterarbeiteten? Oder, waren es die Zuwächse an Marktanteilen, der gesteigerte Bekanntheitsgrad der Firmen, oder die finanziell erfolgreiche Entwicklung, die ich mit meinem Team in der Region bewerkstelligen konnten? Es war wohl die Kombination vieler Faktoren, die uns alle zu engagierten Mitarbeitern machte. Also so viel zu meinem Engagement und die Motivation die relativ sichere Anstellung und leitende Position bei der weltbekannten Firma Pioneer zu verlassen und mich in den Dienst einer Firma zu stellen, die zumindest in Osteuropa damals noch keinen Namen, kein *Branding* hatte. Wie bereits erwähnt, *Mut zur Lücke die Zweite*.

**Best Ager** – Wikipedia hat sofort mindestens 10 Synonyme parat, wenn es um diesen Begriff und vergleichbare Begriffe wie Golden Ager, +50er usw. geht. Wir verwenden solche Begriffe gerne in Werbung und Marketing, wenn es um Zielgruppen, Kaufkraft und Freizeitgewohnheiten geht. Wie sieht es jedoch aus, wenn es um die Berufschancen dieser Gruppe oder *Kategorie* in Österreich geht? Ich sage, es sieht sehr traurig aus! Entweder bekommen die Best Ager, die enorme Erfahrung einbringen könnten, keine guten Chance oder wenn, dann nur äußerst eingeschränkt und meist nicht entsprechend bezahlt. Warum ist das wohl so? Weil die *Alten* eh nicht mehr so richtig wollen oder können?

In späteren Jahren musste ich feststellen, dass in Österreich Erfahrung und Wissen, je älter du wirst, weder besondere Bedeutung noch großen Wert hat. Hätte ich mich beispielsweise je auf politische Beziehungen verlassen, hätte ich meine Seele verkaufen müssen. Dazu war ich nie bereit und wohl auch zu kritisch allen Richtungen gegenüber. Also heißt es immer nach vorne blicken. Aus Fehlern lernen, Erfolge schätzen und auch zu feiern und diese Erfahrungen in zukünftige Überlegungen einzubauen.

Ja, die Zeit nach den großen internationalen Erfolgen in Südosteuropa erforderte neues Denken und vor allem eine neue persönliche Strategie.

Meine Firma, die tec2trade GmbH, gründete ich im Oktober 2007 kurz vor der 2009er Krise. In meiner Firma tec2trade GmbH decke ich im Wesentlichen zwei Bereiche ab. Einerseits biete ich Unternehmensberatung für hauptsächlich nichteuropäische Firmen mit Schwerpunkt Marketing und Vertrieb an. Mein zweites Standbein ist die Vermarktung und der Vertrieb von Saatgut, welches von eher kleineren europäischen Züchterhäusern stammt, welche nur regionale Bedeutung haben. Meine Aufgabe sehe ich in der Schaffung von funktionierenden, europaweite Vertriebsnetzen.

Unsere Leitsätze beschreiben auch unsere Tätigkeit recht gut: Wir bieten hochwertiges, ausgewähltes Saatgut für Mais, Sonnenblumen, Raps, Kichererbsen, Sojabohnen und Sorghum an, um Erträge zu sichern und zu erhöhen. Wir legen besonderen Wert auf das Schützen und

Behüten von Tier und Mensch. Wir verfügen über umfangreiches *know-how* im Bereich der Bio-Energie-Produktion, aus nachwachsenden Rohstoffen, wie beispielsweise Sorghum. Wir bieten Saatgut, sowie die Produktion von Pflanzenmasse zur Herstellung von Biogas oder Bioethanol an. Wir unterstützen Unternehmen, welche in neue Märkte eintreten wollen und betreuen diese von Anfang an. – Vom *Brand Launch* und *Product Launch* bis hin zum nachhaltig erfolgreichen Vertrieb.

Wir fördern die überregionale Entwicklung mittelständischer, expansionswilliger international agierender Unternehmen und setzen den Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit, auf Wertsteigerung und Gewinn-Sicherheit bei gleichzeitiger Risiko-Minimierung, sowohl für Vertriebspartner und besonders auch für Landwirte.

*Als Spezialist in den Emerging Markets Europas sehen wir uns als Vermittler von Wirtschaft, Know How und Kultur.“ Ernst Topitschnig*

Um nur einige Beispiele aus meiner Tätigkeit als Konsulent zu nennen, so kam es, dass ich 18 Monate als Berater für eine chinesische Saatgutfirma, die in der 12 Millionen Einwohnerstadt Wuhan in der Provinz Hubei ansässig ist, tätig war. Diese Tätigkeit führte mich oft nach China, aber auch nach Pakistan, Indien und Taiwan. Außerdem war ich zwei Jahre Berater für eine argentinische Produktionsfirma für Saatgut, zwei Jahre war ich als Berater für eine amerikanische *start-up* im Bereich nachwachsender Rohstoffe im Vertrieb tätig. Derzeit bin ich ein Berater für eine norwegische Firma die in Polen in Energiegewinnung aus nachwachsenden Rohstoffe investiert, um nur ein paar Aufträge zu nennen.

2009 trat die Agrarchemie Firma Nufarm an mich heran. Ich erhielt von Nufarm den Auftrag, für deren Tochterfirma Nuseed einen umfassenden Businessplan auszuarbeiten. Dieser Businessplan sollte den Markteintritt von Nuseed in Europa konzeptionell unterstützen und erleichtern. Die Konzernmutter Nufarm, wie auch die Tochter Nuseed, sind beides australische Unternehmungen. Nufarm ist global im Pflanzenschutzbereich, überwiegend mit Generika, tätig, während Nuseed im Saatgutbereich Fuß fassen wollte.

So bereitete ich in meinem Businessplan alle vier in Europa wesentlichen Kulturarten, wie Weizen, Mais, Sonnenblumen und Winteraps, auf. 2010 wurde ich wieder gerufen um *targets for acquisitions* zu finden. Anstatt langsam, also Schritt für Schritt zu wachsen, kaufen Konzerne gerne mal Firmen, um somit Züchtungsfortschritte und auch Marktanteile rascher zu generieren. Von 2012 bis 2014 leitete ich als *General Director* den Aufbau der Firma Nuseed Europe. Unser erstes *Headquarter* war Novi Sad, Serbien und wenig später dann in Manchester, England. Der Schwerpunkt, die Ausrichtung war eindeutig auf die enorm großen Sonnenblumenmärkte Osteuropas, wie Ungarn, Rumänien und Bulgarien, inklusive Ukraine und Russland gerichtet.

Im Dezember 2018 wurde eine australische Headhunter-Firma auf mich aufmerksam, und fragte an, ob ich den Aufbau der geplanten Vermarktungsaktivitäten einer Saatgutfirma in Europa leiten wolle. Ja, und im März 2019 trat ich in die Dienste eines Konzerns, der australisch-amerikanische Wurzeln hat und sogar an der New Yorker Wall Street notiert ist. Seitdem bin ich nicht nur der, der die globale Strategie für Sonnenblumen erstellt hat, sondern auch der Mann, der den Europamarkt für Sonnenblumen, Luzerne und Sorghum Saatgut als Verantwortlicher aufbaut. Der wohlklingende Titel *Vice President* hilft dabei nicht wirklich. Zur Information am Rande. Europa, inklusive Russland, Ukraine, Türkei und Kasachstan, diese „meine“ Märkte repräsentieren ca. 75% der Sonnenblumen Produktion am gesamten Globus. Eine neue spannende Tätigkeit. Und, *Mut zur Lücke zur Xten*.

**Life-long Learning & Best Ager**, was haben diese beiden Begriffe wohl gemeinsam? Und was haben diese Begriffe mit mir zu tun? Wenn ich so auf mein Berufsleben zurückblicke, dann

wiederholen sich einige Elemente immer wieder. Es ist nie alles einfach und rosig verlaufen, immer bedarf es Bemühungen, Anstrengungen und eine gewisse Risikobereitschaft. Das habe ich wohl auch von meinen Eltern und auch während meiner Zeit in Raumberg mitbekommen. Als Landwirt denkt und handelt man ganzheitlich.

Doch das soll uns Menschen doch ausmachen, oder? Ich bleibe in meinem Leben immer positiv denkend, das hilft schon mal. Manche Eigenschaften bekommt man wohl mit der Muttermilch bzw. durch die Erziehung mit. So war meine, leider bereits verstorbene, Mutter ganz begeistert, als sie hörte, dass ich den Englischunterricht in Raumberg so sehr genoss. War sie doch in der glücklichen Lage gleich nach dem Krieg ein Jahr Unterricht in englischer Sprache in einer landwirtschaftlichen Fachschule zu konsumieren. Das galt damals eher als Ausnahme als die Regel. Später, nachdem ich nach der Matura als Landesvertreter der Absolventen in Niederösterreich tätig war, traf ich einmal meine sehr geschätzte Professorin wieder. Mag.a Irene „Miss“ Umfer fragte mich, wie und wieso ich mich so gut im amerikanischen Konzern zurechtfinden könne, worauf ich antwortete, weil sie mir unter anderem das Gerüst in englischer Sprache bestens vermitteln konnte.

Bei allen meinen Tätigkeiten und Überlegungen lasse ich immer holistische Ansätze einfließen. Dies ermöglicht eben ein besseres Abwiegen von Optionen, doch am Ende muss man auch entscheiden, selber entscheiden. Ich entschied mich für ein Leben, welches rückblickend getrachtet, weder bequem noch einfach, jedoch immer erfüllend ist. Ich entschied mich sehr früh bereits für lebenslanges Lernen. Sehr früh musste ich auch feststellen, dass dir niemand wirklich hilft außer du hilfst dir selbst. Niemand kann dir wichtige Entscheidungen abnehmen. Entscheidungen, die dein Leben auch grundsätzlich verändern können. Also entschied ich mich sehr früh ständig dazuzulernen, nie stehen zu bleiben und immer nach vorne in die Zukunft gerichtet zu agieren.

Freiwillige Tätigkeiten sind wichtig und können sogar das allgemeine Wohlbefinden verbessern. Das soll nicht heißen das Freiwilligkeit ein Ersatz oder eine Wiedergutmachung für versäumte gute Taten sein sollen. Was ich damit meine ist, dass jeder Mensch, der die Möglichkeit hat, sich auch mal unentgeltlich für die Gesellschaft einsetzen sollte. Und glaubt mir, jeder von uns kann die Möglichkeit ergreifen und diese in die Tat umsetzen. Ich weiß wovon ich spreche, 10 Jahre als Obmann der Raumberger Absolventen für Niederösterreich, 2 Jahre Präsident des Alumni Clubs meiner Privatuni, mehrere Jahre aktiv in zwei Rotary Clubs, und schließlich 5 Jahre Präsident in einem Golfclub.

Viele Grundregeln und Prinzipien, also Werte, kann ich in meinem Dasein immer gut leben. In der Geschäftswelt, wie auch im privaten Leben werden Werte oft mit Füßen getreten, ignoriert oder einfach nicht als bedeutend wahrgenommen. Ich kann nur für mich sprechen und so behaupte ich, mittel- und langfristig sind alle Werte, wie Vertrauen, Loyalität, Verlässlichkeit, um nur paar Grundsätze zu nennen, unumgänglich! Unumgänglich, um langfristig der Mensch zu sein, der man sein will, der von Dritten respektiert und anerkannt wird. Vor allem jedoch, sind gelebte Werte wichtig, um jeden Tag selber mit gerütteltem Maß an Stolz in den Spiegel blicken zu können. Diese Grundwerte, die für jeden von uns etwas in deren Priorität abweichen können, sind wohl die Basis auf der man ein zufriedenes Leben aufbauen kann.

In Konzernen, aber auch in anderen kleineren und größeren Unternehmungen werden Menschen zu oft nur als Nummer gesehen, eine Nummer, die eine bestimmte Funktion erfüllen soll. Das ist alles gut so, so lange der Mensch, der diese Nummer trägt auch die entsprechende Wertschätzung erfährt. Anderenfalls, gehen Motivation verloren und es kommt nie soweit, dass richtiges *Engagement* erkennbar wird, womit es auch nie zur vollen Entfaltung des Potenziales Einzelner kommen kann.

**Mut zur Lücke**, also, was haben nun *Lebenserfahrung, permanentes Lernen und Mut Zur Lücke* gemeinsam? Sehr viel!

Umsichtig Werte leben, nie aufgeben, nie glauben, dass man angekommen sei, das sind einige der Ingredienzien die zu Erfolg führen, aber auch zur Zufriedenheit. Soll nicht heißen, dass jeder lebenslang nach vorne streben soll oder muss, es soll nur heißen, dass man sich selber treu bleiben möge. Stecke deine Ziele immer sowohl ambitioniert als auch realistisch. Seine Mitmenschen zu respektieren sollte im Kern aller Überlegungen und allen Handelns bleiben.

Wir können immer entscheiden, ob wir gehen den Strom schwimmen oder mit dem Strom. Ich habe mich für die schwierigere Variante entschieden, die mir meist Freude und immer wieder neue Kraft gibt.

Durch meine Weltoffenheit und durch die Arbeit mit unglaublich vielen Menschen aus unzähligen Nationen lernte ich Andersdenkende solange zu akzeptieren, solange diese ebenfalls hehre Absichten hegen und solange die Akzeptanz und der Respekt unserer Kultur reziprok für diese Menschen ebenfalls Gültigkeit besitzt.

Mit kameradschaftlichen Grüßen

Ing. Ernst Topitschnig, MBA  
[www.tec2trade.com](http://www.tec2trade.com)  
[www.swseedco.com](http://www.swseedco.com)

*"A river cuts through a rock, not because of its power, but because, of its persistence"*  
*Jim Watkins.*