

LERNEN SIE DAS TEAM KENNEN!

AFRIKA



VIOLA HOLIK

***Commercial Technical
Manager Africa***

Afrika ist geprägt von Vielfalt – nicht nur in Märkten und Produktionssystemen, sondern auch in Kulturen, gesellschaftlichen Rollenbildern und Arbeitsrealitäten.

Für das Sales Team Africa bedeutet das: Nähe zum Markt entsteht nicht am Schreibtisch, sondern vor Ort – auf Farmen, bei Kunden und auf zahlreichen regionalen Messen, die oft weit weniger sichtbar sind als die großen internationalen Leitmessen.

Viola Holik ist dafür ein gutes Beispiel: Sie lebt und arbeitet in Afrika, besucht über das Jahr hinweg viele kleinere Fachmessen und ist regelmäßig direkt bei Kunden präsent.

Als Frau im Markt – und mittendrin

“ Du arbeitest und lebst in einer Region, in der Landwirtschaft und Geflügelwirtschaft vielerorts noch stark männlich geprägt sind. Wie hast du das persönlich erlebt – und was hat dich damals dazu bewogen, diesen Schritt bewusst zu gehen und dich langfristig für Afrika zu entscheiden? ”

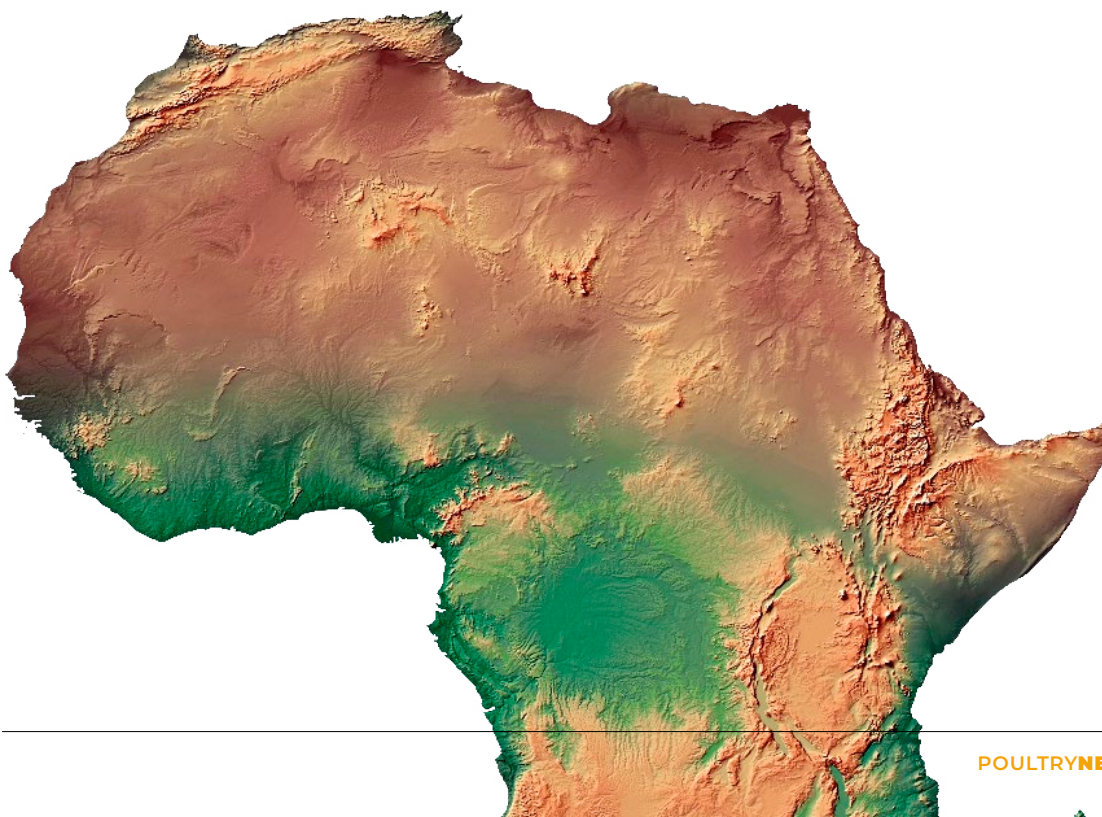
Ich habe mich schon als 16-jährige für Afrika entschieden, „Out of Africa“ von Karen Blixen war meine Bibel! Meine Eltern waren im Auswärtigen Amt tätig und wir haben über viele Jahre in Somalia, Äthiopien und Kenia gelebt, ich habe mich also in Afrika mehr zuhause gefühlt als in Deutschland.

Mein Studium der Agrarwissenschaften mit Schwerpunkt Tierproduktion hatte ich auch im Hinblick auf eine Tätigkeit in diesem Kontinent.

Gewählt, eigentlich wollte ich in die Entwicklungshilfe und mein erster Job bei der GIZ war dann auch in Äthiopien und Kenia. Irgendwann bin ich dann bei LOHMANN gelandet und bekam die Aufgabe, den afrikanischen Markt zu entwickeln.

In Subsahara Afrika sind Frauen eigentlich sehr aktiv im landwirtschaftlichen Bereich. Sie und die Kinder sind für die Pflege der Nutztiere zuständig und bestellen auch die Felder mit.

Deswegen ist es für afrikanische Kunden nicht abwegig, mit einer Frau Geschäfte zu machen. Etwas schwieriger war es im nordafrikanischen Bereich, hier sind Frauen wirklich etwas weniger im Geschäftsleben aktiv, aber man wächst mit seinen Aufgaben...



Nähe entsteht unterwegs, nicht nur auf großen Bühnen

Während internationale Leitmessen viel Aufmerksamkeit bekommen, findet ein Großteil der Vertriebsarbeit in Afrika auf **kleineren, regionalen Veranstaltungen** statt – oft mit sehr spezifischem Publikum und starkem Praxisbezug.

“ Du bist über das Jahr hinweg auf vielen kleineren, regionalen Messen unterwegs – von Südafrika über Nordafrika bis in andere Teile des Kontinents. Welche Rolle spielen diese Veranstaltungen für eure Arbeit im Vergleich zu den großen internationalen Messen? ”

Für mich sind diese Messe vor allen Dingen networking. Es ist schwierig ein Visum für Europa zu bekommen und die Reise ist teuer, deswegen wird man viele potentielle Kunden nicht auf den großen internationalen Messen treffen.

Ich nutze diese lokalen Messen auch um eine Nachfrage zu stimulieren indem ich mit vielen Endprodukt Kunden reden kann und den Vorteil der LOHMANN Rassen zeige..

Zudem haben die Farmer auch die Gelegenheit über ihre Probleme mit dem Produkt zu reden und ihnen Lösungsansätze zu zeigen.

Noch Jahre später kommen Menschen auf mich zu, die mir sagen wie sehr ihnen der Austausch geholfen hat. Kleine Messen zeigen Präsenz und den Willen, mit Kunden jeder Ebene, ob Ps oder Eierproduktion, in Kontakt zu sein. Das wiederum hilft dem Verkauf von Elterntieren.

SIAGRO 09-11.04, 2026

15eme Salon International
des Industries et Techniques
Agro-Alimentaires

www.siaagro.sn



VIV Africa 2026. Kigali, Rwanda 07.-08.10.2026

Expo for Sub-Saharan
Africa

www.vivaffrica.nl



ETHIOPEX (29.10- 31.10)

ETHIOPEX - Ethiopian
Poultry Expo

**Agro & Poultry
Africa Dar es
Salaam**

Jan. 2027

Leben und Arbeiten vor Ort

Der Alltag in Afrika bedeutet für das Sales Team nicht nur Reisen, sondern auch ein echtes Eintauchen in lokale Gegebenheiten – von Kundenbesuchen bis hin zum Verständnis für Ernährung, Kultur und Lebensrhythmen.

“ Was bedeutet es für deine tägliche Arbeit – aber auch für dich persönlich – tatsächlich vor Ort zu leben und nicht nur „für Termine einzufliegen“? Gibt es etwas, das man über Märkte und Kunden in Afrika erst versteht, wenn man eine Zeit dort gelebt hat? ”

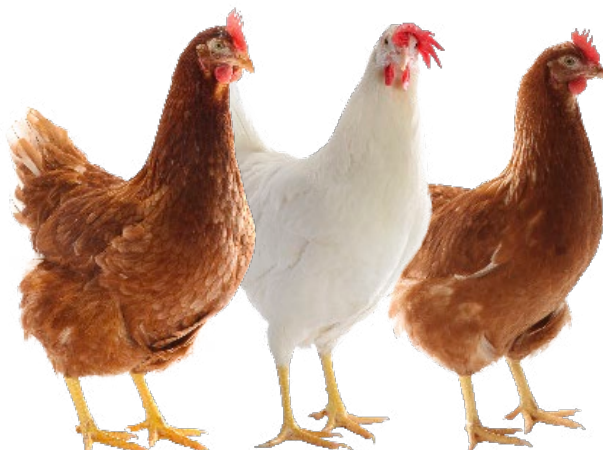
Ich merke das schon am Anfang des Gespräches mit einem neuen Kunden. Wenn man in Afrika lebt ist man selber mit den täglichen Herausforderungen konfrontiert, ob es die schlechte Stromversorgung ist mit Ausfällen über mehrere Stunden bis Tagen, Wassermangel, störrische Behörden etc.

Man hat Verständnis für die Probleme des anderen, trifft sich dann sofort auf einer anderen Ebene und es schafft sofort ein Vertrauen.

“ Sie sind sehr nah an den Betrieben und sehen unsere Produkte im täglichen Einsatz. Wenn Sie aus der Praxis sprechen: Was schätzen afrikanische Kunden an LOHMANN Hennen am meisten – und warum machen genau diese Eigenschaften den Unterschied im Stall? ”

Die Farmer schätzen die lange Produktionsdauer unserer Tiere und die Fähigkeit, nach Problemen wie Krankheit oder Futterqualität in denen die Leistung abgefallen ist, schnell wieder auf das vorherige Level zu kommen.

Da Probleme diese Herausforderungen zum täglichen Leben gehören, sind unsere Kunden für eine Henne, die sie nicht im Stich lässt, sehr dankbar.



Dein LOHMANN

“ Was bedeutet LOHMANN für Sie persönlich – und warum arbeiten Sie jeden Tag gern dafür? ”

LOHMANN ist für mich Familie geworden. Ich kenne und schätze viele Kollegen schon einem Vierteljahrhundert und die Zeit, die ich mit der Arbeit für LOHMANN verbringe, nimmt den überwiegenden Teil meines Lebens ein.

Für mich vereint diese Arbeit meine Liebe zu Afrika, meine Reiselust, meine Freude daran, einen Markt zu entwickeln und Menschen bei ihren Projekten zu helfen.

Ich liebe die Herausforderungen des Jobs auf diesem schwierigen, aber wunderschönen Kontinent bei denen man jeden Tag neue Lösungsansätze finden muss und es nie langweilig wird.