



DER FEURIGE GEIST AFRIKAS

TRIFFT AUF DEN KALTEN WINTER IM NORDEN
LOHMANN'S AFRICA / MIDDLE EAST
TEAM MEETING IN CUXHAVEN

Warum sich einer der dynamischsten und am schnellsten wachsenden Geflügelmärkte der Welt am Stammsitz von LOHMANN BREEDERSTraf-um Ideen zu entwickeln, Erfahrungen auszutauschen und die Zukunft zu planen.

Schneebedeckte Felder, eisige Temperaturen und ein echter nordischer Winter: Als sich das Africa-Sales-Team von LOHMANN BREEDERS für eine ganze Woche voller Meetings, Workshops und Brainstorming-Sessions in Cuxhaven versammelte, hätte der Kontrast kaum größer sein können.

Gewöhnt an heiße Klimazonen, intensive Sonneneinstrahlung und herausfordernde Produktionsbedingungen, fand sich das Team plötzlich in einer weißen Winterlandschaft wieder – eine Umgebung, die ihrem Arbeitsalltag kaum ferner sein könnte.

Die außergewöhnliche Kulisse wurde schnell Teil der Erfahrung, festgehalten in eindrucksvollen Fotos und gemeinsamen Momenten, die nicht nur das Wetter widerspiegeln, sondern auch den besonderen Geist dieser Woche.



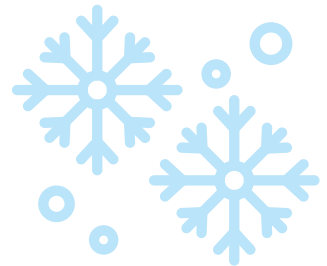
Was das Africa-Team nach Norddeutschland führte, war jedoch mehr als nur ein Tapetenwechsel. Die Woche stand ganz im Zeichen des intensiven Austauschs: Strategien wurden abgestimmt, Marktentwicklungen diskutiert, praktische Erfahrungen geteilt und die Zusammenarbeit über Regionen hinweg vertieft. Durch die Bündelung von Perspektiven aus sehr unterschiedlichen Ländern und Produktionssystemen wurde eine zentrale Botschaft deutlich: Starke Ergebnisse entstehen durch Teamarbeit, offenen Dialog und ein gemeinsames Verständnis der lokalen Gegebenheiten.

Das Africa/Middle East Team – im Gespräch

Von Hitze zu Schnee: Wie war es, sich mitten im Winter in Cuxhaven zu treffen?

Die Ankunft in Cuxhaven und der Empfang durch Schnee war ein Moment, den wir nicht vergessen werden. Ein Großteil unserer täglichen Arbeit findet in warmen oder sogar extremen Klimabedingungen statt – gemeinsam in einer winterlichen Landschaft zu stehen, fühlte sich daher fast surreal an.

Doch sehr schnell wurde die Umgebung Teil des Gesamterlebnisses. Sie hatte eine entschleunigende Wirkung und schuf Raum für Fokus, Reflexion und Austausch – genau das, was wir uns von dieser gemeinsamen Woche erhofft hatten.



Warum war es wichtig, dass sich das gesamte Africa-Team persönlich trifft?

Unsere Regionen sind vielfältig – genauso wie die Märkte, in denen wir arbeiten. Das persönliche Zusammentreffen ermöglichte es uns, Erfahrungen zusammenzuführen, die sonst über große Distanzen hinweg geteilt werden.

Workshops und Brainstorming-Sessions halfen dabei, unsere Strategien abzustimmen. Genauso wichtig waren jedoch die informellen Gespräche: Herausforderungen offen ansprechen, voneinander lernen und das Gefühl stärken, als ein Team auf gemeinsame Ziele hinzuarbeiten.



Afrika wird oft als herausfordernder Markt beschrieben. Wie sehen Sie das aus Ihrer täglichen Arbeit?



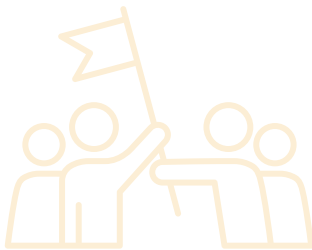
Afrika ist herausfordernd – aber vor allem voller Chancen. Produktionssysteme, Infrastruktur und Marktentwicklung unterscheiden sich von Land zu Land erheblich.

Das erfordert Flexibilität, Geduld und ein tiefes Verständnis für lokale Bedingungen. Gleichzeitig sind das Engagement und die Ambitionen, die wir täglich bei unseren Kunden und Partnern erleben, äußerst motivierend.

Fortschritt erfolgt Schritt für Schritt – und Teil dieser Entwicklung zu sein, macht unsere Arbeit so wertvoll.



Welche Rolle spielt Teamarbeit für den Erfolg in so unterschiedlichen Regionen?



Teamarbeit ist entscheidend. Niemand hat allein auf alles eine Antwort, besonders nicht in einem so vielfältigen Umfeld. Indem wir Erfahrungen teilen – was funktioniert hat, was nicht und warum – lernen wir schneller und treffen bessere Entscheidungen.

Die Woche in Cuxhaven hat erneut gezeigt, wie wertvoll es ist, regionale Expertise mit einem gemeinsamen LOHMANN-Mindset zu verbinden: praxisnah, lösungsorientiert und ausgerichtet auf langfristige Partnerschaften.

Was haben Sie aus diesem Wintertreffen mitgenommen?

Neben Strategien und konkreten Maßnahmen haben wir vor allem ein erneuertes Gefühl der Verbundenheit mitgenommen. Das große Ganze zu sehen, die Regionen der anderen besser zu verstehen und unsere Ziele zu synchronisieren, hat uns neue Energie für das kommende Jahr gegeben.

Und natürlich bleibt die Erinnerung daran, gemeinsam im Schnee zu stehen – als Symbol für das, was dieses Team auszeichnet: Anpassungsfähigkeit, Zusammenarbeit und die Fähigkeit, sich in unterschiedlichsten Umgebungen zuhause zu fühlen.



Jedes Mitglied des Sales Teams Africa bringt eine einzigartige regionale Perspektive mit, geprägt durch unterschiedliche Märkte, Kulturen und Kundenanforderungen.

In individuellen Porträts stellen wir die Teammitglieder nach und nach vor – und zeigen ihre Regionen, persönlichen Erfahrungen sowie konkrete Erfolgsgeschichten, die verdeutlichen, wie lokale Expertise, Vertrauen und Zusammenarbeit in der Praxis zu greifbarem Fortschritt führen.

