

Rahmen-Lehrplan Agro-Wirtschaft



Dipl. Agro-Kaufmann
Dipl. Agro-Kauffrau

Trägerschaft

AgriAli**Form**, 5200 Brugg

fenaco, 3012 Bern

10. April 2008

Redaktions-Historie

Version 01 / Dezember 06

29. Dezember 06 von BBT zur Überarbeitung an Verfasser

Version 02 / April 07

Autoren H. Steiger, Hansjürg Hiltbrand, Walter Zürcher, fenaco / Lukas Kmoch, feusi / Alexander Horner IAG

Version 03 / Juli 07

Die Anpassungen der Qualitätsprüfung BBT haben wir in den Themenbereichen Arbeitsfelder / Basics und Praktikum neu formuliert.

Version 04 / Sep. 07

Die 4. Version basiert auf dem von der Qualitätsprüfung und dem BBT geforderten Anpassungen beim Praktikum (Version 3), insbesondere der Praktikums-Dauer.

Referenzen

Verordnung des EVD über Mindestvorschriften für die Anerkennung von Bildungsgängen und Nachdiplomstudien für höhere Fachschulen vom 11. März 2005 (Stand am 22. März 2005)

BBT Leitfaden und Kriterienraster für Rahmenlehrpläne der höheren Fachschulen (RLP HF) vom März respektive September 06

Schreibweise und Lesbarkeit RLP

Zur verständlicheren und übersichtlicheren Gestaltung des RLP sowie im Interesse der Lesbarkeit verwenden wir in diesem Dokument in der Regel einheitlich die geschlechtsneutrale Bezeichnung

Agro-Kaufleute.

Darunter verstehen wir sowohl weibliche, als auch männliche Absolventen des Bildungsganges zum diplomierten Agro-Kaufmann HF respektive zur diplomierten Agro-Kauffrau HF.

Der sprachlichen Einfachheit halber sowie aufgrund des heutigen Sprachgebrauches wird im Text für den Bildungsgang „Agro-Wirtschaft“ der Begriff Agro-Kaufleute verwendet.

Inhaltsverzeichnis

1. Die Landwirtschaft im beschleunigten Wandel – eine Einführung	5
1.1. Die Landwirtschaft im Umbruch.....	5
1.2. Die Landwirtschaftliche Bildung im Umbruch und Überblick.....	6
1.3. Die Agrarwirtschaft der Zukunft und deren Jobs	7
1.4. Die Rolle der Agro-Kaufleute in den Arbeitsfeldern der Zukunft.....	8
2. Die Trägerschaft.....	9
3. Die formalen Aspekte	10
4. Die Grundlagen-Dokumente.....	10
5. Das Berufsprofil, die wichtigsten Arbeitsfelder und Kompetenzen	11
5.1. Das Arbeitsumfeld in der Agrarwirtschaft im Allgemeinen	12
5.2. Die Arbeitsfelder der Agro-Kaufleute	12
5.3. Das Basis-Anforderungsprofil an Agro-Kaufleute	12
5.4. Allgemeine inhaltliche Themenbereiche	14
6. Der Titel.....	27
7. Das Anforderungsprofil an die Auszubildenden.....	27
7.1. Anrechnung von bereits erworbenen Qualifikationen	27
7.2. Die Positionierung in der Bildungssystematik.....	28
7.3. Zulassung zu Studiengängen der Fachhochschulen und zu Nachdiplomstudien der Hochschule	28
8. Der Praxisbezug.....	28
9. Die internationalen Standards	29
10. Die Kompetenzen am Ende der Ausbildung.....	29
11. Die Bildungsbereiche und ihre zeitliche Gliederung	29
11.1. Lernstunden nach Lernbereichen.....	30
11.2. Lernstunden nach Lernformen	30
12. Die Lernformen.....	31
12.1. Lernform Schule: Von der Praxis für die Praxis.....	31
12.2. Lernform Transfer: Projektübungen, Semester- und Diplomarbeiten	31
12.3. Lernform Praktikum	31
13. Das abschliessende Qualifikationsverfahren.....	33
13.1. Diplomprüfungen	33
13.2. Semester- und Diplomarbeit.....	33
13.3. Praktikum	33
13.4. Das Diplom.....	34



13.5. Die Beurteilungs-Instrumente	34
14. Die periodische Überprüfung.....	34
15. Antrag zur Genehmigung	35
16. Glossar	36

1. Die Landwirtschaft im beschleunigten Wandel – eine Einführung

1.1. Die Landwirtschaft im Umbruch

In den letzten 50 Jahren hat in der Landwirtschaft ein ungewöhnlicher Restrukturierungsprozess stattgefunden. Waren 1950 in der Schweiz noch rund 170'000 landwirtschaftliche Betriebe, zählte man 2000 lediglich noch 60'000, davon 40'000 „Hauptberufliche Landwirte“. Diese Entwicklung wird sich in den nächsten Jahren weiter fortsetzen.

Diese Veränderungen haben auch einschneidende Konsequenzen auf die „Landw. Bildungs-Szene“. Zählten wir 1950 noch rund 30 Landw. Schulen mit jährlich über 2000 Absolventen (Eidg. Fähigkeits-Zeugnis, EFZ), sind es 2005 noch 15 Schulen mit rund 800 EFZ-Abschlüssen pro Jahr.

Diese Entwicklung führt dazu, dass immer mehr Studenten an der ETH, der Fachhochschule SHL und in der Ausbildung der Agro-Kaufleute keine „landwirtschaftlichen Wurzeln“ mehr haben und lernen müssen, die Sprache der Bauern zu sprechen und zu verstehen.

Für die Unternehmen der Agrarwirtschaft, die zahlreichen Verbände und Amtsstellen der Landwirtschaft ist diese Entwicklung mit negativen Konsequenzen verbunden. Wenn es Branchen-Akteuren nicht gelingt, den Nachwuchs aus den Bauernfamilien für eine Berufskarriere in der Agrarwirtschaft (im weitesten Sinne verstanden) zu motivieren und zu begeistern, dann fehlen in allen Bereichen Morgen die Berufs- und Kaderleute, die die Sprache der Bauern verstehen und auch reden. Dieser Mangel wird sich bei fehlendem Bildungsangebot auf allen Stufen einstellen mit entsprechenden Konsequenzen für die Unternehmen.

Der produzierenden Landwirtschaft stehen andererseits mehr als 7 Mio. Konsumenten gegenüber, die über die Lebensmittelkette mit qualitativ hoch stehenden und frischen Produkten ernährt werden wollen.

Trotz aller Veränderungen wird die Agrar- und Lebensmittelwirtschaft ihre Bedeutung behalten und ist auf gut ausgebildeten Nachwuchs nicht nur angewiesen sondern kann auch interessante Berufs- und Karrieremöglichkeiten bieten.

1.2. Die Landwirtschaftliche Bildung im Umbruch und Überblick

In der Vergangenheit war die Landw. Bildung ein „Ausnahmefall“, weil nicht dem Berufsbildungsgesetz unterstellt. Dies wurde mit dem neuen Gesetz 2004 geändert und hat vor allem auf der Stufe Grundbildung einige Konsequenzen. Das Prinzip der Partnerschaft zwischen Organisationen der Arbeitswelt (OdA) und den staatlichen Bildungsstellen gewährleistet Praxisorientierung und Verpflichtung der Unternehmen zu gleich. Für die Absolventen der Landw. Grundbildung sind in Zukunft die gleichen Chancen und Möglichkeiten der Aus- und Weiterbildung offen, wie in allen anderen Berufsfeldern.

Damit auch im Agrarbereich die weiterführenden Lehrgänge auf der Tertiärstufe mit denjenigen der übrigen Wirtschaft kompatibel sind, soll die Ausbildung der Agro-Kaufleute als Lehrgang einer höheren Fachschule neu positioniert und von den zuständigen OdA im vorliegenden Rahmen-Lehrplan definiert werden.

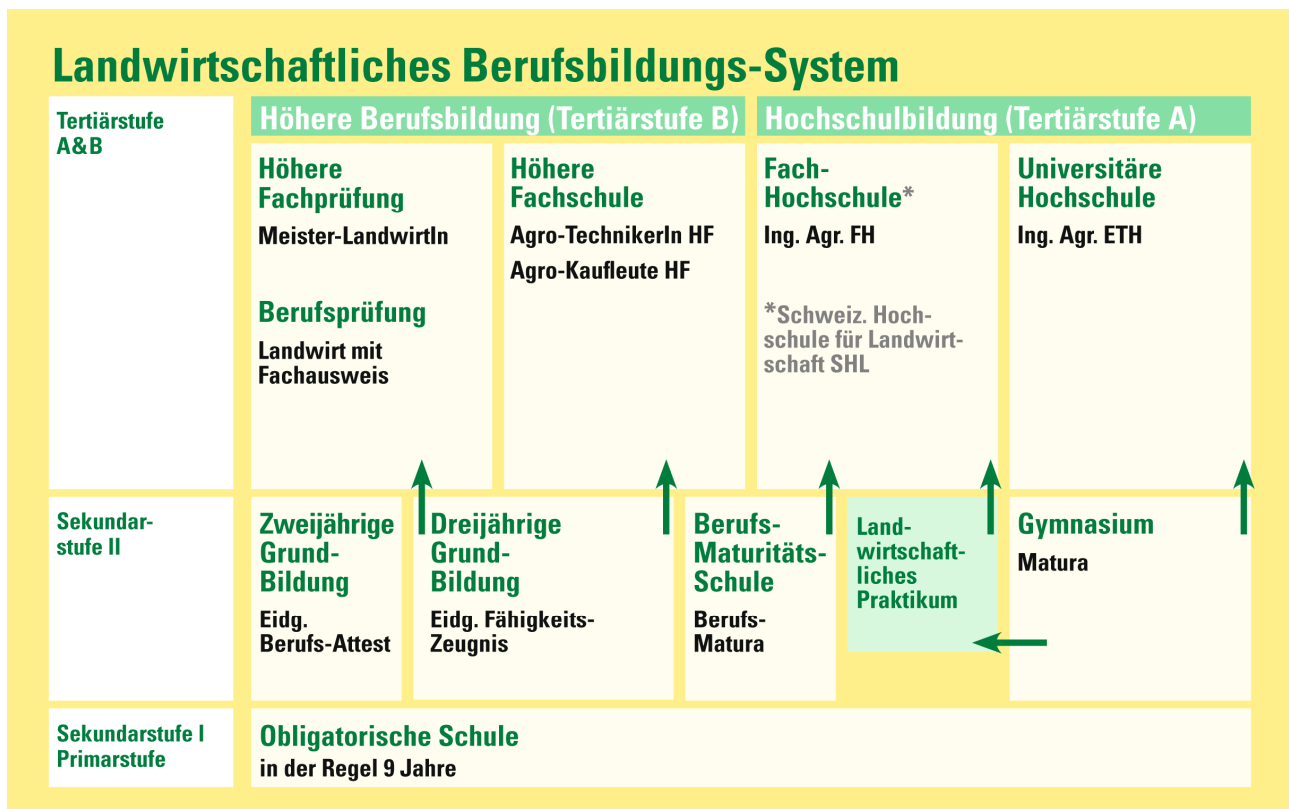


Abbildung 1: Landwirtschaftliches Berufsbildungs-System

1.3. Die Agrarwirtschaft der Zukunft und deren Jobs

Sektoren	1	2	3	4	5
	Vorgelagerte Stufe	Landwirtschaft	Verarbeitungsstufe 1	Verarbeitungsstufe 2	Handel Detailhandel Gastronomie
Produktgruppen	Futtermittelmühlen	Getreide: Weizen, Gerste, Mais, Hafer usw.	Getreidezentren, Handelmöhlen für Brotgetreide	Bäckereien Brot, Backwaren	Frischprodukte
Firmen	Saatgut / Pflanzgut	Ölsaaten: Raps, Soja, Sonnenblumen	Getreidezentren, Hartweizenmöhlen für Teigwaren	Hersteller Teigwaren, Süßwaren, Biskuits	Verarbeitete Nahrungsmittel
Branchen	Pflanzenernährung, Bodenverbesserungsmittel	Gemüse, Kartoffeln, Obst, Beeren	Verarbeiter Kartoffeln, Gemüse, Obst	Hersteller veredelte Obst-, Gemüse-, Kartoffelprodukte	Gastronomie, Spital- und Heimahlzeiten
	Pflanzenschutz	Zuckerrüben	Zuckerfabriken		
	Landw. Gebäude	Milch*	Milchsammelstellen, Käsereien*	Veredelte Milchprodukte*	
	Landw. Maschinen und Geräte	Nutzvieh, Fleisch, Eier	Schlachthäuser, Metzgereien	Fleisch-, Ei- erprodukte	
	Landw. Güter und Dienstleistungen			Vorprodukte Gastronomie	
	Energie, Wasser				

* Produktbereich Milch wird von spezialisierten Firmen und Organisationen verarbeitet und vermarktet (einziges landwirtschaftliches Produkt, das nicht in der fenaco-LANDI Gruppe bearbeitet wird)

Abbildung 2: Die Agrarwirtschaft schematisch dargestellt

Unternehmen der Agrarwirtschaft können nur in einzelnen Sektoren oder in mehreren Sektoren tätig sein. Die fenaco-LANDI Gruppe als OdA Agro-Kaufleute ist in allen Sektoren tätig, wobei in Sektor 2 beschränkt auf Beratung/Verkauf.

Der eigentlichen Landwirtschaft (Sektor 2), auch die landwirtschaftliche Produktion genannt, ist der Sektor 1, die Produktionsmittel für den Bauern vorgelagert. Die nachgelagerten Sektoren 3 und 4 sind Verarbeitungs- und Handelsstufen für die landwirtschaftlichen Produkte. Der 5. Sektor mit den Grossverteilern, dem Detailhandel und der Gastronomie ist die eigentliche Brücke zu den Konsumenten. Unternehmen der Agrarwirtschaft können in einzelnen oder mehreren Sektoren tätig sein. Die fenaco-LANDI Gruppe als OdA für die Agro-Kaufleute ist exklusiv in allen Sektoren tätig, auch im Sektor 2, wenn wir die Beratungstätigkeit in der Landwirtschaft und die Produktionsvereinbarungen mit den Bauern dem Sektor 2 zuordnen.

Diese Vielschichtigkeit verlangt von den in diesem wichtigen Wirtschaftszweig tätigen Kaderleuten ein breites Grundlagen-Wissen. Die Fähigkeit, je nach Arbeitsfeld und Funktion, sich laufend den Anforderungen des Marktes und den wachzunehmenden Rollen anzupassen, ist eine weitere Voraussetzung für den Erfolg in der Agrarwirtschaft.

Diese vielseitigen und anspruchsvollen Jobs finden wir in den zahlreichen Handels- und Produktions-Firmen sowie an der Agrar- und Detailhandelsfront. Seit der Einführung der Ausbildung Agro-Kaufleute (1986) haben rund 500 Frauen und Männer den Lehrgang absolviert (80 % Deutsch / 20 % Französisch). Rund 40 % der bisherigen Absolventen der Ausbildungs-Lehrgänge Agro-Kaufleute sind in der fenaco-LANDI Gruppe tätig. Dieser Nachwuchs-Bedarf wird auch in Zukunft bestehen.

Die übrigen Unternehmen, Verbände und Amtsstellen im landwirtschaftlichen Umfeld, aber auch in verwandten, vor und nach gelagerten Bereichen, sind auf praxisorientierte Berufs- und Kaderleute mit HF-Abschluss angewiesen.

1.4. Die Rolle der Agro-Kaufleute in den Arbeitsfeldern der Zukunft

In den nächsten Jahren stehen weitere Veränderungen in der Agrarpolitik und damit in der ganzen Agrarwirtschaft bevor, der Umstrukturierungsprozess dauert an und wird sich auf alle Arbeitsfelder der Agro-Kaufleute auswirken. Betroffen sind davon:

- Die Arbeit und Aufgaben der Bauern, die sinkenden Preise und Margen sowie die damit verbundene Spezialisierung der Betriebe. Konsequenzen: Anspruchsvollere Beratung, grössere Betriebe und damit grössere Einkaufs- und Verkaufsmacht, offene Grenzen und dadurch Direktimporte und Preisdruck.
- Das ökologische Bewusstsein und Handeln in der Agrarwirtschaft wird sich in Zukunft auf Grund der Entwicklungen (Klima, CO₂, Erwärmung, Wasser, Konsumverhalten etc) weiter verstärken und alle Beschäftigten in allen Sektoren vor neue Herausforderungen und Anforderungen in der Produktion und Vermarktung stellen.
- Die Strukturen aller in der Agrarwirtschaft tätigen Unternehmen werden sich anpassen müssen. Die Nahrungsmittel-Industrie und der Detailhandel werden die neuen Ausgangslagen zu ihren Gunsten zu nutzen wissen (z.B. Cassis-de-Dijon-Prinzip, Parallel-Importe etc).
- Die Anforderungen an die Mitarbeitenden auf allen Stufen, ins besondere aber die Kompetenzen der verantwortlichen Kaderleute, werden sich der Situation laufend an-

passen müssen. Dies besonders in Bezug auf Marketing, Marktkenntnisse, Umwelteinflüsse, Unternehmens- und Personalführung sowie Selbst-Kompetenzen, im Sinne von Flexibilität und Belastbarkeit. Die OdA sind in der Pflicht, die Berufsprofile periodisch zu aktualisieren.

- Die Marktöffnungen, der globale Handel und der grenzenlose Warenverkehr werden an die Unternehmen und Mitarbeitenden neue und höhere Anforderungen stellen. Die Agrarwirtschaften der EU und der Welt werden näher zusammenrücken und neue Kenntnisse und Fähigkeiten fordern.

2. Die Trägerschaft

Gestützt auf die Verordnung des EVD über Mindestvorschriften für die Anerkennung von Bildungsgängen der höheren Fachschulen HF wird nachstehender Rahmen-Lehrplan für den dipl. Agro-Kaufmann HF und die dipl. Agro-Kauffrau HF erlassen.

Folgende Organisationen der Arbeitswelt (OdA) sind für die inhaltliche Gestaltung und die Formulierung des Berufsprofils sowie die laufende Überprüfung und Entwicklung dieses Rahmen-Lehrplanes verantwortlich:

AgriAli**Form**, Organisation der Arbeitswelt OdA Landwirtschaft und landwirtschaftliche Spezialberufe, c/o GB Bildung SBV, Laurstrasse 10, 5200 Brugg.

und

fenaco, Unternehmensgruppe der Schweizerischen Agrarwirtschaft, Erlachstrasse 5, 3012 Bern

Die Zusammenarbeit sowie die Aufgaben, Rechte und Pflichten dieser beiden OdA sind in der gemeinsamen Vereinbarung für HF-Ausbildungen vom Dezember 2006 geregelt.

Die heutigen Bildungsanbieter des Lehrgangs Agro-Kaufleute, Feusi Bern und Institut agricole Grangeneuve, haben bei der RLP Entwicklung mitgearbeitet.

Weitere Informationen über OdA und Bildungsanbieter unter:

www.fenaco.com

www.landi.ch

www.sbv-usp.ch

www.sbv-bildung.ch (AgriAli**Form**)

www.feusi.ch

www.grangeneuve.ch

www.inforama.ch

www.strickhof.ch

3. Die formalen Aspekte

Agro-Kaufleute

Zur verständlicheren und übersichtlicheren Gestaltung sowie im Interesse der Lesbarkeit verwenden wir in diesem Dokument einheitlich die geschlechtsneutrale Bezeichnung Agro-Kaufleute.

Darunter verstehen wir sowohl weibliche als auch männliche Absolventen des Bildungsganges dipl. Agro-Kaufmann HF respektive dipl. Agro-Kauffrau HF.

4. Die Grundlagen-Dokumente

Die Inhalte und Darstellung des Rahmen-Lehrplanes basieren auf den verfügbaren Grundlagen und Dokumenten des EVD (MiVo HF 2005) und des BBT (Leitfaden und Kriterienraster Rahmen-Lehrpläne 2006).

5. Das Berufsprofil, die wichtigsten Arbeitsfelder und Kompetenzen

Basierend auf den Schlüsselaufgaben (gemäss IST-Analyse)¹⁾, den aktuellen Entwicklungen in der Agrarwirtschaft im Allgemeinen und bei den verantwortlichen OdA im Speziellen, ergibt sich für den Bildungsgang dipl. Agro-Kaufleute HF das nachstehende Berufsprofil.

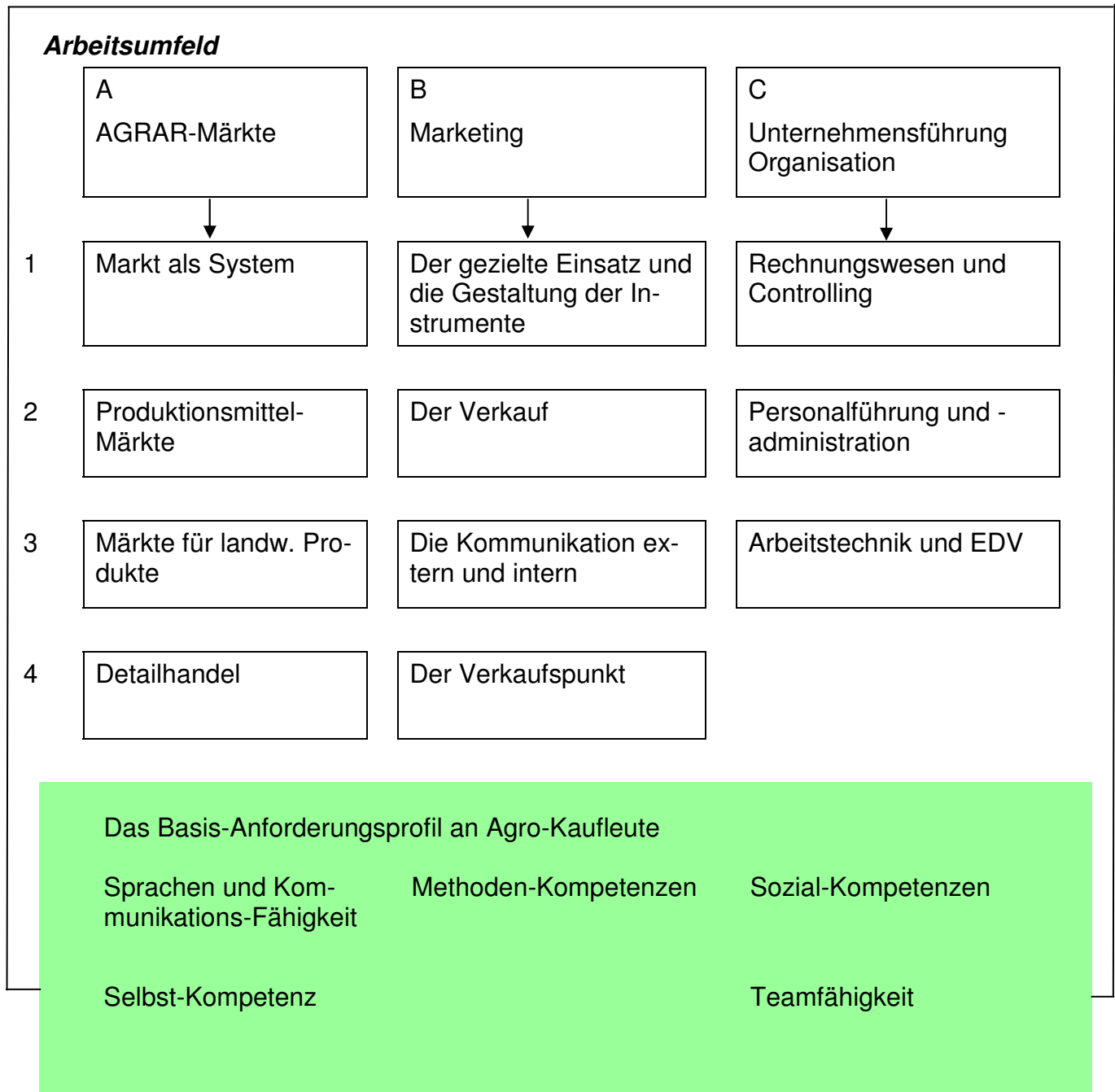


Abbildung 3: Das Berufsprofil Agro-Kaufleute

¹⁾ Ergebnisse qualitativer und quantitativer Befragungen von Arbeitgebern und Absolventen; Projekt Zwischenbericht August 2006, Private Hochschule Wirtschaft, Bern

5.1. Das Arbeitsumfeld in der Agrarwirtschaft im Allgemeinen

Die Agrarwirtschaft war bis vor wenigen Jahren sehr stark staatlich geschützt (Einfuhrzölle, Importbeschränkungen etc) und vom Staat finanziell (Subventionen) gestützt. Der laufende Abbau der Subventionen aller Art und die Einführung der Direktzahlungen an die Bauern veränderte die Ausgangslage für viele Unternehmen und Organisationen sehr stark und wird in Zukunft noch weitere Konsequenzen haben.

Wie in der Einführung (Seite 4ff) dargestellt, ist die Agrarwirtschaft zur Zeit in einer wichtigen Phase der Veränderung, des Um- und Aufbruchs. Diese Situation verlangt in den nächsten Jahren Flexibilität, Kreativität und Aktivität, um als Unternehmen am Markt erfolgreich zu sein. Dies erfordert Berufsleute, insbesondere Kader, die die laufenden Veränderungen als Chance wahrnehmen und in Marktaktivitäten umsetzen können.

5.2. Die Arbeitsfelder der Agro-Kaufleute

Das Berufsprofil Agro-Kaufleute (siehe Abbildung 3, Seite 11) gliedert sich in drei Arbeitsfelder. Jedes Arbeitsfeld setzt sich aus verschiedenen Arbeitsprozessen zusammen, die aber in der Berufspraxis hinter- oder nebeneinander ablaufen oder bearbeitet werden müssen. Diese Tätigkeiten erfordern von Agro-Kaufleuten Kompetenzen für vernetztes Denken, prozessorientiertes Planen und Handeln sowie Kenntnisse der gegenseitigen Einflüsse und die Fähigkeit, alle Dimensionen und Entwicklungen laufend in die Entscheidungen oder Prozesse einzubeziehen.

Nachstehend sind die einzelnen Arbeitsfelder und deren Arbeitsumfeld definiert. Die Arbeitsprozesse werden beschrieben und die für eine erfolgreiche Tätigkeit notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten (als Voraussetzung für die entsprechenden Kompetenzen) formuliert. Die laufende Aktualisierung auf Grund der sich verändernden Rahmenbedingungen, der neuen Marktsituationen und den sich entwickelnden Unternehmen ist Daueraufgabe der OdA (siehe Trägerschaft, Seite 9 und Seite 34 / 14. Die periodische Überprüfung).

5.3. Das Basis-Anforderungsprofil an Agro-Kaufleute

Mit dem Basis-Anforderungsprofil werden alle Basis-Kompetenzen zusammengefasst, die erfolgreiche und marktorientierte Agro-Kaufleute speziell auszeichnen.

Dazu zählen wir

- Sprachen- und Kommunikations-Kompetenz im weitesten Sinne des Wortes
- Lebenslängliches Lernen und die Lernmethoden dazu
- Methoden für die Analyse und das Vernetzen von Informationen
- Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen

Die lebenslängliche Entwicklung der Basis-Kompetenzen

„Die Grenzen meiner Sprache, sind die Grenzen meiner Welt“, diese Aussage hat für Agro-Kaufleute in Zukunft durch die rasanten Veränderungen in der Berufswelt eine große Bedeutung. Deshalb haben die Sprachen und die Kommunikations-Kompetenz eine sehr hohe Priorität.

Durch die neuen und immer effizienter werdenden Informationsmittel steigen auch die Anforderung an deren effiziente „Verarbeitung“ und „Konservierung“. Nur wer das Wissen und die Fähigkeiten dazu laufend aktualisiert wird kompetent kommunizieren. Die persönlichen Kompetenzen, auch als „meine persönliche Software“ zu bezeichnen, sind mit Wissen und Training lebenslänglich zu entwickeln und den stets wechselnden, hohen Anforderungen im Beruf anzupassen.

Die Vernetzung mit den Arbeitsfeldern

Agro-Kaufleute verfügen über einen breiten Mix an Basis-Kompetenzen die sie befähigen, einerseits Führungsverantwortung zu übernehmen und andererseits als Fachspezialisten in ihrem Tätigkeitsgebiet das Wissen laufend und in Selbstverantwortung zu aktualisieren, zu vernetzen und kombinieren, daraus Kompetenzen zu entwickeln und mit lebenslänglichem Lernen komplexe Arbeitssituationen und Veränderungen zu bewältigen. Agro-Kaufleute sind fähig, komplexe Markt- oder Verkaufs-Situationen zu analysieren und praktikable Lösungen zu entwickeln. Sie können Wissen und Erfahrungen aus verschiedenen Arbeitsfeldern und -prozessen vernetzen. Sie sind fähig, Veränderungen als Chancen zu akzeptieren, lösungsorientiert und erfolgreich neue, kreative Lösungen in den Arbeitsprozessen zu integrieren. Offenheit für neue Entwicklungen, die Bereitschaft Verantwortung auch in kritischen Situationen zu übernehmen und zu tragen sowie selbständig im Rahmen des Verantwortungs- und Kompetenzrahmens Entscheidungen zu treffen und Lösungen zu finden. Agro-Kaufleute in Führungspositionen führen Teams und Unternehmen kunden-, mitarbeiter- und wirtschaftlichkeitsorientiert.

Basis-Kompetenz 1: Sprachen und Kommunikations-Fähigkeit

Agro-Kaufleute in der nationalen Agrarwirtschaft drücken sich mündlich und schriftlich in Deutsch und Französisch aus. Wer international tätig ist, der beherrscht oder erlernt weitere Sprachen im Rahmen der Bedürfnisse des Jobs. Agro-Kaufleute pflegen aktiv ihre Sprach-Kompetenz und setzen sich für einen korrekten, guten Sprach-Standard im Unternehmen ein. Sie kommunizieren aktiv mit allen betroffenen Gruppen im Rahmen des Unternehmens und seiner Marketingaktivitäten.

Agro-Kaufleute setzen die Informations-Technologien und deren Hilfsmittel gezielt ein. Sie aktualisieren ihr Wissen laufend und gehen verantwortungsbewusst mit Informationen um.

Basis-Kompetenz 2: Methoden-Kompetenzen

Agro-Kaufleute planen, organisieren und erledigen ihre Arbeiten effizient, mit einfachen und geeigneten Hilfsmitteln. Sie leiten Mitarbeitende in der Arbeitstechnik an und üben Vorbildfunktionen aus. Sie verfügen über Hilfsmittel und Methoden, Projekte ganzheitlich zu planen und können diese mit gegebenen Rahmenbedingungen erfolgreich umsetzen. Agro-Kaufleute handeln zielorientiert und flexibel, den Veränderungen, insbesondere an der Marktfrent, begegnen sie mit systematischer Analyse und Problem-Lösungs-Orientierung sowie Kreativität. Sie beherrschen wirkungsvolle, attraktive Präsentationstechniken um mit Konzepten und Ideen überzeugend zu argumentieren und diese auch durchzusetzen.

Basis-Kompetenz 3: Sozial-Kompetenzen

Agro-Kaufleute müssen auf Grund der ausgeübten Funktionen und den Arbeitsfeldern, in denen diese tätig sind, respektive der Markt- und Kundenorientierung, über eine sehr hohe Sozial-Kompetenz verfügen.

Sie führen Mitarbeitende und Teams, verhandeln mit Lieferanten und Kunden, kommunizieren mit sehr unterschiedlichen Anspruchsgruppen wie Behörden, Banken, Versicherungen, Geschäftsleitung und Verwaltungsrat, Öffentlichkeit und Medien. Agro-Kaufleute sind teamfähig und entwickeln erfolgreiche Teams. Sie bewältigen Konflikte und Spannungen mit Einfühlungsvermögen, Frustrations-Toleranz, Zuhören können, aktiver Kommunikation und Lösungsorientierung. Agro-Kaufleute sind kommunikativ und setzen permanent alle geeigneten Mittel im Unternehmen dafür ein.

Basis-Kompetenz 4: Selbst-Kompetenzen

Agro-Kaufleute kennen die Bedeutung ihrer Tätigkeit in der Agrarwirtschaft respektive ihrem spezifischen Tätigkeitsgebiet in Bezug auf Ökologie, Ökonomie und Sicherheit. Sie kennen die interkulturellen Spannungsfelder und Unterschiede, leisten einen Beitrag zur Verständigung und im Unternehmen zur Integration. Sie gehen mit sich und den eigenen Ressourcen effizient um und pflegen diese aktiv. Agro-Kaufleute kennen ihre Grenzen, sind flexibel, kreativ, selbständig und delegieren, das heisst sie treffen eigene Entscheidungen. Sie passen sich Veränderungen an und nutzen diese als Chancen. Improvisation und die Analyse der eigenen Leistungen sind selbstverständlich.

Basis-Kompetenz 5: Teamfähigkeit

Die Mehrheit der Agro-Kaufleute führt in der Arbeitswelt ein kleineres bis grösseres Team. Sie sind befähigt, den Teambildungsprozess permanent zu entwickeln und umzusetzen. Agro-Kaufleute als Chefs setzen in ihren Teams Leader ein, fördern und entwickeln die Stärken der einzelnen Mitarbeitenden und damit deren Rollen, motivieren das Team und kommunizieren aktiv. Sie üben eine Vorbildrolle aus, wirken integrierend, fördern und fordern zugleich. Zielorientierung und gemeinsame Problemlösungs-Kultur ist für Agro-Kaufleute teil der Führungs-Kompetenzen.

5.4. Allgemeine inhaltliche Themenbereiche

Nachhaltige Nutzung von Ressourcen

Der Erfolg in allen Sektoren der Agrarwirtschaft ist direkt und immer von der Natur abhängig. Dies betrifft alle Produktionsformen, Produktionsmittel und Produkte zur Verarbeitung und den Konsum im Pflanzenbau und der Tierproduktion. Eine hohe Sensibilität aller Akteure für eine nachhaltige Nutzung der Natur-Ressourcen hat oberstes Primat bei den Bauern und den Verantwortlichen der Agrarwirtschaft in den vor- und nach gelagerten Sektoren. Die Förderung des Bewusstseins für die Bedeutung der „Natur“ (Luft, Wasser, Boden, Tiere, Pflanzen) und der Konsumentenwünsche (Landschaftsbild, gesunde Nahrungsmittel, Tierschutz, Naturschutz etc) hat auf allen Bildungsstufen eine hohe Bedeutung. Agro-Kaufleute kennen diese Zusammenhänge, verfolgen die Entwicklungen und integrieren die Konsequenzen daraus in die Arbeitsprozesse.

Interkulturelle Kompetenz

Die zunehmende Internationalisierung der Agrarwirtschaft, die Verlagerung der Produktionen ins Ausland und der zunehmende Import von Agrargütern und Landw. Produkten aus aller Welt verlangt von international tätigen Agro-Kaufleuten interkulturelle Kompetenzen (Sprachen, Kulturen etc).

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Als Kadermitarbeiter tragen Agro-Kaufleute gemäss Bundesgesetz über die Unfallversicherung (UVG) grosse Verantwortung für die sicherheitsgerechte Arbeitsorganisation, die Funktions-Tüchtigkeit von Schutzeinrichtungen und Schutzausrüstungen der Arbeitnehmer. Sie kennen die Anforderungen an Sicherheit und Gesundheitsschutz gemäss Bundesgesetz, setzen diese im Betrieb um und kontrollieren deren Einhaltung.

Umweltschutz

Die Agrarwirtschaft ist, wie bereits unter Position 1 beschrieben, auf eine intakte Umwelt angewiesen. Die Umweltpolitik gemäss Bundesverfassung und das in Bundesgesetzen formulierte Umweltrecht sind die Grundlage dazu. Agro-Kaufleute nehmen die Selbstverantwortung als wichtige Akteure wahr, treffen geeignete vorbeugende Massnahmen, handeln engagiert und selbstverantwortlich.

A. Arbeitsfeld Agrar-Märkte

Der Begriff Agrar-Märkte

Wie in Abbildung 2, Seite 7, dargestellt und beschrieben, gliedern wir die Agrarwirtschaft in 5 Sektoren. Für das Berufsprofil Agro-Kaufleute stehen die Sektoren 1, 3 und 4 im Mittelpunkt des Berufsprofils, der Sektor 5 hat aber auch eine gewisse Bedeutung.

Das erste Arbeitsfeld ist mit dem Begriff „Agrar-Märkte“ definiert. Dieser Begriff umfasst die 3 Sektoren „Vorgelagerte Stufe“, 1. und 2. „Verarbeitungs-Stufe“, wobei die „Nachgelagerte Stufe“ in zwei Sektoren gegliedert ist, welche sehr unterschiedliche Marktfunktionen ausüben, sowie den Sektor 5.

Das Arbeitsumfeld Agrar-Märkte

Die Marktöffnung (Grenzöffnung, Preisniveau, Konkurrenz, Abbau der staatlichen Regeldichte etc) und die Agrarpolitik sowie die Konsumgewohnheiten und die Detailhandelsstrukturen beeinflussen die Agrar-Märkte, deren Akteure und Entwicklungen in hohem Masse. Die ökologischen Dimensionen der Landwirtschaft im Allgemeinen (Labelprodukte, Umweltbelastungen, Tierschutz etc) und das Umweltbewusstsein der Konsumenten (gesunde Nahrung, Treib- und Brennstoffe aus erneuerbarer Energie, Landschaft als Erholungsraum etc) im Speziellen, haben in Zukunft sehr grosse Auswirkungen auf diese Märkte.

Multifunktional – ein Synonym

Agro-Kaufleute sind auf Grund der Job-Analyse 06 „Das Berufsprofil Agro-Kaufmann / Agro-Kauffrau“¹⁾ in Bezug auf Berufstätigkeit „multifunktional“ - ein Begriff, der für die Landwirtschaft im Zusammenhang mit den so genannten „gemeinwirtschaftlichen“ Aufgaben verwendet wird. Multifunktional heisst im Bezug zum Arbeitsfeld: Agro-Kaufleute müssen Widersprüche, Gegensätze und Spannungsbogen ertragen. Auf der andern Seite bedeutet dies, dass Absolventen des Bildungsganges eine grosse Job-Vielfalt, sehr gute Chancen und Möglichkeiten in der Berufswelt vorfinden.

Beispiele zur Erklärung:

- Tätigkeit in Unternehmen die gleichzeitig in verschiedenen Sektoren mit unterschiedlichen Interessen tätig sind, dadurch sind Widersprüche und Zielkonflikte gegeben
- Gegensätzliche Interessen und Blickwinkel in der Produktion von Nahrungsmitteln (Bauer = Produktionskosten / Ertrag, Nahrungsmittel-Industrie = Rohstoffpreise Weltmarkt)
- Staatliche Markteinflüsse contra „weltweite“ Liberalisierung der Märkte

¹⁾ *Ergebnisse qualitativer und quantitativer Befragungen von Arbeitgebern und Absolventen; Projekt Zwischenbericht August 2006, Private Hochschule Wirtschaft, Bern*

Die Rollen und Funktionen der Agro-Kaufleute

Agro-Kaufleute kennen die verschiedenen Beschaffungs- und Absatzmärkte der Agrarwirtschaft in den Sektoren 1, 3 und 4 und im Detailhandel (Sektor 5).

Sie beschaffen sich selbständig alle relevanten Informationen über die Märkte und können deren spezifische Eigenheiten in Bezug auf Politik, Gesetze und Vorschriften, Marktdaten und Funktionsweisen erklären.

Agro-Kaufleute sind in der Lage, in den einzelnen Märkten sowohl die Rolle des erfolgreichen Käufers als auch diejenige des erfolgreichen Verkäufers wahrzunehmen.

Sie kennen die wichtigsten Akteure (Produzenten, Handel, Konsumenten etc) der verschiedenen Märkte, deren Bedeutung und Rollen. Als Kaderleute beobachten sie die Entwicklungen und Trends, ziehen daraus Schlussfolgerungen für das eigene Unternehmen und leiten daraus auch Massnahmen ab, um erfolgreich diese Märkte zu bearbeiten.

Agro-Kaufleute verfolgen Entwicklungen in Politik, Agrarwirtschaft und Volkswirtschaft, erkennen Abweichungen und Trends, ziehen diese in ihrer Tätigkeit mit ein, treffen Massnahmen und informieren alle Betroffenen.

Arbeitsprozess A1: Der Markt als System

Agro-Kaufleute bearbeiten und verstehen den Markt in welchem sie tätig sind als System, bestehend aus Elementen, deren Beziehungen untereinander sowie den System-Einflüssen von Aussen (siehe Anhang 1).

Sie können an praktischen Beispielen im Kontext des Arbeitgebers ein Markt-System darstellen und erklären.

Agro-Kaufleute können die einzelnen Elemente und deren Beziehungen untereinander sowie die gegenseitigen Einflüsse erklären, analysieren und daraus Schlussfolgerungen für die eigene Unternehmung ziehen. Die systematische Marktanalyse bildet die Grundlage für die Ausgestaltung eines Marktbearbeitungs-Konzeptes oder Teilen davon sowie von Aktivitäten im Einkauf oder Verkauf von Produkten aller Art.

Sie vernetzen ihr Wissen aus den verschiedenen Märkten miteinander und erkennen deren gegenseitige Einflüsse, Abhängigkeiten und Entwicklungen. (siehe Anhang 1)

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- stellen den Markt als System dar, analysieren die Elemente und deren Beziehungen sowie die Einflussdimensionen
- ziehen Konsequenzen aus der Analyse und gestalten damit die Marktbearbeitungs-Konzepte und Marketing-Instrumente
- planen und führen Marketing-Massnahmen durch
- können selbständig Einkauf und Verkauf organisieren und durchführen

Arbeitsprozess A2: Die Produktionsmittel-Märkte: Waren beschaffen und verkaufen

Für die Produktion der verschiedenen landwirtschaftlichen Produkte benötigt der Bauer eine breite Palette von Produktionsmitteln (auch als Hilfsstoffe mit den Warengruppen Futter, Saatgut, Pflanzennahrung und Pflanzenschutz bezeichnet, Sektor 1, Abbildung 2, Seite 7).

Agro-Kaufleute kaufen diese Produkte auf eigentlichen Beschaffungs-Märkten im In- und Ausland ein.

Sie nehmen für einheimische Produktionsbetriebe (Sektor 1) die ihre Rohstoffe bei den Schweizer Bauern oder auf dem Weltmarkt beschaffen (z.B. Futtermittel) zusätzlich zur Beschaffungsfunktion direkten Einfluss auf die Weiterverarbeitung und Veredelung im Betrieb (z.B. Futtermühle).

Agro-Kaufleute kennen die Funktionsweise dieser verschiedenen Märkte, deren Rahmenbedingungen (Gesetze, staatliche Regelungen) und die wichtigsten Akteure.

Sie sind befähigt, selbständig Waren zu beschaffen, deren Verarbeitung zu Halb- oder Fertigfabrikaten zu organisieren, die Vorschriften betreffend Verarbeitung und Verkauf einzuhalten sowie deren Vermarktung als Verantwortungsträger zu organisieren und überwachen.

Sie beraten die Bauern in produktions-technischen Fragen im Rahmen der Sortimente und im Verkaufsgespräch.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- kaufen Produktionsmittel ein, kennen alle damit verbundenen Teilprozesse und wenden deren Grundsätze an
- führen das Team und überwachen den Prozess als Verantwortungsträger
- kennen die Weiterverarbeitungs-Prozesse, können diese begleiten und wenden die branchenspezifischen Vorschriften an
- organisieren und vollziehen den Verkauf selbständig und erfolgreich
- beraten die Bauern in der Produktions-Technik

Arbeitsprozess A3: Die Märkte für Landw. Produkte: Produkte lagern, verarbeiten und verkaufen

Agro-Kaufleute kennen die Absatzmärkte (Sektor 3 und 4) für Landw. Produkte (im Sektor 2 produziert), deren Bedeutung für die Landwirtschaft sowie die Rolle der verarbeitenden Nahrungsmittel-Industrie (Sektor 4) und des Detailhandels (Sektor 5).

Sie wenden in der Rolle des Käufers oder Verkäufers die branchenüblichen Vorschriften und Gesetze an und setzen sich für die Qualitätsstandards ein.

Sie nehmen in der Warenwirtschaft und in Verarbeitungsbetrieben leitende Funktionen wahr und führen Betriebe oder Bereiche davon selbständig.

Agro-Kaufleute führen erfolgreich Verkaufs-Verhandlungen, überwachen die Warenwirtschaft und erledigen die administrativen Arbeiten der Vermarktung bis zur Abrechnung, der Nachkalkulation und des Rechnungswesens.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- führen verantwortlich alle Aufgaben der Vermarktung Landw. Produkte aus
- beobachten die Marktentwicklungen und ziehen daraus Konsequenzen im Sinne der Unternehmens-Ziele und der Produzenten / Bauern
- führen Teams erfolgreich
- setzen die Grundsätze der Warenwirtschaft um
- führen selbständig die notwendige Administration und das Rechnungswesen

Arbeitsprozess A4: Der Detailhandel – die Brücke zum Konsumenten

Zur Agrarwirtschaft im weitesten Sinne zählen wir auch den Detailhandel (Sektor 5, Abbildung 2 Seite 7), insbesondere den Foodbereich (Nahrungs-, Genuss- oder Lebensmittel-Sortimente) sowie dessen Handelskanäle, aber auch im Non-food-Bereich sind gewisse Sortimentsgruppen mit der so genannten bäuerlichen Kern-Kompetenz verwandt (Hobby-Tierfutter, Hof- und Gartengeräte, Blumen- und Gemüsesamen etc).

Vor allem im Non-food-Bereich (z.B. LANDI Laden) sind Agro-Kaufleute in Führungspositionen tätig.

Agro-Kaufleute kennen die Strukturen im Detailhandel, die Akteure und Entwicklungen.

Sie sind im Einkauf oder Verkauf in leitender Funktion tätig.

Agro-Kaufleute kaufen Waren ein, gestalten Sortimente und Verkaufsaktivitäten im Rahmen der Unternehmensstrategien.

Sie führen Verkaufsstellen als Verantwortungsträger, organisieren Warenfluss, Warenpräsentation und Personaleinsatz. Sie leiten ein Team, überwachen die Ziele und Kennzahlen und planen Massnahmen bei Abweichungen.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- verfügen über Detailhandels-Kompetenzen und wenden diese an
- kennen die Grundsätze des Wareneinkaufs, der Warenwirtschaft und der Sortimentsgestaltung
- führen in Verantwortung Verkaufsstellen und deren Teams
- analysieren Kennzahlen und planen Massnahmen zur Zielerreichung

B. Marketing: Am Markt etwas tun und erfolgreich sein

Der Begriff Marketing im Kontext Agro-Kaufleute

Marketing in allen Facetten und im weitesten Sinne des Begriffes zählt zu den Kern-Aufgaben der Agro-Kaufleute in der Berufswelt. Sie verstehen Marketing als eine Instrumenten-Auswahl für die erfolgreiche Bearbeitung eines definierten Marktes, Teilmarktes oder Segmentes. Sie kennen die Funktionen und Wirkungsweisen der einzelnen Instrumente in Bezug auf den zu bearbeitenden Markt. Agro-Kaufleute wählen auf Grund der Marktanalyse geeignete Instrumente zur Zielerreichung aus, planen deren Ausgestaltung und Einsatz. Sie koordinieren den Einsatz verschiedener Mittel, können die Resultate beurteilen und weitere Massnahmen anordnen.

Das Arbeitsumfeld Marketing

„Alles ist Marketing und ohne ist alles nichts“, soll eine Marketing-Persönlichkeit gesagt haben. Alle Aktivitäten für ein Produkt, eine Firma oder Dienstleistung, die für die Kunden sichtbar und erlebbar werden sind Marketing.

Marketing ist für erfolgreiche Unternehmen ein Dauerprozess. Deshalb erfordert Marketing Kreativität, Konsequenz im Denken und Handeln sowie klare, unverwechselbare Konzepte und Profile. Agro-Kaufleute verfügen über die theoretischen und praktischen Grundlagen, um Marketingaufgaben umfassend und konsequent zu planen und umzusetzen.

Das Arbeitsfeld Marketing für Agro-Kaufleute

Marketing ist das wichtigste Arbeitsfeld der Agro-Kaufleute. In der gesamten Agrarwirtschaft und deren Unternehmungen ist die erfolgreiche Marktbearbeitung das oberste Ziel. Nur wenn Agro-Kaufleute auf der „Klavatur“ des Marketings „mehrdimensional“ konzipieren und damit spielen können, wenn Kreativität und konsequente Analyse gepaart mit gezieltem Mitteleinsatz die Kunden erreichen, dann ist Markterfolg möglich.

Marketing-Kompetenz ist für alle Tätigkeiten und auf allen Kaderstufen für Agro-Kaufleute ein Muss.

Arbeitsprozess B1: Der gezielte Einsatz und die Gestaltung der Instrumente: Das Marketing-Konzept

Agro-Kaufleute kennen den Marketing-Mix als eine gezielte Auswahl verschiedener Instrumente zur Lösung einer Marktbearbeitungs-Aufgabe.

Sie können deren Vor- und Nachteile in Bezug zum aktuellen Projekt erklären und auf diesen Grundlagen den Marketing-Mix effizient und effektiv gestalten.

Für die marktorientierte Ausgestaltung der einzelnen Instrumente verfügen sie über das notwendige Wissen und setzen dazu ihre Kreativität ein.

Agro-Kaufleute beurteilen die Wirkung einzelner oder verschiedener Instrumente in Kombination und möglicher Alternativen.

Sie analysieren die Resultate, Reaktionen und Wirkungen, ziehen daraus Konsequenzen für die Zukunft und leiten notwendige, korrigierende Massnahmen ein.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- kennen die Marketing-Instrumente, deren Vor- und Nachteile sowie deren Einsatzmöglichkeiten und -grenzen
- gestalten den Einsatz einzelner Instrumente, von Kombinationen oder ganzer Konzepte
- setzen gezielt die geeigneten Instrumente ein, überwachen deren Wirkung und werten die Resultate aus
- ziehen die Konsequenzen aus Marketing-Aktivitäten und leiten daraus Massnahmen zur Optimierung ab

Arbeitsprozess B2: Der Verkauf – die Königs-Disziplin

Agro-Kaufleute wenden die Grundsätze erfolgreicher Verkaufsgespräche im direkten Kundengespräch oder am Telefon sowie im indirekten Verkauf (Brief, Mail, Internet etc) an.

Sie ermitteln professionell die Kundenbedürfnisse und entwickeln Argumentarien für deren Befriedigung.

Sie wenden die Verkaufstechniken gezielt an und schliessen Verkäufe ab.

Agro-Kaufleute verkaufen sich und ihre Produkte mit Leidenschaft und Begeisterung.

Sie beobachten permanent die Entwicklungen am Markt und setzen notwendige Änderungen in Bezug auf das eigene Angebot und die Kunden-Argumentation laufend um.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- führen erfolgreich Verkaufsgespräche nach den Grundsätzen des Verkaufs
- kennen die verschiedenen Formen des Verkaufs und können im Einzelfall die geeignete Form wählen
- ermitteln Kundenbedürfnisse mit Fragetechniken und formulieren Argumentarien auf der Basis dieser Bedürfnisse
- schliessen Verkäufe strukturiert und gezielt ab
- verkaufen sich und die Produkte mit Leidenschaft und Motivation
- nehmen Entwicklungen wahr und setzen diese im Angebot kundenorientiert um

Arbeitsprozess B3: Die Kommunikation extern und intern

Agro-Kaufleute kennen die Kommunikations-Instrumente des Marketings und setzen diese in den verschiedenen Zielgruppen professionell ein.

Sie selektionieren und gestalten die Instrumente nach den zu erreichenden, internen oder externen Zielgruppen.

Sie wenden die Grundsätze der Kommunikation und Werbung bei der Ausgestaltung der Instrumente gezielt an.

Sie realisieren wirkungsvolle Informationsaktivitäten am Markt, dazu zählen die Unternehmen interne sowie die - innerhalb eines bearbeiteten Marktsystems - notwendigen Informationen an Kunden oder Akteure.

Agro-Kaufleute verfügen über die notwendigen sprachlichen Fähigkeiten (siehe auch Arbeitsfeld Basics) und beherrschen die einzusetzenden Technologien

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- setzen die Kommunikations-Instrumente des Marketing gezielt nach und in den Zielgruppen ein
- wenden die Selektions- und Gestaltungsgrundsätze an
- differenzieren nach Zielgruppen
- planen selbständig Informationsaktivitäten für alle Zielgruppen und Akteure im zu bearbeitenden Markt
- verfügen über Sprach-Kompetenzen und beherrschen die notwendigen Technologien

Arbeitsprozess B4: Der Verkaufspunkt: 80% der Kaufentscheidungen fallen hier

Agro-Kaufleute setzen in allen Sektoren der Agrarwirtschaft das Wissen und die Grundsätze zur attraktiven, verkaufsfördernden Verkaufspunkt-Gestaltung gezielt ein.

Sie kennen die Wirkung attraktiver Warenpräsentationen und eines den Verkauf fördernden Ladenbildes. Die tägliche Umsetzung dieser Grundsätze ist ein Muss.

Agro-Kaufleute leiten Mitarbeitende an, motivieren sie und korrigieren bei Bedarf.

Sie planen, gestalten und pflegen sowohl die Standard-Warenträger, die 2.Verkaufspunkte (ausserhalb Standard-Warenträgern) und weitere, den Verkauf fördernde Massnahmen in und um die Verkaufslokalitäten.

Agro-Kaufleute kennen die gesetzlichen Vorschriften und Usanzen für den Detailverkauf und wenden diese konsequent an.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- kennen die Grundsätze, die Bedeutung und Wirkung der Gestaltung von Verkaufspunkten und -flächen
- setzen täglich diese Grundsätze mit dem Team im Verkaufslokal attraktiv um
- Instruieren, motivieren und kontrollieren die Mitarbeitenden
- planen, gestalten und pflegen 2.Verkaufspunkte und weitere Verkaufsförderungs-Massnahmen
- wenden die gesetzlichen Vorschriften an

C. Unternehmensführung und Organisation (U+O)

Der Begriff U+O

Unter dem Begriff respektive Arbeitsfeld U+O sind alle Arbeitsprozesse zusammengefasst, die Agro-Kaufleute als verantwortliche Kader bei der Tätigkeit in Führungspositionen verschiedener Stufen täglich anwenden.

Folgende Unternehmensbereiche - die in der Arbeitswelt sehr unterschiedlich bezeichnet werden - zählen zu diesem Arbeitsfeld: Das Rechnungswesen und Controlling, die Personalführung und -administration sowie die Arbeitstechniken und die EDV. In allen Arbeitsfeldern und -prozessen spielen die rechtlichen und organisatorischen Fragen sowie Problemstellungen eine grosse Rolle. Das dazu notwendige und spezifische Wissen ist bei den Arbeitsprozessen und Kompetenzen beschrieben.

Das Arbeitsumfeld U+O

Die Komplexität der Unternehmungen in der Agrarwirtschaft erfordert von Agro-Kaufleuten im Arbeitsfeld U+O eine grosse Flexibilität in der Anwendung der Führungs-Instrumente sowie in deren Ausgestaltung.

Die Entwicklungen in den Agrar-, Absatz-, Arbeits- oder Finanzmärkten haben einen direkten und grossen Einfluss auf die Gestaltung der Unternehmen und deren Organisation in der Agrarwirtschaft. Veränderungen in den Strukturen, zum Beispiel Fusionen, sind hier unumgänglich.

Das Arbeitsfeld U+O

Bedingt durch die sehr unterschiedlichen Betriebsgrössen (1 oder 2-Mann-Betriebe bis zu Unternehmen mit mehreren Tausend Mitarbeitenden und verschiedenen Kaderstufen) werden in der Praxis die Arbeitsprozesse U+O, respektive die Kompetenzen dazu, in sehr unterschiedlicher Ausprägung von Agro-Kaufleuten angewandt.

Als Mitglieder des Kadern einer Unternehmung übernehmen Agro-Kaufleute in unterschiedlicher Ausprägung Führungs-Verantwortung.

Sie kennen die Unternehmensstrategie und die Unternehmensziele, wirken an deren Ausgestaltung mit und übertragen diese angemessen in ihren Verantwortungsbereich.

Agro-Kaufleute formulieren zusammen mit der vorgesetzten Stufe die verschiedenen Ziele ihres Arbeitsbereiches, die Massnahmen dazu und sind befähigt, diese allein oder im Team umzusetzen. Dazu zählen: Entwickeln von Budgets, formulieren von qualitativen und quantitativen Zielen, interpretieren von Kennzahlen, initialisieren von Massnahmen zur Zielerreichung, kontrollieren der Umsetzung der Aktivitäten und planen von Korrektur-Massnahmen bei Abweichungen.

Agro-Kaufleute führen grössere oder kleinere Teams als Verantwortliche und Chefs.

Sie kennen die Grundsätze der Personalführung, der Teambildung und Mitarbeiter-Qualifikation und wenden diese gezielt und erfolgreich an.

Agro-Kaufleute leiten die Administration ihres Bereiches effizient und mit geeigneten Hilfsmitteln. Sie verfügen über das Fachwissen, das Rechnungswesen zu organisieren

und zu führen sowie die Resultate und Kennzahlen richtig darzustellen, zu interpretieren und Massnahmen zur Korrektur vorzuschlagen.

Agro-Kaufleute die im Treuhandbereich und der Beratung von Bauern tätig sind, kennen die entsprechenden Rahmenbedingungen, Gesetze und Vorschriften und setzen dieses Wissen vernetzt mit dem Fachwissen um.

Arbeitsprozess C1: Rechnungswesen und Controlling

Agro-Kaufleute führen eigenverantwortlich das Rechnungswesen, erstellen die üblichen Auswertungen (Tages-, Woche-, Monats- oder Jahresreports), kommentieren und interpretieren diese mit den Bereichsverantwortlichen und Vorgesetzten.

Sie kennen alle gesetzlichen Vorschriften, Standards und Hilfsmittel für die ordentliche Führung der Buchhaltung, das Erstellen von Abschlüssen und die Budgetierung.

Agro-Kaufleute beurteilen Investitionsprojekte aus finanzieller Sicht, planen und überwachen die Liquidität, setzen dynamische Methoden der Investitionsrechnung ein.

Sie führen selbständig Vor- und Nachkalkulationen im Verantwortungsbereich und gemäss Zielvorgaben durch.

Agro-Kaufleute können Statistiken lesen und beurteilen sowie die für das Unternehmen richtigen Schlussfolgerungen ziehen und diese in die Strategien und Konzepte einfließen lassen.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- kennen die Grundsätze, den Aufbau und die Einrichtung des Rechnungswesen in einer Unternehmung
- führen das Rechnungswesen nach den gesetzlichen und internen Grundsätzen
- werten die Daten nach verschiedenen Kriterien aus, kommentieren und interpretieren diese
- wenden alle Vorschriften, Standards und Hilfsmittel im Rechnungswesen an
- kennen die Grundlagen zur Beurteilung von Investitionen und der Liquidität eines Unternehmens; sie können dynamische Methoden der Investitionsrechnung einsetzen
- kalkulieren nach den Unternehmens-Grundsätzen und Zielvorgaben die Preise und Margen, sowie die Zins- und Zinseszins-Rechnungen

Arbeitsprozess C2: Personalführung und -administration

Agro-Kaufleute formulieren Job-Profil und Stellenausschreibungen der ihnen unterstellten Mitarbeitenden. Sie selektionieren Bewerbungen professionell und führen allein oder mit Vorgesetzten Anstellungsgespräche.

Agro-Kaufleute führen die Mitarbeitenden in ihrem Bereich nach den Führungsgrundsätzen und Zielsetzungen der Unternehmung, kommunizieren aktiv und situationsbezogen.

Sie setzen permanent Massnahmen der Teambildung um, und fördern den Teamgeist und die Teamleistung, führen Mitarbeiter- und Qualifikationsgespräche, fördern und motivieren das Team.

Erfolgreiche Agro-Kaufleute als Chefs delegieren an die Mitarbeitenden um diese zu fördern und zu fördern, kontrollieren und korrigieren die Tätigkeiten laufend und gemäss Zielvereinbarungen.

Sie setzen bei Bedarf die Instrumente der Personal-Einsatz-Planung als Führungs-Instrument ein.

Agro-Kaufleute kennen die Vorschriften und Gesetze des Arbeitsrechtes, der Arbeitssicherheit sowie des Gesundheitsschutzes und wenden diese an.

Sie führen Mitarbeiterdossiers und erstellen selbständig Lohnabrechnungen unter Berücksichtigung der gesetzlichen und unternehmensspezifischen Vorgaben.

Agro-Kaufleute kennen die Aufgaben bei Fluktuationen (Arbeitszeugnis, Kündigung, etc.) und wenden diese an.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- entwickeln praxisorientierte Job-Profile und leiten daraus die Stellenausschreibungen ab
- kennen die Methoden der Bewerbungs-Selektion, wenden diese an und führen Stellenbesetzungen durch
- kennen die Instrumente der Teambildung und wenden diese im eigenen Team an
- delegieren nach einsehbaren Grundsätzen und fördern gezielt die Mitarbeitenden
- führen das Team mit Zielvereinbarungen, kontrollieren und korrigieren permanent den Zielerreichungs-Prozess
- setzen die Instrumente der Personal-Einsatz-Planung als Führungs-Instrumente ein

- kennen die Vorschriften und Gesetze im Bereich des Personalwesens (Sicherheit, Arbeitsrecht, Gesundheit etc) und wenden diese an

- führen die administrativen Arbeiten des Personalwesens aus

Arbeitsprozess C3: Arbeitstechniken und EDV

Agro-Kaufleute setzen effiziente und bedürfnisorientierte Hilfsmittel für die Büroorganisation und Administration ein.

Sie gestalten Arbeitsplätze rationell und übersichtlich, unter Einbezug der ergonomischen und praktischen Anforderungen.

Agro-Kaufleute kennen die Grundsätze einer modernen Büroorganisation sowie die dazu gehörende Technik und setzen diese kosten- und umweltorientiert ein.

Sie verfügen über EDV-Anwender-Kenntnisse die sie befähigen, dieses Hilfsmittel gezielt, effizient und immer aktuell anzuwenden (Officeprogramme, Warenwirtschaft und Fibu).

Agro-Kaufleute beurteilen und implementieren EDV-Lösungen nach unternehmensspezifischen Bedürfnissen. Sie erarbeiten sich für spezielle Programme und Techniken des Unternehmens permanent das notwendige Wissen und die Anwendungs-Kompetenzen.

Die Kompetenzen dazu

Agro-Kaufleute..

- kennen die Hilfsmittel der Büroorganisation und Administration und setzen diese nach den Bedürfnissen des Betriebes ein
- ermitteln die Anforderungen an die unterschiedlichen Arbeitsplätze und können diese mit Spezialisten einrichten
- sind mit der EDV vertraut und wenden diese effizient an (Standards und betriebsspezifische Anwendungen), halten das Wissen aktuell und bilden sich weiter
- erarbeiten mit Spezialisten betriebsspezifische EDV-Lösungen / - Anwendungen und implementieren diese speziellen Programme bei den Mitarbeitenden

6. *Der Titel*

Der erfolgreiche Abschluss des Bildungsganges berechtigt die Absolventen, folgenden Titel zu führen

Deutsch dipl. Agro-Kaufmann HF / dipl. Agro-Kauffrau HF

Französisch Agro-Commerçant diplômé ES / Agro-Commerçante diplômée ES

Italienisch Agro-Commerciante diplomato SSS / Agro-Commerciante diplomata SSS

Für den Englisch sprechenden Sprachraum ist folgender Titel zu verwenden:

Agro-Commercial with college of higher VET diploma

7. *Das Anforderungsprofil an die Auszubildenden*

Die Grundlage bildet die Verordnung des EVD über Mindestvorschriften für die Anerkennung von Bildungsgängen und Nachdiplomstudien der höheren Fachschulen, Artikel 7, Absatz 2 und Artikel 13 sowie Anhang 3, Ziffer 2.

Der Bildungsgang Agro-Kaufleute HF basiert grundsätzlich auf einem Abschluss als Landwirt / Landwirtin mit EFZ

oder verwandten Berufen / Abschlüssen EFZ mit Bezug zur „Grünen Branche“ wie zum Beispiel Gemüse-Gärtner/in, Obstbauer/-bäuerin, Winzer/in, Milchtechnologe/technologin, Weintechnologe/technologin, Geflügel-Züchter/in etc.

Folgende Kriterien sind zu erfüllen:

- Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis EFZ (siehe oben)
- Persönliche Eignungsabklärung durch den Bildungsanbieter
- Mindestens ein Jahr berufliche Praxis in der Agrarwirtschaft für den Vollzeit-Bildungsgang
- Einen Teilzeit-Job von mindestens 50% in der Agrarwirtschaft, das heisst grundsätzlich in den Sektoren 1, 3 oder 4 (siehe Abbildung 2, Seite 6), gemäss Curriculum „Anforderungsprofil“ der Bildungsanbieter.

7.1. *Anrechnung von bereits erworbenen Qualifikationen*

Ausbildungen im Tertiärbereich werden angerechnet, sofern wesentliche Kompetenzen und Qualifikationen der Ausbildung Agro-Kaufleute HF entsprechen. Dazu gehören folgende Ausbildungen:

- Höhere Fachprüfungen in den Berufen der AgriAliForm
- Agro-Techniker / Technikerin HF
- Betriebswirtschafter / Betriebswirtschafterin HF
- Hochschulstudien (Universität, Fachhochschule, ETH) in wirtschaftlicher oder agronomischer Richtung.

Angerechnet werden die Kompetenzen, die eindeutig den Kompetenzen der Ausbildung entsprechen und bei denen ein Leistungsnachweis belegt werden kann.

Absolventinnen und Absolventen von Schulen der Sekundarstufe 2 (Matura, Berufsmatur, Wirtschaftsmittelschule etc) wird der Unterricht in den allgemein bildenden Fächern angerechnet, sofern sie nachweislich über mindestens das Kompetenzniveau, das in der Ausbildung verlangt wird, verfügen.

Der Bildungsanbieter entscheidet über die Anrechnung international anerkannter Sprachdiplome, anerkannte Abschlüsse im Bereich Informatik (z.B. SIZ) etc.

Die Bildungsanbieter entscheiden im Einzelfall über die Anrechnung der bereits erworbenen Qualifikationen.

7.2. Die Positionierung in der Bildungssystematik

Der Bildungsgang ist im Rahmen der eidgenössisch anerkannten, höheren Fachschulen im Bereich Wirtschaft eingeordnet. Damit wird die klare Ausrichtung auf die Agrarwirtschaft und den Markt im Allgemeinen sowie die Unternehmensführung im Speziellen bestätigt.

Der Bildungsgang Agro-Kaufleute HF ist im Bereich Wirtschaft eingeordnet. Agro-Kaufleute HF arbeiten in Unternehmen, die direkt oder indirekt in der Agrarwirtschaft tätig sind. Das heisst, es handelt sich um Betriebe, die in den vor- oder nachgelagerten Sektoren der Landwirtschaft zu finden sind (Sektoren 1 - 5, Abbildung 2, Seite 6).

7.3. Zulassung zu Studiengängen der Fachhochschulen und zu Nachdiplomstudien der Hochschule

Auf Grund der Empfehlungen der Konferenz der Fachhochschulen (KFH) können Absolventen einer höheren Fachschule ohne Matur in einen Bildungsgang der Fachhochschule eintreten.

Die Zulassung richtet sich nach den entsprechenden Aufnahmebedingungen der Fachhochschule, respektive des Nachdiplomstudiums an der Hochschule.

8. Der Praxisbezug

Die Marktteilnehmer und Kunden stehen im Mittelpunkt der praktischen Tätigkeiten / Berufstätigkeiten von diplomierten Agro-Kaufleuten. Die professionelle Kundenorientierung im Einkauf und Verkauf von Marktleistungen sowie bei der Gestaltung von Dienstleistungen bilden die Grundlage der beruflichen Prozesse. Oberstes Ziel der Arbeit muss die Kundenzufriedenheit und die Wirtschaftlichkeit sein. Diese Grundhaltungen und -Orientierungen sind die Basis des RLP.

Die Arbeitsmarkt-Fähigkeit ist seit der ersten Durchführung des Bildungsganges vor 20 Jahren ausserordentlich hoch. Praktisch alle Studenten verfügen über einen Arbeitsvertrag bevor sie das Diplom erhalten.

9. Die internationalen Standards

Agro-Kaufleute sind gross-mehrheitlich in der Schweizerischen Agrarwirtschaft tätig. Dieser Wirtschaftszweig ist in Bezug auf den Bildungsbereich nur auf die Schweiz fokussiert. Es gibt in diesem Bereich keine internationalen Standards, die berücksichtigt werden müssen.

Im Gegensatz dazu sind die Arbeitsfelder der Agro-Kaufleute, insbesondere im Bereich der Warenbeschaffung (Import), auf den Europa- und Weltmarkt fokussiert und haben dem entsprechend eine internationale Ausrichtung. Für die Berufstätigkeit sind deshalb Internationalität verbunden mit entsprechenden Sprachkenntnissen wichtig.

10. Die Kompetenzen am Ende der Ausbildung

Unter dem Thema 5. Berufsprofil (Seiten 10ff) sind pro Arbeitsprozess die am Ende des Bildungsganges nachzuweisenden Kompetenzen definiert.

11. Die Bildungsbereiche und ihre zeitliche Gliederung

		Bildungsgang Varianten	
		Vollzeit	Berufsbegleitend
		3600 Lernstunden	3600 Lernstunden
Arbeitsfelder	%	%	%
A AGRAR-Märkte		25 - 30	25 - 30
B Marketing		20 - 25	20 - 25
C Unternehmensführung und Organisation		20 - 25	20 - 25
Basics		30 - 35	30 - 35
Total	%	100	100

11.1. Lernstunden nach Lernbereichen

Lernbereiche	Lernstunden
Agrar-Märkte	480
Marketing	320
Unternehmensführung und Organisation	600
Basics	800
<i>Zwischentotal</i>	<i>2200</i>
Projekte, Übungen, Semesterarbeiten, Transfers	360
Diplomarbeiten	320
<i>Zwischentotal</i>	<i>680</i>
Praktikum	720
Total Lernstunden	3600

11.2. Lernstunden nach Lernformen

Lernformen	Bildungsgang	
	Vollzeit Lernstunden	Beruf begleitend Lernstunden
Präsenzunterricht	1400 - 1700	1100 - 1400
Selbststudium zur Vertiefung der Unterrichtsinhalte, Vorbereitung Prüfungen	500 - 800	800 - 1100
Projektübungen, Exkursionen, Studienreise, Semesterarbeiten	360	360
Diplomarbeit	320	320
Praktikum	720	
Anrechenbare Lernstunden aus Berufstätigkeit bei Berufsbegleitender Angebotsform		720
Total	3600	3600

12. Die Lernformen

12.1. Lernform Schule: Von der Praxis für die Praxis

Der Bildungsgang Agro-Kaufleute hat einen ausgeprägten Bezug zur Arbeitswelt im Allgemeinen und zur Agrarwirtschaft im Speziellen. Dozentinnen und Dozenten sollen grundsätzlich in ihrem Fachgebiet über praktische Berufserfahrungen verfügen.

In den Arbeitsfeldern Agrar-Märkte und Marketing ist der Bildungsgang mit Fachpersonen aus dem jeweiligen Themenbereich zu ergänzen und zu vertiefen. Dazu zählen auch Betriebsbesichtigungen, Fach-Exkursionen und praktische Übungen, zum Beispiel im Verkauf, um theoretisches und praktisches Lernen zu verbinden.

12.2. Lernform Transfer: Projektübungen, Semester- und Diplomarbeiten

Die Projektübungen, Semester- und Diplomarbeiten haben zum Ziel, das fächerübergreifende Verständnis und die Vernetzung der verschiedenen Arbeitsfelder zu fördern und zu vertiefen sowie den Transfer zwischen theoretischem Wissen und der praktischen Anwendung oder Umsetzung in die Arbeitsfelder sicherzustellen.

Im ersten Ausbildungsjahr wird eine Semesterarbeit erarbeitet, im letzten Ausbildungsjahr die Diplomarbeit.

Die Themen müssen aktuell sein, dem Bildungsstand entsprechen und die Agrarwirtschaft betreffen. Das zu erarbeitende Problem respektive die Fragestellung zum Thema muss eine hohe Praxis-Relevanz aufweisen und von der Arbeitswelt zur Verfügung gestellt werden.

Im Curriculum „Semester- und Diplomarbeiten“ sind die Anforderungen an die Arbeiten, die Betreuung der Studenten und Betriebe sowie die Beurteilung durch die Bildungsanbieter zu regeln.

12.3. Lernform Praktikum

Die Verknüpfung von schulischer Kompetenzaneignung und deren Anwendung in der Berufspraxis ist für marktorientierte Agro-Kaufleute HF ein Muss und Standard für den Berufserfolg.

Die Arbeitsmarkt-Tauglichkeit des HF Bildungsganges Agro-Kaufleute muss auch in Zukunft mit einer qualitativ hoch stehenden Transfer-Kultur zwischen Praxis und Schule gewährleistet sein. Dadurch wird auch die klare Positionierung innerhalb der Bildungslandschaft sichergestellt.

Das Praktikum muss dabei folgende Anforderungen erfüllen:

- Die Praktika sind kompetenzorientiert, werden in den Praktikumsbetrieben von Fachkräften begleitet und stehen unter der Aufsicht der Bildungsanbieter. Die Einsatz- und Tätigkeitsgebiete entsprechen dem Bildungsstand der Agro-Kaufleute.
- Die gesammelten Erfahrungen, Kompetenzen und Eindrücke des Praktikums werden in einer Praktikums-Auswertung reflektiert.

Für die Gestaltung des Praktikums unterscheiden wir zwischen Vollzeit- und Beruf begleitendem Bildungsgang.

A. Vollzeit-Bildungsgang

Zusätzliche Anforderungen sind:

- Das Praktikum dauert mindestens 18 Wochen.
- Mindestens 50 % des Praktikums werden in einem Unternehmen der Agrarwirtschaft absolviert.
- Der Rest des Praktikums kann direkt beim Bildungsanbieter absolviert werden, wenn Projekte und Anwendungen mit einem entsprechend hohen Arbeitsmarktbezug durchgeführt werden. Hoher Arbeitsmarktbezug heisst, dass mit Arbeitsmethoden und unter Bedingungen gearbeitet wird wie sie im Berufsfeld anzutreffen sind.
- Es wird empfohlen, das Praktikum an einem Stück zu absolvieren. Zulässig ist auch eine Aufteilung des Praktikums auf maximal zwei Unternehmen.

Die Agro-Kaufleute sind für die Akquisition einer Praktikumsstelle, die den Anforderungen des Curriculum „Praktikum“ der Bildungsanbieter entspricht, selber verantwortlich. Die Trägerschaft und die Bildungsanbieter stellen dazu ihre Netzwerke zur Verfügung und unterstützen die Agro-Kaufleute bei der Suche aktiv. Im Curriculum sind die Bewilligungsmodalitäten, die Dauer, die Anforderungen an den Praktikumsbetrieb und die Auswertung des Praktikums geregelt. Die Praktikums-Auswertung gliedert sich in zwei Teile und ist Teil des abschliessenden Qualifikationsverfahrens.

B. Beruf begleitender Bildungsgang

Das Praktikum besteht aus den anrechenbaren Lernstunden (720) aus der vorgeschriebenen Berufstätigkeit.

Während dem berufsbegleitenden Bildungsgang muss ein Teilzeit-Job von mindestens 50% in einer Firma oder Organisation der Agrarwirtschaft nachgewiesen und während der gesamten Ausbildungszeit geleistet werden.

Die Berufstätigkeit muss vom Bildungsanbieter anerkannt sein.

In einem Berufsbericht sind das Unternehmen, dessen Rollen in der Agrarwirtschaft sowie die bearbeiteten Projekte und Prozesse darzustellen. Die praktische Anwendung und der Transfer der Theorie in die Praxis ist zu dokumentieren.

Die Details sind im Praktikums-Curriculum zu regeln.

13. Das abschliessende Qualifikationsverfahren

Der Bildungsanbieter definiert in einer Promotionsordnung die Bedingungen für die Zulassung zum abschliessenden Qualifikationsverfahren sowie dessen Modalitäten.

Im Rahmen dieses Verfahrens erbringen die Agro-Kaufleute den Nachweis, dass sie die im Berufsprofil enthaltenen beruflichen Kompetenzen erworben haben.

Erfahrungsnoten als Zwischenqualifikationen

Die Leistungen in den einzelnen Fächern sind laufend zu beurteilen und die Bewertungen in einem Semesterzeugnis festzuhalten. Für die Fortsetzung des Bildungsganges im nächst höheren Semester ist eine genügende Note (4) auszuweisen.

Das Qualifikationsverfahren besteht aus folgenden drei Elementen:

13.1. Diplomprüfungen

Jedes Fach ist mit einer mündlichen und / oder schriftlichen Diplomprüfung abzuschliessen. Diese können frühestens am Ende des ersten Ausbildungsjahres stattfinden. Geprüft wird das erworbene Fachwissen in Bezug auf dessen Transfer oder die Anwendung in praktischen Situationen aus der Arbeitswelt.

13.2. Semester- und Diplomarbeit

Semesterarbeit (Details siehe 12. Lernformen, Seite 31)

Für den Übertritt ins zweite Ausbildungsjahr muss eine mit genügend / Note 4 beurteilte Semesterarbeit vorliegen. Die Semesterarbeit wird gemäss Curriculum qualifiziert.

Diplomarbeit (Details siehe 12. Lernformen, Seite 31)

Für das Diplom muss im letzten Ausbildungsjahr gemäss den Anforderungen des Curriculum eine Diplomarbeit vorgelegt werden. Diese muss mit genügend / Note 4 qualifiziert sein.

Die Diplomarbeit ist eine vertiefte Auseinandersetzung mit einem praktischen Thema aus der Agrarwirtschaft unter Anwendung und Vernetzung des theoretischen Wissens, verbunden mit eigenen Reflexionen zur Problemstellung und der kreativen Lösungsfindung. Der angewandte Einsatz aller, das heisst für die zu lösende Aufgabe notwendigen, Kompetenzen aus den vier Arbeitsfeldern ist Teil der Arbeit.

13.3. Praktikum

A. Vollzeit-Bildungsgang

Der erfolgreiche Abschluss des Praktikums muss vom Praktikumsbetrieb auf der Grundlage des im Curriculum definierten Praktikumsberichtes und eines abschliessenden Gesprächs bestätigt werden. Dieser Bericht beurteilt die im Praktikum angewandten Kompetenzen gemäss Berufsprofil.

B. Beruf begleitender Bildungsgang

Die erfolgreiche Berufstätigkeit muss vom Arbeitgeber auf der Grundlage des im Curriculum definierten Berufsberichtes und eines abschliessenden Gesprächs bestätigt werden.

Dieser Bericht beurteilt die in den drei Jahren angewandten Kompetenzen gemäss Berufsprofil und die Qualifikationen gemäss internem System der Firma.

13.4. Das Diplom

Das Diplom als dipl. Agro-Kauffrau HF / dipl. Agro-Kaufmann HF wird erteilt, wenn in den drei Bereichen (13.1. - 13.3.) genügende Qualifikationen erreicht sind.

13.5. Die Beurteilungs-Instrumente

Für die Beurteilungen werden Instrumente verwendet, die geeignet sind, das Wissen und die Fähigkeiten sowie die dadurch erworbenen Kompetenzen zu überprüfen.

Die Beurteilung erfolgt in einer Notenskala von 6 (sehr gut) bis 1, die Abstufung mit halben Noten ist möglich.

Expertinnen und Experten aus den Organisationen der Arbeitswelt sind in das Qualifikationsverfahren einzubeziehen und damit die Praxisorientierung sicher zu stellen.

Der Bildungsanbieter trägt die Verantwortung für die Durchführung des Qualifikationsverfahrens und regelt die Details dazu in einer Promotionsordnung. Diese gibt auch Auskunft über Gleichwertigkeiten, Dispensationen und weitere Anforderungen des Qualifikationsverfahrens sowie die Wiederholungs-Möglichkeiten.

14. Die periodische Überprüfung

Dieser RLP wird von den OdA und Bildungsanbietern alle 5 Jahre überprüft, bei Bedarf an neue Anforderungen und Veränderungen in der Agrarwirtschaft, in den Arbeitsprozessen sowie dem Berufsprofil angepasst und aktualisiert.

Bei Bedarf und grundlegenden Veränderungen in der Agrarwirtschaft kann dieser RLP auch in einem kürzeren Intervall aktualisiert werden.

15. Antrag zur Genehmigung

Am 29. Dezember 06 hat das BBT die erste Version des Rahmen-Lehrplanes Agro-Kaufleute mit verschiedenen Empfehlungen und Korrekturen zur Überarbeitung zurück gewiesen.

Die 2. Version wurde von der Trägerschaft auf der Grundlage einer Besprechung mit Herr M. Stalder vom BBT, dem ersten Feedback und dem Kriterienraster der Qualitätssicherung vollständig überarbeitet, in einer internen Vernehmlassung breit abgestützt und im Mai 2007 zur Genehmigung eingereicht.

Die 3. Version basiert auf den Resultaten der Qualitätsprüfung vom 26. Mai 2007 und den vom BBT verlangten Präzisierungen respektive Ergänzungen. Die OdA und Bildungsanbieter haben gemeinsam die in der Version 3 enthaltenen Änderungen erarbeitet und formuliert.

Die 4. Version basiert auf dem von der Qualitätsprüfung und dem BBT geforderten Anpassungen beim Praktikum, (Version 3) insbesondere der Praktikums-Dauer.

Diese Version ist auch in Französisch und Italienisch verfügbar.

Bern / Brugg, Okt. 2007

Redaktion Rahmen-Lehrplan

Hans Steiger, fenaco, Erlachstrasse 5, 3012 Bern

Trägerschaft und OdA Bildungsgang Agro-Kaufleute HF

AgriAli**Form**, Organisation der Arbeitswelt OdA Landwirtschaft und landwirtschaftliche Spezialberufe, c/o GB Bildung SBV, Laurstrasse 10, 5200 Brugg.

fenaco, Unternehmensgruppe der Schweizerischen Agrarwirtschaft, Erlachstrasse 5, 3012 Bern

Genehmigung Rahmen-Lehrplan

Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT

Ressort Höhere Berufsbildung

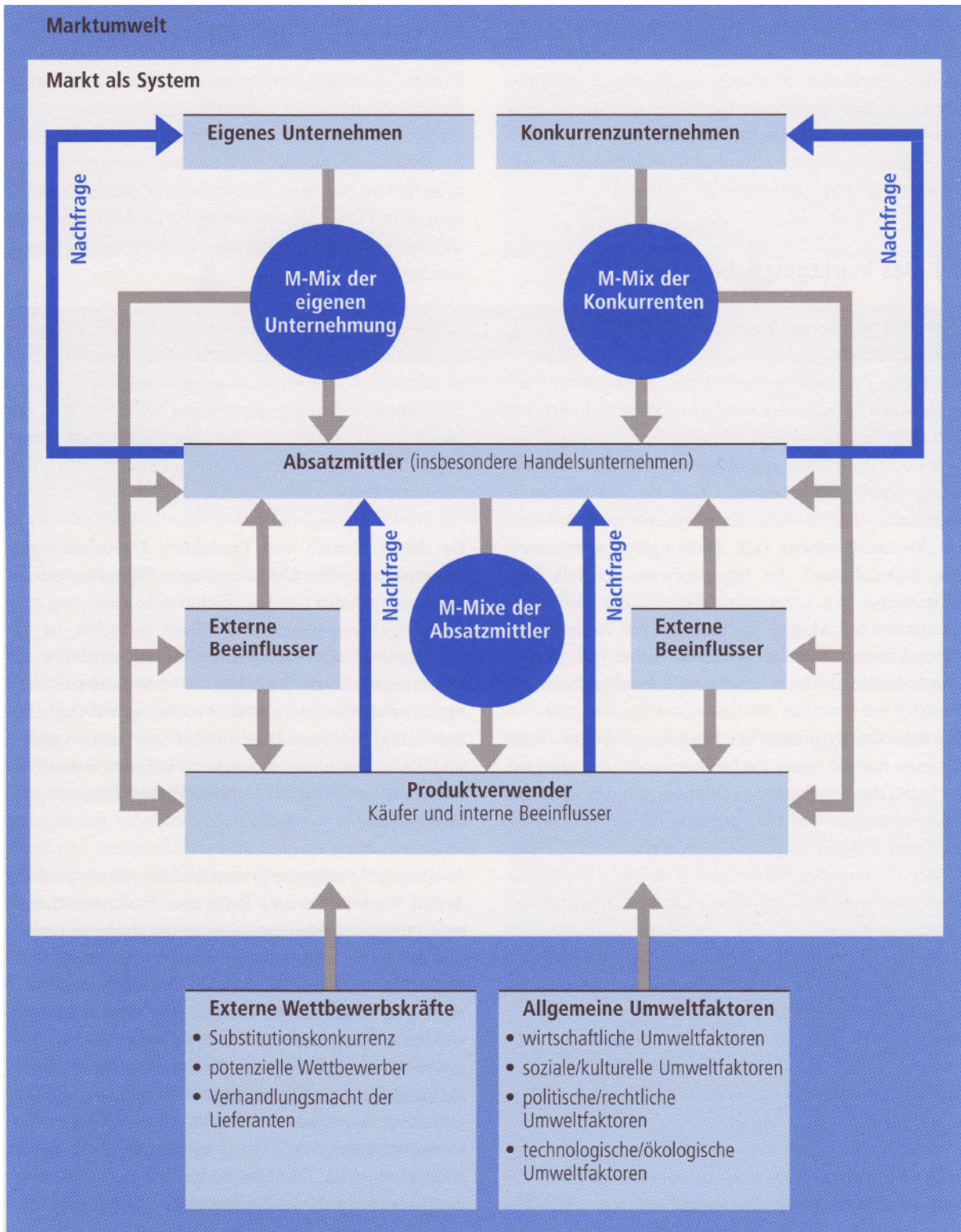
Bern,

Martin Stalder

16. Glossar

Arbeitsumfeld	Bezeichnung für alle Einflüsse auf die Arbeitsfelder und -prozesse
BBT	Bundesamt für Berufsbildung und Technologie
Berufsprofil	System-Darstellung der Arbeitsfelder und –prozesse
EFZ	Eidg. Fähigkeits-Zeugnis
ES	Ecole supérieure
EVD	Eidg. Volkswirtschaftsdepartement
HF	Höhere Fachschule
Kognitionsstufen K1 bis K6	Bezeichnen sechs Stufen der Denkleistung nach Bloom, B.S. (u.a.): Taxonomie von Lernzielen im kognitiven Bereich, 5. Auflage der deutschen Übersetzung, Weinheim/Basel 1976
Kompetenzen	Fachkenntnis und Sachverstand im eigenen Aufgabenbereich, funktionale Qualifikation und Erfahrung zur Erfüllung der zugewiesenen Aufgaben; Zuständigkeit, Verantwortung
Marktsegment	In den Marktsegmenten werden die potentiellen Käufer entsprechend ihren Eigenschaften unterschieden
OdA	Organisation der Arbeitswelt
RLP	Rahmen-Lehrplan
SSS	Scuole specializzate superiori
Teilmarkt	In den Teilmärkten werden die Produkte in unterscheidbare Gruppen gefasst.
VET	Vocational education and training

Anhang 1: Der Markt als System ¹⁾



¹⁾ Aus Broschüre „Marketing“, R. Kühn, Werd-Verlag