
Stoffplan

Vorbereitungskurs auf die
Höhere Fachprüfung

**Landmaschinenmechanikermeister
Landmaschinenmechanikermeisterin**

**Baumaschinenmechanikermeister
Baumaschinenmechanikermeisterin**

**Motorgerätemechanikermeister
Motorgerätemechanikermeisterin**

Vorwort

Der Arbeitgeber- und Berufsverband AM Suisse ist Träger von 8 vom SBFJ anerkannten Berufen. Agrotec Suisse, ein Fachverband des AM Suisse, ist verantwortlich für die Berufe Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker/in EFZ sowie für den Beruf Hufschmied/in EFZ.

In Zusammenarbeit mit den Ausbildungspartnern der Weiterbildungen Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/in wurden in diesem Stoffplan die Leistungskriterien aus der Wegleitung einheitlich ausgelegt.

Dieser Stoffplan regelt die Aufteilung der Ausbildung zwischen den Berufsfachschulen und dem Bildungszentrum Aarberg. So kann die Qualität und die einheitliche Ausbildung an den verschiedenen Standorten sichergestellt werden.

Die Grundlage der Prüfung bildet die Prüfungsordnung und die dazugehörige Wegleitung. Dieses Dokument ergänzt lediglich die Wegleitung.

Der Fachverband Agrotec Suisse dankt allen Beteiligten, welche bei der Entwicklung dieses Werkes mitgearbeitet haben für das grosse Engagement und wünscht allen Kandidaten viel Erfolg bei der Ausbildung.

Aarberg im Januar 2020

A



A Unternehmen der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker-Branche führen

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen stellen die strategische und organisatorische Führung von Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikerfirmen sicher. Sie legen die Rechtsform der Firma fest, analysieren den Landmaschinen-, Baumaschinen- beziehungsweise den Motorgerätemarkt, entwickeln die Unternehmensstrategie auf der Basis der Marktanalyse und setzen diese um. Sie definieren die Aufbauorganisation im Unternehmen und wenden diese an. Für die verschiedenen Anspruchsgruppen erarbeiten Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen ein Kommunikationskonzept und implementieren dieses. Durch das wirtschaftliche und kommunikative Grundlagenwissen reagieren sie auf technische und marktbedingte Veränderungen individuell.

Kontext

Die Fachexpertise und Branchenkenntnisse der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind die Grundlage für die erfolgreiche Führung ihrer Unternehmung. Dafür pflegen sie Kontakte in der Branche, besuchen Messen und bilden sich stetig weiter. Sie sind mit den Entwicklungen des Marktes, der Wirtschaft und der Politik, die für die Land- und Bauwirtschaft, die Landmaschinen-, Baumaschinen- oder Motorgerätemechanikerbranche relevant sind, bestens vertraut. Als besondere Herausforderungen sind hier gestiegene technische Anforderungen, neue Kundenbedürfnisse, der Fachkräftemangel und die Anforderungen von Importeuren oder Herstellern zu nennen. Ebenso entwickelt sich die Technik, z.B. im Bereich der erneuerbaren Energien, neuer schadstoffarmer Technologien und Materialien oder an der Schnittstelle zur Informatik, laufend weiter. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen beobachten diese Veränderungen, wie auch Anpassungen der rechtlichen Vorgaben (Arbeitsrecht; Gesundheits- und Umweltschutz) und schätzen den Anpassungsbedarf für ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen laufend ab. Mit der Schaffung und Wahrung von Arbeitsplätzen übernehmen sie soziale Verantwortung in der Region. Damit werden die Leistungen gewinnbringend, effizient und rechtskonform erbracht.

Handlungskompetenzbereich A stellt die Grundlage aller weiteren in den Handlungskompetenzbereichen B–F beschriebenen Tätigkeiten dar.

Berufliche Handlungskompetenzen

Wichtige Themen / Inhalte

A1 – Rechtsform der Firma festlegen	Rechtsformen, Gründung, Rechtsgrundlagen, öffentliches- und ziviles Recht, Standort, Rechtsgrundsätze
A2 – Landmaschinen-, Baumaschinen- bzw. Motorgerätemarkt analysieren	Angebot und Nachfrage, Portfolioanalyse, Markt- und Produktzyklen, externe Markteinflüsse, Marktssysteme, Branchenkenntnisse
A3 – Unternehmensstrategie auf Basis der Marktanalyse entwickeln und umsetzen	Soll-Ist-Analyse, SWOT-Analyse, Businessplan, Betriebswirtschaft, Marketing, Unternehmensgründung, Betriebsübernahme, Finanzplanung, Managementmodelle
A4 – Aufbauorganisation im Unternehmen definieren und anwenden	Unternehmensorganisation, Prozessorganisation, Sicherheit, Projektleitung
A5 – Kommunikationskonzept für die verschiedenen Anspruchsgruppen erarbeiten und implementieren	Image, Corporate Identity, Kommunikationsgrundlagen und -management, Selbstmanagement
A6 – Auf technische und marktbedingte Veränderungen individuell reagieren	Staatskunde, Wachstum, Volkswirtschaft, Konkurs, Kartellrecht, Konjunktur, Strukturwandel, Steuerrecht

A Unternehmen der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechaniker-Branche führen

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
A1	... die Bedeutung der Rechtsordnung für sich und für ein Unternehmen zu unterscheiden	Im Unterricht werden grundsätzliche Kenntnisse des OR, ZBG und SchKG und deren Folgen bei nicht Einhaltung im Zusammenhang mit der Unternehmensführung vermittelt. Die Unterscheidung von öffentlichem und zivilem Recht ist zentral. <i>Verknüpfung zu B3, B5, B7, B8, C2, C7, D2, D5, E2, F6</i> <i>Exkludiert → Arbeitsrecht, Steuerrecht, Vertragsrecht, Versicherungsrecht</i>	5	2
	... für ihr Unternehmen die geeignete Rechtsform unter Berücksichtigung der relevanten Faktoren festzulegen	Wie plant das Unternehmen zu überleben und zu wachsen? Im Unterricht wird in Verbindung mit den Unternehmensstrategien die optimale Rechtsform vermittelt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei einer AG und GmbH die Statuten zukunftsorientiert und somit ein allfälliges Unternehmenswachstum berücksichtigt werden muss. Die besonderen Situationen und Folgen im Zusammenhang mit Einzelunternehmen bedürfen der besonderen Aufmerksamkeit. Welche Bedingungen, Risiken und Pflichten sind jeweils für die Gründung zu beachten. <i>Verknüpfung zu B8, D2, E2, F4, F6</i>		
A2	... Mikro und Makroökonomische Vorgänge aufzuzeigen und zu beurteilen	Mikro → Das Wirtschaftsverhalten einzelner Wirtschaftssubjekte (Haushalte und Unternehmen) sowie die Ressourcenallokation (Zuordnung/Verteilung von knappen Gütern zur Produktion von Gütern) und deren Auswirkung auf das Gedeihen der Unternehmen, speziell in unserer Branche. Dazu gehören auch die Produktionstheorie (Angebote des Gütermarktes und Faktorenmärkte) und die Preistheorie (Angebot und Nachfrage) Makro → Grosse, gesamtwirtschaftliche Vorgänge. Hier werden gesamtwirtschaftliche Vorgänge vermittelt und deren Auswirkungen auf das Unternehmen. Dies betrifft insbesondere die Gütermärkte, Geldmärkte, den Arbeitsmarkt und den Faktorenmärkte. <i>Verknüpfung zu B1, B2, B8, E1</i>	20	4
	... die Marktfähigkeit von Produkten und Dienstleistungen laufend zu überprüfen	Im Unterricht werden Instrumente für die Beobachtung des Marktes vermittelt. Dabei sollen Veränderungen der Bedürfnisse, des Bedarfs und des Verhaltens, auch unter Einfluss des Technologiewandels im Fokus stehen. Die Marktkennzahlen und der Einsatz der staatlichen Statistiken als sekundäre Marktforschung spielen eine grundlegende Rolle. Die Ressourcenüberprüfung ist in regelmässigen Abständen durchzuführen. Dazu gehören auch die eigenen finanziellen Mittel, das Personal und deren Knowhow, Patente, Lizenzen und strategische Erfolgspositionen (SEP). Die Ausbaufähigkeit der Infrastruktur spielt eine wichtige Rolle. <i>Verknüpfung zu B1, C4, D1, D4, E1, E5, Hinweis von Fiche F, die Marktfähigkeit von Reparaturdienstleistungen muss vermittelt werden.</i>		
A3	... Unternehmen mit Kennzahlen zu analysieren	Im Unterricht müssen relevante Bilanzkennzahlen eine eminente Rolle spielen. Hinzu kommen die Branchen-Benchmarks, um die Beurteilung spezifisch aufzubauen und zu begründen. Auf das widerkehrende spezifische Problem der Lagerbewertung oder der Aktivierung von allfälligen stillen Reserven ist besonders Wert zu legen. <i>Verknüpfung zu C1, C2, C4, C5, D4</i>	25	8
	... eine Unternehmensstrategie angepasst an den Markt und die Gesetzgebung zu entwickeln	Der Unterricht muss sich um die Frage: ‚Wo wollen wir in 5 oder 10 Jahren mit unserem Unternehmen im Markt stehen und womit wollen wir unser Geld verdienen?‘ drehen. Äussere Einflüsse auf das Unternehmen und auf die Unternehmensstrategie unterliegen den Gesetzen des Marktes und den gesetzlichen Veränderungen. Verschiedene Strategieansätze nach Porter (5-Kräfte-Modell, Wettbewerbsstrategie), BCG Portfolio-Analyse mit abgeleiteten Produktgruppenstrategien und Wachstumsstrategien nach Ansoff werden behandelt. Dabei soll jeder Ansatz dazu führen, dass Veränderungen rechtzeitig erkannt werden und zu Wettbewerbsvorteilen und Unternehmensstabilität vom eigenen Unternehmen führen. <i>Verknüpfung zu B1, C1, E5, E6, F1, F2</i>		
	... Unternehmensziele zu definieren	Im Unterricht werden strategische und operative Ziele beschrieben und thematisiert. Diese müssen qualitativen und quantitativen Charakter haben. Diese Ziele werden heruntergebrochen auf die einzelnen Abteilungen und wenn immer möglich bis auf den Mitarbeiter. So wird den Kandidaten aufgezeigt, dass es möglich, Management by Objectives im Unternehmen als Führungs- und Steuerungsinstrument zu etablieren. Ziele werden grundsätzlich auf Grund einer Analyse und nach SMART gesetzt. <i>Verknüpfung zu B5, C1, C2</i>		
	... strategische Entscheide operativ umzusetzen	Anhand von einem Beispiel wird eine mittelfristige Planung erstellt welche zur vorgegebenen Strategie passt. Die abgeleiteten Massnahmen sollen zu einer Kontinuität führen und Leistungen vergleichbar machen. Die operative Planung ist zwingend im Budget (sowohl im Absatz, Umsatz, Ertragskraft und Cash-Flow) abzubilden. Die Saisonalität der Produkte muss dabei massgeblich einfließen. <i>Verknüpfung zu B1, B5, C1, D1, D7, E5, F1, F2, F3</i>		

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
A3	... unternehmenspolitische und betriebswirtschaftliche Grundsätze zu beschreiben und entsprechende Massnahmen umzusetzen	Die Inhalte werden bereits in Zusammenhang mit anderen Leistungskriterien behandelt.		
	... mit externer Hilfe eine Betriebs- oder Nachfolgeplanung zu erstellen und umzusetzen	Verschiedene Einsatzmöglichkeiten von externen Beratern sind in Bezug auf Expansionen, Strategiewechsel und Nachfolgeregelungen zu vermitteln. Dabei ist dem Anforderungsprofil für den Berater sowie ein Briefing anhand von einem Beispiel zu vermitteln. <i>Verknüpfung zu B1, C1, C5, C7</i>		
A4	... eine geeignete Organisationsstruktur für ein Unternehmen zu erarbeiten und anzuwenden	Die Kandidaten kennen die verschiedenen Organisationsstrukturen und deren Wichtigkeit für den Erfolg des Unternehmens. Sie können geeignete Organisationsstrukturen für ihr Unternehmen, angepasst auf die Strategie und Situation des betreffenden Unternehmens, erarbeiten und anwenden. <i>Verknüpfung zu B1, B3, B5, C2, D1, D4, D7</i>	15	4
	... die Wirtschaftlichkeit und Qualität von Arbeits-, Akquise-, Materialbeschaffungs-, Marketing- und Finanzierungsprozessen laufend zu verbessern	Die Kandidaten müssen erkennen, dass die Qualitäts- und Effizienz-sicherung ein stetiger Prozess ist. Als geeignete Instrumente können beispielsweise Kaizen, Kundenumfragen oder die Entwicklung von geschäftsrelevanten Kennzahlen vermittelt werden. <i>Verknüpfung zu C1, C2, C3, C4, D1, D4, F1, F2</i>		
	... Arbeitsplanungsmodelle gezielt einzusetzen	Im Unterricht ist den Kandidaten zu vermitteln, wie eine Kapazitätsübersicht (Werkstattplanung) erstellt werden kann. Dabei sind Auftragsmengen und -umfang nach Wichtigkeit und Dringlichkeit einzuteilen und flexibel zu managen. Besondere Kundenwünsche sowie Planänderungen durch Witterungsbedingte Einflüsse müssen abgehandelt werden können. Softwareprogramme können dabei unterstützend eingesetzt werden. Mit den Kapazitätsplanungen müssen auch Engpässe z.B. durch den Einsatz von Teilzeit- oder Temporärmitarbeitenden bewältigt werden können. Persönliche Hilfsmittel wie die ALPEN-Methode unterstützen die Tagesplanung. <i>Verknüpfung zu B1, D1, D4, F5</i>		
A5	... ein Kommunikations- und Informationskonzept zu erarbeiten und zu implementieren	Im Unterricht werden anhand von Beispielen Kommunikationskanäle, -ziele, -mittel und zuständige Stellen vermittelt. Die interne Kommunikation kann mit Aushängen, Infografiken und Mitarbeiterinformationen umgesetzt werden. Unmittelbar wird durch diese Massnahmen das Schnittstellenmanagement und somit die Zusammenarbeit der einzelnen Abteilungen und Bereiche erheblich verbessert. Die unterschiedlichen Regelungen der Hol- und Bringschuld sind zu vermitteln. <i>Verknüpfung zu B2, B3, B4, B6, C1, D2, E1, E2, E3, E6, E7, F4</i>	5	-
	... den Bekanntheitsgrad der Firma durch geeignete Werbemassnahmen zu steigern	Den Kandidaten muss aufgezeigt werden, wie sie und das Unternehmen auf Kunden und externe Beeinflusser wirken und wie sie diese beeinflussen können. <i>Verknüpfung zu B2, E1, E3, E6, E7</i>		
	... die stufengerechte Information der Anspruchsgruppen sicherzustellen	Im Umgang mit den verschiedenen Stakeholdern ist bei der Kommunikation auf die individuellen Persönlichkeitsmerkmale einzugehen. Als Hilfsmittel werden unterschiedliche Menschenbilder und deren Ansprüchen an die Information aufgezeigt. <i>Verknüpfung zu B3, B5, B6, C1, D7, E1, E2, E3, E7, F4</i>		
	... Kommunikations- und Präsentationstechniken gewinnbringend einzusetzen	Informationen müssen mit verschiedenen Medien und Mitteln vermittelt werden. Neben dem Kommunikationsmodell sind in der Branche gängige Medien zu unterrichten. Im Unterricht wird die persönliche Präsentationstechnik laufend angewendet und durch konstruktives Feedback verbessert. <i>Verknüpfung zu B2-7, C1, C7, D6, D7, E1, E2, E3, E6, E7</i>		
	... Methoden vom Selbstmanagement anzuwenden	Das Selbstmanagement ist als ein Erfolgsfaktor zu vermitteln. Dazu gehört in erster Linie, dass klare Ziele nach SMART gesetzt werden können. Methoden wie die Eisenhower-Matrix, das Paretoprinzip oder die ABC-Analyse helfen, die zur Verfügung stehende Zeit effektiv einzusetzen.		
A6	... Grundsätze einer Volkswirtschaft aufzuzeigen, marktwirtschaftliche Einflüsse auf ein Unternehmen zu interpretieren und die erforderlichen Massnahmen abzuleiten	Die grundsätzlichen volkswirtschaftlichen Kenntnisse und deren Auswirkungen auf die Unternehmen werden im Leistungskriterium A2 vermittelt	5	-
	... die Kompetenzen in einem föderalistischen Staat für das betriebliche Tätigkeitsfeld zu unterscheiden	Den Kandidaten sollen die drei Staatsformen und der föderalistischen Aufbau der Schweiz vermittelt werden. Wichtig dabei sind die Einteilung der Staatsgewalt auf den verschiedenen Ebenen und die Gewaltentrennung. Mit aktuellen Beispielen sollen die Auswirkungen des politischen Geschehens auf das betriebliche Tätigkeitsfeld aufgezeigt werden. Zwingend müssen regionale, nationale und internationale Veränderungen berücksichtigt werden.		
Total		93	75	18

B



B Personal führen

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind für die strategische und operative Personalführung verantwortlich. Sie planen den Personalbedarf und -einsatz, rekrutieren geeignete Mitarbeitende und führen diese ein. Mit geeigneten Kommunikationsmitteln informieren sie Mitarbeiter, fördern deren Qualitäten und motivieren sie. Im Arbeitsalltag sichern sie das Wissen mit ausgewählten Methoden. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen führen Teams, Diagnosetechniker/innen, Abteilungsleiter/innen, direkt unterstellte Mitarbeiter/innen und Lernende.

Kontext

Die Personalführung und die Lohnstruktur stellen einen Schlüsselfaktor für den Erfolg einer Unternehmung dar. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen wählen neue Mitarbeitende sorgfältig und der Unternehmenskultur entsprechend aus. Sie sind sich ihrer sozialen Verantwortung bei Lohnverhandlungen und in personalrechtlich anspruchsvollen Situationen wie Anstellungen, Kündigungen, Verabschiedungen oder Krankheitsfällen bewusst.

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen setzen sich für ein motivationsförderndes, offenes Arbeitsklima mit einer klaren Feedbackkultur ein. Ihnen ist bewusst, dass es in der Branche eine Herausforderung darstellt, qualifiziertes Personal zu rekrutieren und zu halten. Dementsprechend ermöglichen sie ihren Mitarbeitenden die Weiterentwicklung über Qualifikationsgespräche und Schulungen, innerhalb als auch ausserhalb der Unternehmung.

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen verfügen über ein ausgeprägtes Wissen im Bereich Recht, insbesondere im Arbeits- und Sozialversicherungsrecht. Sie arbeiten bei Bedarf mit Stellenvermittlungen und Personalfachleuten zusammen. Je nach Grösse der Firma, sind ihre Verantwortlichkeiten und Aufgaben im Human Resource Bereich und in der Führung sehr unterschiedlich.

Der Handlungskompetenzbereich B ist idealerweise die Umsetzung der Unternehmensstrategie (Handlungskompetenzbereich A). Er stellt die Grundlage für den Handlungskompetenzbereich D dar.

Berufliche Handlungskompetenzen

Wichtige Themen / Inhalte

B1 – Personalbedarf und -einsatz planen	Stellenmarktanalyse, Strategieumsetzung, Stellenbeschreibung, Organigramm, Personalbedarfsplanung, Stellvertretung, Funktionsdiagramm, Anforderungsprofil, Kompetenzen
B2 – Mitarbeitende rekrutieren	Kompetenzanalyse, Kompetenzbasiertes Vorstellungsgespräch, Nachwuchswerbung, Qualifikationsprofil, Rekrutierungsprozess, Anwerbungsformen, Arbeitsvertrag, Suchkanäle
B3 – Mitarbeitende einführen	Branchenlösung/Arbeitssicherheit, Einführungsplanung, Wissensvermittlung, Dokumentation, Probezeit
B4 – Mitarbeitende fördern und motivieren	Lernende ausbilden, Ausbildungsfinanzierung, Motivation, Honorierung, Qualifikationssystem, Weiterbildungsvereinbarung
B5 – Mitarbeitende führen	Führungsformen, Lohnsystem, Stundenkontrolle, Gruppenrollen und -prozesse, Arbeitsmodelle, GAV, Konfliktmanagement
B6 – Mit Mitarbeitenden kommunizieren	Einstellungsgespräch, Qualifikationsgespräch, Mitarbeiterinformation, Verabschiedungsgespräch
B7 – Mitarbeitende verabschieden	Wissenssicherung, Kündigung, Personalnachfolge, Korrespondenz, OR, GAV, Arbeitszeugnis,
B8 – Personalversicherungen pflegen	Verbandsangebote, Sozialversicherungen, Risikoanalyse

B Personal führen

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
B1	... den Personalbedarf quantitativ und qualitativ zu planen	<p>Im Unterricht wird vermittelt, dass die Personalplanung ein Teil der Unternehmensplanung ist. Die Ergebnisse der Personalbedarfsplanung in Form von Ersatzbedarf, Neubedarf und Personalabbau müssen erläutert werden. Das Erkennen der Fluktuation als Einflussfaktor ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Die qualitative Personalplanung wird mittels dem Erstellen von Stellenbeschreibungen, organisatorischen Zuordnungen, Funktionendiagrammen und Anforderungsprofilen unterrichtet. Den Kandidaten muss die Wissensvermittlung über Kompetenzen (Fach- Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen) erläutert werden. Im vorbereitenden Kurs wird eine Personaleinsatzplanung erstellt.</p> <p><i>Verknüpfung zu A2, A3, A4, C1, D4, D7, E1, E4</i></p>	6	2
	... Aufgaben, Verantwortungen, Kompetenzen und Stellvertretungen der Mitarbeitenden im Stellenbeschrieb und Organigramm zu definieren			
	... kurz- und langfristige Einsatz- und Auslastungsplanungen zu erstellen			
B2	... den Rekrutierungsprozess und die Auswahlmethoden zu definieren	<p>Ein für die Branche passender Rekrutierungsprozess wird gemeinsam mit den unterschiedlichen Möglichkeiten zur Mitarbeitersuche und anwerbung erläutert. Das Durchführen einer Vorselektion anhand von Bewerbungsunterlagen, ein kompetenzbasiertes Vorstellungsgespräch und die Wissensvermittlung über den Nutzen von Auswahlmethoden werden mit einem Beispiel aus der Praxis erläutert.</p> <p><i>Verknüpfung zu A2, A5, D1, D7</i></p>	6	2
	... aufgrund vom Personalbedarf geeignetes Personal zu rekrutieren			
B3	... die Einarbeitung von neuem Personal zu planen und umzusetzen	<p>Im Unterricht müssen aus Sicht vom Unternehmer gegenüber von neuen Mitarbeitenden, zwingende Instruktionen der Arbeitssicherheit erläutert werden. Die Kandidaten müssen erkennen, dass neue Mitarbeitende instruiert und diese Instruktion dokumentiert werden muss. Möglichkeiten für die Dokumentation bietet die Branchenlösung oder es können eigene, einfache Massnahmen erläutert werden. Das Durchführen der vorbereitenden Massnahmen für den ersten Arbeitstag und das Erstellen eines Einführungsprogramms für neue Mitarbeitende werden im Unterricht behandelt. Ein weiteres Thema sind die rechtlichen Aspekte zur Probezeit sowie das Durchführen von einem Probezeitgespräch anhand definierter Ziele.</p> <p><i>Verknüpfung zu A1, A4, A5, D4, D7</i></p>	6	2
	... Instruktionen im Bereich Arbeitssicherheit vorschriftsgemäss zu dokumentieren			
B4	... Wissen stufengerecht an Lernende und Mitarbeitende zu vermitteln	<p>Neben dem Erläutern der Anwendung eines Bildungsplans, sind das Erstellen von einem beispielhaften Bildungskonzept und die Kontrolle mittels einer Ausbildungsübersicht für Lernende zu vermitteln. Im Unterricht werden mögliche Weiterbildungswege für Mitarbeitende thematisiert. Dabei sind Kenntnisse über Weiterbildungsvereinbarungen, Finanzierungsmöglichkeiten (PLKM, SBFI etc.) und Rückforderung nach Weiterbildungen zentral. Zusätzlich müssen mögliche Massnahmen zur Förderung der Motivation und zur Bindung der Mitarbeitenden erläutert werden.</p> <p><i>Verknüpfung zu A5, D4, D7</i></p>	8	3
	... den Ausbildungsbedarf von Lernenden und Mitarbeitenden zu ermitteln			
	... Fördermassnahmen zu implementieren			
	... Rahmenbedingungen zu schaffen um Mitarbeitende zur Zusammenarbeit, hohem Engagement und zur Weiterbildung zu motivieren			
B5	... geeignete Lohnsysteme für einen Betrieb zu bestimmen und anzuwenden	<p>Neben Kenntnissen zum Führungskreislauf sind das Vermitteln von Werten in der Führung, die positive Wirkung von Wertschätzung und die positive Wirkung des Einbezugs von Mitarbeitenden wichtig. Die Wirkung von Feedbacks, das Durchführen von Feedbackgesprächen und Leistungsbeurteilungen müssen unterrichtet werden. Die rechtlichen Aspekte vom GAV sind, wie die Sensibilisierung für ein leistungs- und sozialgerechtes Lohnsystem, wichtig. Den Kandidaten müssen Kenntnisse über Lohnkomponenten und Lohnabrechnungen (Stunden & Monatslohn) vermittelt werden.</p> <p><i>Verknüpfung zu A1, A3, A4, A5, C1, D1, D2, D4, D7, E4</i> <i>Erstellen der Lohnabrechnung Fiche B, Verbuchung der Löhne in der Fiche C</i></p>	8	3
	... geeignete Führungsformen im Betrieb wertschätzend anzuwenden			
	... Leistungen von Mitarbeitenden zu bewerten			
B6	... Gespräche mit Mitarbeitenden vorzubereiten, durchzuführen und nachzubearbeiten	<p>Neben der Gesprächsplanung, der Durchführung und Nachbearbeitung von verschiedenen Gesprächssituationen mit Mitarbeitenden (Delegationsgespräch, Feedbackgespräch, Kritikgespräch, Konfliktgespräch, Kündigungsgespräch) ist das Erstellen von Checklisten zu den einzelnen Mitarbeitergesprächen zu unterrichten. Die Wichtigkeit einer effizienten und effektiven Sitzungsvorbereitung und leitung sind zentral.</p> <p><i>Verknüpfung zu A5, D7, E7</i></p>	8	4
	... Informationen an Mitarbeitende stufengerecht zu vermitteln			
	... Sitzungen zu leiten			

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
B7	... das Wissen von Mitarbeitenden laufend zu sichern	Im Unterricht wird vermittelt, wie das Wissen von Mitarbeitenden gesichert und verteilt werden kann. Zusätzlich wird der Prozess des Personalaustritts erarbeitet sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen und Informationspflichten bei Kündigungen oder anderen Personalausritten vermittelt. Mit verschiedenen Beispielen wird den Kandidaten das Erstellen eines Arbeitszeugnisses unterrichtet. <i>Verknüpfung zu A1, A5, D4, D7</i>	6	2
	... den Personalverabschiedungsprozess zu planen und umzusetzen			
B8	... Versicherungslösungen zu prüfen und mit optimalen Konditionen abzuschliessen	Im Unterricht werden Informationen über staatliche Sozialversicherungen, abzuschliessende Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen unter Einbezug der GAV-Bestimmungen vermittelt. Das Abschätzen der unternehmerischen Risiken (z.B. Unterdeckung) in Bezug auf die Versicherungs- und Vorsorgedeckung wird mit Hilfe von Beispielen unterrichtet. <i>Verknüpfung zu A1, A2, C2, F4</i>	-	5
	... eine Risikoanalyse von Personalprozessen zu erstellen und geeignete Massnahmen umzusetzen			
Total		71	48	23

C



BMW
Motorgerät
Yves Stademann

FB

C Finanzen und Controlling steuern

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind dafür verantwortlich, dass alle finanzrelevanten Prozesse systematisch überwacht werden. Sie erstellen eine Finanzplanung und setzen diese um. Sie sind fähig die Finanzbuchhaltung selbstständig zu führen und zu kontrollieren. Damit sie das Unternehmen professionell führen können, berechnen und beurteilen Sie Kalkulationssätze und Betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Finanzabschlüsse werden durch Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister interpretiert und gegenüber verschiedenen Anspruchsgruppen erläutert. Je nach Firmenstruktur und Besitzverhältnissen führen sie diese Arbeiten autonom oder in Absprache mit dem/der Inhaber/in oder dem Finanzdienst der Unternehmung durch.

Kontext

Aufgrund der Kosten für Fahrzeuge, Geräte, Maschinen, Immobilien, Ersatzteile und Löhne und der Vorgaben der Importeure haben Unternehmen im Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätegewerbe einen permanenten Kapitalbedarf. Durch saisonale Schwankungen, der unterschiedlichen Zahlungsmoral der Kundschaft und der hohen Investitionen ist eine systematische Finanzplanung unabdingbar. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind sich bewusst, dass die Sicherstellung der Liquidität und die damit verbundenen Controllingprozesse zentral für das wirtschaftliche Überleben der Unternehmung sind. Sie führen die entsprechenden Prozesse deshalb systematisch und konsequent. Auf dieser Basis ist es möglich, marktkonforme und langfristig vorteilhafte Konditionen auszuhandeln und die Versorgung mit den notwendigen finanziellen Mitteln sicherzustellen.

Eine transparente und rechtskonforme Buchführung ist die Basis einer langfristig realistischen Planung. Unternehmen im Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätegewerbe sind zudem auf Kapital- und Kreditgeber angewiesen. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen achten deshalb darauf, dass die Buchführung und alle finanzrelevanten Transaktionen entsprechend den Grundsätzen der Kostenwahrheit abgewickelt werden. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen verfügen über betriebswirtschaftliche Kenntnisse und über Wissen für unternehmensrelevante und buchhalterische Zusammenhänge. Sie sind mit der Buchhaltung vertraut und in der Lage, spezielle Buchhaltungs- und Fakturierungsprogramme einzusetzen. Zudem wenden sie das Steuerrecht, das Bundesgesetz über Schuldbetreibung und Konkurs, Obligationsrecht sowie das Zivilgesetzbuch an. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen arbeiten mit Finanzexperten/innen und allen internen und externen Stellen zusammen, die sich mit Finanz- und Controllingprozessen befassen. Der Handlungskompetenzbereich C stellt die finanzielle Umsetzung vom Handlungskompetenzbereich A sicher. Infolge der hohen Investitionskosten ist er auch für Handlungskompetenzbereich F relevant.

Berufliche Handlungskompetenzen	Wichtige Themen / Inhalte
C1 – Finanzplanung erstellen und umsetzen	Investitionsrechnung, Planungsperioden, Liquiditätsplanung, Budget, Kapitalbeschaffung
C2 – Finanzbuchhaltung führen und kontrollieren	Buchhaltungsgrundlagen, Bilanz- und Erfolgsrechnung, Forderungen, Verpflichtungen, Mehrwertsteuer, Kontenplan
C3 – Betriebsbuchhaltung anwenden	BAB, Kostenrechnung, BEBU
C4 – Kalkulationssätze berechnen und beurteilen	Kalkulationsmodelle
C5 – Betriebswirtschaftliche Kennzahlen berechnen und beurteilen	Vergleichswerte, Branchenvergleich, Kennzahlensysteme, Statistik, Eigenfinanzierungsgrad
C6 – Softwarelösungen evaluieren und anwenden	ERP-Systeme, Lohnprogramm, Lagerbewirtschaftung
C7 – Finanzabschlüsse interpretieren und gegenüber Anspruchsgruppen erläutern	Bilanz, Erfolgsrechnung, Risiko-Management, Steueroptimierung

C Finanzen und Controlling steuern

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
C1	... mit Kreditgebern und Finanzpartnern zu verhandeln	Den Kandidaten muss vermittelt werden, wie sie selbstständig die notwendigen Unterlagen für entsprechende Verhandlungen sammeln können. Es muss zudem aufgezeigt werden, wie die gesammelten Informationen sowie aufbereitetes Zahlenmaterial interpretiert werden. Verhandlungstechniken werden zur Anwendung gebracht. <i>Verknüpfung zu A3, A5, E1, E2, E7, F4</i>	20	5
	... den Kapitalbedarf zu berechnen und verschiedene Kapitalbeschaffungs- und Finanzierungsvarianten zu beurteilen und anzuwenden	Im Unterricht werden die Basisdaten für die Kapitalbedarfsrechnung benannt, damit der Kandidat diese selbstständig anwenden, veranschaulichen und wiedergeben kann. Dabei muss unterrichtet werden, dass der Kapitalbedarf nicht nur für Investitionen, sondern auch für die Mittelbindung im Umlaufvermögen berücksichtigt werden muss. Zudem werden verschiedene übliche Finanzierungsmöglichkeiten, deren Vor- und Nachteile und das selbstständige Zusammenstellen der Unterlagen vermittelt. <i>Verknüpfung zu A3, A4, F1, F2, F6</i>		
	... ein realistisches Budget zu erstellen und Investitionen mittel- und langfristig zu planen	Anhand der letzten Jahresrechnung wird im Unterricht ein vereinfachtes Budget erstellt und Veränderungen (Investitionen, Lohn- oder Personalanpassungen) werden implementiert. <i>Verknüpfung zu B1, B5, D7, F1, F2</i>		
C2	... die Bonität von Kunden zu beurteilen	Im Unterricht wird vermittelt, welche Basisdaten für die Beurteilung der Kunden notwendig sind. Zusätzlich werden spezielle Branchengegebenheiten (Direktzahlungen, Bausubventionen) erläutert und verschiedene Möglichkeiten der Überprüfung mit externen Partnern vermittelt. <i>Verknüpfung zu A1</i>	30	-
	... einen geeigneten Kontenplan anzuwenden	Mit einem branchenüblichen Kontenplan werden allgemeine und spezifische Zusammenhänge benannt und angewendet. <i>Verknüpfung zu A3</i>		
	... Aufgaben und Verpflichtungen einer doppelten Buchhaltung zu erläutern und anzuwenden	Den Kandidaten wird anhand von Beispielen vermittelt, welche Ziele die doppelte Buchhaltung bezeichnet. Zusätzlich werden die gesetzlichen Grundlagen zur Führung der Buchhaltung aufgezeigt, die Anspruchsgruppen benannt sowie deren Interesse beschrieben. <i>Verknüpfung zu A1, A3</i>		
	... Finanzen zu bewirtschaften	Die Buchhaltungsgrundlagen werden vermittelt und einfache Buchhaltungsarbeiten werden mit Situationen aus der Praxis ausgeführt.		
	... ein Finanzcontrolling anzuwenden	Im Unterricht wird vermittelt, wie eine regelmässige und systematische Kontrolle mit einem Ist-Budget-Vergleich erstellt, wie eine mögliche Abweichung interpretiert und wie eine notwendige Massnahme erkannt werden kann. <i>Verknüpfung zu A3, A4, D1</i>		
	... das Auftrags- und Mahnwesen systematisch aufzubauen und zu kontrollieren	Im Unterricht muss der mögliche Prozess von der Kundenanfrage bis zum Betreibungsabschluss beschrieben werden. Die wichtigsten Meilensteine sind dabei Zeitpunkt Vorleistung (Geldausgaben)/Rechnungsstellung/Mahnung/Geldeingang. Die Konsequenzen daraus müssen abgeleitet werden. Zusätzlich sind Leistungen welche extern vergeben werden können aufzuzeigen. <i>Verknüpfung zu D1, E2</i>		
	... gesetzliche Vorgaben im eigenen Unternehmen umzusetzen und zu kontrollieren	Die Grundzüge der rechtlichen Grundlagen zur Buchführung, zur Mehrwertsteuer und zu finanzrelevanten Personalangelegenheiten müssen vermittelt werden, damit die Kandidaten diese benennen können. Weiter ist darauf zu achten, dass die Kandidaten erkennen, wann eine Zusammenarbeit mit Fachpersonen zu empfehlen ist. <i>Verknüpfung zu A1, B8, E2</i>		
C3	...eine Betriebsbuchhaltung zu führen	Die Grundlagen der Betriebsbuchhaltung werden vermittelt. Dies beinhaltet die Kostenrechnungsinstrumente, insb. Kostenträgerrechnung und DB-Rechnung für die Preiskalkulation in Fiche E (Preiskalkulation) und D (Reparaturleistungen), sowie statische Investitionsrechenverfahren (als Basis für Fiche F). Der BAB wird in einer einfachen und geeigneten Form vermittelt. Im Unterricht sind dazu Softwareprogramme zu verwenden. <i>Verknüpfung zu A4, D5, E1, F1</i>	10	-

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
C4	... Kalkulationssätze zu berechnen und zu beurteilen	Im Unterricht werden Ergebnisse aus der Betriebsbuchhaltung (BAB), zusammen mit dem Verrechnungslohn und den Kalkulationssätzen aufgezeigt. Die Kandidaten sollen mit Berechnungsschemas den Verrechnungslohn und die wichtigsten Kalkulationssätze sowie Deckungsbeiträge in Grundzügen mehrstufig berechnen. <i>Verknüpfung zu A3, D6, E1</i>	15	5
	... Vor- und Nachkalkulationen anzuwenden	Mit einem vorgegebenen, von Kandidaten ausgefüllten Kalkulationsschema, wird ein Vergleich mit einer Offerte oder einem abgeschlossenen Auftrag erstellt, damit die Abweichungen interpretiert werden können. <i>Verknüpfung zu A2, A4, D1, D6, E1, F1, F2</i>		
C5	... Betriebskennzahlen zu definieren und zu berechnen	Im Unterricht werden ausschliesslich Kennzahlen berechnet. Die Definition der benötigten Kennzahlen erfolgt im Rahmen der Fiche A. <i>Verknüpfung zu A3</i>	5	-
	... wichtige, branchenübliche Vergleichswerte zu beurteilen	Das bestimmen und beurteilen von wichtigen und branchenüblichen Vergleichswerten wird in der Fiche A unterrichtet.		
C6	... Auftrags-, Lager-, Lohn- und Finanzbuchhaltungsprogramme anzuwenden	Den Kandidaten muss im Unterricht beigebracht werden welche Prozessschritte persönlich mit einer Softwareapplikation bearbeitet werden sollen und wann diese intern oder extern delegiert werden. <i>Verknüpfung zu F3</i>	-	10
	... einen Evaluierungsprozess durchzuführen	Die Teilbereiche und Anwendungsmöglichkeiten von verschiedenen ERP-Systemen sind den Kandidaten zu vermitteln. Für den Evaluierungsprozess sollen Kriterien in Zusammenarbeit mit einem Spezialisten abgeklärt und definiert werden. <i>Verknüpfung zu F1, F2, F3</i>		
C7	... Abschlüsse von verschiedenen Rechtsformen zu vergleichen und anzuwenden	Die Eigenheiten in Bezug auf den Jahresabschluss, der verschiedenen Rechtsformen Aktiengesellschaft (AG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und Einzelunternehmen werden den Kandidaten unterrichtet. Für die Anwendung der Abschlüsse sind geeignete digitale Hilfsmittel einzusetzen. <i>Verknüpfung zu A1</i>	15	-
	... Risiken aufzuzeigen, zu bewerten und zu bewältigen	Im Unterricht muss mit praktischen Beispielen aufgezeigt werden, wo die grössten finanziellen Risiken (Verlust, Liquidität, FK-Geber, Zahlungsfähigkeit der Kunden) für Betriebe in unserer Branche sind. Weiter werden Massnahmen vermittelt, damit die Risiken vermindert, vermieden oder abgewälzt werden können. <i>Verknüpfung zu A3, F4</i>		
	... grundlegende Steueroptimierungsmassnahmen zu nennen	In den Bereichen stille Reserven und Abschreibungen werden gängige Möglichkeiten der Steueroptimierung benennt und die Funktionsweise erläutert. <i>Verknüpfung zu A1, F1, F6</i>		
Total		115	95	20

D



D Geschäftsprozesse leiten

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen bauen eine Ablauforganisation im Bereich Werkstatt, Lager, Kundendienst, Verkauf und Arbeitssicherheit auf und überwachen diese. Sie leiten ausserordentliche Projekte im Fachbetrieb und stellen die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben in den Bereichen Verkehr, Arbeitssicherheit und Umweltschutz sicher. Sie stellen die Produktivität und Qualität des Betriebs sicher und schaffen so die Voraussetzungen, dass Mitarbeitende ihre Aufgaben ausführen können. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind zudem für die Kalkulation von Reparaturen zuständig und bauen Garantie- sowie Kulanzprozesse auf. Mit geeigneten Massnahmen überwachen sie diese und optimieren sie bei Bedarf.

Kontext

Prozesse in der Werkstatt, im Lager, im Kundendienst, im Verkauf und bei der Arbeitssicherheit sind wichtig in einem Unternehmen. Die fachgerechte Definition und Überwachung ist zentral für die Motivation des Teams und das Image der Firma bei den Auftraggebern und Auftraggeberinnen. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind sich dieser Zusammenhänge bewusst und setzen die Arbeiten nötigenfalls in einem Projekt um. Besonders in Garantie- und Kulanzprozessen sind die Fähigkeiten im Aufbau und in der Überwachung gefordert.

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind verantwortlich, dass gesetzliche Vorgaben bei Reparatur-, Unterhalts- und Konstruktionsarbeiten eingehalten werden. Dies setzt voraus, dass ihnen die entsprechenden Regelungen bestens vertraut sind und sie die Interessen der Unternehmung, von Kunden und Kundinnen und von den Amtsstellen vertreten können. Sie achten darauf, für alle Seiten gute Lösungen zu finden und die Abgeltung von Kosten vor Beginn der Auftragsausführung abzuklären.

Bei Schadensfällen sind Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen Ansprechpartner für Versicherungen und Versicherungsnehmer. Sie dokumentieren die Schäden und erarbeiten Aufstellungen für die verschiedenen Anspruchsgruppen. Bei schwerwiegenden Fällen können sie für eine Expertise hinzugezogen werden.

Im Unternehmen stellen sie in den Bereichen mit Wertschöpfung die Produktivität sicher. Auch in den Bereichen ohne Wertschöpfung wahren Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen mit ihrem Wissen die Interessen des Unternehmens.

Der Handlungskompetenzbereich D ist vor allem mit Handlungskompetenzbereich B und Handlungskompetenzbereich C, verbunden. Es handelt sich hier um die Gestaltung und Überwachung von Arbeitsabläufen, die beträchtliche Auswirkungen auf Gewinn oder Verlust der Unternehmung haben.

Berufliche Handlungskompetenzen	Wichtige Themen / Inhalte
D1 – Ablauforganisation aufbauen und überwachen	Werkstatt, Lager, Kundendienst, Verkauf, Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz
D2 – Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben sicherstellen (Verkehr, Arbeitssicherheit und Umweltschutz)	Strassenverkehrsgesetz, ZGB Maschinensicherheitsgesetze, OR Produkthaftung, Haftung, Arbeitssicherheitsgesetze
D3 – Schadensfälle in Absprache mit Versicherungen und Versicherungsnehmern abwickeln	Schadenshergang, Dokumentation, Reparaturhandbücher, Ersatzteillisten
D4 – Produktivität und Qualität des Betriebs sicherstellen	Auslastungsplanung, Arbeitsabläufe, Beschaffung, Kennzahlen, Rahmenbedingungen, Vertrieb
D5 – Garantie und Kulanzprozesse aufbauen, überwachen und bei Bedarf optimieren	Gewährleistung, Garantie, Kulanz, Investitionsschutz, EDV, OR
D6 – Reparaturen kalkulieren	Reparaturofferte, Dokumentation, Alternativen
D7 – Ausserordentliche Projekte des Fachbetriebs leiten	Kostenübersicht, Projektplan, Terminplan, Fördermassnahmen, Eröffnung, Abschluss

D Geschäftsprozesse leiten

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
D1	... Prozesse im Unternehmen aufzubauen, durchzusetzen, zu dokumentieren und zu überwachen	Den Kandidaten muss vermittelt werden, in welchen Bereichen von einem Unternehmen strukturelle Prozessablaufdefinitionen sinnvoll sind und wie diese dokumentiert und kommuniziert werden. Betreffend der Kommunikation muss insbesondere das korrekte zuordnen, delegieren und überwachen der Prozesse beachtet werden. <i>Verknüpfung zu A2, A3, A4, B2, C2, C4, E6, F2</i>	25	-
	... Mängel im Ablaufprozess zu erkennen, zu beschreiben und zu beheben	Im Unterricht wird den Kandidaten vermittelt, wie man auf Hinweise sowie Reklamationen von Kunden, Lieferanten und von Mitarbeitern reagiert und Verbesserungsvorschläge aufnimmt. Als Reaktion muss unterrichtet werden, dass die Ablaufprozesse auf Mängel und Fehler überprüft sowie gegebenenfalls angepasst werden. <i>Verknüpfung zu B5, F1</i>	5	-
D2	... die Einhaltung der Vorgaben zur Arbeitssicherheit, zum Umwelt- und Gesundheitsschutz sicherzustellen	Den Kandidaten müssen alle zwingenden und dispositiven Vorgaben in den Bereichen Arbeitssicherheit, Umwelt und Gesundheitsschutz vermittelt werden. Im Unterricht muss anhand von einem Beispiel eine geeignete Massnahme vermittelt werden, damit die Einhaltung der Vorgaben sichergestellt werden kann. <i>Verknüpfung zu F5</i>	3	-
	... sich laufend über die geltenden rechtlichen und technischen Vorgaben zu informieren	Im Unterricht sind Möglichkeiten der Informationsbeschaffung zu erläutern (Informationsveranstaltungen, Verbandsinformationen, usw.), dabei ist zu beachten, dass dies eine Holschuld ist. <i>Verknüpfung zu A5, A6, F5</i>	3	-
	... die Einhaltung der rechtlichen und technischen Vorgaben bei Reparaturen, Anpassungen und Konstruktionen sicherzustellen	Den Kandidaten muss erläutert werden, dass Mitarbeitende Zugang zu technischen und gesetzlichen Informationen haben müssen. Weiter sind anhand von Beispielen geeignete Kontrollorgane für unterschiedliche Problemstellungen aufzuzeigen. Ein wichtiger Teil vom Unterricht ist, wie die Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben gegenüber den Kunden kommuniziert, respektive offeriert und konsequent umgesetzt wird. <i>Verknüpfung zu A1, B5</i>	3	-
D3	... den Schaden an Fahrzeugen, Geräten und Maschinen umfassend zu beurteilen	Mit geeigneten Beispielen werden Schäden im Unterricht beurteilt. Nach einer groben Erstabklärung wird eine erste Kostenschätzung erstellt, anschliessend wird das weitere Vorgehen in Absprache mit der Versicherung und dem Kunden definiert. Der Kunde soll umfassend beraten werden. <i>Verknüpfung zu F4</i>	-	3
	... Schäden an Fahrzeugen mit geeigneten Mitteln zu dokumentieren	Anhand von einem Beispiel wird im Unterricht ein beschädigtes Fahrzeug oder eine Maschine mit geeigneten Mitteln (schriftliches Protokoll, Foto, Video usw.) dokumentiert. Anschliessend müssen die Unterlagen geeignet archiviert werden. <i>Verknüpfung zu F4</i>	-	1
D4	... Produktionsfaktoren für eine bessere Produktivität zu optimieren	Im Unterricht muss vermittelt werden, wie die verschiedenen Produktionsfaktoren (Mensch, Infrastruktur, Einrichtungen, Kapital) von einem Betrieb erkennt, beurteilt und das Verbesserungspotenzial mit geeigneten Massnahmen/Investitionen ausgenutzt werden kann. <i>Verknüpfung zu A2, A4, B3, B4, B5, F1, F2, F5</i>	3	-
	... Lücken in der Auslastung frühzeitig zu erkennen	Neben dem erkennen von saisonalen oder organisatorischen Lücken, ist wichtig, dass Massnahmen für das abfedern von Spitzen vermittelt werden. <i>Verknüpfung zu A2, B1, B7, E5</i>	1	-
	... die Produktivität mit Kennzahlen laufend zu überprüfen	<i>Kennzahlen werden in den Fichen A und C behandelt</i>	-	-

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
D5	... Aufwendungen für Garantiefälle korrekt darzustellen und abzurechnen	Es ist wichtig zu vermitteln, dass ein Kunde über die Handhabung von Garantieleistungen informiert wird. Die Kenntnis der Ablaufprozesse des Lieferanten ist dabei zu beachten. Die Abweichungen zum normalen Werkstattprozess oder der Garantieprozess müssen aufgezeigt und die Verantwortung muss geregelt werden. <i>Verknüpfung zu C3</i>	2	-
	... Garantie und Kulanzfälle optimal zu bearbeiten und laufend zur Überprüfung	Den Kandidaten muss unterrichtet werden, wie geeignete allgemeine Geschäftsbedingungen erstellt und angewendet werden können.	1	-
	... Begriffe wie Gewährleistung, Garantie und Kulanz zu interpretieren	Die Begriffe Gewährleistung, Garantie und Kulanz müssen anhand vom OR beschrieben, interpretiert und mit einem Beispiel erklärt werden können. <i>Verknüpfung zu A1</i>	2	-
	... Investitionsschutzmodelle aufzuzählen	Die verschiedenen Modelle der Garantieverlängerung von Versicherungsgesellschaften oder Herstellern werden vermittelt. <i>Verknüpfung zu E4</i>	1	-
D6	... die Kosten für eine Reparatur zu kalkulieren	Im Unterricht werden unterschiedliche Kalkulationsvarianten vermittelt. Dabei sind Aspekte wie der Markt, die Mitbewerber und die eigene Positionierung zu beachten. Auch das Definieren von Standarddienstleistungen ist zu vermitteln. <i>Verknüpfung zu C4</i>	2	2
	... den verschiedenen Anspruchsgruppen ein Angebot für eine Reparatur zu erstellen	Die gesetzlichen Aspekte einer Offerte müssen beachtet werden. Den unterschiedlichen Anspruchsgruppen kann eine Offerte in geeigneter Form unterbreitet werden. <i>Verknüpfung zu A5, C4, E1, E2</i>	2	-
D7	... Projekte wirtschaftlich erfolgreich zu planen, durchzuführen und abzuschliessen	Im Unterricht werden die Grundlagen des Projektmanagements unterrichtet. Dazu gehören die verschiedenen Arten von Aufbau und Ablauforganisation. Ein Fallbeispiel für die Technik von Projektmanagement soll erstellt und gelöst werden. <i>Verknüpfung zu A3, A4, A5, C1, E4, E6, F1, F3</i>	15	-
	... Projektmitarbeitende ihren Fähigkeiten entsprechend einzusetzen	Anforderungsprofil erstellen und die Leute entsprechend rekrutieren. Wo das Team gegeben ist muss ev. das fehlende Wissen eingekauft werden. <i>Abgrenzung zu B1–B7</i>	5	-
Total		79	73	6

E



E Marketing und Verkaufsprozesse leiten

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen verkaufen Kunden und Kundinnen Produkte und Dienstleistungen ihres Betriebes. Sie klären die Bedürfnisse der Kundschaft umfassend ab, informieren sich über mögliche Angebote im Markt und schliessen Verträge sowie Aufträge mit Kunden und Lieferanten ab. Sie akquirieren Kunden und Kundinnen und binden diese mit geeigneten Massnahmen ans Unternehmen. Sie erarbeiten Servicedienstleistungen und definieren Marketingmassnahmen gemäss der Strategie. Diese Massnahmen setzen sie mit verschiedenen Kommunikationsmitteln um. Damit das Unternehmen in seinem Kernangebot stark ist, entwickeln Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen eine Sortiments- und Beschaffungsstrategie. Diese setzen Sie konsequent um.

Kontext

Je nach Grösse und Standort der Unternehmung, in der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen tätig sind, variieren die Ansprüche der Kunden und Kundinnen sowie der Lieferanten beträchtlich. Sie erfassen die Bedürfnisse der Kundschaft und bereiten den Verkauf entsprechend vor. Dafür verwenden sie verschiedene Hilfsmittel. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen wenden die gesetzlichen Vorgaben beim Abschliessen von Aufträgen und Verträgen an. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind sich bewusst, dass die Qualität ihrer Beratungs- und Serviceleistungen in einem zunehmend kompetitiven Umfeld der entscheidende Faktor für den Abschluss von Verträgen und Aufträgen ist. Speziell hervorzuheben ist der Anspruch nach einer umfassenden Beratung im Bereich Umweltschutz und Energieeffizienz. Der Fachkompetenz und dem Verhandlungs- und Verkaufsgeschick der Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen kommt damit nach wie vor eine zentrale Bedeutung zu. Netzwerke in der Region unterstützen Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen in der Verkaufsarbeit. Sie knüpfen und pflegen ein breitgefächertes Kontaktnetz mit der Kundschaft, mit Partnern und mit Behörden. Sie verhandeln mit Importeuren und Lieferanten und vereinbaren mit diesen kurz-, mittel- und langfristige Zusammenarbeitsverträge. Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen wenden Marketingmassnahmen gemäss einer bestehenden Strategie an. Sie sind sich ihrer Vorbildfunktion gegenüber den Mitarbeitenden bewusst und leben das Leitbild des Betriebs vor. Der Handlungskompetenzbereich E stellt unter anderem die Umsetzung der Unternehmungsstrategie, Handlungskompetenzbereich A, dar.

Berufliche Handlungskompetenzen	Wichtige Themen / Inhalte
E1 – Produkte und Dienstleistungen verkaufen	Verkaufsmethodik, Vor- und Nachbearbeitung, Kommunikation, Bewertungstools, Eintauschgeschäft, Kundendatenbank, Deckungsbeitrag
E2 – Verträge und Aufträge mit Kunden und Lieferanten abschliessen	Leasing, Gebrauchsüberlassung, Abzahlung, Restkauffinanzierung, Miete, Eigentumsvorbehalt, Werkvertrag, Kaufvertrag, Auftrag, OR, ZGB, SchKG, UWG, AGB
E3 – Kunden akquirieren und binden	Kundensegmente, Akquise, Bindungsinstrumente, Kontaktpflege, Beratung, Kommunikationstechnik, Beanstandung, CRM
E4 – Servicedienstleistungen erarbeiten	Serviceverträge, Auslastung, Richtzeiten, Garantieverlängerungen, Nachverkaufsdienstleistungen
E5 – Sortiments- und Beschaffungsstrategie entwickeln und umsetzen	Konditionen, Kosten-Nutzen-Analyse, Händlervertrag, Garantiekonditionen
E6 – Marketingmassnahmen gemäss -strategie definieren und umsetzen	Netzwerke, Social Media, Messen, Medien, Marketing-Mix (7 P's), Preisgestaltung, PPR
E7 – Kommunikationsmittel für die Kundenberatung und Verkauf einsetzen	EDV-Grundkenntnisse, Textverarbeitungs-, Tabellenkalkulations-, Präsentations-, Kommunikations- und Organisationssoftware

E Marketing und Verkaufsprozesse leiten

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
E1	... Bedarf und Bedürfnisse der Zielgruppe vom Unternehmen zu analysieren	Aufgrund der Marktanalyse soll festgestellt werden in welchem Teilmarkt Potenzial für die eigene Firma liegt und wie daraus Chancen für das eigene Unternehmen abgeleitet werden können. <i>Verknüpfung zu A2, A5, B1, C1</i> <i>Ergänzung zu A2: Ist in der Lage, die Bedürfnisse der eigenen und potenziellen Kunden zu eruieren (Marktforschung)</i>	16	4
	... Kunden und Kundinnen zu beraten und dies zu dokumentieren	In einer Gesprächssituation erfassen welches Produkt für den Kunden geeignet ist. Dazu muss mit gezielten Fragestellungen erfasst werden, was der Kunde mit dem neuen Produkt machen will. Daraus kann das Kundenbedürfnis und die entsprechenden Verkaufsargumente beschrieben und dokumentiert werden. <i>Verknüpfung zu A5</i>		
	... Produkte und Dienstleistungen zu kalkulieren und zu verkaufen	Anhand von einem geeigneten Beispiel verschiedene Methoden der Preisbestimmung (Model 4-K) anwenden und daraus eine Offerte erstellen. Zusätzlich müssen verschiedene Verkaufsmethoden inklusive angewandter Verhandlungstechnik vermittelt werden. <i>Verknüpfung zu A5, C3, C4, D6</i>		
	... für den Verkauf geeignete Hilfsmittel einzusetzen	Als Hilfsmittel können Dokumentationen, Kommunikationsmittel und Kundengeschenke gezielt eingesetzt werden.		
E2	... rechtliche Aspekte vom OR, ZGB und SchKG zu interpretieren und anzuwenden	Neben dem unterscheiden von natürlichen und juristischen Personen ist das erkennen und unterscheiden einer Obligation wichtig zu vermitteln. Das entstehen und die wesentlichen Inhalte von einem Vertrag, dessen Erfüllung und die unterschiedlichen spezifischen Eigenheiten beim Verkauf von Maschinen und Geräten der Branche müssen im Unterricht behandelt werden. Dabei ist auf einen kompletten Verkaufsprozess zu achten. <i>Verknüpfung zu A1, C2, D6, F5, F6</i>	14	-
	... optimale Konditionen für Maschinen, Dienstleistungen, und Materialien auszuhandeln	Im Unterricht muss spezifisch auf die Fragetechnik, Einwandbehandlung und Abschlussstechnik eingegangen werden. <i>Verknüpfung zu A5, C1</i>	2	-
E3	... Kunden in verschiedene Segmente einzuteilen und zu akquirieren	Im Unterricht wird vermittelt, wie Marktsegmente selektiert, Zielgruppen definiert und mit welchen Massnahmen potenzielle Kunden bearbeitet werden. <i>Verknüpfung zu A5</i>	10	-
	... geeignete Kundenbindungssysteme zu erarbeiten und umzusetzen	Der Kundenstamm wird in Kundenklassen (ABC-Analyse) eingeteilt, um Massnahmen zur Pflege, Bindung und Intensivierung abzuleiten. Kundenbindungssysteme können vertraglicher, finanzieller oder technischer Art sein. <i>Verknüpfung zu A5</i>		
	... mit verschiedenen Anspruchsgruppen regelmässig Kontakte zu unterhalten	Mit Hilfe des CRM und oder aufbauend auf der ABC-Analyse wird die Kontaktstrategie erarbeitet (vor oder nach dem Verkauf). Die verschiedenen Kontaktarten und -formen werden vermittelt. <i>Verknüpfung zu A5</i>		
	... Reklamationen anzunehmen und Vorschläge zu kommunizieren	Beschwerden oder Reklamationen als Chance erkennen und ein kunden / lösungsorientiertes Reklamationswesen betreiben. <i>Verknüpfung zu A5</i>		
E4	... individuelle und innovative Lösungen zu marktgerechten Preisen vorzuschlagen	Aktuelle vertragliche Bindungssysteme, wie Serviceverträge, Garantieverlängerungen oder After-Sales-Services werden vermittelt <i>Verknüpfung zu A2, A3, D7</i>	-	8
	... einen optimalen Kundenservice rund um die Uhr sicherzustellen	Die Konsequenz eines Verkaufs von saisonalen oder strategisch wichtigen Maschinen hat einen Einfluss auf die notwendigen After Sales-Dienstleistungen. Für verschiedene Marktsegmente müssen unterschiedliche Service-Levels angewendet werden. <i>Verknüpfung zu A2, A3, B1, B5</i>		
	... Serviceverträge für eine optimale Auslastung und Dienstleistung abzuschliessen	Serviceverträge dienen einer planbaren Auslastung des Betriebs. Dies ist im Unterricht anhand von praktischen Beispielen zu vermitteln. <i>Verknüpfung zu A2, A3, B1, D5, F4</i>		

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
E5	... eine Sortimentsstrategie zu erarbeiten und umzusetzen	Im Spannungsfeld zwischen dem Bedarf des Kunden und dem Angebot eines Unternehmens muss das Sortiment aufgrund der Markt/ Kundenanalyse erarbeitet werden. <i>Verknüpfung zu A2, A3, D4, F1, F2</i>	-	3
E6	... Marketingmassnahmen gemäss der Strategie umzusetzen	Die verschiedenen Marketinginstrumente vermitteln, priorisieren und Massnahmen zur Realisierung ableiten. <i>Verknüpfung zu A3, A5, D1</i>	30	-
	... Veranstaltungen zielorientiert zu planen und zu organisieren	Verschiedene Veranstaltungsformen und deren Nutzen aufzeigen. Ein möglicher Kommunikations und Organisationsplan soll Massnahmen vor, während und nach der Veranstaltung enthalten. <i>Verknüpfung zu A3, A5, D1, D7</i>		
	... eine Medienplanung umzusetzen	Für die geplanten Marketing- und Kommunikationsmassnahmen die geeigneten Medien zielgerichtet einsetzen. <i>Verknüpfung zu A3, A5, D1</i>		
E7	... Ansprachen und Präsentationen zu halten	Verschiedene Kommunikationsmodelle und Präsentationstechniken werden im Unterricht vermittelt. Das stufengerechte Überbringen der Botschaft muss dabei im Zentrum stehen. <i>Verknüpfung zu A5, B6, C1</i>	4	-
	... mit geeigneten Hilfsmitteln die Geschäftskorrespondenz zu führen	Im Unterricht werden die verschiedenen gängigen Office-Anwendungen praxisgerecht angewendet. <i>Verknüpfung zu A5, F3</i>		
Total		91	76	15

F



F Infrastruktur des Unternehmens bearbeiten

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen stellen sicher, dass notwendige Einkaufs- und Betriebsinvestitionen zeit-, markt-, auftrags- und bedarfsgerecht geplant und umgesetzt werden. Sie sind zudem dafür besorgt, dass die Betriebseinrichtung regelmässig auf ihre Aktualität hin überprüft und im Bedarfsfall erneuert wird. Sie evaluieren mögliche Risiken und sind für den Abschluss der notwendigen Versicherungen besorgt. Sie sichern die Aktualisierung und den Betrieb der Informationstechnologie (IT). Zudem setzen sie Datensicherungs- und Datenschutzmassnahmen um.

Kontext

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind sich bewusst, dass gezielte Investitionen helfen, neue Produkte und Dienstleistungen wirtschaftlicher anzubieten und die laufenden Arbeiten effizienter, sicherer und in besserer Qualität auszuführen. Aufgrund der laufenden Beobachtung der Bedürfnisse der Kunden und Kundinnen und der Entwicklungen der Technik, Maschinen und Geräten überprüfen sie laufend, ob Einkaufs oder Betriebsinvestitionen sinnvoll sind. Dabei achten sie auf die Grundsätze der Rentabilität und Liquidität.

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen beobachten den Markt, die Wirtschaft, die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Konkurrenz, um den Bedarf an Innovation und Investitionen abzuschätzen. Sie sind offen für Neues, umsichtig und verfolgen eine langfristige Perspektive bei der Planung der Infrastruktur.

Handlungskompetenzbereich F ist insbesondere verbunden mit Handlungskompetenzbereich A und Handlungskompetenzbereich D, weil er die materielle Basis für die Ausführung der entsprechenden Arbeiten legt.

Berufliche Handlungskompetenzen

Wichtige Themen / Inhalte

F1 – Betriebsinvestitionen bedarfs- und marktgerecht planen und umsetzen	Betriebsmittel, Infrastruktur, Fahrzeuge, Werkzeuge, Mietvertrag, Immobilien
F2 – Einkaufsinvestitionen zeit- und auftragsgerecht planen und umsetzen	Ersatzteile, Geräte, Maschinen, Konditionen, Lagerbewirtschaftung
F3 – IT betreiben und Aktualisierungen sicherstellen	Hardware, Branchenlösungen, Software, Kommunikationsmittel, Datensicherung, Datenschutz
F4 – Sach- und Haftpflichtversicherungen abschliessen	Risikoanalyse, Versicherungsportfolio, Verbandslösungen, Versicherungs-, Verkehrs- und Steuerwert von Mobilien und Immobilien
F5 – Betriebseinrichtungen unterhalten	Hebmittel, Fahrzeuge, Werkzeuge, Maschinen, Infrastruktur, Strom, Wasser, Gas, Sicherheitseinrichtungen, Sonderabfälle, Serviceverträge
F6 – Betriebsgebäude disponieren	Immobilien, Miete, Grundstück, Kauf, Verkauf, Mietrecht, Finanzierung, OR, ZGB

F Infrastruktur des Unternehmens bearbeiten

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
F1	... Investitionen auf der Grundlage der Unternehmensstrategie, der Auftragslage und der Bedürfnisse kurz-, mittel- und langfristig zu planen	Im Unterricht muss auf die Unterscheidung von Ersatz-, Rationalisierungs- oder Erweiterungsinvestitionen sowie auf äussere Einflüsse und die technische Entwicklung, aufbauend auf der Unternehmensstrategie besonderen Wert gelegt werden. Die unterschiedlichen Abschreibungs- und Nutzungsdauern von betrieblichen Hilfsmitteln und der Infrastruktur sind mit einzubeziehen. <i>Verknüpfung zu A3, A4, C1, C3, C4, C7</i> <i>Die Marktanalyse wird in Fiche A behandelt. Es muss beachtet werden, dass nicht nur Wert auf Neuprodukte, sondern auch auf Reparaturdienstleistungen gelegt wird. Finanzplanung wird in Fiche C behandelt.</i>	2	4
	... die Kosten für Investitionen zu berechnen und zu beurteilen	Anhand einer Investition soll eine Kosten – Nutzen - Analyse durchgeführt werden, dabei wird besonderen Wert auf die Kostenermittlung gelegt. Bei Investitionen sind mögliche Zusatzdienstleistungen für Kunden oder künftige Erweiterungsinvestitionen zu ermitteln und zu beurteilen. Im Unterricht sind verschiedene Varianten der Erfolgskontrolle für getätigte Investitionen zu vermitteln. <i>Verknüpfung zu C1, C4</i> <i>Wahl der Finanzierungsvariante wird in Fiche C behandelt</i>	3	-
	... mittels geeigneter Investitionen die rationelle, technisch und qualitativ hochstehende Ausführung von Aufträgen sicherzustellen	Anhand einer Gegenüberstellung, z.B. Elektro vs. Druckluftgeräte der Betriebseinrichtungen und Werkzeugen, werden Punkte wie Anschaffungspreis, Energieaufwand, Lebensdauer, Reparaturanfälligkeit und Machbarkeit usw. beurteilt. Wichtig ist dabei, dass eine effiziente Ausführung von Aufträgen sichergestellt werden kann. Bei der Einführung von ERP Systemen ist zu beachten, dass das Anpassen der betrieblichen Prozesse an das System sehr oft die sinnvollere Variante ist, als ein ERP System auf die Abläufe im Betrieb zu konfigurieren. <i>Verknüpfung zu A3, C1, C6, D1, D4, D7</i>	3	3
F2	... das Lager und die Lagerbestände zu organisieren und zu kontrollieren	Eine sinnvolle, wirtschaftliche Lagerhaltung von Ersatzteilen hängt von vielen Faktoren wie Kapitalbindung, Platzbedarf, Verfügbarkeit, Lieferantenauswahl usw. ab. Diese Gratwanderung zwischen den Vor- und Nachteilen eines oft zu grossen Lagers ist zu vermitteln. Auf das Marktumfeld mit saisonalen Produkten wie Mährescher-, Belagsmaschinen-, Melkroboter oder Winterdienstmaschinenmarkt muss besonders geachtet werden. Weiter sind im Unterricht geeignete Lagerverwaltungs- und Lagerhaltungsvarianten zu vermitteln. Anhand eines Beispiels wird ein Lagerbestand bewertet. <i>Verknüpfung zu A3, A4, B4, C1, C4, D1, D4, E5</i>	-	6
	... die Anschaffung von Material, Fahrzeugen und Werkzeugen zu marktgerechten Preisen zu überwachen	Damit zu marktgerechten Preisen eingekauft werden kann, müssen die Kandidaten die optimale Einkaufsmengen und Minimalbestände unter Einbezug der Lieferantenkonditionen berechnen können. Weiter sind die Lieferantensegmente Handelsprodukte, Verbrauchsmaterialien und Betriebseinrichtungen nach den Kriterien Firmenphilosophie, Marktumfeld und Abhängigkeiten zu definieren. Das Führen einer Einkaufsdokumentation und die Organisation des Einkaufs im Betrieb sind ein wichtiger Bestandteil. Die periodische Überprüfung der Lieferanten und Konditionen in Bezug auf die jeweilige Marktlage sowie die verschiedenen Vorgehensweisen bei Preisverhandlungen werden unterrichtet. <i>Verknüpfung zu C4, C6, D1, D4</i>	-	4
F3	... den Betrieb und die Aktualisierung der Informatik sicherzustellen	Im Unterricht muss den Kandidaten vermittelt werden, wie geeignete IT Partner gefunden, Referenzen bewertet und Kriterienkataloge für Systeme erstellt werden können. Weiter muss die Wichtigkeit und Notwendigkeit regelmässiger Aktualisierungen der IT unterrichtet werden. <i>Verknüpfung zu A3, C6, D1, D7, E7</i>	2	-
	... Datensicherungs- und Datenschutzmassnahmen im Unternehmen sicherzustellen	Den Kandidaten muss die Wichtigkeit ihrer Daten in Bezug auf Datenverlust und Cyber-Kriminalität vermittelt werden. Weiter ist die Unterscheidung von sensiblen, schützenswerten Daten zu öffentlichen Daten zentral. Möglichkeiten der Instruktion und Sensibilisierung von Mitarbeitenden gegen Cyber-Angriffe und Verletzung von Urheberrechten (Social Media, Bilder, Filme usw.) müssen zusammen mit den rechtlichen Grundlagen und deren Quellen vermittelt werden. Es ist aufzuzeigen, wie sich der Betrieb finanziell gegen Datenverlust absichern kann.	3	-

Landmaschinen-, Baumaschinen- und Motorgerätemechanikermeister/innen sind fähig ...		Unterrichtsinhalte	BFS	BZA
F4	... verschiedene Versicherungs-lösungen zu unterscheiden	Damit verschiedene Versicherungslösungen differenziert werden können muss der Sinn einer Versicherung vermittelt werden. Die Unterscheidung nach ‚Leben‘ und ‚nicht Leben‘ ist dabei aus Unternehmenssicht zentral. Als Beispiel soll ein Versicherungsportfolio einer möglichst realen Unternehmung aus unserer Branche dienen. In diesem Beispiel soll auch eine Branchenlösung enthalten sein. Zusätzlich muss den Kandidaten aufgezeigt werden, welche Versicherungen aus Unternehmenssicht zwingend abgeschlossen werden müssen. <i>Verknüpfung zu A1, B8, D3, E4</i>	-	2
	... die zu versichernden Risiken zu definieren und zu bewerten	Mit einer Risikoanalyse wird den Kandidaten aufgezeigt, wie Risiken definiert, die Eintrittswahrscheinlichkeit beurteilt und die Kosten eines möglichen Schadenfalls berechnet werden können. Zusätzlich ist zu vermitteln, wie Unter- oder Überdeckungen sowie Doppelversicherungen erkannt und verhindert werden können. Bei der Risikoanalyse eines Unternehmens sind die Unternehmensziele und die Unternehmensstrategie zu beachten. Im Unterricht sind Sonderfälle (Betriebsgelände, Arbeit beim Kunden) unserer Branchen zu berücksichtigen. <i>Verknüpfung zu A1, B8, C7, D3, E4</i>	-	1
	... Versicherungen zu vorteilhaften Konditionen abzuschliessen	Es wird vermittelt wie verschiedene Angebote verglichen werden können und wie für die betriebliche und persönliche Situation das beste Angebot gewählt werden kann. Zusätzlich ist zu vermitteln, wie die Versicherungsdeckung periodisch nach wirtschaftlichen Grundsätzen und allfälligen Veränderungen im Betrieb überprüft und gegebenenfalls angepasst werden kann. <i>Verknüpfung zu A5, C1, C7</i>	-	2
F5	... den Zustand der verschiedenen Betriebsmitteln und -einrichtungen zu beurteilen	Den Kandidaten muss vermittelt werden, mit welchen Massnahmen der Zustand der Betriebsmittel und die Einrichtungen laufend überprüft werden können. Dabei soll mit einem geeigneten Kriterienkatalog ein Bezug zur Unfallverhütung und zu den relevanten gesetzlichen Bestimmungen erstellt werden. <i>Verknüpfung zu D2, D4</i>	-	3
	... die Wartung und den Unterhalt von Betriebsmitteln und -einrichtungen gemäss Vorgaben zu planen und zu delegieren	Anhand eines Beispiels wird den Kandidaten aufgezeigt, wie eine geeignete Planung erstellt und umgesetzt werden kann. Dabei sind Betriebsmittel wie auch Betriebseinrichtungen, sowie Servicevereinbarungen und Vorgaben zu beachten. Das Beispiel soll aufzeigen wie eine optimale Ausnutzung der technischen Lebensdauer sowie eine maximale Verfügbarkeit der Betriebsmittel und Einrichtungen erreicht werden kann <i>Verknüpfung zu A4, D2, D4, E2</i>	-	4
	... die Lagerung und Entsorgung von gefährlichen Stoffen zu organisieren	Die gesetzlichen und versicherungstechnischen Vorschriften bezüglich Lagerung und Sicherung von gefährlichen Stoffen sind zentral. Die Lagerung orientiert sich dabei an den Grundsätzen der Risikominimierung, der rechtlichen Vorschriften und dem Stand der Technik. Es ist zu vermitteln, dass die im Gewerbe anfallenden gefährlichen Abfälle/Wertstoffe zu unterscheiden und mit entsprechend zertifizierten Partnern zu entsorgen sind. Dabei fallen Übergabe und Transport in die Verantwortung des Abgabebetriebes. <i>Verknüpfung zu D2, D4</i>	-	3
F6	... die Besonderheiten von Immobilien betreffend Handänderung und Finanzierung nennen	Die Kandidaten müssen im Unterricht auf die Risiken, beispielsweise in den Bereichen Kauf/Verkauf, Unterhalt, Abschreibung und Steuern sensibilisiert werden. <i>Verknüpfung zu A1, C1, C7</i>	2	-
	... die Grundlagen der Gebrauchsüberlassungsverträge nennen	Die gesetzlichen Bestimmungen des Mietvertrages, insbesondere die Rechte und Pflichten des Mieters und des Vermieters sind zentral. Gängige Schutzbestimmungen bei Kündigung und bei Mietzinsen sind zu vermitteln. <i>Verknüpfung zu A1, E2</i>	4	-
Total		51	19	32

Agrotec Suisse
Ein Fachverband des AM Suisse

AM Suisse
Chräjeninsel 2, 3270 Aarberg
T +41 32 391 99 44, F +41 32 391 99 43
agrotecsuisse@amsuisse.ch
www.agrotecsuisse.ch