Ländliches Fortbildungs Institut

Zertifikatslehrgang

bus – Bäuerliches Unternehmer/-innen Seminar

Leitfaden

vom BMNT genehmigt am 23.02.2018
mit GZ. BMNT-LE.1.2.1/0014-II/9a/2018

Ihr Wissen wächst

Impressum:

LFI Österreich:
DI Herbert Bauer
Schauflergasse 6
1014 Wien
Tel.: +43 (0) 1 – 53441 - 8565
Fax: +43 (0) 1 – 53441 - 8569
E-Mail: h.bauer@lk-oe.at

Autor:
Andreas Hermes Akademie
In der Wehrhecke 1
53125 Bonn – Röttgen
Tel: +49 (0 228 / 9 19 29 -28
Fax: +49 (0) 228 / 9 19 29 -55
E-Mail: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de

Inhalt

Organisation 5
Antragsteller Fehler! Textmarke nicht definiert.
Ansprechpersonen für die bundesweite Koordination 5
Einleitung 5
Inhaltliche Beschreibung des Lehrganges (Kurzbeschreibung) 6
Ziel des Lehrganges 7
- Inhaltliche Ziele 7
- Nutzen für die Teilnehmer 8
- Mögliche Betätigungsfelder der Absolventen 8

Zielgruppe 9
- Allgemeine Eingangsvoraussetzungen für die Teilnahme 9
- spezielle Eingangsvoraussetzungen für die Teilnahme (Mindestqualifikation) 9
- Teilnehmeranzahl 9
- Bedarfsschätzung (Anzahl der geplanten Lehrgänge) 10

Gestaltung der Ausbildung 10
- Methodik und Didaktik 10

Ausbildungsplan 12
- Lehrplan im Überblick 12
- Ausführliche Beschreibung des Zeitplans 14
- Detaillierter Ausbildungsplan – Inhaltliches Konzept 14
- Detaillierter Ausbildungsplan – Pädagogisches Konzept 14

Kursunterlagen 16
- Kursunterlagenerstellung: 16
- Beschreibung der Kursunterlagen 16

Anwesenheit der Teilnehmer 17
Kurskritik 17

- Feedback 17
  - Muss-Kriterien 17
  - Kann-Kriterien 17
- Die Evaluierung 17

Abschlussarbeit 18

- Beurteilung der Abschlussarbeit 18

Die Prüfungskommission 19

- Zusammensetzung der Prüfungskommission 19
- Kriterien der Bewertung 19
  - mit ausgezeichnetem Erfolg: 19
  - mit gutem Erfolg: 19
  - mit Erfolg 20

Zertifikatsrückseite 21

Zertifikatsanforderung 22

Organisation

Organisation: DI Herbert Bauer, LFI Österreich
Adresse: Schauflergasse 6, 1014 Wien
Tel: +43 (0) 1 – 53441 - 8565 Fax: +43 (0) 1 – 53441 - 8569
E-Mail: h.bauer@lk-oe.at

In Zusammenarbeit mit:
Andreas Hermes Akademie im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V.
Adresse: In der Wehrhecke 1, D – 53125 Bonn – Röttgen
Tel: +49 (0)228 – 91929 -28 Fax: +49 (0) 228 – 91929 -55
Email: m.foerster@andreas-hermes-akademie.de

Ansprechpersonen für die bundesweite Koordination

Name: DI Herbert Bauer, LFI Österreich
Adresse: Schauflergasse 6, 1014 Wien
Tel: +43 (0) 1 – 53441 - 8565 Fax: +43 (0) 1 – 53441 - 8569
E-Mail: h.bauer@lk-oe.at

Mitglieder der Arbeitsgruppe, die den ZL ausgearbeitet haben (Projektteam)

Bundesland: Salzburg	Bundesland: Niederösterreich	Bundesland: Niederösterreich
Name: DI Volkhard Maier	Name: Ing. Monika Linder	Name: Georg Hagl
Adresse: LFI Salzburg, Maria – Cebotari – Straße 5, 5020 Salzburg	Adresse: LFI NÖ, Wiener Straße 64, 3100 St. Pölten	Adresse: Landimpulse, Frauen-torgasse 72-76, 3430 Tulln
Tel: +43 (0) 662-641248-332	Tel: +43 (0) 2742-259-6107	Tel: +43 (0) 2272-61157-21
Fax: +43 (0)	Fax: +43 (0)	Fax: +43 (0)
E-Mail: volkhard.maier@lk-salzburg.at	E-Mail: monika.linder@lk-noe.at	E-Mail: georg.hagl@aon.at
Bundesland:	Bundesland: Kärnten	Bundesland: Steiermark
Name: Angelika Bräuer	Name: Mag. Robert Madrian	Name: Martina Weinzettl
Adresse: LFI OÖ, Auf der Gugl 3, 4021 Linz	Adresse: LK Kärnten, Schloss Krastowitz, 9020 Klagenfurt	Adresse: LFI Stmk., Hamerling-gasse 3, 8010 Graz
Tel: +43 (0) 70-6902-1535	Tel: +43 (0) 463-5850-2511	Tel: +43 (0) 316-8050-1357
Fax: +43 (0)	Fax: +43 (0)	Fax: +43 (0)
E-Mail: angelika.braeuer@lk-ooe.at	E-Mail: r_madrian@krast.lk-kaernten.at	E-Mail: martina.weinzettl@lfi-steiermark.at

- **Mit folgenden Ansprechpartnern der Bundesländern bereits akkordiert:**

Die Ausbildungsinhalte wurden mit allen LFI-Landesgeschäftsführern abgestimmt:

DI Johann Pötz	LFI Burgenland
Ing. Karl-Heinz Huber	LFI Kärnten
DI Johann Schlögelhofer	LFI Niederösterreich
Ing. Manuela Jachs-Wagner	LFI Oberösterreich
Frau Manuela Spießberger	LFI Salzburg
DI Dieter Frei	LFI Steiermark
DI Evelyn Darmann	LFI Tirol
Frau Christina Rusch	LFI Vorarlberg
DI Doris Preszmayr	LFI Wien

Einleitung

Seit Sommer 2000 liegen den LFI- Zertifikatslehrgängen neue Richtlinien zugrunde. Zur Erreichung von bundesweiten Qualitätsstandards im LFI- Bildungsangebot wird für jeden LFI- Zertifikatslehrgang ein sogenannter Leitfaden erstellt. Dieser soll den Zertifikatslehrgang genau beschreiben, sodass innerorganisatorisch keine Ungereimtheiten entstehen können. Weiters dient der Leitfaden allen Trainern als Grundlage für deren Tätigkeit.

Dem BMLFUW wird zur Anerkennung eines neuen LFI- Zertifikatslehrganges dieser Leitfaden vorgelegt. Dadurch besitzt der Leitfaden bundesweite Gültigkeit, wodurch eigenständige Abänderungen des neuen Zertifikatslehrganges, wie zum Beispiel der Ziele, des Inhaltes, der Dauer, u.a. nicht zulässig sind.

Der Leitfaden darf mit den LFI- Richtlinien für Zertifikatslehrgänge nicht im Widerspruch stehen. Die Richtlinien sind die Grundlagen für jeden Leitfaden und müssen daher berücksichtigt werden.

Ein nicht Einhalten der Richtlinien bei Erstellung des Leitfadens, oder eine eigenständige Änderung des LFI-Zertifikatslehrganges hat die zur Folge, dass der Lehrgang nicht als LFI-Zertifikatslehrgang anerkannt wird.

Inhaltliche Beschreibung des Lehrganges (Kurzbeschreibung)

Inhalte

bus ist eine systematisch aufgebaute und nach neuesten Erkenntnissen entwickelte Trainingsreihe für Menschen, die sich und ihren Betrieb weiterentwickeln wollen. In einer kompakten (9 x 2 Trainingstage), modernen und hoch effizienten Trainingsreihe werden die zentralen unternehmerischen Kompetenzen modular aufeinander aufbauend vermittelt. Schritt für Schritt und ganz praxisnah erarbeiten die Teilnehmer/innen ihre Unternehmerkompetenzen, wenden diese direkt an und arbeiten an ihrem individuellen Betriebs- wie auch persönlichen Erfolgskonzept. Der Schwerpunkt wird auf Kompetenzentwicklung in wichtigen unternehmerischen Bereichen wie z.B. Persönlichkeitsstruktur, Kommunikation, Marketing, Projektmanagement und Betriebswirtschaft gelegt. Dabei liegt bus ein ganzheitlicher Ansatz zugrunde: Betrieb, Betriebsleiter und Umfeld werden nicht losgelöst voneinander, sondern als System betrachtet und entwickelt.

bus fördert u.a. die Fähigkeiten zur Reflexion und Entscheidungsfreude, vermittelt Problemlösekompetenz, verbessert die Kommunikations- und die soziale Kompetenz. Die Teilnehmer/innen stärken mit bus ihr unternehmerisches Selbstbewusstsein und arbeiten an der Positionierung der eigenen Person und ihrer Betriebe. So können sie Vorbildfunktion für andere landwirtschaftliche Unternehmer übernehmen und damit zu „Motoren“ regionaler Entwicklungsprozesse werden.

Methoden
Die Vermittlung der Trainingsinhalte, d.h. der unternehmerischen Fähigkeiten erfolgt in attraktivem Trainingsdesign mit nachhaltigen Methoden wie Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeiten und Teilnehmer aktivierenden Übungen. Die durchgängige Einbindung prozessgestaltender Elemente in die Trainingsreihe steigert die Nachhaltigkeit der Arbeit der Teilnehmer/innen. Des Weiteren trägt die systematische Integration von kollegialem Coaching zur Prozessunterstützung dazu bei, die häufig komplexen betrieblichen wie auch persönlichen Veränderungsprozesse zu meistern.

Ziel des Lehrganges

- **Inhaltliche Ziele**

Ziel 1: Vermittlung und praxisnahes Training von Schlüsselqualifikationen zur Stärkung des unternehmerischen Denkens und Handelns und somit zur Erhaltung und Förderung der Anpassungs- und Wettbewerbsfähigkeit sowie der Arbeitsmarktfähigkeit der Zielgruppe/n.

Ziel 2: Systematische Qualifizierung der Unternehmerpersönlichkeit und ihrer Führungskompetenzen im Betrieb.

Ziel 3: Vergegenwärtigung und Ausbau der individuellen Stärken zur Positionierung der eigenen Betriebe am Markt.

Ziel 4: Den Teilnehmern Gelegenheit bieten, die bisherigen Lebensentscheidungen zu reflektieren und anstehende Entscheidungen vorzubereiten.

Ziel 5: Initiierung eines regionalen und überregionalen Netzwerks landwirtschaftlicher Unternehmer, das den kollegialen Austausch unter Berufskollegen fördert und Zugang zu einer Fülle an branchenspezifischen Ideen und Erfahrungen ermöglicht.

Hinzu kommen folgende strategische Ziele:

- Steigerung der Wertschöpfung und der Lebensqualität der Teilnehmer/innen durch:
  - Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen
  - Schaffung und Förderung von nachhaltiger Nachfrage nach Weiterbildung und Beratung
- Stärkung des angesichts des Strukturwandels erforderlichen Selbstbewusstseins sowie der Innovationsfreude und unternehmerischen Kreativität der Menschen in der Landwirtschaft.
- Vermittelt über eine Stärkung von Betrieben und Unternehmerpersönlichkeiten
  - die Förderung einer modernen multifunktionalen Landwirtschaft
  - Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen im ländlichen Raum
- Induzieren von Bewusstsein für die Relevanz und von konkretem Interesse an weiterer Qualifizierung und Beratung

- **Nutzen für die Teilnehmer**

Für landwirtschaftliche Unternehmerinnen und Unternehmer sind die mit bus vermittelten Schlüsselqualifikationen eine wesentliche Voraussetzung, um im produktionsstarken Wachstumsbetrieb, im regionalen Nischenbereich oder bei Einkommenskombinationen erfolgreich zu bestehen. Es werden unternehmerische Grundwerte über die Schlüsselqualifikationen vermittelt, die dazu beitragen dass die Teilnehmer/innen:

- ihr Wissen und Können und somit ihre Handlungskompetenz und ihr Selbstvertrauen ausbauen
- motiviert ihre Managementaufgaben wahrnehmen
- Klarheit und Sicherheit über ihre weitere Ausrichtung gewinnen
- ein professionelles Problemlöseverhalten entwickeln
- besser mit schwierigen Entscheidungssituationen umgehen können
- Rückhalt und Impulse durch die anderen Teilnehmer sowie die Trainer erfahren
- die Beziehungen zum privaten wie betrieblichen Umfeld optimieren und z.B. Konflikte zwischen Generationen oder Partnern konstruktiv lösen zu können
- gekonnter kommunizieren, Konflikte vermeiden und andere motivieren können
- mit ihren Zeitressourcen zielorientiert umgehen
- bessere Verhandlungsergebnisse mit z.T. direkt messbaren wirtschaftlichem Nutzen erzielen
- die eigene Lebensqualität bewusster gestalten
- „über den Tellerrand schauen“, also neue Horizonte, Themen und Kontakte auftun
- In die Lage versetzt werden, das eigene persönliche und betriebliche Konzept konkret auszugestalten, d.h. Klärung des weiteren Weges und der konkreten Umsetzung in den Bereichen Zeit- und Lebensbalance, Kommunikation, Marketing, Verhandlungen, Vermögensaufbau und Lebensqualität
- ihre Betriebs-/Unternehmensergebnisse verbessern
- ihren Betrieb zukunftsfähig machen.

- **Mögliche Betätigungsfelder der Absolventen**

Die bus-Absolventen setzen die erworbenen Fähigkeiten in folgenden Betätigungsfeldern und Aufgabenbereichen ein:

- als Betriebsleiter: zum Auf- und Ausbau der eigenen selbstständigen Tätigkeit; ein wichtiges Betätigungsfeld ist dabei die nachhaltige Optimierung der Wertschöpfung aus und rund um den eigenen, meist landwirtschaftlichen Betrieb. Dabei übernehmen sie häufig Impulsfunktion als Ideengeber für die Entwicklung vielfältiger Einkommensstandbeine und/oder unterschiedlicher Nischenangebote im ländlichen Raum.

- als Angestellte: in der beruflichen Weiterentwicklung, (Neu-)Orientierung, im Selbstmanagement und in Tätigkeiten mit Führungsverantwortung

- im Ehrenamt, als engagierte Vertreter berufsständischer Interessen

- in der Regionalentwicklung, als aufgeschlossene „Motoren“ konzertierter Arbeit in den Regionen, dies unter anderem auch über ihre Fähigkeiten zur Netzwerkbildung und -arbeit.

Zielgruppe

Zielgruppe der bus-Trainings sind Menschen, die im ländlichen Raum in der Landwirtschaft und deren Umfeld eine selbständige Existenz aufbauen oder sichern wollen, beziehungsweise im Rahmen einer abhängigen Tätigkeit ihre Kompetenzen und somit ihre Arbeitsmarktfähigkeit verbessern wollen. bus spricht unternehmerische Menschen an, die sich persönlich wie betrieblich weiterentwickeln wollen oder müssen, die ihre Entwicklung professionalisieren und beschleunigen wollen.

Das Teilnehmeralter reicht dabei von jüngeren Menschen, die sich ernsthaft mit ihrer Lebensplanung auseinandersetzen wollen, bis hin zu Teilnehmern, die mit 50 – 60 Jahren noch einmal neue Horizonte für sich erschließen wollen. Das Gros der Teilnehmer liegt in einem Altersbereich zwischen 25 und 45 Jahren.

Durch ihren überfachlichen Ansatz ist die Trainingsreihe für ganz unterschiedliche betriebliche Ausrichtungen geeignet bzw. schöpft zum Teil gerade daraus vielfältige Impulse für die Teilnehmer/innen – unabhängig davon, ob klassischer Produktionsbetrieb, Einkommenskombinierer, spezialisierter Direktvermarktungs- oder Urlaub-am-Bauernhof-Betrieb, gewerblicher oder Lebens-Unternehmer ohne eigenen Betrieb im engeren Sinne, fördert bus die Positionierung der Menschen im ländlichen Raum.

- **Allgemeine Eingangsvoraussetzungen für die Teilnahme**

Die Teilnahme an Zertifikatslehrgängen steht grundsätzlich allen interessierten Erwachsenen offen.
Allgemeine „Eingangsvoraussetzung“ für die Trainingsreihe bus ist die Motivation, an sich selbst zu arbeiten, um seine Erfolgsfähigkeiten zu stärken.

- **spezielle Eingangsvoraussetzungen für die Teilnahme (Mindestqualifikation)**

Als spezielle Eingangsvoraussetzungen lassen sich Idealbedingungen formulieren, die den Erfolg von bus unterstützen können:

- Ausbildung im Agrar- bzw. agrarnahen Bereich
- Berufserfahrung als Betriebsleiter, Mitarbeiter oder mitarbeitendes Familienmitglied – idealerweise mit eigenem Verantwortungsbereich

- **Teilnehmeranzahl**

Teilnehmerzahl (TN) pro Zertifikatslehrgang:
min:10 TN, max.: 18 TN, ideal 12 bis 15 TN

Pro Zertifikatslehrgang sollte eine Teilnehmerzahl von 10 nicht unterschritten werden. Im Idealfall liegt die Teilnehmerzahl zwischen 12 und 15 Personen. Diese Teilnehmerzahl

gewährleistet, dass bei überschaubarer Gruppengröße intensiv und für jeden Teilnehmer effizient gearbeitet werden kann.

- **Bedarfsschätzung (Anzahl der geplanten Lehrgänge)**
  Etwa 10 Kurse pro Jahr.

Gestaltung der Ausbildung

- **Methodik und Didaktik**

  - **Beschreibung der angewandten Methodik und Didaktik**

Die Trainingsreihe bus basiert auf den folgenden methodisch-didaktischen Ansätzen:

- Fester Trainingsaufbau: Die bus-Trainingsreihe besteht aus 9 Modulen à 2 Präsenztagen.
- In der Phase zwischen den Modulen arbeiten die Teilnehmer am Praxistransfer. Wechselseitige, angeleitete Betriebsbesuche innerhalb dieser Phasen dienen dem kollegialen Feed-back und dem Erfahrungsaustausch.
- Lernförderliche Gestaltung der Trainingsmodule: In den Trainings ergänzen sich verschiedene Methoden in einem durchdachten Wechsel.
  - Trainerinput
  - Individuelle Analysen zur Standortbestimmungen
  - Teilnehmer aktivierende Lernmethoden
    - Übungen, wie z.B. Rollenspiele und Trainer- wie kollegialem Feedback
    - Gruppenarbeit in unterschiedlichsten Konstellationen, gekennzeichnet durch die gemeinsame, zielorientierte und geführte Bearbeitung einer Aufgabe
    - Einzelarbeit auf der Basis vorbereiteter Teilnehmerhandouts
    - Phasen kollegialen Coachings zu teilnehmerindividuellen Fragestellungen
- Feste Teilnehmergruppen: alle Module werden in einer festen Teilnehmergruppe absolviert. Dies fördert die Teambildung und damit nicht nur den Arbeitserfolg, sondern auch die Netzwerkbildung – zumeist weit über die Dauer der Trainingsreihe hinaus.
- Ganzheitlichkeit: Ziel von bus ist die gleichzeitige Entwicklung der Teilnehmerpersönlichkeit und des Betriebs.
- Prozesscharakter: Die Trainingsreihe ist modular aufgebaut. Dabei greifen die Inhalte und Methoden sinnvoll ineinander. Auf zentrale Trainingselemente, wie z.B. methodische „Werkzeuge“ wird aus verschiedenen Perspektiven Bezug genommen. Dadurch wird die Arbeit in den Modulen höchst effizient und nachhaltig. Beispielsweise wird zu Beginn der Reihe DISG als ein Modell zur Analyse und Beschreibung der Persönlichkeitsstruktur eingeführt. Während der Trainingsreihe wird dieses Modell auf weitere Inhalte angewandt, z. B. als Hilfsmittel in Verhandlungen. Einzelne Trainingsbausteine wie z.B. das „Erfolgsrad“ oder das „Unternehmenshaus“ werden schlüssig durch alle Module hindurch aufgegriffen, Schritt für Schritt weiter

vertieft bzw. differenziert und ihre Anwendung trainiert. Diese Gestaltung eines langfristigen Lernprozesses trägt zu einer Nachhaltigkeit des Trainingserfolgs bei, wie sie durch singuläre, unverbundene Maßnahmen nicht zu erreichen ist.

- Die Phase zwischen den 9 Modulen dient dem Praxistransfer: Die Teilnehmer/-innen von bus entwickeln im Verlauf der Trainingsreihe ihr individuelles persönliches wie betriebliches Konzept, das durch jedes neue Modul weitere Impulse bekommt. Zum jeweiligen Themenbereich werden die eigene Ausgangslage analysiert, eigene Vorhaben formuliert und die Umsetzungsschritte geklärt und vorbereitet. Des Weiteren führen die Gruppen zwischen den Modulen wechselseitige Betriebsbesuche durch, die die Netzwerkbildung und das Lernen durch kollegialen Austausch unterstützen.
- Laufende Erfolgskontrolle: Der Kontrolle des Lern- und Umsetzungserfolgs dienen mehrfache Feed-back-Schleifen der Teilnehmer bzgl. der zwischen den Trainings erzielten Umsetzungserfolge oder/und aufgetretenen Umsetzungshindernisse.
- Einsatz hoch qualifizierter Trainer: Bei bus kommen gezielt ausgewählte und qualifizierte Trainer/innen zum Einsatz, die häufig selber landwirtschaftliche Unternehmer/innen sind. Sie bringen unterschiedliche berufliche Hintergründe, Trainingsschwerpunkte und vielfältige unternehmerische Erfahrungen ein, die sie in exzellenter Weise befähigen, den Teilnehmern mannigfaltige Anleitungen und Impulse zu geben. Die Trainer übernehmen so die Rollen von Wissensvermittlern, Impulsgebern, Feed-back-Gebern, Coaches und Moderatoren.
- Prozesstrainer: Die Teilnehmergruppe wird intensiv durch einen sog. Prozesstrainer betreut, der die Gruppe über die gesamte Trainingsreihe verantwortlich begleitet, mindestens 2 bis 3 Module trainiert und daher mit den speziellen Bedürfnissen der Gruppe sehr gut vertraut ist.
- Abschlussarbeit: Der Entwicklungsprozess findet seinen Höhepunkt in der Erarbeitung des persönlichen und unternehmerischen Konzepts, das im Rahmen der Abschlussarbeit von jedem Teilnehmer präsentiert wird.

Ausbildungsplan

- **Lehrplan im Überblick**

Modul	Inhalte und Methodik	Anzahl der Übungsein-heiten
Modul 1	**Erfolg durch Persönlichkeit** • Wissen über persönliche Stärken und Schwächen • Menschen einschätzen und mit Ihnen umgehen können • Motivation und Verantwortungsbewusstsein • Definition von Führungskompetenz	**16**
Modul 2	**Betriebe in komplexen Zeiten** • Betriebliche Stärken/Schwächen Analyse • Souveräner Umgang mit Veränderung • Ideen für die Unternehmensentwicklung	**16**
Modul 3	**Vision und Ziele** • Klarheit über die eigenen Werte als Grundlage für das Unternehmen • Kraft und Motivation einer klaren Vision • Konkrete und realistische Ziele	**16**
Modul 4	**Klare Entscheidungen** • Grundlagen für Entscheidungsfindungen • Prioritäten richtig setzen • Strategische Planungen für die Zukunft • Ein konkreter Zeitplan für die weitere Entwicklung	**16**
Modul 5	**Optimale Zusammenarbeit** • Situatives Führen in unterschiedlichen Situationen • Analyse des eigenen Kommunikationsstils • In schwierigen Situationen den Kopf behalten durch gekonnte Gesprächsführung • Motivation für das ganze Team	**16**
Modul 6	**Verkaufen und Verhandeln**	**16**

	• Einstieg in Gespräche und Selbstpräsentation • Strategien der Verhandlungsführung • Authentisches Auftreten • Sicherheit in schwierigen Verhandlungsgesprächen	
Modul 7	**Investition und Controlling** • Sicherheit in der Investitionsbewertung • Die „richtigen“ Kennzahlen für Ihre Betriebsentwicklung • Ein systematisches Controlling zur Einschätzung möglicher Risiken	**16**
Modul 8	**Positive Image-Steuerung** • Ein Konzept für die Außendarstellung – vom Hofschild bis zur Website • Kompetenzen für den Umgang mit Presse und Öffentlichkeitsarbeit • Sensibler Umgang mit Sichtweisen von Konsumenten und Anwohnern • Schlagfertig mit Kritik und Angriffen umgehen	**16**
Modul 9	**Fit für die Zukunft** • Das Lebensbalance-Konzept • Selbstführung und Selbstorganisation • Umgang mit Stress und Fitness • Ganzheitliches Unternehmenskonzept mit persönlichem und betrieblichem Entwicklungsplan	**16**
	Coaching	**4**
Summe der UE		**148**

• Ausführliche Beschreibung des Zeitplans

Die Unternehmertrainingsreihe bus besteht aus 9 Trainingsmodulen à 2 aufeinander folgenden Präsenztagen. Die Trainings finden jeweils ganztägig mit 8 Übungseinheiten pro Tag statt. Hinzu kommen eine Mittagspause sowie je eine kurze Pause am Vor- und Nachmittag. Insgesamt besteht der Lehrgang damit aus 144 Unterrichtseinheiten.
Der Zeitraum zwischen den einzelnen Modulen beträgt in der Regel zwischen 2 und 4 Wochen.
Zwischen den Modulen 2 und 5 erfolgen die wechselseitigen Betriebsbesuche.
Der gesamte Trainingsprozess wird in der Regel über drei Winterhalbjahre absolviert.

• Detaillierter Ausbildungsplan – Inhaltliches Konzept

bus ist eine Trainingsreihe mit ganzheitlichem Ansatz, d.h. die Reihe integriert Persönlichkeitsentwicklung, Unternehmensentwicklung und Methodentraining. Leitsatz der Trainingsreihe ist: Im Mittelpunkt steht der Mensch.
Die Trainingsreihe bietet den Teilnehmern mit Präsenztagen sowie Transferphasen und Betriebsbesuchen zwischen den Modulen einen gezielt nachhaltigen Entwicklungsprozess.

Inhalte der einzelnen Module: siehe Tabelle oben.

• Detaillierter Ausbildungsplan – Pädagogisches Konzept

Einleitung

Das pädagogische Konzept von bus zielt darauf ab, landwirtschaftliche Unternehmer in ihrer Entwicklung zu unterstützen, so dass sie auf lange Sicht erfolgreich sein können und sich gleichzeitig ihre Lebensqualität erhalten bzw. diese steigern. Dafür wurden verschiedene pädagogische Ansätze sinnvoll miteinander verbunden. Dazu zählen die Gestaltung eines systematischen Lern- und Begleitungsprozesses, Gedanken aus dem Kreis der systemischen Ansätze, erfahrendes Lernen und Coaching.

Beschreibung der pädagogischen Ansätze

Zentrales Moment des pädagogischen Konzeptes ist die Gestaltung eines systematischen Lern- und Begleitungsprozesses. Anstelle von singulären, unverbundenen Maßnahmen zu verschiedenen Themen, stellt die Arbeit an einem persönlichen und betrieblichen Entwicklungskonzept das sinnstiftende Element für alle 9 Trainingsmodule dar. Persönliches und betriebliches Entwicklungskonzept werden unter verschiedenen und gleichermaßen wichtigen Aspekten betrachtet (z. B. Kommunikation und Beziehungen, Zeit- und Umsetzungsmanagement, Investition und Finanzierung). Die einzelnen Module sind auch über die pädagogischen Ansätze und Methoden konsequent miteinander vernetzt, indem beispielsweise Tools wie das DISG-Modell (Modell zur Persönlichkeitsbeschreibung) in verschiedenen Zusammenhängen erneut aufgriffen und angewandt werden. Jedes Modul setzt neue Impulse für die Entwicklung der Teilnehmer und ihr persönliches wie betriebliches Konzept nehmen nach und nach konkrete Gestalt an. Die Gestaltung in Prozessform trägt der Erkenntnis Rechnung, dass tiefgreifende Verhaltensänderungen und Unternehmensentwicklungen Zeit brauchen und durch singuläre Maßnahmen nicht zu

erreichen sind. Ausgangspunkt ist die individuelle Standortbestimmung des Teilnehmers und seines Betriebes.

Der Entwicklungsprozess der Teilnehmer und der Wissenstransfer der Trainingsinhalte in die Praxis wird unterstützt, indem diese die Phase zwischen den einzelnen Modulen nutzen, um an der Umsetzung individueller Projekte zu arbeiten, deren Ziele sie sich selbst während der Trainings setzen. Darüber hinaus organisieren die Teilnehmer zwischen den Präsenzphasen gegenseitige Betriebsbesuche, um sich wechselseitig qualifiziertes Feed-back zu geben aber auch, um voneinander zu lernen und neue Impulse für das eigene Betriebskonzept zu erhalten.

In bus werden zudem Aspekte des systemischen Ansatzes verwirklicht. Teilnehmer/innen und deren Betriebe werden nicht unabhängig voneinander betrachtet. Da sich ein landwirtschaftlicher Betrieb kaum unabhängig von den dazu gehörigen Personen entwickeln kann und sich auch Betriebsleiter und Angestellte nicht losgelöst von Ihrem Betrieb und den betrieblichen und anderen Rahmenbedingungen verändern können, werden in bus die Systemelemente (Person, Betrieb und Umfeld) gleichzeitig behandelt.

Weiterhin wird im Sinne des erfahrenden Lernens der Trainerinput auf das notwendige Maß begrenzt. Der theoretische Input dient als Impuls für verschiedene Formen von praktischen Übungen, in denen das neue Wissen auf Praxisbeispiele der Teilnehmer bezogen und vertieft wird. Die praktischen Übungen dienen also wiederum dazu, aus dem Faktenwissen des Trainerinputs Handlungswissen zu machen. Zu solchen Teilnehmer aktivierenden Übungen zählen beispielsweise Rollenspiele mit Videofeedback, Gruppenarbeiten mit anschließender Präsentation und Diskussion der Ergebnisse und Einzelarbeiten. Wichtig sind dabei das Trainerfeedback und das kollegiale Feedback. Das Feedback ermöglicht es, Lernfortschritte der Teilnehmer sichtbar zu machen und weitere Entwicklungsschritte aufzuzeigen.

bus legt ferner Wert auf die Begleitung der Landwirte in Form von Coachingelementen. In die Trainingstage fest integriert sind Phasen kollegialen Coachings zu teilnehmerindividuellen Fragen. Zudem bilden die bus-Teilnehmer ein Netzwerk, in dem die Teilnehmer sowohl während der Trainingsreihe als auch oftmals weit über den Abschluss hinaus in regem Kontakt stehen. Dieses Netzwerk steht jedem Teilnehmer bei aktuellen Fragen und Problemen helfend zur Seite. Kollegiales Coaching und Netzwerkbildung berücksichtigen, dass Netzwerke innerhalb einer Branche eine Fülle von Ideen und Erfahrungen bündeln. Durch geplante Austauschprozesse kann jeder einzelne von diesem Ideen- und Erfahrungsschatz profitieren.

Des Weiteren übernimmt ein Trainer der bus-Trainingsreihe die Rolle des Prozesstrainers. Neben seiner Aufgabe, die Gruppe verantwortlich zu begleiten, steht er den Teilnehmern bei Bedarf als Coach zur Verfügung, wenn Fragen oder Probleme nicht durch den betroffenen Teilnehmer selbst oder über den kollegialen Austausch gelöst werden können.

Pädagogischen Konzept, siehe Anlage

Kursunterlagen

- **Kursunterlagenerstellung:**

Andreas Hermes Akademie, In der Wehrhecke 1, D – 53125 Bonn - Röttgen

- **Beschreibung der Kursunterlagen**

Folgende Kursunterlagen stehen den Trainern zur Verfügung:

Die Trainer erhalten:

- Trainingsdrehbuch mit detaillierten Angaben zu Trainingsbausteinen, Inhalten, Methoden und deren Zielen, Teilnehmernutzen sowie zum erforderlichen Zeitfenster
- Die unten genannten Teilnehmerunterlagen, ergänzt um sogenannte Trainerhintergründe

Folgende Kursunterlagen stehen den Teilnehmern zur Verfügung:

- Handout zu jedem Modul bus 1 bis 9 (s.o.) mit gemäß dem bus-Ansatz primär Arbeitsblättern zum erfahrenden Lernen mit
  - Checklisten zur Unterstützung des Transfers
  - bewusst kompakt gehaltenem theoretischem Input
  - ergänzenden Hintergrundinfos und Literaturverweisen zur Eröffnung vertiefenden Studiums.
- Optional sogenannte „KANN-Unterlagen“ mit denen die Trainer in den Modulen gruppenindividuell auf unterschiedliche vertiefende Fragestellungen eingehen (können).
- DISG-Heft, mit dem in Modul 1 die Analyse von Persönlichkeitsstrukturen erarbeitet wird, die über die Reihe hinweg immer wieder herangezogen wird, um Denk- und Handlungsstrukturen erkenn- und verstehbar zu machen
- Aktenordner als Sammler für die Unterlagen

Mit diesem Material versehen erstellen sich die Teilnehmer in der Er- und Bearbeitung der Arbeitsblätter ihr Nachschlagewerk zu dem in bus vermittelten „unternehmerischen Werkzeugkasten“. Je Trainingsmodul umfassen die Teilnehmerunterlagen ca. 20 – 40 Seiten

Anwesenheit der Teilnehmer

Die Anwesenheit der Teilnehmer wird vom Kursleiter/Trainer ständig überprüft und mittels einer LFI- Teilnehmerliste dokumentiert.

Kurskritik

- **Feedback**

Nach Abschluss jedes bus-Moduls wird ein Feedback zur Teilnehmerzufriedenheit eingeholt werden. Damit soll die Erreichung der Lehrgangs- und Lehrziele überprüft werden.

- **Muss-Kriterien**

- allgemeine Zufriedenheit mit der Veranstaltung
  - Leistung der Vortragenden (Trainer, Referenten)
  - Dauer der Veranstaltung (8 Unterrichtseinheiten)
- - Raum und Ort der Veranstaltung (inkl. Ausstattung)
  - Anwendung der Inhalte
  - Qualität der Unterlagen
  - Beschwerden
  - Verbesserungsmöglichkeiten

- **Kann-Kriterien**

  - Kursatmosphäre
  - Umfeld (z.B. Küche, Infrastruktur, usw.)
  - sonstige Auffälligkeiten und Kritikpunkte
  - Was hat besonders gut gefallen?

- **Die Evaluierung**

Diese erfolgt nach den Auswertungen der Teilnehmerrückmeldungen, der Rückmeldungen der Vortragenden (Referenten und Trainer), sowie nach den vorgebrachten Beschwerden. Als Grundlage dienen:

– Ergebnisse der Feedback-Bögen
– Ergebnisse von Kundenreklamation und Beschwerden (bei Beschwer den ist sofort zu reagieren und innerhalb eine Woche zu entscheiden, ob und welche Korrekturmaßnahmen einzuleiten sind)
– Vereinbarung von Verbesserungen gemeinsam mit der Kursleitung und den Vortragenden

Am Saisonende ist das zusammengefasste Ergebnis über die Kurskritik (Feedback und Evaluierung) an das LFI Österreich zu übermitteln.

Abschlussarbeit

- **Genaue Beschreibung der Abschlussarbeit**

In bus (9. Modul) arbeiten die Teilnehmer/innen die wesentlichen Elemente aus den vorangegangenen Modulen eigenständig auf und dokumentieren so ihre Arbeits- und Entwicklungsschritte im Prozess.
Diese praktische und schriftliche Arbeit mündet in der Präsentation ihres persönlichen und unternehmerischen Konzeptes.
Das Konzept liegt in der Regel als Mindmap vor und wird durch die eigenen detailliert ausgearbeiteten Seminarunterlagen ergänzt.
Jeder Teilnehmer kann mit dieser Abschlusspräsentation dokumentieren, dass er Inhalte und Methoden der Trainingsreihe in den wesentlichen Zusammenhängen beherrscht und die erworbenen Kenntnisse, Fähigkeiten und Kompetenzen selbstständig anwenden kann.

- **Beschreibung der Abschlussarbeit**

Die Abschlusspräsentation enthält u.a. die folgenden Elemente:

- Meine Ausgangssituation
- Meine Entwicklung während bus
- Meine Vision und Ziele
- Meine Teilprojekte zu den Themen: Marketing, Verhandeln, Zeit- und Lebensgestaltung, Kommunikation, Vermögensaufbau, Lebensqualität
- Mein Motto
- Meine Schritte für die weitere Umsetzung.

- **Beurteilung der Abschlussarbeit**

- **Die Beurteilung kennt:**

- **„mit ausgezeichnetem Erfolg“,**
- **„mit gutem Erfolg“ oder**
- **„mit Erfolg“ teilgenommen.**

Die Prüfungskommission hat die Leistungen bei Zertifikatslehrgängen wie folgt zu bewerten:

- **mit ausgezeichnetem Erfolg,** wenn die gestellten Aufgaben in weit über das Wesentliche hinausgehendem Ausmaß erfüllt werden und deutliche Eigenständigkeit bzw. die Fähigkeit zur selbständigen Anwendung der erworbenen Kenntnisse erkennbar sind;

- **mit gutem Erfolg**, wenn die gestellten Aufgaben in über das Wesentliche hinausgehendem Ausmaß erfüllt werden und merkliche Ansätze zur Eigenständigkeit bzw. bei entsprechender Anleitung die Fähigkeit zur Anwendung der erworbenen Kenntnisse erkennbar sind;

- **mit Erfolg**, wenn die gestellten Aufgaben in der Erfassung und in der Anwendung der erworbenen Kenntnisse, sowie in der Durchführung der Aufgaben in den wesentlichen Bereichen überwiegend erfüllt sind;

- **nicht bestanden**, wenn die Aufgaben nicht einmal die Erfordernisse für "mit Erfolg" erfüllen.
  Bei negativem Abschluss kann nur eine Teilnahmebestätigung vom jeweiligen Landes LFI ausgestellt werden.

Beurteilung der Abschlussprüfung	am Zertifikat
„mit ausgezeichnetem Erfolg“,	**„..“teilgenommen**
„mit gutem Erfolg“	**„..“teilgenommen**
„mit Erfolg“	**„..“teilgenommen**

Die Prüfungskommission

- **Zusammensetzung der Prüfungskommission**

Die Prüfungskommission setzt sich wie folgt zusammen:

Die Prüfungskommission setzt sich wie folgt zusammen:
- Trainer des 9. Moduls bus
- LFI-Vertreter des jew. Bundeslandes
- Evtl. Prozesstrainer

- **Kriterien der Bewertung**

Die Prüfungskommission vergibt aufgrund folgender fachlichen Kriterien mit ausgezeichnetem Erfolg, mit gutem Erfolg und mit Erfolg:

- **mit ausgezeichnetem Erfolg:**

methodische Kompetenz:	Trainierte Methoden werden auch im Transfer souverän angewandt.
praktische Umsetzung:	Teilnehmer kann basierend auf den individuellen und betrieblichen Standortbestimmung in den Modulen 1 und 2 klar erkennbare Handlungsveränderungen durch bus verdeutlichen; er kann deutlich formulierte Projekte, in Einzel- oder Teilprojekten bereits konkrete Umsetzungsschritte aufzeigen.
Gestaltung und Präsentation:	Sehr gute verbale und visuelle Darstellung des Konzeptes

- **mit gutem Erfolg:**

methodische Kompetenz:	Trainierte Methoden werden erkennbar angewandt

praktische Umsetzung:	Handlungsveränderungen und Erfolge durch bus sind klar vorhanden
Gestaltung und Präsentation:	Gute verbale und visuelle Darstellung des Konzeptes

- **mit Erfolg**

methodische Kompetenz:	Trainierte Methoden werden teilweise angewandt, in einzelnen Bereichen klar erkennbar.
praktische Umsetzung:	Einstellungsveränderungen und erste kleinere Handlungsveränderungen und Erfolge durch bus erkennbar.
Gestaltung und Präsentation:	Befriedigende verbale und visuelle Darstellung des Konzeptes.

Anlagen

- Zertifikatsanforderung
- Rückseite des LFI-Bundeszertifikates

Zertifikatsrückseite

LFI-ZERTIFIKATSLEHRGANG
„bus“
INHALT UND UMFANG:

Modul	Inhalt	UE
Modul 1: Erfolg durch Persönlichkeit	• Wissen über persönliche Stärken und Schwächen • Menschen einschätzen und mit Ihnen umgehen können • Motivation und Verantwortungsbewusstsein • Definition von Führungskompetenz	16
Modul 2: Betriebe in komplexen Zeiten	• Betriebliche Stärken/Schwächen Analyse • Souveräner Umgang mit Veränderung • Ideen für die Unternehmensentwicklung	16
Modul 3: Vision und Ziele	• Klarheit über die eigenen Werte als Grundlage für das Unternehmen • Kraft und Motivation einer klaren Vision • Konkrete und realistische Ziele	16
Modul 4: Klare Entscheidungen	• Grundlagen für Entscheidungsfindungen • Prioritäten richtig setzen • Strategische Planungen für die Zukunft • Ein konkreter Zeitplan für die weitere Entwicklung	16
Modul 5: Optimale Zusammenarbeit	• Situatives Führen in unterschiedlichen Situationen • Analyse des eigenen Kommunikationsstils • In schwierigen Situationen den Kopf behalten durch gekonnte Gesprächsführung • Motivation für das ganze Team	16
Modul 6: Verkaufen und Verhandeln	• Einstieg in Gespräche und Selbstpräsentation • Strategien der Verhandlungsführung • Authentisches Auftreten • Sicherheit in schwierigen Verhandlungsgesprächen	16
Modul 7: Investition und Controlling	• Sicherheit in der Investitionsbewertung • Die „richtigen“ Kennzahlen für Ihre Betriebsentwicklung • Ein systematisches Controlling zur Einschätzung möglicher Risiken	16
Modul 8: Positive Image-Steuerung	• Ein Konzept für die Außendarstellung – vom Hofschild bis zur Website • Kompetenzen für den Umgang mit Presse und Öffentlichkeitsarbeit • Sensibler Umgang mit Sichtweisen von Konsumenten und Anwohnern • Schlagfertig mit Kritik und Angriffen umgehen	16
Modul 9: Fit für die Zukunft	• Das Lebensbalance-Konzept • Selbstführung und Selbstorganisation • Umgang mit Stress und Fitness • Ganzheitliches Unternehmenskonzept mit persönlichem und betrieblichem Entwicklungsplan	16
Coaching		4
	Gesamtstunden:	**148**

Abschlussarbeit:
Präsentation des persönlichen und unternehmerischen Konzeptes

Zertifikatsanforderung

ZertNr	Anr	Name	Vorname	Straße	Ort	Geburts datum	Geburts ort	Abschluss
	Frau	Maria	Mustermann	Musterstraße 1	4545 Musterdorf	12/ April 1970	Muster-dorf	sehr gutem Erfolg

Für die Zertifikatsanforderung beim LFI Österreich sind in oben stehender Tabelle angegebene Daten zu übermitteln. Um die Zertifikate rechtzeitig zur Verteilung zu erhalten, müssen diese zumindest 2 Wochen vorher im LFI Österreich bestellt werden.

lfi@lk-oe.at, Frau Birgit Bratengeyer