

Mehr Nutzen in weniger Zeit

Neues Konzept für bus-Unternehmertrainings

Zum Jahresende 2006 hat die *Andreas Hermes Akademie (AHA)* ein neues Konzept für die Weiterbildung von Unternehmerinnen und Unternehmern vorgestellt. Wir geben im folgenden einen Überblick.

Seit 2001 ist das BUS-Programm der Kern der Weiterbildung von Unternehmerinnen und Unternehmern in der Landwirtschaft. Es findet inzwischen Anwendung im gesamten deutschsprachigen Raum Europas. Mehr als 10.000 Teilnehmer allein in Deutschland hatte das ständig weiterentwickelte Programm, das gemeinsam mit Veranstaltern vor Ort organisiert und von der CMA unterstützt wird (NL 3/06). Das als Bauern- und Unternehmerschulung gestartete und zuletzt als „Bessere Unternehmer sein“ übersetzte Programm war zu einem komplexen System von BUS-Basis, -Strategie und -Synergie mit zahlreichen Modulen und flexibler Programmgestaltung nach den Wünschen vor Ort „herangewachsen“.

Konzentration auf Kernkompetenzen

Das neue Konzept fokussiert das gesamte Programm auf zehn Kernkompetenzen eines Unternehmers. Dabei steht nicht die Vermittlung von Fachwissen im Mittelpunkt sondern das Training am eigenen unternehmerischen Denken und Handeln, von Kommunikationsfähigkeit und Motivation. Diese sogenannten „weichen“ Faktoren gewinnen bei der erfolgreichen Führung von landwirtschaftlichen Betrieben zunehmend an Bedeutung. Das neue Konzept trägt dem auch dadurch Rechnung, dass wichtige Themen wie Führung, Verhandlung oder Controlling, die bisher erst in späteren Trainingseinheiten Gegenstand waren, nun von Anfang an im Mittelpunkt stehen. Das entspricht auch den Wünschen und Vorschlägen von Teilnehmern des bisherigen Programms.

Insgesamt wurde das Programm übersichtlicher, straffer und effektiver gestaltet. Es besteht aus zehn zweitägigen Kursen und ist methodisch – gestützt auf die bisherigen Erfahrungen – sehr attraktiv und modern. Eine geringe Teilnehmerzahl (maximal 20 pro Kurs) und der wiederholte Einsatz der gleichen Trainer ermöglichen eine intensive und gezielte Arbeit in jeder Gruppe. Mehr Wert gelegt wird jetzt auf die Vermittlung methodischen Rüstzeugs für die Betriebsführung.

Von Unternehmerpersönlichkeit bis Unternehmenskonzept

Die zehn Kernkompetenzen, die in den bus-Trainings angeeignet bzw. gestärkt werden sollen, reichen von der Unternehmerpersönlichkeit bis zur Entwicklung eines individuellen Betriebskonzeptes.

1. Im ersten Modul mit dem Kernkompetenztitel *Unternehmerpersönlichkeit* wird unternehmerisches Denken trainiert und es wird eine Standortbestimmung zu den Stärken und Zielen als Unternehmer vorgenommen.
2. Beim zweiten Training werden die bisherige *Unternehmensentwicklung*, die Zukunftschancen und Entwicklungsoptionen in den Mittelpunkt gestellt. Die einzelnen Unternehmensbereiche werden analysiert, Entwicklungspässe ermittelt und Potenziale entdeckt. Zusammen mit erkannten Entwicklungstrends führt das zur Entwicklung von konkreten Unternehmensstrategien.
3. Im Modul *Netzwerkmanagement* wird diskutiert und geübt, wie das gesamte Umfeld in die betriebliche Entwicklung einbezogen werden kann. Die bewusste Gestaltung von Beziehungen, das gekonnte Führen von Gesprächen und die Motivation für sich und andere spielen dabei eine große Rolle.
4. Die vierte Kernkompetenz ist *Vision*. Durch auf dem Fundament von Werten und erreichbaren Zielen aufgebaute persönliche Visionen soll Klarheit über die Zukunft erreicht werden.
5. Als wichtiges Element bei der erfolgreichen Umsetzung von Zielen und Strategien wird im fünften Modul *Projekt- und Zeitmanagement* behandelt. Dabei wird geübt, wie Ziele und Strategien konkretisiert, Widerstände überwunden, systematisch Entscheidungen gefunden und Veränderungen gestaltet werden können. Eine optimale Selbstorganisation wird trainiert.
6. Eine weitere Kernkompetenz sind *Verhandlungen*. In einem Live-Verhandlungstraining wird gelernt, wie professionelle Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen zu besseren Ergebnissen führen. Dazu gehört auch die gekonnte Präsentation der eigenen Anliegen.
7. Die Führung des eigenen Unternehmens steht bei der *Unternehmenssteuerung* im Mittelpunkt. Gelernt wird, wie man das Unternehmen marktgerecht ausrichtet und ein professionelles System für seine Steuerung entwickelt.
8. Die Kompetenz rund um Geld und *Investitionen* wird im achten Modul ausgeprägt. Investitionsbewertung, Vermögensaufbau, Risikoeinschätzung sind Kernthemen dieser zwei Trainingstage.
9. Im Modul *Selbstmanagement* geht es um die richtige Balance im Leben. Die Frage, was für einen selbst Lebensqualität ist, führt zu interessanten Perspektiven für das unternehmerische Handeln. Wichtiges von Unwichtigem zu trennen, Ordnung zu schaffen, gesund und geistig fit zu bleiben, das sind Voraussetzungen dafür, um Zeit für Privates, für Familie und die langfristigen Aufgaben zu gewinnen.
10. Mit dem zehnten Modul *Entwicklung* wird dann wieder der Kreis zum Anfang des Programms geschlagen. An den letzten beiden Tagen werden die bisher angeeigneten Kernkompetenzen abgerundet und zu einem individuellen Ergebnis geführt. Am Ende steht das eigene Betriebskonzept und die eigene Entwicklung des Teilnehmers als Unternehmer.



NL fragt den Direktor der Andreas Hermes Akademie, Dr. Peter Pascher



NL: Herr Dr. Pascher, waren Sie mit dem „BUS“ nicht mehr zufrieden? Warum hat die Andreas Hermes Akademie jetzt ein neues Konzept entwickelt?

Dr. Pascher:

Der Zeitgeist ändert sich und mit ihm die Bedürfnisse der Menschen. Bei den Landwirtinnen und Landwirten sind besonders die Anforderungen an eine erfolgreiche Unternehmensführung gewachsen. Wie

zum Beispiel ein Landwirt zu seinem betrieblichen Flächenwachstum irgendwann mal einen größeren Schlepper braucht, haben wir unseren „bus“ eine ordentliche Portion mehr PS gegeben. Entwickelt haben den neuen bus (jetzt klein geschrieben, d. Red.) Bildungsexperten und Fachleute aus Verbänden und Landwirtschaftskammern in Kooperation mit der CMA.

NL: Was ist das Neue an den bus-Unternehmertrainings?

Dr. Pascher:

Auf den Punkt gebracht: Noch mehr Nutzen in noch geringerem Zeitrahmen. Der neue bus ist zeitlich auf zehn mal zwei Tage gestrafft und inhaltlich verdichtet worden. Für den Unternehmer zunehmend wichtige Themen wie Führung, Verhandlung oder Controlling stehen von Anfang an im Mittelpunkt. Neu ist auch, dass ein versierter und gezielt qualifizierter bus-Trainer mehrfach in die gleiche Gruppe kommt und somit eine noch fundiertere Begleitung des gesamten Trainings- und Entwick-

lungsprozesses sicherstellt. Des Weiteren werden gegenseitige Betriebsbesuche systematisch in den Trainingsprozess eingebaut. Abgerundet wird das neue attraktive Trainingsangebot mit noch mehr Tipps zum erfolgreichen Erfahrungsaustausch.

NL: ... und wo finden sich bewährte Elemente wieder?

Dr. Pascher:

Was die bus-Unternehmertrainings auch weiterhin so einzigartig macht, ist der Prozesscharakter: Durch die aufeinander aufbauenden Trainingseinheiten und die parallele Arbeit an der direkten Umsetzung erarbeiten sich die Teilnehmer systematisch ihr persönliches und unternehmerisches Entwicklungskonzept.

NL: Welche Vorzüge bietet das bus-Training für große Unternehmen mit Unternehmern/Managern und mehreren Mitarbeitern?

Dr. Pascher:

bus fördert Wachstum. Dieser neue Claim sagt in wenigen Worten, wofür bus steht: Wachstum an Persönlichkeit, Wachstum an Wissen und Können, Wachstum beim betriebswirtschaftlichen Ergebnis. bus steht für mehr Gewinn und Lebensqualität. Die Vorzüge liegen im Mehr an Erfolg und an Lebensqualität. Die Teilnehmer erfahren und trainieren Unternehmerkompetenzen, auf die es heutzutage ankommt. Sie können zum Beispiel sehr erfolgreich verhandeln. Sie verbessern den Umgang mit ihren Mitarbeitern. Sie können sicher und gewandt gegenüber ihren Kunden und Lieferanten auftreten. Sie stärken ihre Fähigkeiten, neue Herausforderungen gekonnt zu meistern und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Sie profitieren zusätzlich von den Erfahrungen und Ideen anderer und bekommen wertvolle neue Anregungen.

Die bus-Inhalte bauen systematisch aufeinander auf und führen am Ende zu einem betrieblichen wie persönlichen Entwicklungskonzept. Unterstützt wird die Vermittlung dieser Kompetenzen mit Methoden des „kollegialen Coachings“. Für die Coachingeinheiten wählen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Themen aus, die sie konkret beschäftigen, so dass ein unmittelbarer individueller Praxisbezug besteht. Die praktische und konkrete Umsetzung steht im Mittelpunkt und gegenseitige Betriebsbesuche sollen den Trainingsprozess unterstützen.

Wen spricht das bus-Programm an?

Der neue bus spricht Menschen an, die sich als Unternehmer ständig neuen Herausforderungen stellen. Ihr Ziel ist es, aktiv zu handeln und ihren Betrieb für die Zukunft gut aufzustellen. Gleichzeitig streben sie nach mehr Lebensqualität, Zeitgewinn und Freude an den schönen Dingen des Lebens. In diesem Spannungsfeld zwischen Gewinn und Lebens-

qualität entwickeln die Teilnehmer mit bus zukunftsfähige persönliche wie betriebliche Möglichkeiten und Chancen.

Wie die Erfahrungen des „alten“ Programms gezeigt haben, fällt es vielen Unternehmerinnen und Unternehmern anfangs nicht leicht, Hemmungen zu überwinden, sich persönlich zu öffnen und

konstruktiv zu kommunizieren. Sicher sind gerade deshalb die am Ende des Kurses zum Tragen kommenden Entwicklungen der Unternehmerpersönlichkeiten der wertvollste Effekt. (bö) **NL**

Mehr unter: www.bus-trainings.de

DBV:

Bemühungen für die Nachwuchswerbung tragen Früchte

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge ist im laufenden Ausbildungsjahr in den „Grünen Berufen“ bundesweit um 7 % gestiegen. Im Vergleich zu anderen Berufs- und Wirtschaftszweigen verzeichnete der Agrarbereich damit den höchsten Zuwachs. Dies teilte der Deutsche Bauernverband (DBV) auf der Grundlage der aktuellen statistischen Erhebungen des Bundesinstitutes für Berufsbildung (BiBB) mit. In Ostdeutschland wurden 4.839 neue Verträge (+ 3,2 %) vereinbart, in Westdeutschland waren es sogar 10.974 (+ 8,7 %). Im Agrarbereich konnten somit insgesamt 15.813 neue Ausbildungsverträge unterzeichnet werden.

Über alle Berufs- und Wirtschaftsbereiche erhöhte sich die bundesweite Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im laufenden Ausbildungsjahr insgesamt um 26.198 (+ 4,8 %) auf 576.378, wovon 452.440 (+ 4,2 %) auf die westlichen Bundesländer und 123.938 (+ 6,8 Prozent) auf die östlichen Bundesländer entfielen.