



Schweizerischer Carrosserieverband VSCI



Fédération des Carrossiers Romands FCR

Wegleitung

zur
Prüfungsordnung
vom 20. Dezember 2018

über die

Höhere Fachprüfung für diplomierte Betriebsleiterin und diplomierte Betriebsleiter Carrosserie

Inhalt	Seite
1. Allgemeines	3
2. Organisation	3
3. Ausschreibung, Anmeldung und Zulassung	4
4. Durchführung der Prüfung	5
5. Prüfung	6
6. Beurteilung und Notengebung	12
7. Fachausweis, Titel und Verfahren	12

Anhang

Übersicht der Handlungskompetenzen	14
Anforderungsniveaus mit Leistungskriterien	15

1. Allgemeines

Die Wegleitung richtet sich an die Kandidatinnen und Kandidaten der Höheren Fachprüfung, an die mit der Durchführung der Vorbereitungskurse betrauten Institutionen und an die Prüfungsexpertinnen und -experten. Sie ergänzt und präzisiert die Prüfungsordnung vom 20.12.2018. Die Prüfungsordnung, die Wegleitung zur Prüfungsordnung sowie alle Informationen und Dokumente zur Prüfung sind in den drei Amtssprachen auf folgender Website publiziert: www.vsci.ch

An der Höheren Fachprüfung werden die in den Handlungskompetenzbereichen aufgeführten Handlungskompetenzen vernetzt geprüft. Die Übersicht und die Anforderungsniveaus mit Leistungskriterien sind im Anhang dieser Wegleitung aufgeführt. Sie bilden die Grundlage für die Aufgabenstellung in den Prüfungsteilen. Die Aufgaben basieren in der Regel auf alltäglichen und zukünftigen Arbeitssituationen der dipl. Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter Carrosserie.

Die Überschriften in der Wegleitung entsprechen denjenigen in der Prüfungsordnung.

2. Organisation

Prüfungskommission (PK): geregelt in der Prüfungsordnung Ziffer 2.11

Prüfungsleitung: Diese ist für die organisatorische Umsetzung der Prüfung und die Begleitung der Prüfungsexperten vor Ort verantwortlich. Sie präsentiert den Vertretern der Prüfungskommission den Verlauf der Höheren Fachprüfung in einer Notensitzung und stellt die Anträge zur Erteilung des eidg. Diplomes.

Die Prüfungsexperten: Sie sind für die Durchführung und Bewertung der mündlichen Prüfung und für die Bewertung der schriftlichen Prüfungsaufgaben zuständig.

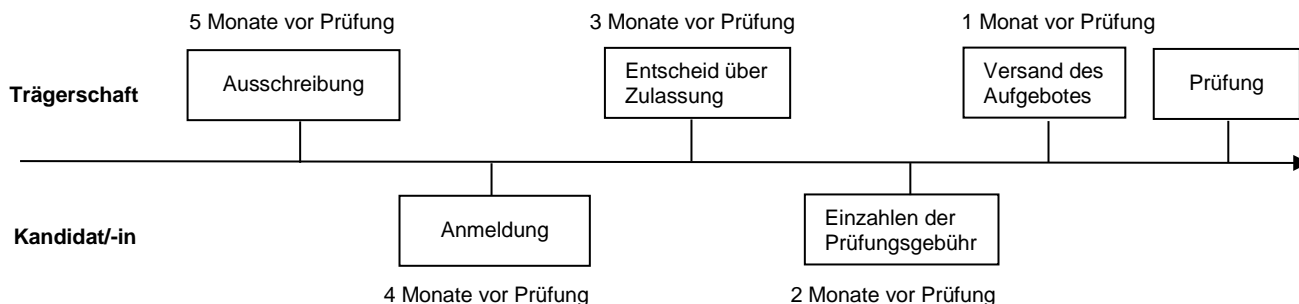
Das Prüfungssekretariat: Als Prüfungssekretariat setzt die Prüfungskommission das Sekretariat des VSCI ein. Es ist für die Organisation der Höheren Fachprüfung verantwortlich, schreibt die Höhere Fachprüfung aus, informiert die Kandidierenden über den Zulassungsentscheid zur Höheren Fachprüfung und organisiert die Erstellung und den Versand der Zeugnisse. Bei Fragen können sich die Kandidatinnen und Kandidaten an das Prüfungssekretariat wenden:

Schweizerischer Carrosserieverband VSCI
„Molli Park“
Forstackerstrasse 2B
4800 Zofingen
www.vsci.ch

Öffentlichkeit und Aufsicht: Für die Präsentation der Diplomarbeit können von der Prüfungskommission ausnahmsweise weitere Personen eingeladen werden. Dies gilt nur für die eigentliche Präsentation, nicht aber für das Fachgespräch und die Notengebung.

3. Ausschreibung, Anmeldung und Zulassung

Als Ergänzungen zu Ziff. 3 der Prüfungsordnung nachfolgend die einzelnen Schritte für die erfolgreiche Anmeldung zur Höheren Fachprüfung. Es ist jeweils der letzte mögliche Zeitpunkt angegeben.



Schritt 1: Ausschreibung

Die Höhere Fachprüfung wird mindestens 5 Monate vor Prüfungsbeginn auf der Homepage (www.vsci.ch) und im Verbandsorgan ausgeschrieben. Die Ausschreibung informiert die Kandidierenden über Prüfungsdaten, Prüfungsgebühr, Anmeldestelle, Anmeldefrist und Prüfungsablauf.

Schritt 2: Anmeldung

Für die Anmeldung verwenden die Kandidierenden das vorgegebene Anmeldeformular in drei Sprachen (www.vsci.ch). Dem Anmeldeformular sind alle Unterlagen nach Ziffer 3.2 der Prüfungsordnung beizulegen.

Zusätzlich: Kopie des Fachausweises bzw. der entsprechenden Gleichwertigkeitsbestätigungen.

Schritt 3: Entscheid über die Zulassung

Gemäss Ziffer 3.32 der Prüfungsordnung. Gegen einen ablehnenden Entscheid kann Beschwerde eingereicht werden. Merkblätter sind unter www.sbf.admin.ch erhältlich.

Schritt 4: Einzahlung der Prüfungsgebühr

Die Kandidierenden entrichten nach erfolgter Zulassung zur Höheren Fachprüfung die Prüfungsgebühr. Diese ist bis spätestens 2 Monate vor Prüfungsbeginn an das Prüfungssekretariat zu überweisen.

Schritt 5: Erhalt des Aufgebots

Gemäss Ziffer 4.13 der Prüfungsordnung.

Schritt 6: Ausstandsbegehren gegen Expertinnen und Experten

Ein schriftlich formulierter Antrag gemäss Ziffer 4.14 der Prüfungsordnung ist erforderlich.

Als Ergänzungen zu Ziff. 3.2 der Prüfungsordnung nachfolgend der minimale Inhalt und Umfang des Businessplans und Marketingkonzepts, wobei jeweils eine Mindestzahl von 10 Seiten (in Arial, Schriftgrösse 11) erforderlich ist:

Businessplan:

Management Summary

Unternehmen bzw. Geschäftsidee: aktuelle und zukünftige Situation für das Unternehmen (inkl. SWOT)

Produkte und Dienstleistungen

Markt (Marktsystem): Marktstrategie und Marktbearbeitung

Kunden: Schlüsselkunden/Referenz, Marketingmassnahmen

Massnahmen: Infrastruktur, Investitionen und Etappenziele

Umsatz- und Kostenplanung

Finanzplanung, finanzielle Mittel und Liquidität

interne und externe Risiken

Antrag

Beilagen

Marketingkonzept

Analyse: Gegenwärtige Situation, zukünftige Situation, Schlussfolgerung (KEF, SEP)

Zielsetzungen: Abgeleitet aus der Situationsanalyse und internen Vorgaben

Strategien: Der langfristige Weg zum Ziel

Marketingmix: M-Instrumente, Massnahmen und Mittel, um die Ziele zu erreichen

Budget: Einsatz und Verteilung der verfügbaren Mittel

Realisation: Massnahmen- und Aufbaupläne

Controlling: Überprüfung der Resultate und evtl. Korrekturen

Zulassung

Präzisierungen zu Ziffer 3.31 der Prüfungsordnung, es gelten folgende Einzelheiten:

- Eine Teilzeitarbeit von mindestens 80 % wird als volle Tätigkeit angerechnet, eine von mindestens 50 % zählt pro Rata an die verlangten Praxisjahre.
- Militär-, Zivildienst sowie Zivilschutz bis zu maximal 5 Monaten werden zur Praxiszeit angerechnet.
- Der Praxisnachweis und die Führungserfahrung sind mittels tätigkeitsbeschreibender, rechtsgültig unterzeichneter Arbeitsbestätigung der Arbeitgebenden zu dokumentieren.
- Selbständigerwerbende haben den Nachweis durch einen aktuellen Auszug aus dem Handelsregister oder durch eine aktuelle Bestätigung der zuständigen AHV-Stelle über die Registrierung und Abrechnung als Selbständigerwerbende beizubringen.
- Über die Gleichwertigkeit von Ausweisen gemäss Ziff. 3.31 a) und b) der Prüfungsordnung entscheidet die Prüfungskommission.

4. Durchführung der Prüfung

Keine Ergänzungen zur Prüfungsordnung

5. Prüfung

Nachfolgend die Ergänzungen zu Ziff. 5.11 der Prüfungsordnung.

Leistungskriterien

Der Prüfungsstoff entspricht dem Berufsbild gem. Ziffer 1.2 der Prüfungsordnung und den Anforderungsniveaus der Handlungskompetenzbereiche 1 bis 4 (siehe Anhang). Die dort aufgeführten Leistungskriterien und Haltungen definieren Inhalt und Niveau der Prüfungsaufgaben.

Prüfungsteil 1: Carrosserietrieb nachhaltig führen und gestalten

Beschreibung der schriftlichen Prüfung

Die Kandidatinnen und Kandidaten erstellen vorgängig einen Businessplan und ein firmenspezifisches Marketingkonzept eines Carrosseriebetriebs, welchen sie gut kennen. Die endgültige Version der beiden Dokumente reichen sie mit der Anmeldung zur Höheren Fachprüfung ein. Auf diesen Grundlagen sowie auf den Leistungskriterien der Handlungskompetenzen aller Handlungskompetenzbereiche (siehe Anhang) werden auf der Grundlage von branchenspezifischen Fallbeispielen schriftliche Fragen beantwortet, die sie vor Ort während der festgelegten Prüfungszeit lösen.

Mehrheitlich auf der Grundlage von Fallbeispielen werden verschiedene schriftliche Prüfungsmethoden hinsichtlich adäquatem Wissenstransfer angewendet.

Kandidatinnen und Kandidaten zeigen damit, dass sie volkswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und in der Lage sind, einen Carrosseriebetrieb den ständig wachsenden Marktanforderungen anzupassen und auf die relevanten Anspruchsgruppen auszurichten und diesen nachhaltig zu führen. Dabei werden Chancen/Gefahren wie auch Stärken/Schwächen richtig erkannt und daraus die richtigen Strategien und operativen Ziele abgeleitet. Sie kennen geeignete branchenneutrale und branchenspezifische Managementsysteme (bezgl. Risiken: Qualität, Umwelt, Sicherheit) und können diese entsprechend den erkannten und bewerteten Risiken situationsgerecht einführen und einsetzen. Die Kandidierenden können eine jeweils geeignete Aufbau- und Ablauforganisation (inkl. Führungs-, Leistungserbringungs- und Supportprozesse) hinsichtlich der strategischen Geschäftsfelder festlegen und diese ständig den Anforderungen anpassen. Sie erkennen Investitions-/Desinvestitionsbedarf, kennen den Stand der Technik und können Infrastruktur und Betriebsmittel instand halten sowie den Ressourceneinsatz effizient und umweltbewusst gestalten. Sie erkennen Innovationsbedarf in Produkte und Dienstleistungen sowie Prozesse. Sie können Projekte initialisieren, effizient (durch)führen und effektiv abschliessen. Zudem kennen die Kandidierenden den Inhalt und die Bedeutung des Marketingmix und können ein wirksames Kommunikationskonzept für einen konkreten Branchenfall konzipieren.

Beurteilung der schriftlichen Prüfung

Die Prüfungskommission legt die Prüfungsform, die Indikatoren sowie die Gewichtung der einzelnen Fragen (offene/geschlossene) und Antworten fest.

Beschreibung der mündlichen Prüfung

Bei der mündlichen Prüfung werden Vernetzung und Transfer der oben genannten Kompetenzen geprüft. Dies erfolgt mit Hilfe des Businessplans und Marketingkonzepts, welche mit der Anmeldung eingereicht und hinsichtlich der festgelegten Kriterien durch die Prüfungskommission beurteilt (erfüllt/nicht erfüllt) wurden.

Beurteilung der mündlichen Prüfung

Die folgenden Elemente sind zentral:

- Kommunikative Grundhaltung: Fähigkeit, spontan und kompetent auf den Gesprächspartner einzugehen, überzeugtes Vertreten eigener Lösungen, Umgang mit kritischen Fragen, offener Umgang mit Alternativen.
- Fachkompetenz: Fähigkeit, vernetzte Probleme zu erkennen und zu lösen, korrekt und nachvollziehbare Antworten, korrekte Begründung und kritische Reflexion der eigenen Antworten, fachkompetentes Erläutern der Konsequenzen für das gewählte Handeln, offener Umgang mit Unsicherheiten.

Die Prüfungskommission legt die Indikatoren sowie die Gewichtung fest.

Note: Die Note für den Prüfungsteil 1 wird aus zwei Positionsnoten (schriftlich/mündlich) berechnet. Die Positionsnoten haben folgende Gewichtung:

Position 1.1 Schriftliche Prüfung:	70%
Position 1.2 Mündliche Prüfung:	30%

Prüfungsteil 2: Marktpartner des Carrosseriebetriebs betreuen

Beschreibung der schriftlichen Prüfung

Eine Fallstudie basierend auf der Vernetzung der Handlungskompetenzen und Leistungskriterien der Handlungskompetenzbereiche 1, 2 und 3 (siehe Anhang) ist die Grundlage dieser schriftlichen Prüfung, die vor Ort während der festgelegten Prüfungszeit mit verschiedenen schriftlichen Prüfungsmethoden zu lösen ist.

Kandidatinnen und Kandidaten zeigen, dass sie wirksame Methoden zur Kunden- und Auftragsakquisition in Carrosseriebetrieben für die Fahrzeugreparatur und den Fahrzeugbau anwenden sowie Kundenbindungsmassnahmen planen und umsetzen können. Sie wenden Methoden zur erfolgreichen Kundenauftrags- und Projektabwicklung, Projektplanung, Pflichtenheft- und Projektführung sowie des Controllings und des Abschlusses an. Die Kandidierenden können systematisch Make-or-buy-Entscheidungen herbeiführen und können die Anforderungen und Inhalte an Verträge mit Kunden, Versicherungen, Partnerfirmen, Lieferanten umsetzen. Zudem sind sie in der Lage, Lieferantenbeziehungen zu pflegen, Evaluationen, Erstbeurteilung und -bewertungen vorzunehmen.

Beurteilung der schriftlichen Prüfung

Die Prüfungskommission legt die Prüfungsform, die Indikatoren sowie die Gewichtung der einzelnen Fragen (offene/geschlossene) und Antworten fest.

Beschreibung der mündlichen Prüfung

Ein Fachgespräch und/oder ein Rollenspiel zu anspruchsvollen Gesprächen, in typischen Situationen mit Marktpartnern in Carrosseriebetrieben zu den Leistungskriterien der Handlungskompetenzbereiche 1 bis 3.

Beurteilung der mündlichen Prüfung

Die folgenden Elemente sind zentral:

- Kommunikative Grundhaltung: Fähigkeit, spontan und kompetent auf den Gesprächspartner einzugehen, überzeugtes Vertreten eigener Lösungen, Umgang mit kritischen Fragen, offener Umgang mit Alternativen.
- Fachkompetenz: Fähigkeit, vernetzte Probleme zu erkennen und zu lösen, korrekte und nachvollziehbare Antworten, korrekte Begründung und kritische Reflexion der eigenen Antworten, fachkompetentes Erläutern der Konsequenzen für das gewählte Handeln, offener Umgang mit Unsicherheiten.

Die Prüfungskommission legt die Indikatoren sowie die Gewichtung fest.

Note: Die Note für den Prüfungsteil 3 wird aus zwei Positionsnoten berechnet. Die Positionsnoten haben folgende Gewichtung:

Position 2.1 Schriftliche Prüfung:	70%
Position 2.2 Mündliche Prüfung:	30%

Prüfungsteil 3: Carrosseriebetrieb finanzwirtschaftlich führen

Beschreibung der schriftlichen Prüfung

Typische Aufgabenstellungen im Bereich des Finanz- und Rechnungswesens basierend auf den Handlungskompetenzen und Leistungskriterien des Handlungskompetenzbereichs 3 (siehe Anhang) bilden die Grundlage dieser schriftlichen Prüfung, die vor Ort während der festgelegten Prüfungszeit zu lösen ist.

Mehrheitlich auf der Grundlage von Fallbeispielen werden verschiedene schriftliche Prüfungsmethoden angewendet.

Kandidatinnen und Kandidaten zeigen, dass sie ein Budget für den Gesamtbetrieb und die Abteilung erstellen, deren Budgeteinhaltung überwachen und rechtzeitig wirksame Massnahmen einleiten können. Sie sind fähig, relevante Führungskennzahlen (finanz-, leistungswirtschaftliche und soziale Kennzahlen) zu definieren und zu interpretieren (Controlling). Zudem können sie Investitionsanträge formulieren und eine statische Investitionsrechnung (inkl. BEP und ROI) anwenden. Kandidatinnen und Kandidaten können eine Erfolgsrechnung und Bilanz (ggf. Geldflussrechnung) erstellen und interpretieren. Zudem wissen sie, wie die Liquidität überwacht und sichergestellt wird. Sie bestimmen den Verrechnungsstundensatz und wenden die Deckungsbeitragsrechnung an.

Beurteilung der schriftlichen Prüfung

Die Prüfungskommission legt die Prüfungsform, die Indikatoren sowie die Gewichtung der einzelnen Fragen (offene/geschlossene) und Antworten fest.

Prüfungsteil 4: Personal eines Carrosseriebetriebes führen

Beschreibung der schriftlichen Prüfung

Eine Fallstudie basierend auf den Handlungskompetenzen und Leistungskriterien des Handlungskompetenzbereichs 4 (siehe Anhang) ist die Grundlage dieser schriftlichen Prüfung, die vor Ort während der festgelegten Prüfungszeit mit verschiedenen für den Wissenstransfer geeigneten schriftlichen Prüfungsmethoden zu lösen ist.

Kandidatinnen und Kandidaten zeigen, dass sie einen branchenspezifischen Fall zu den nachfolgend aufgeführten Inhalten des Personalprozesses lösen können: Bedarfsabklärung, Anforderungsbestimmung, Evaluation, Einstellung, Führung, Personalqualifikation, Konflikte, Austritte, Zeugniserstellung.

Beurteilung der schriftlichen Prüfung

Die Prüfungskommission legt die Prüfungsform, die Indikatoren sowie die Gewichtung der einzelnen Fragen (offene/geschlossene) und Antworten fest.

Beschreibung der mündlichen Prüfung

Ein Fachgespräch und/oder ein Rollenspiel anhand eines branchenspezifischen Falls wird durchgeführt. Dazu dienen anspruchsvolle Gesprächssituationen in typischen Personalführungsthemen in Carrosseriebetrieben anhand der Leistungskriterien des Handlungskompetenzbereichs 4.

Mit der mündlichen Prüfung soll primär die Kommunikations- und sekundär die Fachkompetenz im Zusammenhang mit spezifischen Standard- und Konfliktsituationen mit dem Personal dargelegt werden.

Beurteilung der mündlichen Prüfung

Die folgenden Elemente sind zentral:

- Kommunikative Grundhaltung: Fähigkeit, spontan und kompetent auf den Gesprächspartner einzugehen, überzeugtes Vertreten eigener Lösungen, Umgang mit kritischen Fragen, offener Umgang mit Alternativen.
- Fachkompetenz: Fähigkeit, vernetzte Probleme zu erkennen und zu lösen, korrekte und nachvollziehbare Antworten, korrekte Begründung und kritische Reflexion der eigenen Antworten, fachkompetentes Erläutern der Konsequenzen für das gewählte Handeln, offener Umgang mit Unsicherheiten.

Die Prüfungskommission legt die Indikatoren sowie die Gewichtung fest.

Note: Die Note für den Prüfungsteil 4 wird aus zwei Positionsnoten berechnet. Die Positionsnoten haben folgende Gewichtung:

Position 4.1 Schriftliche Prüfung: 50%

Position 4.2 Mündlichen Prüfung: 50%

Prüfungsteil 5: Diplomarbeit erstellen und erörtern

Thema, Abwicklung:

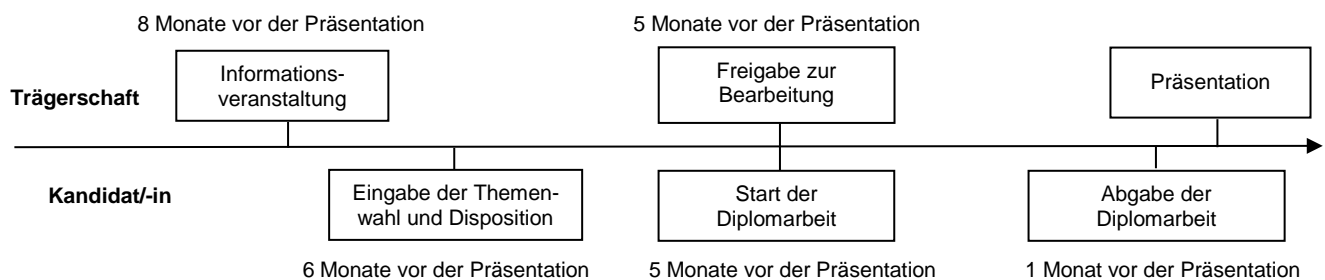
Die Problemstellung muss betriebswirtschaftliche Themen wie BWL/Organisation/ Marketing/ Businessplan/Personal enthalten und diese praxisnah vernetzen. Sie enthält Leistungskriterien aus den Handlungskompetenzen aller Handlungskompetenzbereiche (siehe Anhang).

Das Thema und die Disposition umfassen mindestens folgende Elemente:

- Titel
- Ausgangslage
- Projektbeschreibung, Projektabgrenzung
- Ziele der Diplomarbeit (Minimalziele, Wunschziele)
- Projektplan

Weitere Einzelheiten zum Thema, zur Disposition, Erstellung, Präsentation und Beurteilung sind im Dokument „Leitfaden zur Diplomarbeit“ festgehalten. Dieser wird an der Informationsveranstaltung erläutert und ist auf der Website www.vsci.ch publiziert.

Nachfolgend die wichtigsten Meilensteine des Ablaufs und der späteste Zeitpunkt der Realisierung:



Beurteilungskriterien der Diplomarbeit:

- Konzeption und Planung (strukturiertes Vorgehen, sinnvolle Arbeitsplanung, Formulierung Projektziele)
- Strukturierung der Arbeit (klare, logische Struktur, nachvollziehbares Vorgehen, sinnvolle Schwerpunkte, technische Korrektheit, Vollständigkeit)
- Technische Umsetzung (Fachlich korrekte, praxisgerechte Lösung, Lösung erfüllt die Anforderungen)
- Form und Darstellung (verständliche Sprache, sinnvolle Form, Rechtschreibung, Layout)
- Schlüsselerkenntnisse der Arbeit (Würdigung des Mehrwerts, Selbstkritik)

Präsentation der Diplomarbeit:

Die Projektarbeit wird während 15 bis 18 Minuten präsentiert. Die Präsentation wird nicht durch Expertenfragen unterbrochen. Die Erörterung der folgenden Inhalte ist zentral:

- Zielsetzung
- Ausgangslage und Vorgehensweise
- Schlüsselsequenzen
- Begründung der Arbeitsschritte und der Vorgehensweise
- Auswertung der Resultate
- Persönliche Erkenntnisse

Beurteilungskriterien der Präsentation:

- Sinnvoller Einsatz der Mittel (Visuelle Hilfsmittel, Layout und Gestaltung, Präsentationsart)
- Ansprechendes Präsentieren (Aufbau und Gliederung, Konzentration auf Schwerpunkte und Resultate, einhalten der Zeitvorgaben)
- Kompetentes Auftreten (verständliche Formulierungen, verwenden der Fachsprache, Bezug zur Theorie, differenzierte Aussagen, nachvollziehbare Argumente, Einbezug der Zuhörer, flüssiges Vortragen, spürbare Motivation, persönliches Auftreten)

Fachgespräch nach der Präsentation:

Nach der Präsentation stellen Experten während der restlichen Zeit Fragen zu den Inhalten der Präsentation. Die Fragen beziehen sich auf die festgelegten Punkte im Abschnitt „Präsentation der Projektarbeit“.

Beurteilungskriterien des Fachgesprächs:

- Kommunikative Grundhaltung: Fähigkeit, spontan und kompetent auf den Gesprächspartner einzugehen, überzeugtes Vertreten eigener Lösungen, Umgang mit kritischen Fragen, offener Umgang mit Alternativen.
- Fachkompetenz: Fähigkeit, vernetzte Probleme zu erkennen und zu lösen, korrekte und nachvollziehbare Antworten, korrekte Begründung und kritische Reflexion der eigenen Antworten, fachkompetentes Erläutern der Konsequenzen für das gewählte Handeln, offener Umgang mit Unsicherheiten.

Die Prüfungskommission legt die Indikatoren sowie die Gewichtung fest.

Note: Die Note für den Prüfungsteil 5 wird aus drei Positionsnoten berechnet. Die Positionsnoten haben folgende Gewichtung:

Note 1	Diplomarbeit erstellen	50%
Note 2	Präsentation der Diplomarbeit	20%
Note 3	Fachgespräch zu Diplomarbeit führen	30%

6. Beurteilung und Notengebung

Keine Ergänzungen zur Prüfungsordnung

7. Fachausweis, Titel und Verfahren

Nachfolgend die Ergänzungen zu Ziff. 7.31 der Prüfungsordnung:

Akteneinsicht und Beschwerde an das SBFI:

Eine Beschwerde muss inhaltlich und formal den Anforderungen des SBFI genügen. Aktuelle Merkblätter sind unter www.sbf.admin.ch erhältlich. Die Beschwerdeschrift hat klare Rechtsbegehren (Anträge) zu enthalten und muss die Unterschrift der Beschwerdeführerin oder des Beschwerdeführers tragen. Der angefochtene Prüfungsentscheid ist der Beschwerde beizulegen.



Schweizerischer Carrosserieverband VSCI



Fédération des Carrossiers Romands FCR

Anhang zur Wegleitung

zur
Prüfungsordnung
vom

über die

Höhere Fachprüfung für diplomierte Betriebsleiterin und diplomierte Betriebsleiter Carrosserie

Version 1
19. März 2018

Übersicht der Handlungskompetenzen

Handlungskompetenzbereiche	Handlungskompetenzen							
1. Führen und gestalten den Carrosseriebetrieb nachhaltig	1.1 Markt-, Umfeld- und Unternehmensanalyse durchführen	1.2 Betriebsstrategie erstellen	1.3 Rechtsform, Ablauf- und Aufbauorganisation gestalten	1.4 Ablauf- und Aufbauorganisation kontinuierlich weiterentwickeln	1.5 Marketing- und Kommunikationskonzept erstellen und umsetzen	1.6 Risiken bestimmen, Lösungsmodelle evaluieren u. umsetzen	1.7 Projekte initialisieren und leiten	1.8 Betrieb und Abteilung nachhaltig führen
2. Betreuen die Carrosserie-Marktpartner	2.1 Kunden- und Auftragsakquisition planen u. umsetzen	2.2 Lieferanten evaluieren und bewerten	2.3 Verträge aushandeln und abschliessen	2.4 Kundenprojekte abwickeln	2.5 Präsentationen gestalten, anwenden und erläutern			
3. Führen den Carrosseriebetrieb finanzwirtschaftlich	3.1 Budget erstellen	3.2 Budgeteinhaltung gewährleisten	3.3 Investitionen planen und umsetzen	3.4 Führungskennzahlen bestimmen und analysieren	3.5 Stundenansätze kalkulieren	3.6 Erfolgsrechnung und Bilanz analysieren	3.7 Liquidität und Geldfluss gewährleisten	
4. Führen das Carrosserie-Personal	4.1 Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen erstellen	4.2 Fachmitarbeitende evaluieren, einstellen und einführen	4.3 Mitarbeitende führen und fördern	4.4 Austritte von Mitarbeitenden planen und durchführen	4.5 Arbeitszeugnisse erstellen			

Anforderungsniveaus mit Leistungskriterien

1 Führen und gestalten den Carrosseriebetrieb nachhaltig

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie sind in der Lage, einen Carrosseriebetrieb oder Geschäftsfelder davon den ständig wachsenden Anforderungen anzupassen und auf die Marktpartner auszurichten und nachhaltig zu führen. Dabei werden Chancen und Gefahren wie auch Stärken und Schwächen richtig erkannt und daraus die richtigen Strategien und operativen Massnahmen abgeleitet.

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie können die erforderliche Aufbau- und Ablauforganisation (inkl. deren Führungs-, Leistungserbringungs- und Supportprozesse) festlegen und diese den betrieblichen wie auch rechtlichen Anforderungen kontinuierlich anpassen. Sie erkennen Innovationsbedarf in Produkte, Dienstleistungen und Prozesse. Sie können Projekte initialisieren, effizient führen und erfolgreich abschliessen. Entsprechend dem Stand der Technik überwachen sie den Bedarf an Infrastruktur-, Betriebsmittel- und Ressourceneinsatz und gestalten diesen effizient und umweltbewusst.

Ein weiterer Schlüsselfaktor des Geschäftserfolges von Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleitern Carrosserie ist das Konzipieren eines wirksamen Marketing- (Kommunikations-)konzepts für den spezifischen Carrosseriebetrieb der verschiedenen Spezialisierungen.

Kontext dieses Handlungskompetenzbereichs:

Nachhaltiges Führen und Gestalten ist die Basis für das wirtschaftliche Überleben von Carrosseriebetrieben. Dies bedeutet für deren Leitung, dass sie im wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Umfeld eine hohe Verantwortung tragen muss. Diese Ausrichtung erfolgt in einem Umfeld, das von steigenden Anforderungen der Fahrzeughersteller, der Lieferanten, der Kundschaft und des technischen Fortschritts geprägt ist. Konkurrenzdruck und zunehmendes Umwelt- und Kostenbewusstsein ergänzen die speziellen Herausforderungen.

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie können die Ansprüche unterschiedlicher Personengruppen im Führungsprozess erfassen und umsetzen. Sie kommunizieren mit allen Kundensegmenten, Lieferanten, Banken, Behörden, Mitbewerbern und Berufsverbänden sowie mit firmeninternen Ansprechpersonen professionell und stufengerecht.

Sie sind sowohl in kleinen wie auch in mittleren Unternehmen der Carrosseriebranche tätig. Je nach Grösse des Betriebs und dessen Funktion sind die Bandbreite und die Komplexität ihres Aufgabenbereiches verschieden. Während Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter von kleinen Betrieben sämtliche Handlungskompetenzen abdecken, sind jene in grösseren Betrieben eher auf spezialisierte fokussiert.

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie haben gute Kenntnisse über Analyse- und Prozessverbesserungsmethoden und können diese anwenden. Sie setzen den Inhalt und die Bedeutung des Marketingmix erfolgreich um. Dazu setzen sie geeignete branchenneutrale und branchenspezifische Managementsysteme für Risiko-, Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheitsaspekte ein.

Dieser Handlungskompetenzbereich steht in direktem Zusammenhang mit den andern drei Handlungskompetenz-bereichen. Die darin enthaltenen Aspekte der Technologie, Ökologie und Ökonomie sowie die sozialen Aspekte sind wesentlich am Ergebnis von nachhaltigem Führen und Gestalten eines Carrosseriebetriebes beteiligt.

Handlungskompetenzen	Wichtige Inhalte	Leistungskriterien
1.1 Markt-, Umfeld- und Unternehmensanalyse durchführen	Anspruchsgruppen-, SWOT- und Produktportfolioanalyse, Kundenportfolio, Klumpenrisiken, Branchenentwicklungen, Mitbewerbermarkt, Wettbewerbsrecht, Konjunkturinformationen sammeln, triagieren, verarbeiten, weitergeben	<p>Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • analysieren Marktentwicklungen, Konjunkturlagen sowie Anforderungen und Erwartungen relevanter Anspruchsgruppen; • gestalten und führen einen Carrosseriebetrieb oder Geschäftsfelder davon nachhaltig; • führen Markt-, Umfeld- und Unternehmensanalysen für Carrosseriebetriebe durch; • fassen die Betriebsstrategie eines Carrosseriebetriebes in einen Businessplan, der Ziele, Kooperationen und die Organisation beschreibt; • richten Geschäftsprozesse nach Marktsegmenten und den Vorgaben (Leitbild, Betriebsstrategie und Rahmenbedingungen) der Carrosseriebranche aus; • definieren in Zusammenarbeit mit den Prozessverantwortlichen und -anwendern schlanke Abläufe und klare Verantwortlichkeiten; • erstellen ein Marketingkonzept, welches die internen Ressourcen und Kapazitäten optimal einsetzt sowie regionale und ggf. saisonale Gegebenheiten berücksichtigt; • erstellen Konzepte für die interne und externe Kommunikation im Carrosseriebetrieb und setzen diese mit entsprechend wirksamen Mitteln um; • identifizieren, analysieren Risiken und sichern die Umsetzung durch systematischen Risikoumgang; • überwachen und verbessern Prozesse mit branchenrelevanten Vorgaben des Carrosseriebetriebes; • verringern Durchlauf-, Verteil- und Leerzeiten durch eine optimale Arbeitsplatz- und Ablauforganisation; • optimieren den Arbeitsablauf und die Arbeitsbedingungen im Carrosseriebetrieb; • setzen Instrumente zur kontinuierlichen Verbesserung der Prozesse um; • initialisieren Innovationsprojekte (Organisation, Prozesse und Produkte) und leiten diese zielführend; • planen, strukturieren, überwachen und dokumentieren Innovationsprojekte; • planen und sichern die Ausstattung und Wartung der technischen Infrastruktur; • bestimmen Investitions- und Desinvestitionsbedarf entsprechend den Markt- und betrieblichen Anforderungen; • setzen die gesetzlichen Bestimmungen zu Umwelt- wie auch Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit mit zeitgemässen und rechtskonformen Massnahmen im Betrieb um; • bringen ihr Wissen über Energieeffizienz, Umweltschutz und ökologische Massnahmen im Bereich des Carrosseriebetriebes situationsgerecht ein; • wenden die geltenden Rechtsgrundlagen zum Führen und Gestalten des Carrosseriebetriebes an.
1.2 Betriebsstrategie erstellen	Mittelfristige Ziele, strategische Partnerschaften und Kooperationen, Businessplan, Politik/Strategie, Standortwahl, Work-Life-Balance	
1.3 Ablauf- und Aufbauorganisation gestalten und umsetzen	Kundenbeziehungs-, Wertschöpfungs- und Personalprozesse, Rechtsform, Arbeitsplatzorganisation, Familie, Aktienrecht, Erbrecht	
1.4 Ablauf- und Aufbauorganisation kontinuierlich weiterentwickeln	Kaizen-Programm, Kontinuierlicher Verbesserungsprozess, Plan-Do-Check-Act-Methode, 5S-Arbeitsgestaltungskonzept, Pareto-Prinzip, Ursachenwirkungsanalyse	
1.5 Marketing- und Kommunikationskonzept erstellen und umsetzen	Marketingmix, Werbekonzept, Homepage, Nutzung sozialer Netzwerke, Corporate Identity/Corporate Design	
1.6 Risiken bestimmen, Lösungsmodelle evaluieren u. umsetzen	Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheitsmanagement (EKAS, EUROGARANT, ISO 9001/14001, Branchenlösung BAZ/AGVS), Gefahrenanalyse, Label TOP-Ausbildungsbetrieb, Gefahrstoffhandhabung, Umweltschutz- und Unfallversicherungsgesetz, Produkthaftung	
1.7 Projekte initialisieren und leiten	Projektmanagement inkl. ABC-Analyse, Problemlösungsmethodik, Konflikt-Management, Kreativitätstechniken, Innovationsprozess	
1.8 Betrieb und Abteilung nachhaltig führen	Stand der Technik halten, Investitions- und Desinvestitionsbedarf, Infrastruktur und Betriebsmittel instand halten, Ressourceneinsatz, Anforderungen/Lastenheft an IT-Infrastruktur	
<p>Bedeutende Haltungen zur Bewältigung der oben aufgeführten Handlungskompetenzen: Dipl. Betriebsleiterinnen/ Betriebsleiter Carrosserie ...</p> <ul style="list-style-type: none"> - orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden und Mitarbeitenden - zeigen eine respektvolle Grundhaltung, Loyalität und soziale Verantwortung - denken und handeln prozessorientiert, vernetzt und wirtschaftlich; - handeln eigenverantwortlich unter Berücksichtigung der Konsequenzen; - haben eine kommunikative Grundhaltung und Verhandlungsgeschick - sind bereit, die Massnahmen zur Arbeitssicherheit, zum Gesundheits- und Umweltschutz umzusetzen; - erkennen die Wichtigkeit des kostenbewussten Handelns; - beschaffen und nutzen Informationen zur Entscheidungsfindung; - erkennen die Wichtigkeit ihre Handlungen rechtskonform zu gestalten - sind vorbildlich im Umgang mit Mitarbeitenden und Marktpartnern - haben hohes Qualitätsbewusstsein und analysieren die Ergebnisse ihrer Handlungen; - denken und handeln systematisch und situativ. 		

2 Betreuen die Carrosserie-Marktpartner

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie planen die Kunden- und Auftragsakquisition, setzen diese um und wenden erfolgreich Methoden zur Kundenbindung an. Bei der Projektumsetzung erstellen sie die Verträge und das Pflichtenheft, planen und leiten das Projekt und führen Controlling- und Abschlussarbeiten aus. Zudem stehen sie in direktem Kontakt mit den Lieferanten, können diese evaluieren und entscheiden über Eigenproduktion oder Fremdbezug. Um den Kunden und Mitarbeitenden komplexe Themen und Zusammenhänge aus der Praxis transparent zu machen und Lösungsvorschläge vorzustellen, gestalten dipl. Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter Carrosserie Präsentationen. Mit ihren umfassenden Dienstleistungen sichern sie eine langfristige Kundenzufriedenheit und tragen zu einem positiven Image der Branche und der Firma bei.

Kontext dieses Handlungskompetenzbereichs

Die Kundenzufriedenheit gilt als zentraler Erfolgsfaktor eines Carrosseriebetriebes. Zufriedene Marktpartner sind ein Garant für eine langfristige Bindung und für die Konkurrenztauglichkeit der Unternehmung. Eine professionelle Kommunikation sowie ein schnelles und unkompliziertes Reagieren auf die verschiedensten Anliegen der Kunden tragen wesentlich zu deren Zufriedenheit bei.

Eine spezielle Herausforderung ist die breite Palette des Kundensegments mit weitreichenden Ansprüchen und Vorstellungen sowie die Verhandlungen und Vertragsabschlüsse mit Versicherungen, Partnerfirmen und Lieferanten.

Diese erfordern nebst den Fachkompetenzen der Carrosserietechnik, den Sozial- und Selbstkompetenzen auch hohe Ansprüche an die rechtlichen Aspekte im Umgang mit Marktpartnern. Besondere Anforderungen bestehen auch im Bereich der Kommunikation und der Präsentationstechnik.

Dieser Handlungskompetenzbereich steht in direktem Zusammenhang mit den andern drei Handlungskompetenz-bereichen. Die darin enthaltenen Aspekte der Technologie, Ökologie und Ökonomie sowie die sozialen Aspekte sind wesentlich am Ergebnis der Betreuung von Carrosserie-Marktpartnern beteiligt.

Handlungskompetenzen	Wichtige Inhalte	Leistungskriterien
2.1 Kunden- und Auftragsakquisition planen u. umsetzen	Bindungsmassnahmen, Versicherungsaufträge und -partnerschaften, Versicherungsrecht, Kommunikationstechnik	Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ... <ul style="list-style-type: none"> • akquirieren systematisch neue Kunden und Aufträge für den Carrosseriebetrieb; • treffen gezielte Massnahmen, um Kunden/Kundensegmente an die Produkte und Dienstleistungen des Carrosseriebetriebes zu binden; • evaluieren laufend den Verkaufs- und Dienstleistungsprozess sowie die Zufriedenheit mit Lieferanten und Partnerbetrieben; • entscheiden, unter welchen Umständen Teile in eigener Produktion gefertigt bzw. Dienstleistungen erbracht oder fremdbeschafft werden; • bauen Netzwerke mit Carrosserie-Marktpartnern auf und pflegen diese; • handeln Verträge mit Carrosserie-Marktpartnern zu vorteilhaften Konditionen für den Betrieb aus; • erstellen für Kundenprojekte das Pflichtenheft und die Projektplanung und wickeln Kundenprojekte für die Fahrzeugreparatur/-restaurierung und den Fahrzeugbau ab; • leiten bei Nichtzielerreichen von relevanten Kennzahlen Korrekturmassnahmen ein und überprüfen deren Umsetzung; • lösen Beanstandungen von Carrosserie-Marktpartnern authentisch, überzeugend und ehrlich; • gestalten Präsentationen für Projekte der Marktpartner, für Externe und für betriebsinterne Personen und tragen diese überzeugend vor und erläutern sie; • wenden die Rechtsgrundlagen zum Betreuen von Carrosserie-Marktpartnern für Produkte und Dienstleistungen an.
2.2 Lieferanten evaluieren und bewerten	Kommunikationstechnik, Eigenproduktion oder Fremdbezug-Entscheidung (Make or buy)	
2.3 Verträge aushandeln und abschliessen	Verhandlungstechnik, Verträge Carrosserie-Marktpartner (Kundschaft, Lieferanten, Versicherungen, Partnerfirmen, Investoren, Behörden) Rechtskonformität, Vertragsrecht	
2.4 Kundenprojekte abwickeln	Kommunikationstechnik, Fahrzeugreparatur und Fahrzeugbau, Rechtskonformität, Pflichtenheft, Projektplanung, Projektführung, Controlling, Abschluss	
2.5 Präsentationen gestalten und anwenden und erläutern	Projekte der Marktpartner, Externe, Mitarbeitende Präsentationstechnik	
Bedeutende Haltungen zur Bewältigung der oben aufgeführten Handlungskompetenzen: Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ... <ul style="list-style-type: none"> - orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden und Mitarbeitenden; - zeigen eine respektvolle Grundhaltung, Loyalität und soziale Verantwortung; - denken und handeln prozessorientiert, vernetzt und wirtschaftlich; - handeln eigenverantwortlich unter Berücksichtigung der Konsequenzen; - haben eine kommunikative Grundhaltung und Verhandlungsgeschick; - sind bereit die Massnahmen zur Arbeitssicherheit, zum Gesundheits- und Umweltschutz umzusetzen - erkennen die Wichtigkeit des kostenbewussten Handelns; - beschaffen und nutzen Informationen zur Entscheidungsfindung; - erkennen die Wichtigkeit, ihre Handlungen rechtskonform zu gestalten; - sind vorbildlich im Umgang mit Mitarbeitenden und Marktpartnern; - haben hohes Qualitätsbewusstsein und analysieren die Ergebnisse ihrer Handlungen; - denken und handeln systematisch und situativ. 		

3 Führen den Carrosseriebetrieb finanzwirtschaftlich

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Eine Kernaufgabe der dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ist das Sicherstellen der kurz- und mittelfristigen Finanzierung des Betriebes durch Planung, Umsetzung und Überprüfung der finanzrelevanten Prozesse. Dazu konzipieren sie eine mehrjährige Finanzplanung, das jährliche Budget und definieren die finanzrelevanten Führungskennzahlen für den Carrosseriebetrieb und die Abteilungen.

In diesem Zusammenhang überwachen und analysieren sie die Budgeteinhaltung, definieren und interpretieren relevante Führungskennzahlen, um rechtzeitig wirksame Massnahmen einzuleiten. Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie planen Investitionen, können Investitionsanträge formulieren und die statische Investitionsrechnung anwenden. Sie bestimmen den Verrechnungsstundensatz und können die Deckungsbeitragsrechnung anwenden. Zudem analysieren sie die Bilanz- und Erfolgsrechnung mit dem Ziel der Gewinnmaximierung, überprüfen die Liquidität und den Geldfluss und überwachen das Mahnwesen.

Um den Geldfluss und die Liquidität sicherzustellen, sind dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie auch für die einwandfreie Rechnungslegung und die Führung der Buchhaltung verantwortlich. Sie stellen sicher, dass die geltenden Rechtsvorschriften eingehalten werden.

Kontext dieses Handlungskompetenzbereichs

Carrosseriebetriebe haben einen hohen Kapitalbedarf, um Löhne, Versicherungen, Maschinen, Handelswaren und Immobilien zu finanzieren und ihre Produkte und Dienstleistungen dem technischen und gesellschaftlichen Wandel anzupassen. Professionelles Handeln in diesen Bereichen bleibt eine Herausforderung für den langfristigen Geschäftserfolg.

Im Bereich des finanziellen Führens arbeiten dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie mit externen Partnern zusammen. Für die Zusammenarbeit mit Treuhandstellen, Banken und Versicherungsagenturen ist die Kenntnis der Zusammenhänge und geltenden Vorschriften unabdingbar.

Eine systematische Finanzplanung mit umfassendem Controlling, ausreichender Liquiditäts- und Investitionsplanung und das Berechnen und Interpretieren von Kennzahlen sowie die Analyse der Bilanz- und Erfolgsrechnung setzen besondere Anforderungen und solide Kenntnisse im Finanzbereich voraus. Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie verfügen über einen zuverlässigen Sinn für das Machbare und passen ihre Entscheide den Anforderungen und den sich verändernden Rahmenbedingungen an.

Dieser Handlungskompetenzbereich steht in direktem Zusammenhang mit den andern drei Handlungskompetenzbereichen. Die darin enthaltenen Aspekte der Technologie, Ökologie und Ökonomie sowie die sozialen Aspekte sind wesentlich am Ergebnis des finanzwirtschaftlichen Führens des Carrosseriebetriebes beteiligt.

Handlungskompetenzen	Wichtige Inhalte	Leistungskriterien
3.1 Budget erstellen	Gesamtbetrieb/Abteilung, Budgetplan, Kostenstellen	Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ... <ul style="list-style-type: none"> • planen die finanziellen Mittel durch Eigen- und Fremdkapitaleinsatz; • erstellen das Budget für den Gesamtbetrieb sowie für einzelne Bereiche und kontrollieren deren Einhaltung; • leiten bei Abweichungen der wichtigsten Kennzahlen geeignete Massnahmen ein; • evaluieren, planen und tätigen Investitionen und stellen die erfolgreiche Implementierung im Betrieb sicher; • ermitteln Finanzkennzahlen entsprechend betriebswirtschaftlichen Grundsätzen und dem Profil des Carrosseriebetriebes und überwachen deren Einhaltung; • folgern unternehmensrelevante und objektive Schlüsse aus der Analyse der Bilanz- und Erfolgsrechnung; • erkennen finanzielle Optimierungspotentiale; • Können Vor- und Nachkalkulationen erstellen, verstehen, beurteilen und kalkulieren den Verrechnungssatzen; • berechnen Rentabilitäten entsprechend betriebswirtschaftlicher und branchenüblicher Standards und entscheiden über die Erfolgsverwendung; • erkennen frühzeitig Liquiditätsengpässe und lösen diese; • überwachen die Fakturierung und das Mahnwesen; • nehmen gegenüber säumigen Debitoren eine klare und lösungsorientierte Haltung ein; • wenden die geltenden Rechtsgrundlagen zum finanziellen Führen des Carrosseriebetriebes an; • beurteilen das Versicherungsportfolio (Betriebs-, Sach-, Maschinenversicherungen), um finanzielle Einbussen aufgrund von Schadensfällen zu verhindern.
3.2 Budgeteinhaltung gewährleisten	Überwachen, Controlling, Kennzahlen, wirksame Massnahmen	
3.3 Investitionen planen und umsetzen	Investitionsbedarf, Investitionsanträge, statische Investitionsrechnung, break-even point, Return on Investment und pay back (PB)	
3.4 Führungskennzahlen bestimmen und analysieren	Finanzwirtschaftliche Kennzahlen; Management Informationssystem, Du Pont und Balance score card	
3.5 Stundenansätze kalkulieren	Deckungsbeitragsrechnung	
3.6 Erfolgsrechnung und Bilanz analysieren	Netto-Umlaufvermögen, Goldene Bilanzregel, stille Reserven, Schlussbilanz, Erfolgsverwendung	
3.7 Liquidität und Geldfluss gewährleisten	Debitoren/Kreditoren, Zahlungsfristen, Kontokorrent, Löhne, Liquiditätsplanung u. Sicherstellung, Versicherungsportfolio	
Bedeutende Haltungen zur Bewältigung der oben aufgeführten Handlungskompetenzen: Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ... <ul style="list-style-type: none"> - orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden und Mitarbeitenden - zeigen eine respektvolle Grundhaltung, Loyalität und soziale Verantwortung; - denken und handeln prozessorientiert, vernetzt und wirtschaftlich; - handeln eigenverantwortlich unter Berücksichtigung der Konsequenzen; - haben eine kommunikative Grundhaltung und Verhandlungsgeschick; - sind bereit die Massnahmen zur Arbeitssicherheit, zum Gesundheits- und Umweltschutz umzusetzen - erkennen die Wichtigkeit des kostenbewussten Handelns; - beschaffen und nutzen Informationen zur Entscheidungsfindung; - erkennen die Wichtigkeit ihre Handlungen rechtskonform zu gestalten - sind vorbildlich im Umgang mit Mitarbeitenden und Marktpartnern - haben hohes Qualitätsbewusstsein und analysieren die Ergebnisse ihrer Handlungen. - denken und handeln systematisch und situativ 		

4 Führen das Carrosserie-Personal

Beschreibung des Handlungskompetenzbereichs

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie sind in der Lage, im Carrosseriebetrieb alle Aspekte des Personalmanagements und der Personalführung abzudecken. Durch eine geschickte Personalplanung tragen sie zur optimalen Auslastung der personellen Kapazitäten bei. Dipl. Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter Carrosserie übernehmen sämtliche Phasen der Personalrekrutierung, von der Erstellung des Stellenprofils über die Ausschreibung, das Auswahlverfahren bis hin zur Einarbeitung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie führen Mitarbeitende aller Stufen, wenden branchenübliche Instrumente der Personalführung und Personalentwicklung an. Diese umfassen auch Lohn- und Bonussysteme, mit dem Ziel der persönlichen Motivations- und Leistungssteigerung.

In Konflikt- und Ausnahmesituationen, beispielsweise im Falle eines Stellenabbaus, nehmen dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie aufgrund ihrer Personalführungskompetenzen und ihrer objektiven Haltung eine Vermittlerposition ein. Sie setzen sich für faire und branchenübliche Lösungen ein und stellen Arbeitszeugnisse aus.

Mittels Aus- und Weiterbildungen zu Aspekten des Carrosseriegewerbes stellen sie sicher, dass die Mitarbeitenden ihrer Firma in allen geschäftsrelevanten Fragestellungen (Kenntnisse der Fahrzeug-/Reparaturtechnik, gesellschaftliche Entwicklungen, ökologische Zusammenhänge) auf dem neuesten Stand der Technik sind. Damit ist es dem Carrosseriebetrieb möglich, qualitativ hochwertige Marktleistungen zu erbringen.

Kontext dieses Handlungskompetenzbereichs

Die Personalführung und die Lohnstruktur stellen einen Schlüsselfaktor für den Erfolg einer Unternehmung dar. Zunehmend arbeiten Berufsleute mit Spezialistinnen und Spezialisten der Carrosseriebranche Hand in Hand. Das Führen des Carrosseriepersonals ist deshalb vor besondere Herausforderungen gestellt. Diese zeigen sich beispielsweise bei der Festlegung einer geeigneten Lohnstruktur. Als Arbeitgebende haben dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie eine soziale Verantwortung gegenüber den Mitarbeitenden. Sie tragen dazu bei, dass rechtskonforme und sozialverträgliche Lösungen gefunden werden können.

Mitarbeitende entsprechend ihren Fähigkeiten einzusetzen, ist ein wichtiges Element für die Wertschöpfung und deren Bindung an den Betrieb. Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie unterstützen diesen Prozess durch Einsatz geeigneter Instrumente. Als direkte Vorgesetzte ermöglichen sie die Weiterentwicklung über Qualifikationsgespräche und Schulungen. Sie setzen sich für ein motivationsförderndes, offenes Arbeitsklima mit einer klaren Feedbackkultur ein.

Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie wenden das Arbeitsrecht, interne Personalreglemente und Weisungen an. Sie arbeiten mit Stellenvermittlungen und Personalfachleuten zusammen, insofern sie diese Bereiche nicht selber abdecken. Je nach Grösse des Betriebs, in dem sie tätig sind, sind ihre Verantwortlichkeiten und Aufgaben im Führen des Carrosserie-Personals sehr unterschiedlich.

Dieser Handlungskompetenzbereich steht in direktem Zusammenhang mit den andern drei Handlungskompetenz-bereichen. Die darin enthaltenen Aspekte der Technologie, Ökologie und Ökonomie sowie die sozialen Aspekte sind wesentlich am Ergebnis der Personalführung im Carrosseriebetrieb beteiligt.

Handlungskompetenzen	Wichtige Inhalte	Leistungskriterien
4.1 Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen erstellen	Organisatorisches Kongruenzprinzip, Stellvertretungen, Kompetenzregelungen	Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ... <ul style="list-style-type: none"> • erstellen Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen für Funktionen der Carrosseriebetriebe und beschreiben die erforderlichen Kenntnisse, Fertigkeiten und Haltungen für diese Tätigkeiten; • interpretieren Arbeitszeugnisse (codierte und uncodierte) und Referenzen; • planen das Personal bezüglich Ressourcen und Kapazitätsauslastung für den Carrosseriebetrieb kurz- und mittelfristig sowie auftragsabhängig; • führen Rekrutierungsprozesse für Mitarbeitende und Lernende der Carrosseriebetriebe systematisch und transparent durch; • führen Lohnverhandlungen, erstellen Arbeitsverträge und stellen Mitarbeitende ein; • erstellen eine strukturierte, gesetzeskonforme Lohn- und Vorsorgeplanung; • führen und motivieren Mitarbeitende auf allen Stufen durch Zielvereinbarungen, mit situativen Führungsmethoden; • wenden motivationssteigernde Anreizsysteme zum Nutzen des Carrosseriebetriebes an; • können Potenziale der Mitarbeitenden zielorientiert einsetzen und ggf. fördern; • sichern das erforderliche Betriebs-Know-how durch gezielte Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden; • stellen die Ausbildung der Lernenden im Betrieb sicher; • führen Einstellungs-, Zielvereinbarungs-, Qualifikations-, Feedback- und Konfliktgespräche zielgerichtet und sicher durch; • bereiten Gespräche mit Mitarbeitenden vor, führen sie durch und werten sie aus; • können anspruchsvolle Personalsituationen (z.B. Stellenabbau, Konflikte) verantwortungsvoll und rechtskonform lösen; • planen Austritte von Mitarbeitenden (z.B. durch Kündigungen, Pensionierungen) und führen diese verantwortungsvoll durch; • stellen uncodierte Arbeitszeugnisse und Arbeitsbestätigungen aus; • berücksichtigen die Bedingungen des Arbeitsrechts, des Gesamtarbeitsvertrags, und der Sozialversicherungen; • wenden die geltenden Rechtsgrundlagen zum Führen des Carrosserie-Personals an.
4.2 Fachmitarbeitende evaluieren, einstellen und einführen	Mitarbeiterbedarf, Interview, Lohnverhandlungen, Arbeitsverträge, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht	
4.3 Mitarbeitende führen und fördern	Aus- und Weiterbildungsbedarf, Qualifikations- und Lohnsysteme, Konfliktgespräche, Zielvereinbarungen, Personalentwicklung, Motivation, Identifikation, Führungsstile, Feedbackregeln, Fragetechnik, Eisenhower	
4.4 Austritte von Mitarbeitenden planen und durchführen	Kündigungen, Pensionierungen, Sozial- und Taggeldversicherungen, Arbeitsrecht, Gesamtarbeitsvertrag	
4.5 Arbeitszeugnisse erstellen	Arbeitsrecht, Gesamtarbeitsvertrag, Arbeitszeugnisse	
Bedeutende Haltungen zur Bewältigung der oben aufgeführten Handlungskompetenzen: Dipl. Betriebsleiterinnen/Betriebsleiter Carrosserie ... <ul style="list-style-type: none"> - orientieren sich an den Bedürfnissen der Kunden und Mitarbeitenden; - zeigen eine respektvolle Grundhaltung, Loyalität und soziale Verantwortung; - denken und handeln prozessorientiert, vernetzt und wirtschaftlich - handeln eigenverantwortlich unter Berücksichtigung der Konsequenzen; - haben eine kommunikative Grundhaltung und Verhandlungsgeschick; - sind bereit die Massnahmen zur Arbeitssicherheit, zum Gesundheits- und Umweltschutz umzusetzen - erkennen die Wichtigkeit des kostenbewussten Handelns - beschaffen und nutzen Informationen zur Entscheidungsfindung; - erkennen die Wichtigkeit, ihre Handlungen rechtskonform zu gestalten; - sind vorbildlich im Umgang mit Mitarbeitenden und Marktpartnern; - haben hohes Qualitätsbewusstsein und analysieren die Ergebnisse ihrer Handlungen; - denken und handeln systematisch und situativ. 		