

## Beispielhafte Empfehlungen für praktische Ausbildung Agrarhandelsunternehmen

### Studienangebot BWL/Handel - Agrarwirtschaft

Folgende Informationen sollen im Ausbildungsplan enthalten sein: Praxisphase, Zeitdauer, Abteilungen, stichwortartige Tätigkeiten. Als Beispiel für die formale und inhaltliche Ausgestaltung des Plans diene folgende Darstellung:

Zeitdauer	Abteilung / Tätigkeit	Bereichsverantwortung
<b>1. Praxisphase (10 Wochen von ... bis ...)</b>		
1 Woche	<b>Einführung in das Unternehmen:</b> Ansprechpartner kennenlernen, Einführung in Organisation, Kennenlernen der Unternehmensrichtlinien, Sicherheitsbelehrung, Kennenlernen der Produkte	
4 Wochen	<b>Kennenlernen von Agrarbetrieben und deren Abläufen:</b> ggf. Arbeiten auf Agrarbetrieb zum Kundenverständnis	
2 Wochen	<b>Einkauf:</b> Beschaffungsmarketing, Lieferantenauswahl, Bedarfsbestimmung, Bestandskontrolle, Lieferantenauswahl, Lieferantenkontrolle, Disposition, Einkaufsabwicklung.	
2 Wochen	<b>Lager:</b> Wareneingangskontrolle, Kommissionierung, Retouren-Abwicklung, Transportplanung, Lagerverwaltung (Stellplatzvergabe, Administration), Bestandsmanagement, Warenwirtschaftssystem, Lageroptimierung	
<b>2. Praxisphase (15 Wochen von ... bis ...)</b>		
1 Woche	<b>Unternehmensleitung / Dienstleistungsmanagement:</b> Dienstleistungsangebot / ggf. Ausstellung kennenlernen, Konkurrenzsituation	
2 Wochen	<b>Projektleitung / Marketing:</b> Marketing-Instrumente, Verkaufsförderung, PR, Planung und Realisierung von Marketingmaßnahmen	
5 Wochen	<b>Projektleitung Vertrieb / Verkauf:</b> Mitwirkung beim operativen Verkauf, Verkaufsvorbereitung, Verkaufsdurchführung, Serviceabwicklung	
6 Wochen	<b>Projektleitung / Abwicklung von Sonderprojekt:</b> Arbeit am Thema der Projektarbeit	

<b>3. Praxisphase (8 Wochen von ... bis ...)</b>		
2 Wochen	<b>Inventur / Kreditoren-/Debitorenbuchhaltung:</b> Mitwirkung Inventur, Buchungen Kreditoren-/ Debitorenbuchhaltung, ggf. auch Anlagenbuchhaltung.	
1 Wochen	<b>Kosten-/Leistungsrechnung / Controlling:</b> Ermittlung der Kostensätze, interne Leistungsverrechnung, Interne Profit-/Loss-Rechnungen	
4 Wochen	<b>Kalkulation von Angeboten:</b> operative Kalkulation durchführen, Angebote erstellen, Nachkalkulation, Mitwirkung in der internen Vertriebsabwicklung	
<b>4. Praxisphase (32 Wochen von ... bis ...)</b>		
2 Wochen	<b>Personalbereich:</b> Personalplanung, Personalmarketing, Einstellungen, Versetzung, Ausscheiden, Betreuung der Mitarbeiter, Beurteilungen, Aus- und Weiterbildung, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Arbeitszeit.	
1 Woche	<b>EDV-Bereich:</b> EDV-Systeme, EDV-Programme, Datensicherheit, Datenschutz, Informationssicherheitsmanagement	
26 Wochen	<b>Vertrieb / Übergreifende Mitwirkung in Projekten:</b> Vertriebsaufgaben entsprechend Bedarf, Neigung des Studierenden und anliegenden Projekten	
<b>5. Praxisphase (8 Wochen von ... bis ...)</b>		
7 Wochen	<b>Einsatz nach späterer Verwendung:</b> Einarbeitung in Themenbereich der Bachelor-Arbeit	
<b>6. Praxisphase (12 Wochen von ... bis ...)</b>		
12 Wochen	<b>Erarbeitung der Bachelorarbeit / Einsatz nach späterer Verwendung:</b> Durchführung der Bachelorarbeit	