

Paul Andrist

Leiter SMU Bildungszentrum
responsable du Centre de formation de l'USM



Quand les profits et l'optimisation des gains déterminent le marché

Tout le monde le sait: les modèles d'affaires sont de plus en plus axés sur l'optimisation des gains. Les entreprises ne proposent plus que les prestations rentables à court terme, perdant de vue les considérations à long terme.

Quand ces pratiques commerciales sont appliquées à la formation professionnelle, il arrive que les personnes souhaitant se former ne trouvent plus d'offres de formation, car celles-ci sont annulées faute de participants.

En conséquence, les entrepreneurs ont du mal à recruter du personnel spécialisé bien formé.

L'Association professionnelle technique agricole dispose déjà de sa propre formation initiale et continue à Aarberg depuis 1968. Grâce à la clairvoyance dont ont fait preuve les entrepreneurs dans les années 1960, l'Association professionnelle technique agricole est en mesure de proposer une formation initiale et continue adaptée à la branche ainsi qu'aux besoins des entrepreneurs. Ainsi, la branche décide elle-même quelle formation doit être proposée et à quel prix, et elle n'est ainsi pas soumise au modèle d'affaires visant l'optimisation des gains des prestataires privés.

Nos collègues de la construction métallique ont reconnu ces avantages et ont également décidé de faire de la formation initiale et continue le principal objectif au sein de l'Association professionnelle construction métallique.

A Aarberg, nous sommes en train d'adapter le modèle de réussite de notre Centre de formation vieux de 46 ans à la construction métallique. Nous sommes convaincus que ce développement permettra non seulement à l'Association professionnelle construction métallique d'assurer sa formation continue, mais que la formation initiale et continue dans la technique agricole en sortira renforcée. Je me réjouis du développement en commun de notre CFA pour toute la branche de l'USM, initié sous la devise «Optimisation des synergies plutôt que des gains».

Paul Andrist,
responsable du Centre de formation de l'USM

Wenn Rendite und Gewinnmaximierung den Markt bestimmen

Wer kennt es nicht: Die Geschäftsmodelle werden vermehrt gewinnmaximiert. Die Unternehmen bieten nur noch diejenigen Dienstleistungen an, welche kurzfristigen Erfolg versprechen, und die langfristigen Betrachtungsweisen verschwinden aus den Führungsetagen.

Wenn diese Geschäftspraktiken in der Berufsbildung Einzug halten, kann es passieren, dass bildungswillige Menschen keine Bildungsangebote mehr finden, weil diese mangels Teilnehmern abgesagt werden. Dies wiederum hat zur Folge, dass die Unternehmer Mühe bekunden, gut ausgebildetes Fachpersonal zu rekrutieren.

Der Fachverband Landtechnik hat bereits seit 1968 seine eigene Aus- und Weiterbildungsstätte in Aarberg. Dank der Weitsicht der Unternehmer in den 1960er-Jahren kann der Fachverband Landtechnik Aus- und Weiterbildung branchenspezifisch und den Bedürfnissen der Unternehmer angepasst anbieten. Das hat den Vorteil, dass die Branche selber entscheidet, welche Ausbildung zu welchem Preis angeboten wird und so dem Geschäftsmodell der Gewinnmaximierung der Privatanbieter nicht unterliegt.

Unsere Kollegen aus dem Metallbau haben diese Vorteile erkannt und haben nun entschieden, die Aus- und Weiterbildung auch im Fachverband Metallbau zum Hauptziel zu erklären.

In Aarberg sind wir nun daran, das 46-jährige Erfolgsmodell unseres Bildungszentrums auf den Metallbau zu adaptieren. Mit dieser Entwicklung sind wir überzeugt, dass nicht nur der Fachverband Metallbau seine Weiterbildung sicherstellen kann, sondern auch die Aus- und Weiterbildung in der Landtechnik gestärkt aus dem Prozess hervorgehen wird.

Unter dem Motto «Synergiemaximierung anstelle von Gewinnmaximierung» freue ich mich auf die gemeinsame Entwicklung unseres BZA für die ganze Branche der SMU.

Paul Andrist,
Leiter SMU Bildungszentrum