

Hauptsitz:  
**SIU im Detailhandel Zürich** Verena Conzett-Strasse 23 · Postfach 8419 · 8036 Zürich  
Tel. +41 (0) 43 243 46 66 · Fax +41 (0) 43 243 46 60 · detailhandel-zh@siu.ch · www.siu.ch  
**SIU im Detailhandel Bern** Falkenplatz 1 · Postfach 8159 · 3001 Bern  
Tel. +41 (0) 31 302 37 47 · Fax +41 (0) 31 302 82 42 · detailhandel-be@siu.ch · www.siu.ch  
**IFCAM Commerce de détail Lausanne · IFCAM Commercio al dettaglio Lugano**

# Jahresprogramm 2007

Die Schweizer Weiterbildung im Detailhandel



# Inhalt

Hauptsitz:

## SIU im Detailhandel

Verena Conzett-Strasse 23

Postfach 8419

8036 Zürich

Tel. +41 (0) 43 243 46 66

Fax +41 (0) 43 243 46 60

detailhandel-zh@siu.ch

[www.siu.ch](http://www.siu.ch)

## SIU im Detailhandel

Falkenplatz 1

Postfach 8159

3001 Bern

Tel. +41 (0) 31 302 37 47

Fax +41 (0) 31 302 82 42

detailhandel-be@siu.ch

[www.siu.ch](http://www.siu.ch)

## IFCAM Commerce de détail

Route du Lac 2

Case postale 1215

1094 Paudex/Lausanne

Tél. +41 (0) 21 796 33 25

Fax +41 (0) 848 888 456

b.tschappat@ifcam.ch

[www.ifcamsiu.ch](http://www.ifcamsiu.ch)

## IFCAM Commercio al dettaglio

Corso Elvezia 16

6901 Lugano

Tel. +41 (0) 91 911 51 18

Fax +41 (0) 91 911 51 12

corsi@cci.ch

[www.ifcamsiu.ch](http://www.ifcamsiu.ch)

[www.cciati.ch](http://www.cciati.ch)



Impressum

Herausgeber: SIU im Detailhandel, Postfach 8419, 8036 Zürich

Konzept/Redaktion: Thomas Tobler, Bremgarten/BE

Gestaltung: Vides Visual Design, Rapperswil-Jona

Fotos: Stefan Hanslin, Zürich

Druck: Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

<b>Der Schweizer Detailhandel</b> Wirtschafts-Lokomotive	4
<b>Karrieren im Detailhandel</b> Stefan Gächter und Judith Kathriner	10
<b>Weiterbildung im Detailhandel</b> Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil	12

## Detailhandelsspezialist/in

<b>Berufliche und persönliche Weiterentwicklung</b>	14
<b>Termine, Reglement, Kosten</b>	18

<b>Textildetailhandelsspezialist/in</b> Es gibt weiterhin inhabergeführte Fachgeschäfte	20
<b>Pharma-Betriebsassistentin</b> Wachsende Bedeutung des Detailhandelswissens	28

## Eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in

<b>Die Top-Ausbildungsstufe im Schweizer Detailhandel</b>	30
<b>Termine, Reglement, Kosten</b>	32

<b>Buchhaltung</b> Buchhaltung in nur 20 Stunden	34
--	----

<b>Kurse für Berufsbildner/innen</b> Lehren und Lernen im Betrieb	35
---	----

## Nachgeholter Lehrabschluss nach nBBV Art. 32

<b>Detailhandelsfachmann/fachfrau</b>	36
<b>Detailhandelsassistent/in</b>	38

<b>Das SIU-Team</b> Wann immer Sie uns brauchen: Wir sind gern für Sie da!	40
<b>Persönliche Betreuung</b> Wir begleiten Sie sicher zur Prüfung	41
<b>Qualitäts-Zertifikate</b> Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel	42
<b>Vision und Leitbild</b> Die hohe Messlatte des SIU im Detailhandel	44
<b>Referentinnen und Referenten</b> Im Quervergleich deutlich bessere Prüfungserfolge	45
<b>Referenten und Lehrmittel</b> Klar bessere Prüfungserfolge dank hoher Fachkompetenz	46
<b>Kursorte</b>	48
<b>Geschäftsbedingungen</b> Wir schaffen klare Verhältnisse	49
<b>Informationsabende 2007</b>	50

## Wirtschafts-Lokomotive

**Die unlängst veröffentlichte Studie der Basler Konjunkturforschungsstelle BAK lässt aufhorchen: Jeder sechste Franken wird im Detailhandel erwirtschaftet. Das entspricht 16% des Bruttoinlandprodukts oder einer Wertschöpfung von CHF 75 Mrd. 21% der Arbeitsplätze und 14% aller Lehrstellen in der Schweiz hängen vom Umsatz in den Schweizer Läden ab. Trotz dieser volkswirtschaftlichen Potenz wird die enorme Bedeutung des Detailhandels regelmässig unterschätzt, schreibt Thomas Tobler.**

Machen Sie einmal die Probe aufs Exempel. Werfen Sie am Familientisch, im Freundeskreis oder beim Small Talk den Begriff «Detailhandel» in die Runde. Wenn Sie Glück haben und nicht nur ein müdes Lächeln ernten, wird sich die Diskussion um bekannte Themen wie Preise, Ladenöffnungszeiten, Internationalisierung oder Lädelerben drehen. Von der ökonomischen Bedeutung des Detailhandels für unser Land wird kaum die Rede sein. Machen Sie eine weitere Probe und fragen Sie bei Ihrer Stadtverwaltung nach Zahlenmaterial zum lokalen Handel. In der Regel werden Sie das nicht erhalten, weil es schlicht nicht vorhanden ist.

### Gefährlicher Tunnelblick

Diese breite «Ahnungslosigkeit» steht im krassen Kontrast zu der enormen volkswirtschaftlichen Relevanz des Detailhandels. Das mag auf den ersten Blick befremden, lässt sich aber damit erklären, dass die direkten und indirekten wirtschaftlichen Effekte des Detailhandels bisher nicht oder zu wenig vertieft untersucht wurden. Kommt dazu, dass die meisten Leute den Detailhandel praktisch nur aus ihrer alltäglichen Wahr-

nehmung heraus kennen. Dieser auf den eigenen Einkauf reduzierte «Tunnelblick» klammert die Wirtschaftskraft des Handels aus der breiten Diskussion aus.

Trotz seiner volkswirtschaftlichen Potenz wird die Bedeutung des Detailhandels als Wirtschafts-Lokomotive regelmässig unterschätzt. So entsteht ein idealer Nährboden für Behauptungen, Spekulationen, Polemik und Fehleinschätzungen. Aber auch für diskriminierende Regulierungen, Auflagen und Vorschriften. Weder das eine noch das andere ist dem guten Funktionieren dieser Wirtschafts-Lokomotive förderlich. Das wird spätestens klar, wenn sie nicht mehr rund läuft und mit ihr die ganze Binnenwirtschaft ins Ruckeln gerät. Zum Beispiel, weil die Konsumentinnen und Konsumenten über längere Zeit weniger oder intensiv im Ausland einkaufen.

### Enorm starke indirekte Bedeutung

Wer als Kunde einen Supermarkt betritt, denkt kaum daran, dass der Laden gebaut, die Mieten bezahlt, das Personal entlohnt und die Waren beschafft, beworben und gepflegt sein müssen. Auch nicht daran, dass

## BAK-Detailhandelsstudie

**Um die Diskussion zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Detailhandels auf eine saubere Faktengrundlage zu stellen, wurde das renommierte Wirtschaftsforschungsinstitut BAK Basel Economics von der neu gegründeten Interessengemeinschaft Detailhandel Schweiz (IG DHS) mit einer Studie beauftragt. Hinter der IG stehen Charles Vögele, Coop, Denner, Manor, Migros und Valora. Die IG DHS will künftig bei übergeordneten politischen Interessen und Themen gemeinsam auftreten und den «Anliegen des Detailhandels in der Öffentlichkeit zum Durchbruch verhelfen», wie Migros-Konzernchef Herbert Bolliger betont. Gespräche über die Preisgestaltung schliesst die IG aus. Die Mitgliedfirmen seien sowohl auf den Absatz- wie auf den Beschaffungsmärkten Konkurrenten und blieben das auch in Zukunft.**

verschiedenste Versicherungen zu bezahlen und Jahr für Jahr hohe Sozialleistungen, Steuern und weitere Abgaben zu leisten sind. Und die wenigsten überlegen sich, dass ihre persönlichen Einkäufe ohne die Versorgungsfunktion des Handels nicht möglich wären. Als wichtigstes Bindeglied zwischen der weltweiten Produktion und der immer individuelleren Nachfrage sorgt der Detailhandel dafür, dass die produzierten Güter in den gewünschten Mengen und Qualitäten dort zur Verfügung stehen, wo sie nachgefragt werden. Die chicken Schuhe aus Bologna oder die frischen Erdbeeren aus dem Seeland werden eben erst dann marktfähig, wenn sie die Kundin oder

der Fruchteliebhaber im Laden in ihrer Nähe finden. Für diesen volkswirtschaftlich wichtigen Brückenschlag zwischen Angebot und Nachfrage braucht es eine Vielzahl höchst unterschiedlicher Arbeitsplätze, Kenntnisse und Fähigkeiten. Das wird deutlich, wenn man sich den Weg eines Produkts von seinem Ursprung über den professionellen Einkauf bis hin zur fachlich perfekten Beratung und Präsentation im Laden vorstellt.

Schon allein diese wenigen Beispiele machen deutlich, dass die Bedeutung des Detailhandels für die Schweizer Volkswirtschaft weit über das hinausgeht, was ein rascher Blick auf die Zahlen der Branche offenbart. Hier liegt denn auch der Wert der BAK-Studie, die erstmals die ganze Bandbreite der direkten wie indirekten volkswirtschaftlichen Effekte des Detailhandels analysiert. So werden neben der direkten Wertschöpfung<sup>1</sup> des Detailhandels auch die Auslöser für Wertschöpfungen in anderen Branchen dargestellt und die Aktivitäten und Funktionen als Dienstleister und Arbeitgeber ausgeleuchtet.

### Multiplikator-Effekt

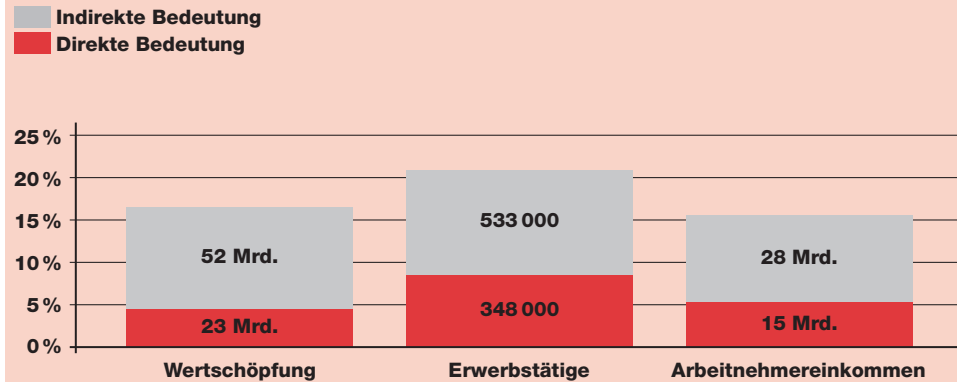
In «nackten Zahlen» ausgedrückt, zeigt die Studie, dass rund CHF 75 Mrd. Wertschöpfung auf die wirtschaftlichen Aktivitäten des Detailhandels zurückzuführen sind. Das entspricht 16% des Bruttoinlandprodukts (BIP). Dieser Wert setzt sich aus der eigenen Leistung des Detailhandels und den

<sup>1</sup> Die Wertschöpfung misst den Ertrag aus einer wirtschaftlichen Aktivität als Differenz zwischen der Leistung einer Wirtschaftseinheit (Unternehmung, Branche) und der zur Leistungserstellung bezogenen und bezahlten Vorleistung. Wertschöpfung = Leistung - Vorleistung.

# Der Schweizer Detailhandel

## Direkte und indirekte volkswirtschaftliche Bedeutung des Detailhandels

### Anteil der Gesamtwirtschaft



Quelle: BAK Basel Economics

dafür bezogenen Vorleistungen zusammen. Der direkte Wertschöpfungseffekt des Detailhandels beträgt knapp CHF 23 Mrd. oder rund 5% des BIP. Rund CHF 52 Mrd. an zusätzlich generierter Wertschöpfung (11%) entstehen als indirekter Effekt in anderen Branchen. Zum Beispiel durch Bezüge von Zwischenprodukten und Vorleistungen aus den Wirtschaftszweigen Grosshandel, Nahrungsmittel/Getränke, Landwirtschaft, Logistik, Kommunikation oder Druck.

In ihrer Studie berechneten die BAK-Analysten zudem, wie viel Bruttowertschöpfung in der Schweizer Volkswirtschaft direkt und indirekt auf die Konsumnachfrage im Detailhandel zurückzuführen ist. Dieser Effekt lässt sich im Wertschöpfungsmultiplikator von 3,3 ablesen. Das heisst, der effektive Wertschöpfungseffekt des Detailhandels ist um den Faktor 3,3 höher als die selber generierte Wertschöpfung. Wenn

der Detailhandelsumsatz um CHF 1000.– zunimmt, führt dieser Multiplikatoreffekt in der Schweizer Volkswirtschaft zu einem Anstieg des BIP von CHF 676.–. (Die Differenz von CHF 324.– fließt ins Ausland.) Von diesen im Land verbleibenden CHF 676.– fallen, nach Abzug von Wareneinkauf und Vorleistungen, rund CHF 20.– im Detailhandel selber an. Die restlichen CHF 471.– entstehen in anderen Branchen als Folge des Mehrumsatzes im Detailhandel. Der Wertschöpfungsmultiplikator beträgt somit 3,3 (CHF 676.–/CHF 205.–). Jeder im Detailhandel generierte Wertschöpfungsfranken führt in anderen Schweizer Branchen zu einer zusätzlichen, indirekten Wertschöpfung von CHF 2.30 (CHF 471.–/CHF 205.–).

### Drittgrösster Arbeitgeber

Jeder fünfte Arbeitsplatz in der Schweiz ist im Detailhandel oder in dessen Umfeld angesiedelt. Das sind rund 21% aller Er-

werbstätigen in der Schweiz oder rund 881 000 Menschen. Davon sind knapp 348 000 direkt im Detailhandel beschäftigt, was etwa 8% der gesamtwirtschaftlichen Zahl der Erwerbstätigen in unserem Land entspricht. Die restlichen 13% entstehen als indirekter Effekt in anderen Branchen. Damit ist der Detailhandel, wie BAK-Direktor Christoph Koellreuther bei der Studienpräsentation betonte, nach dem Gesundheits- und Sozialwesen und den unternehmensspezifischen Dienstleistern und vor dem Baugewerbe der drittgrösste Arbeitgeber im Land.

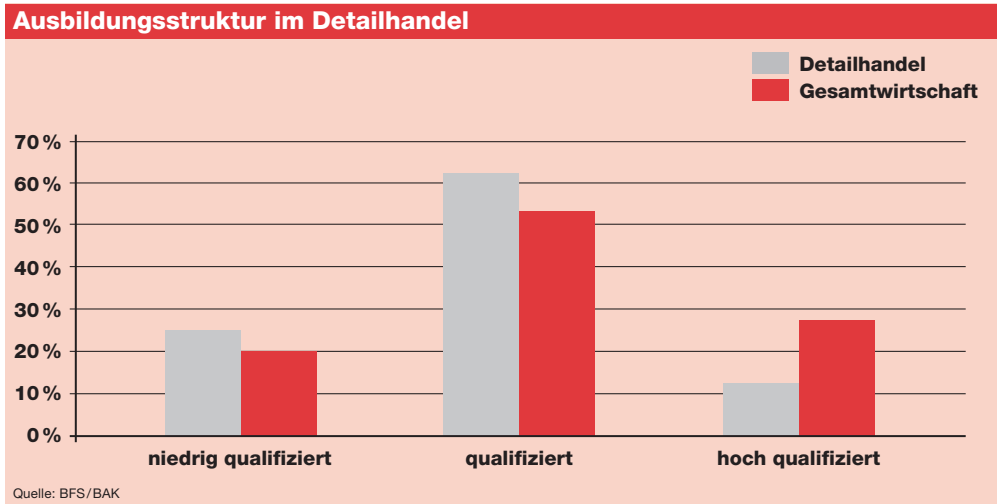
Der Anteil der mit dem Detailhandel verbundenen Arbeitnehmereinkommen beträgt rund 15% der in der Schweizer Wirtschaft bezahlten Löhne. Dies entsprach im Jahr 2005 einer Bruttolohnsumme von rund

CHF 43 Mrd., woran der Detailhandel selbst mit rund CHF 15,4 Mrd. beteiligt war. Der direkte Einkommenseffekt betrug somit 5,5% aller Arbeitnehmereinkommen. Der indirekte Effekt, der durch die Erwerbstätigkeit für den Detailhandel in anderen Branchen entstand, betrug CHF 27,6 Mrd. oder 9,8% der gesamtwirtschaftlichen Arbeitnehmereinkommen. Insgesamt sind CHF 6,3 Mrd. der Einkommenssteuererträge 2001 auf die wirtschaftliche Aktivität des Detailhandels zurückzuführen. Dies entspricht einem Anteil von rund 16% des gesamten Einkommenssteueraufkommens. Mit dem Konsum im Detailhandel sowie den direkt im Detailhandel und indirekt in anderen Branchen anfallenden Arbeitnehmer- und Gewinneinkommen fallen für den Staat Steuereinnahmen an, die sich auf über CHF 10 Mrd. belaufen.



Jeder im Detailhandel erarbeitete Wertschöpfungsfranken löst in anderen Branchen der Schweizer Wirtschaft eine zusätzliche Wertschöpfung von CHF 2.30 aus.

# Der Schweizer Detailhandel



Die Gruppe der Qualifizierten erbringt den höchsten Erwerbstätigenanteil im Detailhandel. Darin enthalten sind insbesondere die Arbeitnehmenden mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung, über die rund 55 % aller im Detailhandel Beschäftigten verfügen. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegt dieser Anteil bei 45 %.

## Gesellschaftspolitische Funktionen

Ohne die wichtige soziale Funktion des Detailhandels wäre für grosse soziodemografische Gruppen der Zugang zum Arbeitsmarkt schwierig. Das lässt sich schon daraus ablesen, dass der Detailhandel die höchste Teilzeit-Erwerbstätigkeit und die höchste Frauenerwerbsquote aller Branchen des privaten Sektors aufweist. Über 40% aller Mitarbeitenden im Detailhandel sind teilzeitbeschäftigt. Im Durchschnitt aller Branchen liegt dieser Wert bei 30%. Mehr als jeder neunte Schweizer Teilzeit-Arbeitsplatz wird direkt im Detailhandel generiert und

mit insgesamt über 200 000 weiblichen Beschäftigten finden dort rund 13% aller in der Schweiz beschäftigten Frauen Arbeitsplatz und Einkommen. Der Detailhandel beschäftigt damit mehr Frauen als das gesamte verarbeitende Gewerbe.

Zudem erfüllt der Detailhandel eine gesellschaftspolitisch erhebliche Integrationsfunktion, indem er überdurchschnittlich viele niedrig Qualifizierte und ausländische Einwohner beschäftigt, die auf dem Arbeitsmarkt nur beschränkte Chancen haben.

<sup>2</sup>Der Anteil niedrig qualifizierter und aus-

<sup>2</sup>Die Volkszählung 2000 weist 9 Ausbildungsniveaus aus: 0 = Keine abgeschlossene Ausbildung, 1 obligat. Schule, 2 Diplommittelschule/berufsvorbereitende Schule, 3 Berufslehre/Vollzeitberufsschule, 4 Maturitätsschule, 5 Lehrerseminar, 6 Höhere Fach- und Berufsausbildung, 7 Höhere Fachschule, 8 Fachhochschule, 9 Universität/Hochschule. Gemäss der international vergleichbaren UNESCO-Klassifizierung zählen Personen der Ausbildungsniveaus 0-1 zu den «Niedrig Qualifizierten», jene aus den Klassen 2-4 zu den «Qualifizierten» und die Kategorien 5-9 zu den «Hoch Qualifizierten». BAK-Studie, Seite 28.

ländischer Arbeitskräfte ist im Vergleich mit anderen Branchen überdurchschnittlich hoch, wie die BAK-Studie nachweist. Nach den Volkszählungsdaten 2000 sind 2,2% oder knapp 8 000 aller im Detailhandel Beschäftigten ohne Ausbildungsabschluss. Auf die zweitniedrigste Ausbildungskategorie entfallen rund 83 000 Personen. Somit sind rund 91 000 niedrig Qualifizierte im Detailhandel angestellt; das entspricht über einem Viertel aller Erwerbstätigen im Detailhandel. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegt der Anteil bei einem Fünftel.

Zur Gruppe mit dem höchsten Erwerbstätigenanteil im Detailhandel zählen Personen mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung. Der Anteil dieser Gruppe beträgt 54,4%, was über 189 000 Personen entspricht. Diese Zahl verdeutlicht die Bedeutung des Detailhandels als Branche mit den meisten Ausbildungsplätzen. Rund 14% aller Lernenden absolvieren ihre Berufslehre im Detailhandel, der damit einen gesellschaftlich wichtigen Beitrag zur beruflichen Integration von Jugendlichen leistet, wie die BAK-Analysten betonen.

Aber auch Absolventen von Fachhochschulen und Universitäten finden im Detailhandel auf Grund der breit gefächerten Aktivitäten spannende Berufsfelder. Der Anteil der hoch qualifizierten Erwerbstätigen beträgt 11,8%. Mit knapp 41 000 ist die Gruppe hoch Qualifizierter halb so gross wie die der niedrig Qualifizierten.

Oft stossen auch hoch Qualifizierte ohne Berufserfahrungen beim Zugang zum

Arbeitsmarkt auf die gleichen Probleme wie die niedrig Qualifizierten. Für beide Kategorien kann der Detailhandel integrierend wirken. Sie können früh Verantwortung übernehmen, wertvolle berufliche Erfahrungen sammeln und erhalten dank guten internen Weiterbildungsangeboten attraktive Aufstiegschancen. ■



Thomas Tobler ist seit 1991 selbständiger Detailhandelsberater, Referent und Publizist in Bremgarten bei Bern. Er arbeitet für Detaillisten und Organisationen im In- und Ausland.

## Stefan Gächter

Leiter nationale Verteilzentrale Coop Schweiz, Wangen bei Olten

Wer Stefan Gächter durch die Lagerhallen begleiten will, braucht Kondition. Über 10 Kilometer misst die gesamte Länge der Lagerplätze. Mit den Hochregalen sind es über 40 Kilometer Waren, die täglich aus Lastenzügen und Bahnwagen entladen und bis zur Auslieferung an die regionalen Verteilzentren zwischengelagert werden. Jeder Wareneingang wird per Handscanner kontrolliert, mit einer Strichcode-Etikette versehen und via Hubstapler einem vom Computer bestimmten Lagerplatz zugewiesen. Passieren hier Fehler, gibt's Fehllieferungen; und alle Coop-Filialen erhalten vielleicht Essig statt der bestellten Ovomaltine. «Wir liegen heute bei einer Liefergenauigkeit von über 99,9%», wird Verteilzentrale-Leiter Gächter später beim Kaffee stolz erklären. Das sei nur möglich geworden, weil alle im Betrieb die Wichtigkeit der eigenen Verantwortung genau kennen und wahrnehmen. «Es ist eine der wichtigsten Führungsaufgaben, allen bewusst zu machen, wie wichtig jeder einzelne Teilbereich für das Ganze ist. Dazu gehört auch das Lob», ist Stefan Gächter überzeugt.

Der 32-Jährige arbeitet seit seiner Lehre als Detailhandelsangestellter bei Coop. Nach verschiedenen erfolgreichen Tätigkeiten leitet er seit März 2005 das nationale Verteilzentrum in Wangen. In seine dortige Aufbauzeit fiel auch der 20-wöchige MBA-Abschluss in Logistik an der HSG St. Gallen. «Das waren unglaublich lange Arbeitstage, die für meine Frau und mich nicht einfach waren», seufzt Gächter im Rückblick. Seit ihrem Umzug in die Nähe von Wangen ist es für sie komfortabler geworden. Heute finden sie wieder Zeit für Ferien, Hobbys und ihre kleine Tochter.



«Die sehr gute SIU-Ausbildung hat mich motiviert, weitere Erfolgserlebnisse anzupeilen», sagt Stefan Gächter.

### «Das SIU war ein Meilenstein.»

Stefan Gächter das Ausnahmetalent? «Überhaupt nicht. Ich habe das Glück, zielorientiert und analytisch zu denken, was mir das Lernen erleichtert», winkt Gächter ab. Ein wichtiger Meilenstein in seiner Karriere sei der Entscheid gewesen, sich am SIU auf die damalige Prüfung als Kaufmann des Detailhandels vorzubereiten. «Ohne dieses Erfolgserlebnis hätte ich meine Funktion als Filialleiter nicht erhalten und die folgenden Ausbildungen nie angepackt.» Die SIU-Zeit und die Ausbildung zum Marketingplaner und Verkaufsleiter hätten ihm klar gemacht, was man alles erreichen könne, wenn man bereit sei, vernünftige Etappen zu setzen und die nötige Zeit und Kraft aufzubringen. Das neue Wissen habe es ihm erleichtert, die Praxis besser zu verstehen. Dazu zählt er speziell die eigene Vorbildfunktion, die gezielte Unterstützung der Teamarbeit und der wichtige Einbezug der Mitarbeitenden in die Planung. «So kann ich viel Dynamik frei setzen, indem ich Ziele und mögliche Wege zur Zielerreichung aufzeige und diese im Team entwickle.» Richtungweisend war dabei die erste interne Klausurtagung nach seiner Amtsübernahme in Wangen. «Damals machten wir einen Riesenschritt vorwärts. Wir analysierten gemeinsam die hängigen Probleme und leiteten die Führungsgrundsätze ab, die heute noch gültig sind und überall im Betrieb hängen.» ■

## Judith Kathriner

Geschäftsführerin Baby Boom, Neuchâtel

Der Standort ihres Ladens sei für andere Branchen völlig unmöglich, lacht Judith Kathriner im 800m<sup>2</sup> grossen Baby-Spezialgeschäft in einer Gewerbezone hoch über Neuchâtel. «Schwangere informieren sich überdurchschnittlich und kennen die auch mit dem Auto bequem erreichbare Riesenauswahl.» Zum Erfolg trage auch die Fachberatung bei. «Als Spezialgeschäft müssen wir unseren Kundinnen alles genau erklären können. Damit das klappt, organisiere ich jeden Freitag über die Mittagszeit eine interne Weiterbildung.» Dabei hilft es der 23-jährigen Fachfrau, dass sie die Geschäftsleitung auf Einkaufsreisen begleitet. «Am Anfang dank meiner Deutschkenntnisse, die in der Westschweiz nicht immer vorhanden sind», schmunzelt sie.

Die Sprache stand auch am Anfang ihrer Blitzkarriere im Welschland. Nach ihrer mit 5,5 (!) abgeschlossenen Lehre bei Baby Rose in Baden entschloss sich Judith Kathriner zum Sprung in die Romandie. «Hier ist das Alter nicht so wichtig wie in der Deutschschweiz. Was zählt, sind gute Leistungen», sagt die temperamentvolle Frau. Weil diese stimmten, war sie von Happy Baby Villeneuve aus bald einmal für drei Läden tätig. Und als in Bulle ein neuer 400m<sup>2</sup> grosser Laden übernommen werden konnte, wurde ihr im September 2003 die Filialleitung übertragen. «Da stand ich als 20-Jährige mit meinem Lehrabschluss und dem Lehrmeisterausweis in der Tasche und musste den Laden selbständig schmeissen!» Sie verlangte von der Geschäftsleitung eine Absicherung und schrieb sich am SIU für den Vorbereitungskurs zur Detailhandelspezialistin ein. «Vom neuen Wissen habe ich enorm viel profitiert, weil ich es in der Praxis sofort anwenden konnte»,



«Das am SIU erlangte Wissen nahm mir meine Unsicherheiten, da es in der Praxis sofort anwendbar war», stellt Judith Kathriner fest.

sagt Judith Kathriner. Sie konnte sich mit Berufslernen aus unterschiedlichen Branchen austauschen, lernte wichtige Führungsinstrumente kennen und tankte viel Selbstbewusstsein.

Nachdem Judith Kathriner die Prüfung als Klassenbeste abgeschlossen hatte und bei Happy Baby bald einmal zur Auskunftsperson für die ganze Gruppe geworden war, entschloss sie sich, sofort den SIU-Vorbereitungskurs zur Höheren Fachprüfung als Detailhandelsökonomin anzuhängen. «Das brachte neue Belastungen und eine für mich neue Form von Disziplin und Planung. Ich fahre jeden Montag nach Zürich, nutze die Zugfahrten und arbeite jeden Morgen zwischen 7 und 9 Uhr vor der Ladenöffnung für die Schule. Dafür habe ich jeden Sonntag und die arbeitsfreien Tage für mich.»

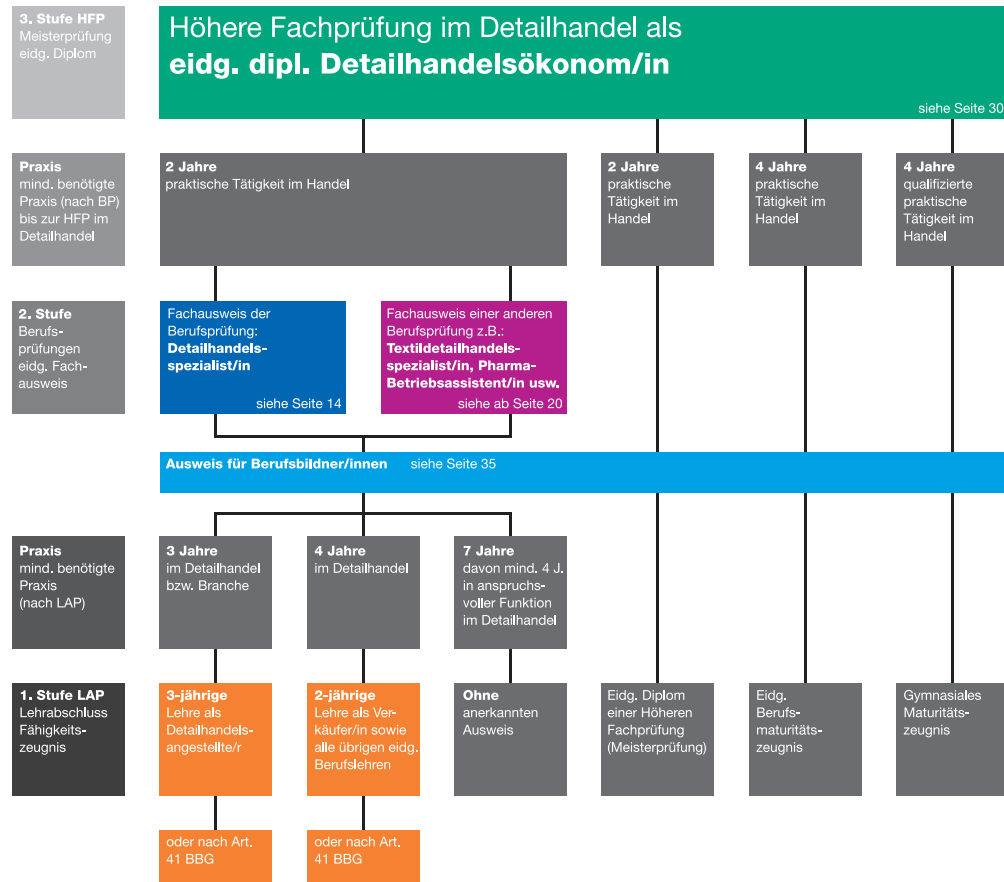
Seit Januar 2005 ist Judith Kathriner in Neuchâtel als Geschäftsführerin tätig. Auf ihre persönlichen Erfolgsfaktoren angesprochen, nennt sie spontan den Mut, immer wieder Neues anzupacken. «Man muss sich selber etwas zutrauen und bereit sein, sein Schicksal selber in die Hand zu nehmen.» Diese Einstellung mache auch im Detailhandel eine interessante Karriere möglich. Bei ihr scheinen die Ampeln auf Grün zu stehen. Die Happy Baby-Gruppe hat viele Pläne und Projekte, die der angehenden Betriebsökonomin weitere Chancen eröffnen, Neues anzupacken. ■

# Weiterbildung im Detailhandel

## Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil

Noch nie reduzierte sich der Halbwertszeitwert von Wissen so schnell wie heute. Die laufende Aktualisierung und Weiterentwicklung von Wissen wird als existenzieller Erfolgsfaktor immer wichtiger. Für Unternehmen wie für deren Mitarbeitende.

Die permanente Weiterentwicklung beruflicher Kompetenzen und Fähigkeiten wird für Unternehmen wie für deren Mitarbeitende immer wichtiger. Schliesslich geht es um nicht weniger als die Sicherung der Marktfähigkeit für die einen und um die Beschäftigungsfähigkeit für die anderen. Stillstand heisst auch in der Weiterbildung



Rückschritt und Schwächung der eigenen Position. Fehlende Investitionen in aktuelles Fachwissen reduzieren nicht nur das Betriebsvermögen und die Wettbewerbsfähigkeit; sie verbessern gleichzeitig die Position des besser ausgebildeten Mitbewerbers.

## Gut geplante Weiterbildung

Am Anfang jeder nützlichen Weiterbildung steht die vernünftige Planung. Nur wenn die richtigen Leute die ihnen und dem Unternehmen entsprechende Weiterbildung erhalten, wird die Lernbereitschaft gefördert und ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis erreicht. Dazu wird grundsätzlich abgeklärt, welche Stellen im Unternehmen mit welcher Weiterbildung gefördert werden sollen. Nachdem die internen Weiterbildungsanforderungen und -bedürfnisse definiert sind, wird geprüft, was intern und was sinnvoller Weise durch externe Fachleute geschult werden soll. Daran schliessen sich die Budgetierung der Schulungskosten und die Planung der organisatorischen Massnahmen (Abwesenheiten, Stellvertretungen usw.) an.

## Individuelle Weiterbildungswege

Der **Detailhandelsökonom** ist die anspruchsvollste nichtakademische Ausbildung im Detailhandel. Wichtige Voraussetzungen für diesen anspruchsvollen Bildungsweg sind eine langjährige Erfahrung in führender Position, Lernbereitschaft und Selbstdisziplin aber auch Denkvermögen und die Fähigkeit, erworbenes Wissen praktisch umzusetzen. Das gewonnene Managementwissen öffnet die Türen in höhere und höchste Führungspositionen. (Siehe Seiten 30–33.)



Weiterbildung auf dem Prüfstand: Umsichtige Abklärungen und eine sorgfältige Planung helfen, dass die richtigen Leute die für sie und die Firma richtige Weiterbildung erhalten.

Für Detailhandelsangestellte und Verkäufer/innen öffnet sich der Weg zum Detailhandelsökonom grundsätzlich über die **eidg. Berufsprüfung als Detailhandels-spezialist/in** oder eine andere Berufsprüfung. Die Ausbildung richtet sich an Führungsleute des Detailhandels, die anspruchsvollere berufliche Aufgaben übernehmen und sich dazu ein branchenneutrales, fundiertes und praxisbezogenes Wissen aneignen wollen. (Siehe Seiten 14–21.)

Es werden auch branchenspezifische eidg. Berufsprüfungen im Detailhandel wie **Pharma-Betriebsassistentin** oder **Textildetailhandels-spezialist/in** angeboten. Wer den Detailhandel von der Pike auf verstehen will, kann **nachträglich das eidg. Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsfachfrau/fachmann** oder **Detailhandelsassistent/in** erwerben. (Siehe Seiten 36–37.) ■

Weitere Infos zur Weiterbildungsplanung: [www.siu.ch/weiterbildungsplanung](http://www.siu.ch/weiterbildungsplanung)

## Berufliche und persönliche Weiterentwicklung

Analog zur eidgenössischen Berufsprüfung stellt auch der Vorbereitungskurs hohe Anforderungen und bietet entsprechend viel. Er bringt jedes Jahr eine grosse Zahl von Kandidatinnen und Kandidaten erfolgreich ans Ziel. Nicht nur in Form von Fachausweis und Noten, sondern über Kompetenzerweiterung, verbesserte berufliche Leistungsfähigkeit und Persönlichkeitsentwicklung.

Frägt man die Teilnehmenden am Anfang des Vorbereitungskurses nach ihren Zielsetzungen, dann steht logischer Weise der Prüfungserfolg im Vordergrund. Daneben wollen die meisten ihre beruflichen Kompetenzen erweitern und zusätzliches Praxiswissen erwerben, das ihnen bei der täglichen Arbeit wirklich hilft. Häufig stellen sie dann während des Kurses an sich selber fest, dass mehr Wissen auch zu neuen Erkenntnissen und Einsichten und so zu einer positiven Entwicklung der eigenen Einstellung und Persönlichkeit führt.

### Persönlicher Gewinn

«Ich bin an der erhöhten Belastung während des Kurses gewachsen», hört man nach der erfolgreichen Prüfung immer wieder von Seiten der Absolventinnen und Absolventen. Sie haben entdeckt, dass sie in der Lage sind, etwas zu leisten und zu erreichen und haben dadurch Vertrauen in ihre Fähigkeiten gewonnen. Weil dieses Selbstvertrauen ein entscheidender Erfolgsfaktor der Karriere- und Lebensplanung ist, unterstützt das SIU im Detailhandel alle Teilnehmenden bei der Erschliessung ihrer individuellen Erfolgspotenziale. Zu diesem Zweck sind im Kursgeld verschiedene, die

eigene Persönlichkeit fördernde Assessment-Module enthalten. Zu dieser Horizont-erweiterung tragen aber auch der Wissenstransfer im Unterricht und die leistungsfördernde Arbeit in Teams und Lerngruppen bei, die wertvolle Einblicke in andere Unternehmen und Praktiken gewähren. Über oft völlig neue Einsichten werden nicht nur Denkvermögen, Rhetorik sowie Team- und Kritikfähigkeit geschult. Die enge Zusammenarbeit lässt auch immer wieder persönliche Netzwerke und Freundschaften entstehen, die weit über den Unterricht hinaus reichen.

### Praxisorientierter Kursaufbau

Der Vorbereitungskurs zum Detailhandelsspezialisten vermittelt ein breit gefächertes, solides Praxiswissen und hat in allen Bereichen einen topaktuellen Bezug zum modernen Detailhandel. Dieses neue, mit der

### Aufstiegchancen

**Der/die Detailhandelsspezialist/in ist in der Lage, eine grosse Abteilung zu leiten, Filialleiter/in zu werden oder selbständig einen Laden zu führen.**



«Im Unterricht mussten wir immer wieder die Zusammenhänge zwischen den Fächern und Themen suchen. Dadurch hat mir die SIU-Ausbildung sehr geholfen, den Überblick zu wahren und auch in meinem Beruf die Zusammenhänge zu erkennen. Nur wer alle Fäden in der Hand hält, kann richtig führen und leiten, Probleme erkennen und die nötigen Korrekturen anbringen», sagt Severin Mastroianni, Geschäftsführer Bau+Hobby in Chur.

richtigen Methodik kombinierte Wissen erlaubt es, Probleme und Chancen im eigenen unternehmerischen Umfeld lösungsorientiert angehen zu können. So lernen die Kursteilnehmenden an Hand von Praxisbeispielen die richtigen Schlüsse aus den wesentlichen Kennziffern des Rechnungswesens und den wirtschaftlichen Entwicklungen der Unternehmung zu ziehen. Der Lehrgang zeigt ihnen im Weiteren auf, wie ein Sortiment marktorientiert zusammen-

gestellt, beschafft, gelagert und verkaufsaktiv präsentiert wird. Das im Bereich Personalwesen kompetent vermittelte Führungswissen befähigt die Absolventinnen und Absolventen, Mitarbeitende leistungs- und menschenorientiert zu fördern und zu führen und Lernende zielsicher auszubilden. Bereichsübergreifend lernen sie auch die wichtigsten Tendenzen und Rahmenbedingungen des Detailhandels und die massgebenden sozialen, ökologischen und ökonomischen Einflüsse kennen.

### Fundiertes Experten-Wissen

Um diesen direkten Praxisbezug sicherzustellen, beschäftigt das SIU im Detailhandel für den Vorbereitungskurs zur Prüfung als Detailhandelsspezialist/in ausschliesslich fachlich qualifizierte Referentinnen und Referenten mit mehrjähriger Praxis im Detailhandel oder dessen Umfeld, die zudem über eine methodisch-didaktische Aus- oder Weiterbildung und Erfahrung in der Erwachsenenbildung verfügen.

Dieses typische SIU-Qualitätsmerkmal unterstreicht auch Severin Mastroianni, Geschäftsführer im Bau+Hobby in Chur. «Wir erhielten von den Referentinnen und Referenten nicht blosses Wissen aus Lehrbüchern vermittelt, sondern viel praxisbezogene Zusammenhänge und Abläufe erklärt», sagt er im Rückblick auf seinen SIU-Vorbereitungskurs. Natürlich könne man vieles selber direkt aus den Kursordnern und Büchern lernen. «Das fundierte Wissen eines Experten ist aber viel wertvoller und macht den Unterricht sehr interessant, abwechslungsreich und informativ.» ■



# Detailhandelsspezialist/in

## Ausbildungsziel

Der Unterricht soll die Kursteilnehmenden zum Prüfungserfolg führen und sie befähigen, das neue Wissen rasch und zuverlässig in die Praxis umzusetzen.

## Lehrstoff, Lehrmittel, Referenten

Der auf den Detailhandel fokussierte Lehrstoff basiert auf den Richt- und Informationszielen des Reglements für die Durchführung der Berufsprüfung für Detailhandelsspezialisten/innen. Die eigene praktische Erfahrung ist dabei von Vorteil. Das sorgfältig ausgesuchte, fachlich kompetente SIU-Referenten-Team stellt im Unterricht systematisch aktualisierte Lehrmittel zur Verfügung.

## Lektionen

Der auf 40 Tage verteilte Prüfungsstoff umfasst 320 Lektionen.

## Hausaufgaben

Der im Unterricht eingehend besprochene und geübte Stoff wird zu Hause oder in speziell gebildeten Lerngruppen eigenverantwortlich vertieft.

## Arbeitstechnik

Zu Beginn des Lehrgangs zeigen Fachexperten erprobte Arbeitstechniken und erklären, wie die richtige Technik zu leichterem und wirksamerem Lernen und Arbeiten führt.

## Betreuung

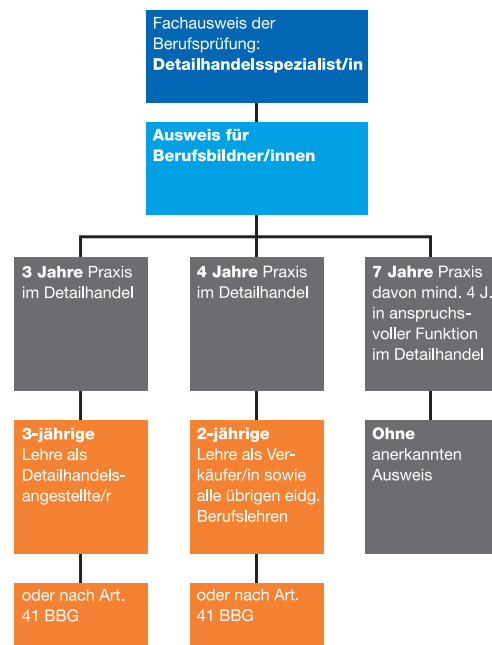
Weil bei der optimalen Prüfungsvorbereitung die individuelle Lernberatung wichtig ist, helfen bei Fragen und Problemen erfahrene SIU-Mitarbeiterinnen weiter.

## Assessment-Training

Als spezielle Dienstleistung offeriert das SIU im Detailhandel allen Kursteilnehmenden einen ganzen Tag, an dem sie mit fachlicher Anleitung mehr über ihre eigenen Verhaltensweisen und persönlichen Stärken erfahren. Mit dem weltweit erfolgreichen **DISG®-Verhaltensprofil** lernen die Teilnehmenden ihren Arbeitsstil analysieren, persönliche Stärken erkennen und ihre Energien dort einsetzen, wo sie am erfolgreichsten wirken.

## Mini-Projektarbeit

Im ersten Semester erarbeiten die Kursteilnehmenden mit kompetentem Coaching ein Mini-Projekt zur Vorbereitung auf die spätere Projektarbeit.



## Projektarbeit

Das Reglement verlangt, dass alle Prüfungskandidaten im Rahmen einer Projektarbeit ein vorgegebenes betriebliches Problem lösen. Die vorgeschlagene Lösung soll klar strukturiert, begründet, umsetzbar und verständlich dargestellt sein. Die nötigen Instruktionen und das Coaching sind in den Kurskosten des SIU inbegriffen.

Für die Projektarbeit stehen 12 Wochen zur Verfügung. An der 30-minütigen mündlichen Prüfung wird ausführlich auf die Projektarbeit eingegangen.

## Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft. Die beiden Zwischenprüfungen werden zentral und analog der eidgenössischen Prüfung durchgeführt. In die zweite Zwischenprüfung ist eine individuelle mündliche Prüfung eingebaut, die ebenfalls der Schlussprüfung entspricht. Die Noten aller Prüfungen und Tests werden mit den Kursteilnehmenden persönlich besprochen.

## Prüfungs-Workshops

Rechtzeitig vor den Prüfungen werden Workshops zu allen Fächern durchgeführt, in denen der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Die Kursteilnehmenden können sich beliebig oft einschreiben. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

## Markant bessere Erfolgsquoten

Hohe Anforderungen an das SIU-Referenten-Team sowie erprobte pädagogisch-didaktische Instrumente sorgen dafür, dass jedes Jahr eine grosse Zahl von SIU-Absolventinnen und -Absolventen die anforderungsreiche Prüfung erfolgreich besteht. Die Werte liegen jeweils über dem allgemeinen Durchschnitt. ■

## Zulassungsbedingungen zur Prüfung

### 1. Zur Berufsprüfung wird gemäss Reglement zugelassen, wer

- das Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellter, als Verkäufer oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und
- als Detailhandelsangestellter drei, als Inhaber eines anderen Ausweises vier Praxisjahre im Detailhandel nach der Lehre nachweisen kann und
- einen Kurs für Berufsbilder/innen absolviert hat.

### 2. Personen, die nicht über einen anerkannten Ausweis verfügen, können zur Prüfung zugelassen werden, wenn sie über mindestens sieben Jahre Berufspraxis, davon mindestens vier Jahre in einer anspruchsvollen Funktion im Detailhandel verfügen.

## Ausbildungsprogramm

- Warenbeschaffungsmarkt
- Absatzmarkt
- Logistik und Sicherheit
- Finanz- und Rechnungswesen
- Personalwesen
- Kommunikation und Arbeitstechnik
- Detailhandelskenntnisse
- Recht

### Das Ausbildungsziel

«Die Teilnehmer/innen sind auf Grund ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten in der Lage, die Vorgesetztenstellung zu bekleiden und eine verantwortungsvolle Funktion im Detailhandel auszuüben.»

## Termine, Reglement, Kosten

Hier finden Sie die wichtigsten Informationen rund um den Vorbereitungskurs zur eidg. Berufsprüfung zum Detailhandelsspezialisten und zur Detailhandelsspezialistin.

### Der «eidg. Detailhandelsspezialist»

Der Titel «eidg. Detailhandelsspezialist/in» ist geschützt. Die Besitzerinnen und Besitzer dieses Fachausweises sind beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) im Berufsregister eingetragen. Sie sind berechtigt, Detailhandlungsangestellte auszubilden und haben direkten Zugang zur Höheren Fachprüfung zum Detailhandelsökonom.

### Zulassungsbedingungen

Das Reglement legt fest, welche Bedingungen für eine Prüfungsteilnahme erfüllt sein müssen. (Siehe Zulassungsbedingungen auf Seite 17.)

### Informationen zum Kurs

Der Kurs dauert 1 Jahr, umfasst 320 Lektionen und findet jeweils an einem fixen Tag pro Woche statt. Es können Tages- oder Nachmittags-/Abendkurse belegt werden.

### Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4700.– (inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial, Tests, zwei Zwischenprüfungen mit Bewertungen und ERFAs, Mini-Projektarbeit, Prüfungs-Workshop, Coaching, SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

- |                   |            |
|-------------------|------------|
| a) vor Kursbeginn | CHF 4700.– |
| b) vor Kursbeginn | CHF 2850.– |
| Kursmitte         | CHF 2000.– |
| c) vor Kursbeginn | CHF 1100.– |
| 8 Monatsraten zu  | CHF 500.–  |

Bitte beachten Sie auch die Geschäftsbedingungen (Seite 49) sowie die Termine der Informationsabende (Seite 50).

### Anmeldung

Anmeldeschluss ist 3 Wochen vor Kursbeginn. Verwenden Sie bitte die Anmeldekarte in der Mitte dieser Broschüre und vergessen Sie nicht, die Kopien des Lehrabschlusszeugnisses und der Arbeitsbestätigungen sowie eine Wohnsitzbestätigung der letzten zwei Jahre beizulegen. Vielen Dank.

### Kurs für Berufsbildner/innen

Dieser Kurs ist nicht Bestandteil des Vorbereitungskurses, jedoch Voraussetzung, um zur Prüfung als Detailhandelsspezialist/in zugelassen zu werden. (Siehe Zulassungsbedingungen 1.c, Seite 17.)

### Eidg. Prüfung

Die schriftlichen Prüfungen finden Ende August, die mündlichen im Oktober statt.

### Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr (zirka CHF 1200.–, Änderungen vorbehalten) für die eidg. Prüfung wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

## Termine

### ■ Zürich

Montag, Beginn 20.08.2007  
Kurs 2007-15-18, 13.15–20.30 Uhr

Dienstag, Beginn 21.08.2007  
Kurs 2007-15-05, 08.30–16.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 22.08.2007  
Kurs 2007-15-12, 08.30–16.30 Uhr

Donnerstag, Beginn 23.08.2007  
Kurs 2007-15-22, 08.30–16.30 Uhr

### ■ Bern

Montag, Beginn 06.08.2007  
Kurs 2007-16-18, 08.30–16.30 Uhr

Dienstag, Beginn 07.08.2007  
Kurs 2007-16-05, 08.30–16.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 08.08.2007  
Kurs 2007-16-12, 13.15–20.30 Uhr

Donnerstag, Beginn 09.08.2007  
Kurs 2007-16-22, 08.30–16.30 Uhr

### ■ Aarau

Montag, Beginn 06.08.2007  
Kurs 2007-16-38, 13.15–20.30 Uhr

### ■ Basel

Dienstag, Beginn 14.08.2007  
Kurs 2007-16-42, 08.30–16.30 Uhr

Dienstag, Beginn 14.08.2007  
Kurs 2007-16-43, 13.15–20.30 Uhr

### ■ Chur

Montag, Beginn 27.08.2007  
Kurs 2007-15-38, 09.00–17.00 Uhr

### ■ Lausanne

Dienstag, Beginn 27.02.2007  
Kurs 2007-17-03, 17.15–21.15 Uhr

Montag, Beginn 03.09.2007  
Kurs 2007-17-12, 08.30–16.30 Uhr

### ■ Luzern

Montag, Beginn 20.08.2007  
Kurs 2007-16-30, 08.30–16.30 Uhr

Donnerstag, Beginn 16.08.2007  
Kurs 2007-16-32, 08.30–16.30 Uhr

### ■ Lugano

Dienstag, Beginn 28.08.2007  
Kurs 2007-18-12, 13.15–20.30 Uhr

### ■ Olten

Mittwoch, Beginn 08.08.2007  
Kurs 2007-16-26, 08.30–16.30 Uhr

### ■ Siders (deutsch)

Montag, Beginn 03.09.2007  
Kurs 2007-16-34, 13.15–20.30 Uhr

### ■ St. Gallen

Montag, Beginn 27.08.2007  
Kurs 2007-15-34, 13.15–20.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 29.08.2007  
Kurs 2007-15-42, 08.30–16.30 Uhr

### ■ Winterthur

Dienstag, Beginn 21.08.2007  
Kurs 2007-15-30, 13.15–20.30 Uhr

«Es gibt weiterhin inhabergeführte Fachgeschäfte.»

**Fachverbandspräsident Markus von Däniken leuchtet im SIU-Gespräch die Chancen und Risiken im sich rasant verändernden Textildetailhandel aus. «Der Markt wird sich vermehrt in preisattraktive und gehobene Geschäfte spalten», ist er überzeugt.**

***SIU im Detailhandel: Der Bekleidungs- markt schrumpft und die Konkurrenz wächst. Im Schweizer Textildetailhandel herrscht seit Jahren ein äusserst hart geführter Verdrängungswettbewerb. Wer verdrängt eigentlich wen?***

**Markus von Däniken:** Der Verdrängungswettbewerb findet auf verschiedenen Ebenen und in unterschiedlichen Kanälen statt. Im Versandhandel haben die aus dem Ausland operierenden Versender, teilweise mit Tochtergesellschaften in der Schweiz, ganz klar die Führung unternommen. Namen wie Beyeler oder Jelmoli stehen nicht mehr für Schweizer Versender. Es sind international aktive Konzerne, die den Preiskampf im Versandhandel über ihre Einkaufsmacht und Logistik führen.

Im stationären Bereich sind neue, stark wachsende vertikale Anbieter wie ZARA, H&M aber auch Monolabelstores wie Tally Weil, Esprit, Bonita, Massimo Dutti, Lacoste und viele andere mehr im Markt. Diese verdrängen neben dem Filialfachhandel auch Facheinzelhandelsgeschäfte und dringen in die Marktmittelpunkte vor. Dort sind Vögele und C&A sehr aktiv, wobei C&A zurzeit eine starke Flächenausdehnung durchzieht.

Die Facheinzelhandelsgeschäfte erhalten mehr Druck von den Filialisten wie PKZ, Herren-Globus, Schild oder Feldpausch, die einerseits auch unter Druck stehen und sich in der oberen Mitte positionieren. Zusätzlichem Druck entwickeln auch die neuen in Eigenregie geführten Monostores hochwertiger Labels wie Hugo Boss, Gant, Armani und andere.

***Dazu kommen auch noch die Factory Outlets.***

Der Ausbau der Vertriebs-schiene Factory Outlet, der auch in der Schweiz mit unterschiedlichem Erfolg aktiv ist, ist in der Tat nicht zu unterschätzen. Im internationalen Vergleich ist die Schweiz zwar noch gut daran, aber es ist damit zu rechnen, dass die Outlets auch hierzulande wachsen werden.

***Welche Rolle spielt der Preis?***

Der Verdrängungswettbewerb wird sehr stark mit dem Preis geführt. Die Preiserosion nimmt durch ständige Aktionen wie 3 für 2, Rabatten und Boni seit Jahren zu. Der Konsument kauft heute während mehr als vier Monaten im Jahr zu reduzierten Preisen ein.

***Bis 1995 sorgte die Ausverkaufsverordnung dafür, dass nur während bestimmten Zeiten mit Rabatten verkauft werden durfte. Seit dieser Deregulierung wird das ganze Jahr über ausverkauft. Sind Rabatte und permanente Ausverkäufe ein probates Mittel zur Existenz sichernden Profilierung?***

Der Wegfall der Ausverkaufsverordnung hat den Wettbewerb und den Druck verschärft. Insbesondere die starken Marktteilnehmer setzen den Preis als konstantes Mittel im Verdrängungskampf ein. Sie haben gegenüber den Facheinzelhändlern mehr Spielraum bei der Warenbeschaffung und erzielen eine wesentlich höhere Eingangskalkulation. Mit konstanten Aktionen wie spezielle Kundenrabatte zu Saisonbeginn, Rabattbons für Stammkunden und 3 für 2 Verkaufsfaktionen zeigen sie, dass ihnen wenig anderes zur Profilierung einfällt...

***...doch die Preisspirale dreht sich weiter nach unten.***

Aus unserer Sicht ist der Preis zwar wichtig, aber ein Facheinzelhändler kann dem Preiskampf aus den eben erwähnten Gründen nie wirklich erfolgreich begegnen. Wichtiger sind klare Profilierung des Unternehmens, hervorragende Kundenberater und kundenorientierte Serviceleistungen in den Presale- und Aftersale-Bereichen.

Kunden wollen ja nicht primär Rabatte einkaufen, sondern wünschen einen Gegenwert für ihr Geld. Es ist aber auch klar, dass jeder zwischendurch gerne einmal einen Vorteil hat. Zu viele Rabatte zer-



Markus von Däniken ist Präsident des Fachverbands Swiss Men Stores und ein profunder Kenner des Schweizer Textilmarkts: «Der Multilabelstore wird neue Chancen haben. Der Kunde wird müde, überall die monotonen und austauschbaren Inszenierungen der Filialisten und Monoläden zu sehen.»

stören indessen das Vertrauen der Kunden in das Preisgefüge und das Image des Geschäftes. Ein Ausweg aus der Rabattspirale sind ein hoher Lagerumschlag und jederzeit verfügbare Informationen über die Kunden und das Warenlager, um richtig zu entscheiden.



## **Der Marktanteil der unabhängigen Textildetailisten liegt in der Schweiz bei rund 24%. Wird es bei diesem Marktanteil bleiben?**

Für die nächsten drei Jahre rechnen wir mit einem Rückgang des Marktanteils des selbständigen Facheinzelhandels auf gegen 20%. Der Verdrängungskampf wird noch härter und es wird immer schwieriger, auch ein gutes florierendes Geschäft weitergeben zu können. Auch ist es im heutigen Detailhandel zunehmend schwierig, das betriebsnotwendige Kapital zu beschaffen.

## **Wo liegen denn Ihrer Meinung nach die Chancen für den unabhängigen Fachhandel?**

In den klassischen Stärken des inhabergeführten Geschäftes. Die Chancen liegen ganz klar dort, wo ein Inhaber mit seiner Persönlichkeit, sehr gutem Fachpersonal und Sortimentskompetenz seine Kunden immer wieder für sich und sein Sortiment begeistern kann. Dazu gehört auch ein zeitgemässes Ladenerscheinungsbild.

«Kunden wollen nicht primär Rabatte einkaufen, sondern wünschen einen Gegenwert für ihr Geld. Klar, dass jeder zwischendurch gerne einmal einen Vorteil hat. Zu viele Rabatte zerstören aber das Vertrauen der Kunden in das Preisgefüge und das Image des Geschäftes», grenzt Markus von Däniken die Rabattpolitik ein.

## **Welche Strategien sind Erfolg versprechend?**

Nebst einer Nischenstrategie (Übergrössen, Masskonfektion) ist die Strategie der Fokussierung auf eine Kundengruppe – nicht Alter, sondern Stil – am ehesten Erfolg versprechend. Es ist heute auch auf dem Lande immer schwieriger, für Jung bis Alt alles anbieten zu wollen. Die Strategie sollte auf einen Lifestyle ausgerichtet werden. Innerhalb dieses Stils kann auch ein klar fokussiertes klassisches Sortiment Erfolg haben.

**Und trotzdem: In der Schweiz gibt es etwas mehr als 5000 unabhängige Textilgeschäfte. Von diesen erbringen rund 10% zwei Drittel des Umsatzes. Was läuft bei den anderen 90% falsch?**

Insbesondere bei den Damen- und Kindermodengeschäften gibt es sehr viele Unternehmen, die kein volles Haushaltseinkommen erwirtschaften können und nur als Zweiterwerbsszweig überleben. Zudem sind diese Geschäfte oft auf dem Land oder in kleineren Vororten mit einem beschränkten Einzugsgebiet. Den starken Anbietern gelingt es

mit ihren klaren Aussagen besser, Kundenfrequenzen zu schaffen und Umsätze zu generieren. Im Fachverband Swiss Men Stores gehen wir von einer Mindestumsatzgrösse von CHF 1 Mio. aus, damit ein Geschäft ein genügendes wirtschaftliches Einkommen erreichen kann.

## **Ihr eigenes Geschäft existiert seit 1887 und wird heute von der vierten Generation geführt. Warum kommen die Kunden zu Ihnen?**

Wir sind ein über Generationen verankertes Lokalunternehmen, wo einst wie heute die Kunden im Vordergrund stehen. Wichtig war und ist uns, dass jede Geschäftsgeneration sich den veränderten Marktgegebenheiten anpasst. Dies bedeutet immer wieder eine Neuausrichtung, aber mit Kontinuität. Kunden suchen in der heutigen Welt verstärkt wieder Vertrauen, das sie bei den überall vorhandenen Ladenketten mit ihren monotonen Angeboten nicht immer finden. Sie kommen auch zu uns, weil unser Personal teilweise jahrelang bei uns tätig ist und die Kundenbedürfnisse kennt. Die Kunden sind oft erstaunt, dass es bei uns den Herrn und die Frau von Däniken real im Verkauf gibt und nicht bloss auf dem Namensschild, das oben an der Türe hängt.

## **Lassen Sie uns zum Schluss noch etwas im Kaffeesatz lesen. Wie sieht der Schweizer Textildetailhandel im Jahr 2010 aus?**

Ich lehne mich nicht gern mit einer Prognose zum Fenster hinaus. Ich glaube aber, dass es auch in Zukunft inhabergeführte Modeunternehmen geben wird. Der Gesamtanteil der Haushaltsausgaben für Bekleidung in Franken wird wahrscheinlich weiter sinken,

die Stückzahlen werden jedoch in etwa konstant bleiben, da die Bevölkerung ja nicht abnimmt.

Der Markt wird sich vermehrt in preisattraktive und gehobene Geschäfte spalten. Der Multilabelstore wird als Gegenstück zur Monokultur neue Chancen haben. Der Kunde wird müde, in allen Städten und Einkaufszentren immer die monotonen und austauschbaren Inszenierungen der Filialisten und Monoläden zu sehen. Der Verkauf von Produkten via Internet wird zwar zunehmen, aber keinen wesentlichen Marktanteil erreichen. Eine Gefahr für den Schweizer Textildetailhandel sehe ich in einer unkontrollierten Entwicklung der Factory Outlets, die sich in der Nähe von Einkaufszentren etablieren. ■

## **Kurz-Porträt**

**Markus von Däniken (49) ist eidg. Textilkauflmann STF und eidg. dipl. Betriebsökonom FH und führt die 1887 gegründete, in Aarau und Brugg domizilierte von Däniken Mode gemeinsam mit seiner Frau in der vierten Generation. Das traditionsreiche Geschäft mit 12 Angestellten führt Damen- und Herrenmode im mittleren bis oberen Preissegment. Von Däniken ist seit 1997 Präsident des Fachverbands Swiss Men Stores (vormals Verband unabhängiger schweiz. Herrenmode-Geschäfte VSHG)**

# Textildetailhandelsspezialist/in

## Titel

«Textildetailhandelsspezialist mit eidg. Fachausweis» und «Textildetailhandelsspezialistin mit eidg. Fachausweis» sind geschützte Titel. Die Titelinhaber sind als erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung Textildetailhandelsspezialistin/Textildetailhandelsspezialist beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen.

## Ausbildungsziel

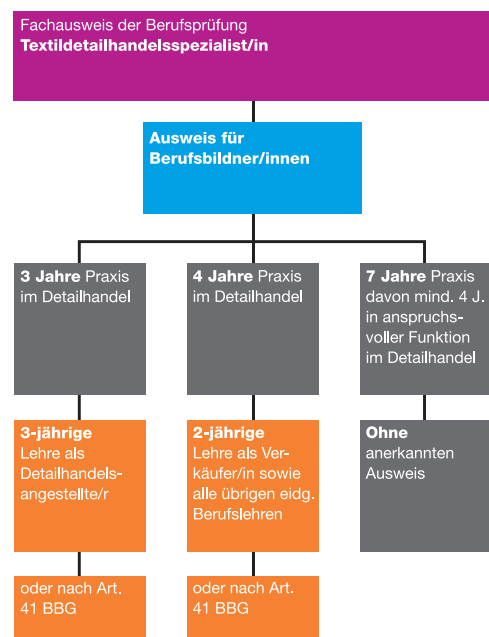
Im Vorbereitungskurs auf diese Berufsprüfung wird ein fundiertes, aktuelles und kundenorientiertes Fachwissen vermittelt. Dadurch sind die Absolventinnen und Absolventen in der Lage, eine Vorgesetztenstelle in der

Textilbranche zu bekleiden oder eine andere verantwortungsvolle Funktion im Textildetailhandel zu übernehmen.

## Ausbildungsnutzen

Die Textildetailhandelsspezialistin, der Textildetailhandelsspezialist ist befähigt,

- ein aktuelles, bedarfs- und branchengerechtes Sortiment zusammenzustellen, marktorientiert zu beschaffen, zu lagern und verkaufsaktiv zu präsentieren.
- Kennziffern aus dem Rechnungswesen aufzuarbeiten, damit deren Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung erkennbar werden.
- Mitarbeitende leistungs- und persönlichkeitsorientiert zu führen und zu fördern und Lernende zielgerichtet auszubilden.
- die Grundsätze der Verkaufskommunikation anzuwenden und die Mitarbeitenden am Arbeitsplatz entsprechend auszubilden.
- die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen zuverlässig aufzuzeigen.
- Trends und Strukturen im Textildetailhandel sowie wesentliche soziale, ökonomische und ökologische Einflüsse zu interpretieren.
- Bekleidungseigenschaften und deren Kundennutzen zu kennen sowie hinsichtlich Farben und Stil zu beraten.
- wesentliche Fachkenntnisse in den Bereichen, DOB, Haka und Wäsche sowie in den entsprechenden Dienstleistungen anzuwenden.



## Spezial-Workshop

Farben helfen verkaufen. Wie das in der Praxis funktioniert und auf was dabei speziell zu achten ist, zeigt die bekannte, seit vielen Jahren auch für das SIU im Detailhandel tätige Farbgestalterin und -designerin Beatrice Jakob. Der ganztägige, spannende Workshop ist im Kursgeld inbegriffen und bietet viel echten Zusatznutzen!

## Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die Zwischenprüfungen werden nach einheitlichen, die spätere eidgenössische Prüfung exakt wiedergebenden Bedingungen durchgeführt. Vor den Prüfungen wird ein Workshop zu allen Fächern durch-

geführt, in dem der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

## Vorausgesetzte Fachkenntnisse

Textilbranchenbezogene Fachkenntnisse auf der Stufe Lehrabschluss im Verkauf werden vorausgesetzt. Nötigenfalls können diese im Selbststudium mit den Lehrmitteln der Berufsschulen (Stufe Lehrabschlussprüfung) erarbeitet oder in einem speziellen Modeberatungskurs beschafft werden. Entsprechende Kurs-Infos gibt es bei der Schweiz. Textil-, Bekleidungs- und Modefachschule STF, St. Gallen, Telefon 071 222 43 68.

## Lektionen

Der Kurs dauert ein Jahr und umfasst 340 Lektionen. ■

## Zulassungsbedingungen zur Prüfung

1. Zur Berufsprüfung wird gemäss Reglement zugelassen, wer

- a) das Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellter, als Verkäufer oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und
- b) als Detailhandelsangestellter drei, als Inhaber eines anderen Ausweises vier Praxisjahre im Textildetailhandel nach der Lehre nachweisen kann und
- c) einen Kurs für Berufsbildner/innen absolviert hat.

2. Personen, die nicht über einen anerkannten Ausweis verfügen, können zur Prüfung zugelassen werden, wenn sie über mindestens sieben Jahre Berufspraxis, davon mindestens vier Jahre in einer anspruchsvollen Funktion im Textildetailhandel verfügen.

## Ausbildungsprogramm

- Warenbeschaffungsmarkt
- Absatzmarkt
- Logistik und Sicherheit
- Finanz- und Rechnungswesen
- Personalwesen
- Recht
- Verkaufskommunikation
- Verkaufsbezogene Materialkunde
- Fachkunde Textil
- Fallstudie

### Das Ausbildungsziel

«Die Teilnehmer/innen sind auf Grund ihrer Kenntnisse und Fähigkeiten in der Lage, die Stellung eines/einer Vorgesetzten zu bekleiden und eine verantwortungsvolle Funktion im Detailhandel auszuüben.»

## «Ich habe viel Selbstvertrauen getankt.»

**Vielen habe sie schon früher intuitiv gut gemacht. Seit dem SIU-Kurs wisse sie warum.**

**«Das gibt mir viel Sicherheit», sagt Adriana Meier-Pianegonda, Inhaberin des**

**Aha-Mode-Spezialgeschäfts im bündnerischen Rhäzüns.**

**G**anz oben auf meiner Wunschliste standen die Erhöhung meiner Fachkompetenz und das Stillen meiner Wissbegierde. Der Prüfungserfolg war für mich keine zentrale Frage. » Umso mehr freute sich Adriana Meier-Pianegonda, die Berufsprüfung mit der gesamtschweizerisch zweitbesten Note abgeschlossen zu haben. «Mit der vielfältigen Ausbildung, dem eigenen Geschäft mit 10 Angestellten und einer Familie mit vier schulpflichtigen

Jungs bin ich an meine Grenzen gelangt. Ich habe mich aber während des SIU-Jahres zu einem richtigen Organisationstalent entwickelt und mir selber bewiesen, dass ich Durchhaltevermögen habe. Darauf bin ich besonders stolz! Wir Frauen haben ja die Tendenz, unsere Leistungen unter den Scheffel zu stellen», schmunzelt sie. «Was mich aber am meisten freut: Ich habe gelernt, Selbstvertrauen zu entwickeln und immer wieder zu sehen, dass das, was man täglich zu leisten vermag, etwas Grossartiges ist», bringt die aktive Textilfachfrau ihre persönliche Entwicklung auf den Punkt, in die sie auch ihr privates Umfeld einbezieht. «Dieses Jahr hat unsere Familie zusammengekittet, wie kaum ein Ereignis zuvor.»

### Breiteres Profi-Wissen

Der einjährige Vorbereitungskurs befähigt die Absolventinnen und Absolventen nicht nur Führungsverantwortung im textilen Detailhandel zu übernehmen. Die lernaktive und leistungsfördernde Arbeit in Teams und Lerngruppen lässt sie auch über die eigene Ladengrenze hinaus blicken. «Ich habe viele

interessante Leute kennen gelernt und in andere Geschäfte und Abläufe hineingesehen», sagt Adriana Meier. Vor allen Dingen seien ihr die vielen «Einflussfaktoren rund um den Textildetailhandel vertraut geworden. Speziell das Fach «Absatzmarkt» habe ihr am Anfang grösste Mühe bereitet.

«Zum Schluss machte es mir aber am meisten Spass», lacht die Textildetaillistin heute. So habe sie sehr viele Erkenntnisse aus den Bereichen Ladengestaltung und Werbung direkt im Alltag umsetzen können.

### Termine

#### ■ Zürich

Montag, Beginn 17.09.2007

Kurs 2007-30-08, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ Bern

Montag, Beginn 10.09.2007

Kurs 2006-31-08, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ Lausanne

Montag, Beginn 03.09.2007

Kurs 2007-32-08, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ Luzern

Montag, Beginn 10.09.2007

Kurs 2007-30-25, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ St. Gallen

Montag, Beginn 17.09.2007

Kurs 2007-30-34, 08.30–16.30 Uhr

### Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4900.– (inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial, Tests, zwei Zwischenprüfungen mit Bewertungen, Prüfungsworkshop, Farben-Workshop, SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

a) vor Kursbeginn	CHF 4900.–
b) vor Kursbeginn	CHF 2850.–
Kursmitte	CHF 2250.–
c) vor Kursbeginn	CHF 1300.–
8 Monatsraten zu	CHF 500.–

Siehe auch Geschäftsbedingungen (Seite 49) sowie Termine für Informationsabende (Seite 50).

### Anmeldung

Anmeldeschluss ist 3 Wochen vor Kursbeginn. Bitte verwenden Sie die Anmeldekarte in der Mitte dieser Broschüre und legen Sie Kopien des Lehrabschlusszeugnisses und der Arbeitsbestätigungen sowie eine Wohnsitzbestätigung der letzten zwei Jahre bei.

### Kurs für Berufsbildner/innen

Dieser Kurs ist nicht Bestandteil des Vorbereitungskurses aber Voraussetzung, um zur Prüfung als Textildetailhandelsspezialist/in zugelassen zu werden.

### Prüfung

Die Prüfungen finden im Oktober/November 2008 statt.

### Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr von rund CHF 1400.– (Änderungen vorbehalten) für die eidg. Berufsprüfung wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

Für weitere Infos:

[www.textildetailhandelsspez.ch](http://www.textildetailhandelsspez.ch)



«Das am SIU gelernte systematische Vorgehen bei einem grösseren Projekt konnten wir dieses Jahr im Massstab 1:1 umsetzen», sagt Adriana Meier. An der 50. Handels-, Industrie- und Gewerbeausstellung (HIGA) in Chur erlebten die 65000 Gäste den erfolgreichen Weltrekordversuch von Aha-Mode Rhäzüns. Vor der Jubiläums-HIGA strickte das Aha-Mode-Team was die Nadeln hielten und kleidete ein ganzes Auto in Maschen ein. Weltrekord und ein absoluter Aha-Effekt made in Rhäzüns!

## Wachsende Bedeutung des Detailhandelswissens

**Interessante Märkte zeichnen sich immer auch durch starke, sich rasch verändernde Konkurrenzierungen aus. Gerade auf der Stufe Detailhandel werden sich für die Apotheken neue Herausforderungen aber auch Chancen ergeben. Das spezifische Detailhandelswissen der Pharma-Betriebsassistentinnen wird an Wichtigkeit zunehmen.**

Der Apothekenmarkt wird sich in den kommenden Jahren stark verändern. Zu den pharmazeutischen Kernkompetenzen werden sich immer mehr Praxiswissen in Verkauf, Marketing und kundenorientierter Geschäftsführung stellen. In diesen Bereichen kann die Pharma-Betriebsassistentin mit ihrem Detailhandels-Wissen eine zunehmend wichtige Funktion übernehmen und die Geschäftsleitung wirkungsvoll unterstützen und entlasten.

### Titel

Der Titel «Pharma-Betriebsassistentin mit eidgenössischem Fachausweis» ist geschützt. Die Titelinhaberinnen sind als erfolgreiche Absolventinnen der Berufsprüfung beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) registriert. Die erfolgreichen Absolventinnen der Berufsprüfung haben Zugang zur höheren Fachprüfung im Detailhandel HFP (eidg. dipl. Detailhandelsökonomin).

### Ausbildungsziel

Die Pharma-Betriebsassistentin verfügt über praxiserprobtes Detailhandelswissen und ist in wichtigen Bereichen der marketing-orientierten Führung einer Apotheke bewandert. Sie kennt und interpretiert betriebswirtschaftliche Zusammenhänge,



«Dieses Weiterbildungsjahr war für mich eine Bereicherung, die ich nicht missen möchte. Speziell auch die Erkenntnis, dass ich mit Einsatz und Wille meine Ziele erreichen kann. Dank der gewonnenen Arbeitstechnik kann ich heute viel effizienter arbeiten. Da ich mir vorstellen kann, einmal die Leitung einer Spitalapotheke zu übernehmen, werden mir speziell der Gewinn an Fach- und Allgemeinwissen aber auch die Kenntnisse aus den Fächern Recht und Personalwesen, sicher helfen», sagt Maya Bachmann, die 2005 als berufliche Wiedereinsteigerin die Berufsprüfung im ersten Rang abschloss. Sie arbeitet in der Spitalapotheke im Kantonsspital Zug.

erledigt selbständig eine Vielzahl administrativer Aufgaben und kann mit Problemen und Veränderungen im Unternehmen umgehen und diese positiv beeinflussen.

### Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die Zwischenprüfungen werden nach einheitlichen, die spätere eidgenössische Prüfung exakt wiedergebenden Bedingungen durchgeführt. Vor den Prüfungen werden Workshops zu allen Fächern durchgeführt, in denen die Lerninhalte in geraffter Form durchgearbeitet werden. Diese Leistungen sind in den Kurskosten enthalten.

### Termine

Der Kurs dauert 1 Jahr und umfasst 340 Lektionen.

#### ■ Zürich

Dienstag, Beginn 14.08.2007

Kurs 2007-30-16, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ Bern

Mittwoch, Beginn 15.08.2007

Kurs 2007-31-16, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ Luzern

Mittwoch, Beginn 08.08.2007

Kurs 2007-31-29, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ Olten

Dienstag, Beginn 07.08.2007

Kurs 2007-31-27, 08.30–16.30 Uhr

#### ■ St. Gallen

Montag, Beginn 13.08.2007

Kurs 2007-30-29, 08.30–16.30 Uhr

### Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2008 statt.

Für weitere Informationen verlangen Sie bitte (mit der Bestellkarte in der Heftmitte) den Spezialprospekt «Pharma-Betriebsassistentin». ■

Oder per Mausclick:

[www.pharma-assistentin.ch](http://www.pharma-assistentin.ch)

## Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung zugelassen wird, wer

- a) das Fähigkeitszeugnis als Pharma-Betriebsassistentin besitzt und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Apotheke nachweist, wovon mindestens 2 Jahre in einer öffentlichen Apotheke;
- b) das Fähigkeitszeugnis als Drogistin besitzt und mindestens 3 Jahre in einer öffentlichen Apotheke.

Mindestens die Hälfte der verlangten Praxis muss in der Schweiz ausgewiesen werden.

## Lehrplan

- Marketing
- Sicherheit und Arbeitsschutz am Arbeitsplatz
- Arbeitstechnik und Administration
- Kaufm. Rechnen, doppelte Buchhaltung
- Personalwesen
- Recht
- Verkaufskommunikation, Persönlichkeitsentfaltung

### Das Ausbildungsziel

«Diese Berufsprüfung soll der Absolventin zu einer höheren Stellung in der Apotheke verhelfen.»

## Die Top-Ausbildungsstufe im Schweizer Detailhandel

### Der anspruchsvolle Vorbereitungskurs zur Höheren Fachprüfung als

«eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in» vermittelt solides Managementwissen und spiegelt die hohen Anforderungen an die Kaderleute im modernen Detailhandel.

Die mannigfaltigen Herausforderungen, denen sich der Detailhandel in Zukunft noch vermehrt zu stellen haben wird, sind ohne fundiertes und praxisorientiertes Managementwissen nicht mehr zu bewältigen. Die Detailhandelsökonominnen und -ökonominnen gehören dabei zur ersten Wahl. Während ihres anforderungsreichen Studiengangs haben sie sich nicht nur viel neues Wissen und einen zuverlässigen Überblick über die aktuellste Situation und Entwicklungen im Detailhandel angeeignet, sondern auch ein wertvolles Beziehungsnetz aufgebaut. Der gesamte interdisziplinär aufgebaute Lehrgang dient der Vorbereitung auf die Höhere Fachprüfung und der zukünftigen Übernahme anspruchsvoller Aufgaben im Handel. Der Titel des Detailhandelsökonomisten ist eidgenössisch geschützt und deren Inhaberinnen und Inhaber sind im Berufsregister des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen.

### Aufstiegchancen

- Geschäftsführer/in
- Marktleiter/in

### Breites Praxiswissen

Um den hohen Anforderungen des einhalbjährigen Vorbereitungskurses mit seinen 600 Lektionen gerecht werden zu können, werden von den Teilnehmenden solides Basiswissen und mehrjährige Praxiserfahrung erwartet. Zudem bedingen die drei Semester ein hohes Mass an Selbstdisziplin und Belastbarkeit, einen überdurchschnittlichen Lernwillen und die flexible Handhabung der Freizeitgestaltung. Der breit abgestützte Lehrstoff macht diesen Vorbereitungskurs zum eigentlichen Managementkurs. Abgedeckt werden insbesondere die folgenden zentralen Bereiche:

**Marketing:** Marktforschung, Unternehmensanalyse, Zielsetzungs- und Planungsprozess, Marktleistungsgestaltung.

**Unternehmensführung:** Problemerkennung, Analyse der Ausgangslage, normatives und strategisches Management, strategische und operative Planung.

**Verhandlungs- und Vortragstechnik:** Persönliche Überzeugungs- und Verhandlungskraft, Konferenztechnik.

**Personalmanagement:** Grundlagen, Personalplanung und Personalbedarfsermittlung, Personalbeschaffung, Personaleinsatz, Personalbeurteilung, Honorierung, Motivation, Personalentwicklung.

**Organisation und Informationssysteme:** Grundlagen der Organisation, Informatik im Detailhandel, Projektmanagement, Informationsmanagement.

**Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik:** Wirtschafts- und Volkswirtschaftslehre, Wohlstand, Wohlfahrt und Wachstum, Wirtschaftsordnungen, monetäre Aspekte.

### Echte Mehrwerte

Mit gut in den Unterricht eingebetteten Gastreferaten und Inputs von Spitzenleuten aus Detailhandel und Wissenschaft wird regelmässig für die wichtige Rückkoppelung zur Praxis gesorgt. Das gleiche Ziel verfolgt das realitätsnahe TOP-SIM-Planspiel. Beim Seminarstart werden die Studierenden in Gruppen eingeteilt, die sich im Markt konkurrenzierende Firmen darstellen. Oben aus schwingen wird, wer sein Studien-Know how, seine aktuellen Marktkenntnisse, eine geeignete Organisationsstruktur und optimale interne Prozesse am besten in echte Wettbewerbsvorteile umsetzen kann. Alle Gastreferate und das TOP-SIM-Seminar sind im Kursgeld als echter Mehrwert inbegriffen.

### Lehrplan

- Marketing
- Warenlogistik
- Unternehmensführung
- Verhandlungs- und Vortragstechnik
- Personalmanagement
- Finanzmanagement und Controlling
- Organisation, Informationsmanagement
- Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik



Praxisnähe: Zur konsequenten und regelmässigen Vertiefung und Anwendung der Theorie wird der Bearbeitung anspruchsvoller Problemlösungen grösste Bedeutung beigemessen.

### Zulassungsbedingungen

#### 1. Zur Prüfung zugelassen wird, wer

einen der folgenden Berufsbildungsausweise besitzt, (siehe a–d)

die geforderte Praxis nachweist, wovon mindestens die Hälfte davon in der Schweiz ausgewiesen werden muss,

einen Ausweis für Berufsbildner/innen besitzt.

- a) Fachausweis einer eidg. Berufsprüfung und seither mindestens 2 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- b) Diplom einer eidg. Höheren Fachprüfung und seither mindestens 2 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- c) eidg. Berufsmaturitätszeugnis und seither mindestens 4 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- d) gymnasialer Maturitätsausweis und seither mindestens 4 Jahre qualifizierte praktische Tätigkeit im Handel.

#### 2. Über die Gleichwertigkeit ausländischer Ausweise entscheidet das BBT.



## Zwischenprüfungen und Tests

Als Standortbestimmung wird der Lernerfolg mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die drei Zwischenprüfungen werden zentral und nach einheitlichen, die spätere eidgenössische Prüfung exakt wiedergebenden Bedingungen durchgeführt. In die dritte Zwischenprüfung ist eine individuelle mündliche Prüfung eingebaut, die ebenfalls jener der Schlussprüfung entspricht.

## Prüfungs-Workshops / Coaching

Rechtzeitig vor den Prüfungen werden Workshops zu allen Fächern durchgeführt, in denen der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

## Kursdauer

Der Kurs dauert anderthalb Jahre und umfasst 600 Lektionen.

## Markant bessere Erfolgsquoten

Die Coaching-Unterstützung durch das SIU-Referenten-Team sowie die erprobten pädagogisch-didaktischen Instrumente sorgen dafür, dass jedes Jahr eine grosse Zahl von SIU-Absolventinnen und -Absolventen die anforderungsreiche Prüfung erfolgreich besteht. Die Werte liegen über dem allgemeinen Durchschnitt.

Weitere Infos gibt's auch per Mausklick: [www.detailhandelsoekonom.ch](http://www.detailhandelsoekonom.ch)

## Termine

### ■ Zürich

Montag, Beginn 08.01.2007  
Kurs 2007-20-10, 08.30-17.00 Uhr

Dienstag, Beginn 16.01.2007  
Kurs 2007-20-16, 08.30-17.00 Uhr

Mittwoch, Beginn 17.01.2007  
Kurs 2007-20-20, 08.30-17.00 Uhr

### ■ Bern

Dienstag, Beginn 09.01.2007  
Kurs 2007-21-10, 08.30-17.00 Uhr

Mittwoch, Beginn 10.01.2007  
Kurs 2007-21-16, 08.30-17.00 Uhr

### ■ Luzern

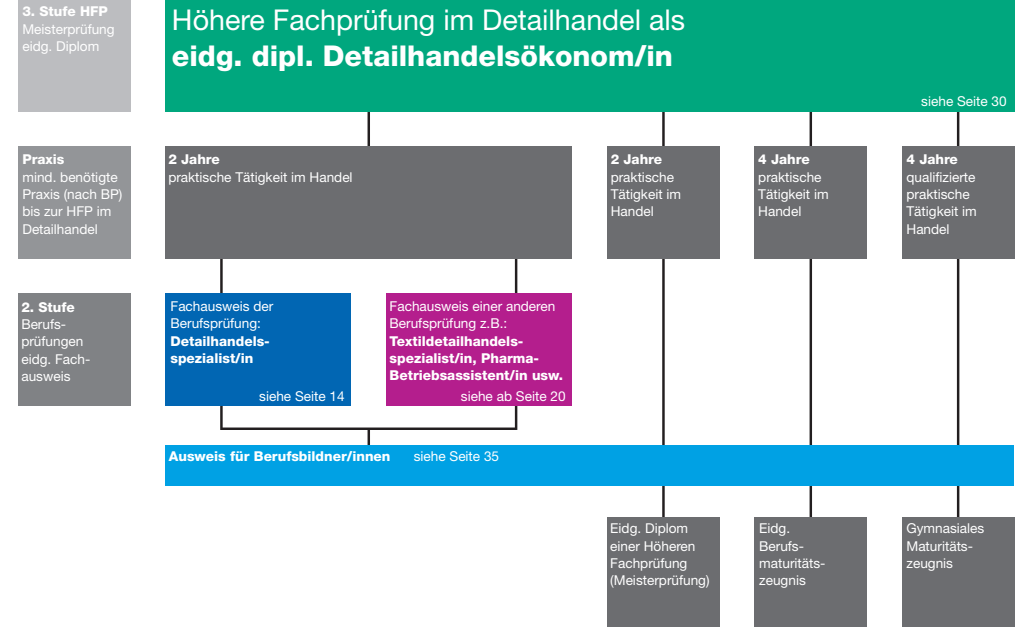
Montag, Beginn 08.01.2007  
Kurs 2007-20-24, 08.30-17.00 Uhr

### ■ St. Gallen

Dienstag, Beginn 16.01.2007  
Kurs 2007-20-32, 08.30-17.00 Uhr

## Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 12400.-. Im Kursgeld sind Lehrmittel, Kursmaterial, Mini-Diplomarbeit mit Instruktion und Coaching, Tests, 3 Zwischenprüfungen inkl. Korrekturen und Benotung, Auswertungen und ERFÄ-Gespräche, Top-SIM-Planspiel, Gastreferate, Prüfungsworkshops, das SIU-Attest sowie die Vermittlung der Lernmethodik durch sachkundige Referenten enthalten.



## Zahlungskonditionen:

- |                   |             |
|-------------------|-------------|
| a) vor Kursbeginn | CHF 12400.- |
| b) vor Kursbeginn | CHF 4500.-  |
| vor dem 2. Teil   | CHF 4200.-  |
| vor dem 3. Teil   | CHF 4200.-  |
| c) vor Kursbeginn | CHF 1500.-  |
| 15 Monatsraten à  | CHF 800.-   |

Vgl. auch Geschäftsbedingungen (Seite 49).

## Anmeldung

Bis 3 Wochen vor Kursbeginn.

## Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2008 statt.

## Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr (zirka CHF 2500.-, Änderungen vorbehalten) für die eidg. HFP wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

## Buchhaltung in nur 20 Stunden

Buchhaltung gehört zum Grundwissen der Geschäftsführung.

Der gut aufgebaute Kurs führt Sie in nur 20 Stunden in die wichtigsten Elemente ein.

### Inhalt

- Vermögen, Fremd- und Eigenkapital
- die Bilanz
- die Auswirkungen von Geschäftsfällen auf die Bilanz
- die Aktiv- und Passivkonten
- die Erfolgsrechnung
- die Aufwands- und Ertragskonten
- der Jahresabschluss

### Informationen zum Lehrgang

Dieser Lehrgang richtet sich an Anfänger und Wiedereinsteiger, die sich das Wesentliche in kürzester Zeit aneignen oder bestehende Kenntnisse aktualisieren wollen. Der Lehrgang dauert 6 Nachmittage à 4 Lektionen oder 8 Abende à 3 Lektionen (insgesamt 24 Lektionen) und wird mit mindestens 12 Teilnehmenden durchgeführt.



Kursleiterin Karin Weber-Walder ist seit 1986 selbständige Treuhänderin. Ihr Credo: «Möglichst praxisorientiert und in gut verständlicher Sprache vernetztes Denken fördern und Zusammenhänge erklären. Und beim Ganzen nie vergessen, dass Lachen durchaus gesund ist!»

### Termine

#### ■ Zürich

Montag, Beginn 07.05.2007  
Kurs 2007-10-04, 18.45–21.00 Uhr

Donnerstag, Beginn 10.05.2007  
Kurs 2007-10-12, 13.15–16.15 Uhr

#### ■ Bern

Mittwoch, Beginn 02.05.2007  
Kurs 2007-11-04, 18.45–21.00 Uhr

Donnerstag, Beginn 10.05.2007  
Kurs 2007-11-12, 13.15–16.15 Uhr

#### ■ Luzern

Mittwoch, Beginn 09.05.2007  
Kurs 2007-11-13, 18.45–21.00 Uhr

#### ■ St. Gallen

Donnerstag, Beginn 03.05.2007  
Kurs 2007-10-13, 18.45–21.00 Uhr

### Kurskosten

Der Lehrgang kostet CHF 550.– inklusive Lehrmittel «Buchhaltung in 20 Stunden». Zahlbar vor Kursbeginn.

### Anmeldefrist

Jeweils 3 Wochen vor Kursbeginn. ■

## Lehren und Lernen im Betrieb

Wer früher hinunterschaute war der Lehrmeister und wer stramm nach oben blickte, der Lehrling. Die Kurse für Berufsbildner/innen zeigen mit vielen wertvollen Anregungen und modernem Praxisbezug, auf was es heute ankommt, damit sich zwischen Lehrenden und Lernenden eine positive Einstellung und eine erfolgreiche Zusammenarbeit entwickeln kann.

### Informationen zum Kurs

42 Lektionen als Tages-, Abend- oder Blockkurs konzipiert. Die Referenten sind Fachleute des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes sowie Psychologen und Praktiker aus dem Detailhandel.

### Zulassung

Diese SIU-Kurse richten sich an Berufsbildner/innen, die im Detailhandel tätig sind.

### Abschluss

Der eidgenössisch anerkannte Ausweis für Berufsbildner/innen wird bei vollständigem Kursbesuch vom Kantonalen Amt für Be-

rufsbildung ausgestellt, das auch über die Bewilligung für die Ausbildung von Lernpersonal entscheidet.

### Kurskosten

CHF 690.– (inkl. Lehrmittel und Ausweis für Berufsbildner/innen).

### Weitere Informationen

Für weitere Informationen können Sie das Spezialprogramm «Kurse für Berufsbildner/innen» mit der Karte in der Heftmitte bestellen. ■

### Ausbildungsprogramm

- Grundlagen der Berufsbildung, Anlehre
- Gesetzliche Grundlagen des Lehrverhältnisses
- Der Jugendliche im Lehrlingsalter
- Führung und Erziehung von Lehrlingen
- Lehren und Lernen im Betrieb
- Lehrlingsauswahl und Qualifikation
- Unfallverhütung und Gesundheitsvorsorge
- Ausbildungsplanung
- Lehrmeister, Berufsschule und Lehrabschlussprüfung



Marcel Suter, Berufssinspektor des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes des Kantons Zürich, weiss um die komplexe und anspruchsvolle Ausbildung der Lernenden: «Die Kurse für Berufsbildner/innen helfen bei dieser verantwortungsvollen Aufgabe.»

## Qualifikationsverfahren nach nBBV Art. 32

Detailhandelsfachleute beraten und bedienen die Kundinnen und Kunden und stellen ein optimales Warenangebot bereit. Mit umfassenden Branchenkenntnissen übernehmen sie weitere Aufgaben wie Sortimentsgestaltung und Warenbewirtschaftung. Sie erhalten während ihrer dreijährigen Grundbildung in einem der beiden Bereiche Beratung oder Bewirtschaftung vertiefte Kenntnisse und können diese Grundbildung in zahlreichen Branchen absolvieren.

### Abschluss

Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis (EFZ). Das Fähigkeitszeugnis berechtigt, den gesetzlich geschützten Titel «Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann EFZ» zu führen.

### Zulassung zum Qualifikationsverfahren

- Die Zulassung zum Qualifikationsverfahren setzt eine mind. 5-jährige berufliche Erfahrung voraus, wovon **3 Jahre im Detailhandel** absolviert wurden.
- Im Qualifikationsbereich «praktische Arbeiten» zählt nur die Leistung der praktischen Prüfung. Die Note des überbetrieblichen Kurses (üK) und die Beurteilung des Betriebs fallen daher für Kandidaten/innen nach Art. 32 weg.

### Qualifikationsverfahren (Abschlussprüfung)

Mai/Juni 2009

### Bildungsplan

Deutsch  
Fremdsprache F, I oder E  
Wirtschaft  
Gesellschaft  
Detailhandelskenntnisse

**Total: 460 Lektionen**

### Informationen zum Kurs

Der Kurs dauert 1½ Jahre. Das SIU im Detailhandel führt den Kurs in Zusammenarbeit mit der Allg. Berufsschule Zürich, Abteilung für Detailhandel, durch.

### Termin

- **Zürich**  
Montag, Beginn 20.08.2007  
Kurs 2007-55-51, 08.30–16.30 Uhr  
Zusätzlich 15 Abende Textverarbeitung



Eine der Hauptaufgaben der Detailhandelsfachleute ist die fachlich kompetente, freundliche Beratung und Bedienung der Kundinnen und Kunden. Dank ihrer branchenspezifischen Kenntnisse übernehmen sie weitere wichtige Aufgaben wie beispielsweise die verkaufsaktive Bereitstellung des optimalen Warenangebots, die Sortimentsgestaltung und Warenbewirtschaftung.

### Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4950.– (inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial und SIU-Kursattest).

### Zahlungskonditionen:

vor Kursbeginn CHF 1950.–  
vor dem 2. Teil CHF 1500.–  
vor dem 3. Teil CHF 1500.–

### Anmeldung zum Vorbereitungskurs

Über die Zulassung zum Qualifikationsverfahren entscheidet das kantonale Amt für Berufsbildung Ihres Wohnkantons. Sie erhalten dort Ihre Zulassungsbestätigung. **Bitte reichen Sie diese bereits mit Ihrer Anmeldung zum Vorbereitungskurs ein.**

### Anmeldeschluss

Samstag, 21. Juli 2007. ■

## Qualifikationsverfahren nach nBBV Art. 32

**Detailhandelsassistenten und -assistentinnen bedienen und beraten die Kundinnen und Kunden im Verkaufsgeschäft. Nebst der Kundeninformation gehören das Bereitstellen, die Auszeichnung und die Lagerung der Produkte zu den Aufgaben der Detailhandelsassistentinnen und -assistenten. Sie unterstützen während ihrer zweijährigen Grundbildung die Verkaufsbereitschaft des Unternehmens, übernehmen täglich anfallende Arbeiten und führen diese kompetent aus. Diese Grundbildung ist auf eher praktisch veranlagte Jugendliche ausgerichtet und umfasst weniger Schultheorie.**

### Abschluss

Eidgenössisches Berufsattest (EBA).  
Das Berufsattest berechtigt, den gesetzlich geschützten Titel «Detailhandelsassistentin/Detailhandelsassistent EBA» zu führen.

### Zulassung zum Qualifikationsverfahren

- Die Zulassung zum Qualifikationsverfahren setzt eine mind. 5-jährige berufliche Erfahrung voraus, wovon **2 Jahre im Detailhandel** absolviert wurden.
- Im Qualifikationsbereich «praktische Arbeiten» zählt nur die Leistung der praktischen Prüfung. Die Note des überbetrieblichen Kurses (üK) und die Beurteilung des Betriebs fallen daher für Kandidaten/innen nach Art. 32 weg.

### Qualifikationsverfahren (Abschlussprüfung)

Mai/Juni 2008

### Bildungsplan

Deutsch  
Fremdsprache F, I oder E  
Wirtschaft  
Gesellschaft  
Detailhandelspraxis

**Total: 250 Lektionen**

### Informationen zum Kurs

Der Kurs dauert 1 Jahr. Das SIU im Detailhandel führt den Kurs in Zusammenarbeit mit der Allg. Berufsschule Zürich, Abteilung für Detailhandel, durch.

### Termin

#### ■ Zürich

Montag, Beginn 11.06.2007  
Kurs 2007-55-71, 08.30–16.30 Uhr  
Zusätzlich 12 Abende Textverarbeitung

### Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 2950.–  
(inkl. alle Lehrmittel, Kursmaterial und SIU-Kursattest).

Zahlungskonditionen:

vor Kursbeginn CHF 1650.–  
vor dem 2. Teil CHF 1300.–

### Anmeldung zum Vorbereitungskurs

Über die Zulassung zum Qualifikationsverfahren entscheidet das kantonale Amt für Berufsbildung Ihres Wohnkantons. Sie erhalten dort Ihre Zulassungsbestätigung. **Bitte reichen Sie diese bereits mit Ihrer Anmeldung zum Vorbereitungskurs ein.**

### Anmeldeschluss

Montag, 14. Mai 2007. ■



Detailhandelsassistentinnen und -assistenten kennen die jeweiligen Produkte ihrer Branche, können den Kundinnen und Kunden darüber Auskunft geben und spüren sehr gut, welche Beratung nötig ist oder ob die Kundschaft die Waren selber aussuchen will. Neben dem Kundenkontakt gehören das Bereitstellen, die Auszeichnung und die Lagerung der Produkte des jeweiligen Geschäfts zu den wichtigen Aufgaben der Detailhandelsassistenten und -assistentinnen.

## Das SIU-Team

Wann immer Sie uns brauchen: Wir sind gern für Sie da!

Wir unterstützen Sie wirkungsvoll auf Ihrem Weg zum Lernerfolg. So profitieren Sie von unserem Know how und wir von Ihren Anregungen. Sie sind uns Ansporn für weitere Verbesserungen. Damit wir auch in Zukunft gemeinsam stolz sein können auf die überdurchschnittlich hohe Erfolgsquote bei allen Prüfungen.



Attilia Chiavi  
**Geschäftsleiterin**  
a.chiavi@siu.ch



Soledad Keller  
**Sekretariat**  
**Kurswesen Zürich**  
s.keller@siu.ch



Nadja Köhli-Künzle  
**Sekretariat über-**  
**betriebliche Kurse**  
n.koehli@siu.ch



Franziska Kunz  
**Buchhaltung**  
**Kurswesen Zürich**  
f.kunz@siu.ch



Nelly Neubauer  
**Sekretariat Bern**  
**Chemikalien**  
chemikalien@siu.ch

Ihr Erfolg steht für uns  
immer im Zentrum.



Monika Pfenninger  
**Assistentin**  
**Geschäftsleiterin**  
m.pfenninger@siu.ch



Maja Schwyter  
**Sekretariat**  
**Kurswesen Bern**  
m.schwyster@siu.ch



Béatrice Tschäppät  
**Leiterin Sekretariat**  
**Kurswesen Lausanne**  
b.tschaepaet@siu.ch



Eveline Tschumi  
**Sekretariat**  
**Kurswesen Zürich**  
e.tschumi@siu.ch



Heidi Vögeli  
**Leiterin Sekretariat**  
**Kurswesen Zürich**  
h.voegeli@siu.ch

## Persönliche Betreuung

Wir begleiten Sie sicher zur Prüfung!

Dank unseres seit Jahren erprobten Konzepts und der breit abgestützten Erfahrung können wir Sie umfassend auf die eidgenössischen Prüfungen vorbereiten und Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele helfen.

Die persönliche Betreuung ist uns dabei von Anfang an sehr wichtig. Wir unterstützen Sie bereits vor Kursbeginn und helfen Ihnen bei den Abklärungen für die Prüfungszulassung. Während der Ausbildung stehen wir Ihnen bei Problemen und Fragen beratend zur Seite und helfen Ihnen bei der Planung Ihrer beruflichen Zukunft.

### Gemeinsam getragene Verantwortung

Wir fördern die angenehme Unterrichts-atmosphäre und unterstützen den Teamgeist über den Austausch von Ideen und Erfahrungen unter den Kursteilnehmenden. Mit Blick auf den individuellen Lernerfolg legen wir aber auch grossen Wert auf die Eigenverantwortung der Studierenden und der gesamten Klasse.

Selbstverständlich übernehmen auch wir Verantwortung. Damit Sie Ihren Lernerfolg periodisch überprüfen können, organisieren wir regelmässige Tests, Workshops und Zwischenprüfungen, die der späteren Prüfung exakt entsprechen. Alle Ergebnisse und Erkenntnisse werden mit Ihnen persönlich besprochen.

### Im Detailhandel fest verankert

Neues Wissen trägt nur dann zu mehr Leistungsfähigkeit und zur persönlichen

Entwicklung bei, wenn es praxistauglich ist. Deshalb kommen alle Referentinnen und Referenten aus der Praxis und sind mit dem Detailhandel tagesaktuell vertraut. Dank der permanenten Weiterbildung im methodisch-didaktischen Bereich sind sie in der Lage, einen interessanten, erwachse-nengerechten Unterricht zu bieten und können auch spezielle und komplexe Sach-verhalte verständlich erklären und näher bringen. ■



«Als grösstes zertifiziertes Weiterbildungsinstitut des Schweizer Detailhandels steht die Marke SIU seit vielen Jahren für bestmögliche Sicherheit und Kompetenz.» SIU-Geschäftsführerin Attilia Chiavi.

## Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel

**Vertrauen ist gut, Kontrolle oft viel besser! Die sorgfältige Auswahl der Schule legt den Grundstein für die erfolgreiche Weiterbildung. Schauen Sie sich deshalb die Schule und ihre Angebote genau an und machen Sie eine Zusammenarbeit von geprüften und klar überprüfbaren Qualitätskriterien abhängig.**

Das SIU im Detailhandel besitzt sowohl das eduQua- wie auch das ISO-Zertifikat. Mit den beiden schweizweit anerkannten Qualitäts-Zertifikaten werden nur nachweisbar gute Weiterbildungsinstitutionen ausgezeichnet. Die Gütesiegel bestätigen die kontinuierlichen Anstrengungen bezüglich Qualitätssicherung und -entwicklung und schaffen mehr Transparenz und Sicherheit bei der Beurteilung der Schulen und Institute. Beide Qualitätsauszeichnungen müssen regelmässig neu erworben werden, was eine zielorientierte Weiterentwicklung des hohen Qualitätsstandards garantiert. Darum machen immer mehr Kantone und Erziehungsdirektionen ihre Fördergelder vom Nachweis anerkannter Qualitäts-Zertifikate abhängig.

### Permanente Weiterentwicklung

«Die für die Zertifizierungen und Rezertifizierungen nötigen Prüfverfahren werden durch neutrale Experten nach strengen Kriterien durchgeführt und sind für das ganze SIU-Team immer wieder aufwändig und anspruchsvoll», sagt SIU-Geschäftsführerin Attilia Chiavi. «Natürlich sind wir jedes Mal stolz, wenn wir das Zertifikat wieder erhalten haben», schmunzelt sie.



«Wir müssen täglich umsetzen, wofür wir bezüglich schulischer Qualität und Management ausgezeichnet worden sind. Nur so können wir den hohen Standard halten und laufend verbessern. Und nur so werden wir auch in Zukunft die anspruchsvollen Qualitätszertifizierungen wieder erhalten», sagt Monika Pfenninger, Assistentin der SIU-Geschäftsleitung (rechts).

Die alle drei Jahre stattfindenden Audits führen immer wieder zu wichtigen Erkenntnissen, angepassten Lösungen und neuen Lehrmethoden und Lehrgängen. «So entwickeln wir uns als lernende Organisation laufend weiter und können das in uns gesetzte Vertrauen unserer Kunden erfüllen, die uns ihre Mitarbeitenden zur Weiterbildung anvertrauen. Und diese wissen um die seit Jahren

bekannt hohen Prüfungserfolge der SIU-Absolventinnen und -Absolventen und erwarten diese auch in Zukunft», sagt Schulleiterin Chiavi.

Ausschlaggebend für die anerkannt hohe Qualität der SIU-Lehrgänge seien, so Chiavi, speziell das umfassende Fachwissen und die systematische, methodisch-didaktische Ausbildung der Referentinnen und Referenten. «Sie sind es, die die Qualität unseres Instituts nach aussen tragen.» ■

## Die ISO-Qualitätskriterien

- 1. Kundenorientierung**  
Kundenbedürfnisse erkennen und erfüllen.
- 2. Führung**  
Schaffen einer geeigneten Unternehmens- und Führungskultur.
- 3. Mitarbeitende**  
Einbezug aller Mitarbeiter/innen und ihrer Fähigkeiten zum Nutzen der Organisation.
- 4. Prozessorientierung**  
Lenkung zusammengehöriger Mittel und Tätigkeiten als Prozesse.
- 5. Systemorientiertes Management**  
Erkennen und Lenken des Prozessnetzwerks und der gegenseitigen Abhängigkeiten.
- 6. Ständige Verbesserung**  
Permanente Aufgabe der Organisation.
- 7. Sachliche Entscheidungsfindung**  
Entscheidungsfindung auf der Basis logischer und/oder intuitiver Analysen.
- 8. Lieferantenbeziehungen**  
Geschäftsbeziehungen zum gegenseitigen Nutzen.



Schweizerisches Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen  
Certificat suisse de qualité pour les institutions de formation continue  
Certificato svizzero di qualità per istituzioni di formazione continua

Die Zertifikate sind eine Auszeichnung für das SIU im Detailhandel. Vor allem sind sie aber eine Garantie für die Kursteilnehmer/innen, dass für sie alles getan wird.

## Die hohe Messlatte des SIU im Detailhandel

### Vision – Unser Ziel

Wir begeistern möglichst viele Menschen im Detailhandel für die betriebswirtschaftliche Weiterbildung, indem wir ihnen die Fülle beruflicher Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen und ihnen das notwendige Wissen dazu vermitteln.

### Unser Qualitätsbeweis

Das SIUFCAM ist eine Marke mit einem sehr hohen Bekanntheitsgrad innerhalb des Detailhandels und ist zugleich ein zertifiziertes Qualitätssiegel.

### Unser Programm

Wir verbessern laufend unsere bestehenden Kurse und entwickeln neue, zukunftsweisende Angebote.

### Unsere Preise

Wir bieten unseren Kursteilnehmern eine maximale Leistung zu angemessenen Preisen.

### Unser Kursangebot

Wir bieten unsere Kurse in verschiedenen Regionen an, um unseren Kursteilnehmern weite Wege zu ersparen. Damit erleichtern wir möglichst vielen Menschen die Weiterbildung.

### Unser Kurskonzept

Unsere Kurse sind in hohem Masse auf die Berufspraxis und auf die jeweiligen Prüfungsanforderungen ausgerichtet. Deshalb liegt die Quote der bestandenen Prüfungen bei den Teilnehmern der SIUFCAM-Vorbereitungskurse markant über dem Durchschnitt.

### Leitbild

#### Wir fördern den Menschen

Wir glauben an die Entfaltungsmöglichkeiten des Menschen und tun alles, um unsere Kursteilnehmer/innen und Mitarbeiter/innen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu unterstützen und zu fördern.

#### Wir verhelfen zum Prüfungserfolg

Wir werden die überdurchschnittlich hohe Erfolgsquote unserer Kursteilnehmer/innen bei den Prüfungen weiter verbessern, indem wir die Prüfungsvorbereitungen laufend optimieren und regelmässig den sich ändernden Anforderungen anpassen.

#### Wir bieten Referenten aus der Praxis

Wir rekrutieren unsere Referenten unter den Fachleuten aus der Praxis, die für aktuelle Probleme praktikable Lösungen bieten. Wir bilden unsere Referenten regelmässig in methodisch-didaktischen Belangen weiter.

#### Wir vermitteln Wissen für die Praxis

Wir vermitteln in der Praxis erprobtes Wissen, welches unsere Kursteilnehmer/innen sofort anwenden können.

#### Wir verbessern uns laufend

Wir sind im ständigen Kontakt mit unseren Kursteilnehmern/innen, die uns mit ihren Anregungen helfen, die Kurse laufend zu verbessern. ■

Das SIU hat seine Vision und sein Leitbild in einer handlichen Broschüre zusammengefasst. Sie kann kostenlos bezogen werden. Per Telefon oder Mausclick: [www.siu.ch](http://www.siu.ch)



## Im Quervergleich deutlich bessere Prüfungserfolge

**Für das SIU im Detailhandel steht die Qualität an erster Stelle. Das belegen auch die strengen Selektionskriterien bei der Auswahl der Referentinnen und Referenten.**



«Häufig starte ich meinen Unterricht, indem ich ein Ereignis aus der Praxis oder Tagespresse erzähle. Die Teilnehmenden reflektieren, wie sie reagieren würden. Mein Motto: Aus der Praxis zur Theorie und zurück zur Praxis durch praktische Übungen und Lösungen von Fallbeispielen. Mir ist wichtig, dadurch die Handlungskompetenz zu fördern, was von den Teilnehmenden sehr geschätzt wird.» **Beatrice Sutter, SIU-Referentin für Verhandlungs- und Vortragstechnik.**

«Nach einem kurzen theoretischen Input können die Kursteilnehmenden anhand von praktischen Beispielen und Fallstudien ihr Wissen im Personalwesen vertiefen und festigen. Die verschiedenen Lösungsmöglichkeiten werden in Gruppen diskutiert und bewertet. Mit eigenen Referaten erlangen die Teilnehmenden zusätzliche Sicherheit für ihre aktuelle und zukünftige Führungsposition. Dies immer ganz im Sinn ihres persönlichen Lernerfolgs.» **Peter Fleisch, SIU-Referent im Fach Personalwesen.**



«Die berufsbegleitende Weiterbildung ist für die Kursteilnehmenden hart und fordert Disziplin. Sie haben einen anspruchsvollen Job mit viel Verantwortung und Präsenzzeit, besuchen regelmässig die Schule und absolvieren ihr Heimstudium. Ich habe grossen Respekt vor meinen Studierenden und bewundere ihre Bereitschaft, zu Gunsten von mehr Know-how auf Freizeit zu verzichten. Als Dozent nehme ich auf diese schwierige temporäre Lebenssituation viel Rücksicht und gestalte meine Lektionen einfühlsam, aber auch effizient, praxisnah, fordernd und prüfungsgerecht.» **Rolf Köpfer, SIU-Referent für betriebswirtschaftliche Fächer.**

«Der Unterricht muss lebendig, spannend und praxisnah vermittelt werden. Nur so kann die Theorie in die Praxis transferiert werden. Es gibt genügend Beispiele aus dem Alltag, die den Teilnehmenden die Brücke zwischen Theorie und Praxis bauen können. Mit diesem Ansatz gelingt es den Referenten, nicht nur ein Gefäss zu füllen, sondern Begeisterung zu wecken.» **Thomas Leutenegger, SIU-Referent für Marketing.** ■



## Klar bessere Prüfungserfolge dank hoher Fachkompetenz

**Praxisferne Lehrmittel und Lernmethoden sind für die fachlich und methodisch korrekte Weiterbildung und die wirksame Umsetzung im beruflichen Alltag nutzlos.**

**Darum werden alle SIU-Kurse und -Lehrmittel ausschliesslich von qualifizierten Fachleuten aus dem Detailhandel betreut und so auf dem aktuellsten Wissensstand gehalten.**

Ist neues Wissen praxisferne, graue Theorie, dann wächst der Frust und sinkt die Lernbereitschaft. «Die Anforderungen an unsere Referenten und Lehrmittel sind so hoch, weil unsere Studierenden den Detailhandel in aller Regel von Grund auf kennen und einen respektablen praktischen Erfahrungsschatz mitbringen», weiss SIU-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi. Deshalb rekrutiert das SIU im Detailhandel nur Referenten, die über ein fundiertes Wissen verfügen und dieses in der täglichen Berufspraxis laufend überprüfen, erweitern und aktualisieren können. «In dieser Hinsicht stellen uns die Beurteilungen der Kurse und Referenten durch die Kursteilnehmenden Jahr für Jahr ein sehr gutes Zeugnis aus», freut sich Attilia Chiavi über die gute Resonanz. «Diese Beurteilungen werden sorgfältig ausgewertet und tragen ganz wesentlich zu kontinuierlichen Verbesserungen und zur stetigen Qualitätssteigerung des Unterrichts bei.»

### Prüfungskonforme Lehrmittel mit hohem Praxisbezug

Logisch, dass sich der klare SIU-Praxisbezug wie ein roter Faden auch durch den Lehrstoff und die Lehrmittel zieht. Erwachsene wollen nicht stur Begriffe und Formeln auswendig lernen, sie wollen im neuen

Wissensstoff den praktischen Nutzen sehen und einen Bezug zur Realität erkennen können. Darum werden die Lehrmittel des SIU im Detailhandel nur von ausgewiesenen Fachleuten verfasst, überarbeitet und dem neusten Wissensstand angepasst. Alle Lehrmittel stimmen in allen drei Landessprachen mit den Prüfungszielen überein und sind gut miteinander vernetzt.

### Lernen mit Methode

Neues Wissen will gefestigt sein, damit es am Arbeitsplatz und während den Prüfungen zuverlässig zur Verfügung steht. Deshalb wird allen Kursteilnehmenden gezeigt, wie sie mit den geeigneten Hilfsmitteln, Techniken und den richtigen Lernsystemen ihre Lernresultate wirkungsvoll verbessern können. Zudem sorgen regelmässige Repetitionen, Referate, Gruppen- und Einzelarbeiten sowie Präsentationen, Fallstudien und andere lernaktive Techniken dafür, dass der vermittelte Stoff leichter und sicherer aufgenommen und fest verankert werden kann.

### Laufende Standortbestimmung

Mit fest im Unterrichtsplan integrierten Tests und Zwischenprüfungen, die mit den späteren Prüfungen identisch sind, wird der Lernerfolg periodisch überprüft. Diese Prüfungen werden korrigiert, benotet und mit

den Kursteilnehmenden persönlich besprochen. Sie dienen den Kursteilnehmenden, den Referenten und der Schulleitung zur Standortbestimmung, damit nötigenfalls sofort passende Fördermassnahmen individuell oder für die ganze Klasse ergriffen werden können.

### Bessere Prüfungserfolge

Diese mehrdimensionalen Anstrengungen des SIU im Detailhandel schlagen sich klar im Prüfungserfolg der Kursteilnehmenden nieder. Die Werte liegen im Quervergleich über dem allgemeinen Durchschnitt. ■

Für mehr Infos zu den SIU-Referenten:

[www.siu.ch](http://www.siu.ch)

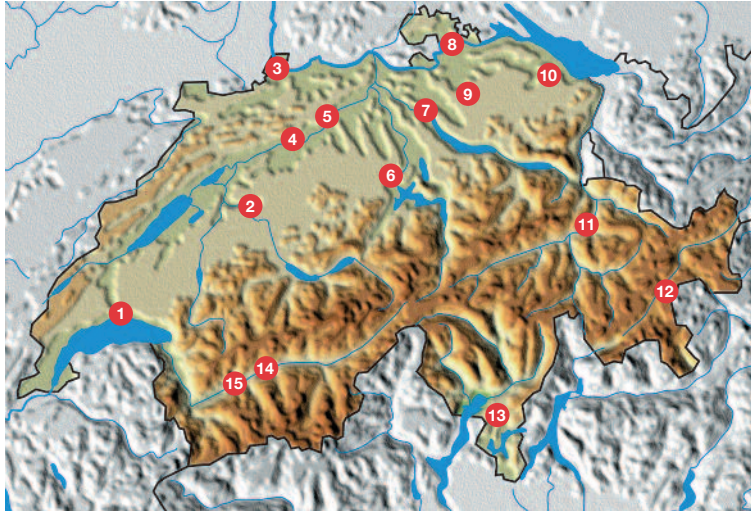


Lernaktive Gruppenarbeiten und Fallstudien in Kombination mit den persönlichen Erfahrungen der Kursteilnehmenden führen zu neuem, aktuellem und praxistauglichem Wissen.

## Qualifikation der SIU-Referenten

- **SIU-Referenten haben hervorragende Kenntnisse in ihren Fächern. Über viele Praxisinputs, Hintergrundinformationen und Fallbeispiele koppeln sie immer wieder die Theorie an die Praxis.**
- **SIU-Referenten definieren Lernziele, die mittels Zielvereinbarung mit den Teilnehmenden auch erreicht werden.**
- **SIU-Referenten sind zielorientiert und führen die Teilnehmenden Schritt für Schritt an die verschiedenen Prüfungen heran.**
- **SIU-Referenten schaffen ein positives, dem Lernen förderliches Lernklima und bauen Lernkontrollen in geeigneter Form in die Lektionen ein. Dadurch verschaffen sie den Teilnehmenden motivierende Erfolgserlebnisse.**
- **SIU-Referenten reden eine klare, für die Teilnehmenden verständliche Sprache.**





Ein dichtes Netz von Kursorten erspart den Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmern lange Anfahrtswege.

Hauptsitz:

**SIU im Detailhandel**  
Verena Conzett-Strasse 23  
Postfach 8419  
CH-8036 Zürich  
Tel. +41 (0) 43 243 46 66  
Fax +41 (0) 43 243 46 60  
detailhandel-zh@siu.ch  
[www.siu.ch](http://www.siu.ch)

**IFCAM Commerce de détail**  
Route du Lac 2  
Case postale 1215  
1094 Paudex/Lausanne  
Tél. +41 (0) 21 796 33 25  
Fax +41 (0) 848 888 456  
b.tschappat@ifcam.ch  
[www.ifcamsiu.ch](http://www.ifcamsiu.ch)

**SIU im Detailhandel**  
Falkenplatz 1  
Postfach 8159  
CH-3001 Bern  
Tel. +41 (0) 31 302 37 47  
Fax +41 (0) 31 302 82 42  
detailhandel-be@siu.ch  
[www.siu.ch](http://www.siu.ch)

**IFCAM Commercio al dettaglio**  
Corso Elvezia 16  
CH-6901 Lugano  
Tel. +41 (0) 91 911 51 18  
Fax +41 (0) 91 911 51 12  
corsi@cci.ch  
[www.ifcamsiu.ch](http://www.ifcamsiu.ch)  
[www.cciati.ch](http://www.cciati.ch)

- 1 Lausanne
- 2 Bern
- 3 Basel
- 4 Olten
- 5 Aarau
- 6 Luzern
- 7 Zürich
- 8 Schaffhausen
- 9 Winterthur
- 10 St. Gallen
- 11 Chur
- 12 Zuoz
- 13 Lugano
- 14 Siders
- 15 Sion

## Wir schaffen klare Verhältnisse

### Ausbildungsziel

Dem Ausbildungsziel liegt das gültige Prüfungsreglement zu Grunde. Änderungen im Reglement werden sofort in den Lehrplan übernommen. Um die Prüfung erfolgreich zu bestehen, ist ein regelmässiger Kursbesuch unabdingbar.

### Zulassungsbedingungen

Zu den Prüfungen ist zugelassen, wer die geforderten Bedingungen erfüllt (siehe Weiterbildungsübersicht Seite 12 und die Kursbeschreibungen). Für die Abklärung benötigen wir das Fähigkeitszeugnis, die Abschlusszeugnisse, Kursdiplome und Arbeitsbestätigungen. Bei Unklarheiten hilft Ihnen unser Sekretariat gerne weiter.

### Hausaufgaben

Nebst dem Besuch der Lektionen ist mit einem Zeitaufwand von 4 bis 6 Stunden wöchentlich für Hausaufgaben zu rechnen.

### Persönlicher Lehrplan

Innerhalb eines Kurses können auch einzelne Fächer belegt werden. Kursteilnehmer/innen erhalten damit die Möglichkeit, sich ein individuelles Lehrprogramm zusammenzustellen. Das SIU-Sekretariat gibt gerne weitere Auskünfte.

### Kursanmeldung

Benutzen Sie für die Kursanmeldung bitte die Karte aus der Heftmitte und senden Sie diese zusammen mit den notwendigen Unterlagen an das SIU im Detailhandel in Zürich oder Bern.

### Kursdurchführung

Bei ungenügender Teilnehmerzahl behält sich das SIU im Detailhandel vor, einen Kurs zu annullieren.

### Bestätigung

Die Teilnehmer/innen erhalten vor Kursbeginn eine schriftliche Anmeldebestätigung.

### Kursgeld

Im Kursgeld sind enthalten:

- Lehrmittel
- Kursmaterial
- Coaching Mini-Diplom-/Projektarbeit
- Instruktion und Coaching Diplom-/Projektarbeit
- benotete Tests mit Korrekturen
- benotete Zwischenprüfungen mit Korrekturen
- Auswertungen und ERFA-Gespräche
- Prüfungsvorbereitungen (Prüfungsworkshops)
- SIU-Attest

### Zahlungsfristen

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Teilnehmer/innen, das Kursgeld oder den ersten Teilbetrag 30 Tage vor Kursbeginn zu bezahlen und für weitere allfällige Zahlungen die vorgegebenen Fristen einzuhalten.

### Spezialkonditionen für Repetenten

Für SIU-Repetenten gelten spezielle, vergünstigte Tarife. Das SIU-Sekretariat gibt dazu gerne Auskunft.

### Vorzeitiger Austritt

Der Austritt aus einem laufenden Kurs ist nur auf das Ende des Semesters möglich und dem SIU-Sekretariat schriftlich mitzuteilen. Auf die Rückzahlung des Kursgeldes besteht kein Anspruch.

### Kursbestätigungen

Kursbestätigungen zu Steuerzwecken, für Militär, Ämter, Arbeitgeber usw. sind kostenlos.

### Attest

Die Kursteilnehmer/innen erhalten nach Kursabschluss automatisch und ungeachtet des Prüfungserfolges den SIU-Kursattest. Voraussetzung ist allerdings eine Kurspräsenz von mindestens 80 Prozent.

### Interne Prüfungen

Das SIU im Detailhandel führt während der Kurse regelmässig Tests und Zwischenprüfungen durch. Diese sind für alle Teilnehmer/innen obligatorisch. Das SIU im Detailhandel behält sich das Recht vor, Kursteilnehmer/innen mit mangelhafter Präsenz und ungenügenden Leistungen auszuschliessen.

### Copyright

Mit der Anmeldung verpflichtet sich der Kursteilnehmer/in, Lehrmittel und im Kurs abgegebene Unterlagen weder zu kopieren noch zu reproduzieren oder kommerziell zu verwenden. Die Unterrichtsmittel sind ausschliesslich für den persönlichen Gebrauch bestimmt.

### Prüfungen

Zu den eidgenössischen Prüfungen ist zugelassen, wer die entsprechenden Zulassungsbedingungen erfüllt. Bei Unklarheiten und Fragen gibt das Sekretariat der Prüfungskommission gerne weitere Auskunft.

### Prüfungsanmeldung

Die Prüfungsanmeldung hat direkt an das Prüfungssekretariat zu erfolgen. Bei Fragen zur Anmeldung hilft das Sekretariat der Prüfungskommission gerne weiter.

### Prüfungsgebühren

Die Prüfungsgebühren werden bei der Anmeldung zu den eidgenössischen Berufs- und Höheren Fachprüfungen direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben.

# Informationsabende 2007

Sie wollen sich aus erster Hand über die SIU-Weiterbildungsmöglichkeiten informieren lassen? Dann melden Sie sich am besten gleich für einen der unverbindlichen und kostenlosen Informationsabende an, die wir für Sie durchführen.

<b>Zürich</b> Montag, 13.11.2006 05.03.2007 25.06.2007 12.11.2007	<b>Bern</b> Montag, 06.11.2006 29.01.2007 05.11.2007 Mittwoch, 06.06.2007	<b>Aarau</b> Montag, 16.04.2007	<b>Basel</b> Montag, 02.04.2007	<b>Chur</b> Montag, 07.05.2007	<b>Fribourg</b> Dienstag, 06.02.2007 22.05.2007
--	---	---------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------------	--

<b>Genève</b> Montag, 19.03.2007 21.05.2007	<b>Lausanne</b> Montag, 05.02.2007 14.05.2007	<b>Lugano</b> Montag, 04.06.2007	<b>Luzern</b> Montag, 26.02.2007 18.06.2007	<b>Neuchâtel</b> Dienstag, 20.03.2007 15.05.2007	<b>Olten</b> Montag, 12.02.2007
--	--	--	--	---	---------------------------------------

<b>Schaffhausen</b> Montag, 23.04.2007	<b>Sion</b> Mittwoch, 25.04.2007	<b>Siders</b> Mittwoch, 09.05.2007	<b>St. Gallen</b> Mittwoch, 14.03.2007 20.06.2007	<b>Winterthur</b> Mittwoch, 18.04.2007
--	--	--	--	--

<b>Pharma Zürich</b> Montag 12.03.2007	<b>Pharma Bern</b> Mittwoch 21.03.2007	<b>Category Manager Zürich</b> Di, 07.11.2006, 19.00 Uhr Mo, 11.06.2007, 19.00 Uhr	<b>Category Manager Bern</b> Di, 14.11.2006, 19.00 Uhr Mi, 13.06.2007, 19.00 Uhr
--	--	--	--

Die Informationsabende beginnen jeweils um 19.15 Uhr (ausser Category Manager um 19.00 Uhr).

Anmeldungen zu allen Informationsabenden nehmen die beiden SIU-Sekretariate in Zürich und Bern gerne entgegen. Sie können sich auch direkt via Internet anmelden: [www.siu.ch](http://www.siu.ch)

Hauptsitz:

**SIU im Detailhandel**  
Verena Conzett-Strasse 23  
Postfach 8419  
CH-8036 Zürich  
Tel. +41 (0) 43 243 46 66  
Fax +41 (0) 43 243 46 60  
detailhandel-zh@siu.ch  
[www.siu.ch](http://www.siu.ch)

**SIU im Detailhandel**  
Falkenplatz 1  
Postfach 8159  
CH-3001 Bern  
Tel. +41 (0) 31 302 37 47  
Fax +41 (0) 31 302 82 42  
detailhandel-be@siu.ch  
[www.siu.ch](http://www.siu.ch)