

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 2008

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

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

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

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

www.cciati.ch



Impressum

Herausgeber: SIU im Detailhandel, Postfach 8419, 8036 Zürich

Konzept/Redaktion: Thomas Tobler, Bremgarten/BE

Gestaltung: Vides Visual Design, Villmergen

Fotos: Stephan Hanslin, Zürich

Druck: Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

Weiterbildung im Detailhandel Die Zeichen der Zeit erkennen	4
Karrieren im Detailhandel Astrid Calvo-Wymann und Christian Jochberg	10
Weiterbildung im Detailhandel Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil	12

Detailhandelsspezialist/in

Berufliche und persönliche Weiterentwicklung	14
Termine, Reglement, Kosten	18

Textildetailhandelsspezialist/in Es gibt weiterhin inhabergeführte Fachgeschäfte	20
Pharma-Betriebsassistent/in Neues Detailhandelswissen für Schweizer Apotheken	28

Eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in

Die Top-Ausbildungsstufe im Schweizer Detailhandel	30
Termine, Reglement, Kosten	32

Buchhaltung Buchhaltung in nur 24 Lektionen	34
--	----

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

Nachgeholter Lehrabschluss nach nBBV Art. 32

Detailhandelsfachmann/fachfrau	36
Detailhandelsassistent/in	38

Das SIU-Team Wann immer Sie uns brauchen: Wir sind gern für Sie da!	40
Persönliche Betreuung Wir begleiten Sie sicher zur Prüfung	41
Qualitäts-Zertifikate Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel	42
Vision und Leitbild Die hohe Messlatte des SIU im Detailhandel	44
Referentinnen und Referenten Im Quervergleich deutlich bessere Prüfungserfolge	45
Referenten und Lehrmittel Klar bessere Prüfungserfolge dank hoher Fachkompetenz	46
Kursorte	48
Geschäftsbedingungen Wir schaffen klare Verhältnisse	49
Informationsabende 2008	50

Die Zeichen der Zeit erkennen

Die unternehmerische Handlungs- und Marktfähigkeit im Detailhandel kann nur mit arbeitsmarktfähigen Mitarbeitenden erreicht und gehalten werden. Der Aus- und Weiterbildung im Sinn eines entwicklungsfähigen, lebenslangen Lernprozesses kommt dabei eine herausragende Bedeutung zu, schreibt Thomas Tobler.

Seit Ende des 19. Jahrhunderts (!) wird in der Schweiz über eine landesweite Harmonisierung des Bildungswesens debattiert. Im Mai 2006 hat das Schweizer Stimmvolk mit einem überdeutlichen Ja-Stimmenanteil von über 85% einen entsprechenden Bildungsartikel in die Bundesverfassung gehievt. Damit wurde die Türe zu einem gesamtschweizerischen Bildungsraum mit einer hohen Durchlässigkeit zwischen den kantonalen Schulsystemen aufgestossen und dafür gesorgt, dass die Vorgaben und Ziele der Bildungsstufen flächendeckend harmonisiert werden. Innerhalb dieses Rahmenartikels wird dem Bund die Kompetenz übertragen, die Weiterbildung in eine Rahmengesetzgebung zu fassen, die dafür nötigen Bereiche und Kriterien zu definieren und die Weiterbildung zu fördern.

Konsequenzen für den Detailhandel

Internationalisierungs-, Konzentrations- und Konkurrenzprozesse sowie technologische Entwicklungen verändern die Detailhandelsstrukturen in immer kürzeren Intervallen. Aber auch gesellschaftliche Veränderungen, Wertewandel und die sich daraus ergebenden internen Einstellungen und Erwartungen stellen höchste Anforderungen an die Unternehmen und ihre Führungs- und Mitarbeiterstäbe. Noch nie

Weiterbildung in der Bundesverfassung

BV Art. 64a

1 Der Bund legt Grundsätze über die Weiterbildung fest.

2 Er kann die Weiterbildung fördern.

3 Das Gesetz legt die Bereiche und Kriterien fest.

in seiner langen Geschichte unterlag der Handel einem vergleichbaren Veränderungsdruck. Komfortabel lange Planungshorizonte für die Unternehmungen gehören genau so der Vergangenheit an, wie schnurgerade Karrieren der Berufstätigen. In Zukunft werden Branchen, Unternehmen und Mitarbeitende sich immer wieder neu orientieren müssen. Erreichte Marktpositionen müssen genau so systematisch überprüft und angepasst werden, wie der Aktualisierungsgrad des vorhandenen Wissens. Daran **müssen** Unternehmen wie Mitarbeitende gleichermaßen interessiert sein.

Neu definierte Talentsuche

Weiterbildung wird zum wirtschaftlichen und persönlichen Erfolgsfaktor des 21. Jahrhunderts; speziell für den auf gut ausgebildete Mitarbeitende angewiesene Detailhandel. Bei deren Rekrutierung befindet er sich



Nur gut ausgebildete Mitarbeitende bleiben arbeitsmarktfähig und tragen zur nachhaltigen Marktfähigkeit der Unternehmung bei.

längst im direkten Wettbewerb mit anderen Wirtschaftszweigen, die starke Bildungsakzente setzen. «Die Förderung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter wird zu einer Bewährungsprobe für den nachhaltigen unternehmerischen Erfolg», schrieb UBS-VR-Präsident Marcel Ospel kürzlich in der NZZ.

Zusätzlich verschärft wird die Situation durch den demografischen Rückgang von Jugendlichen. Die Unternehmen und Ausbildungsanbieter werden sich mit einem kleineren Potenzial bescheiden müssen. Das wird den bestehenden Wettbewerb zwischen Maturitätsschulen und Berufsbildung akzentuieren. Welchen Weg die Jugendlichen einschlagen werden, wird nicht zuletzt von den Ausbildungs- und Förderprogrammen in den Betrieben abhängen. Gute Schülerinnen und Schüler erhalten viel Wahlfreiheit und werden sich für das für sie attraktivste Aus-

bildungsangebot entscheiden. Der Detailhandel und seine Ausbildungsinstitute sind gut beraten, sich bereits jetzt über hervorragende Aus-, Weiterbildungs- und Förderprogramme auf diese Situation einzustellen.

Einfach abwarten, ob und wie sich der politische Wille via Verfassungsartikel in der Aus- und Weiterbildung niederschlagen wird, wäre unklug. Die staatlichen Uhrenticken langsamer als die wirtschaftlichen. Dafür sorgen verschiedenste Ideologien und Interessen in den Parlamenten, Ständen und Verbänden. Das sprachpolitische Hickhack um die «richtige» Fremdsprache in der Primarschule lässt keine allzu grossen Erwartungen zu. Zudem ist das Schweizer Bildungssystem noch weit davon entfernt, der Bedeutung des lebenslangen Lernens in einem Umfeld von immer rascher verlaufenden wirtschaftlichen, technologischen und gesellschaftlichen Veränderungen Rechnung zu tragen.

Was heisst Weiterbildung?

Wer sich durch das statistische Material zur Weiterbildung in der Schweiz kämpft, wird unterschiedlichste Interpretationen finden. Die einen beklagen, dass sich nur 40% der Erwachsenen in der Schweiz weiterbilden können oder wollen, andere sprechen von rund doppelt so hohen Werten. Das ist darauf zurückzuführen, dass von verschiedenen Definitionen ausgegangen wird und die Fülle von Lernformen und -orten die Übersicht beträchtlich erschwert¹. Grundsätzlich können, in Anlehnung an SAKE 2007², zwei Arten von Weiterbildung unterschieden werden:

Weiterbildung im Detailhandel

■ Die **nicht formale Bildung** beinhaltet alle Unterrichtsformen ausserhalb des formalen Bildungssystems. Es handelt sich dabei in erster Linie um Weiterbildungen und andere Lernaktivitäten im Rahmen einer Schüler-Lehrer-Beziehung. Dazu gehören etwa Kurse, Seminare, Workshops, Vorträge, Konferenzen oder Privatunterricht.

■ Das **informelle Lernen** ist breiter gefasst und meint stark erweiterte Bildungsaktivitäten, die explizit einem Lernziel dienen, aber ausserhalb einer persönlichen Lernbeziehung stattfinden. Zum Beispiel Lesen von Fachliteratur, computergestützte Lernprogramme, Kurse per Video, Radio oder TV, Lernen von anderen Personen (Arbeitsplatz, Familie, Kollegen), Museumsführungen, Mitmachen in Lerngruppen u. a.

Wer bildet sich wie weiter?

Knapp formuliert, zeigen die Untersuchungen des Bundesamtes für Statistik (BfS), dass besser ausgebildete Personen sich häufiger weiterbilden als weniger gut ausgebildete, Vollzeitangestellte mehr als Teilzeitangestellte und Männer mehr als Frauen, was auf ihren grossen Anteil an den Teilzeitbeschäftigten zurückzuführen ist.

¹Infos für den Detailhandel: www.siu.ch, www.w-a-b.ch, www.berufsberatung.ch,

²Die SAKE (Schweizerische Arbeitskräfteerhebung) ist eine Stichprobenerhebung bei den Haushalten mit Telefonanschluss, die auf einer repräsentativen Zufallsstichprobe basiert. Die Grundgesamtheit bilden alle Personen ab 15 Jahren, die zur ständigen Wohnbevölkerung gehören. Seit 1991 wird sie jährlich vom Bundesamt für Statistik (BfS) durchgeführt.

³Die ständige Wohnbevölkerung umfasst alle Personen, deren Wohnsitz ganzjährig in der Schweiz liegt. Dazu zählen neben den schweizerischen Staatsangehörigen auch alle ausländischen Staatsangehörigen mit Niederlassungs- oder Anwesenheitsbewilligung (12 Monate) sowie internationale Funktionärinnen/Funktionäre, Diplomatinnen/Diplomaten und deren Familienangehörige.

Teilnahme an Weiterbildung, 2006

	absolute Werte (in Millionen)	relative Werte (% der ständigen Wohnbevölkerung)
Teilnehmende		
mindestens eine Weiterbildungsaktivität	4.0	77
informelles Lernen	3.7	71
nicht-formale Bildung	2.3	43
nicht-formale Bildung (beruflich motiviert)	1.8	33
nicht-formale Bildung (ausserberuflich motiviert)	0.7	14
Weiterbildungskurse	1.5	29
beruflich motivierte Kurse	1.1	21
ausserberuflich motivierte Kurse	0.5	9

Quelle: SAKE, 2006, aktualisiert: 17.04.2007

2005/2006 hat über drei Viertel (77%) der ständigen Wohnbevölkerung in der Schweiz³ sich in irgendeiner Form weitergebildet. 71% haben mindestens eine der informellen Lernformen benutzt, 43% haben eine nicht-formale Bildungsart gewählt. Bei den Erwerbstätigen erhöhen sich die Weiterbildungsaktivitäten auf 83%.

Die Männer der ständigen Wohnbevölkerung nehmen stärker an Weiterbildungsaktivitäten teil als die Frauen: 79% der Männer und 74% der Frauen nehmen an mindestens

einer Weiterbildungsform teil. Informelle Lernformen werden mit 74%, bzw. 68% den formalen (45%/42%) vorgezogen. Diese geschlechtsspezifischen Unterschiede lassen sich gemäss BfS dadurch erklären, dass die Frauen in der Arbeitswelt weniger stark vertreten sind (2006: 45% der Erwerbstätigen, 26% der Vollzeitbeschäftigten). Bei den Erwerbstätigen nimmt die Differenz ab, und bei den Vollzeitbeschäftigten sind keine bedeutenden Unterschiede mehr festzustellen.

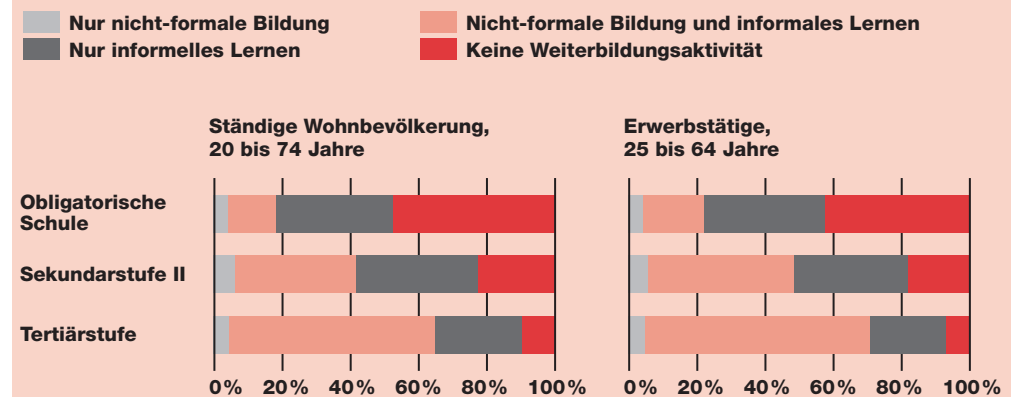
Die Statistiker des Bundesamtes weisen überdies einen deutlichen Zusammenhang zwischen Bildungsniveau und Weiterbildungsausprägung aus. Je höher die Grundausbildung einer Person, desto höher fällt ihre Beteiligung an Weiterbildungsaktivitäten aus.

Wo die Schnittstelle zwischen der Neigung und Eignung einerseits und der Förderung

durch den jeweiligen Betrieb andererseits gezogen werden muss, ist der obigen Statistik nicht zu entnehmen. Es scheint jedoch, dass die Weiterbildungsaktivitäten (noch) nicht als Mittel angesehen werden können, um die Ungleichheiten in Bildung und Karrierechancen zu verringern.

Präzise dort liegt ein wichtiger Ansatzpunkt für den Detailhandel mit seiner wichtigen Integrationsfunktion. Ohne die vielfältigen Arbeitsplätze im Detailhandel wäre der Zugang zum Arbeitsmarkt für grosse sozio-demografische Bevölkerungsgruppen weit schwieriger. «Wir müssen grössten Wert auf jene Leute im Betrieb legen, die im tagtäglichen Kundenkontakt sehr gute und pragmatische Arbeit leisten», führte «Bildung Detailhandel Schweiz»-Präsident Pierre-André Steim in einem Interview mit dem SIU-Magazin UP aus. Daneben gelte es aber, das Image des Detailhandels deutlich in Richtung einer anspruchsvollen

Weiterbildung nach Bildungsniveau, 2006



Quelle: SAKE, 2006

© Bundesamt für Statistik (BFS)

Die OECD-Bildungsminister

«Nachhaltige Entwicklung und sozialer Zusammenhalt hängen entscheidend von den Kompetenzen der gesamten Bevölkerung ab – wobei der Begriff «Kompetenzen» Wissen, Fertigkeiten, Einstellungen und Wertvorstellungen umfasst.»

Ausbildung und Tätigkeit zu korrigieren. Die Neuerungen in der Berufslehre haben diesbezüglich viel gebracht. Seit zwei Jahren gibt es im Detailhandel (neben der Attest-Ausbildung) nur noch die 3-jährige Berufslehre, die eine Durchlässigkeit bis hin zur Berufsmatura gewährleistet. «Es sind primär die gestiegenen Anforderungen im Handel, die eine längere und anspruchsvollere Lehrzeit nötig machten», führte Steim weiter aus. Damit werde eine solide berufliche Basis geschaffen, die die Türen zur beruflichen Weiterbildung und Karriere öffne. «Für mich ist ganz klar, dass wir in der Aus- und Weiterbildung wirklich gute Produkte anbieten müssen.»

Ambitiöse Schlüsselkompetenzen

In die gleiche Richtung blickt auch Valora-Bereichsleiter Stefan Gächter. «Der Weiterbildung im Detailhandel kommt eine enorme Bedeutung zu. Wir müssen die grossen wirtschaftlichen Zusammenhänge und die Internationalisierung des Handels zwingend besser verstehen.» Dazu zählt er die Auseinandersetzung mit anderen Kulturen und Denkweisen aber auch sprachliche Kompetenzen. Seine

Voten finden sich auch in den in einer neueren OECD-Studie⁴ formulierten Schlüsselkompetenzen:

■ Interagieren in sozial heterogenen Gruppen

Mit anderen gut auskommen, zusammenarbeiten, mit Konflikten umgehen und sie lösen können. Lernen, wie man in Gruppen und sozialen Rangordnungen mitwirkt, deren Mitglieder aus verschiedenen sozialen Verhältnissen kommen und wie man mit Unterschieden und Gegensätzen in einer komplexen Gesellschaft mit multikulturellen Lebensstilen, Interessen und Absichten umgeht.

■ Selbständiges Handeln

Sein Leben durch eigenständiges Kontrollieren der Lebens- und Arbeitsbedingungen auf verantwortungs- und sinnvolle Weise gestalten und in einem grösseren Rahmen agieren können. Lebenspläne und persönliche Projekte entwickeln und damit umgehen. Eigene Rechte, Interessen, Grenzen und Bedürfnisse wahrnehmen; am Arbeitsplatz, im persönlichen, familiären, bürgerlichen, politischen Leben.

■ Interaktive Nutzung von Instrumenten und Hilfsmitteln

Die Beherrschung der sozio-kulturellen Instrumente (Sprache, Information, Wissen) und der physischen Werkzeuge (Computer). Interaktiv meint nicht nur technische Kenntnisse (Textlesen, Mathematik, Computerbedienung usw.), sondern auch das Verständnis

dafür, wie ein Instrument den Kontakt mit anderen beeinflusst und zur Zielerreichung genutzt wird.

Pragmatische Schritte

Jede dieser Schlüsselkompetenzen wird für die persönliche Entwicklung des Menschen an Bedeutung gewinnen werden und, so der OECD-Bericht, neben Wissen und Fähigkeiten auch Sozial- und Verhaltenskomponenten wie Einstellungen, Gefühle, Werte und Motivationen voraussetzen. Schon die Skizzierung der immer wichtiger werdenden Schlüsselkompetenzen verdeutlicht die gewaltigen Herausforderungen, aber auch die vielfältigen Chancen, die sich mit der zukünftigen Aus- und Weiterbildung verbinden. Zahlreiche der in den OECD-Schlüsselkompetenzen enthaltenen Aspekte haben bereits ihre Dynamik zu entwickeln begonnen. Damit wird aufgezeigt, was wirklich gemeint ist, wenn von einer «qualitativ hoch stehenden, gut verzahnten, entwicklungsfähigen und europakompatiblen Aus- und Weiterbildung» die Rede ist. Mit Wohlwühlparolen und blumigen Absichtserklärungen ist weder das eine noch das andere zu erreichen. Auch nicht mit der stillen Hoffnung, dass die rasanten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen irgendwann von selber aufhören werden und der Kelch an einem vorbei gehen wird. Das wird er mit Garantie nicht!

Im Detailhandel wird es darum gehen, die anstehenden Entwicklungen klug abzuschätzen, in vernünftige, machbare Etappen zu unterteilen und diese in pragmatischen Schritten anzusteuern. Schon heute werden im Detailhandel hervorragende Aus- und Weiterbildungsleistungen erbracht – von

grossen wie von kleinen Betrieben. Eines ist ihnen gemein: Es stehen immer welt-offene, flexibel denkende Menschen dahinter, die den Zug nach vorne zulassen, eigene Positionen und Einstellungen kritisch überdenken und den Veränderungen rund um den Handel positiv und neugierig gegenüber stehen. ■



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

⁴www.deseco.admin.ch: Der Bericht präsentiert die Schlussfolgerungen des von der Schweiz geleiteten interdisziplinären OECD-Projekts DeSeCo Definition und Selektion von Kompetenzen: Theoretische und konzeptionelle Grundlagen. DeSeCo = Definition and Selection of Competencies (Definition und Auswahl von Kompetenzen).

Astrid Calvo-Wymann

Aera Managerin, Marionnaud Parfumeries, Kantone Aargau, Bern, Solothurn und Wallis

Eine Karriere sei nur phasenweise planbar, weiss Astrid Calvo-Wymann aus Erfahrung. Nach der Verkaufslehre in der Parfümerie-Abteilung im Berner Warenhaus Loeb zog es sie bald nach Kalifornien. «Aus dem geplanten Sprachaufenthalt als Aupair wurden schliesslich zwei Jahre», schmunzelt die 36-jährige Kaderfrau. Das Fernweh brachte sie mit nach Hause und liess sie als Flight Attendant bei der damaligen Crossair abheben. «Ich wusste schnell, dass das nicht meine Welt war. Ich vermisste den Verkauf und die schönste Branche der Welt, die Parfümerie.» Ein Alrodo-Inserat war ihr persönlicher Glücksfall, wie sich herausstellen sollte. «Obwohl ich damals noch keine einschlägige Führungserfahrung hatte, erhielt ich in der grössten Alrodo-Filiale an der Berner Marktgasse die Chance, mich als jüngste Filialeiterin der Schweiz zu bewähren. Heute weiss ich, dass es für mich die grosse Weichenstellung war.» Astrid Calvo wurde rasch klar, dass sie zwar ein Team von 12 Mitarbeiterinnen führen konnte, aber zusätzliches Führungswissen in ihren beruflichen Rucksack packen musste.

«Meine Weiterbildung am SIU war enorm bereichernd. Ich tankte sehr viel Fachkompetenz und Selbstvertrauen auf und lernte, mich zu organisieren und durchzubeissen.» Ihr Einsatz lohnte sich. Die Akzeptanz im Team sei rasch und deutlich gestiegen. «Dabei war es von grossem Vorteil, dass ich neben dem neuen Wissen auch viel Erfahrung im Verkauf besass», resümiert die sympathische Kaderfrau. Zu den Musts für den Erfolg im Detailhandel zählt sie vor allem die Leidenschaft für den Beruf und die Liebe zu den



«Die Weiterbildung am SIU hat mich persönlich sehr stark gefördert.»

Menschen; aber auch den festen Willen, sein Leben anzupacken und nicht gleich aufzugeben, wenn es einmal Rückschläge absetzt. «Das sind Schlüsselqualifikationen, die man mitbringen muss und nicht einfach lernen kann», ist sie überzeugt.

Auf ihre berufliche Zukunft angesprochen, meint Astrid Calvo augenzwinkernd: «Step by step!» Sie sei offen für Veränderungen und sehr gespannt, was der rasante Wandel im Detailhandel alles mit sich bringen werde. «Wissen Sie, mit dem damaligen Wechsel von Alrodo zu der französischen Parfümeriekette Marionnaud und der 2005 erfolgten Übernahme durch die asiatische Detailhandelsgruppe A.S. Watson, habe ich gelernt, auch mit enormen Veränderungen klar zu kommen.» Mit den neuen Eigentümern wehe auch ein neuer Wind durch die Marionnaud Parfümerien. So würden starke und erfreuliche Akzente in der Weiterbildung und Personalentwicklung gesetzt. «Veränderungen sind eben nicht nur schwierig, sie geben einer Karriere immer wieder neuen Schwung – wenn man es selber zulässt.» ■

Christian Jochberg

Leiter Warenhausfiliale Loeb im Einkaufszentrum Shopyland, Schönbühl/BE

Sport gehört zu Christian Jochberg wie die Aare zu seinem Wohnort Bern. «Ich treibe für mein Leben gern Sport und besuche regelmässig die Heimspiele des SC Bern.» Wem wohl der Heimweh-Bündner mit Affinität für Bern die Daumen drückt, wenn der HC Davos in der Bern-Arena zu Gast ist? Mir wei nid grüble, sagen die Berner in solchen Situationen.

Sportlicher Prägung ist auch der bisherige Berufsweg des 26-Jährigen: Nach der Lehre als Detailhandelsangestellter arbeitete er zwei weitere Jahre im Lehrbetrieb Bläsi Sport und Mode in Lenzerheide, zuletzt als stellvertretender Geschäftsführer. Eine spannende Herausforderung erwartete ihn im Winter 2001 mit der Leitung des Rental Service Centers, einer Kooperation zweier Intersporthändler der Region Lenzerheide-Valbella. Drei Jahre später der Wechsel zu Ochsner Sport, zuerst als Abteilungsleiter in der Berner Filiale und ab 2005 als Stellvertreter des Bezirksverkaufsleiters. Nach längerem Frankreichaufenthalt übernahm Jochberg im letzten Juli die Leitung der Filiale der Berner Warenhausgruppe Loeb im Einkaufszentrum Shopyland. «Der Schritt in die Betriebsform des Warenhauses ist bewusst gewählt», sagt Christian Jochberg. Er ortet in diesem Umfeld ökonomische und strukturelle Herausforderungen, deren Lösungen komplexer Natur seien. «Umso spannender und lehrreicher werden die Aufgaben sein», meint er mit sportlichem Schneid.

Der moderne Detailhandel brauche immer mehr gut ausgebildete Problemlöser. «Denken wir nur an die Veränderungen, die der Standortwettbewerb,



«Der moderne Detailhandel braucht gut ausgebildete Problemlöser.»

die Flächenexpansion oder die Markteintritte internationaler Mitbewerber in verschiedenster Weise nach sich ziehen.» In diesem Spannungsfeld brauche es solide betriebswirtschaftliche und soziale Kompetenzen. «Gerade in hektischen und nervösen Zeiten darf nie vergessen werden, dass der entscheidende Wettbewerbsfaktor noch immer die Mitarbeitenden sind», ist Christian Jochberg überzeugt. Sie zu fördern, weiterzubilden und sinnvoll in die Unternehmensstrukturen zu integrieren, biete vielen Händlern ein oft zu wenig genutztes Chancenpotenzial. Er setzt denn auch den persönlichen Hebel dort an und übernimmt in Luzern am SIU im Detailhandel einen Lehrauftrag als Dozent für Detailhandelskenntnisse. «Diese für mich sehr wichtige Aufgabe bietet mir die Chance, Gelerntes weiterzugeben und neues Know-how im Austausch mit den Kursteilnehmenden zu generieren.» Wie wichtig dieser Wissenstransfer ist, weiss er aus eigener Anschauung. Er liess sich am SIU im Detailhandel bereits selber erfolgreich zum Detailhandelspezialisten und später zum Detailhandelsökonom weiterbilden. ■

Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil

In der heutigen Wissensgesellschaft ist selbst die aktuellste Bildung immer nur ein Zwischenstand. Wissen und Fertigkeiten veralten rasch und verlieren ohne Weiterentwicklung an Wert. Bildung ist längst kein stabiler Wert mehr.

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 der 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 Konkurrenten.

Gut geplante Weiterbildung

Am Anfang jeder sinnvollen Weiterbildung steht die vernünftige Planung. Nur wenn die richtigen Leute die ihnen und dem Unternehmen angemessene Weiterbildung erhalten, wird die Lernbereitschaft gefördert und ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis erreicht. Dazu ist grundsätzlich abzuklären, welche Stellen im Unternehmen mit welcher Weiterbildung gefördert werden sollen. Nachdem die internen Weiterbildungsziele 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.

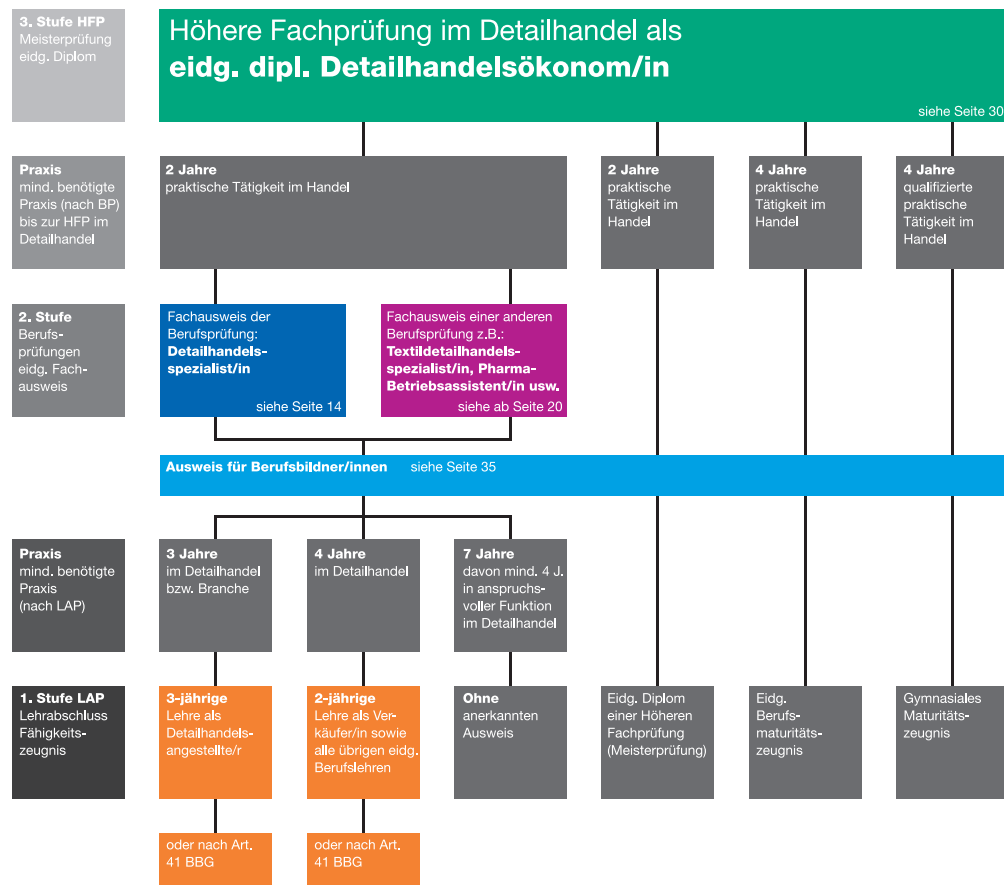


Weiterbildung auf dem Prüfstand: Umsichtige Abklärungen und eine sorgfältige Planung sorgen dafür, dass die richtigen Leute die ihnen und dem Unternehmen angemessene Weiterbildung erhalten.

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



Berufliche und persönliche Weiterentwicklung

Der Vorbereitungskurs spiegelt die hohen Anforderungen der eidgenössischen Berufsprüfung. Er bietet entsprechend viel Wissen und führt jedes Jahr eine grosse Zahl von Kandidatinnen und Kandidaten zum Prüfungserfolg. Nicht nur in Form von Fachausweis und Noten, sondern über Kompetenzerweiterung, verbesserte berufliche Leistungsfähigkeit und Persönlichkeitsentwicklung.

Vom Vorbereitungskurs erwarten natürlich alle Teilnehmenden, dass er sie sicher und mit möglichst gutem Erfolg durch die Berufsprüfung bringen wird. Auch dass er ihre fachspezifischen Kenntnisse, Kompetenzen und Fähigkeiten vertieft und erweitert und sie in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung fördert. Während des Kurses reift dann die Erkenntnis, dass zusätzliches Wissen auch zu neuen Einsichten und Einstellungen führt und viel zu der persönlichen Entwicklung beiträgt.

Persönlicher Gewinn

«Ich bin an der erhöhten Belastung während des Kurses gewachsen.» Das sagen nach der erfolgreichen Prüfung viele Absolventinnen und Absolventen. Sie haben entdeckt, dass sie in der Lage sind, etwas zu leisten und auch zu erreichen und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten gewonnen. Weil dieses Selbstvertrauen ein entscheidender Erfolgsfaktor der Karriere- und Lebensplanung ist, unterstützt das SIU im Detailhandel alle Teilnehmenden bei der Erkundung ihrer individuellen Erfolgspotenziale. Zu diesem Zweck sind im Konzept verschiedene, die eigene Persönlichkeit fördernde Assessment-Module enthalten. Zur Horizont-

erweiterung tragen aber auch der Wissenstransfer und die leistungsfördernde Arbeit in Teams und Lerngruppen bei. Sie gewähren wertvolle Einblicke in andere Unternehmen und Praktiken. Die oft völlig neuen Einsichten schulen das Denkvermögen, die Rhetorik aber auch die Team- und Kritikfähigkeit. Die enge und kollegiale Zusammenarbeit lässt immer wieder persönliche Netzwerke und wertvolle Freundschaften entstehen, die weit über den Unterricht hinaus reichen.

Praxisorientierter Kursaufbau

Der Vorbereitungskurs zum Detailhandelspezialisten vermittelt ein breit gefächertes, solides Praxiswissen und hat in allen Bereichen einen topaktuellen Bezug zum modernen Detailhandel. Dieses neue, mit der richtigen Methodik kombinierte Wissen erlaubt es, Probleme und Chancen

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 eigenen beruflichen Umfeld lösungsorientiert angehen zu können. So lernen die Kursteilnehmenden an Hand von Praxisbeispielen die richtigen Schlüsse aus den wesentlichen Kennziffern des Rechnungswesens und der wirtschaftlichen Entwicklung der Unternehmung zu ziehen. Der Lehrgang zeigt ihnen im Weiteren auf, wie ein Sortiment marktorientiert zusammengestellt, beschafft, gelagert und verkaufsaktiv präsentiert wird. Das im Bereich Personalwesen kompetent vermittelte Führungswissen befähigt die Absolventinnen und Absolventen, Mitarbeitende leistungs- und menschenorientiert zu führen und zu fördern und Lernende zielsicher auszubilden. Bereichsübergreifend lernen sie auch die wichtigsten Tendenzen und Rahmenbedingungen des Detailhandels und die massgebenden sozialen, ökologischen und ökonomischen Einflüsse kennen.

Fundierte 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 Berufspraxis, die zudem über eine methodisch-didaktische Aus- oder Weiterbildung und Erfahrung in der Erwachsenenbildung verfügen.

«Wir profitierten von der Erfahrung der Referenten und umgekehrt», sagt Agatha Schweizer, Leiterin Fachgeschäfte Region Ost, Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ). Der Unterricht in der kleinen Klasse sei sehr spannend gewesen. «Wir konnten unsere Anliegen austauschen,



«Meine Weiterbildung am SIU hat einen ganzen Lern- und Erfahrungsprozess ins Rollen gebracht, der noch heute andauert. Mit ihm kam auch die Einsicht, dass eine Weiterbildung nicht immer sofort nützlich sein muss oder die «Karriere» gradlinig geplant sein soll. Alles nützt irgendwann und irgendwo. Mein persönliches Resümee daraus: Wenn der Einsatz stimmt und das Herz bei der Sache ist, gelingt einem fast alles, egal ob Weiterbildung, Beruf oder anderes», sagt EKZ-Kaderfrau Agatha Schweizer.

vergleichen und beratschlagen und lernten Firmenstrategien und -kulturen kennen, ohne dort zu arbeiten.» Aus den während des Jahres ausgetauschten Informationen und Beobachtungen hätten sich entsprechend interessante Kontakte entwickelt. Speziell wertvoll in ihrer jetzigen Führungsposition sei die erlangte Fähigkeit, Arbeiten und Konzepte erfolgreich zu strukturieren und übersichtlich darzustellen. ■

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 ausgerichtete 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 arbeitet mit systematisch aktualisierten Lehrmitteln.

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

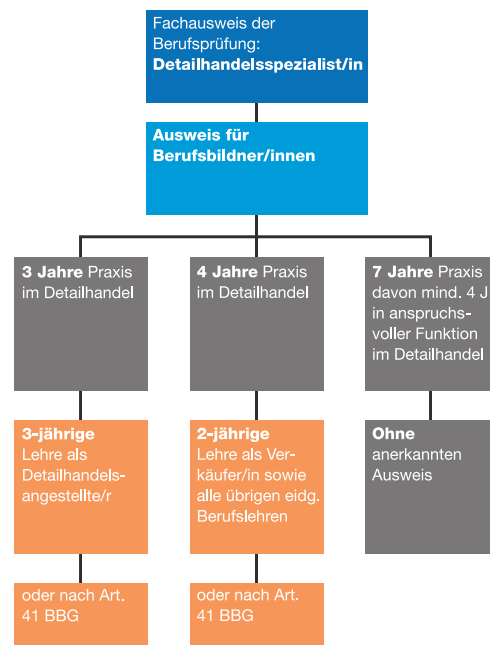
Weil bei der optimalen Prüfungsvorbereitung die individuelle Lernberatung wichtig ist, helfen erfahrene SIU-Mitarbeiterinnen bei Fragen und Problemen weiter.

Assessment-Training

Als spezielle Dienstleistung offeriert das SIU im Detailhandel allen Kursteilnehmenden einen Kurstag, 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 Kursteilnehmenden 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 zusätzlich 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

- 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 Detailhandel nach der Lehre nachweisen kann und
- c) 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 Detailhandlungsökonom.

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 Lehrabschluszeugnisses 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 18.08.2008
Kurs 2008-15-68, 13.15–20.30 Uhr

Dienstag, Beginn 19.08.2008
Kurs 2008-15-53, 08.30–16.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 20.08.2008
Kurs 2008-15-62, 08.30–16.30 Uhr

Donnerstag, Beginn 14.08.2008
Kurs 2008-15-76, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 04.08.2008
Kurs 2008-16-53, 08.30–16.30 Uhr

Dienstag, Beginn 05.08.2008
Kurs 2008-16-62, 08.30–16.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 06.08.2008
Kurs 2008-16-68, 13.15–20.30 Uhr

Donnerstag, Beginn 07.08.2008
Kurs 2008-16-22, 08.30–16.30 Uhr

■ Aarau

Montag, Beginn 04.08.2008
Kurs 2008-16-88, 13.15–20.30 Uhr

■ Basel

Dienstag, Beginn 12.08.2008
Kurs 2008-16-92, 08.30–16.30 Uhr

Dienstag, Beginn 12.08.2008
Kurs 2008-16-93, 13.15–20.30 Uhr

■ Brig (deutsch)

Donnerstag, Beginn 11.09.2008
Kurs 2008-16-84, 13.15–20.30 Uhr

■ Chur

Montag, Beginn 25.08.2008
Kurs 2008-15-88, 09.00–17.00 Uhr

■ Lausanne

Donnerstag, Beginn 04.09.2008
Kurs 2008-17-62, 08.30–16.30 Uhr

Montag, Beginn 08.09.2008
Kurs 2008-17-64, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 18.08.2008
Kurs 2008-16-80, 08.30–16.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 13.08.2008
Kurs 2008-16-82, 08.30–16.30 Uhr

Donnerstag, Beginn 21.08.2008
Kurs 2008-16-83, 08.30–16.30 Uhr

■ Olten

Mittwoch, Beginn 06.08.2008
Kurs 2008-16-76, 08.30–16.30 Uhr

■ Solothurn

Montag, Beginn 11.08.2008
Kurs 2008-15-72, 13.15–20.30 Uhr

Montag/Mittwoch, Beginn 18.08.2008
Kurs 2008-15-73, 18.00–21.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 25.08.2008
Kurs 2008-15-84, 13.15–20.30 Uhr

Mittwoch, Beginn 27.08.2008
Kurs 2008-15-92, 08.30–16.30 Uhr

■ Winterthur

Dienstag, Beginn 19.08.2008
Kurs 2008-15-80, 13.15–20.30 Uhr

«Es gibt weiterhin inhabergeführte Fachgeschäfte.»

Seit 15 Jahren führt Gian Martin Padrutt das weit über die Bundesstadt Bern hinaus bekannte Herrenmode-Geschäft Zwald. Mit schwierigem Einstieg: «Als 1992 mein Vater völlig unerwartet verstarb, war ich erst seit einem Jahr im Geschäft tätig und musste von einem Tag auf den anderen einen Betrieb mit 12 Mitarbeitern leiten.»

SIU im Detailhandel: Herr Padrutt, Ihr Herrenmode-Fachgeschäft Zwald ist seit 50 Jahren im Familienbesitz. Was hat sich gegenüber den Vorgängergenerationen verändert?

Gian Martin Padrutt: Rein rechtlich ist aus der früheren Einzelfirma eine AG geworden. Die klare Trennung von Privat und Geschäft ist für Familienbetriebe sehr wichtig. Es gibt leider immer wieder Beispiele, die zeigen, wie schwierig es wird, wenn einem Geschäft Substanz entzogen wird oder alle privaten Mittel in der Firma gebunden sind. Gerade in Zeiten mit raschen und tiefen Veränderungen ist es existenziell wichtig, dass Strategien solid finanziert und mit genügender Rendite entwickelt werden können. Natürlich war es schon für meinen Grossonkel und meinen Vater wichtig, dass sich der Betrieb selber finanzieren konnte. Seither ist die Marktentwicklung jedoch unberechenbarer geworden.

Können Sie das näher ausführen?

Bis in die 1990er Jahre waren die Anzüge ein sehr wichtiger und stabiler Umsatzträger. Für unsere oft in Kaderpositionen tätigen Kunden war es üblich, sich mindestens zweimal pro Jahr komplett mit Anzug,

Hemden und Krawatten einkleiden zu lassen. Mit den Rezessionsjahren änderte sich das schnell. Der damalige Stellenabbau wurde häufig durch Frühpensionierungen erreicht. Als immer mehr Kaderleute als rüstige Frührentner im Laden standen, wusste ich, jetzt kriegen wir Probleme! Die Anzugverkäufe brachen ein, die Kundenfrequenz nahm ab. Aber auch das Bekleidungsverhalten veränderte sich. Was einst als Freizeitmode gegolten hatte, wird heute auch im beruflichen Alltag getragen und als Bekleidungsstandard akzeptiert. Heute gibt es nicht mehr so viele Anlässe, für die man sich bewusst schön kleidet. Das spüren nicht nur wir. Kommt dazu, dass die Kleiderschränke voll sind und der frühere Nachholbedarf weitgehend gedeckt ist. Sparte man früher für den eleganten Kaschmirmantel, ist es heute für den neuesten Flachbildschirm.

In wie weit veränderte das Bekleidungsverhalten das Einkaufsverhalten Ihrer Kunden?

Vielorts ist der Detailhandel im Laufe der Jahre anonym geworden. Die Kunden mussten sich zwangsläufig daran gewöhnen, sich in einem Laden auch ohne Beratung zu orientieren. Werden sie im Fachgeschäft auf ihre Wünsche angesprochen, kann das



«Bei uns hört die Nischenpolitik nicht bei extrakurzen und extralangen Ärmeln auf. Unser Grössenspiegel haben wir bis Kragenweite 52 ausgebaut. Das heisst für über einen halben Meter Halsumfang», schmunzelt Gian Martin Padrutt.

zu Unsicherheit führen. Dem müssen wir im Fachgeschäft subtil Rechnung tragen. Auch dem Umstand, dass nicht mehr alle Kunden ein Kleidungsstück nach Qualitätskriterien beurteilen. Viele suchen gar keine langlebige Qualität mehr, weil ihnen der rasche und häufige Wechsel wichtiger ist. Hier nimmt die Qualität keinen Spitzenplatz mehr ein.

Düstere Prognosen.

Keineswegs! Nur dürfen wir im Fachhandel Veränderungen nicht einfach ausblenden oder schön reden. Nur so gelingt es, die im Fachhandel zweifellos vorhandenen Stärken

zu nutzen. Dabei hilft uns das attraktive Marketing der grossen Lifestyle-Marken, indem es modische und höherwertige Bekleidung wieder als erstrebenswerten Wert positioniert.

Wo liegen denn die Stärken des Textilfachhandels?

Ich masse mir nicht an, hier mit Patentrezepten aufzutrumpfen. (lacht) Wir reden im Handel oft und gern von völlig neuen Konzepten. Im Grunde genommen ist es die seit jeher übliche, oft unspektakuläre «Knochenarbeit», die auch unser Geschäft in beharrlichen und überblickbaren Schritten

vorwärts bringt. Wir bemühen uns laufend, unsere Stärken klar zu definieren, auszubauen und so Schwächen in anderen Feldern auszugleichen.

Können Sie uns ein Beispiel nennen?

Wir bauten die Hemdenabteilung um und erweiterten sie. Gleichzeitig listeten wir austauschbare Lieferanten aus und konzentrierten uns auf einen einzigen. Dadurch wurden wir bei ihm zum Schlüsselkunden und können in diesem wichtigen Bereich wöchentlich ergänzte Sortimente in einmaliger Tiefe und Breite anbieten. Als flexibler, inhabergeführter Betrieb können wir im Vergleich zum grossen Mitbewerber öfter und schneller Neues ausprobieren und mit persönlichem Engagement zum Erfolg führen. Stärken und Schwächen liegen im Kleinbetrieb sehr eng beieinander. Sie klar aufzudecken, hilft uns bei der richtigen Fokussierung auf ein Kundensegment, eine bestimmte Kaufkraftklasse oder Artikelgruppe.

Dann wird sich der Mittelstand dem hart geführten Verdrängungskampf im Schweizer Textilhandel entziehen können?

Nein. Ich gehe davon aus, dass dieser Verdrängungswettbewerb noch zunimmt und der private Fachhandel seinen momentanen Marktanteil von rund 25% nicht halten können. Dabei spielen die oft diskutierten Nachfolgeprobleme nicht die alleinige Rolle, die genügende Rendite ist das weit grössere Problem. Aber auch die Grossen werden sich weiterhin selber verdrängen. Mit weiteren Markteintritten ausländischer Konzerne werden sich die Strukturen weiter verändern. Für den mittelständischen Textil-



«Bei meinen beruflichen Anfängen war ich der mit Abstand jüngste Mitarbeiter in der Firma. Das konnte dann und wann zu komischen und lustigen Begegnungen mit unseren Kunden führen», verrät Gian Martin Padrutt im Gespräch mit der SIU-Redaktion.

detailhandel könnte sich der zu beobachtende Trend zurück zum überschaubaren Laden positiv auswirken. Immer mehr Kunden scheinen zu erkennen, dass ein gut geführtes Fachgeschäft dank seiner Angebots- und Beratungskompetenz eben auch die Adresse für einen sicheren, einfachen und angenehmen Einkauf ist.

Wo und wie kann der Textilfachhandel Ihrer Meinung nach sonst noch punkten?

Er muss mit einer klaren Nischenstrategie kundenorientierte Vorteile entwickeln, die der Grossverteiler nicht bieten kann. Ein Beispiel ist die für uns sehr wichtige Hochzeitskollektion, mit der wir nicht nur den Bräutigam als begeisterten Kunden gewinnen. Sein perfekt auf seine Persönlichkeit und Wünsche abgestimmtes

Erscheinungsbild macht ihn einen ganzen Tag lang auch zum positiven Botschafter unseres Geschäfts. Für die Kunden wirklich interessante und auf die eigenen Stärken ausgerichtete Nischenangebote haben durchaus das Potenzial, das gesamte übrige Sortiment aufzuwerten.

Wie wichtig ist dabei Ihr Team?

Angebotskompetenz ohne Beratungs- und Sozialkompetenz ist nicht viel wert. Es braucht persönliche Anstrengungen, damit wir uns klar von anderen Läden unterscheiden, begeisterte Stammkunden und damit Mundpropaganda gewinnen können. Wir müssen unsere Hausaufgaben machen: Freundlichkeit, echte Hilfsbereitschaft und Fachkompetenz müssen genau so eindeutig zu unserem Erscheinungsbild gehören wie Angebots- und Modevielfalt, das eigene Schneideratelier und andere Dienstleistungen.

Das wissen Ihre grossen Mitbewerber natürlich alles auch.

Das stimmt, aber für ein kleineres Geschäft liegen auch im Personalbereich die Stärken und Schwächen sehr nahe beieinander. Wenn im Konzern die Gewinne einbrechen, optimiert die Geschäftsleitung die Kosten und entlässt Personal. Für den Kleinbetrieb ist das Personal nicht einfach ein Budgetposten, sondern tatsächlich Teil des Betriebskapitals. Wir überlegen uns, wie wir auch in schwierigen Phasen unser Personal halten können und suchen gemeinsam nach Lösungen. Wir kennen die Familien der Mitarbeiter und sind nahe bei ihren Sorgen, Nöten und Freuden. Ich bin überzeugt, dass unsere Mitarbeiter sich dieser besonderen Situation sehr bewusst sind. Das spüre ich

aus ihrem Engagement, ihren Ideen und ihrer Begeisterung. Und das spüren auch unsere Kunden.

Sie sind mit viel Herzblut an der Arbeit. Was fasziniert Sie am Modegeschäft?

Sie haben Recht, mein Metier begeistert mich immer wieder neu! Das mag damit zu tun haben, dass ich den Kontakt zu anderen Menschen sehr gern habe und dass es mein Grundbestreben ist, Probleme zu lösen. Wenn ich mit einem Kunden nach dem besten Mix, seinem optimalen Erscheinungsbild gesucht habe, ist es für mich tatsächlich jedes Mal faszinierend, wenn er völlig verändert und mit zufriedenerm Gesicht aus der Kabine tritt. Dazu kommt in meinem Fall natürlich, dass mir niemand von oben drein reden kann. Ich kann mit meinem Team schnell und kundenorientiert die sich in der Textilbranche immer wieder bietenden Chancen packen. ■

Kurz-Porträt

Gian Martin Padrutt (45) stieg mit 27 Jahren als Quereinsteiger (eidg. Wirtschaftsdiplom, Praktika in Handel und Industrie) in die Textilbranche ein. Er führt das 1888 als Kleidermagazin E. Götz gegründete, an der Berner Neugasse domizillierte Herrenmode-Geschäft Zwald AG in der dritten Generation. Das traditionsreiche Geschäft mit 12 Angestellten führt Herrenmode im mittleren bis oberen Preissegment und gilt als eines der führenden Berner Unternehmen. Padrutt ist seit 1995 Vorstandsmitglied des Fachverbands Swiss Men Stores (vormals Verband unabhängiger Schweizer Herrenmode-Geschäfte VSHG). www.zwald.ch

«Ich würde es jeder Zeit wieder tun»

Die gewonnenen Erfahrungen und das während ihrer Vorbereitung auf die Berufsprüfung am SIU im Detailhandel erworbene neue Wissen hätten den Aufwand und die zeitlichen Einschränkungen sicher gelohnt, ist Susanne Löpfe überzeugt.

Nach bestandener Prüfung habe sie ihren Führungsstil genau unter die Lupe genommen, schmunzelt Susanne Löpfe. Sie absolvierte 2001 am SIU im Detailhandel mit Erfolg den Vorbereitungslehrgang auf die eidg. Berufsprüfung als Textildetailhandelspezialistin. «Auch wenn ich bis heute von jedem einzelnen Fach viel profitieren kann, nützt mir in der täglichen Praxis die Führungslehre am allermeisten.» Führungsauf-



«Wichtig ist, dass man sich vorher genau überlegt, wie viel einem die Weiterbildung bedeutet. Man muss von Anfang an 100 % davon überzeugt sein. Nur wenn ich etwas wirklich machen will, kann ich es auch», ist Susanne Löpfe überzeugt. Dazu gehörten im Rückblick ein straffes Zeitmanagement und ein gewisser Verzicht. «Sport, Freizeit und Hobbys wurden auf den Sonntag verschoben und der andere arbeitsfreie Tag der Weiterbildung gewidmet. Es war eine strenge Zeit. Ich war jedenfalls sehr froh, dass mir meine Schwiegermutter bei der Wäsche geholfen hatte!»

gaben gehörten für Susanne Löpfe schon bald nach der 1994 bei Mode Weber St. Gallen abgeschlossenen Lehre zum Berufsalltag. «Als Leiterin der DOB-Abteilung in der Migros St. Fiden und zweieinhalb Jahre später als rechte Hand des Geschäftsinhabers des Storchenhauses St. Gallen.» Dort erledigte Susanne Löpfe den Einkauf für drei Filialen und war für die Lernenden verantwortlich. Ihre Karriereerfolge blieben nicht unbenutzt. Nach drei Jahren holte sie die Familie Goldener in ihr Unternehmen, wo sie zusammen mit Milo Goldener den Mexx-Laden in Zürich aufbaute und später die grosse Mexx-Filiale in St. Gallen eröffnete. Seit Ende 2006 leitet sie die drei neuen Goldener-Läden im Einkaufszentrum Seen mit einem Esprit Women, einem Esprit Men und dem Dresspoint.

«Die umfassende Weiterbildung ist mit ein Grund gewesen, dass ich meine neue Stelle im Unternehmen erhalten habe», sagt Susanne Löpfe und betont den hohen Stellenwert, den die Weiterbildung in der Goldener-Gruppe habe. Es sei für sie nicht einfach gewesen, die organisatorische Seite ihrer Weiterbildung in den Griff zu bekommen. «Aber ich wusste von Anfang an, wie lange es dauert und hatte mich darauf eingestellt. Ich würde es jeder Zeit wieder tun. Die Erfahrungen waren sehr gut.»

Titel

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

Ausbildungsziel

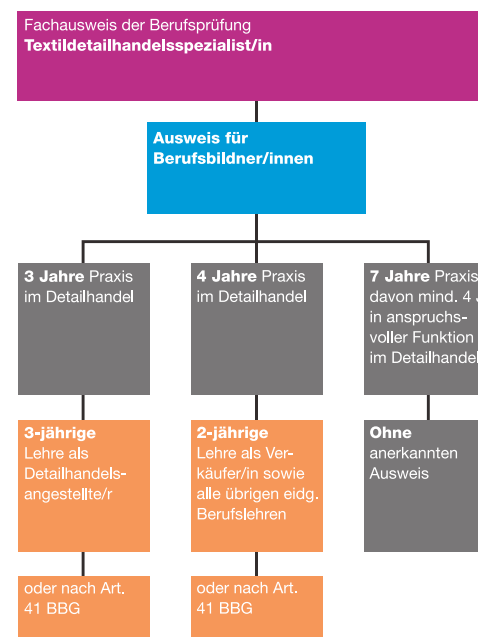
Im Vorbereitungskurs auf die Berufsprüfung Textildetailhandelspezialistin/Textildetailhandelspezialist wird ein fundiertes aktuelles und kundenorientiertes Fachwissen vermittelt. Dadurch sind die Absolventinnen und Absolventen in der Lage, eine

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

Ausbildungsnutzen

Die Textildetailhandelspezialistin, der Textildetailhandelspezialist 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 durchgeführt.

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 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 Textildetailhandel verfügen.

Der gesamte Stoff eines Faches wird in geraffter Form durchgearbeitet. 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 überbetrieblichen Kurse 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.

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 Vorgesetzten zu bekleiden und eine verantwortungsvolle Funktion im Textildetailhandel auszuüben.»

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 15.09.2008
Kurs 2008-30-58, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 01.09.2008
Kurs 2008-31-58, 08.30–16.30 Uhr

■ Lausanne

Montag, Beginn 08.09.2008
Kurs 2008-32-58, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 08.09.2008
Kurs 2008-30-75, 08.30–16.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 15.09.2008
Kurs 2008-30-84, 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 2009 statt.

Prüfungsgebühr

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

Für weitere Infos:

www.textildetailhandelsspez.ch

Neues Detailhandelswissen für Schweizer Apotheken

Mit neuen Konkurrenzformen wie Discount oder Internet wird der Apothekenmarkt mit dem Detailhandel vergleichbar. Dadurch wird das spezifische Detailhandelswissen der Pharma-Betriebsassistent/in (PBA) noch wichtiger. Das erkennen immer mehr Apotheken. Die Zahl der PBA ist schweizweit auf über 300 angewachsen.

Der Apothekenmarkt wird sich in den kommenden Jahren weiter stark verändern. Neben den eigentlichen pharmazeutischen Kernkompetenzen wird das Praxiswissen in Verkauf, Marketing und kundenorientierter Geschäftsführung an Bedeutung gewinnen. In diesen Bereichen kann die Pharma-Betriebsassistent/in mit gutem Detailhandelswissen eine zunehmend wichtige Funktion übernehmen und die Geschäftsleitung wirkungsvoll unterstützen und entlasten.



Auf denen grössten persönlichen Nutzen angesprochen, nennt Eliane von Dach das selbständigere Arbeiten, den besseren Gesamtüberblick und die erlangte Weitsicht. «Eine gute Weiterbildung erweitert den Horizont, stärkt die eigene Persönlichkeit und führt zu mehr Selbstsicherheit. Man sieht danach eben manches mit anderen Augen», sagt Eliane von Dach im Rückblick auf das Weiterbildungsjahr am SIU im Detailhandel und die erfolgreich abgeschlossene Berufsprüfung als Pharma-Betriebsassistentin. Auch wenn es zu jedem Fach des Lehrplans einiges zu sagen gäbe, pickt sie speziell die vermittelte Arbeitstechnik (Zeitmanagement und Prioritäten) sowie das Personalwesen mit dem Schwerpunkt Umgang mit Mitarbeitenden und Auszubildenden und die Auseinandersetzung mit den Arbeitsverträgen im Fach Recht heraus. Eliane von Dach arbeitet in der Bahnhofapotheke im bernischen Lyss.

Titel

Der Titel «Pharma-Betriebsassistent/in mit eidgenössischem Fachausweis» ist geschützt. Die Titelinhaber/innen sind als erfolgreiche Absolventen und Absolventinnen der Berufsprüfung beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) registriert und haben Zugang zur Höheren Fachprüfung im Detailhandel HFP (eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in).

Ausbildungsziel

Pharma-Betriebsassistenten und Pharma-Betriebsassistentinnen verfügen über praxiserprobtes Detailhandelswissen und sind in wichtigen Bereichen der marketing-orientierten Führung einer Apotheke bewandert. Sie kennen und interpretieren

betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erledigen selbständig eine Vielzahl administrativer Aufgaben und können 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 wird ein Workshop zu allen Fächern durchgeführt, in welchem die Lerninhalte in geraffter Form durchgearbeitet werden. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

Termine

Der Kurs dauert 1 Jahr und umfasst 340 Lektionen.

■ Zürich

Dienstag, Beginn 05.08.2008

Kurs 2008-30-66, 08.30-16.30 Uhr

■ Bern

Mittwoch, Beginn 13.08.2008

Kurs 2008-31-66, 08.30-16.30 Uhr

Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2009 statt.

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

Oder per Mausklick:

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 zukünftigen Anforderungen an die Führungsleute im Detailhandel.

Mit der sich weiter akzentuierenden Wettbewerbsintensität wird der Schweizer Detailhandel in Zukunft noch vermehrt vor Herausforderungen gestellt sein, die ohne ein professionelles, solides Management nicht mehr zu bewältigen sind. Dazu braucht es immer mehr Kaderleute, die über ein vertieftes betriebswirtschaftliches Führungswissen verfügen. Die Detailhandels-ökonominnen 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 aktuelle Situation und die 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 DetailhandelsökonomInnen 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 ein- halbjährigen Vorbereitungskurses mit seinen 600 Lektionen entsprechen 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 Personalbedarfs-ermittlung, 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 auch 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 Konzept 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 im Unterricht 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.

- Fachausweis einer eidg. Berufsprüfung und seither mindestens 2 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- Diplom einer eidg. Höheren Fachprüfung und seither mindestens 2 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- eidg. Berufsmaturitätszeugnis und seither mindestens 4 Jahre praktische Tätigkeit im Handel;
- 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 zusätzlich eine individuelle mündliche Prüfung eingebaut, die ebenfalls jener der Schlussprüfung entspricht.

Prüfungs-Workshop/Coaching

Rechtzeitig vor den Prüfungen wird ein Workshop zu allen Fächern durchgeführt, in welchem 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 Notenwerte liegen über dem allgemeinen Durchschnitt.

Weitere Infos gibt es auch per Mausklick:

www.detailhandelssoekonom.ch

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 07.01.2008
Kurs 2008-20-60, 08.30–17.00 Uhr

Dienstag, Beginn 15.01.2008
Kurs 2008-20-66, 08.30–17.00 Uhr

Mittwoch, Beginn 16.01.2008
Kurs 2008-20-70, 08.30–17.00 Uhr

■ Bern

Dienstag, Beginn 08.01.2008
Kurs 2008-21-60, 08.30–17.00 Uhr

Montag, Beginn 14.01.2008
Kurs 2008-21-66, 08.30–17.00 Uhr

■ Luzern

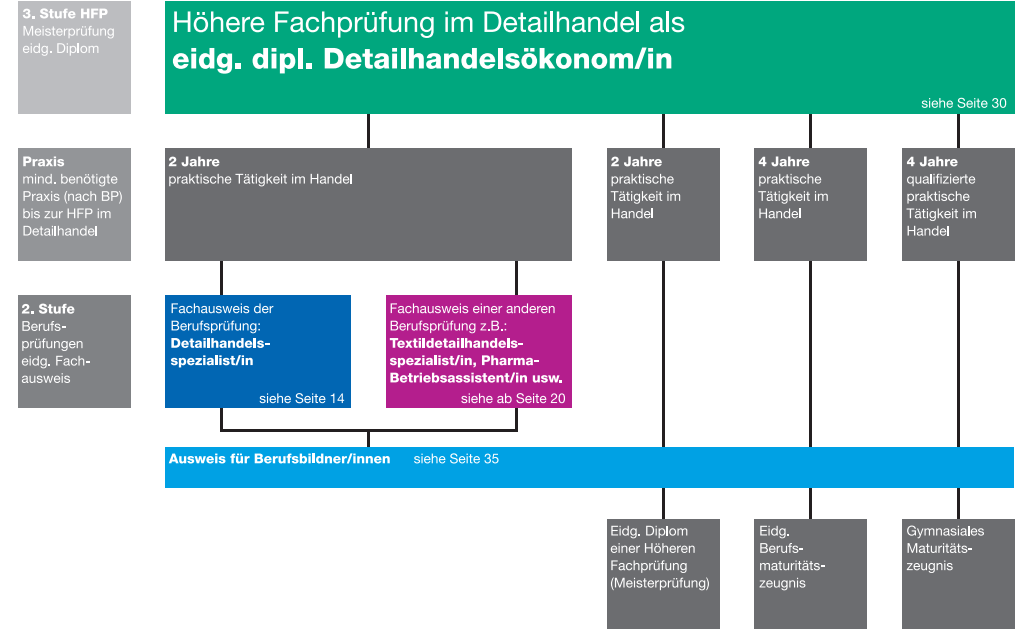
Montag, Beginn 07.01.2008
Kurs 2008-21-74, 08.30–17.00 Uhr

■ St. Gallen

Dienstag, Beginn 15.01.2008
Kurs 2008-20-82, 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 ERFA-Gespräche, Top-SIM-Planspiel, Gastreferate, Prüfungsworkshop, 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 2009 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 24 Lektionen

Buchhaltung gehört zum elementaren Grundwissen der Geschäftsführung.

Der gut aufgebaute Kurs führt Sie in kurzer Zeit 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 oder Wiedereinsteigerinnen, die sich die wesentlichen Grundkenntnisse der Buchhaltung in sehr kurzer Zeit aneignen oder bestehende Kenntnisse aktualisieren wollen. Der ganze Kurs dauert dank einem gut strukturierten Aufbau nur 6 Nachmittage à

4 Lektionen oder 8 Abende à 3 Lektionen (insgesamt 24 Lektionen). Er wird mit mindestens 12 Teilnehmenden durchgeführt.

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 05.05.2008
Kurs 2008-10-14, 18.45–21.00 Uhr

Donnerstag, Beginn 08.05.2008
Kurs 2008-10-22, 13.15–16.15 Uhr

■ Bern

Mittwoch, Beginn 07.05.2008
Kurs 2008-11-14, 18.45–21.00 Uhr

Donnerstag, Beginn 15.05.2008
Kurs 2008-11-22, 13.15–16.15 Uhr

■ Luzern

Mittwoch, Beginn 14.05.2008
Kurs 2008-11-23, 18.45–21.00 Uhr

■ St. Gallen

Donnerstag, Beginn 15.05.2008
Kurs 2008-10-23, 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. ■



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!»

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, Berufsinspektor 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 2010

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 18.08.2008
Kurs 2008-55-01, 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

Freitag, 18. Juli 2008. ■

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 im Unternehmen, 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 2009

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 09.06.2008
Kurs 2008-55-05, 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, 05. Mai 2008. ■



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!

Im Dialog mit Ihnen unterstützen wir Sie wirkungsvoll auf Ihrem Weg zum Lernerfolg.

So profitieren Sie von unserem Know-how und wir von Ihren Anregungen und Impulsen 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



Claudia Bertogg
Sekretariat
Kurswesen Zürich
c.bertogg@siu.ch



Nadja Künzle
Sekretariat über-
betriebliche Kurse
n.kuenzle@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 Zürich
m.schwyter@siu.ch



Béatrice Tschäppät
Leiterin Sekretariat
Kurswesen Lausanne
b.tschaeppaet@siu.ch



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



Heidi Vögeli
Sekretariat
Kurswesen Bern
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.

Ihre 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 den Teamgeist über den Austausch von Ideen und Erfahrungen unter den Kursteilnehmenden. Um den individuellen Lernerfolg zu unterstützen, legen wir sehr 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 Sachverhalte verständlich erklären und näher bringen. ■



«Seit vielen Jahren steht die «Marke SIU im Detailhandel» für bestmögliche Sicherheit und für die Kompetenz des grössten zertifizierten Weiterbildungsinstituts des Schweizer Detailhandels», sagt SIU-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi.

Ausbildungs-Qualität mit Gütesiegel

Vertrauen ist gut, Kontrolle oft viel besser! Mit der sorgfältigen Auswahl des Instituts wird der Grundstein für die erfolgreiche Weiterbildung gelegt. 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 in der ganzen Schweiz 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 zuverlässigen Beurteilung der Schulen und Institute.

Beide Qualitätsauszeichnungen müssen regelmässig neu erworben werden. Das garantiert eine zielorientierte Weiterentwicklung des hohen Qualitätsstandards. Darum machen immer mehr Kantone und Erziehungsdirektionen ihre Beiträge 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-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi. «Natürlich sind wir jedes Mal entsprechend stolz, wenn wir das Qualitäts-Zertifikat wieder erhalten haben», schmunzelt sie.



«Wir müssen in der täglichen Praxis zuverlässig umsetzen, was uns in den strengen, regelmässig durchgeführten Prüfverfahren bezüglich schulischer Qualität und Management bescheinigt worden ist. Nur so können wir den hohen Standard halten und die nächsten Qualitäts-Zertifizierungen wieder erhalten», sagt Monika Pfenninger, Assistentin der SIU-Geschäftsleitung (rechts).

Die alle drei Jahre durchgeführten Prüfverfahren (Audits) bringen immer wieder neue Erkenntnisse und angepasste Lösungen und münden oft in neue Lehrmethoden und Lehrgänge. «So entwickeln wir uns als lernende Organisation laufend weiter und können das Vertrauen unserer Kunden bestätigen, das sie in uns setzen. Sie vertrauen sie uns ihre Mitarbeitenden auch deshalb

zur Weiterbildung an, weil sie um die seit Jahren bekannt hohen Prüfungserfolge wissen und diesen Leistungsausweis auch in Zukunft erwarten», sagt SIU-Schulleiterin Attilia Chiavi.

Ausschlaggebend für die anerkannt hohe Qualität der SIU-Lehrgänge seien, so Attilia 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



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.



Eine offene Frage-Kultur und gesunde Eigendynamik sind für mich wesentliche Elemente im Unterricht. Wichtig ist dabei das vorhandene Wissen abzuholen und in den Unterricht zu integrieren. Dies wird unter anderem durch Gruppenarbeiten erreicht. Zudem hilft das lebendige Einbinden von aktuellen Ereignissen im Detailhandel die vermittelte Theorie mit der Praxis zu koppeln. **Sybille Tenisch, SIU-Referentin für Warenbeschaffung.**

«Die Veränderungen in der Logistik sind längst nicht abgeschlossen. Sie werden den Handel in den nächsten Jahren vor weitere grosse Herausforderungen stellen. Topaktuelle Themen miteinander und praxisorientiert aufzuarbeiten und dabei das Verständnis für Gesamtprozesse auszubauen, sind wichtige Bestandteile der Weiterbildung. Aber auch das augenzwinkernde Wissen, dass Dummheit nicht wenig Wissen bedeutet. Auch nicht wenig wissen wollen. Dummheit ist zu glauben, genug zu wissen! **Stefan Gächter, SIU-Referent für Warenlogistik.**



«Gesellschaftliche Entwicklungen, neue Kundenbedürfnisse, sich rasch verändernde und globalisierte Märkte fordern uns auf, uns immer wieder neuen Situationen und Anforderungen anzupassen. Wer diesen Anforderungswandel am Arbeitsplatz bewältigen und so seine Arbeitsfähigkeit bewahren will, muss heute dafür sorgen, dass er ihm auch morgen gewachsen sein wird. Im Unterricht ist es mir wichtig, die Kursteilnehmenden aktiv in die möglichst praxisnah und schlicht übermittelte Thematik einzubinden und bei komplexen Themen systematisch vorzugehen.» **Guido Telli, SIU-Referent für Warenbeschaffung.**

«Nicht umsonst ist Recht auf dem Stundenplan. Es geht dabei nicht darum, aus den Kursteilnehmenden Rechtsanwältinnen zu machen. Solche gibt es sonst schon genug. Täglich aber kommen wir mit Fragen des Rechts in Berührung, ob wir uns dessen bewusst sind oder nicht. Wenn alles gut geht, merken wir davon nichts. Andernfalls ist alles andere Schuld, nur nicht wir. Damit die Kursteilnehmenden nicht auch auf irgendwelche Ausreden zurückgreifen müssen, werden sie beim SIU mit den wichtigsten gesetzlichen Grundlagen vertraut gemacht.» **Peter Kündig, SIU-Referent für Recht.**



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 laufend auf den aktuellsten Wissensstand gebracht.

Ist neues Wissen praxisferne, graue Theorie, dann wächst der Frust und sinkt die Lernbereitschaft. «Die Anforderungen an unsere Referenten und Lehrmittel sind deshalb so hoch, weil unsere Studierenden den Detailhandel in der 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 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 nicht nur leichter und sicherer aufgenommen, sondern auch 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-Referentinnen und Referenten:

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

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

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

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
www.cciati.ch

- 1 Lausanne
- 2 Bern
- 3 Solothurn
- 4 Basel
- 5 Olten
- 6 Aarau
- 7 Luzern
- 8 Zürich
- 9 Schaffhausen
- 10 Winterthur
- 11 St. Gallen
- 12 Chur
- 13 Zuoz
- 14 Lugano
- 15 Brig
- 16 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. Kursteilnehmende 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 Kursteilnehmende erhalten vor Kursbeginn eine schriftliche Anmeldebestätigung.

Kursgeld

Im Kursgeld sind enthalten:

- Lehrmittel
- Kursmaterial
- Coaching Mini-Diplom-/Projektarbeit
- Instruktions- 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 Kursteilnehmende, 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 Kursteilnehmende 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 Kursteilnehmende obligatorisch. Das SIU im Detailhandel behält sich das Recht vor, Kursteilnehmende mit mangelhafter Präsenz und ungenügenden Leistungen auszuschliessen.

Copyright

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Kursteilnehmende, 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 2008

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.

Zürich Montag, 12.11.2007 03.03.2008 02.06.2008 10.11.2008	Bern Montag, 05.11.2007 28.01.2008 03.11.2008 Mittwoch, 04.06.2008	Aarau Montag, 14.04.2008	Basel Montag, 07.04.2008	Brig (d) Mittwoch, 14.05.2008	Chur Montag, 28.04.2008
--	---	---------------------------------------	---------------------------------------	--	--------------------------------------

Fribourg Dienstag, 05.02.2008 20.05.2008	Genève Montag, 17.03.2008 19.05.2008	Lausanne Montag, 04.02.2008 Dienstag, 06.05.2008	Luzern Montag, 25.02.2008 Dienstag, 03.06.2008	Neuchâtel Dienstag, 18.03.2008 Mittwoch, 07.05.2008	Olten Montag, 11.02.2008
--	--	---	---	--	---------------------------------------

Sion (f) Mittwoch, 23.04.2008	Solothurn Montag, 21.04.2008	St. Gallen Montag, 31.03.2008 Mittwoch, 28.05.2008	Winterthur Mittwoch, 16.04.2008
--	---	---	--

Pharma Zürich Montag, 10.03.2008	Pharma Bern Mittwoch, 19.03.2008	Category Manager Zürich Mo, 19.11.2007, 19.00 Uhr Mi, 21.05.2008, 19.00 Uhr	Category Manager Bern Mi, 14.11.2007, 19.00 Uhr Di, 27.05.2008, 19.00 Uhr
---	---	--	--

Die Informationsabende beginnen um 19.15 Uhr (ausser Category Manager / 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	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	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