

Hauptsitz:

SIU im Detailhandel Zürich Verena Konzett-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 2010

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, Rapperswil-Jona

Fotos: Stephan Hanslin, Zürich

Druck: Kalt-Zehnder-Druck AG, Zug

Weiterbildung im Detailhandel Krisenresistente Weiterbildung	4
Karrieren im Detailhandel Roger Vogt und Rosa-Maria Cao	10
Weiterbildung im Detailhandel Weiterbildung als strategischer Wettbewerbsvorteil	12

Detailhandelsspezialist/in

Die neuen modularen SIU-Vorbereitungskurse auf die eidgenössische Berufsprüfung	14
Garanten für die Entwicklung des Detailhandels	20

Textildetailhandelsspezialist/in Sehr gute Chancen für interessante Karrieren	22
Pharma-Betriebsassistent/in Strategischer Erfolgsfaktor für Schweizer Apotheken	29

Eidg. dipl. Detailhandelsökonom/in

Die Top-Ausbildungsstufe im Schweizer Detailhandel	31
Termine, Reglement, Kosten	33

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

Nachträglicher Lehrabschluss nach BBV 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 unterstützen Sie auf Ihrem Weg 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 2010	50

Krisenresistente Weiterbildung

«Krise ist ein produktiver Zustand. Man muss ihr nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen.» Im berühmten Zitat von Max Frisch schwingt viel positive Energie mit. Wer die Weiterbildung auch in Krisenzeiten fördert, sorgt für die genau dann wichtige Weiterentwicklung des Unternehmens und seiner Mitarbeitenden. Mit veraltetem Wissen können weder Krisen gemeistert noch Aufschwungchancen genutzt werden. Von Thomas Tobler.

Allein schon der Blick auf die rasanten Veränderungen der Sortimente und Produkte zeigt, wie ungemein stark der Erfolg im Detailhandel in praktisch allen Branchen durch den zuverlässigen Aufbau und Austausch von aktuellem Wissen mitbestimmt wird. Nur so lassen sich auch alle anderen Veränderungsprozesse und Strukturwandlungen frühzeitig erkennen und Erfolg versprechend nutzen. Die fundamentale Bedeutung dieses Wissensvorsprungs wird vollends klar, wenn man sich die schier unendlichen Informationskanäle im

Internet vor Augen hält, die der heutige Konsument mit der allergrössten Selbstverständlichkeit nutzt. Im Rennen um die Kundenakzeptanz bleibt nur erfolgreich, wem es gelingt, marktrelevantes Wissen einen Tick schneller und besser als die Konkurrenten zu beschaffen und im Unternehmen zu festigen. Strandet neues Wissen – aus welchen Gründen auch immer – bereits an der Ladentür oder wird es bei dessen Verbreitung im Geschäft behindert, reduziert sich der Geschäftserfolg so schnell wie die Menge an Veränderungen zunimmt.

Förderung der Krisenresistenz

Die Praxis lehrt uns, dass das reine Vorhandensein von Wissen noch nichts über dessen effektive wirtschaftliche Nutzung aussagt. **Erst die lernende Organisation, will heissen die anpassungsfähige, auf Veränderungen tatsächlich reagierende Zusammenarbeit auf allen Stufen im Betrieb, kann das ganze interne Potenzial an Fach-, Markt- und Kundenwissen, an Fähigkeiten, Fertigkeiten und innovativen Inputs nutzen. Es braucht dieses aktive Miteinander, damit neues Wissen entstehen und fliessen kann. Nur so bildet sich im Unternehmen**

der Nährboden für mitarbeiter- und kundenbezogene Vorwärtsstrategien und Mehrwerte. Und nur so wird die Bereitschaft gefördert, laufend bessere Leistungen und Lösungen zu entwickeln.

Es liegt auf der Hand, dass lernende Organisation immer nur dort entstehen können, wo Menschen arbeiten, die **in einer offenen, neues Wissen aus Überzeugung suchenden Firmenkultur** gefordert und gefördert werden. Dazu braucht es das klare Bekenntnis der Geschäftsleitung zu einer nachhaltigen Mitarbeiterförderung. Und es braucht die Einsicht von oberster Stelle, dass die Mitarbeitenden das wichtigste Kapital im Unternehmen sind. Denn Umsatz und Prosperität entstehen im Detailhandel letztendlich im täglichen Kundenkontakt und aus den Schlüssen, die der Kunde daraus zieht. Nicht zuletzt ist die Mitarbeiterförderung stets auch ein deutliches Zeichen gegenüber den Mitarbeitenden – auch in Krisenzeiten. Oder wie der grosse österreichische Schriftsteller Stefan Zweig einmal sagte: «Jede Krise ist ein Geschenk des Schicksals an den schaffenden Menschen.»

Personalentwicklung und Wissensmanagement werden im Detailhandel zweifelsohne auch in Zukunft zu den wichtigsten strategischen Führungsaufgaben zählen. Speziell in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Absturzgefahr für Schönwetterpiloten

Die spürbaren Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise und der beinhardt geführte Ver-

drängungswettbewerb mit entsprechendem Preis- und Margendruck zwingen den Handel zu rigorosem Kostenmanagement. In diesem garstigen Umfeld ist es nicht weiter verwunderlich, dass immer wieder verkündet wird, Aus- und Weiterbildung seien nur in wirtschaftlich besseren Zeiten sinnvoll. Wahrer wird die Behauptung durch das stetige Wiederholen jedoch nicht. Auch der Hinweis, dass Investitionen in Wissen und Fähigkeiten keinen Eingang in die Bilanz finden, sondern als Kosten das Betriebsergebnis schmälern, bleibt zu oberflächlich.

In der heutigen Informations- und Wissensgesellschaft können sich unüberlegte Kosteneinsparungen im Wissensmanagement enorm schnell in einer verminderten Reaktionsfähigkeit der Unternehmung niederschlagen und die Hebelwirkung der eigenen Wertschöpfung dramatisch reduzieren. Schon vor Jahren hob der St. Galler Detailhandelsexperte Professor Thomas Rudolph in seiner Einleitung zur Studie Konsumententrends 2006 den Warnfinger: «Auch wenn bei Mehrwertkonzepten permanent Anstrengungen unternommen werden müssen, um die Kosten zu reduzieren, dürfen die Rationalisierungsbemühungen nicht auf Kosten des Handels- beziehungsweise des Mehrwertprofils gehen. Die Maxime darf daher nicht «Profilierung statt Rationalisierung» lauten. Die Kunst im Handelsmanagement liegt vielmehr in der Kombination beider Ansätze, wobei dem Profilierungsziel über Mehrwertkonzepte eine höhere Priorität zukommen sollte.»

Diese Aussage verliert auch in Krisenzeiten nicht von ihrer Gültigkeit, im Gegenteil.



Neues Wissen entsteht immer nur dann, wenn es an solid bestehendes, tatsächlich verwendetes Wissen angedockt werden kann.

Weiterbildung im Detailhandel

Bedeutung der Geschäftswahl-Motive in fünf Handelsbranchen der Schweiz

	Lebensmittel		Möbel		Sportartikel		Textilien		Consumer Electronics	
	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006
Günstiger Preis	5,04	5,24	5,01	5,21	5,07	5,24	5,00	5,24	5,69	5,62
Innovatives Produktangebot	5,61	5,48	5,54	5,37	5,81	5,74	5,32	5,32	5,85	5,72
Hervorragende Beratung	4,81	4,86	5,22	5,15	5,40	5,34	4,59	4,36	5,44	5,31

«Wie wichtig sind die (obigen) Merkmale bei der Auswahl des Geschäfts, in dem Sie einkaufen?», fragte eine Studiengruppe der Uni St. Gallen in einer schweizweiten Umfrage bei 5000 Konsumenten.

Lesebeispiel: Die Befragten gaben an, dass für ihre Wahl des Lebensmittelhändlers das innovative oder qualitativ hochwertige Produktangebot mit dem Wert 5,61 am wichtigsten ist.

Quelle: Rudolph, Thomas (Hrsg.): Der Schweizer Handel: Konsumententrends 2008. St. Gallen: Institut für Marketing und Handel, 2008. ISBN 978-3-905819-10-6, www.alexandria.unisg.ch/Publikationen/42764

Bereits im Krisenjahr 2003 zeigte eine vom TV-Konsumentenmagazin «Kassensturz» in Auftrag gegebene Konso-Studie erstaunliche Erkenntnisse. Auf die Frage, wie Unternehmen in der Krise reagieren sollten, rieten 37% der Befragten zu Preisreduktionen. Gleich viele empfahlen jedoch kreativere Ideen und je 25% wünschten neue Produkte und bessere Serviceleistungen. Zu sehr ähnlichen Schlüssen gelangte 2008 auch eine Studiengruppe der Uni St. Gallen in einer schweizweit durchgeführten Erhebung. (Vgl. obige Grafik)

Wenn selbst in Krisenzeiten mit einem höheren Preisbewusstsein auch andere Kriterien als der Preis bei den Konsumenten eine hohe Beachtung finden, heisst das in der Konsequenz, dass Tiefpreise nicht «à tout prix» zu einer höheren Nachfrage führen müssen. Oder salopp ausgedrückt: Trotz

tiefer Preise wird auf uninteressant oder unnötig empfundene Käufe verzichtet und ein als zu wenig attraktiv empfundenen Geschäft wird auch mit Tiefpreisangeboten nicht besuchenswerter. Dazu Attilia Chiavi, Geschäftsleiterin SIU im Detailhandel, in einem Interview mit der «Wirtschaft Zug 2009»: «Experten sagen voraus, dass der Überlebens- und Expansionskampf im Detailhandel nicht mehr lange ausschliesslich über den Preis ausgetragen werden kann. Jedes andere «Kampfmittel» wird die im Verkauf tätigen Personen auf allen Stufen involvieren. Damit sie ihre Aufgaben effizient und erfolgreich erfüllen können, müssen sie mehr als nur «gut» ausgebildet sein.»

Alibi-Weiterbildung vermeiden

Nur, wie sieht diese «gute Ausbildung» im Detailhandel aus? Was soll und muss der viel zitierte gut gepackte Aus- und Weiter-

bildungsrucksack griffbereit halten? Welches Wissen bringt auf einem angespannten Arbeitsmarkt Sicherheit oder hilft den momentanen Arbeitsplatz bestmöglich zu sichern? Welche Weiterbildungsmöglichkeit ist für die jeweiligen Bedürfnisse die richtige? Die Auswahl ist gigantisch. **Professor Stefan C. Wolter von der Universität Bern bezifferte dieses Jahr in einer erstmaligen Hochrechnung das jährliche Marktvolumen für die Weiterbildung in der Schweiz auf rund 5,3 Milliarden Franken.** ¹Die Versuchung, in diesem Milliardenmarkt ohne klar nachgewiesenen Weiterbildungsbedarf auf die Schnelle irgendwelche Seminare, Kurse oder Workshops auszusuchen, zu besuchen oder besuchen zu lassen, ist entsprechend gross und führt oft zu Fehlentscheiden.

Weil selbst die aktuellste Bildung kein stabiler Wert sein kann, sondern immer nur ein Zwischenstand, der permanent aktualisiert sein will, ist der Weiterbildungsdruck massiv gestiegen und hat auch für den Detailhandel ein immenses Weiterbildungsangebot entstehen lassen. Das erschwert die Orientierung und Prüfung der Qualität der Angebote und Anbieter enorm. **Trotzdem entscheidet die richtige Auswahl direkt über den Weiterbildungserfolg.**

Gut ausgebildete Mitarbeitende sind nur ein betrieblicher Erfolgsfaktor, wenn sie eine den betrieblichen und persönlichen Möglichkeiten gerecht werdende Weiter-

bildung erhalten. So kann vorhandenes Wissen aktualisiert, die Arbeit der Mitarbeitenden unterstützt, zur Übernahme von neuen Aufgaben motiviert und für neue Herausforderungen und Chancen fit gemacht werden.

Vor diesem Hintergrund steckt SIU-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi das Umfeld ab, in dem das grösste Ausbildungsinstitut im Schweizer Detailhandel aufstrebenden Berufsleuten hilft, in der Weiterbildung



Der Detailhandel hat aus vergangenen Krisen gelernt und verhält sich in der Weiterbildung antizyklisch. «Er setzt jetzt auf gute Weiterbildung», weiss SIU-Geschäftsleiterin Attilia Chiavi.

eine echte Chance für die Zukunft zu erkennen. «Wir begeistern möglichst viele Menschen im Detailhandel für eine gezielte, betriebswirtschaftlich fundierte Weiterbildung, indem wir ihnen die Fülle beruflicher Chancen aufzeigen und ihnen das nötige Wissen vermitteln. Trotz Wirtschaftskrise werden wir weiterhin das tun, was wir bisher mit Erfolg gemacht haben: Auf allen Stufen des Detailhandels die bestmögliche

¹Hochrechnung Weiterbildungsausgaben in der Schweiz: <http://www.edudoc.ch/record/33036>

Ausbildung anbieten. Dabei hilft uns, dass der Detailhandel aus den vorhergehenden Krisen gelernt hat und mehrheitlich antizyklisch reagiert. Er setzt jetzt auf gute Weiterbildung.»

Auch wenn es für diese «gute Weiterbildung» keine allgemeingültigen «Patentrezepte» geben kann, orientiert sich eine zukunftsfähige Weiterbildungsstrategie, wie sie das SIU im Detailhandel versteht und verfolgt, an den Bedürfnissen und Anforderungskriterien der Wirtschaft. Dazu zählen insbesondere die eidgenössisch anerkannten höheren Bildungsabschlüsse wie zum Beispiel jene als Detailhandelspezialist/in oder Detailhandelsökonom/in mit eidgenössischem Diplom. «Eidgenössische Abschlüsse haben in der Wirtschaft einen hohen, international anerkannten Stellenwert. In diesem Bereich liegen die Hauptkompetenzen und Ausbildungsschwerpunkte des SIU. Dank dem mit der EU vereinbarten freien Personenverkehr und international tätigen Firmen bieten sie echte Mehrwerte und öffnen neue Karrieremöglichkeiten», erklärt Attilia Chiavi und betont in diesem Zusammenhang die Wichtigkeit der frühzeitigen und umfassenden Information. «An unseren kostenlosen und unverbindlichen Informationsabenden orientieren wir Weiterbildungswillige über die ganze Palette der Ausbildungen im Detailhandel.» (Die Angaben dazu finden Sie auf Seite 50 dieses Jahresprogramms, Anm. d. R.)

Pragmatisches Vorgehen

Weiterbildung zu planen ist das eine, sie im Betrieb wirkungsvoll zu nutzen, etwas völlig anderes. Wenn Gelerntes in der täglichen

Arbeit ungenutzt verpufft, fehlt es fast immer an der sorgfältigen Planung der Weiterbildung, die sich an den Zielen der Unternehmung und den damit verbundenen Aufgaben orientieren muss. Eine gute Weiterbildung ist niemals Selbstzweck, sondern immer Mittel zum Zweck. Neues Wissen, das in der Praxis nicht gebraucht werden kann, nützt nichts, es frustriert.

Um den optimalen Weiterbildungsnutzen zu erhalten, lohnt es sich in jedem Fall, den Kurs wie auch das Weiterbildungsinstitut zu prüfen und das gesamte Paket an den internen Weiterbildungsbedürfnissen zu messen. (Vgl. dazu den Kasten auf Seite 9.) ■

www.tobler-tobler.ch



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.

Interne und externe Prüfpunkte

Prüfung und Auswahl

Gute Weiterbildung kann nur dann nützlich Wissen entstehen lassen, wenn sie auf die vorhandenen personellen Möglichkeiten und Fähigkeiten und auf die gesetzten betrieblichen Ziele ausgerichtet ist. Nur so kann neues Wissen helfen, die vorhandenen Stärken wirkungsvoll zu verstärken und strategisch relevante Verbesserungen anzugehen.

Betriebliche Rahmenbedingungen

- Was sind unsere wichtigsten Stärken, worauf sind wir besonders stolz?
- Was sind die wichtigsten Merkmale und Bedürfnisse unserer Kunden?
- Wie gut decken sich diese drei Punkte tatsächlich?
- Welche Stärken bringen unseren Kunden Vorteile und Nutzen? Tun wir das Richtige?
- Was sind die wichtigen Ziele, Funktionen und Bedürfnisse im Unternehmen und in den einzelnen Bereichen (Unternehmens-/Bereichsziele, Stellenbeschreibung)?
- Welche beruflichen und persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten werden kurz-, mittel- und langfristig benötigt (Anforderungsprofil)?
- In welchen Bereichen muss uns welches (zusätzliche) Wissen speziell unterstützen?
- Welches Wissen ist speziell interessant, weil es in mehreren Bereichen Nutzen bringt?
- Sind die im Betrieb vorhandenen Vorkenntnisse dafür geeignet oder müssen eventuell neue Mitarbeitende gesucht werden?
- Wie gut wird neues Wissen im Betrieb verbreitet, gefestigt und weiterentwickelt (Kosten- und Nutzenoptimierung)?
- Wie prüfen wir den Erfolg der Weiterbildung (Qualifikationsprozess)?
- Wie gut und motivierend informieren wir vor dem Beginn der Weiterbildung über deren Ziele, über die Bedeutung für das Unternehmen und den/die Mitarbeitenden, über die gebotene Unterstützung (fachlich und finanziell)?
- Wie organisieren wir die durch die Weiterbildung entstehenden Absenzzzeiten?
- Welche weiteren Prüfpunkte sind in unserem Betrieb wichtig?

Weiterbildungsangebote

- Sind Lehrstoff und Lehrmittel detailhandelsorientiert, aktuell und für unsere Bedürfnisse praxisnah genug?
- Entsprechen die gebotenen Ausbildungsschwerpunkte und -inhalte tatsächlich unseren Zielsetzungen, Bedürfnissen und den vorhandenen Vorkenntnissen?
- Ist der Weiterbildungsanbieter in allen drei Sprachregionen tätig und kann daher (für gesamtschweizerisch tätige Firmen wichtig!) für alle Landesteile gleiche Konzepte und Preise anbieten?
- Sind die Referenten methodisch-didaktisch ausgebildete Fachleute aus der Detailhandelspraxis?
- Sind sie dank kompetentem Fachwissen befähigt, anwendbare Lösungen anzubieten?
- Besteht eine systematische Weiterbildung der Referenten?
- Wie sind die Erfolgsquoten der Kursteilnehmenden bei den Prüfungen?
- Können Referenzen eingesehen werden?
- Wird die Qualität des Weiterbildungsinstituts professionell geprüft und zertifiziert?
- Sind die administrativen Rahmenbedingungen und Kosten transparent?
- Bietet das Institut umfassende Service- und Beratungsdienstleistungen?
- Bietet das Weiterbildungsinstitut Informationsveranstaltungen an, an denen sich Interessenten informieren und ihre nötigen Abklärungen treffen können?
- Werden die Zulassungsanforderungen zu eidg. Prüfungen mit den Kursteilnehmenden seriös abgeklärt?
- Gibt es zusätzliche betriebsintern relevante Prüfpunkte, die abzuklären sind?

Das SIU im Detailhandel bietet für die seriöse Auswahl des individuell richtigen Weiterbildungsinstituts eine umfassende Checkliste an: www.siu.ch

Roger Vogt

Coop-Verkaufschef
Region Zentralschweiz-Zürich

Nie aufgeben ist primär eine Frage der richtigen Einstellung», ist Roger Vogt überzeugt. Seine bisherige Karriere bestätigt es: Metzgerlehre bei Coop, Aspirantenprogramm und je 4 Jahre Geschäftsführer und Verkaufleiter. Mit 31 Jahren ist Vogt Coop-Verkaufschef für die ganze Zentralschweiz mit rund 8000 Mitarbeitenden in 7 Kantonen. Genau so eindrücklich sein schulisches Palmarès: Grundschule, Verkaufslehre, Lehrmeisterkurs, Detailhandelspezialist und parallel dazu (!) Marketingplaner, Detailhandelsökonom und ebenfalls parallel dazu Marketingleiter, Verkaufsleiter und daran anschliessend das berufsbegleitende Nachdiplomstudium EMBA an der Fachhochschule Zürich (PHW). Das sei schon unglaublich, habe ihm SIU-Geschäftsleiterin Atilia Chiavi einmal gesagt. Sie warte nur auf den Tag, an dem er es nicht mehr schaffe. «Das ist bis jetzt noch nicht eingetroffen», sagt Roger Vogt mit breitem Grinsen. Vielmehr habe er alles sehr positiv und «super spannend» erlebt und habe von vielen interessanten Chefs und Vorbildern profitieren können. «Speziell am SIU wurde ich stark gefördert. Die Kontakte und der Austausch mit Kollegen und Referenten brachten viele gute Ideen und nützliche Benchmarks aus anderen Branchen und Blickwinkeln. In diesem detailhandelsorientierten Umfeld fühlt man sich verstanden und gut aufgehoben.» Etwas anders verlief es in den anderen Lehrgängen und an der Hochschule. «Dort ist man als Detailhändler schon fast ein Exot», lacht Vogt. Das lege sich aber rasch. «Spätestens wenn die Bedeutung und die Berufsbilder des Detailhandels bewusst werden.»



«Marketing ist für mich zur echten Leidenschaft geworden», sagt Roger Vogt.

Gab es nie Rückschläge in seiner Karriere? «Selbstverständlich läuft nicht immer alles nach Wunsch», räumt Roger Vogt freimütig ein. Zum Beispiel als er sich als SIU-Referent versuchte. «Meine Stärken liegen offenbar nicht in diesem Bereich», schmunzelt er im Rückblick. Aber auch daraus habe er schlussendlich lernen können. Man müsse sich und anderen gegenüber auch eine vernünftige Fehlertoleranz an den Tag legen können und dabei das Vertrauen nicht verlieren, um vorwärts zu kommen. Echt und gewollt Vertrauen geben sei für ihn aus der Erfahrung heraus zu einem wichtigen Eckwert geworden. «Im Detailhandel führt der Weg zur Kundenloyalität immer über die Mitarbeiterzufriedenheit.» Wer sich einzig auf seine Fachkompetenz verlasse und darüber die Sozialkompetenz vergesse, könne keinen Erfolg haben. Wenn der Mensch nicht im Zentrum stehe, nütze alles Wissen nichts. «Das ist für mich eine sehr starke Erkenntnis», sagt Roger Vogt. Kraft und Ausgleich findet Roger Vogt im Sport und beim Lesen. «Es gibt für mich fast nichts Schöneres, als literarisch in andere Umgebungen einzutauchen.» ■

Rosa-Maria Cao

Geschäftsführerin der Fly-Filiale im
Einkaufszentrum Tivoli in Spreitenbach/ZH

Das TUN entscheidet! Rosa-Maria Cao's Lebensmotto mag bei anderen eher nach grossspuriger Durchhalteparole klingen. Ihr nimmt man es spontan ab: «Ich war schon von klein auf leistungs- und lösungsorientiert», schmunzelt sie. Wie damals, als sie sich nach bestandener Aufnahmeprüfung nicht fürs Gymnasium, sondern für den Verkaufsberuf entschied. «Meine Berufswünsche drehten sich immer um menschenbezogene Branchen wie den Detailhandel.» Dass sie sich dort rundum wohl fühlte, bewies ihre Berufsprüfung im 1. Rang. «Das war für mich der totale Motivationsschub!» Das Glanzresultat, modisches Gespür und die Zweisprachigkeit (drei weitere Sprachen sind seither dazu gekommen) öffneten Rosa-Maria Cao nach der Lehre den Weg in den Modeeinkauf und zur eid. dipl. Branchenspezialistin Textil. «Während meiner Prüfungsvorbereitung am SIU entstand ein völlig neues Beziehungsnetz im Detailhandel.» Daraus entwickelte sich eine Blitzkarriere bei Globus. Innert sechs Jahren stieg sie zur Verkaufsmanagerin des gesamten Textilbereichs auf und nahm parallel dazu den Vorbereitungskurs zur Detailhandelsökonomin in Angriff. «Ich hatte das grosse Privileg, damals in der Pilotklasse zu sitzen. Alles war völlig neu und unheimlich spannend. Wir konnten den Kurs gemeinsam mit den Dozenten mitgestalten und unsere Erfahrungen einbringen.»

Heute ist Rosa-Maria Cao Geschäftsführerin der Fly-Filiale im Tivoli-Einkaufszentrum in Spreitenbach. Die 20 von Manor im Franchising betriebenen Fly-Möbelläden in der Schweiz



Lerneffekte nutzen und eigene Stärken erkennen sind für Rosa-Maria Cao wichtiger als Diplome.

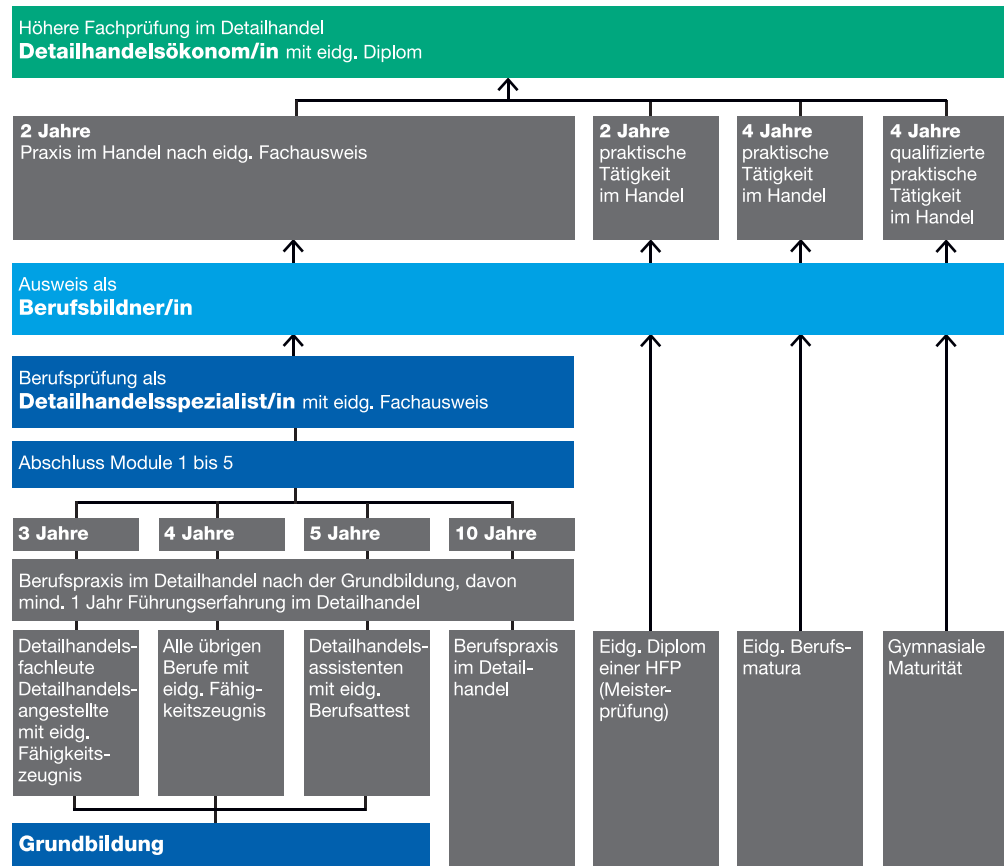
sind Teil der expansiven französischen Möbelkette Mobilier Européen (265 Läden, über 1 Mia. Euro Umsatz). Parallel zu ihrer Führungsfunktion arbeitet Rosa-Maria Cao als SIU-Referentin für Personalwesen, Kommunikation und weitere Fächer und schloss berufsbegleitend ein Nachdiplomstudium in angewandter Psychologie an der Fachhochschule Nordwestschweiz ab. Da ist es wieder, das Lebensmotto vom entscheidenden Tun! «Diese Kombination ist für mich sehr bereichernd und spannend», winkt sie lachend ab. Eine rein beratende Funktion im Personalbereich käme für sie nicht in Frage. Sie brauche die täglichen Herausforderungen im Verkauf. «Andere Menschen im Verkauf wirkungsvoll zu unterstützen und ihnen bei ihrer Weiterentwicklung zu helfen, klappt immer nur, wenn ich bereit bin, auf andere zuzugehen und mich ernsthaft mit ihnen befasse.» Wo findet die Powerfrau ihre eigene Mitte? «Die ist mir sehr wichtig. Ich finde sie in den vielfältigen Kontakten im Beruf und ganz stark in meiner Familie, im Freundeskreis, beim Kochen und Geniessen und in der Natur.» ■

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



© SIU im Detailhandel

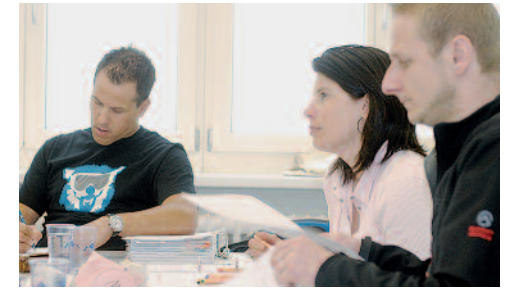
Weiterbildung Rückschritt und Schwächung der eigenen Position. Fehlende Investitionen in aktuelles Fachwissen reduzieren nicht nur das Betriebsvermögen und die Wettbewerbsfähigkeit; sie verbessern gleichzeitig die Position des besser ausgebildeten Konkurrenten.

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.

Individuelle Weiterbildungswege

Detailhandelsökonom/in ist die höchste nichtakademische Ausbildung im Detailhandel. Wichtige Voraussetzungen für diesen anspruchsvollen Bildungsweg sind eine langjährige Erfahrung in führender Position, Lernbereitschaft und Selbstdisziplin aber auch Denkvermögen und die Fähigkeit, erworbenes Wissen praktisch umzusetzen. Das gewonnene Managementwissen öffnet die Türen in höhere und höchste Führungspositionen. (Siehe Seiten 31–34.)



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 Detailhandelspezialisten/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 **Textildetailhandelspezialist/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

Detailhandelsspezialist/in

Die neuen modularen SIU-Vorbereitungskurse auf die eidgenössische Berufsprüfung

Detailhandelsspezialistinnen und -spezialisten mit eidgenössischem Fachausweis haben dank ihren praxisorientierten Fach- und Handlungskompetenzen eine hohe Akzeptanz im Schweizer Detailhandel. Um den anerkannt hohen Stellenwert dieser detailhandels-spezifischen Weiterbildung auch in Zukunft zu sichern, wurde sie neu konzipiert und den grossen Veränderungen im Detailhandel und in der Grundbildung angepasst.

Grosse Veränderungen und Innovationen verlangen vom Detailhandel immer wieder flexible Neuorientierungen und eine hohe Anpassungsbereitschaft. Dieser Veränderungsdruck schlägt sich zwangsläufig in der Grund-, Berufs- und Weiterbildung nieder. Nur so können die positiven Auswirkungen des Schweizer Berufsbildungssystems auf die Innovationskraft des Detailhandels und der hohe, international anerkannte Stellenwert der eidgenössischen Abschlüsse gehalten werden.

Damit das überaus erfolgreiche Weiterbildungskonzept «Detailhandelsspezialist/in» auch in Zukunft berufliche Positionen sichern und die solide Grundlage für berufliche Veränderungen bieten kann, wurde es einer umfassenden Überprüfung und Reform unterzogen.

Aufstiegchancen

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

Berufsbild

Detailhandelsspezialisten/Detailhandels-spezialistinnen sind Detailhandels-Generalisten mit breiten, vernetzten, handlungspraktischen Fach- und Führungskompetenzen. Sie übernehmen Verantwortung und Führungsaufgaben in Detailhandelsbetrieben, Handelsabteilungen von Grossbetrieben und in kleineren und mittleren Detailhandelsfilialen.

Titel

Die Fachausweisinhaberinnen und -inhaber sind berechtigt, den geschützten Titel «Detailhandelsspezialist/in mit eidgenössischem Fachausweis» zu führen.

Ausbildungsnutzen

Detailhandelsspezialisten/Detailhandels-spezialistinnen gehen anspruchsvolle Praxissituationen aus einer betriebswirtschaftlich abgestützten Prozessoptik an und kommunizieren gewandt mit den relevanten internen und externen Anspruchsgruppen. Ihr Kerngeschäft ist der Verkauf und alles was diesen Prozess begünstigt und unterstützt. Sie führen Projekte und Mitarbeitende, koordinieren, unterstützen und

motivieren die am Verkaufsgeschäft Beteiligten zur Erreichung der Unternehmensziele.

Die durch ihre Grundausbildung und Berufserfahrung stark arbeitsmarkt-, handlungs- und umsetzungsorientierten Detailhandels-spezialisten/Detailhandelsspezialistinnen können anschliessend an ihre generalistische Ausbildung und die Berufsprüfung in weiterführenden Lehrgängen (z. B. Detailhandels-ökonom usw.) ihre Kenntnisse vertiefen oder sich in einem Bereich spezialisieren.

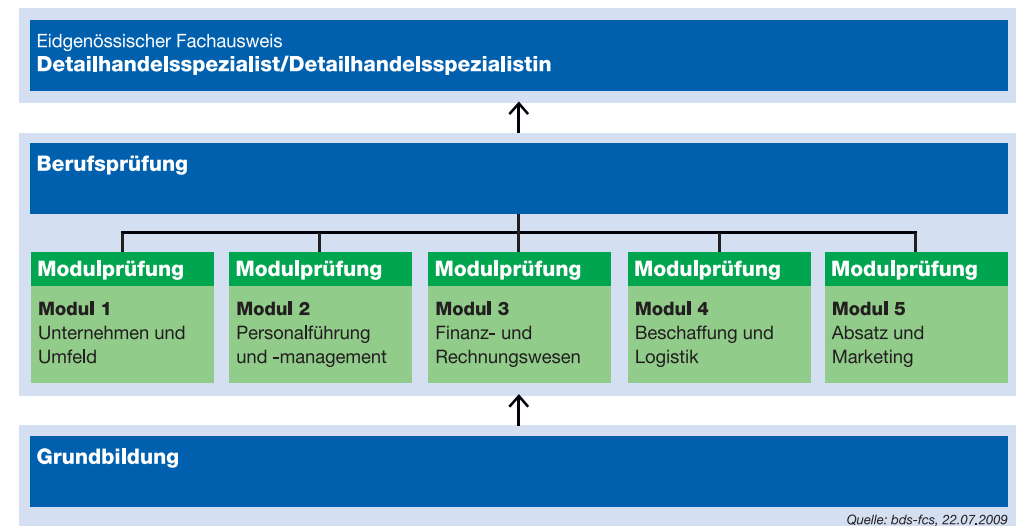
Gut gerüstet für die neue Berufsprüfung im Detailhandel
Das SIU im Detailhandel hat sich von allem Anfang an intensiv und umfas-

send auf die Änderungen in der neuen Berufsprüfung vorbereitet und ist fristgerecht bereit, die neue modular aufgebaute Vorbereitung auf die eidgenössische Berufsprüfung anzubieten.

Es ist für das SIU im Detailhandel selbstverständlich, dass auch dieses neue Weiterbildungsangebot in allen Belangen auf dem anerkannt hohen Qualitätsniveau und mit der professionellen Zuverlässigkeit des grössten detailhandelsorientierten Weiterbildungsinstituts der Schweiz zur Verfügung gestellt wird.

Und so sieht der neue Weg zum eidgenössischen Fachausweis «Detailhandelsspezialist/in mit eidgenössischem Fachausweis» aus:

Übersicht Modulsystem

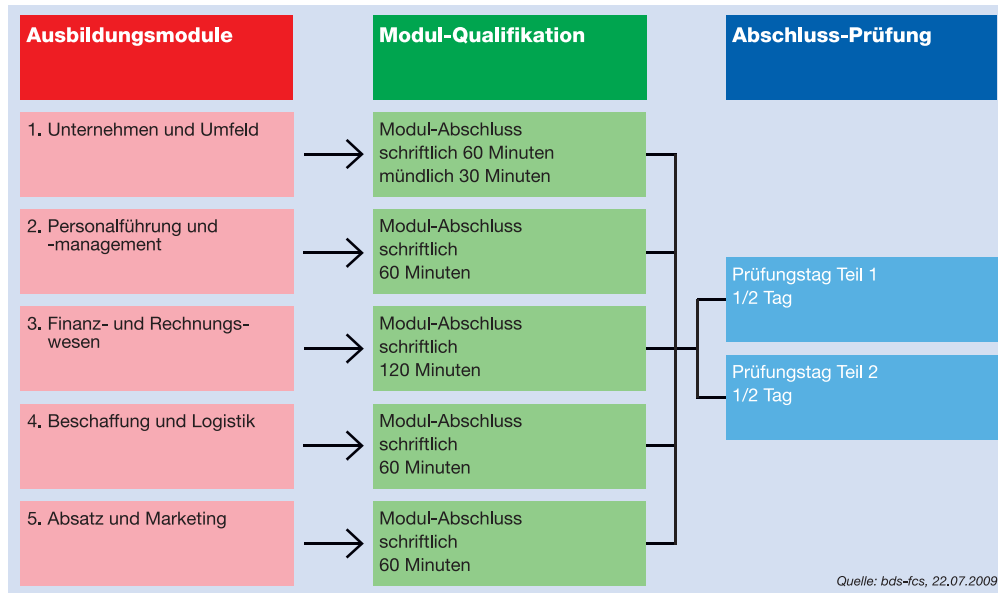


Quelle: bds-fcs, 22.07.2009

Berufliche Handlungskompetenzen: Die fünf Module (vgl. auch die Grafik auf Seite 16) entsprechen den Handlungsfeldern der Detailhandelsspezialistinnen und -spezialisten.

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bds-fcs.ch

Übersicht Prüfungssystem



Allgemeine Rahmenbedingungen: Das neue Prüfungssystem für den/die Detailhandelsspezialist/in setzt sich aus fünf Modulqualifikationen und einer Abschlussprüfung zusammen.

Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bds-fcs.ch

Für die modulare Vorbereitung auf die Berufsprüfung stehen **zwei Varianten** zur Verfügung:

Variante 1

«Kompakt»

- **5 Ausbildungsmodule** in vorgegebener Reihenfolge inkl. begleiteter Miniprojektarbeit
- **5 Modulprüfungen** und **Prüfungsworkshop** (fakultativ) Vorbereitung auf die eidg. Abschlussprüfungen.

Lektionen

5 Module: **340 Lektionen/Ca. 12 Monate**
Prüfungsworkshop (fakultativ): 40 Lektionen

Variante 2

«Einzelne Module mit Modulprüfungen»

- **Modul 1** (76 Lektionen) **Unternehmen und Umfeld**
- **Modul 2** (60 Lektionen) **Personalführung und -management**
- **Modul 3** (72 Lektionen) **Finanz- und Rechnungswesen**
- **Modul 4** (60 Lektionen) **Beschaffung und Logistik**
- **Modul 5** (72 Lektionen) **Absatz und Marketing**

Modul 1: Unternehmen und Umfeld

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin beachtet bei der Ausübung seiner/ihrer Funktion den Veränderungs- und Innovationsdruck des Detailhandels. Dieser zeichnet sich durch intensive Konkurrenzbeziehungen, technologische Entwicklungen, zunehmende Unternehmenskonzentration, Entwicklungen im Multimedia-Bereich, neue gesetzliche Rahmenbedingungen und Wandel im Freizeit- und Konsumentenverhalten aus. Auch die veränderten Werte und Erwartungen der Mitarbeiter/innen fordern die Handelsunternehmen und ihre Detailhandelsspezialist/innen.

Modul 2: Personalführung und -management

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin ist um eine wirkungsvolle Umsetzung einer modernen Personalführung im Spannungsfeld von wirtschaftlichen und sozialen Zielen besorgt.

Modul 3: Finanz- und Rechnungswesen

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin versteht es, die Instrumente des Rechnungs- und Finanzwesens für die eigene Arbeit zielführend zu nutzen. Er/Sie überwacht für den eigenen Wirkungskreis Budgets und arbeitet dabei mit Kennzahlen. Regelmässige Überprüfungen der verantworteten Aktivitäten auf ihre Wirtschaftlichkeit hin und finanzielle Berichterstattungen gehören ebenfalls zu seinem/ihrer Tätigkeitsrepertoire.

Falls Sie über keine Grundkenntnisse auf diesen Gebieten verfügen oder Ihre Kenntnisse etwas auffrischen möchten empfehlen wir Ihnen den Kurs Finanzbuchhaltung 1 unter www.klubschule.ch/business.

Modul 4: Beschaffung und Logistik

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin kennt die betriebswirtschaftliche Bedeutung von Beschaffung und Logistik. Er/Sie durchschaut die Eigenheiten der verschiedenen Beschaffungsmärkte und nützt diese in den verschiedenen Branchen. Er/Sie beachtet die Zusammenhänge zwischen Beschaffung und Absatz und weiss, wie diese sich auf Kosten, Preise, Sortiment und Warenverfügbarkeit auswirken. Er/Sie analysiert die Prozesse und Abläufe der Verkaufsstellen-Logistik und optimiert dieses unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und Sicherheitsvorschriften.

Modul 5: Absatz und Marketing

Der Detailhandelsspezialist/Die Detailhandelsspezialistin anerkennt die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Marketings im Detailhandel. Er/Sie wendet die Instrumente des Marketing-Mix unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen erfolgreich an. Er/Sie weiss, welche Leistungen das Kaufverhalten der Kundinnen und Kunden beeinflussen und leitet daraus Massnahmen und kundenorientiertes Handeln ab.



Gut vorbereitet: Dank der generalistischen Ausbildung können die erworbenen Kenntnisse in weiterführenden Lehrgängen (z. B. Detailhandelsökonom) vertieft oder bei der Spezialisierung in weiteren Bereichen genutzt werden.

Abschlussprüfung

Die erste Abschlussprüfung nach neuem Reglement wird voraussichtlich und unter dem Vorbehalt der erfolgten Genehmigung durch das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) im Sommer/Herbst 2011 durchgeführt.

Zulassung zur eidg. Abschlussprüfung

1. Zur Abschlussprüfung wird zugelassen, wer:
 - a) über das eidgenössische **Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsfachmann/Detailhandelsfachfrau** oder als **Detailhandelsangestellter/Detailhandelsangestellte** oder einen mindestens gleichwertigen Ausweis verfügt und nach bestandener Lehrabschlussprüfung mindestens drei Jahre Berufspraxis im Detailhandel vorweisen kann; oder
 - b) ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis oder einen mindestens **gleichwertigen**

Ausweis besitzt und seit dessen Erwerb mindestens vier Jahre Berufspraxis im Detailhandel vorweisen kann; oder

- c) über das **eidgenössische Berufsattest als Detailhandelsassistent/Detailhandelsassistentin** in verfügt und nach Abschluss der Grundbildung mindestens fünf Jahre Berufspraxis im Detailhandel vorweisen kann; oder
 - d) mindestens **zehn Jahre Berufspraxis im Detailhandel** vorweisen kann; und
 - e) mindestens **ein Jahr im Detailhandel in einer Führungsfunktion** tätig gewesen ist; und
 - f) über die **erforderlichen Modulabschlüsse**, bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen verfügt.
2. Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr
 3. und die vollständige sowie rechtzeitige Abgabe der Fallarbeit.
 4. Folgende Modulabschlüsse müssen für die Zulassung zur Abschlussprüfung vorliegen:
 - Modul 1: Unternehmen und Umfeld
 - Modul 2: Personalführung und -management
 - Modul 3: Finanz- und Rechnungswesen
 - Modul 4: Beschaffung und Logistik
 - Modul 5: Absatz und Marketing

Detaillierte Informationen über Inhalt, Anforderungen und Beurteilungsdimensionen der einzelnen Module siehe unter www.bds-fcs.ch.

Modulprüfungen/Kompetenznachweis

Für jedes unterrichtete Modul wird innerhalb von drei Monaten nach Abschluss des Kurses eine Prüfung durchgeführt.

Der erfolgreiche Abschluss eines Moduls ist während fünf Jahren als Zulassung zur eidg. Abschlussprüfung gültig.

Prüfungsort und -zeiten werden spätestens bei der Anmeldung bekanntgegeben (Zürich, Bern oder St. Gallen, andere nach Bedarf!)

Prüfungen werden mit mindestens 12 Anmeldungen durchgeführt!

Absichtserklärung

Die Wohnkantone unterstützen diese Weiterbildung mit Subvention nur, wenn der eidgenössisch anerkannte Abschluss angestrebt wird. Dazu ist Ihre Unterschrift auf der Anmeldung notwendig.

Stundenpläne

Die Stundenpläne sind auf die Bedürfnisse des Detailhandels ausgerichtet und berücksichtigen die Feiertage sowie die Spitzenzeiten im Verkauf (Ostern, Weihnachten usw.).

Der spezielle SIU-Mehrwert

Um eine optimale Koordination mit der eigenen Terminplanung (Beruf, Militär u. a.) zu ermöglichen, können einzelne Lektionen der Variante 1 («Kompakt») nach Absprache mit dem SIU-Sekretariat bei Bedarf an einem anderen Unterrichtstag oder -ort belegt werden.

Hausaufgaben

Nebst dem Besuch der Lektionen ist mit einem Zeitaufwand von vier bis sechs Stunden wöchentlich für Hausaufgaben zu rechnen (Übungen für den Praxistransfer und Onlinetests für die Kontrolle des persönlichen Theoriewissens).

Weitere Informationen

Für weitere Informationen, speziell zu den Terminen und Kurskosten, können Sie den **Spezialprospekt «Detailhandelsspezialist/in»** mit der **Bestellkarte** in der Heftmitte anfordern.

SIU-Informationsabende

Zusätzlich zum Spezialprospekt bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich aus erster Hand über alles Wissenswerte zur neuen Berufsprüfung und zu weiteren SIU-Angeboten informieren zu lassen. Dazu organisieren wir regelmässige Informationsabende in verschiedenen Schweizer Städten. Anmeldungen zu allen Informationsabenden nehmen die beiden SIU-Sekretariate in Zürich (043 243 46 66) und Bern (031 302 37 37) gerne entgegen.

Sie können sich auch via Internet anmelden: www.siu.ch ■

«Garanten für die Entwicklung des Detailhandels»

BDS-Präsident Pierre-André Steim zu den Zielen, Chancen und Hintergründen der modularen Weiterbildung für Detailhandelsspezialistinnen und -spezialisten. «Sie werden auch in Zukunft eine ganz wichtige Trägerfunktion im Detailhandel übernehmen.»

Herr Steim, warum brauchte das Erfolgsmodell «Detailhandelsspezialist/in» eine Reform?

Gerade weil es ein sehr wichtiges Erfolgsmodell ist! Mit der Anpassung wurden die Entwicklungen in der Grund- und Weiterbildung und die grossen Veränderungen im Detailhandel berücksichtigt. Das Weiterbildungspaket steht für die Zukunft gut gerüstet da.

Welche Instanzen waren daran beteiligt?

Der eigentliche Auslöser war die Dachorganisation Bildung Detailhandel Schweiz (BDS), die die Bildungsinteressen des Schweizer Detailhandels auf nationaler und branchenübergreifender Ebene vertritt und für die Weiterbildung «Detailhandelsspezialist/in» verantwortlich ist. Unter der BDS-Federführung waren viele Fachleute aus den verschiedensten Bereichen und Branchen des Detailhandels in den Reformprozess eingebunden.

Wie lief der Reformprozess ab?

Im Zentrum stand ganz klar die Ausrichtung auf die zukünftigen Anforderungen im Detailhandel. In einer umfangreichen und detaillierten Berufsbedarfsanalyse wurden die jetzigen und zukünftig zu erwartenden Anforderungen an die Detaillisten erhoben. Wir besuchten zu diesem Zweck eine grosse Zahl verschiedener Detailhändler im ganzen Land.



«Das erfolgreiche Weiterbildungskonzept ist für die Zukunft gut gerüstet», sagt Pierre-André Steim nach Abschluss der Reformarbeiten.

Welchen Problemfeldern begegneten Sie?

Wie immer, wenn Bekanntes und Bewährtes in Frage gestellt wird, brauchte es auch hier ordentlich viel Überzeugungskraft und Verständnis, um einen branchenübergreifenden Konsens zu finden...

...das tönt nach grösseren Knacknüssen.

Ich spreche lieber von Lösungen statt von Problemen. Die gefundenen Lösungen beinhalten gute und praxisnahe Elemente. So hilft die durch den modularen Aufbau erzielte Durchlässigkeit zwischen den einzelnen Branchen die Karrierechancen im Detailhandel zu verbessern. Dank der stärkeren Gewichtung der branchenneutralen Aspekte konnten zudem viele unnötige Doppelspurigkeiten aufgehoben werden. Es

macht einfach wenig Sinn, wenn jede Branche Fächer wie etwa Recht, Rechnungswesen oder Personalwesen für sich schult. Die sind in allen Branchen grundsätzlich gleich und können sehr gut branchenübergreifend vermittelt werden. Als grossen übergeordneten Gewinn aus dem Reformprozess sehe ich den regen Kontakt, der sich zwischen den Branchen und Interessensvertretungen entwickelt hat. Er wird bei zukünftigen Weiterentwicklungen nützlich sein.

Kommen die branchenspezifischen Anforderungen jetzt nicht zu kurz?

Wir haben uns intensiv mit der Branchenfrage befasst und nehmen sie weiterhin ernst. Es ist festzuhalten, dass die Module entwicklungs- und anpassungsfähig sind. Branchenspezifische Anforderungen können in zwei Module eingebaut werden, was für grössere Branchen durchaus sinnvoll sein kann. Es ist aber zu beachten, dass bei diesem Lehrgang nicht mehr rein fachspezifische Aspekte im Vordergrund stehen, sondern die erweiterte Gesamtsicht auf den Detailhandel. Die Diskussionen mit den Branchen waren diesbezüglich sehr hilfreich und haben auch zu einer gewünschten «Flurbereinigung» geführt.

Warum braucht es überhaupt Module?

Nicht zuletzt um einen häufigen Wunsch nach einer individuelleren Abstimmung auf das persönliche und berufliche Umfeld zu erfüllen. Die fünf Schulungsmodule können separat besucht und geprüft werden. Je nach den individuellen Fähigkeiten, Neigungen und Bedürfnissen kann auch nur ein einzelnes Modul belegt, geprüft und attestiert werden. Der modulare Aufbau nimmt

zudem besser Rücksicht auf die zeitliche Verfügbarkeit der Mitarbeitenden und auf die Freistellungsmöglichkeiten in den Betrieben.

Welchen Einfluss erwarten Sie auf die Prüfungsergebnisse?

Ein bisheriges Grundproblem war, dass zu viele Kandidaten die Prüfungen nicht schafften und auch die Wiederholung nicht bestehen konnten. Es ist schlicht unfair, wenn junge Leute ein ganzes Jahr in eine Weiterbildung investieren und dann durchfallen, weil sie einzelnen Anforderungen nicht gewachsen sind, die unter Umständen in ihrem beruflichen Umfeld gar nicht erwartet werden. Das war weder der Motivation noch dem Image dieser Ausbildung zuträglich. Wer im beruflichen Umfeld ganz gezieltes Wissen braucht, soll es auch mit speziellen Modulen abdecken und nachweisen können. Das ist heute für viele Leute wertvoll, weil es sie gezielt in den für sie wichtigen Bereichen fördert.

Handel ist Wandel: Wo sehen Sie die Position der Detailhandelsspezialistinnen und -spezialisten in Zukunft?

Dank ihren spezifischen Fähigkeiten und ihrer hohen Umsetzungskompetenz kommt den Detailhandelsspezialisten eine ganz wichtige Trägerfunktion im Detailhandel zu. Der schon heute in der Praxis breit abgestützte Titel «Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis» wird auch in Zukunft eine hohe Akzeptanz in der Wirtschaft finden und deren Trägerinnen und Träger zu wichtigen Garantinnen für die gute Entwicklung des Detailhandels machen. ■

Sehr gute Chancen für interessante Karrieren

Carlo Sorg blickt auf eine sehr erfolgreiche Laufbahn in der Schweizer Modebranche zurück. Sein Herrenmodegeschäft in Yverdon-les-Bains ist weit über die Stadtgrenzen des schmucken Waadtländer Vorzeigestädtchens hinaus bekannt. Zahlreiche Fachgremien, in denen der Textilprofi aktiv mitwirkt, nutzen sein umfangreiches Expertenwissen.

SIU im Detailhandel: Herr Sorg, können Sie junge Menschen heute noch zu einer Karriere im Textilfachhandel ermutigen? Selbstverständlich! Speziell gelernten, einsetzwilligen Berufsleuten bietet der Detailhandel nach wie vor sehr gute Chancen und interessante Karrieremöglichkeiten.

Sind diese Chancen nicht kleiner geworden, wenn man an die Überangebote in einem gesättigten Markt denkt oder an die Markteintritte von grossen internationalen Konkurrenten?

In den Diskussionen wird oft ausgeblendet, dass es auch früher grosse und starke Konkurrenten gab. Profilierte Kettengeschäfte mit einem hohen modischen Niveau sind nicht wirklich neu. Damit kommt der Fachhandel seit Jahrzehnten ganz gut zurecht. Neu dazu gekommen sind die auch in unserer Gegend sehr aktiven Factory Outlets und die vielen branchenfremden Anbieter. Heute können Sie bis hin zum Tankstellen-shop fast überall Textilien kaufen.

Bringen sich dadurch speziell die renommierten Modelabel nicht selber in Misskredit?

Das kann man tatsächlich so sehen. Ich frage mich grundsätzlich, wie klug die Strategie für international profilierte Marken ist, wenn diese in wenig imagefördernden



«Wer bereit ist, sich einzusetzen und etwas mehr zu leisten als der Durchschnitt hat enorm gute Chancen im Textilfachhandel», weiss Carlo Sorg aus Erfahrung.

Umgebungen verschleudert werden. Das kann der Reputation, die auf ganz anderen Werten beruht, eigentlich nur abträglich sein.

Wenn Sie auf Ihre beruflichen Anfänge zurückblicken, wo sehen Sie die grössten Veränderungen im Modemarkt?

Vor allem die Herrenmode hat sich enorm verändert. Früher blickten wir neidisch auf die wesentlich lebendigere und attraktivere Damenmode. Die Herrenbekleidung war damals viel monotoner und weit weniger

modisch orientiert als heute. Im Vordergrund stand der Ersatzbedarf, für Spontankäufe fehlten die modischen Trends und Akzente. Die Branche ist seither viel dynamischer geworden und zwingt uns, immer am Drücker zu bleiben. Das fasziniert mich bis zum heutigen Tag. Deshalb habe ich trotz guter Angebote nie die Branche wechseln wollen.

Was bringt einen gebürtigen Zürcher nach Yverdon?

Da war nicht bloss Zufall im Spiel. 1979 suchte Kleider Frey, für den ich damals als Geschäftsführer in verschiedenen Ostschweizer Städten arbeitete, einen Fachmann für den Aussendienst in der Westschweiz und im Tessin. Dank meiner Viersprachigkeit fiel die Wahl auf mich, und wir zogen in die Romandie um, wo es uns auf Anhieb sehr gut gefiel. Vier Jahre später machte ich mich als Handelsvertreter von international renommierten Kollektionen (siehe Kasten) selbstständig. In diese Zeit fiel die Begegnung mit Jean Michel, der in Yverdon ein Herrenmodegeschäft führte.

Daher auch der Name Ihres Fachgeschäfts, Mode Michel?

Bei der Firmenübernahme hatte ich keinerlei Veranlassung, den Namen zu ändern, im Gegenteil. Das 1952 gegründete Fachgeschäft hatte einen sehr guten Ruf und einen hohen Bekanntheitsgrad in der Region. Aus Gesprächen mit Jean Michel wusste ich, dass er sich altershalber aus dem Berufsleben zurückziehen wollte...

...und dann nahm das Schicksal wohl seinen Lauf?

(Schmunzelt) Eigentlich viel früher. Schon als Lehrling war es mein grosser Traum, einmal ein eigenes Geschäft zu führen. Als mir Monsieur Michel seine Verkaufspläne eröffnete, hatte ich mir schon seit einer Weile überlegt, ob ich ein bestehendes Geschäft übernehmen oder ein neues aufbauen sollte, was schon damals schwierig war. Mein damaliger Entscheid, das Geschäft mit seinem Kundenstamm und Umsatzvolumen zu übernehmen, erwies sich im Nachhinein als richtig. Auf dieser Basis konnten wir sukzessive neue Akzente und Schwerpunkte in den Sortimenten auf- und ausbauen und neue Kunden gewinnen.

Warum sind Sie vor drei Jahren an die Rue du Milieu umgezogen?

Wir hatten das grosse Glück, in die ehemaligen Räumlichkeiten einer Bank einziehen zu können. Die Raummasse erlaubten es perfekt, auf verschiedenen Ebenen ein einmaliges Cachet entstehen zu lassen, in dem wir unsere Sortimentsschwerpunkte noch besser inszenieren und anbieten können. Heute führen wir profilierte Kollektionen wie etwa Hugo Boss, die in der Region nicht erhältlich sind. Das gilt auch für unseren Grössenspiegel. Wir führen bei den Hosen Bundweiten von 76 bis 150 cm, Hemdengrössen 37 bis 54 und ziehen diese Sortimentstiefe bis in die Bereiche Wäsche und Strümpfe durch.

Werden diese Leistungen von Ihren Kunden auch honoriert?

Eindeutig! Wir haben einen sehr hohen Stammkundenanteil, der für rund 70% unseres Umsatzes sorgt. Dazu trägt auch unser Atelier-Service bei. Wir übernehmen



Die Konkurrenzkämpfe spielen sich speziell in den Grossstädten ab, ist Carlo Sorg überzeugt. «In mittelgrossen Städten wie Yverdon sind wir in einer vergleichsweise guten Position. Das erhoffte Marktvolumen wird namentlich von internationalen Konzernen als zu klein betrachtet.»

selbst Änderungen von getragenen Textilien, wenn etwa ein Kunde ab- oder zugenommen hat. Diesen Service findet man sonst kaum mehr. Er wird entsprechend geschätzt und schafft uns viele ausgezeichnete und langjährige Kundenbeziehungen.

Wie repräsentativ ist Ihr Laden für den Fachhandel?

Es gibt keine Patentrezepte. Jedes Geschäft muss in seinem Markt die Chancen aufdecken, klar erkennbare Stärken und Kompetenzen entwickeln und diese sehr konsequent verstärken. Nur so können wir als kleinere Fachgeschäfte Kernfähigkeiten aufbauen, die uns einzigartig machen und dafür sorgen, dass unsere Kunden immer wieder motiviert sind, zu uns zu kommen. Damit können wir uns von den Ketten-

läden und Fachbereichen der Grossverteiler abgrenzen und uns in einem vernünftigen Mass dem Preis- und Margendruck entziehen.

Werden sich inhabergeführte Fachgeschäft am Markt halten können?

Davon bin ich überzeugt. Entscheidend wird sein, nicht auf allen Hochzeiten tanzen zu wollen, sondern konsequent auf die hohe Qualität im Angebot und Service zu setzen. Schauen Sie sich die kleineren Lebensmitteläden an. Denen wurde schon vor Jahren der definitive Untergang prophezeit. Gut geführte Läden mit wirklich interessanten Angeboten und Spezialitäten und einem kundenorientierten Service sind heute noch erfolgreich am Markt. Überlebenswichtig sind eine sehr gute Kosten-

struktur und ausreichend frequentierte Standorte wie etwa Yverdon mit seinen rund 26000 Einwohnern. Solche Lagen haben zwar ein kleineres Marktvolumen, sind dadurch aber für grosse Unternehmen weniger interessant und haben meistens noch bezahlbare Mietzinse. Stellen Sie sich vor, ich würde bei einer Bank für eine Finanzierung mit einer an Grossstadtlagen anfallenden Miete von 15% vom Umsatz aufkreuzen, die würden mich doch nur auslachen ...

...davon abgesehen: Sind Banken nicht oftmals zu restriktiv?

Die Finanzkrise hat die Wichtigkeit einer vorsichtigen Geschäftsführung und Kreditvergabe aufgezeigt. Nur finde ich es volkswirtschaftlich stossend, wenn grundsolide und Erfolg versprechende Strukturen vernichtet werden, weil ihnen aus professionell nicht nachvollziehbaren Gründen der zwingend nötige Kreditrahmen verweigert wird. In der Modebranche muss ich rund 60% meiner Ware weit im Voraus einkaufen, damit ich für die Saisonöffnung verkaufsbereit bin. Ohne Saisonkredite kann kein Laden die Waren beschaffen, die er für seinen Umsatz braucht. Ich denke, dass die Banken das nötige Know-how haben sollten, um dies zu erkennen und gute von schlechten Kreditrisiken zu trennen.

Auch Firmengründungen und Nachfolgeregelungen brauchen spezifisches Know-how seitens der Finanzinstitute.

In diesem Umfeld sehe ich eines der grössten Zukunftsprobleme für den unabhängigen Fachhandel. In absehbarer Zeit werden zahlreiche Läden ihre Nachfolge regeln

müssen. Dabei geht es nicht einzig um personelle und fachliche Kompetenzen, sondern vor allem auch um gute Finanzierungslösungen. In diesem Umfeld wird von den Banken einschlägiges Fach- und Branchenwissen verlangt. Es wäre ein Jammer, wenn dort fehlende Branchenkenntnisse zu Schliessungen von sehr guten und absolut überlebensfähigen Läden führten. Das gilt es unbedingt zu vermeiden. ■

Interview: Thomas Tobler

Kurz-Porträt

Carlo Sorg (56) ist gelernter Textilverkäufer und eidg. dipl. Kaufmann des Detailhandels. «Das Diplom war 1978 bereits Voraussetzung für die Geschäftsführung bei Kleider Frey.» (1996 von Voegele übernommen; gehörte mit PKZ und Esco zu den «Big Player» der Herrenkonfektion, Anm. d.R.) Sorg lernte vom Lehrling zum Direktor alle wesentlichen Facetten und Entwicklungen des Textildetailhandels von der Pike auf kennen. 1979 Umzug in die Westschweiz. Auf- und Ausbau des Aussendienstes in der Romandie und im Tessin für Kleider Frey und von 1983 bis 1990 für den Toggenburger Hemdenhersteller Kauf. Ab 1990 selbständiger Handelsvertreter für renommierte Marken wie Daniel Hechter, Camel und weitere international bekannte Kollektionen. 1994 Übernahme des überregional bekannten Herrenmodegeschäfts von Jean Michel in Yverdon-les-Bains. 2006 Standortwechsel in den noch zentraler gelegenen vorderen Bereich der rue du Milieu. Die Michel Mode S.A. bildet Lernende aus und beschäftigt 5 Mitarbeitende. Carlo Sorg ist neben seinen Engagements in anderen Fachgremien Vorstandsmitglied im Branchenverband Swiss Fashion Stores (Textildetaillistenverband) und in der Association Vaudoise des Détaillants en Textile (AVDT).

Karriere im Textildetailhandel

Der Vorbereitungskurs auf die Berufsprüfung Textildetailhandelsspezialist/in

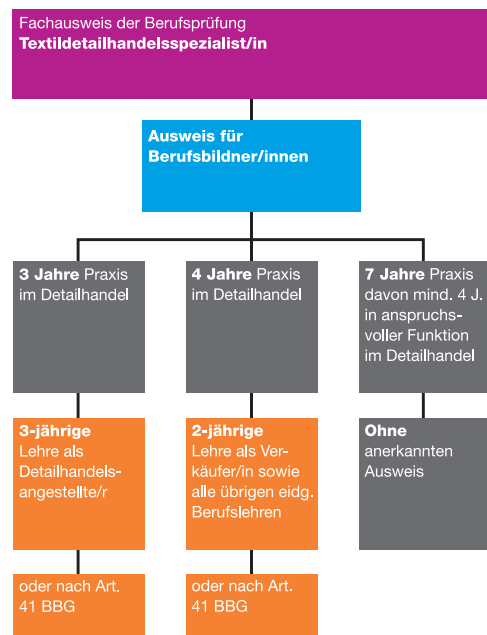
vermittelt ein fundiertes, aktuelles und kundenorientiertes Fachwissen.

Ausbildungsziel

Textildetailhandelsspezialistinnen und -spezialisten sind dank ihrer hohen Fachkompetenz befähigt, Führungsfunktionen in Fachgeschäften und Fachabteilungen von Warenhäusern, im Einkauf oder in anderen verantwortungsvollen Funktionen im Textildetailhandel zu übernehmen.

Titel

«Textildetailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis» sind geschützte Titel.



Titelinhaber/innen sind als erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfung beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen.

Ausbildungsnutzen

Die Absolventin/der Absolvent 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.

Persönlichkeits-Entwicklung

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

Zwischenprüfungen und Tests

Der Lernerfolg wird mit korrigierten und benoteten Zwischenprüfungen und Tests regelmässig überprüft und persönlich besprochen. Die SIU-Zwischenprüfungen werden analog der eidgenössischen Prüfung durchgeführt. Vor den eidg. Prüfungen findet

ein Workshop zu allen Fächern statt, an dem der gesamte Stoff eines Faches in geraffter Form durchgearbeitet wird. Diese Leistung ist in den Kurskosten enthalten.

Vorausgesetzte Fachkenntnisse

Textilbranchenbezogene Fachkenntnisse auf der Stufe Lehrabschluss im Verkauf werden vorausgesetzt. Nötigenfalls können diese im Selbststudium mit den Lehrmitteln der 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.

Zulassungsbedingungen zur Prüfung

1. Zur Berufsprüfung wird gemäss Reglement zugelassen, wer

- a) das Fähigkeitszeugnis als Detailhandelsangestellte/r, als Verkäufer/in oder einen gleichwertigen Ausweis besitzt und
- b) als Detailhandelsangestellte/r drei, als Inhaber/in 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.

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

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 13.09.2010
Kurs 2010-30-57, 08.30–16.30 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 30.08.2010
Kurs 2010-31-57, 08.30–16.30 Uhr

■ Lausanne

Montag, Beginn 06.09.2010
Kurs 2010-32-57, 08.30–16.30 Uhr

■ Luzern

Montag, Beginn 06.09.2010
Kurs 2010-31-74, 08.30–16.30 Uhr

■ St. Gallen

Montag, Beginn 13.09.2010
Kurs 2010-30-82, 08.30–16.30 Uhr

Kurskosten

Das Kursgeld beträgt CHF 4900.–
(inkl. 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 die 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 2011 statt.

Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr von ca. CHF 1500.– (Änderungen vorbehalten) für die eidg. Berufsprüfung wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

Für weitere Infos:

www.textildetailhandelsspez.ch

Strategischer Erfolgsfaktor für Schweizer Apotheken

Der anhaltend intensive Wettbewerbsdruck im Apothekenmarkt erfordert eine aktive Marktbearbeitung. Neben den für die Zuverlässigkeit und Sicherheit wichtigen pharmazeutischen Kernkompetenzen gewinnt dadurch das aktuelle und solide Detailhandelswissen der Pharma-Betriebsassistentinnen und -assistenten (PBA) an strategischer Bedeutung.

Markteintritte und Expansionen von Ketten und Gruppierungen, vertikale Diversifikationen von Konzernen und die Vorwärtsstrategien von Coop, Migros und anderen «traditionellen» Detaillisten weisen auf die nach wie vor grossen Potenziale im Umfeld des Gesundheits- und Beautymarkts hin. Gemeinsam ist diesen Mitbewerbern, dass sie über sehr viel detailhändlerisches Fachwissen verfügen. Dieses für die aktive Marktbearbeitung strategisch wichtige Detailhandelswissen bringen die PBA dank ihrer spezifischen Weiterbildung mit. Landauf, landab nutzen immer mehr Apotheken diese fachlich kompetente und für die erfolgreiche Betriebsführung wichtige Unterstützung. Die Zahl der PBA liegt bereits deutlich über 300 und nimmt von Jahr zu Jahr zu.

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).



Die Berufsprüfung zur Pharma-Betriebsassistentin habe ihr in beruflicher Hinsicht vielseitigen Nutzen gebracht, ist **Claudia Bertsch** überzeugt. «Ich konnte neue, verantwortungsvollere Aufgaben im administrativen Bereich übernehmen. Dank meinen erworbenen Marketingkenntnissen bin ich heute in der Lage, einen wesentlichen Beitrag beim Planen und Durchführen von Kommunikationsmassnahmen zu leisten. Darüber hinaus habe ich gelernt, Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten.» Dank der grosszügigen Unterstützung ihres Arbeitgebers kann Claudia Bertsch viele Aspekte ihres neuen Wissens in den beruflichen Alltag einbringen. In der Kündigung Pharma AG in Bad Ragaz ist sie zum wichtigen Bindeglied zwischen den Pharma-Assistentinnen und der Geschäftsleitung geworden. «Durch die Weiterbildung gewann ich an Selbstsicherheit und Kompetenz im Kontakt mit den Mitarbeitenden und Kunden. Ich habe gelernt, vernetzter zu denken. Darüber hinaus wurde ich motiviert, mein Wissen zu erweitern und den Vorbereitungslehrgang zur Detailhandelsökonomin zu absolvieren.»

Ausbildungsziel

Pharma-Betriebsassistentinnen und Pharmabetriebsassistenten verfügen über praxiserprobtes Detailhandelswissen und sind in wichtigen Bereichen der marketingorientierten Führung einer Apotheke bewandert. Sie kennen und interpretieren betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erledigen selbstständig 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 Leistungen sind in den Kurskosten enthalten.

Termine

Der Kurs dauert 1 Jahr und umfasst 340 Lektionen.

■ Zürich

Dienstag, Beginn 17.08.2010

Kurs 2010-30-65, 08.30-16.30 Uhr

■ Bern

Mittwoch, Beginn 11.08.2010

Kurs 2010-31-65, 08.30-16.30 Uhr

Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2011 statt.

Weitere Informationen

Für zusätzliche Informationen können Sie den Spezialprospekt «Pharma-Betriebsassistent/in» anfordern. Entweder mit der **Bestellkarte** in der Heftmitte oder noch bequemer per Internet

www.pharma-betriebsass.ch ■

Zulassungsbedingungen

Zur Prüfung zugelassen wird, wer

- a) **das Fähigkeitszeugnis als Pharmaassistent/in besitzt und mindestens 3 Jahre Praxis in einer Apotheke nachweist, wovon mindestens 2 Jahre in einer öffentlichen Apotheke;**
- b) **das Fähigkeitszeugnis als Drogist/in besitzt und mindestens 4 Jahre Praxis in einer Apotheke nachweist, wovon 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 Detailhandelsökonominnen und -ökonominnen gehören dabei zur ersten Wahl. Während des anforderungsreichen Vorbereitungskurses 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 Detailhandelsökonom/in ist eidgenössisch geschützt. Inhaberinnen und Inhaber sind im Berufsregister des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie (BBT) eingetragen.

Aufstiegschancen

- **Geschäftsführer/in**
- **Marktleiter/in**

Breites Praxiswissen

Um den hohen Anforderungen des ein- bis zweijährigen 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 Personalbedarfsermittlung, Personalbeschaffung, Personaleinsatz, Personalbeurteilung, Honorierung, Motivation, Personalentwicklung.



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

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

Lehrplan

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

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 Marktkonkurrenzierende 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.

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

Zur 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 Mausclick:

www.detailhandelssoekonom.ch

Termine

■ Zürich

Montag, Beginn 11.01.2010
Kurs 2010-20-62, 08.30–17.00 Uhr

Dienstag, Beginn 12.01.2010
Kurs 2010-20-68, 08.30–17.00 Uhr

Mittwoch, Beginn 13.01.2010
Kurs 2010-20-72, 08.30–17.00 Uhr

■ Bern

Montag, Beginn 04.01.2010
Kurs 2010-21-62, 08.30–17.00 Uhr

Dienstag, Beginn 05.01.2010
Kurs 2010-21-68, 08.30–17.00 Uhr

■ Luzern

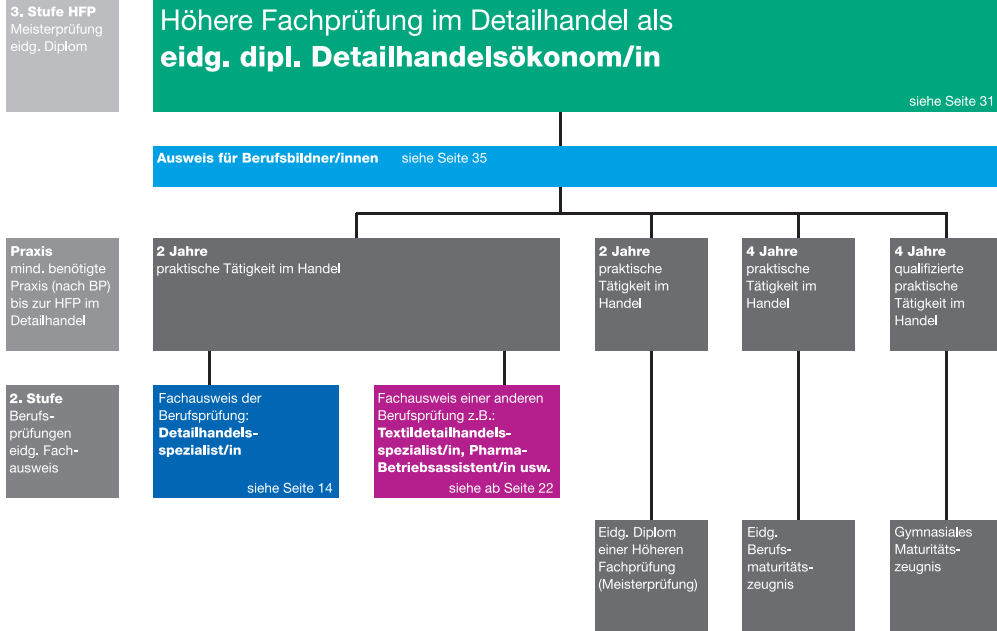
Montag, Beginn 11.01.2010
Kurs 2010-21-76, 08.30–17.00 Uhr

■ St. Gallen

Dienstag, Beginn 12.01.2010
Kurs 2010-20-84, 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 12 400.–
- b) vor Kursbeginn CHF 4 500.–
vor dem 2. Teil CHF 4 200.–
vor dem 3. Teil CHF 4 200.–
- c) vor Kursbeginn CHF 1 500.–
15 Monatsraten à CHF 800.–

Vgl. auch Geschäftsbedingungen (Seite 49).

Anmeldung

Bis 3 Wochen vor Kursbeginn.

Prüfung

Die Prüfungen finden im September/Oktober 2011 statt.

Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr (zirka CHF 2 500.–, Änderungen vorbehalten) für die eidg. HFP wird bei der Anmeldung direkt vom Sekretariat der Prüfungskommission erhoben. ■

Lehren und Lernen im Betrieb

Im dualen Berufsbildungssystem der Schweiz ist die berufliche Grundbildung in den Lehrbetrieben von zentraler Bedeutung. Der Kurs für Berufsbildner/innen zeigt mit fundierten Inhalten und modernem Praxisbezug, auf was es ankommt, damit sich zwischen Lehrenden und Lernenden eine positive Einstellung einstellt, aus der eine erfolgreiche Zusammenarbeit entsteht und die Basis für zukünftige qualifizierte Berufsleute bildet.

Informationen zum Kurs

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

Zulassung

Dieser SIU-Kurs richtet sich an Berufsbildner/innen, die im Detailhandel tätig sind.

Abschluss

Den kantonalen, gesamtschweizerisch anerkannten Ausweis für Berufsbildner/innen erhält, wer den Kurs vollständig besucht hat. Über die Bewilligung für die Ausbildung von Lernenden entscheidet das kantonale Amt.

Kurskosten

CHF 790.– (inkl. Lehrmittel und Kursausweis für Berufsbildner/innen).

Weitere Informationen

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



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.»

Ausbildungsprogramm NEU

- **Umgang mit Lernenden**
Integration der Lernenden, Kommunikation, Vertrauensbildung, Problemlösung bei Schwierigkeiten, Führung und Motivation von Jugendlichen
- **Planung und Umsetzung der betrieblichen Bildung**
Ausbildungsplanung im Betrieb, Lernziele, Lehren und Lernen, Arbeitsmethoden, Selbst- und Fremdkontrolle
- **Berücksichtigung der individuellen Fähigkeiten**
Anforderungsprofil, Auswahl von Lernenden, Bildungsberichte, Stütz- und Fördermassnahmen
- **Rahmenbedingungen der Berufsbildung**
Berufsbildungssystem, Qualifikationsverfahren, rechtliche Grundlagen, Arbeitssicherheit und Gesundheitsförderung, Suchtprävention und Interventionsablauf

Qualifikationsverfahren nach BBV 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 2012

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 Berufsschule für Detailhandel Zürich durch.

Termin

- **Zürich**
Montag, Beginn 23.08.2010
Kurs 2010-55-01, 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 die 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

Montag, 26. Juli 2010. ■

Qualifikationsverfahren nach BBV 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 2011

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 Berufsschule für Detailhandel Zürich durch.

Termin

■ Zürich

Montag, Beginn 14.06.2010
Kurs 2010-55-05, 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, 17. Mai 2010. ■



Detailhandelsassistentinnen und -assistenten kennen die Produkte ihrer Branche, können den Kundinnen und Kunden darüber Auskunft geben und spüren sehr gut, ob 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



Andrea Cavallari
Sekretariat
Kurswesen Zürich
a.cavallari@siu.ch



Claudia Däschler-Grazioso
Sekretariat
Kurswesen Zürich
c.daeschler@siu.ch



Manuela Gautschi
Sekretariat
Kurswesen Zürich
m.gautschi@siu.ch



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

Ihr Erfolg steht für uns
immer im Zentrum.



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



Monika Pfenninger
Assistentin
Geschäftsleiterin
m.pfenninger@siu.ch



Angela Thomet
Sekretariat Bern
Chemikalien
chemikalien@siu.ch



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



Heidi Vögeli
Sekretariat
Kurswesen Bern
h.voegeli@siu.ch

Persönliche Betreuung

Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zur Prüfung!

Dank unseres seit vielen Jahren erprobten Konzepts und unserer soliden Erfahrung in der detailhandelsorientierten Weiterbildung können wir Sie umfassend auf die eidgenössischen Prüfungen vorbereiten und Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele professionell unterstützen.

Ihre persönliche Betreuung ist uns dabei von Anfang an sehr wichtig. Wir unterstützen Sie bereits vor dem Kursbeginn und helfen Ihnen bei allen wichtigen Abklärungen, wie beispielsweise 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 ist das SIU-Referententeam in der Lage, einen interessanten, erwachsenengerechten Unterricht zu bieten und kann auch spezielle und komplexe Sachverhalte verständlich erklären und näher bringen. Dass dabei die erwähnte Praxisnähe der Referentinnen und Referenten eine tragende Rolle spielt, liegt auf der Hand. ■



«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 Expertinnen und 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 und auch erleichtert, wenn wir das Qualitäts-Zertifikat wieder erhalten haben», schmunzelt Attilia Chiavi.



«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 Lehrgängen. «So entwickeln wir uns als lernende Organisation laufend weiter und

können das Vertrauen unserer Kunden bestätigen, das sie in uns setzen. Sie vertrauen 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.»

Weiterbildung, wie sie das SIU im Detailhandel versteht und umsetzt, soll neue Horizonte eröffnen, Theoriewissen mit einschlägigem Praxiswissen verknüpfen und ein Beziehungswissen fördern, bei dem der Austausch von eigenen Erfahrungen, praxisorientierten Methoden und Lösungsprozessen zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung beiträgt. ■



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 für das SIU im Detailhandel eine schweizweit gültige Qualitätsauszeichnung. Vor allem sind sie aber eine Garantie für die Kursteilnehmer/innen, dass für sie alles getan wird, um sie auf ihrem Weg zum Ausbildungs- und Prüfungserfolg bestmöglich zu unterstützen.

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.

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 Kursteilnehmenden und Mitarbeitenden 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.



Das grösste Potential zur Ertragssteigerung hat der Detailhandel in der Logistik. Fast alles in der Verkaufsstelle ist letztlich Logistik – bestellen, kontrollieren, präsentieren und anderes mehr. Es gilt abzuwägen zwischen Effizienz und Effektivität beim Ausgestalten der einzelnen Prozesse. Die Kursteilnehmenden sollen dazu Denkanstösse, Hilfsmittel und Vorgehensweisen erhalten und erlernen, die sie im Betrieb umsetzen können. **Robert F. Müller**, SIU-Referent für Logistik und Sicherheit.

Ich kann dir sagen, wie du es tun musst – du wirst es vergessen. Ich kann es dir zeigen – du wirst mich kopieren. Nur wenn du es selber tust, wirst du wirklich verstehen. (Chinesisches Sprichwort) Alles was im Unternehmen gut oder schlecht läuft, hat Auswirkungen auf den finanziellen Erfolg. Damit wir ihn steuern und beeinflussen können, müssen wir die Zusammenhänge verstehen. Das gelingt nur, wenn wir Berechnungen und Abschlüsse selber erstellen – auch wenn das in der Praxis der Computer übernimmt.



Doris Schuhmacher, SIU-Referentin Finanzmanagement und Controlling.



Wareneinkauf und -beschaffung gehören zu den wichtigsten Kompetenzen im Detailhandel. Oft unerkannt und wenig beachtet, verbergen sich hier die grössten Sparpotentiale und eine der stärksten Hebelwirkungen auf den Unternehmensgewinn. Modernes Einkaufs-Management, Auswahl und Führung von Lieferanten und das gezielte Einbinden von Mitarbeitenden in den Beschaffungsprozess sind Lernziele für die Studierenden. Meine Aufgabe ist es, den Lernstoff interessant, praktisch und nachvollziehbar zu erklären. **Jean-Claude Wiederkehr**, SIU-Referent Warenbeschaffung.

Marketing muss fühlbar werden: in den Zielformulierungsprozessen, der Kommunikation mit Kunden, der POS-Gestaltung genauso wie in der Verkaufsförderungsplanung. Für viele Studierende kann die Vielfalt an Instrumenten und Koordinationsaufgaben auf den ersten Blick verwirren. Das muss nicht sein. Und wird es bestimmt nicht bleiben. Präzise auf die Abschlussprüfung hin sind sie mit allen nötigen Marketing-Wässerchen gewaschen. Jetzt wird Marketing für sie fühlbar. Sie werden es lieben – und sie können es leben. **Stefan Jenny**, SIU-Referent Absatz- und Beschaffungsmarketing.



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



«Im Unterricht setze ich bewusst auf die Vernetzung von Theorie und Praxis und gehe in einer offenen Gesprächskultur auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden ein», sagt **Rosa-Maria Cao**, SIU-Referentin für Personalwesen, Kommunikation und Arbeitstechnik.

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 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 eidg. 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.



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.**

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



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.

Kurskosten

Die Kurskosten gelten nur, wenn Sie uns eine aktuelle Wohnsitzbescheinigung, das Personalblatt (erhalten Sie bei der Anmeldung zugestellt) sowie

die Deklaration, dass Sie den eidgenössisch anerkannten Abschluss anstreben, zustellen. (Änderungen müssen wir Ihnen die Vollkosten verrechnen, da die Kantonssubventionen wegfallen.)

Bestätigung

Die Kursteilnehmende erhalten vor Kursbeginn eine schriftliche Anmeldebestätigung.

Kursgeld

Im Kursgeld sind enthalten:

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

Zahlungsfristen

Mit der Anmeldung verpflichten sich die 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 2010

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, 09.11.2009 04.01.2010 10.05.2010 08.11.2010	Bern Montag, 02.11.2009 26.04.2010 15.11.2010 Mittwoch, 06.01.2010	Aarau Montag, 18.01.2010 Mittwoch, 14.04.2010	Basel Mittwoch, 20.01.2010 05.05.2010	Brig (d) Montag, 07.06.2010	Chur Montag, 25.01.2010 19.04.2010
--	---	--	---	--	--

Fribourg Dienstag, 02.02.2010 18.05.2010	Genève Montag, 15.03.2010 17.05.2010	Lausanne Montag, 01.02.2010 03.05.2010	Luzern Montag, 11.01.2010 31.05.2010	Neuchâtel Dienstag, 16.03.2010 04.05.2010	Sion (f) Mittwoch, 21.04.2010
--	--	--	--	---	--

St. Gallen Mittwoch, 13.01.2010 Montag, 14.06.2010	Winterthur Mittwoch, 27.01.2010 Montag, 21.06.2010
---	---

Pharma Zürich Montag, 22.02.2010 28.06.2010	Pharma Bern Mittwoch, 10.03.2010 09.06.2010	Category Manager Zürich Montag, 16.11.2009, 19.00 Uhr	Category Manager Bern Mittwoch, 11.11.2009, 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 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