

## „Den hohen Praxisbezug können wir nur über unsere Referenten erreichen“

Urs Häusermann (33), Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Abteilung Bildungsberatung & Kommunikation beim SIU, verrät uns im Interview, wie man sich in kurzer Zeit viel Praxiswissen aneignen kann. Und wieso genau das SIU dieses Wissen vermitteln kann.

### Die SIU Kaderschule Detailhandel hat neu den Lehrgang Shop Manager/-in entwickelt. Was steckt dahinter?

Den Lehrgang bieten wir erst seit Herbst 2015 an und können diesen nach so kurzer Zeit bereits regelmässig durchführen. Das liegt wohl daran, dass es eine Weiterentwicklung von unserem bestehenden Lehrgang dem „Filialleiter/-in mit SIU Diplom“ ist, welcher in der Branche schon länger etabliert ist. Dahinter steckt nichts anderes, als die Befriedigung der Nachfrage auf dem Weiterbildungsmarkt.



### An wen richtet sich diese Weiterbildung?

Der Lehrgang „Shop Manager/-in mit SIU Diplom“ richtet sich hauptsächlich an selbstständige Geschäftsführer/-innen und Franchisenehmer/-innen im Detailhandel. Im klassischen Sinne sind dies meist Personen, welche einen Convenience-Shop leiten. Wer sich in der kurzen Weiterbildungszeit von vier Monaten, jeweils 1 Tag pro

Woche, möglichst viel Wissen für die Praxis aneignen will, ist in diesem Lehrgang genau richtig.

### Wie Sie erwähnt haben, bietet das SIU bereits seit längerem den Lehrgang „Filialleiter mit SIU Diplom“ an. Worin besteht der Unterschied?

Der Lehrgang Filialleiter/-in und der Lehrgang Shop Manager/-in sind sich sehr ähnlich. Bei beiden geht es darum, dass in kurzer Zeit möglichst viel Praxiswissen vermittelt werden kann. Auf die Idee den Lehrgang Shop Manager/-in zu entwickeln kamen wir, als wir merkten, dass im Lehrgang Filialleiter/-in immer mehr Teilnehmer/-innen aus dem Convenience-Bereich sass. Aus unseren Kundenbefragungen, welche wir regelmässig durchführen, kamen wir dann zum Ergebnis, dass der Lehrgang für diese Zielgruppe optimal ist. Nebst dem hohen Praxisbezug schätzen die Teilnehmenden, dass die Weiterbildung zeitlich sehr kompakt ist. Dies ist für selbstständige Personen im Detailhandel ein grosser Vorteil. Jedoch wurde weiteres Wissen im Bereich Personalrecht und in der Personaladministration gewünscht. Ein Convenience Store hat meist keine zentrale Verwaltung im Rücken, welche diese Themen für den Geschäftsführer behandelt. Da wir die Anliegen unserer Kunden ernst nehmen, haben wir den Lehrgang „Shop Manager/-in mit SIU Diplom“ entwickelt, welcher diese Themen zusätzlich abdeckt.

### Wie stellen Sie den hohen Praxisbezug sicher?

Den hohen Praxisbezug können wir nur über unsere Referenten erreichen. Keiner unserer Referenten unterrichtet im 100%-Pensum, was uns sehr wichtig ist. Alle arbeiten noch nebenbei, meist als Selbstständige, in ihrem Fachgebiet. Somit wissen Sie zu jeder Zeit, wo die Probleme in der Branche sind und auf diese Weise kann die Aktualität gewährleistet werden, da sich der Detailhandel im ständigen Wandel befindet. Dementsprechend werden auch laufend aktuelle Praxisbeispiele aus der Wirtschaft im Unterricht behandelt.

## **Wie gross ist die Bedeutung von Weiterbildungen im Detailhandel?**

Weiterbildungen im Detailhandel haben einen sehr hohen Stellenwert. Dabei ist es wichtig, dass der Abschluss eidgenössisch anerkannt ist oder von einer in der Branche bekannten Schule stammt. Bei vielen grösseren Detailhandelsunternehmen ist zum Beispiel der Fachausweis „Detailhandelsspezialist/-in“ Voraussetzung, wenn man die Leitung einer Filiale übernehmen will. Der grosse Vorteil ist, wenn man im Detailhandel arbeitet, dass man schon früh in eine Kaderposition aufsteigen kann. Ich selbst durfte bereits mit 21 Jahren eine Abteilung in einem Sportgeschäft leiten und wurde dann mit 23 Jahren bereits stellvertretender Filialleiter. Ohne eine Weiterbildung geht es aber in der Regel nicht. Dies merkte ich selber, als ich in meinen ersten Führungsaufgaben immer wieder vor den Problemen des „Führungs-Alltags“ stand.

## **Woran scheitern die meisten Teilnehmenden?**

Eigentlich ist es relativ einfach, es ist immer der Faktor Zeit. Man hat oder nimmt sich zu wenig. Nur gestaltet sich dieser Faktor unterschiedlich, je nach Person. Es gibt die glücklichen, welche gute Ergebnisse erzielen, indem sie in ihrer Freizeit 3 Stunden pro Woche fürs Lernen investieren. Und es gibt die anderen, welche mindestens 6 Stunden oder noch mehr lernen müssen, um ein akzeptables Ergebnis zu erzielen. So oder so, man sollte also den Faktor Zeit auf keinen Fall unterschätzen!

## **Was raten Sie diesen Teilnehmern?**

Die Lernzeit muss fix geplant werden, wie ein Geschäftstermin. Ansonsten wird man die nötige Lernzeit nicht einhalten können. Auch sollte man sich die Zeit ein- oder aufteilen, denn niemand kann 8 Stunden am Stück lernen. Viele Teilnehmer verhandeln mit dem Arbeitgeber über eine finanzielle Unterstützung und vergessen dabei die Zeit. Man kann immer über beides verhandeln. Vielleicht kriegt man beides, vielleicht aber auch nur das Eine. Dabei muss man sich überlegen, ob man eine Beteiligung am Lehrgang will oder ob vielleicht der Schultag

sogar als Arbeitszeit geltend gemacht werden kann. Dies verschafft einen Tag mehr Luft in der Wochenplanung, ohne dass man sein Pensum reduzieren muss. Selbstverständlich sind alle unsere Weiterbildungen auch mit einem 100%-Pensum machbar. Es ist immer eine Frage der privaten und geschäftlichen Auslastung.



*Quelle: Interview mit Handel Heute*