

# MIT PRAXIS ZUM ERFOLG

// Marco Plüss

**Nebst Branchenkenntnissen sollten Fachhändler über Unternehmensführung, Verkauf und Betriebswirtschaft Bescheid wissen. Dazu führt ElectronicPartner den Unternehmerlehrgang Punch! durch. Im 7. Lehrgang konnten die Organisatoren dieses Jahr den 100. Teilnehmer begrüßen.**

Sache

Trainer Roger Zosso erklärt betriebswirtschaftliche Zusammenhänge der UE-Branche praxisnah.

Das der Erfolg eines Fachhandelsgeschäftes wesentlich vom Know-how des Verkaufspersonals abhängt, ist hinlänglich bekannt und wurde so auch schon von verschiedensten Interviewpartnern erwähnt. Zuletzt von Elconex-Geschäftsführer Reto Dürler im Interview auf Seite 8 in dieser Ausgabe. Aber Geschäftsführer inklusive des Managements sollten auch bezüglich Unternehmensführung über das nötige Know-how verfügen.

## WARUM

Als der Kurs im Jahre 2001 konzipiert wurde, stand die Nachfolgeregelung im Fokus. Nun ist es die tägliche Praxis. Roger Zosso als externer Trainer bei ElectronicPartner und Mitentwickler dieses Kurses meint dazu: „Die Nachfrage nach einem solchen Lehrgang ist gross. Über 100 Mitglieder von ElectronicPartner haben ihn bis jetzt besucht und immer wieder bestätigt, dass der Praxisbezug für sie entscheidend ist und dass man hier effek-

tiv von der UE-Branche spricht und nicht von Lebensmitteln. Unterrichtet wird von externen Trainern und Beratern, die jeweils in ihrem Bereich eigentliche Spezialisten sind. Der Fachhändler verfügt am Schluss der Kurse so über ein vernetztes unternehmerisches Wissen, das er in seinem Betrieb einsetzen kann. So sind trotz des schwierigen Umfelds viele Mitglieder von ElectronicPartner sehr gut positioniert. Der Lehrgang wird mit einer Abschlussprüfung abgeschlossen.

Die Prüfung besteht aus einer Diplomarbeit, der Präsentation der Diplomarbeit und einem Fachgespräch. Dadurch wird die Vernetzung der Betriebswirtschaft geprüft und bewertet“, so Zosso zum Schluss.

## INHALT

Der Lehrgang zur Unternehmensführung Punch! geht in sechs Modulen in 25 Tagen innerhalb von eineinhalb Jahren auf die verschiedensten Bereiche der Geschäftsführung ein. Ein Rhetoriktraining mit vielen Praxisbeispielen schult das persönliche Auftreten. Aber auch Bilanz und Erfolgsrechnung, deren Interpretation oder auch die SWOT-Analyse mit möglichen Strategien und deren Beurteilung sind Elemente des Basis-Moduls. Weitere Module behandeln das Rechnungswesen inklusive Controlling, Strategie und Projektmanagement, Planspiel, Volkswirtschaft, Marketing.

## AUSBILDUNGSANGEBOT EP

Nebst dem Lehrgang zur Unternehmensführung bietet ElectronicPartner seinen Mitgliedern ein umfangreiches Seminarprogramm mit Themen wie Heimvernetzung, Verkauf, Kundenfrequenz am POS etc., aber auch Seminare zum Thema „Persönlichkeitsbildung“ an. 2]



## Investment



ElectronicPartner-Geschäftsführer Patrick Egli meint zum Unternehmerlehrgang: „Sehr viele unserer Mitglieder haben eine technische Ausbildung absolviert. Aufgrund der immer grösseren Herausforderungen in unserer Branche haben in den letzten Jahren betriebswirtschaftliche Themen und Know-how einen immer grösseren Stellenwert erhalten. Dies hat uns vor rund zehn Jahren dazu bewogen, einen Unternehmerlehrgang zu entwickeln und unseren Mitgliedern anzubieten, welcher fundiertes Wissen in diesem Bereich, zugeschnitten auf unsere Branche, vermittelt. Seit dem ersten Lehrgang ist denn auch das Interesse an Punch!

nach wie vor sehr gross und wir dürfen von den Absolventen des Lehrgangs sehr viele positive Feedbacks entgegennehmen. Für uns ist Punch! ganz klar ein Investment in einen langfristig starken und erfolgreichen Fachhandel.“

## Positive Erinnerungen



Der Kursteilnehmer Björn Walter von Expert Walter in Grächen, der den sechsten Kurs als Klassenbester abgeschlossen hat, erinnert sich: „Der Lehrgang Punch! war für mich vielseitig und die Themen waren breit gefächert, die Kurstage sehr realistisch und praxisnah. Der eigentliche Höhepunkt war für mich die Abschlussarbeit mit frei wählbarem Thema. Ich habe das Thema ‚Vom Leitbild bis Marketing – Grundlagen für Expert Walter‘ gewählt. Mit diesem Thema konnte ich gleich mehrere Kursinhalte miteinander vernetzen, z. B. die Überarbeitung des Leitbildes, Finanzanalyse, Erfolgsrechnung, SWOT-Analyse sowie Firmenkonzepte. Aus diesen

Themen konnte ich dann neue Marketingstrategien erarbeiten. Rückblickend habe ich viel Zeit in die Arbeit investiert. Dies hat sich aber mehr als ausbezahlt. Nun kann ich die gewonnenen Ansätze in unserem Geschäft in die Praxis umsetzen. Dies ist für mich sehr wichtig. Vor allem, da wir in einem kleinen Walliser Touristenort andere Bedürfnisse haben als Fachhändler in der Stadt.“