

Zeitschrift: Textiles suisses - Intérieur
Herausgeber: Office Suisse d'Expansion Commerciale
Band: - (1983)
Heft: 1

Artikel: Industrie am Lehrpult
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-794269>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 04.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

VERKÄUFERSCHULUNG IN DER TEPPICHBRANCHE

Die rasante Entwicklung der Teppich-Technologie in den letzten 25 Jahren brachte eine enorme Popularisierung der textilen Bodenbeläge mit sich. Während hochqualifizierte Fachleute in der Forschung, Technik und Fabrikation ständig noch perfektere und rationeller herstellbare Produkte für den Endverbraucher schufen, hielt das Produktwissen auf Vertriebssebene mit dem raschen technischen Fortschritt und dem zunehmend diversifizierteren Angebot nicht immer Schritt. Handel und Absatzmittler suchten deshalb nach Vergleichskriterien und fanden sie zunächst in den Einstufungstests der neutralen Prüfstellen.

Allmählich setzte sich jedoch in allen Sparten der Teppichbranche die Erkenntnis durch, dass Einstufungstests zwar eine objektive Vergleichsbasis für den Hersteller, nicht aber die alleinige Beurteilungsbasis für die letztliche Verwendungseignung sind. Teppiche verhalten sich naturgemäss in zeitgerafften apparativen Labortests anders als in der Praxis, wo sich Beanspruchungs- und Erholungsphasen wechselseitig ablösen. Auch ist die Beanspruchung von Fall zu Fall unterschiedlich: Im Grossraumbüro stärker als im Privatkontor, in der Rentnerwohnung schonender als im Grossfamilienhaushalt.

Welcher Teppich für welches Bedürfnis der idealste ist, wird am Verkaufspunkt bestimmt. Voraussetzung ist ein erfahrenes Verkaufspersonal, das nicht nur Preise und Stichzahlen zu verkaufen versteht. Fundiertes Produktwissen und die Fähigkeit, Prüfwerte auf effektive Bedürfnisse hin zu interpretieren, sind die einzigen Garanten, dass der richtige Teppich, zum richtigen Preis, am richtigen Ort, richtig verlegt wird.

Aus zunächst eher punktuellen Bemühungen einzelner Fabrikanten und Fachhändler erwuchs ein umfassendes Ausbildungsprogramm für Teppichberater, das von allen Branchenverbänden gemeinsam getragen wird. Zusätzlich zu dieser vorbildlichen Kooperativaktion der Teppichindustrie und des Teppichfachhandels, bietet die Branche ein breites Spektrum an individuell organisierten Ausbildungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten: Von Fabrikanten-Seminarien, Fachliteratur und Betriebsbesichtigungen bis hin zu den Schulungskursen des Handels.

VOM VERKÄUFER ZUM BERATER

1975 ergriff der Verband Schweizerischer Teppichfabrikanten VSTF als erster Branchenverband die Initiative. Aus Sorge darüber, dass die qualitativ und technisch hochstehenden Produkte seiner Mitglieder nicht ihren optimalen Einsatz finden, entwickelte der VSTF eine Fachprüfung für Teppichverkäufer. In Ausschreibungen wurden rund 4500 Teppichfachgeschäfte über die neugeschaffene Ausbildungsmöglichkeit orientiert. Mit Rücksicht auf die knapp bemessene Zeit und Abkömmlichkeit des Verkaufspersonals, basierte das Programm auf einem eintägigen Vororientierungskurs und einer ganztägigen Prüfung. Dazwischen lag eine autodidaktische Schulung, ergänzt durch – von VSTF-Mitgliedern offerierte – Teppichkurse, Fabrikbesuche und Fachliteratur. Der Prüfungsstoff konzentrierte sich hauptsächlich auf den Bereich der maschinell hergestell-

ten Teppiche, inklusive Rohstoffe und Verlegetechnik. Reglement, Lehrstoff und Prüfmethode wurden von der Prüfungskommission des VSTF in Zusammenarbeit mit den Textildachschulen und der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Versuchsanstalt (EMPA) erarbeitet. Zwischen 1975 und 1980 bestanden 235 Kandidaten die Prüfung und durften fortan den Titel «Dipl. Teppichberater VSTF» führen.

Zum Fachwissen des gut ausgebildeten Teppichberaters gehören nicht nur maschinell hergestellte Teppiche, sondern auch Kenntnisse anderer Teppicharten und Beläge, wie resiliente Bodenbeläge und Orientteppiche. So beschloss der Verband Schweiz. Fachgeschäfte für Linoleum, Spezialbodenbeläge und Teppiche VSLT, der auch die Interessen der schweizerischen Bodenbelagsfabriken und des Grosshandels vertritt, seinerseits eine verkaufsorientierte Grundausbildung zu organisieren. Unter der Leitung der seit 1965 bestehenden Berufsbildungskommission (BBK) für resiliente Bodenbeläge und später auch Teppiche, wurde ab 1979 in ein- und zweitägigen Kursen auf die Prüfung «Dipl. VSLT-Berater für Teppiche und Bodenbeläge» vorbereitet.

Überschneidungen und eine gewisse Verwirrung waren bei dem parallel verlaufenden Ausbildungsangebot der beiden Verbände nicht zu vermeiden. Dies veranlasste den VSTF bereits 1981, seine Teppichberaterprüfung mit der des VSLT zusammenzulegen und mit zwei Mitgliedern in der Berufsbildungskommission Einsitz zu nehmen. Die Zusammenlegung der beiden Lehrgänge ermöglicht den beiden Verbänden, ihre personellen und finanziellen Mittel gezielter einzusetzen. Bei der Zusammenstellung des Lehr- und Prüfungsstoffs wurden die Anliegen der Teppichfabrikanten weitgehend berücksichtigt.

DIE DIPLOMIERTEN

Die neue Prüfung berechtigt zur Führung der Berufsbezeichnung «Dipl. Teppich- und Bodenbelags-Berater VSLT/VSTF» und basiert auf einem vierteiligen Lehrgang mit Schwerpunkt auf Maschinenteppichen, resilienten Bodenbelägen und Orientteppichen (vgl. Kasten). Seit der Einführung haben 83 Absolventen den Diplomitel erarbeitet, der so begehrt ist, dass die BBK bereits in drei Fällen gegen unberechtigte Titelanmassung einschreiten musste. Der Lehrgang gilt gleichzeitig als Vorbereitung auf die vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit (BIGA) anerkannte und alle zwei Jahre durchgeführte eidgenössische Berufsprüfung «*Fachmann für Teppiche, Boden- und Wandbeläge mit eidgenössischem Fachausweis*» (vgl. Kasten). Das Ziel dieser gegenwärtig höchsten Beraterprüfung ist die Vermittlung detaillierter Fachkenntnisse, die den Absolventen befähigen

- ein aktuelles, bedarfs- und branchengerechtes Sortiment für Teppiche, Boden- und Wandbeläge zusammenzustellen; dieses Sortiment marktorientiert und wirtschaftlich einzukaufen, zu lagern sowie verkaufsfördernd zu propagieren und zu präsentieren;

- über die gesetzlichen Vorschriften und über die Fachorganisationen Auskunft zu geben;
- Kunden in der Auswahl, Verlegung und Montage auf den jeweiligen Verwendungszweck hin fachmännisch zu beraten und zu bedienen sowie aufgrund von Anforderungen und Plänen Offerten auszuarbeiten;
- Mitarbeiter und Lehrlinge wankundlich zu schulen.

Gesamtschweizerisch sind zur Zeit 14 Absolventen zur Führung dieses gesetzlich geschützten Titels berechtigt. Zu den bisher gemachten Erfahrungen meint BBK-Mitglied Robert Tschupp von der Teppichfabrik Melchnau:

«Die Prüfungen haben gezeigt, dass es sehr nötig ist, dem Fachpersonal nach abgeschlossener Beruflehre Gelegenheit zu bieten, sein Grundwissen auf den neuesten Stand zu bringen und Weiterentwicklungen sowie deren Anwendung kennenzulernen. Nur durch die individuelle und gezielte Beratung des gutgeschulten Fachberaters wird der Konsument das Vertrauen zum Fachmann wieder finden.»

Ausbildungsmöglichkeiten für Teppich- und Bodenbelags-Berater

Berufsprüfung:
«Fachmann für Teppiche, Boden- und Wandbeläge mit eidgenössischem Fachausweis»

Branchenlehrgang als Vorbereitung auf die eidg. Berufsprüfung (inkl. Lehrmeisterausbildung)
Dauer: 260 Lektionen
Organisatoren: 1. Semester: BBK-VSLT
2. und 3. Semester: SFD

Branchenlehrgang und Prüfung
Dipl. Teppich- und Bodenbelags-Berater VSLT/VSTF
Dauer: 80 Lektionen

Lehre Detailhandelsangestellter
Dauer: 1 Jahr

Bodenlegerlehre
Dauer: 3 Jahre

Verkäuferlehre
Teppiche und Bodenbeläge
Dauer: 2 Jahre

Dipl. Teppich- und Bodenbelags-Berater VSLT/VSTF

Patronat:

- VSLT und Schweiz. Bodenbelagsfabriken,
- VSTF (Verband Schweiz. Teppichfabrikanten)

Leitung:

Berufsbildungskommission VSLT
Pfrundweg 1, 5036 Oberentfelden

Ort: Zürich, Schweiz. Fachschule für den Detailhandel und Ausbildungszentrum der Schweiz. Volksbank

Daten:

- Block 1 14./15. Februar 1983 (2 Tage)
- Block 2 14./15. März 1983 (2 Tage)
- Block 3 11.-13. April 1983 (3 Tage)
- Block 4 2.-4. Mai 1983 (3 Tage)

Gebühr: Fr. 680.- pro Person (Subvention für VSLT-Mitglieder Fr. 230.-)

Programm: (Total 80 Lektionen)

- Block 1: Maschinenteppiche, Pflege
- Block 2: Resiliente Beläge, Pflege, Verlegetechnik
- Block 3: Marktverhältnisse, Verkaufskunst, Plankunde, Offertwesen, Raumgestaltung (Basis)
- Block 4: Orient- und Handwebteppiche, Raumgestaltung, Prüfmethode, Verkaufskunst, Repetitionen

Prüfung

Zulassung: Mind. 1 Jahr Verkaufspraxis in der Branche Teppiche und Bodenbeläge

Daten: 30./31. Mai 1983

Gebühr: Fr. 240.- pro Person (Subvention für VSLT-Mitglieder Fr. 80.-)

Anmeldeschluss: 1. Februar 1983

Information und Bezug von Reglementen bei:

W.R. Suter, Tel. 064/43 46 49 oder 064/22 21 85

FACHKURSE DER INDUSTRIE

Vielfältige Schulungs- und Informationsmöglichkeiten gehören seit Jahren zu den Serviceleistungen schweizerischer Teppichfabriken. Ein Beispiel dafür sind die Fachseminarien für Teppichfachhändler der *Stamm AG*, Eglisau. Im modernen Schulungszentrum des Unternehmens vermittelt Kursleiter *Gottl. Wild* neben fachtechnischem Wissen, Verkaufspsychologie und Verkaufsförderung, seine eigene lebendige Begeisterung für das Textilprodukt Teppich. Jährlich werden rund 25 Kurse durchgeführt, aufgeteilt nach

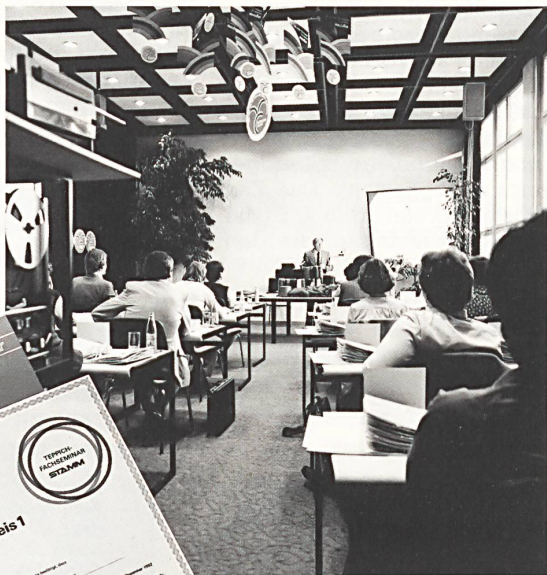
- *Kurs 1: Fachtechnisches und Verkaufspsychologie*
- *Kurs 2: Gestaltungs- und Beratungslehre*
- *Kurs 3: Schaufensterdekoration und Ladengestaltung.*

Die zweitägigen Kurse werden regelmässig geschrieben. Die Kurskosten belaufen sich auf Fr. 130.- (Kurs 1), Fr. 165.- (Kurs 2) und Fr. 195.- (Kurs 3), inklusive Hotel und Verpflegung. Einige Tausende haben sich bereits in den Stamm-Fachseminarien

geschult um – so das Ziel der Stamm-Schulung – dem Verbraucher mit Sicherheit das weiterzugeben, was für ihn von optimalem Nutzen ist.

Ähnliche Instruktionkurse führt die *Teppichfabrik Melchnau* durch. In eintägigen Seminaren werden jährlich etwa 300 Kursteilnehmer über die wichtigsten fach- und verkaufstechnischen Gebiete orientiert, vom Rohstoff bis zur Reinigung.

Ein aktueller Wegweiser durch das Gebiet der textilen Bodenbeläge ist der «Teppich-Kompass» der *TISCA, Tischhauser + Co. AG*, Bühler. Das reichbebilderte Fachbuch findet an vielen Fach- und Gewerbeschulen als Lehrmittel Verwendung und ist gegen eine Schutzgebühr von Fr. 20.- beim Herausgeber erhältlich. Zusätzlich bietet das Unternehmen die Möglichkeit, in Fernkursen die Themen des «Teppich-Kompass» zu vertiefen. Bis anhin wurden vier Fernkurse durchgeführt, die verschiedene Themenkreise behandelten, vom Fasermaterial über Herstellungsmethoden, Verlegetechniken, Teppichpflege bis zum Teppich als Gestaltungselement. Lehrstoff und Fragebogen werden von *TISCA-Teppichexperten* im eigenen Hause erarbeitet. An die tausend Kursteilnehmer aus Fachhandelskreisen haben auf diesem Weg ihr Fachwissen aufgefrischt und vertieft.



FACHSCHULUNG DES HANDELS

Nach Aussage von *Hans Bernegger*, Direktor der Grosshandelsfirma *Belcolor*, beschäftigen sich in unserem Lande rund 10 000 Personen mit dem Vertrieb von textilen Bodenbelägen. Darunter eine Vielzahl handwerklicher Kleinbetriebe. Während sich die Fachkurse der Fabrikanten vor allem an das Verkaufspersonal des detaillierenden Fachhandels richten, bemüht sich der Grosshandel um die Gewerbetreibenden. Dem Sattler, Tapezierer, Maler, Dekorateur, der sich auch mit dem Vertrieb von Teppichböden befasst, fehlt zumeist die warentechnische Grundausbildung. Demzufolge kann er die Anwendungsmöglichkeiten der Produkte, über die relativen prüftechnischen Angaben hinaus, kaum erkennen und beratend vermitteln. Der Teppich-

Fachliteratur und Kursmaterial – erarbeitet von schweizerischen Teppichfabriken

▷ *Stamm-Schulungszentrum: Ausgestattet mit modernsten audiovisuellen Mitteln*

▷▷ *Auf dem Weg zum «Dipl. Teppich- und Bodenbelags-Berater VSLT/VSTF»*

Fachmann für Teppiche, Boden- und Wandbeläge mit eidgenössischem Fachausweis

Träger:

- Berufsbildungskommission VSLT
- Verband Schweiz. Fachgeschäfte für Linoleum, Spezialbodenbeläge und Teppiche VSLT
- Schweizerische Bodenbelagsfabriken
- Verband Schweizerischer Teppichfabrikanten VSTF

Leitung:

Schweizerische Fachschule für den Detailhandel SFD, Hallwylstrasse 78, 8004 Zürich

Ort: Zürich, SFD-Schulungszentrum, Verena Conzettstrasse 23

Daten: 2. und 3. Semester ab 10. Januar bis November 1983. Jedes Semester umfasst 90 Lektionen

Gebühr: Fr. 1300.- für beide Semester plus Fr. 300.- Kursunterlagen (für Teilnehmer mit Lehrmeisterausweis Fr. 200.- Reduktion)

Fächer: Grundlagenwissen, Materialkunde, Prüfmethode, Verlegetechniken, Offertwesen, Raumgestaltung, Marketing- und Verkaufsprinzipien, Mitarbeiter- und Lehrlingsinstruktion (Lehrmeisterausbildung) Giftgesetz (Bewilligung C)

Prüfung:

Zulassung: Mind. 3 Jahre Berufspraxis in der Branche Teppiche, Boden- und Wandbeläge. Fähigkeitszeugnis einer Lehrabschlussprüfung oder gleichwertiger Ausweis

Daten: Ende 1983

Gebühr: ca. Fr. 550.-

Anmeldung: bis 30. Oktober 1982

Information und Bezug von Reglementen bei:

SFD - Tel. 01/242 44 88

W.R. Suter - Tel. 064/43 46 49

Stimmen aus Industrie und Handel zum Thema Verkäuferschulung:

R. Tschupp, Teppichfabrik Melchnau AG:

Zur Ausübung seiner Beraterfunktion braucht der Teppichverkäufer eine Grundschulung. Im weiteren, mindestens alle zwei bis drei Jahre Auffrischkurse und Weiterbildung in neu dazugekommenen Produkten.

G. Wild, Stamm AG:

Jedes Produkt ist nur so gut, wie sein richtiger Einsatz. Die beste Verkaufspsychologie nützt nichts, wenn die Beziehung zum Produkt fehlt.

U. Tischhauser, Tisca/Tiara:

Die Beratung des Teppichverkäufers muss produkttechnisch fundiert sein. Aus Sicht des Verbrauchers ist der Teppich ein Investitionsgut. Er hat Anspruch darauf, dass ihm das Produkt erklärt wird und sich Empfehlungen nach seinen individuellen Bedürfnissen richten.

H. Bernegger, Belcolor Teppich AG:

Wie andernorts ist leider auch in unserer Branche eine gewisse Trägheit hinsichtlich Weiterbildung vorhanden. Trotzdem sollte sich der schweizerische Teppichhandel zum Nahziel setzen, mindestens einen Drittel der im Verkauf aktiven Personen fachtechnisch auszubilden.

W.R. Suter, Hans Hassler AG:

Testresultate müssen auf ihre praktische Anwendung hin übersetzt werden. Im Verkauf sind entsprechende fachtechnische Kenntnisse oft nicht vorhanden. Unser Ziel ist es, das Image des Teppichverkäufers zu heben; ihn wieder zum Vertrauensmann des Konsumenten zu machen.

Grosshandel hat sich zum Ziel gesetzt, eine bessere Durchsetzung des Vertriebsnetzes mit produktspezifisch geschulten Gewerbetreibenden zu erreichen. Wie die meisten schweizerischen Grosshandelsfirmen führt die *Belcolor Teppich AG*, St. Gallen, Jahr für Jahr Fachkurse durch für Gewerbetreibende, an denen hauptsächlich fachtechnisches Wissen vermittelt wird. Ausserdem unterhält die Firma eine spezielle Abteilung für technische Beratung, die den Kleinbetrieben Hilfestellung bietet in der Kundenberatung, Planung, Offertstellung sowie bei Reklamationsfällen.

Ein besonders grosses Engagement in der Fachausbildung zeigt die *Hans Hassler AG*, Aarau. Das Schulungszentrum dieses Grosshandelsunternehmens mit angeschlossener Detailorganisation steht Mitarbeitern und Wiederverkäufern gleichermaßen offen. Über 600 Fachleute haben bereits den Hassler-Lehrgang, eine Kombination von Fern- und Tageskursen, absolviert. Das Ziel des Schulungsprogrammes ist - so Ausbildungsleiter *W.R. Suter* - die Ausbildung vom Allround-Innenraumberater. Neben fachtechnischen Aspekten von Teppichen und Bodenbelägen werden deshalb auch Vorhangtextilien und raumgestalterische Aspekte behandelt.

VOM BERATER ZUM RAUMGESTALTER

Bedarfsweckung anstelle von Bedarfsdeckung - mit dieser Notwendigkeit wird sich die Teppichbranche in den kommenden Jahren auseinandersetzen müssen. Die Antwort der Industrie sind gestalterisch anspruchsvollere Produkte. Farbige und Dessiniertes sollen neue Anreize schaffen. Der Teppichberater wird sich vermehrt mit Fragen der Innendekoration beschäftigen müssen. Er wird lernen, hochwertige Schweizer Teppiche als das zu sehen, was sie tatsächlich sind: Ein wichtiges Gestaltungselement von Lebensräumen. Er wird diese schöne Aufgabe lösen durch fundiertes fachtechnisches Wissen und geschultes Stil-, Farb- und Formempfinden. Unter Einsatz grosser finanzieller Mittel und persönlich engagierter Experten bieten Verbände, Industrie und Handel Gelegenheit, sich dieses Wissen anzueignen. Mögen möglichst viele diese Gelegenheit wahrnehmen - zur eigenen Zufriedenheit und der ihrer Kunden.

B. Feisst