



Ausbildungs- und Prüfungsbranche Living & Style

**Lernzielkatalog überbetriebliche Kurse Detailhandelsfachfrau /
Detailhandelsfachmann EFZ
für die Handlungskompetenzbereiche**

C: Erwerben, Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen
E: Gestalten von Einkaufserlebnissen

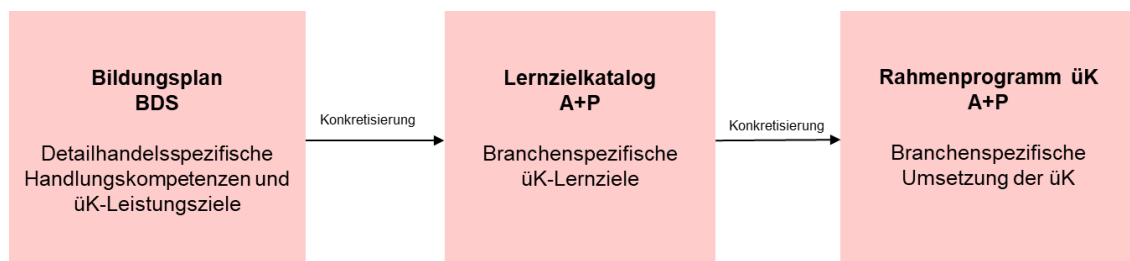
vom 1. Januar 2027

Gültig ab Grundbildungsbeginn 2027

1 Einleitung

Dieses Dokument basiert auf den Handlungskompetenzen und den Leistungszielen zu den überbetrieblichen Kursen (üK) im Bildungsplan Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ). Es übersetzt die Leistungsziele für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan in branchenspezifische Lernziele. Diese Lernziele werden thematisch in Lernfelder strukturiert und sie bilden die Grundlage für das branchenspezifische üK-Rahmenprogramm sowie für die Drehbücher zu den einzelnen Kurseinheiten.

Auf der Grundlage von 1) Bildungsplan sowie 2) Lernzielkatalog und 3) Rahmenprogramm üK der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (A+P) wird eine konsequente Handlungskompetenzorientierung der überbetrieblichen Kurse verfolgt (vgl. Abbildung).



1) Der **Bildungsplan** zeigt auf, welche Handlungskompetenzen am Ende der Grundbildung zu erreichen sind – unabhängig von der Ausbildungs- und Prüfungsbranche (vgl. zum üK die Handlungskompetenzbereiche C und E im Bildungsplan). Weiter nennt er die Leistungsziele, die am Lernort üK erfüllt werden müssen, um die jeweilige Handlungskompetenz zu erreichen. Dies sind die Grundlagen für die Gestaltung der überbetrieblichen Kurse.

Beispiel «Bildungsplan»:

Handlungskompetenz c1: Sich über Produkte und Dienstleistungen der eigenen Branche informieren Die Detailhandelsfachleute führen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs sowie ihrer Mitbewerber/innen durch. Aus den gesammelten Informationen leiten sie Verkaufsargumente ab und beraten die Kund/innen umfassend.		
Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsfachschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs
c1.bt1 Sie recherchieren Informationen zu Produkten und Dienstleistungen ihrer Branche, ihres Betriebs und ihrer Mitbewerber/innen. (K3)	c1.bs1a Sie führen mithilfe der gängigen Quellen Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen durch. (K3)	c1.ük1a Sie recherchieren Online- und Offline-Informationen zu Produkten, betriebsrelevanten Marken, Herstellern sowie weiteren aktuellen Themen der Branche. (K3)

2) Der **Lernzielkatalog** beinhaltet die branchenspezifische Konkretisierung der Leistungsziele aus dem Bildungsplan gegliedert in Lernfelder. Diese Lernfelder werden den Leistungszielen für die überbetrieblichen Kurse aus dem Bildungsplan zugeordnet. Damit wird die Verbindung zum Bildungsplan hergestellt. In der Summe aller Lernfelder müssen alle Leistungsziele des Bildungsplans abgedeckt werden. Es ist möglich, dass es zu Überschneidungen kommt und ein Leistungsziel aus dem Bildungsplan in mehreren Lernfeldern behandelt wird.

Beispiel «Lernzielkatalog» (branchenspezifisch):

Lernfeld 1: Überblick über die Branche
Leistungsziele aus dem Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük1b; c3.ük2a
Lernziel 1.1: Sie stellen die Ergebnisse ihrer Recherche zu den wichtigsten Produktkategorien der Branche «XY» grafisch dar. (K2)
usw.

3) Das branchenspezifische **üK-Rahmenprogramm** basiert auf den Lernzielen und regelt die Umsetzung in Form von üK-Blöcken, Tagen und Kursstunden (1 üK-Tag = 8 Kursstunden). Das Rahmenprogramm zeigt explizit auf, in welchem Lernfeld, an welcher Handlungskompetenz aus dem Bildungsplan im üK gearbeitet wird. Damit ist die Verbindung zum Lernzielkatalog und dem Bildungsplan dokumentiert.

Lernfeld 1: Modeaccessoires

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük3b; c1.ük4a

Lernziel 1.1: Sie erläutern die unterschiedlichen textilen Materialien und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 1.2: Sie erläutern die Materialien Leder und Kunstleder und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 1.3: Sie erläutern die Eigenschaften der verschiedenen Kunststoffe und beschreiben deren Verwendungszweck. (K3)

Lernziel 1.4: Sie erklären anhand von Beispielen die Qualitätsunterschiede und Besonderheiten bei den verschiedenen Artikeln überzeugend. (K2)

Lernziel 1.5: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)

Lernziel 1.6: Sie stellen aufgrund spezifischer Bedürfnisse Modeaccessoires zusammen und empfehlen Zusatzverkäufe. (K3)

Lernziel 1.7: Sie wenden anhand eines Übungsbeispiels ihre Kenntnisse über die Farb- und Stilberatung kundenorientiert an. (K3)

Lernfeld 2: Modeschmuck

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük3a; c1.ük3b; c1.ük4a

Lernziel 2.1: Sie differenzieren die verschiedenen Produkte des Sortiments ihres Ausbildungsbetriebs bezüglich Materialien, Herstellung, Nachhaltigkeit und Herkunft. (K2)

Lernziel 2.2: Sie erläutern die Eigenschaften der verschiedenen Materialien und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 2.3: Sie erläutern die Eigenschaften und Bedeutung der verschiedenen Schmucksteine und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 2.4: Sie recherchieren Informationen zu Materialien und Herkunft verschiedener Artikel und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 2.5: Sie ordnen Modeschmuck den spezifischen Kundenbedürfnissen und Anlässen zu. (K3)

Lernziel 2.6: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)

Lernfeld 3: Spielwaren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük2b; c1.ük3a; c1.ük4a; c1.ük4b

- Lernziel 3.1: Sie beschreiben die verschiedenen Bereiche und Verwendungszwecke der Spielwaren. (K3)
- Lernziel 3.2: Sie ordnen die verschiedenen Spielwaren der passenden Altersgruppe zu. (K3)
- Lernziel 3.3: Sie erklären die wichtigsten Symbole und Labels bezüglich Materialien, Sicherheit, Stabilität und Warnhinweisen zu Funktionen. (K3)
- Lernziel 3.4: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Spielwaren zu. (K3)
- Lernziel 3.5: Sie analysieren anhand einer Übungssituation die Kaufmotive und ordnen die passenden Marken zu. (K4)
- Lernziel 3.6: Sie verkaufen Spielwaren anhand einer Übungssituation kunden- und nutzenorientiert. (K3)
- Lernziel 3.7: Sie vergleichen die Marken Ihres Ausbildungsbetriebs mit denjenigen der Mitbewerber und leiten daraus Verkaufsförderungsmassnahmen ab. (K4)

Lernfeld 4: Kosmetik / Beauty

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük2b; c1.ük3a; c1.ük3b; c1.ük4a; c1.ük4b; c2.ük1a

- Lernziel 4.1: Sie recherchieren Informationen zu Inhaltsstoffen und Verträglichkeit von Pflegeprodukten. (K2)
- Lernziel 4.2: Sie unterscheiden anhand von Übungsbeispielen die Anwendungsmöglichkeiten der verschiedenen Pflegeprodukte. (K3)
- Lernziel 4.3: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Pflegeprodukte zu. (K3)
- Lernziel 4.4: Sie wenden anhand eines Übungsbeispiels für ein Verkaufsgespräch das Grundlagenwissen für Pflegeprodukte kundenorientiert an. (K3)
- Lernziel 4.5: Sie ordnen anhand eines Übungsbeispiels den verschiedenen Hauttypen die passenden Sonnenschutzmittel zu. (K3)
- Lernziel 4.6: Sie differenzieren die Wirkung von verschiedenen ätherischen Ölen. (K2)
- Lernziel 4.7: Sie erläutern die Wirkung der unterschiedlichen Düfte und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)
- Lernziel 4.8: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)
- Lernziel 4.9: Sie wenden anhand eines Übungsbeispiels Ihre Kenntnisse über die Farb- und Stilberatung kundenorientiert an. (K3)
- Lernziel 4.10: Sie vergleichen die Eigenmarken Ihres Ausbildungsbetriebs mit denjenigen der Mitbewerber und leiten daraus Verkaufsförderungsmassnahmen ab. (K4)

Lernfeld 5: Haushaltwaren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3a; c1.ük3b; c1.ük4a; c2.ük2a

Lernziel 5.1: Sie erläutern die verschiedenen Keramikarten und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 5.2: Sie erläutern die Eigenschaften der verschiedenen Metalle und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 5.3: Sie erläutern die unterschiedlichen Glasarten und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 5.4: Sie beschreiben die korrekten Anwendungsmöglichkeiten von Küchenzubehör. (K2)

Lernziel 5.5: Sie ordnen anhand eines Kundenbeispiels die passenden Haushaltwaren und Dienstleistungen zu. (K3)

Lernziel 5.6: Sie beraten die Kundinnen und Kunden fachgerecht zur Pflege von Geschirr, Besteck und Gläsern. (K3)

Lernziel 5.7: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)

Lernfeld 6: Dekoartikel

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1a; c1.ük3a; c1.ük4a; c2.ük1a; c2.ük2a

Lernziel 6.1: Sie erläutern die Eigenschaften der verschiedenen Holzarten und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 6.2: Sie erläutern die Eigenschaften der verschiedenen Kunststoffe und beschreiben deren Verwendungszweck. (K3)

Lernziel 6.3: Sie unterscheiden die Lampen und Leuchten bezüglich Farbtemperatur, Lichtstrom und Lichtausbeute. (K2)

Lernziel 6.4: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Raumdüfte zu. (K3)

Lernziel 6.5: Sie setzen anhand einer Übungssituation Vorgaben des Gesundheitsschutzes beim Verkauf von Raumdüften um. (K3)

Lernziel 6.6: Sie recherchieren Informationen zur Nachhaltigkeit der Dekoartikel. (K2)

Lernziel 6.7: Sie verkaufen Dekoartikel anhand einer Übungssituation zielführend und situationsgerecht. (K3)

Lernziel 6.8: Sie erklären die Umweltrelevanz und Entsorgungsvorschriften verschiedener Dekoartikel. (K2)

Lernziel 6.9: Sie planen für Kundenprojekte anhand einer Übungssituation die passende Lösung für eine Innendekoration. (K4)

Lernfeld 7: Heimtextilien

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2a; c1.ük3a; c1.ük4a; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 7.1: Sie erläutern die unterschiedlichen textilen Materialien und leiten daraus Verkaufsargumente ab. (K3)

Lernziel 7.2: Sie erläutern die verschiedenen Pflegesymbole und leiten daraus die erforderlichen Pflegehinweise ab. (K3)

Lernziel 7.3: Sie erklären anhand von Beispielen die Qualitätsunterschiede und Besonderheiten bei den verschiedenen Artikeln überzeugend. (K2)

Lernziel 7.4: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis und den Kundenstil die passenden Heimtextilien zu. (K3)

Lernziel 7.5: Sie recherchieren Informationen zu ökologischen und ökonomischen Komponenten der Heimtextilien und beurteilen diese kritisch. (K4)

Lernziel 7.6: Sie stellen aufgrund von spezifischen Kundenbedürfnissen Heimtextilien zusammen und empfehlen Zusatzverkäufe. (K4)

Lernfeld 8: Papeterie

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1b; c1.ük3a; c1.ük3b; c2.ük2a

Lernziel 8.1: Sie unterscheiden die relevanten Umweltlabels von Papeterie-Artikeln. (K2)

Lernziel 8.2: Sie vergleichen die Eigenschaften unterschiedlicher Schreibwaren und leiten daraus Empfehlungen für ihre Kunden ab. (K3)

Lernziel 8.3: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Mal- und Bastelartikel zu. (K3)

Lernziel 8.4: Sie bestimmen in einem Praxisbeispiel das korrekte Zubehör für Notizbücher / Notizhefte. (K3)

Lernziel 8.5: Sie erarbeiten einen Sortimentsüberblick über das Kartensortiment ihres Ausbildungsbetriebs. (K3)

Lernziel 8.6: Sie ordnen bezogen auf das Kundenbedürfnis die passenden Geschenkverpackungen zu. (K3)

Lernziel 8.7: Sie entwickeln anhand von Übungsbeispielen Storys für ausgewählte Produkte und Marken. (K3)

Lernziel 8.8: Sie ordnen verschiedenen Kundensituationen die passenden Produkte und Dienstleistungen zu. (K3)

Lernfeld 9: Produkte präsentieren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük3b; c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 9.1: Sie entwerfen anhand einer Übungssituation eine Verkaufsaktivität zum Thema Modeaccessoires und achten auf eine produktgerechte Präsentation. (K4)

Lernziel 9.2: Sie präsentieren Modeschmuck anhand einer Übungssituation zielführend, situationsgerecht und mit Storys. (K3)

Lernziel 9.3: Sie präsentieren Spielwaren anhand einer Übungssituation zielführend, situationsgerecht und mit Storys. (K3)

Lernziel 9.4: Sie präsentieren Dekoartikel anhand einer Übungssituation saisongerecht und sortimentsübergreifend. (K4)

Lernziel 9.5: Sie präsentieren Papeterie-Artikel in einem saisonalen Warenaufzug. (K3)

Lernfeld 10: Produkte und Dienstleistungen kundenorientiert bereitstellen

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük2a; c2.ük3a

Lernziel 10.1: Sie definieren anhand eines Beispiels passende Dienstleistungen für den Verkauf und die Beratung von Living & Style-Artikeln. (K3)

Lernziel 10.2: Sie optimieren anhand von Übungssituationen die passende Produktauswahl aufgrund des Kundenbudgets. (K4)

Lernziel 10.3: Sie kombinieren verschiedene Living & Style-Produkte bezogen auf die Kundenbedürfnisse und die thematischen Anlässe. (K4)

Lernziel 10.4: Sie kombinieren anhand von Übungssituationen Living & Style-Produkte und Dienstleistungen aller Sortimentsbereiche aufgrund der aktuellen Trends. (K4)

Lernfeld 11: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz berücksichtigen

Leistungsziele Bildungsplan: c2.ük1a; c2.ük1b

Lernziel 11.1: Sie setzen anhand einer Übungssituation Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes für den Einsatz von Haushaltwaren um. (K3)

Lernziel 11.2: Sie setzen anhand einer Übungssituation Vorgaben des Gesundheitsschutzes beim Verkauf von Raumdüften um. (K3)

Lernziel 11.3: Sie setzen anhand einer Übungssituation Vorgaben der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes bei der Befestigung von Dekoartikeln um. (K3)

Lernfeld 12: Trends und Neuheiten recherchieren

Leistungsziele Bildungsplan: c3.ük1a; c3.ük2b

Lernziel 12.1: Sie recherchieren Trends bei Modeaccessoires und entwickeln daraus Storys für ausgewählte Trends. (K3)

Lernziel 12.2: Sie recherchieren Trends bei Modeschmuck und leiten daraus persönliche Massnahmen für die Kundenberatung ab. (K3)

Lernziel 12.3: Sie recherchieren Trends und Neuheiten bei Haushaltartikeln und leiten daraus persönliche Massnahmen für die Kundenberatung ab. (K3)

Lernziel 12.4: Sie recherchieren Trends der Heimtextilien und entwickeln Storys für ausgewählte Trends. (K3)

Lernziel 12.5: Sie recherchieren Trends und Neuheiten bei Papeterie-Artikeln. (K3)

Lernfeld 13: Nachhaltigkeit von Produkten interpretieren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük2a; c3.ük2b

Lernziel 13.1: Sie recherchieren Informationen zu ökologischen und ökonomischen Komponenten der Modeaccessoires und beurteilen diese kritisch. (K4)

Lernziel 13.2: Sie recherchieren Informationen zur Nachhaltigkeit der Spielwaren und beurteilen diese kritisch. (K4)

Lernziel 13.3: Sie analysieren Herkunft und Produktion der Produkte der Branche Living & Style auf ihre ökologischen Aspekte. (K3)

Lernziel 13.4: Sie leiten anhand der Labels die Nachhaltigkeit der verschiedenen Living & Style-Produkte ab. (K3)

Lernziel 13.5: Sie erläutern die Kennzeichnungen von chemischen Produkten. (K2)

Lernziel 13.6: Sie recherchieren Informationen zu ökologischen und ökonomischen Komponenten der Dekoartikel und beurteilen diese kritisch. (K4)

Lernfeld 14: Märkte analysieren

Leistungsziele Bildungsplan: c1.ük1c; c3.ük1a; c3.ük3a

Lernziel 14.1: Sie beschreiben die Marktposition der wichtigsten Hersteller und Mitbewerber der Branche Living & Style. (K2)

Lernziel 14.2: Sie informieren sich an Schulungen, Messen oder über digitale Kanäle über die Entwicklung der Branche Living & Style und leiten daraus Massnahmen für die Verkaufsberatung ab. (K3)

Lernziel 14.3: Sie analysieren die Marktposition der verschiedenen Hersteller von Haushaltwaren und leiten Optimierungsmassnahmen ab. (K3)

Lernziel 14.4: Sie analysieren die verschiedenen Markenauftritte von Kosmetikartikeln und ziehen Schlüsse für Ihre persönliche Verkaufsberatung. (K3)

3 Lernziele für die überbetrieblichen Kurse (Handlungskompetenzbereich E)

Lernfeld 15: Beratung

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük1a; e1.ük1b; e1.ük1c

Lernziel 15.1: Sie argumentieren anhand von Übungsbeispielen in anspruchsvollen Verkaufsgesprächen der Branche Living & Style gestützt auf ihre Produkt- und Dienstleistungskennntnisse. (K3)

Lernziel 15.2: Sie präsentieren in Übungsbeispielen zu anspruchsvollen Kundengesprächen in der Branche Living & Style produkt- und dienstleistungsorientierte Lösungen überzeugend. (K3)

Lernziel 15.3: Sie führen anhand von Übungssituationen anspruchsvolle Abklärungen und Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen unter Nutzung der branchenspezifischen Informationsquellen erfolgreich durch. (K3)

Lernfeld 16: Besondere Verkaufssituationen

Leistungsziele Bildungsplan: e1.ük5a

Lernziel 16.1: Sie behandeln anhand von Übungssituationen anspruchsvolle Reklamationen unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Vorgaben. (K3)

Lernziel 16.2: Sie wenden in einer anspruchsvollen Beispielsituation wie Reparaturen, Retouren oder Ersatzteillieferungen die unternehmensspezifischen Besonderheiten sowie gesetzlichen Richtlinien zur Entsorgung von Retourprodukten an. (K3)

Lernfeld 17: Erlebniswelten

Leistungsziele Bildungsplan: e2.ük1a; e2.ük2a; e2.ük4a

Lernziel 17.1: Sie erläutern umfassend, welche Erfolgsfaktoren in der Branche Living & Style entscheidend sind, um ein Kundenerlebnis zu schaffen. (K2)

Lernziel 17.2: Sie zeigen an einem Übungsbeispiel auf, welche Möglichkeiten es gibt, Produkte und Dienstleistungen der Branche Living & Style für die Kundschaft erlebbar zu machen. (K3)

Lernziel 17.3: Sie planen an einem Übungsbeispiel ein kundenorientiertes Erlebnis. (K4)

Lernziel 17.4: Sie zeigen an einem Übungsbeispiel auf, welche Möglichkeiten es gibt, Social-Media-Kanäle für die Kundenbindung in der Branche Living & Style einzusetzen. (K3)

Lernfeld 18: Verkaufspromotionen

Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a

Lernziel 18.1: Sie zeigen anhand von Übungsbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von Verkaufspromotionen in der Branche Living & Style relevant sind. (K2)

Lernziel 18.2: Sie planen an einem Übungsbeispiel eine Verkaufspromotion unter Berücksichtigung des Zielpublikums. (K4)

Lernziel 18.3: Sie präsentieren an einem Übungsbeispiel eine Verkaufspromotion von der Idee über die Realisation bis zur Analyse und leiten Verbesserungsmassnahmen ab. (K4)

Lernfeld 19: Kundenevents

Leistungsziele Bildungsplan: e3.ük1a; e3.ük1b; e3.ük5a

Lernziel 19.1: Sie zeigen anhand von Übungsbeispielen auf, welche Faktoren für die Gestaltung von Events relevant sind. (K2)

Lernziel 19.2: Sie beschreiben einen in Ihrem Ausbildungsbetrieb durchgeführten Event und leiten daraus Erkenntnisse für zukünftige Events ab. (K4)

Lernziel 19.3: Sie planen an einem Übungsbeispiel einen Event unter Berücksichtigung des Zielpublikums und setzen die Ressourcen gezielt ein. (K3)

Lernziel 19.4: Sie präsentieren an einem Übungsbeispiel einen kundenbezogenen Event von der Idee bis zur Realisation gemeinsam im Team. (K4)

4 Erstellung und Genehmigung

Dieser Lernzielkatalog wurde durch die unterzeichnende Ausbildungs- und Prüfungsbranche erstellt und gestützt auf Art. 24, Abs. 4, Bst. b sowie Art. 25, Abs. 1 der Verordnung des SBFI über die berufliche Grundbildung Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann EFZ vom 18. Mai 2021 nach Stellungnahme der Kommission für Berufsentwicklung und Qualität im Detailhandel von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS) genehmigt. Er bezieht sich auf den Bildungsplan vom 18. Mai 2021 über die berufliche Grundbildung für Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ).

Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Living & Style»

Schlieren, 1. Januar 2027

Vertretung Steuergruppe	Vertretung Geschäftsführung
-------------------------	-----------------------------

sig. Annika Keller-Markoff	sig. Martin Jolidon
----------------------------	---------------------

Annika Keller-Markoff	Martin Jolidon
-----------------------	----------------

Bern, 1. Januar 2027

Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Der Co-Präsident	Der Geschäftsführer
------------------	---------------------

sig. Bernhard Egger	sig. Sven Sievi
---------------------	-----------------

Bernhard Egger	Sven Sievi
----------------	------------