

Diana Schwarz, Verkaufsfachfrau mit
eidg. Fachausweis

« ...euer Unterricht ist pragmatisch, konzentriert
sich auf das Wesentliche, hilft nicht nur für die
Prüfung sondern auch bei der Arbeit, persön-
lich, ehrlich, motivierend, konstruktiv, Förderung
anhand der Individualität der einzelnen Schüler,
lehrreich, fordernd, interessant und spannend,
hart aber fair, verständlich... langer Rede kur-
zer Sinn: Euer Unterricht ist schlicht GENIAL! »



EXTRAKT GmbH
Weiterbildungsinstitut & Beratungsagentur
für Marketing und Verkauf

8126 Zumikon-Zürich
Postfach 35
T 044 919 04 73
info@extrakt.ch
www.extrakt.ch



DRILL® Repetitorium

- Verkaufsfachleute
- Marketingfachleute

mit eidg. Fachausweis

SWISS ●
MARKETING
EDUCATION

Verkauf Schweiz
Vente Suisse
Vendita Svizzera



Du bist in den besten Händen...

« Hoi Roger. Habe mir ein verlängertes Wochenende gegönnt und bin nun bereits wieder fleissig am arbeiten – wenn auch zwischendurch immer wieder am jubeln. Nachstehend ein Rückblick, verbunden mit einem grossen Dankeschön. Grösste Stärke von DRILL: Beherrschung der Kunst der erfolgreichen Motivation. Grösste Unterstützung von DRILL: Die persönlichen Fall-Feedbacks mit den vielen konstruktiven Inputs.

Mein Fehler: Nicht gleich von Anfang an die Ausbildung bei euch gemacht, dann hätte es bestimmt beim ersten Mal geklappt.

Rosenquarz kraulen oder DRILL: Lieber Roger, ich bin sehr froh, dass Du Dich für "DRILL" entschieden hast und wir keine Rosenquarze kraulen mussten. Dein Unterricht ist pragmatisch, konzentriert sich auf das Wesentliche, hilft nicht nur für die Prüfung sondern auch bei der Arbeit, persönlich, ehrlich, motivierend, konstruktiv, Förderung anhand der Individualität der einzelnen Schüler, lehrreich, fordernd, interessant und spannend, hart aber fair, verständlich... langer Rede kurzer Sinn: Dein Unterricht ist schlicht GENIAL!

RW- und Statistik-Trauma: Lieber Thies, nicht nur mein Trauma ist weg, auch die Worte... und doch kommt mir so einiges in den Sinn. Angefangen mit „das Leben ist kein Ponyhof“ (hat mir fast das Herz gebrochen, als ich das im ersten Fall-Feedback gelesen habe), bis zur Sonne im letzten Feedback. Du hast es geschafft, mein Trauma in Begeisterung umzuwandeln und glaube mir, niemand hätte auch nur einen Rappen darauf verwettet, dass dies jemand kann.

Rüebli-Salat: Lieber Jan, ich werde wohl nie mehr einen Rüebli-Salat vom Coop essen können, ohne an Dich zu denken und vergiss nie: Verantwortlich für die Ziele ist NIE eine Firma oder der eigene Mitarbeiter – aber wirklich immer? Ich hätte da schon noch ein paar Beispiele auf Lager. Nach ein paar Monaten habe auch ich es begriffen... Geduld ist eine Tugend und zum Glück besitzt Du diese. Danke für alles, Diana »

[Diana Schwarz, ZH, Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis]

Das Wichtigste auf einen Blick

Deine Strategie

Du schaust in die Zukunft: Im letzten Prüfungs-Anlauf hat es (noch) nicht gereicht, aber davon lässt du dich nicht entmutigen und willst die Chance, dir den zweithöchsten Schweizer Praxisabschluss im Marketing oder Verkauf zu holen, nutzen.

Dein Weiterbildungs-Ziel

- ▶ Eidgenössischer Abschluss als **Marketingfachfrau / -mann**
- ▶ Eidgenössischer Abschluss als **Verkaufsfachfrau / -mann**

Dein Profil

- Muttersprache Deutsch oder sehr gute mündliche und schriftliche Deutschkenntnisse
- Motiviert, einen wesentlichen Teil der Freizeit deinem Weiterbildungsziel zu widmen

Wie wir arbeiten - Deine Vorteile

- Kleinklassen von 4 bis maximal 12 Teilnehmer erlauben eine seriöse, umfassende Vorbereitung auf die externe eidgenössische Prüfung
- Berufsbegleitend; 100 % Berufstätigkeit möglich durch Unterricht am Abend
- Maximaler Praxisbezug durch eigene Beratungsagentur und erfahrenen Dozenten
- Konsequente Orientierung an den Anforderungen der externen Prüfung mittels Dozentenreferaten, Einzelarbeiten und mehrtägigen Intensivseminaren zur 1:1 Simulation der eidgenössischen Prüfung
- Permanente, individuelle Reflektion deiner Leistungen

Rahmenbedingungen

- Zwei Lehrgangsvarianten:

Variante	1 Langversion	2 Kurzversion
Ausbildungsstart	Mitte August	Mitte Dezember
Blocks	Vertiefungsblock Schriftliche Vorbereitung Mündliche Vorbereitung	Schriftliche Vorbereitung Mündliche Vorbereitung
Anzahl Lektionen	Ca. 215	Ca. 105
Unterrichtstage	Montag & Donnerstalg	Montag & Donnerstalg
Unterrichtszeiten	18:00-21:00	18:00-21:00
Kursgebühr	7200	3600
Investition nach Abzug Bundessubventionen	CHF 3600	CHF 1800

- Unterrichtssprache: Deutsch (Mundart)
- Kursort: **Beim Hegibachplatz: Neptunstrasse 109, 8032 Zürich**
Diplomprüfung, 1:1 Simulationen, Fallstudien, Musterlösungen und Detailbewertungen] **abz. 50% zu beantragende Bundesbeiträge**

Kontakt

EXTRAKT GmbH

Weiterbildungsinstitut für Marketing und Verkauf

Roger Keller

Postfach 35, 8126 Zumikon

T 044 919 04 73 | M 079 631 28 43 | F 044 919 04 74

eM keller@extrakt.ch | www.extrakt.ch

www.facebook.com/EXTRAKTmarketing

www.youtube.com/user/EXTRAKTgmbh

Inhalt

Das Wichtigste auf einen Blick	6
Wie wir arbeiten - Deine Vorteile	10
Kleinklassen	10
Maximaler Praxisbezug, erfahrenes Dozententeam	10
8 Monate Ausbildungszeit: 100% Berufstätigkeit möglich.	10
Zielgerichtete Vermittlung des Lernstoffs	10
Permanente, individuelle Reflektion	11
Detaillierte Fallstudienkorrekturen	11
Mehrtägige Intensivtrainings vor den schriftlichen Prüfungen	11
1:1 Prüfungssimulationen vor den mündlichen Prüfungen	11
Transparente Investitionsübersicht	11
Kursaufbau	12
Terminplan	12
Lektionenzahl	12
Interne Prüfungen	13
Fallstudientraining	13
Diplomprüfung schriftlich	13
Diplomprüfung mündlich	13
Externe Prüfungen	14
Prüfungsfächer	14
Rahmenbedingungen und Unterrichtszeiten	15
Leistungsübersicht	16
Investition	17
Wir über uns	18
Ausbildungsangebot	19
Anfahrt	20
Impressum	21

Wie wir arbeiten - Deine Vorteile

☑ Kleinklassen

Die gesamte Vorbereitung auf die schriftlichen Prüfungen findet in Kleinstgruppen von 4 bis 12 Teilnehmern statt. Dies ermöglicht ein optimales Eingehen auf die Bedürfnisse jedes einzelnen Teilnehmers.

☑ Maximaler Praxisbezug, erfahrenes Dozententeam

Nebst dem Führen des Weiterbildungsinstituts ist die EXTRAKT GmbH für verschiedenste Firmen im Bereich Marketing- und Verkaufsberatung tätig. Durch den Einblick in unterschiedliche Unternehmensstrukturen und Problemlösungen im Vermarktungsbereich ist ein unvergleichlicher Praxistransfer garantiert. Von Anfang an setzen wir die gelernte Theorie in praxisnahen Fallübungen um. Wir investieren also unsere Hauptenergie in jenen Bereich, an dem du an den eidg. Prüfungen gemessen wirst: qualitativ und quantitativ hervorragende Fallstudienlösungen zu liefern. Unser Dozententeam hat bis heute weit über 1'000 Teilnehmer für die eidg. Fachprüfungen fit gemacht und 20 Jahre Erfahrung im Unterrichten von Marketing- und Verkaufsprofis.

☑ 8 Monate Ausbildungszeit: 100% Berufstätigkeit möglich.

Gerade im Verkauf ist Zeit ein rares Gut. Der eigene Terminplan erlaubt es kaum, jeweils ganze Arbeitstage für diese anspruchsvolle Weiterbildung aufzuwenden. Deshalb findet unser Unterricht konsequent am Abend und nur in Einzelfällen (Prüfungssimulationen und interne Abschlussprüfungen) am Wochenende statt.

☑ Zielgerichtete Vermittlung des Lernstoffs

Unser Programm orientiert sich konsequent an den Anforderungen der eidgenössischen Prüfung. Nebst Dozentenreferaten im Unterricht bieten wir dir mehrtägige Intensivseminare zur Simulation der externen Prüfung.

☑ Permanente, individuelle Reflektion

Die überschaubare Grösse unserer Studiengruppen erlaubt uns eine konsequente und individuelle Beurteilung deines Leistungsfortschritts. Sei es durch umfassende Bewertungen deiner schriftlichen Arbeiten oder mittels periodischen Reflektionen unter vier Augen.

☑ Detaillierte Fallstudienkorrekturen

Du erhältst zu jeder deiner Lösungen eine mehrseitige, detaillierte Bewertung, damit du jederzeit ganz genau weisst, wo der eine oder andere Punkt verloren ging.

☑ Mehrtägige Intensivtrainings vor den schriftlichen Prüfungen

Zwei komplette, mehrtägige Probeläufe bereiten dich optimal auf die Anforderungen der eidgenössischen Prüfung vor. Im Rahmen der zweiten Prüfungssimulation (DRILL® Klausur) finden auch unsere institutseigenen Diplomprüfungen statt.

☑ 1:1 Prüfungssimulationen vor den mündlichen Prüfungen

Wir spielen die Prüfungssituation 1:1 durch: Prüfungszeit, Stoffinhalt, Rahmenbedingungen, Bewertung - das komplette Programm. Dadurch machst du dich bereits im Vorfeld mit dem «Ernstfall» vertraut, kennst die exakten Abläufe und entwickelst die notwendige Lösungs-Routine.

☑ Transparente Investitionsübersicht

Wir kennen keine Nachverrechnung für Fachbücher, 1:1 Prüfungssimulationen, Die Diplomprüfungen, mögliche Zusatzlektionen, Pausen-Kaffe etc. - sämtliche in dieser Broschüre aufgeführten Leistungen sind mit dem Teilnehmerbeitrag abgegolten.

Kursaufbau

Terminplan

	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr
Vertiefung (Langversion)	■								
Prüfungstraining schriftlich					■				
(Externe eidg. Prüfung schriftlich)								■	
Phase 4: Prüfungstraining mündlich								■	
(Externe eidg. Prüfung mündlich)									■

Vertiefung (1 Langversion)

Du vertiefst deine Handlungskompetenzen in den Bereichen Analysen, Markt-leistung, digitales Marketing, Erstellung von Konzepten und Realisierung von Kommunikationsinstrumenten .

Prüfungstraining schriftlich (1 Langversion und 2 Kurzversion)

Du verfügst, aufbauend auf den in Phase 1 und 2 erlangten Kompetenzen, über die nötige Lösungsroutine und Prüfungstechnik zur erfolgreichen Bewältigung der schriftlichen externen eidgenössischen Prüfung.

Prüfungstraining mündlich (1 Langversion und 2 Kurzversion)

Du verfügst, aufbauend auf den in Phase 1 und 2 erlangten Kompetenzen, über die nötige Lösungsroutine und Prüfungstechnik zur erfolgreichen Bewältigung der mündlichen externen eidgenössischen Prüfung.

Interne Prüfungen

Fallstudientraining

Du wirst während deiner Ausbildung verschiedenste Fallstudien lösen. Diese Lö-sungen werden von uns im Detail bewertet. Die mehrseitigen Bewertungen ge-ben dir Aufschluss über jeden Punkteabzug, Lösungs-Tipps für die nächste Fall-studie, eine Einschätzung deines aktuellen Kenntnisstandes und Hinweise auf allfällige Schwachpunkte. Nebst diesen Einzelbewertungen erhältst du jeweils einen detaillierten Lösungsvorschlag zu den einzelnen Fallstudien.

Diplomprüfung schriftlich

Wir werden kurz vor den schriftlichen Prüfungen eine letzte Prüfungssimulation durchführen und uns während dieser Tage ausschliesslich mit dem Prüfungs-training auseinandersetzen. Wir führen diese DRILL® Klausur bereits seit Jahren mit grossem Erfolg durch und haben betreffend der so erreichten Prüfungsbe-reitschaft aussergewöhnliche Resultate erzielt. Du wirst unter «Ernstfallbedin-gungen» die anstehenden Prüfungstage 1:1 durchspielen und anspruchsvollste Diplom-Fallstudien lösen. Als Vorbereitung zur Diplomprüfung führen wir vorab eine vollständige Generalprobe auf identischem Niveau durch.

Diplomprüfung mündlich

Hier liegt der Schwerpunkt im Vermitteln der Prüfungstechnik und der Durchfüh-rung von 1:1 Prüfungssimulationen. Dazu stehen uns unzählige Original-Fragen und Vorgängerfeedbacks der letzten Jahre zur Verfügung, so dass du unter ob-jektivsten Bedingungen die Prüfungsreife erlangen. Der finale Durchgang dieser Simulationen wird als interne Diplomprüfung gewertet.

Externe Prüfungen

Die eidgenössischen Prüfungen werden einmal im Jahr durch die Trägerverbände durchgeführt. Die schriftliche Prüfung voraussichtlich im März, die mündliche Prüfung im April statt. Geprüft werden die Kandidaten sowohl schriftlich wie auch mündlich mehrheitlich mit praxisorientierten Fallstudien.

Wir legen grossen Wert darauf, diese Struktur auch bei unseren institutsinternen Leistungsprüfungen einzuhalten - so gewöhnst du dich rechtzeitig an den Ablauf der eidgenössischen Prüfungen.

Prüfungsfächer Verkaufsfachleute

Prüfung	Thema	Art	Dauer in Min.	Hilfsmittel	Methode
1	Grundlagen	schriftlich	120	-	Einzelfragen
2	Marketing und Verkauf	schriftlich	180	Open Book	Fallstudie 1
3	Planung	schriftlich	180	Open Book	Fallstudie 2
4	Umsetzung	schriftlich	120	Open Book	Fallstudie 3
5	Prioritäten setzen	schriftlich	90	-	Postkorbübung
6	Präsentation und Fachgespräch	mündlich	170	-	Präsentation Fachgespräch
7	Rollenspiel	mündlich	30	-	Rollenspiel
Total Prüfungszeit			890		

Prüfungsfächer Marketingfachleute

Prüfung	Thema	Art	Dauer in Min.	Hilfsmittel	Methode
1	Grundlagen	schriftlich	120	-	Einzelfragen
2	Marketing und Verkauf	schriftlich	180	Open Book	Fallstudie 1
3	Planung	schriftlich	180	Open Book	Fallstudie 2
4	Umsetzung	schriftlich	120	Open Book	Fallstudie 3
5	Prioritäten setzen	schriftlich	90	-	Postkorbübung
6	Präsentation und Fachgespräch	mündlich	170	-	Präsentation Fachgespräch
7	Erfolgskritische Situationen	mündlich	30	-	Fachgespräch
Total Prüfungszeit			890		

Rahmenbedingungen und Unterrichtszeiten

Variante	1 Langversion	2 Kurzversion
Ausbildungsstart	Mitte August	Mitte Dezember
Blocks	Vertiefungsblock Schriftliche Vorbereitung Mündliche Vorbereitung	Schriftliche Vorbereitung Mündliche Vorbereitung
Anzahl Lektionen	Ca. 215	Ca. 105
Unterrichtstage	Montag & Donnerstags	Montag & Donnerstags
Unterrichtszeiten	18:00-21:00	18:00-21:00
Kursgebühr	7200	3600
Investition nach Abzug Bundessubventionen	CHF 3600	CHF 1800

- Unterrichtssprache: Deutsch (Mundart)
- Kursort: **Beim Hegibachplatz: Neptunstrasse 109, 8032 Zürich**
- Institutseigene Diplome: Teilnehmer, die die Bedingungen gemäss unserem Prüfungsreglement erfüllen, erhalten am Ende ihrer Ausbildung das EXTRAKT-Diplom für Marketing- bzw. Verkaufsfachleute

Leistungsübersicht

Unser DRILL® Repetitorium umfasst folgende Leistungen:

Sämtliche Fachunterlagen	☑ inklusive
Unterricht in der Kleinstgruppe	☑ inklusive
Persönliche, detaillierte Fallstudienbewertungen und detaillierte Lösungsansätze	☑ inklusive
Mehrtägiges Intensivtraining auf die schriftlichen Prüfungen (DRILL® Klausur)	☑ inklusive
Abgabe eigen erstellter und eidg. Vorjahresfallstudien	☑ inklusive
Schriftliche und mündliche 1:1 Diplomprüfung	☑ inklusive
Dozenten mit Leistungsausweis in der Berufspraxis	☑ inklusive
Ausgeprägte Verbindung zwischen Theorie und Praxis	☑ inklusive
Maximales Engagement der Dozenten	☑ inklusive
Pausenkaffee, Wasser	☑ inklusive
Notizmaterial und freier Internetzugang in den Kurslokalitäten	☑ inklusive
Zugriff auf sämtliche Fachunterlagen im geschützten Downloadbereich	☑ inklusive
Fachdiplom bei bestehen der internen Diplomprüfung	☑ inklusive
Erfahrung: Anzahl bisheriger Studenten in Marketing- und Verkaufsausbildungen	> 1000 Studenten
Dozentenerfahrung in der Ausbildung von Marketing- und Verkaufsprofis	20 Jahre

Investition

Variante	1 Langversion	2 Kurzversion
Ausbildungsstart	Mitte August	Mitte Dezember
Blocks	Vertiefungsblock Schriftliche Vorbereitung Mündliche Vorbereitung	Schriftliche Vorbereitung Mündliche Vorbereitung
Anzahl Lektionen	Ca. 215	Ca. 105
Unterrichtstage	Montag & Donnerstag	Montag & Donnerstag
Unterrichtszeiten	18:00-21:00	18:00-21:00
Kursgebühr	7200	3600
Investition nach Abzug Bundessubventionen	CHF 3600	CHF 1800

Die Kursgebühren verstehen sich exklusive staatlicher Subventionsbeiträge* und inklusive allen Schulunterlagen, Fachbüchern und aufgeführten Leistungen.

Bundesbeiträge*

Studierende, welche Vorbereitungskurse für eidg. Berufsprüfungen und eidg. höhere Fachprüfungen belegen, werden - unabhängig vom Wohnkanton - mit 50% der Kosten für die entsprechende Weiterbildung unterstützt. Anspruch auf diese Beiträge haben alle Personen, welche die entsprechende eidgenössische Prüfung absolvieren. Die Rückerstattung beantragen die Studierenden nach absolvierter Prüfung direkt beim Bund. Detailinformationen unter www.extrakt.ch/subventionen.

Wir über uns

EXTRAKT Weiterbildungsinstitut & Beratungsagentur

Seit unserer Gründung im Jahr 1999 bieten wir unseren Kunden in zweierlei Hinsicht Nutzen:

Als Weiterbildungsinstitut bereiten wir unsere Kursteilnehmer berufsbegleitend und in Kleinklassen auf eidgenössische Prüfungen im Bereich Marketing und Verkauf vor und steigern so deren Wert auf dem Arbeitsmarkt. Dabei sorgen wir für eine praxisorientierte, nachhaltige Lernerfahrung.

Als Beratungsagentur für Marketing und Verkauf konzipieren wir für Firmen in der Schweiz Kommunikationskonzepte, Salestrainings und weitere Marketing-Massnahmen und setzen diese um. In dieser Funktion steigern wir den Erfolg unserer namhaften Firmenkunden im Absatzmarkt.

Die Kombination dieser beiden Tätigkeitsfelder garantiert unseren Firmenkunden wie auch Studenten grösstmöglichen Praxisbezug und fachliches Know-how auf aktuellstem Stand.

Roger Keller

Gründer und Geschäftsführer der EXTRAKT GmbH

Dozent für Marketing, Kommunikation und Führung
Marketingberater und Salestrainer für Firmenkunden

Thies Bucher

Qualität & Controlling

Dozent für Marktforschung, BWL und VWL
Berater für Firmenkunden

Jan Braunschweiler

Dozent für Verkaufsplanung und Distribution

Mathias Kaufmann

Dozent für Recht

Ausbildungsangebot

Unser Gesamtangebot für Marketing- und Verkaufsprofis im Überblick:

Vorbereitungslehrgänge zur höheren Fachprüfung oder Berufsprüfung

- ▶ Marketingleiter/-in mit eidg. Diplom
- ▶ Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom
- ▶ Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
- ▶ Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis

DRILL® Intensivtrainings für Studierende in Ausbildung oder Repetenten (für alle vier Studienrichtungen)

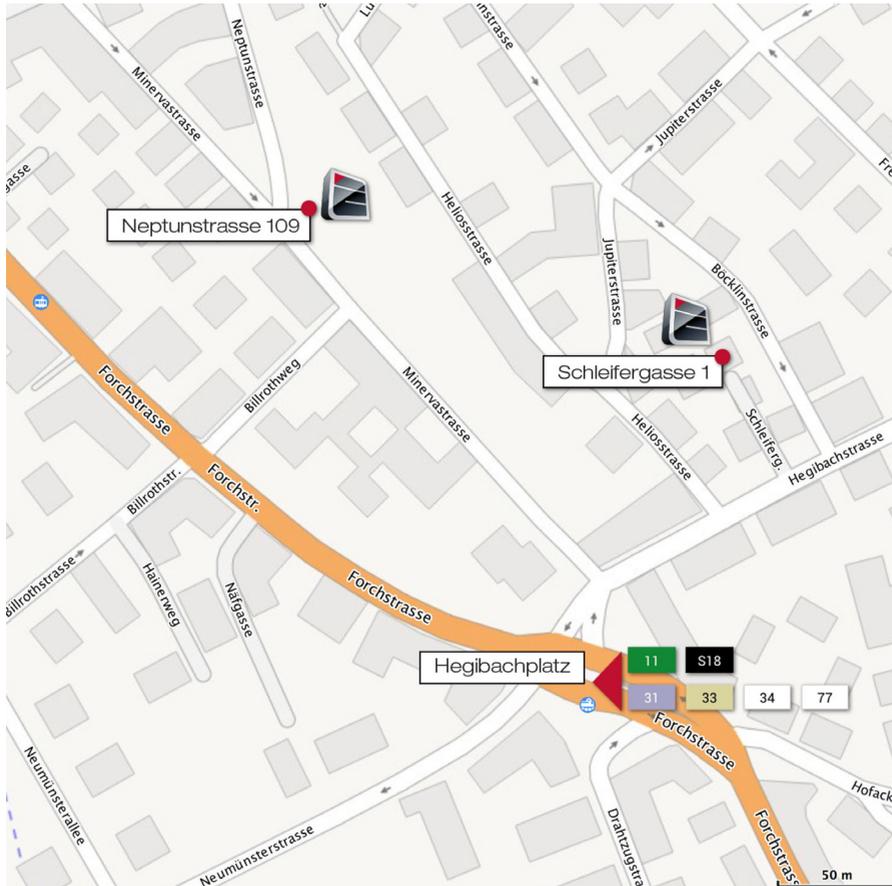
- ▶ DRILL® Repetitorium
- ▶ DRILL® Klausur, Intensivtraining schriftlich
- ▶ DRILL® Training mündlich
- ▶ DRILL® Training Individueller Förderunterricht

EXTRAKT Kurse

- Marketing- & Verkaufsmanagement | Grundlagen
- Verkaufsplanung & Verkaufstechnik | Vertiefung
- Kommunikationsplanung | Vertiefung
- Rechnungswesen | Einführung
- Mathematik und Datenaufbereitung | Einführung

Anfahrt

Schulungsräume Beim Hegibachplatz: Neptunstrasse 109, 8032 Zürich
(5 Min. ab Bahnhof Stadelhofen)



Office Schleifergasse 1, 8032 Zürich

Postanschrift EXTRAKT GmbH, Postfach 35, 8126 Zumikon

Impressum



EXTRAKT

Ausgabe 03/2019

Herausgeber | Redaktion | Verlag | Copyright:

EXTRAKT GmbH
Weiterbildungsinstitut
für Marketing und Verkauf
Postfach 35
CH-8126 Zumikon-Zürich

Schulungsräume beim Hegibachplatz:
Neptunstrasse 109, 8032 Zürich
(5 Min. ab Bahnhof Stadelhofen)

T 044 919 04 73

F 044 919 04 74

eM keller@extrakt.ch

www.extrakt.ch



www.facebook.com/EXTRAKTmarketing



www.youtube.com/user/EXTRAKTgmbh

DRILL® Intensivtraining ist eine geschützte Marke der EXTRAKT GmbH, Zumikon

Fachverbandsmitgliedschaften:

SWISS
MARKETING
EDUCATION

Verkauf Schweiz
Vente Suisse
Vendita Svizzera



Anmeldung

Hiermit melde ich mich für folgenden **Speziallehrgang nach NEUEM REGLEMENT** an:

DRILL® Repetitorium Marketingfachleute / Verkaufsfachleute / 1 Langversion August CHF 7'200

DRILL® Repetitorium Marketingfachleute / Verkaufsfachleute / 2 Kurzversion Dezember CHF 3'600

Die Preise verstehen sich exkl. der zu beantragenden Bundesbeiträge von 50%!

Vorname	Name
Geburtsdatum	Heimatort
Privatadresse	
Strasse/Nr.	
PLZ/Ort	
Tel P	
Handy	eMail P
Firmenadresse	
Firma	
Strasse/Nr.	
PLZ/Ort	
Tel G	eMail G
Jahr der letzten Prüfung	Ehem. Schulinstitut
Nicht zu wiederholende Fächer (ab Note 5.0)	
Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? <input type="checkbox"/> Empfehlung von _____ <input type="checkbox"/> Internet Suchmaschine	
<input type="checkbox"/> Website <input type="checkbox"/> Mailing <input type="checkbox"/> andere _____	

Korrespondenz an Privatadresse Firmenadresse
Rechnung an Privatadresse Firmenadresse
Zahlungsart Einmalzahlung Ratenzahlung [+ CHF 250]

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, die AGB, den Studenten Guide und für die von der Prüfungsträgerschaft definierten Zulassungsbedingungen [einsehbar unter www.extrakt.ch] gelesen und akzeptiert zu haben.

Datum _____ Unterschrift _____