

# FARBEN NEWS

II/AUGUST 2020

OFFIZIELLES ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZERISCHER FARBENFACHHÄNDLER (VSF)  
ORGANE OFFICIEL DE L'ASSOCIATION PROFESSIONNELLE SUISSE DES COMMERÇANTS EN PEINTURE (ASCP)



**Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis**



**Für ein tadelloses Ergebnis mit randscharfen Farbkanten:** Das Washi Klebeband Permafrix 720 überzeugt mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis und ist bis zu drei Monate rückstandslos entfernbar. Interessiert? Fragen Sie uns einfach an: 071 844 12 12.



## Jubiläums-GV anders als geplant: Novum der schriftlichen Abstimmung

Die erste virtuelle Generalversammlung in der Geschichte des Verbandes wurde vom Verbandspräsidenten in knapp 15 Minuten abgearbeitet. Bei hoher digitaler Zustimmung von Seiten der Mitglieder aus Industrie und Handel wurden alle vom Vorstand beantragten Tagesordnungspunkte antragsgemäss verabschiedet. Neben den ordentlichen Sachgeschäften wie Abnahme der Jahresberichte und der Jahresrechnung 2019, Décharge für die Mitglieder des Vorstandes sowie der Buchhalterin oder das Budget 2020 waren an der denkwürdigen Mitgliederversammlung zwei neue Vorstandsmitglieder für die laufende Amtsperiode 2018–2022 zu wählen.

Nach der Konstitution der aussergewöhnlichen Generalversammlung 2020 äusserte sich der Präsident Beat Capelli zuversichtlich: «Die diesjährige GV wird zweifelsohne in die Geschichte des Verbandes eingehen. Unser 50. Jubiläum hätten wir zwar gebührend feiern wollen, nun geht sie als erste und hoffentlich auch letzte schriftliche GV in die Geschichtsbücher des VSF ein. Ein Novum, welches wir hoffentlich nicht mehr so rasch erleben müssen – denn es sind bekanntlich die Begegnungen mit Menschen, die das Leben lebenswert machen, und diese Begegnungen und den persönlichen Dialog und Gedankenaustausch brauchen wir auch in unserem Verbandsumfeld.»

**«Die hohen Zustimmungsquoten bei zwar eher bescheidenem Abstimmungsrücklauf zu den einzelnen Tagesordnungspunkten werte ich als Zufriedenheit der Mitglieder.»**, so der Verbandspräsident Beat Capelli in seinem Schlusswort.

Die Generalversammlung 2020 des VSF hat in Anwendung des bundesrätlichen Notrechts aufgrund der aktuellen Coronakrise Ende Juni 2020 alle Anträge des Vorstandes in Schriftform mit grossem Mehr gutgeheissen. Die diesjährige schriftliche Stimmpresenz an der Generalversammlung lag zwar auf bis anhin bekanntem Niveau, was eigentlich eher zu überraschen vermochte, wäre eine Stimmabgabe dieses Mal doch so einfach und zeitsparend wie noch nie gewesen. Positiv aufgefallen war hingegen die hohe Beteiligung aus der Romandie. Nichtsdestotrotz: Die 50. ordentliche Generalversammlung 2020



## L'assemblée générale annuelle est différente de ce qui était prévu: Nouveauté du vote écrit

La première assemblée générale virtuelle dans l'histoire de l'association a été réalisée par le président en un peu moins de 15 minutes. Avec un niveau élevé d'approbation numérique de la part des membres, tous les points de l'ordre du jour demandés par le conseil d'administration ont été approuvés conformément aux motions. En plus des opérations commerciales ordinaires telles que l'acceptation des rapports annuels et de la déclaration financière annuelle 2019, la décharge aux membres du conseil d'administration et au comptable ou le budget 2020, deux nouveaux membres du conseil d'administration pour le mandat actuel 2018–2022 ont dû être élus lors de l'assemblée générale mémorable.

Suite à la constitution de l'Assemblée générale extraordinaire 2020, le Président Beat Capelli a exprimé sa confiance: «L'Assemblée générale de cette année restera sans aucun doute dans l'histoire de l'Association. Nous aurions voulu célébrer notre 50<sup>e</sup> anniversaire avec une belle occasion, mais maintenant, il restera dans les livres d'histoire de l'ASCP comme la première et, espérons-le, la dernière AG écrite. C'est une nouveauté que nous espérons ne plus avoir à vivre aussi rapidement, car ce sont les rencontres avec les gens qui font que la vie vaut la peine d'être vécue, et nous avons besoin de ces rencontres, du dialogue personnel et de l'échange d'idées également dans notre environnement associatif.»

**«Je considère que les taux d'approbation élevés et les réponses plutôt modestes aux différents points de l'ordre du jour sont une source de satisfaction pour les membres»**, a déclaré le président de l'association, Beat Capelli, dans ses mots de clôture.

En application de la loi d'urgence du Conseil fédéral en raison de la crise actuelle de la couronne, l'Assemblée générale 2020 de l'ASCP a approuvé à une large majorité toutes les motions écrites du Conseil d'administration à la fin juin 2020. Cette année, la présence des votes écrits à l'Assemblée générale était au niveau précédent, ce qui était en fait assez surprenant, car le vote aurait été plus facile et plus rapide que jamais cette fois-ci. D'autre part, le niveau élevé de participation de la Suisse romande a été un élément positif.



Der neu in den Vorstand gewählte Reto Bachmann, stellvertretender Geschäftsführer bei Farben Müller AG, Luzern, freut sich sehr über das neue Amt: **«Als Vertreter aus dem Fachhandel repräsentiere ich viele Verbandsmitglieder aus unserer Branche mit schätzungsweise wohl ähnlich gelagerten Berufssorgen. Die unternehmerischen Herausforderungen werden nämlich, und das hat die aktuelle Coronakrise klar aufgezeigt, nicht kleiner oder einfacher. Gemeinsam aber können wir die Branche stärken und erfolgreich in die Zukunft führen.»**

Reto Bachmann, nouvellement élu au conseil d'administration et directeur général adjoint de Farben Müller AG, Lucerne, est très heureux de sa nouvelle fonction: **«En tant que représentant du commerce spécialisé, je représente de nombreux membres d'associations ayant probablement des préoccupations prof. similaires. Après tout, comme la crise actuelle de la couronne l'a clairement montré, les défis entrepreneuriaux ne sont pas moins importants ni plus faciles à relever. Mais ensemble, nous pouvons renforcer l'industrie et la mener avec succès vers l'avenir.»**



bricht vor dem Hintergrund der Coronakrise skurrilerweise zumindest einen Rekord. Denn noch nie wurde in der Geschichte des VSF eine ordentliche Generalversammlung so kurz und so knackig abgehalten. Und nie zuvor waren ausser den Mitgliedern des Vorstandes keine Mitglieder aus Industrie und Handel im Versammlungssaal physisch anwesend. So verwundert es denn auch nicht, dass die statutarischen Anträge von den Mitgliedern aus Industrie und Handel mittels schriftlicher (Papierform oder per Mail) Abstimmung bei praktisch keinen Stimmenthaltungen oder Gegenstimmen regelrecht «durchgewunken» wurden.

Da keine Anträge zur Diskussion von Seiten der Mitgliedschaft eingegangen waren und die protokollarischen Vorarbeiten unter Anwendung des Notrechts nach einem digitalen oder alternativ schriftlichen Prozess bereits erledigt waren, dauerte die 50. Generalversammlung 2020 knappe 15 Minuten! Diese Generalversammlung dürfte wohl als historisches Novum in die Verbandsgeschichte des VSF eingehen und sich hoffentlich in dieser «vereinsfremdem» Art und Weise in den nächsten 50 Jahren nicht mehr wiederholen.

Néanmoins: sur fond de crise de la couronne, la 50<sup>e</sup> assemblée générale annuelle en 2020 battra bizarrement au moins un record. Car jamais auparavant dans l'histoire de l'ASCP une assemblée générale ordinaire n'a été aussi brève et aussi pointue. Et jamais auparavant, hormis les membres du conseil d'administration, aucun membre de l'industrie et du commerce n'avait été physiquement présent dans la salle de réunion. Il n'est donc pas surprenant que les membres de l'industrie et du commerce aient «renoncé» aux motions statutaires par un vote écrit (sur papier ou par e-mail), sans pratiquement aucune abstention ou vote contre.

Comme aucune demande de discussion n'avait été reçue de la part des membres et que le travail préliminaire pour le procès-verbal avait déjà été effectué en utilisant la loi d'urgence après un processus numérique ou écrit, la 50<sup>e</sup> Assemblée générale 2020 a duré un peu moins de 15 minutes! Cette Assemblée générale sera probablement considérée comme une nouveauté historique dans l'histoire du l'ASCP et, espérons-le, ne se répétera pas de cette manière «non-associative» dans les 50 prochaines années.

### Rekord: GV in 15 Minuten!

Der Präsident Beat Capelli konnte aufgrund der aussergewöhnlichen COVID-19-Situation unter Anwendung des bundesrätlichen Notrechts in physischer Abwesenheit aller Mitglieder die wohl kürzeste GV in der Geschichte des VSF eröffnen, konstituieren und leiten. Eine Ausnahme bildeten allerdings die sich zur Wahl stellenden neuen Vorstandsmitglieder, Jannine Bleisch und Reto Bachmann, die beide unter Beachtung des vorgeschriebenen Schutzkonzeptes im Sitzungszimmer der Geschäftsstelle des VSF anwesend waren und so der historischen Generalversammlung physisch beiwohnten.

### Record: AG en 15 minutes!

En raison de sa situation extraordinaire COVID 19, le président Beat Capelli a pu ouvrir, constituer et présider l'assemblée générale probablement la plus courte de l'histoire du GSCGI en l'absence physique de tous les membres, en appliquant la loi d'urgence du Conseil fédéral. Une exception toutefois: les nouveaux membres du Conseil d'administration candidats à l'élection, Jannine Bleisch et Reto Bachmann, qui ont tous deux été présents dans la salle de réunion du Secrétariat du l'ASCP conformément au concept de protection prescrit et ont donc assisté physiquement à l'historique Assemblée générale.



«Als erstes bedanke ich mich bei allen Mitgliedern für das überwältigende Wahlergebnis als neues VSF-Vorstandsmitglied. Es wird für mich eine spannende und inspirierende Verbandsaufgabe sein und gerne gehe ich gemeinsam mit den anderen Vorstandskollegen diesen strategischen Weg für eine erfolgreiche Branche.», meint das frisch gewählte Vorstandsmitglied Jannine Bleisch, die ihre Berufskarriere mit einer Lehre im Detailhandel, im Bereich der Künstlerartikel, begonnen hat.

«Tout d'abord, je voudrais remercier tous les membres pour le résultat écrasant de l'élection en tant que nouveau membre du conseil d'administration de VSF. Ce sera pour moi une tâche passionnante et inspirante de l'association et je suis heureuse de suivre cette voie stratégique pour une industrie prospère avec les autres membres du conseil d'administration», déclare la nouvelle membre du conseil d'administration Jannine Bleisch, qui a commencé sa carrière professionnelle par un apprentissage dans le commerce de détail, dans le domaine des articles d'artiste.

### Gedankenaustausch im Vordergrund

Das Schweizer Vereinsrecht (ZGB 60ff) setzt ja gerade die physische Anwesenheit der Vereinsmitglieder bei den jährlich wiederkehrenden Mitgliederversammlungen zwingend voraus, denn die legitimen oder statutarisch festgeschriebenen Vereinsinteressen lassen sich im Allgemeinen nur schwerlich an bevollmächtigte Vertreter delegieren oder in normalen Zeiten mittels schriftlicher Stimmabgabe korrekt festhalten. Eine Mitgliederversammlung im Sinne einer Diskussions- und Informationsplattform setzt daneben die physische Teilnahme der Vereinsmitglieder voraus! Die Generalversammlung von Vereinen sollen also – wie vom Gesetzgeber gewollt und vorgeschrieben – dem intensiven Gedanken- und konstruktiven Ideenaustausch dienen, im Dialog neue, vereinsdienliche Handlungsmöglichkeiten für die Mitglieder aufzeigen und letztlich so dem einzelnen Vereinsmitglied für die Zukunft unternehmerische Optionen, wenn nicht bieten, so doch in den Umrissen skizzieren.

### Sehr hoher Informationsbedarf

Zwar dürfte für viele Unternehmen und damit auch für den Verband vor dem Hintergrund der wohl schwersten Wirtschaftskrise seit 1929 aus wirtschaftlicher Sicht die erste Hälfte des Geschäfts- und Verbandsjahres 2020, so der Präsident in seinem Schlusswort, wohl gelaufen sein. Allein die ursprüngliche Organisation der diesjährigen Generalversammlung mit der Verschiebung und später Absage des Jubiläumsevents und in der Folge die notwendige Neuansetzung einer Generalversammlung ohne physische Präsenz der Mitglieder hat neben dem immensen wie branchenspezifischen Informationsaufwand für alle Mitglieder während des vom Bundesrat verordneten Lockdowns aussergewöhnlich viele Ressourcen auf der Geschäftsstelle erfordert. Die zeitliche Aufarbeitung und Erledigung dieser Organisationsarbeiten wurden angesichts des seit Mitte März 2020 stark reduzierten Geschäftsbetriebes nicht einfacher und mit dieser präsidentialen Feststellung sprach der Vorsitzende ein grosses Dankeschön an die Geschäftsstellenleiterin aus.

### L'échange d'idées au premier plan

La loi suisse sur les associations (ZGB 60ff) exige la présence physique des membres de l'association lors des assemblées générales annuelles, car il est généralement difficile de déléguer les intérêts légitimes ou statutaires de l'association à des représentants autorisés ou de les enregistrer correctement en temps normal par le biais d'un vote écrit. Une assemblée générale au sens d'une plateforme de discussion et d'information nécessite également la participation physique des membres de l'association! L'assemblée générale des associations doit donc – comme prévu et prescrit par le législateur – servir à l'échange intensif de réflexions et d'idées constructives, montrer aux membres en dialogue de nouvelles possibilités d'action liées à l'association et, en fin de compte, offrir à chaque membre de l'association des options entrepreneuriales pour l'avenir, sinon les proposer, du moins les esquisser.

### Une très forte demande d'information

D'un point de vue économique, la première moitié de l'année 2020 devrait s'être bien passée pour de nombreuses entreprises et donc aussi pour l'association dans le contexte de la crise économique probablement la plus grave depuis 1929, a déclaré le président dans ses mots de clôture. La seule organisation originale de l'Assemblée générale de cette année, avec le report puis l'annulation de l'événement anniversaire et, par conséquent, la nécessaire reprogrammation d'une Assemblée générale sans la présence physique des membres, a nécessité une quantité extraordinaire de ressources au bureau administratif, en plus de l'immense effort d'information spécifique à chaque secteur pour tous les membres pendant le lock-down ordonné par le Conseil fédéral. Compte tenu de la forte réduction des opérations commerciales depuis la mi-mars 2020, le temps nécessaire pour traiter et achever ce travail d'organisation n'a pas été facilité, et par cette déclaration présidentielle, le président a exprimé ses grands remerciements au chef du bureau.





v. l. Jannine Bleisch, Kassiererin; Reto Bachmann, Vize-Präsident; Beat Capelli, Präsident; Pietro Lamanuzzi, Mitglied des Vorstandes; Bruno Guzzo, Leiter Berufsbildung; Alexandra Kunz, Geschäftsstellenleiterin VSF.

d. g. Jannine Bleisch, Caissière; Reto Bachmann, Vice-président; Beat Capelli, Président; Pietro Lamanuzzi, membre du conseil d'administration; Bruno Guzzo, Responsable de la formation professionnelle; Alexandra Kunz, directrice de succursale de l'ASCP.

### Optimismus ist angesagt

Der Präsident zeigte sich aber mit Blick auf das zweite Halbjahr 2020 optimistisch. Voraussetzung für ein erfolgreiches zweites Halbjahr 2020 ist aber ein zeitnaher Wiedereinstieg in die wirtschaftliche Normalität. Die unternehmerische Perspektive muss von jedem Einzelnen trotz der COVID-19-Pandemie mit einer Extraportion Energie geschaffen werden.

Die aussergewöhnliche Generalversammlung 2020 verunmöglichte zwar den informativen und geselligen Branchenevent, doch die Pläne werden nicht begraben, sondern aufs neue Jahr 2021 übernommen. Die COVID-19-Pandemie hat also höchstens zu einem bedauerlichen Zeitverzug geführt; was aber die geleistete Grundarbeit vonseiten der Geschäftsstelle für die Mitglieder aus Industrie und Handel definitiv nicht schmälert. Und wer weiss, vielleicht wirkt das Coronavirus mit all den vielen negativen Kollateralschäden im Rahmen der Digitalisierung für unsere Branche wie ein «positiver Brandbeschleuniger». Der unternehmerische (Branchen-)Kompass für eine plattformökonomische Strategie dürfte von vielen Markt- und Branchenakteuren heute eine andere Relevanz einnehmen. Der aktive Unternehmer im Handel muss im zweiten Halbjahr 2020 die sich bietenden zusätzlichen Opportunitäten in seinem Verkaufsgeschäft wahrnehmen und gegebenenfalls einen möglichen «Konsumrückstau» gezielt aufnehmen.

### L'optimisme est à l'ordre du jour

Cependant, le président s'est montré optimiste quant à la seconde moitié de 2020. La condition préalable à la réussite du second semestre de 2020 est toutefois un retour opportun à la normalité économique. Malgré la pandémie COVID 19, la perspective entrepreneuriale doit être créée par chaque individu avec une portion d'énergie supplémentaire.

Bien que l'Assemblée générale extraordinaire 2020 ait rendu impossible l'événement de l'industrie informative et sociale, les plans ne seront pas enterrés mais reportés à la nouvelle année 2021. La pandémie COVID-19 a donc, au mieux, entraîné un retard regrettable, mais cela n'enlève rien au travail de base effectué par le Secrétariat pour les membres de l'industrie et du commerce. Et qui sait, peut-être que le virus corona, avec tous les nombreux dommages collatéraux négatifs dans le contexte de la numérisation, agira comme un «accélérateur de feu positif» pour notre industrie. La boussole d'entreprise (industrie) pour une stratégie économique de plate-forme est susceptible d'avoir une pertinence différente pour de nombreux acteurs du marché et de l'industrie aujourd'hui. Au second semestre 2020, l'entrepreneur actif dans le secteur du commerce de détail devra tirer parti des opportunités supplémentaires qui se présentent dans son activité de vente et, si nécessaire, s'attaquer spécifiquement à un éventuel «retard de consommation».

## Vorstand konstituiert

Direkt im Anschluss an die Generalversammlung 2020 konstituierte sich der nun wieder fünfköpfige Vorstand des VSF statutenkonform an seiner ersten Vorstandssitzung in neuer Formation. Das neu gewählte Mitglied Jannine Bleisch aus dem Hause boesner GmbH, Münchwilen, zeichnet sich als neue Kassiererin des Verbandes zuständig. Mit dem aus dem alteingesessenen Fachgeschäft Farben Müller AG, Luzern, stammendem Reto Bachmann, konnte ein neuer Vize-Präsident ernannt werden. Die restlichen Positionen bleiben unverändert. Das Vorstandsgremium hätte somit nach Statuten noch einen möglichen Vorstandssitz zu vergeben – engagierte, motivierte und mit strategischer Weitsicht geprägte Kandidaten\*innen – auch über eine Vertretung aus der Romandie würde sich der Vorstand sehr freuen – dürfen sich gerne bei der Geschäftsstelle melden. Frau Kunz erteilt gerne weitere Auskünfte zu Umfang und Inhalt eines Vorstandsmandats beim VSF.

## Conseil constitué

Directement après l'Assemblée générale de 2020, le conseil d'administration de l'ASCP, désormais composé de cinq membres, s'est constitué conformément aux statuts lors de sa première réunion dans une nouvelle formation. Le nouveau membre élu, Jannine Bleisch de boesner GmbH, Münchwilen, est la nouvelle trésorière de l'association. Avec Reto Bachmann, qui vient de l'ancien magasin spécialisé Farben Müller AG, Lucerne, un nouveau vice-président pourrait être nommé. Les autres positions restent inchangées. Selon les statuts, le conseil d'administration aurait donc encore un siège possible au sein du conseil – des candidats engagés, motivés et stratégiquement prévoyants\* – le conseil d'administration serait également très heureux d'avoir un représentant de la Suisse romande – sont les bienvenus pour contacter le bureau. Mme Kunz sera heureuse de fournir de plus amples informations sur la portée et le contenu du mandat du conseil d'administration de l'ASCP.

## Novum: Generalversammlung in digitaler Form

Für mich war die Generalversammlung, welche im Jahr 2020 erstmals schriftlich und in digitaler Form stattfinden müssen, ein Novum. Die Corona-Pandemie hat uns zu diesem Schritt gezwungen. Natürlich wäre mir ein persönlicher Austausch mit den Verbandsmitgliedern lieber gewesen. Aber die Gesundheit von uns allen geht selbstverständlich vor.

Erfreulicherweise gab es einen positiven Rücklauf der einzugehenden Antworten, besonders von sonst eher ruhigen Mitgliedern innerhalb des VSF. Etwas enttäuscht haben mich hingegen die ausbleibenden Antworten von sonst sehr aktiven Mitgliedern. Alles in allem konnte der Vorstand aber dank allen eingegebenen Voten seine Arbeit weiterführen. Alle traktandierten Geschäfte wurden angenommen. Dafür möchte ich mich im Namen des Vorstandes bedanken. Hiermit möchte ich es zudem nicht unterlassen, die neu gewählten Vorstandsmitglieder Jannine Bleisch und Reto Bachmann im Vorstand zu begrüßen und ihnen viel Freude bei ihrer Tätigkeit zu wünschen. Ein spezieller Dank gilt auch Alexandra Kunz für sämtliche administrative Arbeiten, welche sie wie immer pflichtbewusst und vorbildlich erledigt hat.

Nun wünsche ich allen eine schöne, erholsame Sommerzeit trotz den momentan eher verrückten Zeiten. Bleiben Sie gesund und hoffentlich bis bald.

*Beat Capelli, Verbandspräsident*

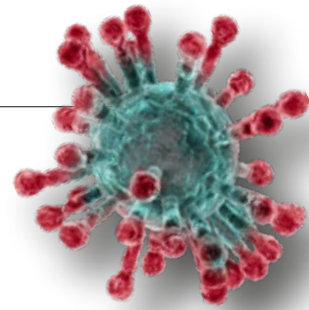
## Nouveauté: Assemblée générale à format numérique

Pour moi, l'Assemblée générale, qui devait avoir lieu en 2020 pour la première fois sous forme écrite et numérique, était une nouveauté. La pandémie de corona nous a obligés à prendre cette mesure. Bien sûr, j'aurais préféré un échange personnel avec les membres de l'association. Mais la santé de chacun d'entre nous passe avant tout.

Heureusement, les réponses à entrer ont été positives, surtout de la part des membres de l'ASCP, par ailleurs assez discrets. J'ai été un peu déçu par l'absence de réponses de la part de membres par ailleurs très actifs. Dans l'ensemble, cependant, le conseil a pu poursuivre ses travaux grâce à tous les votes enregistrés. Toutes les questions à l'ordre du jour ont été acceptées. Je tiens à vous en remercier au nom du conseil d'administration. Je voudrais également profiter de cette occasion pour souhaiter la bienvenue aux nouveaux membres du conseil d'administration, Jannine Bleisch et Reto Bachmann, et leur souhaiter beaucoup de plaisir dans leur travail. Des remerciements particuliers vont également à Alexandra Kunz pour tout le travail administratif, qu'elle a effectué, comme toujours, de manière consciencieuse et exemplaire.

Maintenant, je souhaite à tout le monde de passer un été agréable et relaxant malgré la période actuelle plutôt folle. Restez en bonne santé et à bientôt.

*Beat Capelli, président de l'association*



## Notrecht ermöglicht schriftliche Abstimmung

Wissenswertes zur 50. ordentlichen Generalversammlung 2020

Das Schweizer Gesetz sieht für Vereine gemäss ZBG 60 Art. ff. grundsätzlich keine Stellvertretung in der Vereinsversammlung vor, weil diese Gesellschaftsform stets personenbezogen strukturiert ist. An der jährlichen Generalversammlung soll neben den statutarischen Geschäften demnach bei den Wirtschaftsverbänden der branchenspezifische Gedankenaustausch im Vordergrund stehen und über einen (Branchen-)Dialog neue unternehmerische Optionen ausgelotet werden.

Da beim Abstimmungsprozedere zudem statutenkonform das «Kopfstimmprinzip» (one man – one vote) zur Anwendung gelangt, kann im Gegensatz zu den Kapitalgesellschaften wie AG oder GmbH auch keine minimal-reduzierte Versammlung mit bevollmächtigten Stimmrechtsvertretern durchgeführt werden. Mit diesem Gedanken des Vereinsrechts ist die Durchführung von Generalversammlungen auf schriftlichem Wege dann ebenfalls unzulässig.

Der Schweizer Bundesrat hat vor dem Hintergrund der Coronakrise per Mitte März 2020 mittels einer Notverordnung zeitlich-bedingt für alle im Schweizer Gesetz erwähnten Gesellschaften neue, praktikable Handlungsoptionen zur Durchführung von Generalversammlungen geschaffen.

### Auszug aus der bundesrätlichen Verordnung 2 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus

(COVID-19-Verordnung 2) vom 13. März 2020 (Stand am 14. Mai 2020)

#### Art. 6b Versammlungen von Gesellschaften

<sup>1</sup> Bei Versammlungen von Gesellschaften kann der Veranstalter ungeachtet der voraussichtlichen Anzahl Teilnehmerinnen und Teilnehmer und ohne Einhaltung der Einladungsfrist anordnen, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Rechte ausschliesslich ausüben können:

- a. auf schriftlichem Weg oder in elektronischer Form; oder
- b. durch einen vom Veranstalter bezeichneten unabhängigen Stimmrechtsvertreter.

<sup>2</sup> Der Veranstalter entscheidet während der Frist gemäss Artikel 12 Absatz 10. Die Anordnung muss spätestens vier Tage vor der Veranstaltung schriftlich mitgeteilt oder elektronisch veröffentlicht werden.

Mit Inkraftsetzung der Verordnung hat dann der leitende Vorstand des VSF zunächst einmal mit der damals berechtigten Hoffnung auf eine reale Durchführung der Generalversammlung 2020 den Anlass auf anfangs September 2020 verschoben. Diese Hoffnungen haben sich dann mit zunehmender Dauer der Coronakrise jedoch zerschlagen, resp. der VSF-Vorstand entschied sich dann gegen einen grossen Jubiläumsanlass.

**Damit die statutarischen Sachgeschäfte des Verbandes den Mitgliedern aus Industrie und Handel ordnungsgemäss vorgelegt und das Verbandsjahr 2019 abgeschlossen werden konnten, entschied sich der Vorstand anfangs Juni 2020 einstimmig unter Anwendung der bundesrätlichen Verordnung Art. 6b lit. a die 50. ordentliche Generalversammlung 2020 des VSF ohne die physische Anwesenheit der Mitglieder durchzuführen.**





Bild: Olivier Le Moal, shutterstock.com

## Abstimmungsergebnisse der 50. Generalversammlung 2020 im Überblick

## Les résultats des votations à la 50<sup>ème</sup> assemblée générale ordinaire 2020 en un coup d'œil

Traktandum Point de l'ordre du jour	Ja Oui	Nein Non	Enthaltung Abstention
Der Versammlung wird Frau Alexandra Kunz als Stimmzählerin vorgeschlagen. Mme Alexandra Kunz est proposée à l'assemblée comme compteur de votes.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, das Protokoll zu genehmigen. Le comité propose d'approuver le procès-verbal.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, die Jahresberichte zu genehmigen. Le Comité exécutif propose que les rapports annuels soient approuvés.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, die Jahresrechnung 2019 zu genehmigen und den Überschuss von 41'817.06 CHF der laufenden Rechnung zuzuweisen. Le Conseil propose d'approuver l'AdC 2019 et d'affecter l'excédent de 41'817.06 CHF au compte courant.	22	0	1
Der Vorstand beantragt, den Mitgliedern des Vorstandes wie der Geschäftsstelle für das Verbandsjahr 2019 Entlastung zu erteilen. Le comité propose de donner décharge aux membres du comité et au bureau administratif pour l'exercice 2019 de l'Association.	22	0	1
Der Vorstand beantragt, die Mitgliederbeiträge beizubehalten. Le comité propose de maintenir inchangées les cotisations des membres.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, das Budget 2020 freizugeben. Le comité propose d'approuver le budget 2020.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, Frau Jannine Bleisch in den Vorstand zu wählen. Le conseil d'administration propose d'élire Mme Jannine Bleisch au conseil d'administration.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, Herrn Reto Bachmann in den Vorstand zu wählen. Le Conseil d'administration propose que M. Reto Bachmann soit élu au Conseil d'administration.	23	0	0
Der Vorstand beantragt, die GV 2021 im Raum Zürich und nach Möglichkeit im Monat Mai durchzuführen. Le Conseil d'administration propose que l'Assemblée générale 2021 se tienne dans la région de Zurich et, si possible, au mois de mai.	21	0	2

## La loi d'urgence permet le vote par écrit

Ce qu'il faut savoir au sujet de la 50<sup>e</sup> assemblée générale annuelle 2020

Le droit suisse ne prévoit pas de droit de se faire représenter à l'assemblée générale des associations constituées sur la base de l'art. 60 ss CC, cette forme de société étant toujours structurée sur une base personnelle. Lors de l'assemblée générale annuelle, outre les affaires statutaires, les associations économiques sont donc tenues de se concentrer sur l'échange d'idées spécifiques à la branche et sur l'exploration de nouvelles options entrepreneuriales par le biais d'un dialogue de la branche.

Étant donné que la procédure de vote suit également le principe d'une voix par membre conformément aux statuts, aucune réunion réduite au minimum avec des mandataires autorisés ne peut être tenue, contrairement aux sociétés telles que les SA ou les SARL. Avec cette idée de droit des associations, la tenue d'assemblées générales par écrit est alors également interdite.

Dans le contexte de la crise du coronavirus, le Conseil fédéral suisse a créé de nouvelles options pratiques pour la tenue d'assemblées générales pour toutes les sociétés mentionnées dans le droit suisse par le biais d'une ordonnance d'urgence à partir de la mi-mars 2020.

### Extrait de l'ordonnance 2 sur les mesures destinées à lutter contre le coronavirus

(Ordonnance 2 COVID-19) du 13 mars 2020 (état au 14 mai 2020)

#### Art. 6b Assemblées de sociétés

<sup>1</sup> L'organisateur d'une assemblée de société peut, quel que soit le nombre prévu de participants et sans respecter le délai de convocation, imposer aux participants d'exercer leurs droits exclusivement:

- a. par écrit ou sous forme électronique, ou
- b. par l'intermédiaire d'un représentant indépendant désigné par l'organisateur.

<sup>2</sup> L'organisateur est habilité à prendre cette décision durant toute la période visée à l'art. 12, al. 10. Il doit la notifier par écrit ou la publier sous forme électronique au plus tard quatre jours avant l'assemblée.

Lors de l'entrée en vigueur de l'ordonnance, le Comité de l'ASCP a reporté l'assemblée générale au septembre 2020, dans un premier temps dans l'espoir, justifié à l'époque, de pouvoir la tenir effectivement. Cependant, ces espoirs ont ensuite été complètement anéantis à mesure que la crise de Corona progressait.

**Afin que les affaires statutaires de l'association puissent être correctement présentées aux membres de l'industrie et du commerce et que l'année 2019 de l'association puisse être conclue, le Comité a décidé à l'unanimité, début juin 2020, de tenir la 50<sup>e</sup> Assemblée générale ordinaire 2020 de l'ASCP sans la présence physique des membres, conformément à l'ordonnance du Conseil fédéral, art. 6b lit. a.**

## Neuanstriche von alten, gedämmten Fassaden (WDVS)

Die Gründe für Renovationen von alten WDVS Fassaden (Wärmedämmverbund-Systemen) sind häufig optisch-ästhetischer Art (Ausbleichung, Verschmutzung, Grünbewuchs oder eine gewünschte andere Farbgebung). Eine Renovation drängt sich aber auch auf, wenn die Schutzfunktion der Beschichtung durch Rissbildungen, Ablösungen, Feuchteschäden usw. nicht mehr gewährleistet ist.



Besonders wichtig bei der Sanierung von Fassaden mit Wärmedämmverbund-Systemen: Eine solide Prüfung des Zustands des Untergrundes und keine Kompromisse bei der Wahl der richtigen Grundierung.

Was wir häufig antreffen: Eine Fassade scheint, abgesehen von der Verschmutzung und dem Pilzbefall noch intakt zu sein. Gefährliche Risse, Putzablösungen oder Putzaufwölbungen sind auf den ersten Blick nicht sichtbar, sodass sich eine aufwendige Sanierung nicht unbedingt aufdrängt.

Die Nahaufnahme mit einer Lupe zeigt aber ein ganz typisches Bild von gealterten Kunststoffputzen (und auch Anstrichen). Die Beschichtungsoberfläche ist so stark beschädigt (Haarrisse, kleine Ablösungen v. a. auf dem Putzkorn), dass ein Feuchtigkeitsschutz nicht mehr gewährleistet ist. Eine Reinigung allein genügt in diesem Fall nicht mehr. Es ist Zeit für einen hochwertigen, dauerhaften Neuanstrich, welcher das Wärmedämmverbundsystem wieder für viele Jahre optimal vor Feuchtigkeit schützt. Denn es ist die dauerhafte Feuchtigkeit, welche schlussendlich die Putz-, Mörtel- und Kleberschichten langfristig zerstört.

Heute gibt es modernste Optionen für sichere Neuanstriche von alten, sogar kritischen und problematischen Fassaden

mit einem Wärmedämmverbundsystem (WDVS).

### Vorbehandlung und Anstrichempfehlungen

Nur schwach saugende (Wasser perlt ab), nicht kreidende Untergründe dürfen direkt gestrichen werden. Normalerweise sind das jedoch nur neuere und intakte Fassaden, die aber stark verschmutzt und mit Grünbewuchs befallen sind oder wenn eine neue Farbgebung gewünscht wird.

Mittel und stark saugende, mässig kreidende Untergründe sollten immer grundiert werden. Mindestens mit einem Tiefgrund; optimal mit einer speziellen, verfestigenden Grundierung. Stark saugende, dauernd abkreidende und nur noch begrenzt tragfähige Untergründe müssen zwingend mit einer derartigen Spezial-Grundierung vergütet und verfestigt werden.

Wir empfehlen hier den RUCO Fassaden-Saniergrund einzusetzen, welcher in Fällen von bestehenden Haarrissen mit einem Zusatz von rissüberbrückenden Fasern ausgerüstet werden kann.

Aufgrund der erhöhten Schimmelpilzanfälligkeit von Fassaden mit einem Wärmedämmverbundsystem empfehlen wir für Deckanstriche die Silikonfarbe RUCOSIL Solar oder die Fassadenfarbe ANTIK-MATT mit aktivem Pilz- und Algenschutz, mineralischer Optik und einer erstklassigen Schwund- und Haarrissresistenz.  
[www.ruco.ch](http://www.ruco.ch)

Neu



# Fassaden-Saniergrund

Pigmentierte Spezialgrundierung für die Verfestigung von verwitterten, abkreibenden und absandenden Untergründen.

**Der neue Fassaden-Saniergrund auf Aliphatenbasis eignet sich für effiziente Grund- und Sanieranstriche auf alten, begrenzt tragfähigen und gerissenen Altanstrichen. Auch bestens geeignet für die Sanierung von maroden Anstrichen auf Fassaden mit Wärmedämm-Verbundsystemen.**

- vermag alte, teilweise blätternde, begrenzt tragfähige Altanstriche wieder zu vergüten
- verhindert das Aufbrennen des Neuanstrichs
- greift Fassadendämmungen aus Polystyrol nicht an
- kann mit allen RUCO Dispersions-, Silikon- und Organo-Silikatfarben überarbeitet werden
- ergibt eine griffige, raue Oberfläche
- bildet eine optimale Haftbrücke für Folgeanstriche
- kann durch Zusatz von 2% Acrylfasern rissarmierend eingestellt werden



## Aktionsplan 2020: Für ein stabiles Lehrstellenangebot!



Bild: Pressmaster, shutterstock.com

**Der Lehrstellenmarkt 2020 wird negativ von der Corona-Pandemie betroffen sein. Gemeinsam gilt es jetzt, Verantwortung zu übernehmen und frühzeitig mit einem Aktionsplan dem drohenden Ungleichgewicht auf dem Lehrstellenmarkt in unserer Branche entgegenzutreten.**

### Lehrstellenangebot erhalten

Der VSF will gemeinsam mit allen Ausbildungsbetrieben trotz Coronakrise das Lehrstellenangebot 2020 in der Branche erhalten.

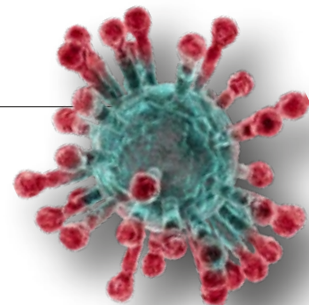
### Aktionsplan 2020

Im Hinblick auf die Besetzung der Lehrstellen 2020/2021 (Ausbildungsstart August 2020) wird eine **einmalige Reduktion der Ausbildungskosten von 500.00 CHF<sup>1</sup>** zugesichert. Mit diesem Aktionsplan 2020 sollen unkompliziert die Ausbildungsbetriebe unterstützt werden. Diese Idee soll gleichzeitig helfen, den Schwierigkeiten im Lehrstellenmarkt 2020 praktikabel entgegenzutreten.

### Verantwortung übernehmen

Der VSF übernimmt als Branchenorganisation klare Verantwortung für eine stabile Berufsbildung und kreiert Berufschancen. Mit vereinten Kräften wird so gemeinsam mit den Ausbildungsbetrieben trotz der Coronakrise den Jugendlichen eine berufliche Perspektive geboten.

<sup>1</sup>Der Aktionsplan 2020 ist nur gültig für Mitgliedfirmen des VSF. Nicht-Mitglieder erhalten dagegen eine einmalige Kostenreduktion von 250.00 CHF. Das Angebot ist nur gültig, wenn keine Zahlungsausstände vorliegen.



## **Aktionsplan 2020 zur Stützung des Lehrstellenmarktes im Sommer 2020 – die wichtigsten Fragen und Antworten!**

Mit der Publikation des Aktionsplans 2020 zur gezielten Unterstützung des Lehrstellenmarktes in unserer Ausbildungs- und Prüfungsbranche «Farben» haben sich verschiedene Fragen von Seiten der Lehrbetriebe ergeben. Hier sind die wichtigsten Fragen und Antworten zusammengefasst.

### **1. Wir haben per August 2020 einen neuen Lernenden eingestellt. Was müssen wir unternehmen, um vom Aktionsplan 2020 und von der finanziellen Gutschrift profitieren zu können?**

Sie müssen nichts unternehmen. Der Aktionsbonus 2020 wird bei der Rechnungsstellung (von Swissavant) für den ersten überbetrieblichen Kurs (üK) automatisch abgezogen.

### **2. Wir haben letztes Jahr eine Lernende eingestellt, die nun das erste Lehrjahr wiederholen muss und im August 2020 nochmals beginnen wird. Kommt hier der Aktionsplan 2020 auch zur Anwendung?**

Nein, der Aktionsplan 2020 gilt nur für neu abgeschlossene Lehrverhältnisse per August 2020.

### **3. Wir haben aktuell noch Zahlungsausstände beim VSF. Wird die finanzielle Gutschrift aus dem Aktionsplan 2020 mit den Zahlungsausständen verrechnet?**

Nein, der Aktionsplan 2020 ist nur für Ausbildungsfirmen ([Nicht-]Mitgliedsfirmen) gültig, die keinen Zahlungsausstand und/oder keinen Zahlungsverzug beim VSF aufweisen.

### **4. Unsere Lernende hat soeben die zweijährige Ausbildung zur Detailhandelsassistentin (DHA) erfolgreich bestanden und wird nun per August 2020 noch die verkürzte zweijährige Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau (DHF) absolvieren. Gilt hier der Aktionsplan 2020?**

Nein, der Aktionsplan 2020 greift nur und ausschliesslich für neue Lehrverhältnisse ab August 2020.

### **5. Wir werden per August 2020 einen Lernenden von einem anderen Lehrbetrieb unserer Branche übernehmen. Gilt hier der Aktionsplan 2020 ebenfalls?**

Nein, der Aktionsplan 2020 gilt nur für neu abgeschlossene Lehrverträge mit Beginn im ersten Lehrjahr per August 2020.

### **6. Wir werden einen neuen Lernenden einstellen, allerdings erst per September 2020. Kommt der Aktionsplan 2020 in diesem Fall zur Anwendung?**

Ja, der Aktionsplan 2020 gilt für alle neu abgeschlossenen Lehrverhältnisse für das Lehrjahr 2020/2021.

### **7. Wir sind Nichtmitglied von VSF und möchten nun «Mitglied» werden, um vom Aktionsplan 2020 profitieren zu können. Was müssen wir unternehmen?**

Nehmen Sie mit VSF Verband Schweizerischer Farbenfachhändler Kontakt auf. Die Hauptnummer lautet +41 44 878 70 68, die E-Mail Anschrift: [info@farbenschweiz.ch](mailto:info@farbenschweiz.ch). Wir werden Sie gerne beraten.

### **8. Wir sind per Ende 2019 aus dem Verband VSF ausgetreten und möchten nun wieder eintreten, um vom Aktionsplan 2020 profitieren zu können.**

Selbstverständlich nehmen wir Sie gerne wieder als Mitglied in unseren Verband auf. Allerdings können wir in diesem Fall die Vorzüge des Aktionsplans 2020 leider nicht gewähren.

### **9. Wir bilden auch Lernende im Bereich KV, Logistik aus. Gilt der Aktionsplan auch für diese Lehrverhältnisse?**

Nein, der VSF ist für die üK's der Detailhandels-Branche «Farben» verantwortlich. Folgedessen können nur neue Lehrverhältnisse im Detailhandel (DHF/DHA) für den Sommer 2020 berücksichtigt werden.

**Weitere Informationen – auch zu den Themen Kurzarbeit und Kurzarbeitsentschädigungen für neue Lernende, bestehende Lernende und Lehrabgänger finden Sie auf unserer Website [www.farbenschweiz.ch](http://www.farbenschweiz.ch). Ihre Fragen erreichen uns auch per E-Mail unter [info@farbenschweiz.ch](mailto:info@farbenschweiz.ch).**

## Die appli-tech findet 2021 digital statt

Vom 3. bis 5. Februar 2021 sollte die appli-tech in der Messe Luzern stattfinden. Nun kommt es anders: Die Fachmesse für die Maler- und Gipserbranche, für Trockenbau und Dämmung wird im Jahre 2021 im digitalen Format durchgeführt – und ein Jahr später trifft sich die Branche vom 2. bis 4. Februar 2022 wieder persönlich in den Hallen der Messe Luzern zur appli-tech.

### So funktioniert die «appli-tech digital»

Die «appli-tech digital» bietet eine Plattform, die es ermöglicht, die passende Zielgruppe zu erreichen. Wie das funktioniert? Es wird am geplanten und bereits erprobten digitalen Konzept festgehalten. Die erfolgreichen Branchen-Projekte und Lösungen werden durch intelligente Zugänge und eine branchenrelevante Themenstrukturierung zugänglich gemacht. So wird jeder Anbieter einfach und rasch von den richtigen Personen gefunden.

Gestartet wird am 3. Februar 2021 in die zweiwöchige «appli-tech digital» mit anschliessender Verlängerung der Online-Auftritte sogar bis zur nächsten appli-tech 2022 mit dem neuen digitalen Treffpunkt der Baubranche webuild.plus.

### Persönliches Treffen im Jahr 2022

Für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit ist die Kombination von digital und analog absolut unabdingbar. Aus diesem Grund findet der nächste Branchentreffpunkt in den Messe-Hallen in Luzern vom **2. bis 4. Februar 2022** statt.

 <b>appli-tech digital</b> 3. bis 17. Februar 2021 <a href="http://appli-tech.ch">appli-tech.ch</a>	 <b>webuild. plus</b> 17. Februar 2021 bis Februar 2022 <a href="http://webuild.plus">webuild.plus</a>	 <b>appli-tech 2022</b> 2. bis 4. Februar 2022 Messe Luzern
---	---	---



### Impressum

Herausgeber: Verband Schweizerischer Farbenfachhändler (VSF), Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen  
T +41 44 878 70 68, [info@farbenschweiz.ch](mailto:info@farbenschweiz.ch), [www.farbenschweiz.ch](http://www.farbenschweiz.ch)  
Redaktion und Verlag: Alexandra Kunz – Layout: Andrea Maag – Druck: Swissavant, Wallisellen  
Erscheinung der Farben News: 3x jährlich

## Dörken wächst zusammen

Die gesammelte Beschichtungsexpertise des Hauses Dörken ist nun unter einem Dach vereint.

Die drei Unternehmen Dörken MKS-Systeme GmbH & Co. KG, CD-Color GmbH & Co. KG und Protec Systempasten GmbH werden zu einem Unternehmen zusammengeschlossen. Die drei Geschäftsbereiche tragen zukünftig den Namen Dörken Coatings GmbH & Co. KG. Die Zusammenlegung hat strategische Hintergründe, um gesellschaftsrechtliche Aspekte sowohl für die Kunden, als auch für die Firma selber zu vereinfachen. Dörken arbeitet nun gemeinsam als ein Team daran, die Leistungsfähigkeit und Servicequalität stetig zu steigern. Bestehende Verträge mit den oben genannten Tochtergesellschaften behalten ihre Wirksamkeit. Im Zuge der Gesamtrechtsnachfolge gehen sie mit der Eintragung des Zusammenschlusses ins Handelsregister auf die Dörken Coatings GmbH & Co. KG über.



Die Ansprechpartner sind und bleiben unter den bisherigen Kontaktdaten jederzeit die Kundschaft erreichbar. Ab 1. August 2020 gilt demnach folgende Anschrift:

Dörken Coatings GmbH & Co. KG  
Wetterstrasse 58  
58313 Herdeck  
Deutschland

ERHÄLTlich IN IHREM FACHHANDEL

### 2-K REPARATURMASSE bestaPROFI SO REPARIERT MAN HOLZ!

- Für innen und aussen
- Schleifbar nach 45 Minuten
- Verträglich mit den meisten Anstrichsystemen
- Für die Reparatur von Holz, Metall und Kunststoff
- Farbtöne: Weiss, Eiche hell, Eiche dunkel und Tanne
- Mit Dosiergeräten schnell und einfach verarbeitet



**bestaPROFI**



Une formation professionnelle offrant des opportunités  
créée des perspectives pour tous



## Plan d'action 2020: pour une offre stable d'apprentissages!



Bild: Pressmaster, shutterstock.com

**Le marché de l'apprentissage en 2020 sera affecté par la pandémie du corona. Ensemble, nous devons maintenant prendre nos responsabilités pour lancer un plan d'action précoce pour contrer le déséquilibre imminent du marché de la formation dans notre branche.**

### **Maintenir l'offre d'apprentissage**

Malgré la crise du coronavirus, l'ASCP, avec toutes les entreprises formatrices, veut maintenir l'offre de places d'apprentissage dans la branche en 2020.

### **Plan d'action 2020**

En vue de pourvoir les places d'apprentissage pour 2020/2021 (commençant en août 2020), **l'ASCP accorde une réduction unique des coûts de formation de 500.00 CHF<sup>1</sup>**. Ce plan d'action 2020 vise à apporter de façon simple un soutien aux entreprises formatrices. En même temps, cette idée veut contribuer à contrecarrer de manière pratique les difficultés du marché de l'apprentissage en 2020.

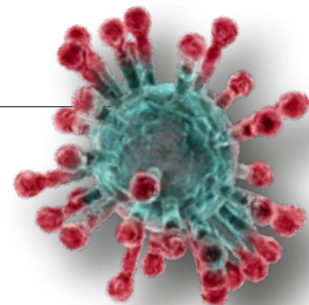
### **Prendre la responsabilité**

En tant qu'association économique, l'ASCP porte une responsabilité claire dans le domaine de la stabilité de formation professionnelle afin de créer des opportunités de carrière.

En collaboration avec les entreprises formatrices, l'Association offre aux jeunes des perspectives de carrière malgré la crise du coronavirus.

<sup>1</sup>Le plan d'action 2020 n'est valable que pour les entreprises membres de l'ASCP.

Les non-membres, en revanche, bénéficient d'une réduction de coûts unique de 250.00 CHF. L'offre n'est valable que s'il n'y a pas d'arriérés de paiement.



## **Plan d'action 2020 pour soutenir le marché de l'apprentissage en été 2020 – les questions et réponses les plus importantes!**

Au moment de publier le plan d'action 2020 pour le soutien ciblé du marché de l'apprentissage dans notre secteur de formation et d'examen « peinture », diverses questions se sont posées de la part des entreprises formatrices. Les questions et réponses les plus importantes sont résumées ici.

### **1. Nous avons engagé un nouvel apprenti à partir d'août 2020. Que devons-nous faire pour bénéficier de la réduction du plan d'action?**

Vous n'avez rien à faire. Le bonus d'action 2020 sera automatiquement déduite lors de la facturation de votre premier cours interentreprises (CI).

### **2. L'an dernier, nous avons engagé une apprentie qui doit maintenant répéter la première année de formation et recommencera à nouveau en août 2020. Le plan d'action s'applique-t-il également ici?**

Non, le plan d'action 2020 s'applique qu'aux nouveaux contrats d'apprentissage commençant à partir d'août 2020.

### **3. Nous avons encore des arriérés de paiement avec l'ASCP. La remise du plan d'action 2020 est-elle déductible de ces paiements en retard?**

Non, le plan d'action 2020 est destiné exclusivement aux entreprises formatrices membres et non-membres qui n'ont pas d'impayés à l'égard de l'ASCP.

### **4. Notre apprenti vient de terminer avec succès la formation de deux ans d'assistant du commerce de détail (ACD) et va commencer maintenant la formation raccourcie de deux ans de gestionnaire du commerce de détail (GCD) à partir d'août 2020. La remise du plan d'action 2020 s'applique-t-elle ici?**

Non, la remise du plan d'action 2020 ne s'applique qu'aux nouveaux apprentissages à partir d'août 2020.

### **5. Nous reprenons un apprenti d'une autre entreprise de formation de notre branche à partir d'août 2020. La remise du plan d'action 2020 s'applique-t-elle également ici?**

Non, la remise du plan d'action 2020 ne s'applique qu'aux nouveaux contrats d'apprentissage commençant en première année à partir d'août 2020.

### **6. Nous embaucherons un nouvel apprenti, mais pas avant septembre 2020. Bénéfitions-nous toujours de la remise du plan d'action 2020?**

Oui, la remise s'applique à tous les contrats d'apprentissage nouvellement conclus pour l'année d'apprentissage 2020/2021.

### **7. Nous ne sommes pas membre de l'ASCP et souhaitons le devenir dès maintenant afin de bénéficier de la remise. Que devons-nous faire ?**

Veuillez contacter notre service suivi aux membres au +41 44 878 70 68 ou [info@farbens Schweiz.ch](mailto:info@farbens Schweiz.ch) et ils se feront un plaisir de vous conseiller.

### **8. Nous avons quitté l'association ASCP fin 2019 et souhaitons maintenant la réintégrer afin de bénéficier de la remise du plan d'action 2020.**

Vous pouvez bien entendu en tout temps redevenir membre de notre association. Toutefois, la remise étant uniquement réservée aux membres actuels, l'ASCP ne peut malheureusement pas vous accorder la plan d'action 2020.

### **9. nous formons également des apprentis dans le domaine du KV ou de la logistique. Le plan d'action s'applique-t-il également à ces apprentissages?**

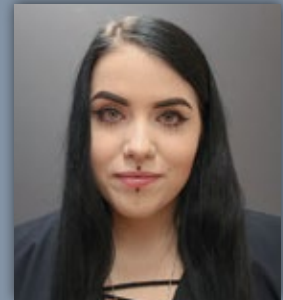
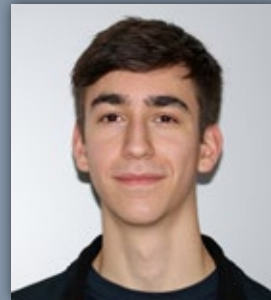
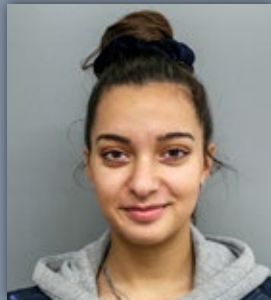
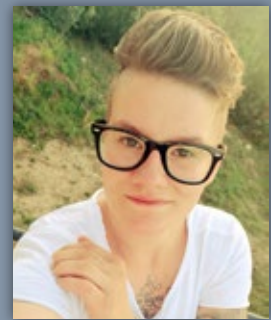
Non, l'ASCP est responsable des CI de la branche « peintures » du commerce de détail. Par conséquent, seuls les nouveaux apprentissages dans le commerce de détail (GCD/ACD) pour l'été 2020 peuvent être envisagés.

**Vous trouverez de plus amples informations – également sur les thèmes du chômage partiel et des indemnités de chômage partiel pour les nouveaux apprentis, les apprentis en cours de formation et les nouveaux diplômés de l'apprentissage – sur notre site web [www.farbenschweiz.ch](http://www.farbenschweiz.ch). Vous pouvez aussi nous envoyer vos questions par courriel à l'adresse [info@farbens Schweiz.ch](mailto:info@farbens Schweiz.ch).**

# Herzliche Gratulation zur Lehrabschlussprüfung!

## HERZLICHE GRATULATION UNSERER LERNENDEN!

Wir gratulieren Frau Piazza Raiana herzlich zu ihrer sehr guten Note. Mit viel Fleiss und Engagement hat sie einen super Abschluss hingelegt, welches uns als Betrieb natürlich sehr glücklich macht. Wir wünschen ihr für die Zukunft nur das Beste.



## HERZLICHE GRATULATION UNSEREN LERNENDEN!

Sie haben den Lehrabschluss als Detailhandelsfachfrau/mann (**Rebekka Ammann, Sophia Fiume, Dario Martins und Rossella Ramundo**) mit Bravour bestanden.

Das boesner-Team wünscht euch viel Erfolg im Berufsleben und alles Gute für die Zukunft!

boesner GmbH, 3270 Aarberg, 9542 Münchwilen,  
5035 Unterentfelden, 8051 Zürich



## Die VSF-Vorstandsmitglieder haben das Wort



### Krise als Chance?!

Ich habe den Eindruck der Lockdown hat viele Menschen zum Nachdenken z. B. über Selbstverwirklichung gebracht, es wurden persönliche Projekte in Angriff genommen. Ich wünsche allen Farbenfachhändlern (und Allgemein) Optimismus für die Zukunft, denn unsere Branche profitiert von der Besinnung der Gesellschaft zu Handwerk & kreativem Wirken. Ausserdem sind wir in der Schweiz in der glücklichen Lage und werden vom Staat unterstützt. Flexibilität, innovatives Handeln und positives Denken bringen uns weiter.

*Jannine Bleisch, Kassierin*

### Und dann kam Corona...

Die weltweite Verbreitung des Corona-Virus hat auch vor unserer Branche nicht Halt gemacht. Eine noch nie da gewesene Situation, auch unsere Regierung war mit dieser Situation teilweise überfordert. Auf Verordnung des Bundesrates musste Ruco alle 13 Filialen schliessen, im Hauptsitz galt es Einsatzpläne für die Mitarbeitenden zu erstellen und die Teams zu 50% aufzuteilen. Kurzarbeit ist eingeführt worden – dies habe ich in meiner 31-jährigen Arbeitskarriere noch nie erlebt. Alles war und ist noch immer speziell, Hygiene- und Sicherheitsmassnahmen müssen eingehalten und entsprechende Konzepte mussten erarbeitet werden. Neue Ideen waren gefragt... Onlinebestellung, Webshop, Hol- und Bringdienste mussten erhöht werden. Da die kompletten Grossflächen ihre Tore geschlossen hatten, erhöhte sich bei uns der Privatanteil. In dieser speziellen Situation konnte ich folgendes feststellen: Wir sind alle näher zueinander gerückt, das «Gärtlidenken» gibt es praktisch nicht mehr, man hilft einander mehr als vor Corona. Eigentlich eine sehr positive Nebenerscheinung in der doch eher schwierigen und speziellen Corona-Zeit. Was bringt uns aber die Zukunft? Eine zweite Corona-Welle? Wir müssen und dürfen mit diesem Virus leben, gewisse Rituale haben sich geändert und werden sich noch mehr ändern, aber wir sind sicher besser vorbereitet. Geschäftlich gesehen bin ich zuversichtlich, unsere Branche hat es nur leicht getroffen, es gibt Branchen, die viel mehr mit diesem Virus zu kämpfen haben, schauen wir z. B. nach Kloten zur Luftfahrt! In diesem Sinne wünsche ich allen einen schönen Sommer.

*Pietro Lamanuzzi, Mitglied des Vorstandes*



### Neuer Alltag – neues Verkaufen



Nach anfänglich etwas schwerem Start im Verkauf, hat sich die Lage dann erleichtert. Die Kunden taten sich am Anfang noch schwer, sich an die Personen-Regel zu halten. Jetzt passiert dies automatisch. Der Verkauf hat wieder zugenommen. Es läuft sehr gut und die Kundschaft hat sich daran gewöhnt. Man kann also auch sehr gut mit den Abstandsregeln und Begrenzungen weiter verkaufen. Wichtig scheint mir, dass man auch sehr positiv und mit viel Engagement weiter geht.

*Reto Bachmann, Vize-Präsident*

## Die Covid-19-Pandemie hat die ganze Welt überrollt und die Wirtschaft in vielen Ländern lahmgelegt.

Teuflicher hätte man das Corona Virus kaum erfinden können. Es ist heimtückisch und auf eine fiese Art sozialdarwinistisch. Heimtückisch ist das Virus, weil es unsichtbar ist und die Symptome sich erst ein paar Tage nach der Ansteckung bemerkbar machen. Auch haben viele Menschen gar keine Symptome, obwohl sie angesteckt sind und ansteckend bleiben.

Sozialdarwinistisch ist dieses Virus, weil es gezielt auf die ältere Generation losgeht, auf Kranke, Immunschwache und auf Leute mit Vorerkrankungen. Und es ist viel gefährlicher als andere Viren, weil die Ansteckung leichter geschieht und die Todesfallrate höher ist. Immerhin: Es hätte noch weit schlimmer kommen können, dann nämlich, wenn dieses Virus auch die Gesundheit der Kinder und Jugendlichen angreifen würde.

Gerade in diesen Tagen und Wochen wird einem wieder bewusst, wie wichtig ein gut funktionierendes Gesundheitssystem ist und welch aufopfernden Job Ärzte und Pflegepersonal machen.



Vielleicht besinnen wir uns bei der nächsten Diskussion über steigende Gesundheitskosten, dass es nicht nur um Dienste, Betten, Apparaturen, Medikamente und Lieferketten geht, sondern auch um Leben und Tod, um Engagement und eine besondere Verantwortung des medizinischen Personals. Lob, Anerkennung und Wertschätzung mögen schön und hilfreich sein, aber sie reichen nach der Corona-Krise nicht aus. Vielerorts muss das Pflegepersonal besser entlohnt werden. Was ist wichtiger: Gesundheit oder Wirtschaft? Diese Frage ist falsch gestellt! Denn beides ist wichtig. Und das eine gegen das andere auszuspielen macht keinen Sinn. In den ersten Wochen ging es darum, die Pandemie zu bekämpfen und die Ansteckungskurve zu glätten. Da stand verständlicherweise die Gesundheit vieler Menschen im Vordergrund.

Nun hat sich aber in den letzten Wochen gezeigt, wie sehr das Funktionieren der Wirtschaft wichtig ist. Wir alle haben mitbekommen, was ein Stillstand der Wirtschaft bewirken kann: Einbruch bei den Umsätzen, fehlende Einnahmen, Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit, Schliessung von Geschäften, Stillstand in der Industrie, drohende Insolvenzen.

Rien ne va plus. Das kann auf die Dauer nicht gut gehen. Maximal zwei bis drei Monate kann vielleicht eine Volkswirtschaft so einen Lockdown verkraften, nachher aber droht eine wirtschaftliche Katastrophe mit unabsehbaren Folgen für die Gesellschaft, die Wirtschaft, die Politik, die Gesundheit und das Wohlergehen jedes Einzelnen.

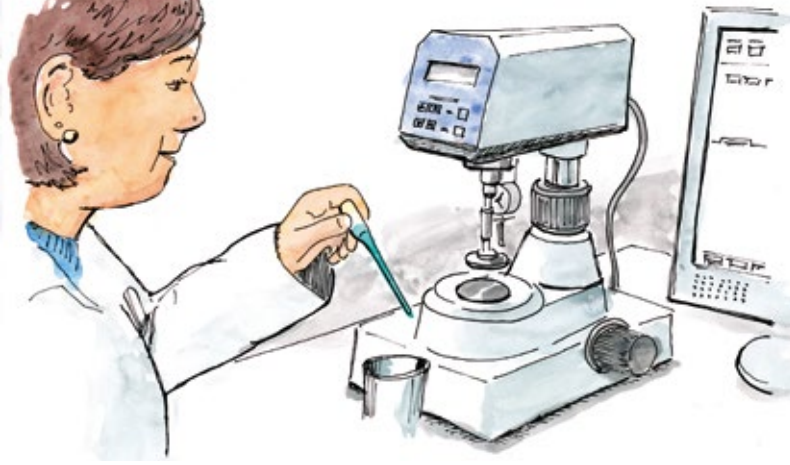
Man muss kein Prophet oder Zukunftsforscher sein, um einige Trends vorauszusagen, die sich beschleunigen werden:

- Erstens der ökologische Trend wird verstärkt. Auftrieb erhalten. Die Angst vor Viren befeuert die Angst vor einer Umweltkatastrophe.
- Zweitens wird ein enormer Digitalisierungsschub einsetzen. Die Menschen lernen gerade, dass Kommunikation auch mit Homeoffice und Videokonferenzen geht.
- Drittens, der Detailhandel funktioniert künftig nur noch mit einem starken Onlinekanal und Lieferservice.

Und die Branche Farben? Auch für unsere Branche war die Lockdown-Zeit nicht einfach, sie hat uns aber wirtschaftlich weniger stark getroffen. Die Sehnsucht nach Normalität ist unwiderstehlich. Aber was heisst schon Normalität. Ausser Frage steht, dass das Corona-Virus uns nicht mehr verlassen wird. Wir müssen lernen, mit dem Corona-Virus zu leben.

Bleiben Sie wachsam und bleiben Sie gesund!

*Bruno Guzzo, Leiter Berufsbildung*



# CREASIN 2-K Clear Das perfekte Giessharz

CREASIN ist ein niederviskoses, lösungsmittelfreies und selbstverlaufendes 2-Komponenten High-Solid Epoxy-Klarlacksystem, mit welchem porenfreie, flüssigkeitsdichte und dekorative Überzüge und Ausgiessungen erzielt werden können. CREASIN ist langsam härtend eingestellt, leicht zu verarbeiten und kann als transparente und wasserhelle Überzugslackierung oder in dickeren Schichten auch als Giessharz eingesetzt werden. Diese können anschliessend auch gesägt, gebohrt und geschliffen werden.

Mit CREASIN hergestellte Objekte und Beschichtungen zeichnen sich aus durch eine hohe mechanische Beständigkeit und gute Verschleissfestigkeit. Ebenso werden gute Beständigkeiten gegen Chemikalien insbesondere wässrige Salzlösungen, verdünnte anorganischen Säuren und Laugen sowie Lösungsmitteln erzielt.

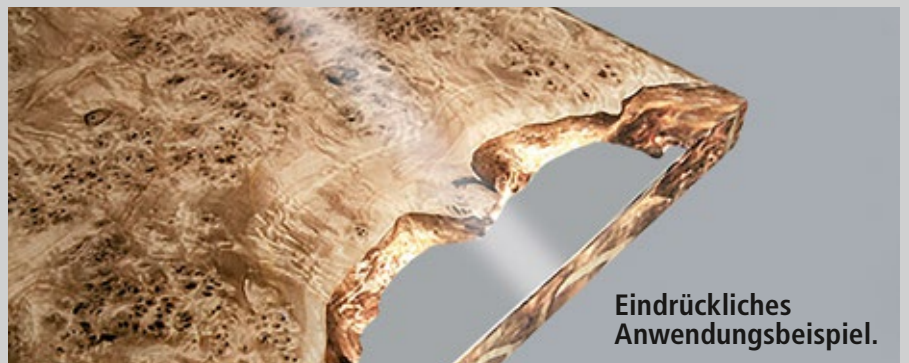


CREASIN ist niederviskos und hochtransparent.



Lange Offenzeit für porenfreie Ausgiessungen bis 5 cm.

1 Kg Dose, inkl. Härter  
5 Kg Eimer, inkl. Härter



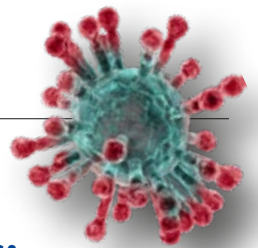
Eindruckliches Anwendungsbeispiel.

## Coronakrise: Schweizer sparen massiv mehr!

Die Ökonomen der Credit Suisse gehen aktuell davon aus, dass die Schweizer Haushalte aufgrund der aktuellen COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen unsicheren Wirtschaftslage ihre Sparquote gemessen am verfügbaren Bruttoeinkommen massiv um nahezu 70% erhöht haben.

Das Sparverhalten der Schweizer lag vor der Coronakrise bei schätzungsweise rund 13% des Bruttoeinkommens und soll nun nach ersten Angaben auf über 22% angestiegen sein. Das «staatliche Zwangssparen», also die monatliche Einzahlung in die obligatorische Altersvorsorge, ist bei dieser Betrachtungsweise ausgeklammert. In absoluten Zahlen bedeutet dies aufgrund des vom Bundesrat verordneten Lockdowns, dass während den vergangenen drei Monaten von den Schweizern über 2 000.00 CHF zusätzlich auf die hohe Kante gelegt wurden. Dies überrascht insofern, da die Schweizer Haushalte aufgrund von eingeführter Kurzarbeit oder gar Stellenverlust insgesamt doch ein rund 5% tieferes Einkommensniveau besitzen.

Im Weiteren herrscht bei der CS die Meinung vor, wonach selbst bei einer raschen Normalisierung rund ein Drittel der Corona-Ersparnisse nicht ausgegeben werden, sondern den Schweizer Konsumenten inskünftig als Finanzpolster dienen wird.



## Crise du coronavirus: les Suisses épargnent beaucoup plus!

Les économistes du Credit Suisse estiment actuellement qu'en raison de la pandémie actuelle de COVID 19 et de la situation économique incertaine qui en découle, les ménages suisses ont massivement augmenté leur taux d'épargne, mesuré en termes de revenu disponible brut, de près de 70%.

Avant la crise du coronavirus, l'épargne des Suisses était estimée à environ 13% du revenu brut et, selon les premières données, il devrait maintenant dépasser les 22%. «L'épargne forcée», c'est-à-dire le versement mensuel à un régime de prévoyance obligatoire, est exclue de cette approche. En chiffres absolus, en raison du confinement décrété par le Conseil fédéral, cela signifie que les Suisses ont mis de côté plus de 2 000 francs supplémentaires au cours de ces trois derniers mois. Ce résultat surprend d'autant plus que le revenu des ménages suisses a diminué globalement de 5% par rapport à l'année précédente en raison de l'introduction du chômage partiel ou même de la perte d'emplois.

De plus, l'opinion qui prévaut au CS est que même si les choses reviennent rapidement à la normale, environ un tiers de l'épargne du coronavirus et les distorsions aussi fortes qu'irrationnelles ne sera pas dépensé, mais servira de réserve financière pour les consommateurs suisses à l'avenir.

**Hier könnte Ihre  
Anzeige stehen.  
Werbung schafft  
Arbeitsplätze!**

Mehr Infos unter:  
T +41 44 878 70 68,  
[info@farbenschweiz.ch](mailto:info@farbenschweiz.ch)



 **SCHEIDEL**  
... alles gegen Farbe

**Abbeizer für Profis**



- Biologisch abbaubar
- Für jeden Anforderungsfall das optimale Produkt

**DURAtec AG**

DURAtec AG  
Zelglimatte 3  
CH-6260 Reiden  
Tel. 062/758 49 49  
Fax 062/758 49 27  
[www.duratec.ch](http://www.duratec.ch)

Gerne beraten wir Sie auch persönlich.

## Einführung QR-Rechnung – das muss man wissen

Die QR-Rechnung modernisiert den Schweizer Zahlungsverkehr. Seit dem 30. Juni 2020 können erste QR-Rechnungen statt der gewohnten Einzahlungsscheine bei Ihnen eintreffen. Sie erkennen die QR-Rechnung am Swiss QR Code. Dieser beinhaltet alle relevanten Informationen für die bequeme, automatische und effiziente Zahlung.

Die QR-Rechnung löst die heutigen Einzahlungsscheine nach einer noch zu definierenden Übergangsphase ab. Sie können also bis auf weiteres sowohl die herkömmlichen Einzahlungsscheine als auch die QR-Rechnung für Ihre Zahlungen verwenden. Die QR-Rechnung besteht aus einem Zahlteil und einem Empfangsschein. Der Swiss QR Code in der Mitte des Zahlteils enthält sämtliche Informationen, die auf der Rechnung auch in Textform ersichtlich sind.

### Als Rechnungsempfänger stehen Ihnen folgende Möglichkeiten für die Bezahlung der QR-Rechnung offen:

#### Via E-Banking:

E-Banking-Applikation öffnen, Swiss QR Code mit dem QR-Reader oder mit der integrierten Kamera einscannen und mit einem Klick die Zahlung auslösen.

#### Via Mobile Banking:

Mobile Banking-App auf dem Smartphone öffnen, Swiss QR Code mit der QR-Reader-Funktion einscannen und mit einem Fingertipp die Zahlung auslösen.

#### Per Post:

Die QR-Rechnung funktioniert zudem wie ein Einzahlungsschein (Zahlteil und Empfangsschein), der am Postschalter einbezahlt oder per Zahlungsauftrag im Kuvert an die Bank versandt werden kann.

Die Schweizer Banken werden ihre Mobile Banking- und E-Banking-Lösungen pünktlich zum 30. Juni 2020 anpassen, damit Sie Ihre QR-Rechnungen in Zukunft bequem einscannen können. Sie müssen daher nichts unternehmen, die Banken werden ihre Kunden rechtzeitig informieren.

### Bank und Softwarepartner kontaktieren

Unternehmen mit Hard- und Software-Lösungen sind jedoch jetzt gefordert. Es sind Anpassungen bei der Kreditoren- und Zahlungssoftware sowie bei Lesegeräten und Scanningplattformen vorzunehmen, damit sie eingehende QR-Rechnungen rechtzeitig empfangen und bezahlen können. Wir empfehlen Unternehmen, die sich bis heute noch nicht mit der Umstellung befasst

## Introduction de la facture QR – ce qu'il faut savoir

La facture QR harmonise et modernise le trafic des paiements en Suisse. À partir du 30 juin 2020, vous devriez la trouver de plus en plus souvent dans votre boîte aux lettres. Vous reconnaîtrez la facture QR au Swiss QR Code. Ce dernier contient toutes les informations essentielles pour un paiement pratique, automatique et efficace.

La facture QR remplacera les bulletins de versement actuels après une période transitoire restant à définir. Vous pouvez par conséquent continuer à utiliser les bulletins de versement classiques ainsi que la facture QR pour vos paiements. La facture QR est composée d'une section paiement et d'un récépissé. Le Swiss QR Code, situé au milieu de la section paiement, contient toutes les informations qui apparaissent également sur la facture sous forme de texte.

### En tant que destinataire de factures, vous pouvez payer la facture QR de trois manières:

#### Par l'e-banking:

ouvrez l'application e-banking, scannez le code Swiss QR Code avec le lecteur de code QR ou avec la caméra intégrée puis déclenchez le paiement en cliquant.

#### Par le banking mobile:

ouvrez l'app de mobile banking sur votre smartphone, scannez le Swiss QR Code avec la fonction de lecture de code QR puis déclenchez le paiement du bout du doigt.

#### Par la poste:

la facture QR fonctionne comme un bulletin de versement existant et peut être payée au guichet d'une filiale de la Poste, dans une filiale en partenariat ou par ordre de paiement envoyé à la banque sous enveloppe.

Les banques suisses adapteront leurs solutions de banking mobile et d'e-banking au 30 juin 2020 afin que vous puissiez à l'avenir scanner aisément vos factures QR. Vous n'avez donc rien à faire, les banques informeront leurs clients à temps.

### Contactez votre banque et votre fournisseur de logiciels

Les entreprises disposant de solutions logicielles et matérielles doivent maintenant passer à l'action. Elles doivent adapter leurs dispositifs de lecture et leurs plateformes de numérisation ainsi que leurs logiciels créanciers et de paiement afin d'être en mesure, le moment venu, de traiter et de payer les factures QR reçues. Nous recommandons aux entreprises qui n'ont pas encore pris les mesures nécessaires en vue de la conversion de contacter



haben, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. Diese unterstützen Sie gerne bei den Planungs- und Umstellungsarbeiten. Der Anpassungsbedarf ist abhängig von Ihrer Hard- und Softwareinfrastruktur.

### Grundstein zur Digitalisierung des Zahlungsverkehrs

Mit der Einführung der QR-Rechnung legt der Finanzplatz Schweiz mit tatkräftiger Unterstützung der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft den Grundstein für digitale Finanzabläufe. Die QR-Rechnung schlägt dabei eine Brücke zwischen der papierbasierten und der digitalen Welt, da sie sowohl am Postschalter als auch fürs Mobile Banking und E-Banking genutzt werden kann. Einen Schritt weiter geht eBill, die bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen ermöglicht. Mehr Informationen unter [www.eBill.ch](http://www.eBill.ch).

### Weiterführende Informationen zur QR-Rechnung finden Sie hier:

- Auf [www.einfach-zahlen.ch](http://www.einfach-zahlen.ch) für KMUs und Privatpersonen
- Auf [www.paymentstandards.ch](http://www.paymentstandards.ch) für Unternehmen, die Hard- und Software-Lösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen.

Bericht von Boris Brunner, Leiter Account & Partner Management SIX Banking Services.

sans délai leur banque ou leur partenaire logiciel. Ces derniers se tiennent à votre disposition pour vous accompagner lors de la planification et de la conversion. Les adaptations nécessaires dépendent de votre infrastructure matérielle et logicielle.

### La première étape pour la numérisation du trafic des paiements

En introduisant la facture QR la place financière suisse, activement soutenue par l'économie et la société suisse, pose la première pierre des processus financiers numérisés. La facture QR jette ainsi un pont entre l'univers numérique et l'univers papier, puisqu'elle peut être utilisée aussi bien au guichet postal que pour le mobile banking et l'e-banking. eBill va encore plus loin en proposant dès à présent un paiement numérisé de bout en bout. Vous trouverez de plus amples informations sur [www.eBill.ch](http://www.eBill.ch).

### Vous trouverez plus d'informations sur la QR-facture ici:

- [www.payer-simple.ch](http://www.payer-simple.ch) pour particuliers et PME
- [www.paymentstandards.ch](http://www.paymentstandards.ch) pour entreprises utilisant des solutions logicielles et matérielles informatiques pour leur trafic de paiements.

Rapport de Boris Brunner, responsable de la gestion des comptes et des partenaires de SIX Banking Services.

### Die Vorteile:

Dank der QR-Rechnung und ihren digitalen Möglichkeiten wird das Zahlen rundum einfacher. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- **Einfach bequem:**  
Das Einscannen des QR-Codes funktioniert ganz einfach.
- **Automatisch und schnell:**  
Ein Klick genügt, um die Zahlung auszulösen.
- **Effizient:**  
Kein Abtippen von Konto- und Referenznummer nötig – das Bezahlen wird dadurch schneller, Fehlerquellen werden reduziert.

### Les avantages de la facture QR:

Grâce à la QR-facture et aux possibilités numériques qu'elle offre, le paiement devient tout bonnement plus simple. Les avantages sont évidents:

- **Pratique, tout simplement:**  
le scannage du code QR fonctionne très simplement.
- **Automatique et rapide:**  
un clic suffit pour déclencher le paiement.
- **Efficace:**  
vous n'avez plus besoin de taper le numéro de compte ni le numéro de référence, ce qui accélère le paiement et réduit les sources d'erreurs

**Empfangsschein**

Konto / Zahlar an  
CH44 3199 9123 0008 8901 2  
Robert Schneider AG  
Rue du Lac 1268  
2501 Biel

Referenz  
21 00000 00003 13947 14300 09017

Zahlar durch  
Pia-Maria Rutschmann-Schnyder  
Grosse Marktgasse 28  
9400 Rorschach

Währung	Betrag
CHF	1 949.75

Annahmestelle

**Zahlteil**



Konto / Zahlar an  
CH44 3199 9123 0008 8901 2  
Robert Schneider AG  
Rue du Lac 1268  
2501 Biel

Referenz  
21 00000 00003 13947 14300 09017

Zusätzliche Informationen  
Auftrag vom 15.06.2020  
//S1/10/10201409/11/200701/20/140 53/30/102673831/31/200615/32/7.7/33

Zahlar durch  
Pia-Maria Rutschmann-Schnyder  
Grosse Marktgasse 28  
9400 Rorschach

Währung	Betrag
CHF	1 949.75

eBill/B/peter@muster.ch



Unternehmen müssen ab dem 30. Juni 2020 QR-Rechnungen für die Zahlung und zahlen können. Von der Fakturierung bis zur Zahlung und Avisierung werden die Zahlungsgenossen für Firmenkunden einfacher und wirtschaftlicher. Dazu braucht es Anpassungen, insbesondere bei der Kreditoren- und Zahlungssoftware. Diebetriebe müssen Hard- und Software von Lesegeräten und Scanningplattformen rechtzeitig auf die Verarbeitung von QR-Rechnungen vorbereitet werden.

À partir du 30 juin 2020, les entreprises devront pouvoir régler les clients entreprises: les processus sont plus simples et plus économiques. Votre paiement et la notification. Pour être aux adaptations nécessaires, les logiciels et de paiement. Les clients doivent être préparés suffisamment à temps.

Payment Standards.CH  
Accounting Digital Switzerland

Payment Standards.CH  
Accounting Digital Switzerland

## Corona: Fluch und Segen halten sich die Waage

Die COVID-19-Pandemie in unserer Branche: Das Größte scheint vorüber! Mit den Lockerungen des Pandemie-Regimes, welche der Schweizer Bundesrat jüngst verordnet hat, bekommen wir unsere Freiheit zurück ... und schätzen sie unternehmerisch wie privat vielleicht neu. – Zeit für erste unternehmerische Analysen des Erlebten. Der VSF hat sich als Branchenverband nach Erfahrungen, Erkenntnissen und Wünschen zu COVID-19 umgehört. Diese «Chropfleerete» hilft auch dem Verband, sich (noch) besser auf das bisher Undenkbare zu Gunsten seiner Mitglieder vorzubereiten.

Das Erfreuliche gerne vorab: Die Resonanz der «Kurzumfrage zur Corona-Situation» des VSF hat überrascht – so war doch ein erfreulicher Rücklauf mit wertvollen Inputs und Anmerkungen zu verzeichnen. Die Verbandsleitung hat damit offenbar den Nerv der Branche getroffen. Dass dieser Nerv – oder eher «die Nerven» – da und dort blank liegen, überrascht nach drei Monaten COVID-19-Lockdown nicht. Es gibt aber auch Berichte von «business as usual», was mit Blick auf das Durchgestandene vielleicht etwas surreal wirkt.

### «Unglaublich, aber wahr: Über 60% aller an der Umfrage teilnehmenden Mitglieder verfügen über keinen professionellen Web-Shop!»

Der direkte Zusammenhang von guter digitaler Präsenz und einer leidlichen – oder gar gelungenen – Bewältigung der Krise ist aber evident. Und er wurde auch klar erkannt, indem 65% der Teilnehmenden angaben, nun mehr Dringlichkeit zur Digitalisierung zu sehen.

#### Trotzdem für die Kunden da

50% der Umfrageteilnehmer kamen aus dem Fachhandel den Rest teilen sich Lieferanten und Produzenten. Nicht nur das Virus setzte dem Branchenhandel zu, sondern auch Defizite bei der Information oder die krasse Ungleichbehandlung der Marktteilnehmer durch die Behörden – Stichwort «Öffnung ja – nein – wann?» Komplett dichtgemacht haben während dieser Zeit nur ganz wenige Betriebe – das ist erfreulich und zeigt unternehmerischer Kampfgeist und hohe Flexibilität. Wegen Schliessung des Verkaufsladens setzte man vielfach auf andere Kanäle und Potenziale: Hauptsächlich Verkauf ab Rampe auf

## La malédiction et la bénédiction de la couronne sont en équilibre

La pandémie de COVID-19 dans notre branche: le pire semble être passé! Avec l'assouplissement du régime de lutte contre la pandémie, récemment décrété par le Conseil fédéral suisse, nous retrouvons notre liberté... et peut-être la valorisons nous à nouveau, tant dans notre vie professionnelle que privée. – Il est temps de procéder aux premières analyses entrepreneuriales de ce que nous avons vécu. En tant qu'association de la branche, l'ASCP a demandé à ses membres de lui faire part de leurs expériences, de leurs points de vue et de leurs souhaits concernant COVID-19. Ce «débat» aide également l'association à se préparer (encore) mieux à l'impensable au profit de ses membres.

La chose réjouissante à l'avance: La réponse à la «brève enquête sur la situation de la couronne» par l'ASCP a été surprenante - après tout, il y a eu une réponse réjouissante avec des contributions et des commentaires précieux. Le retour d'information significatif et en partie engagé confirme la pertinence des questions posées. La direction de l'association a manifestement touché le nerf de la branche. Le fait que ce nerf – ou plutôt «les nerfs» – soient à nu ici et là n'est pas une surprise après trois mois de blocage de COVID-19. Mais il y a aussi des rapports de «business as usual», ce qui peut sembler un peu surréaliste au vu de ce qui a été réalisé.

### «Incroyable et difficile à croire, mais vrai: 60% de tous les membres participant à l'enquête n'ont pas de boutique en ligne professionnelle!»

Cependant, le lien direct entre une bonne présence numérique et une gestion tolérable – voire réussie – de la crise est évident. Elle a également été clairement reconnue, plus de 65% des participants déclarant qu'ils veulent maintenant donner une plus grande impulsion à la numérisation.

#### Toujours là pour les clients

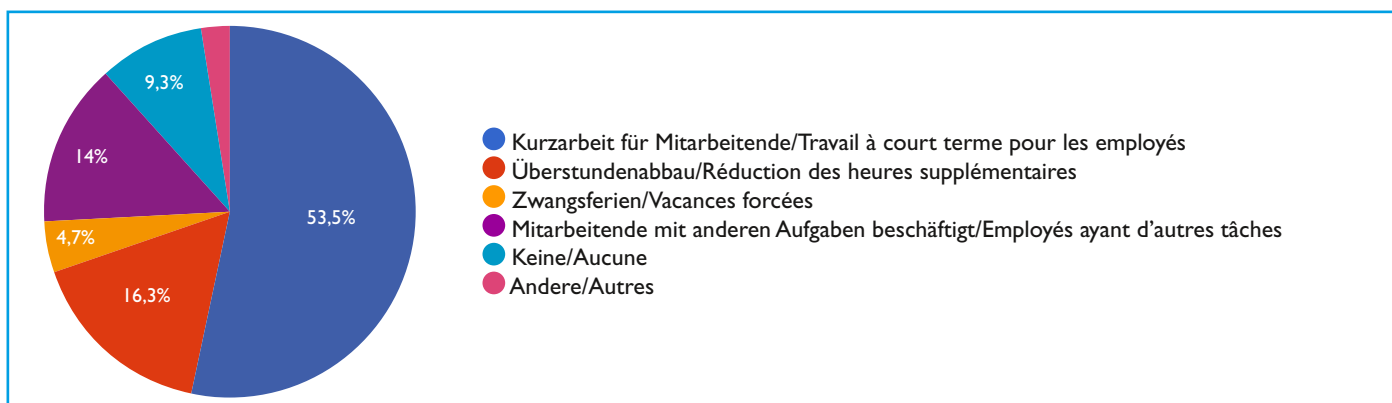
50% des participants à l'enquête venaient du commerce spécialisé, le reste étant partagé entre les fournisseurs et les producteurs. Ce n'est pas seulement le virus qui a affecté le commerce du secteur, mais aussi les déficits d'information ou l'inégalité flagrante de traitement des acteurs du marché par les autorités – mot-clé «ouvrir oui – non – quand? Seules quelques rares entreprises ont complètement fermé leurs portes pendant cette période – c'est gratifiant et cela démontre un esprit d'entreprise

Vorbestellung, Online-Verkäufe, Mailbewerbung, Facebook- und WhatsApp-Kommunikation wie aber auch gezielte Telefonakquise.

### Und die Mitarbeitenden?

Das grosse interne Thema waren die Lösungen für die Belegschaft. Hier ging es primär um Kurzarbeit. Über die Hälfte der Betriebe führte sie ein, 16% setzte auf Überstundenabbau während weitere 14% die Mitarbeitenden mit anderen als den angestammten Aufgaben beschäftigt hatten. Erfreulicherweise musste kein einziges Unternehmen Entlassungen aussprechen. Auch das mehr als erfreulich, wenn man sich die explodierte Arbeitslosigkeit in Amerika vor Augen führt. – 60% der Betriebe setzten also die ganze Belegschaft, 40% einzelne Abteilungen auf Kurzarbeit. Am meisten davon betroffen waren das Verkaufspersonal und der Aussendienst, gefolgt von Logistik und Geschäftsführern. Die Lernenden waren zu unter zehn Prozent von Kurzarbeit betroffen – auch das ein erfreulich tiefer Wert, der für verantwortungsvolles Handeln aller Mitglieder in schweren Zeiten steht.

**Frage: Welche Personal-Massnahmen mussten Sie während des Lockdowns (16.03.–11.05.2020) ergreifen?**



### Auch der Umsatz musste stimmen

Bei allen Viren dieser Welt – der Umsatz bleibt die zentrale Grösse im Handel. Und hier hielten sich «ist gestiegen» und «0–40% gesunken» die Waage gefolgt von «keine Veränderung». Eigentlich kein schlechtes Feedback, welches zeigt, dass unsere Branche wohl mit einem blauen Auge davon gekommen ist.

Die Mehrumsätze wurden mit Hamsterkäufen und guten Auftragslagen bei Malern wie aber auch durch die Chance, Privatkundschaft direkt beliefern zu können, begründet. Generell scheint der noch bessere Dienst am Kunden in verschiedenen Antworten immer wieder auf. Da und dort dürfte wieder bewusst geworden sein, dass «Dienst» von «dienen» kommt. Daher dann wohl auch die mehr als positive Tatsache, dass bei knappen 90% der Befragten die Umsatzerwartung nach der offiziellen Wiedereröffnung erfüllt oder gar übertroffen worden sind.

combatif et une grande flexibilité. En raison de la fermeture de la boutique de vente, l'entreprise a souvent eu recours à d'autres canaux et potentiels: principalement les ventes à partir de la rampe de précommande, les ventes en ligne, la publicité par courrier, la communication sur Facebook et WhatsApp ainsi que l'acquisition ciblée par téléphone.

### Et le personnel?

Le grand sujet interne était les solutions pour la main-d'œuvre. Il s'agissait essentiellement de chômage partiel. Plus de la moitié des entreprises l'ont introduit, 16% ont opté pour une réduction des heures supplémentaires, tandis que 14% ont maintenu les employés occupés par des tâches autres que leurs tâches habituelles. Heureusement, pas une seule entreprise n'a dû annoncer des licenciements. C'est également plus que satisfaisant si l'on considère l'explosion du chômage en Amérique. – Cela signifie que 60% des entreprises mettent l'ensemble de leur personnel en chômage partiel, 40% des services individuels. Le personnel de vente et la force de vente sur le terrain ont été les plus touchés, suivis par la logistique et les directeurs généraux. Moins de dix pour cent des apprentis ont été touchés par le chômage partiel – un autre chiffre agréablement bas, qui témoigne d'une action responsable de tous les membres dans les moments difficiles.

**Question: Quelles mesures personnelles avez-vous dû prendre pendant le lock-down (16.03.–11.05.2020)?**

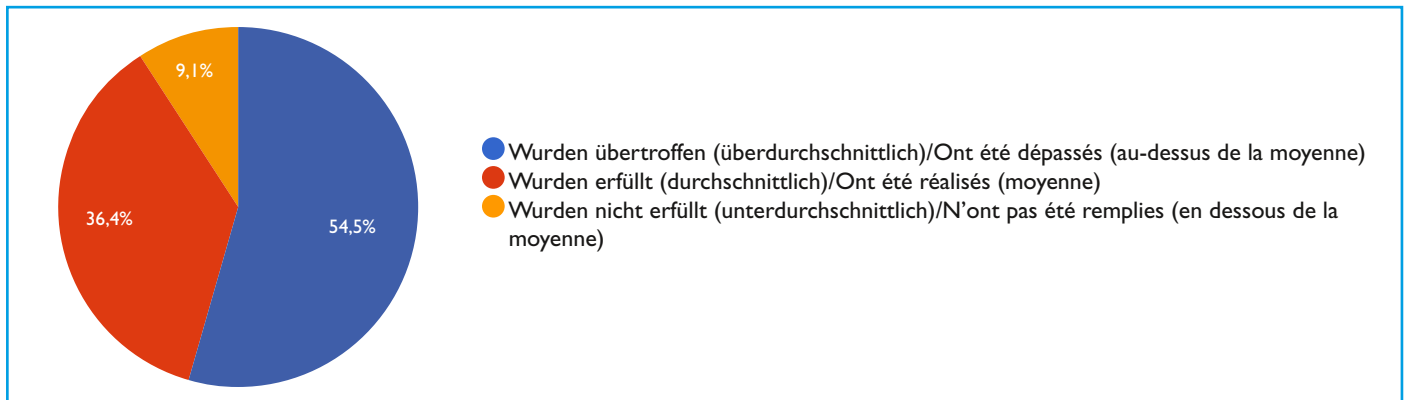
### Les ventes doivent également être correctes

Avec tous les virus du monde, les ventes restent le facteur central du commerce. Et ici, «a augmenté» et «0–40% a diminué» suivis de «aucun changement». En fait, ce n'est pas un mauvais retour d'information, ce qui montre que notre industrie s'en est probablement tirée avec un œil au beurre noir.

Les ventes supplémentaires se justifiaient par l'achat de hamsters et les situations de bon ordre avec les peintres, mais aussi par la possibilité d'approvisionner directement les clients privés. En général, le service encore meilleur au client apparaît encore et encore dans diverses réponses. Ici et là, il est peut-être devenu évident que «service» vient de «servir». D'où le fait plus positif que près de 90 % des répondants ont atteint, voire dépassé leurs attentes en matière de ventes après la réouverture officielle.

**Frage: Wie wurden nach der offiziellen Wiedereröffnung des Betriebes Ihre Umsatzerwartungen erfüllt (Konsumrückstau)?**

**Question: Comment vos attentes en matière de ventes ont-elles été satisfaites après la réouverture officielle de l'entreprise (arriéré de consommation)?**



**Politik und Behörden – weise Lenker oder Spielverderber?**

Wohl beides, ist man versucht zuzugestehen. Da waren die strikten Hygiene- und Abstandsregeln, deren Wirksamkeit kaum bestritten wird – von notorischen Besserwissern, Verschwörungstheoretikern und einem Churer Weihbischof einmal abgesehen. Da war aber auch die kantonal unterschiedliche Handhabung gewisser Themen – und dann natürlich die un-

**Politique et autorités – conducteurs avisés ou sportifs?**

Les deux, on est tenté de dire. Il y avait les règles strictes d'hygiène et de distance, dont l'efficacité n'est guère contestée – à part des je-sais-tout notoires, des théoriciens du complot et un évêque auxiliaire de Coire. Mais il y avait aussi les différences cantonales dans le traitement de certaines questions – et puis bien sûr la définition peu claire de la réouverture des jardineries et des magasins de bricolage. Cela a fait douter

**Together we offer the best solutions**  
 MOTIP DUPLI – Die Nr. 1 in Europa für Aerosole, Lacksäfte, Spachtel und Zubehör

**BRINGEN SIE FARBE IN DEN HERBST**

**MOTIP DUPLI**  
**RUCO**  
 LACKE UND FARBEN

**DUPLI-COLOR**  
**presto**  
**MOTIP**  
**COLOR Matic**  
**COLOR MARK**

[www.motipdupli.com](http://www.motipdupli.com) | [www.ruco.ch](http://www.ruco.ch)

Foto: iStock © Delbars

klare Definition zur Wiedereröffnung von Gartencentern und Baumärkten. Sie liess manchen Händler zweifeln, ob «Bern» überhaupt weiss, wie der Gross- und Detailhandel in unserer Branche funktioniert.

Auf die behördlich verordnete Wettbewerbsverzerrung wurde vom VSF und anderen Verbänden sofort reagiert. Und «Berns» Antwort auf das umgehend verfasste ökonomisch-politische Reklamations Schreiben des Verbandes traf nach gut 2 Wochen in Wallisellen ein. Ein Kommentar erübrigt sich an dieser Stelle...!

### Und der Verband?

Der Lockdown war für alle Stufen und Akteure unserer Gesellschaft und unserer Branche ein unbekanntes Hochrisiko-Terrain. Ein gewisses Mass an Wohlwollen, Nachsicht und Verständnis ist deshalb sicher angezeigt – und doch sollten die unternehmerischen Krisenerfahrungen und neuen Erkenntnisse benannt und künftig in die (bessere) Bewältigung vergleichbarer Situationen einfließen. Ein Drittel der Rückmeldungen bescheinigt dem Verband, die Erwartungen als Quelle für aktuelle Information und als Interessenvertretung in extremen Zeiten erfüllt oder übertroffen zu haben, während weitere 40% «keine Meinung» notiert haben. Unter 10% gaben an, dass die Erwartungen nicht, oder gar nicht erfüllt werden können. Man hätte sich einen Informationsaustausch unter den Mitgliedern oder konkretere Informationen zu Handhabungen anderer Branchenakteure gewünscht. Also ein aktives Zuspielden der Kommunikationen im Sinne von «bringen» statt «bereitstellen und abholen lassen» wäre geschätzt worden.

Text Andreas Grünholz, Alexandra Kunz

**«Der direkte Zusammenhang von guter digitaler Präsenz und einer gelungenen Bewältigung der Corona-Krise ist evident.»**

certain revendeurs de la connaissance que «Berne» avait du fonctionnement du commerce de gros et de détail dans notre branche.

L'ASCP et d'autres associations ont réagi immédiatement à la distorsion de concurrence ordonnée par les autorités. Et la réponse de «Berne» à la lettre de réclamation économique-politique rédigée immédiatement par l'association est arrivée à Wallisellen après une bonne quinzaine de jours. Un commentaire n'est pas nécessaire à ce stade...!

### Et l'association?

Le verrouillage était un terrain inconnu à haut risque pour tous les niveaux et tous les acteurs de notre société et de notre industrie. Un certain degré de bonne volonté, de tolérance et de compréhension est donc certainement nécessaire – et pourtant, les expériences de la crise entrepreneuriale et les nouvelles idées devraient être nommées et à l'avenir être intégrées dans la (meilleure) gestion de situations comparables. Un tiers des réactions confirme que l'association a répondu ou dépassé les attentes en tant que source d'informations actualisées et en tant que lobbyiste dans des moments extrêmes, tandis que 40% des personnes interrogées ont indiqué «sans opinion». Moins de 10% ont déclaré que les attentes ne pouvaient pas être satisfaites ou pas du tout. On aurait souhaité voir un échange d'informations entre les membres ou des informations plus concrètes sur les pratiques des autres acteurs du secteur. En d'autres termes, une communication active au sens de «apporter» au lieu de «faire livrer et collecter» aurait été appréciée.

Texte Andreas Grünholz, Alexandra Kunz

**«Le lien direct entre une bonne présence numérique et une gestion réussie de la crise de Corona est évident.»**

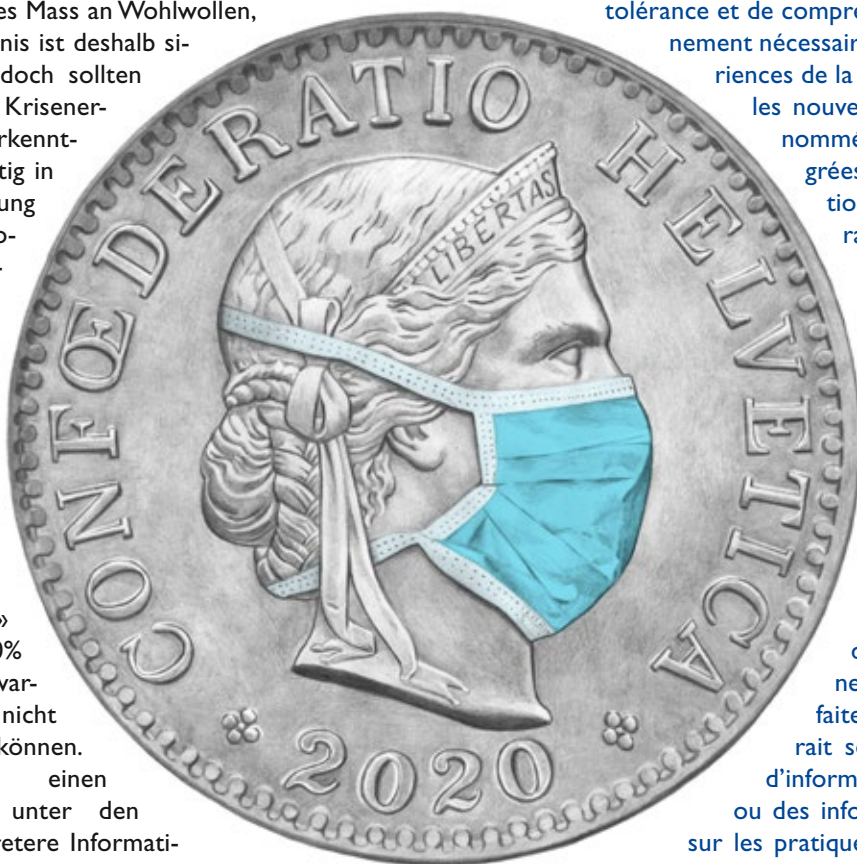


Bild: Alina Günter, DIE VOLKSWIRTSCHAFT

# LehrstellenPuls Schweiz im Juli 2020 weiterhin verbessert – Herausforderungen für Berufseinsteiger\*innen

Von April bis Juni 2020 lockerte die Schweiz die vom Bundesrat verordneten Massnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie schrittweise. Im Juli erhob das LehrstellenPuls-Team der ETH Zürich in Kooperation mit der Lehrstellenplattform Yousty deshalb erneut die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Lehrbetriebe und die Jugendlichen vor, in und am Ende einer Berufslehre. Die Ergebnisse dieser vierten Messung zeigen kontinuierliche Verbesserungen im Vergleich zu den Messungen in den Vormonaten. Die Lehrbetriebe sind optimistischer in Bezug auf alle Gruppen von Jugendlichen, allerdings sind Berufseinsteiger\*innen gegenwärtig am stärksten von den Auswirkungen betroffen. Zudem zeigt die neue Vertiefungsstudie, dass Aufklärungsbedarf besteht bei den Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten nach einer Berufslehre.

## Hauptschlagzeilen LehrstellenPuls Juli 2020

**Der LehrstellenPuls ([www.lehrstellenpuls.ch](http://www.lehrstellenpuls.ch)) misst die Auswirkungen der gegen die COVID-19-Pandemie getroffenen Massnahmen auf die Lehrbetriebe und ihre aktuellen und zukünftigen Berufslernenden. Die vierte Messung im Juli 2020 untersucht die Veränderungen im LehrstellenPuls nach den weiteren Lockerungen der Massnahmen im Juni.**



Die Hauptschlagzeilen im Juli. Sie zeigen für die drei untersuchten Gruppen von Jugendlichen – Jugendliche vor der Lehre (zukünftige Lernende), Jugendliche in der Lehre (aktuelle Lernende) und Jugendliche kurz vor dem Übertritt in den Arbeitsmarkt (Lernende im letzten Lehrjahr) – wie sich die bisherigen Lockerungen der Massnahmen auf ihre Situation ausgewirkt haben. Dabei stellen wir im Juli gegenüber den Vormonaten April, Mai und Juni für alle drei Gruppen positive Veränderungen fest:

- **Zukünftige Lernende:** Die linke Abbildung zeigt, dass der Rekrutierungsprozess für neue Berufslernende in die richtige Richtung geht: 90% (88% im Juni, 83% im Mai, 77% im April) der durch die befragten Lehrbetriebe angebotenen Lehrstellen mit Lehrstart im Sommer/Herbst 2020 waren im Juli bereits besetzt.
- **Aktuelle Lernende:** Die Lockerungen der Massnahmen haben sich positiv auf die Ausbildung der Berufslernenden ausgewirkt: Nur noch 0,3% (0,6% im Juni, 1,3% im Mai, 9% im April) der aktuellen Lernenden in den befragten Lehrbetrieben erhielten im Juli keine betriebliche Ausbildung.
- **Lernende im letzten Lehrjahr:** Die Jugendlichen kurz vor dem Übertritt in den Arbeitsmarkt sind am stärksten gefordert, da die Lehrbetriebe angaben, dass sie vermutlich 16% (18% im Juni und Mai, 25% im April) weniger Lehrabgänger\*innen weiterbeschäftigen können als sie dies normalerweise tun würden.

## Gruppe 1: Zukünftige Lernende

Bei 1,6% (1,8% im Juni, 2,0% im Mai, 5,2 % im April) der Lehrstellen mit Start im Sommer/Herbst 2020 gaben die befragten Lehrbetriebe an, dass diese möglicherweise verloren gehen. 2,1% (3% im Juni, 2,6% Mai, 2,7% im April) sind bereits aufgrund der COVID-19-Pandemie verloren gegangen. Allerdings wären 16% (18% im Mai und Juni, 24% im April) der befragten Lehrbetriebe bereit, zusätzliche Lehrstellen für diejenigen Berufslernenden anzubieten, welche wegen der COVID-19-Pandemie keine Lehrstelle finden oder sie bereits verloren haben.

Im Juli 2020 waren gemäss den befragten Lehrbetrieben bereits 90% (88% Juni, 81% im Mai, 77% im April) der Lehrstellen besetzt. Dabei gehören die Berufsfelder, «Informatik», «Verkehr/Logistik/Sicherheit», «Verkauf/Einkauf», «Wirtschaft/Verwaltung/Tourismus» und «Gesundheit», «Planung/Konstruktion» und «Bildung und Soziales» mit über 90% vergebenen Lehrstellen zu den Spitzenreitern. Noch relativ viele offene Lehrstellen haben die Berufsfelder «Bau», «Gastgewerbe/Hotellerie», «Fahrzeuge» und «Gebäudetechnik». Ungleichgewichte auf dem Markt für die berufliche Grundbildung muss der Bund gemäss Berufsbildungsgesetz überwachen und gegebenenfalls Massnahmen ergreifen (Art. 13 BBG, 2015). Allerdings wird sich in den folgenden Messungen zum Lehrstellenpuls noch zeigen, wie sich diese Zahlen bis zum Lehrbeginn 2020 entwickeln. 1,1% (1% im Juni, 1,9% im Mai, 0,5% im April) der bereits abgeschlossenen Lehrverträge für den Sommer 2020 mussten wieder aufgelöst werden.

## Gruppe 2: Aktuelle Lernende

Die Lockerungen der Massnahmen hatten positive Auswirkungen auf die betriebliche Ausbildung der aktuellen Berufslernenden in den befragten Lehrbetrieben. 91% (86% im Juni, 77% im Mai, 64% im April) der Lernenden arbeiteten im Juli normal im Lehrbetrieb unter Einhaltung der Schutzmassnahmen des BAG. Nur noch 9% (10% im Juni, 17% im Mai, 25% im April) haben einen limitierten Einsatz im Lehrbetrieb vor Ort, womit dieser Anteil seit dem Shutdown erheblich gesunken ist. Auch die Anteile der Berufslernenden mit betrieblicher Ausbildung zu Hause, das heisst im Home-Office oder mit Hausaufgaben sind seit der ersten Messung kontinuierlich gesunken (von 23% (April) auf 9% (Mai) auf 4% (Juni) auf 2% (Juli) für Hausaufgaben bzw. von 37% (April) auf 26% (Mai) auf 19% (Juni) und 13% (Juli) für Home-Office). Nur noch 0,3% (0,6% im Juni, 1,3 % im Mai, 9% im April) der Lernenden erhalten keine betriebliche Ausbildung. Die nachstehende Tabelle zeigt, wie die Arbeitssituation der Lernenden zwischen den verschiedenen Berufsfeldern variiert.

## Auswirkungen auf Abschlussnoten

Die befragten Lehrbetriebe sind weiterhin der Ansicht, dass die Corona-Krise einen leichten Einfluss auf die Kompetenzen der Berufslernenden haben wird. Sie wurden gefragt, ob die Lernenden, die nicht im letzten Lehrjahr sind, den verpassten Stoff der

betrieblichen Ausbildung in der restlichen Lehrzeit noch aufholen können. Dabei antworteten sie auf einer Skala von 1 «nein, sicher nicht» bis 5 «ja, sicher» durchschnittlich mit 4.09 (4,23 im Juni, 4.18 im Mai, 4.15 im April). Qualitative Rückmeldungen zeigen, dass insbesondere lernschwächere Jugendliche den Lehrbetrieben Sorgen bereiten. 30% der Berufslernenden (25% im Juni, 22% im Mai, 29% im April) arbeiten in Lehrbetrieben, die beim Aufholen des verpassten Stoffes Unterstützung bieten.

## Gruppe 3: Lernende im letzten Lehrjahr

Die Lehrgänger\*innen der zwei-, drei- oder vierjährigen Berufslehren stehen dieses Jahr vor zwei grossen Herausforderungen. Zum einen wirkte sich die Corona-Krise direkt auf die Abschlussprüfungen aus: Auf die schulische Abschlussprüfung musste verzichtet werden, die betriebspraktische Prüfung wurde gemäss Bundesrat branchenspezifisch durchgeführt. Zum anderen stehen die Lehrgänger\*innen in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten am Übergang von der Berufslehre in den Arbeitsmarkt und damit im Wettbewerb mit erfahrenen Berufsfachleuten, die ebenfalls eine Stelle suchen.

**Qualifikationsverfahren und Lehrabschluss:** In den Monaten April bis Juni gingen die befragten Lehrbetriebe davon aus, dass die Corona-Krise einen Einfluss auf die schulischen und betriebspraktischen Abschlussnoten ihrer Berufslernenden haben wird. In der Juli-Umfrage haben wir die Lehrbetriebe nach den realen Ergebnissen gefragt. Bei der Frage, ob die Noten des betriebspraktischen bzw. schulischen Teils des Qualifikationsverfahrens anders waren als im letzten Jahr, gaben Lehrbetriebe an, dass 26% der Lehrgänger\*innen bessere Noten erzielt haben, 4,6% schlechtere, 49,3% mit dem Vorjahr vergleichbare Noten; 20,1% geben an, dass sie es nicht wissen.

Im Weiteren arbeiten 69% der Berufslernenden in Lehrbetrieben, in denen verglichen mit dem Vorjahr gleich viele Lernenden den Berufsabschluss erlangt haben. 18% der Lernenden arbeiten in Betrieben, die berichten, dass mehr Lernende abgeschlossen haben als im Vorjahr und 13% arbeiten in Lehrbetrieben, bei denen weniger Lernende den Berufsabschluss erlangt haben.

**Weiterbeschäftigung:** Rund 74% (73% im Juni, 79% im Mai, 73% im April) der Berufslernenden sind in Lehrbetrieben tätig, die planen, nach dem Lehrabschluss gleich viele Lernende weiter zu beschäftigen wie im Vorjahr. 10% (7% im Juni, 3% im Mai, 2% im April) der Lernenden sind in Lehrbetrieben, die in diesem Jahr mehr Lehrgänger\*innen behalten werden. Insgesamt können rund 16% (18% im Mai und Juni, 25% im April) der Berufslernenden vielleicht nicht weiter im Betrieb bleiben, weil entweder ihre Lehrbetriebe voraussichtlich weniger Berufslernende weiterbeschäftigen werden oder ihre Lehrbetriebe aufgrund unklarem Geschäftsverlauf im Juli noch keine Aussage machen konnten. 63% (69% im Juni, 72 % im Mai, 61% im April) der Berufslernenden sind in Lehrbetrieben, die ihren Übertritt in den Arbeitsmarkt unterstützen.





Neu wurden seit der Juni-Messung die Herausforderungen für Berufseinsteiger\*innen beleuchtet. Die Lehrbetriebe wurden gefragt, inwiefern es für ihre Lernenden nach dem Lehrabschluss aktuell schwieriger ist, eine Stelle zu finden. Bei 41% (56% im Juni) der Berufslernenden geben die Lehrbetriebe an, dass es gegenwärtig schwieriger ist, eine Stelle auf dem Arbeitsmarkt zu finden. Für 37% (27% im Juni) wird die Situation als vergleichbar mit dem Vorjahr beurteilt. Für 3% (1% im Juni) der Berufslernenden ist die Situation gar einfacher geworden und bei 19% (16% im Juni) können die Lehrbetriebe dazu nicht Stellung nehmen. Erfahrungen mit bisherigen Rezessionen bestätigen, dass es Lehrabgänger\*innen in diesem Jahr vermutlich schwieriger haben (siehe Detailbericht LehrstellenPuls April 2020).

## Spezialfokus

### Vertiefungsstudie zum Informationsstand und Entscheidungsprozess zu weiterführenden Ausbildungen.

Eine mögliche Alternative für junge Berufseinsteiger\*innen, die den direkten Übertritt von der Berufslehre in den Arbeitsmarkt nicht schaffen, besteht darin, die eigene Bildungskarriere zu erweitern und eine Aus- oder Weiterbildungsmöglichkeit in Angriff zu nehmen. Deshalb hat die Forschungsgruppe der Professur für Bildungssysteme an der ETH mit Unterstützung von professionals.ch (yousty AG) eine Vertiefungsstudie zum Ausbildungsverhalten von jungen Erwachsenen in der Deutschschweiz durchgeführt. Dabei haben 539 Personen im Alter von 18–35 Jahren teilgenommen, die bereits eine Berufslehre (EFZ oder EBA) abgeschlossen haben.

Die Resultate dieser Studie zeigen, dass sich die jungen Erwachsenen mit Berufslehraabschluss für weitere Ausbildungen interessieren: Ein Grossteil hat bereits eine weitere Ausbildung absolviert, macht dies aktuell oder plant es zumindest für die Zukunft. Den Entscheidungsprozess nehmen sie dabei nicht als besonders belastend wahr, lassen sich dabei aber Zeit. So dauert es fast **neun Monate**, bis sich die Befragten für eine Ausbildung entscheiden. Die **wichtigsten Gründe** für die Entscheidung für eine weitere Ausbildung sind intrinsischer Natur oder dienen der Weiterentwicklung der persönlichen Karriere. Das wichtigste Hindernis besteht darin, dass die richtigen Informationen nicht einfach gefunden werden. **Hierzu besteht also durchaus noch Potenzial für weitere Informationsvermittlung und Sensibilisierung im Hinblick auf die vielfältigen und komplexen Möglichkeiten des Schweizer Bildungssystems.** Insofern ist es wichtig, dass die Lehrbetriebe ihre Berufslernenden über die verschiedenen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten beraten. Unter all den von den Lehrbetrieben – die sich an den LehrstellenPuls-Befragungen beteiligt haben – angebotenen Unterstützungsleistungen, ist dies die meistgenannte Massnahme.

### Stichprobe des LehrstellenPulses Juli 2020

Im Juli 2020 haben sich 2'809 Lehrbetriebe (2'091 im Juni, 1'587 im Mai, 1'050 im April) an der LehrstellenPuls-Befragung beteiligt. Diese Lehrbetriebe repräsentieren 21'103 Berufslernende (20'394 im Juni, 19'597 im Mai, 13'139 im April).

## Das Forschungsprojekt «LehrstellenPuls» kurz vorgestellt

Das Forschungsprojekt «Lehrstellen-Puls» identifiziert die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf die Berufslehren, Lehrbetriebe und Jugendlichen in der Schweiz. Während eines Jahres erheben wir regelmässig **«den Puls» zur Lehrstellensituation** in der Schweiz. Dabei sollen die folgenden Forschungsfragen beantwortet werden:

- Wie stark sind die **Lehrbetriebe** in den verschiedenen Wirtschaftssektoren und Kantonen von der COVID-19 Pandemie betroffen?
- Wie stark sind die verschiedenen **Berufslehren bzw. Berufsfelder** von den durch den Bund verordneten Massnahmen betroffen?
- Wie stark sind **Jugendliche** vor der Berufslehre, in der Berufslehre oder am Ende der Berufslehre von der COVID-19 Pandemie betroffen?
- Welche **Innovationen** haben die Lehrbetriebe gestartet, um ein möglichst optimales Ausbildungsangebot für die drei Gruppen von Jugendlichen zu gewährleisten?

Die Auswertungen zur monatlichen Umfrage werden auf der Website **«www.lehrstellenpuls.ch»** jeweils zu Beginn des Folgemonats publiziert.



## Weltweite digitale Transformation auf Basis sicherer End-to-End Connectivity Services

- Die Lösung umfasst softwaredefinierte Netzwerk- und Sicherheitsdienste sowie ein CyberSOC
- IT/OT-Netzwerkkonvergenz wird durch Produktivitäts- und operative Sicherheitsanforderungen vorangetrieben

AkzoNobel erweitert seinen Vertrag mit Orange Business Services. Die neue Vereinbarung hat die Veränderung der globalen Netzwerk- und Sicherheitsinfrastruktur, die Zusammenführung von Informations- und operativer Technologie (IT/OT) und die Verbesserung der Sicherheit zum Ziel. Die Zusammenarbeit ermöglicht AkzoNobel, sein Innovationsbudget noch besser zu nutzen und seine digitale Transformation voranzutreiben.

Die Services von Orange umfassen unter anderem folgende Bereiche: softwaredefiniertes WAN und LAN, Multisourcing Service Integration (MSI) sowie Sicherheits- und Beratungsdienstleistungen für die globale Konnektivitätstransformation von AkzoNobel. Orange wird AkzoNobel auch bei der Zentralisierung seiner IT-/OT-Netzwerke unterstützen. Dafür wird Orange die gesamte Infrastruktur von der Fabrik bis zum Laden in allen Regionen aufsetzen und verwalten.

Als globaler Integrator digitaler Dienste wird Orange für AkzoNobel Services und Technologien von mehreren Netzwerk- und Telefonanbietern im Rahmen eines MSI-Modells verwalten. Dadurch ist AkzoNobel in der Lage, seine Partnerlandschaft zu vereinfachen und seine Gesamtausgaben zu reduzieren.

Darüber hinaus richtet Orange ein CyberSOC als Teil der Überwachung der End-to-End-Sicherheit sowohl für IT als auch für OT ein. Dieses wird von Orange Cyberdefense betrieben und wird die forensische Sicherheit, die Sicherheitsereignis-Analyse und die Risikoanalyse zusammenführen. Orange wird zudem zusätzliche Sicherheitsprozesse für die Netzwerkinfrastruktur des Unternehmens einführen, auch für Roaming-Benutzer und Dritte.

### Cloud Transformation

Als Teil der Transformation verlagert AkzoNobel auch seine Anwendungen in

die Cloud. Orange bietet dafür ein weltweit stabiles und sicheres Netzwerk für die global tätigen Mitarbeitenden – vom digitalen Arbeitsplatz zu den Cloud-basierten Anwendungen.

Mit SD-WAN wird AkzoNobel seine Netzwerkausgaben weiter optimieren, indem der Internetzugang optimal genutzt wird, einen direkten Cloudzugang für die Niederlassungen ermöglicht und geschäftskritische Anwendungen durch Hochleistungsverbindungen priorisiert. Zudem wird Orange auch die bestehende Kommunikationsstruktur von AkzoNobel managen und integrieren, um eine effiziente und effektive Umstellung auf Unified Communications (UC) Cloud-Dienste zu ermöglichen. Zusätzlich übernimmt Orange die Beratung hinsichtlich der Data-Analytics-Programme von AkzoNobel. So kann AkzoNobel maximale Erkenntnisse aus den eigenen Daten gewinnen, Daten für Business Intelligence sammeln sowie Mehrwert und wichtige Erkenntnisse generieren. Alle datenbezogenen Services sind in die AkzoNobel-Umgebung integriert und werden weltweit einheitlich verwaltet. Reporting-Dashboards und Empfehlungen, die einen echten Mehrwert für

das Unternehmen darstellen, stehen weltweit zur Verfügung. «Um effizienter arbeiten zu können, wollten wir die Partnerlandschaft unseres IT-Ökosystems vereinfachen. Aufbauend auf unserer über 15-jährigen Erfolgsgeschichte mit Orange wussten wir, dass wir uns auf sie als unseren strategischen IT-Dienstleister verlassen können. In Zukunft wollen wir mit Orange im Bereich der OT- und Datenintelligenzdienste auf Co-Innovation setzen, um unser Business weiter voranzubringen», sagt Dirk van der Heijden, Director Global IT Operations bei AkzoNobel.

«Wir haben eine lange und erfolgreiche Geschichte mit AkzoNobel, wenn es um die wettbewerbsfähige Optimierung der Infrastruktur bis an den Netzwerkrand geht. Wir freuen uns darauf, unsere Zusammenarbeit fortzusetzen und sichere und innovative Wege zu finden, um AkzoNobel dabei zu unterstützen, zu wachsen und wertvolle Datenerkenntnisse für künftige Innovationen in ihrer Branche zu nutzen. Auf diese Weise unterstützen wir alle unsere Grosskunden durch Connectivity, Schutz und Innovation», sagte Frank Baggermans, Managing Director, Benelux bei Orange Business Services.



## Brachiale Zweiteilung der Branche!

Als ob der demographisch-technisch bedingte Strukturwandel im KMU-Bereich nicht genug wäre, wurde in den Tagen der COVID-19-Pandemie angesichts des vom Bundesrat verordneten Lockdowns die KMU-Branche im Schweizer Handel regelrecht zweigeteilt. Die Zweiteilung in unserer Branche auf der Handelsseite konnte schärfer und einschneidender nicht sein: Traditionelle Handelsgeschäfte ohne einen eigenen Webshop haben von heute auf morgen ihren einzigen Kommunikations- und Absatzkanal verloren. Die wichtige Kommunikation mit dem (potenziellen) Kunden gestaltete sich von einer Sekunde auf die andere, wenn nicht gänzlich unmöglich, so doch wieder sehr umständlich, zeitraubend und damit auch kostspielig!

## La branche coupée en deux!

Comme si les changements structurels démographiques et techniques dans le secteur des PME ne suffisaient pas, à l'époque de la pandémie COVID 19, le secteur des PME dans le commerce suisse a été littéralement coupé en deux suite au verrouillage décrété par le Conseil fédéral. La coupure de notre branche du côté du commerce n'aurait pas pu être plus sévère ni plus profonde: les commerces traditionnels sans boutique en ligne ont perdu du jour au lendemain leur seul canal de communication et de vente. La communication importante avec le client (potentiel) est devenue, d'une seconde à l'autre, soit complètement impossible, soit de nouveau très compliquée, longue et donc coûteuse!



Ein professionell aufgesetzter Webshop mit aktuellen Produkt- und Verfügbarkeitsinformationen, ein schneller Suchprozess mit optimalen Vergleichsmöglichkeiten von verschiedenen Produkten und schliesslich ein kundenfreundlicher Checkout waren in den letzten 4 Monaten das erfolgreiche Unternehmer-Credo für den stationären Handel, der unverschuldet auf bundesrätliche Anordnung hin seine Türe geschlossen halten musste.

### Lukrativer Webshop

Die unternehmerische Notwendigkeit im Handel für eine erfolgreiche Zukunft wurde einem in der Zeit der COVID-19-Pandemie drastisch vor Augen geführt. Wer in der Vergangenheit als

Une boutique en ligne professionnelle avec des informations actualisées sur les produits et leur disponibilité, un processus de recherche rapide avec des possibilités optimales de comparaison des différents produits et enfin une caisse conviviale ont été le credo entrepreneurial du commerce stationnaire prospère au cours des 4 derniers mois, qui a dû maintenir ses portes fermées sans faute de sa part sur ordre du Conseil fédéral.

### Boutique en ligne lucrative

La nécessité de l'esprit d'entreprise dans le secteur de la vente au détail pour un avenir réussi a été démontrée de façon dramatique lors de la pandémie COVID 19. Ceux qui, dans le passé, en tant

---

Unternehmer neben seinem stationären Verkaufsgeschäft die digitalen Verkaufskanäle (Webshop) vernachlässigte oder mit notwendigem Zukunftsblick nicht vorantrieb und schliesslich nicht über eine entsprechende Geschäftspräsenz im Netz, also über einen professionellen Webshop, verfügte, hat in aller Regel heute das Versäumte mit einem hohen zweistelligen Umsatzverlust für gerade mal zwei Monate des staatlichen Lockdowns zu beklagen. Dieser schmerzliche Umsatzverlust wird sich auch in Anbetracht des sicherlich gegebenen Konsumrückstands im laufenden Geschäftsjahr 2020 nicht mehr aufholen lassen. Das unternehmerische Motto der Zukunftsstunde lautet also klar, unmissverständlich und dringlicher denn je: Das eine tun und das andere definitiv nicht lassen! Jene stationären Handelsgeschäfte, die zusätzlich über einen professionell aufgesetzten Webshop verfügten, waren und werden als Gewinner aus dieser Coronakrise hervorgehen. Das steht schon heute fest, denn diese Handelsgeschäfte konnten in schwierigen Krisenzeiten den Dialog mit der Kundschaft effizient aufrechterhalten und sich als modern ausgerichtete Anbieter gegenüber einer lernenden Kundschaft positionieren.

### Prozesse analysieren & digitalisieren

Das Coronavirus wird mit heutigem Kenntnisstand noch in unbekanntem Masse die Schweizer Handelslandschaft negativ beeinträchtigen, und später wird man dann einmal mit einem rückwärts gerichteten Blick feststellen (müssen), dass das Coronavirus für den Schweizer Handel im KMU-Bereich sogar die Funktion eines aggressiven «Brandbeschleunigers» innehatte, und die Handelslandschaft im B2B- gleich wie im B2C-Bereich regelrecht umgepflügt wurde. Alle aktuellen Tendenzen weisen unmissverständlich darauf hin, dass der in der Coronakrise in allen Schweizer Wirtschaftsbranchen und -segmenten sprunghaft angestiegene Onlinehandel seinen höheren Stellenwert bei den Kunden beibehalten und in der Folge zulasten des stationären Handelsgeschäft sogar kontinuierlich wachsen wird. Die gesetzte Kundschaft, die bis anhin den digitalen Einkauf nicht kannten und entsprechend eine emotionale Hemmschwelle hatten, mussten in den vergangenen Monaten den persönlichen Einstieg in die digitale Einkaufswelt gezwungenermassen finden, wenn sie ihre Bedürfnisse befriedigen wollten. Und heute weiss diese Kundschaft und hat gelernt, dass das digitale Einkaufen eigentlich gar nicht so schwierig ist. Man hat, um es kurz zu formulieren, die Bequemlichkeiten des digitalen Einkaufens kennen und schätzen gelernt.

### Projekt antossen

Das strategische Zeitfenster ist für den Handel nicht geschlossen, aber die Zeit drängt mehr denn je. Als aktiver Unternehmer gilt es nun, unter Einsatz der technischen wie digitalen Möglichkeiten in allen Unternehmensbereichen die angestammten Unternehmensprozesse detailliert zu hinterfragen und womöglich eine lähmende Komplexität des Geschäfts herauszunehmen und mit zeitlicher Priorität die Fixkosten zu analysieren und zu reduzieren. Ein strategisches Projekt «professioneller Webshop» wäre jetzt, wo sich der Silberstreifen am Horizont auftut, eine gute unternehmerische Gelegenheit, um das eigene Handelsunternehmen fit und zukunftssicher zu machen. Der Zeitpunkt würde zudem auch passen, da nach der Coronakrise die Kundschaft von Morgen eine andere (digitale) Erwartungshaltung besitzen wird.

*Christoph Rotermund, Geschäftsführer Swissavant*

---

qu'entrepreneurs, ont négligé les canaux de vente numériques (boutique en ligne) en plus de leur activité de vente fixe ou ne les ont pas fait avancer avec la vision nécessaire de l'avenir et n'ont finalement pas eu de présence commerciale correspondante sur le net, c'est-à-dire une boutique en ligne professionnelle, doivent généralement se lamenter de l'échec actuel avec une perte de ventes à deux chiffres pour seulement deux mois de fermeture gouvernementale. Cette douloureuse perte de ventes ne pourra pas être compensée au cours de l'exercice commercial 2020 actuel, même au vu du déficit de consommation qui existera certainement. La devise entrepreneuriale pour l'avenir est donc claire, sans équivoque et plus urgente que jamais: faire une chose sans omettre de faire l'autre! Les magasins de détail stationnaires qui avaient également un magasin en ligne professionnel ont été et seront les gagnants de cette crise coronavirus. Cela est déjà certain aujourd'hui, car ces magasins de détail ont pu maintenir un dialogue efficace avec leurs clients en période de crise difficile et se positionner comme des fournisseurs modernes avec une clientèle disposée à apprendre.

### Analyser et numériser les processus

En l'état actuel des connaissances, le rus aura un impact négatif inconnu sur le paysage suisse du commerce de détail. Plus tard, avec un regard en arrière, on (devra) se rendre compte que le coronavirus a même eu un effet fortement stimulateur pour le commerce suisse dans le secteur des PME, et que le paysage du commerce de détail dans les secteurs B2B et B2C a été complètement transformé. Toutes les tendances actuelles indiquent clairement que le commerce en ligne, qui a fortement augmenté dans tous les secteurs et segments économiques suisses pendant la crise du coronavirus, conservera son statut supérieur parmi les clients et continuera même à se développer au détriment du commerce stationnaire. Ces derniers mois, des clients plus âgés qui n'avaient pas l'habitude de faire des achats en ligne et qui avaient donc un seuil d'inhibition émotionnelle, ont été forcés d'entrer dans le monde du shopping numérique pour satisfaire leurs besoins. Et aujourd'hui, ces clients savent et ont appris que le shopping numérique n'est en fait pas si difficile. En bref, ils ont appris à connaître et à apprécier la commodité du shopping numérique.

### Lancer un projet

La fenêtre temporelle stratégique n'est pas fermée pour le commerce, mais le temps presse plus que jamais. En tant qu'entrepreneur actif, il s'agit maintenant d'utiliser les possibilités techniques et numériques dans tous les domaines de l'entreprise pour examiner en détail les processus traditionnels de l'entreprise et, si possible, de sortir de la complexité paralysante de l'entreprise et d'analyser et de réduire les coûts fixes avec une priorité temporelle. Un projet stratégique de «boutique en ligne professionnelle» serait une bonne occasion pour les entrepreneurs rendre durable et remettre en forme leur propre société commerciale, maintenant que le bon côté des choses se profile à l'horizon. Le timing serait également approprié, car après la crise du coronavirus, les clients de demain auront des attentes (numériques) différentes.

*Christoph Rotermund, Directeur de Swissavant*

## HERBOL SILATEC EXTRA

EXTRA FÜLLEND, BESONDERS FARBTONSTABIL, HOCH DECKEND

- Mineralisch matte, quarzraue Oberfläche
- Gleichmässig füllend, überbrückt Oberflächenrisse
- Sehr hohe Farbtonbeständigkeit
- Gute Temperaturwechselbeständigkeit
- Minimierte Schrumpfrissbildung
- Verkapselte Biozide gegen Algen- und Pilzbefall

HERO

