

FARBEN NEWS

III/DEZEMBER 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 Permafix 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.



Rückblick des Präsidenten während der Corona-Zeit

Geschätzte Mitglieder des VSF,

es war ein spezielles Jahr, dieses 2020. Es gibt viel zu erzählen, einige Einblicke möchte ich in den kommenden Zeilen gerne mit euch teilen.

Seit langem hatte ich mir das Ziel gesetzt, mit meinem E-Bike von zu Hause in Kirchberg BE bis nach Bellinzona zu fahren. Ende August habe ich dieses Vorhaben schliesslich in die Tat umgesetzt. Unterwegs habe ich viel Spannendes erlebt. Zudem konnte ich sogar einige Mitglieder der Innerschweiz, beispielsweise Farben Müller AG oder die Gehrig Drogerie und Farben AG in Luzern oder das Farben-Haus Uri AG in Schattdorf persönlich vor Ort treffen. Das war ein grossartiges Ereignis und stiess auf gegenseitiges Interesse.

Nach einer Übernachtung in Buochs ging es weiter auf meine persönliche Königsetappe, die Gotthardregion. Wunderschöne Landschaften zogen an mir vorbei, Kraft tanken und den Alltag vergessen funktionierte bestens, bei dieser wunderschönen Kulisse. Oben angekommen, gönnte ich mir einen kleinen Schluck Champagner. Danach ging es Talwärts in Richtung Tessin, wo ich schliesslich in Bellinzona von meiner Ehefrau Andrea in Empfang genommen wurde.

Mit diesem persönlichen Jahreshighlight möchte ich uns allen Mut machen. Die Pandemie wird vorbeigehen, das private wie auch das geschäftliche Leben wird sich normalisieren. Es braucht viel Durchhaltevermögen, Geduld und eine gemeinsame Richtung. Nur so können wir möglichst schnell wieder unser geliebtes Leben bestreiten.

Ich wünsche uns allen eine besinnliche Adventszeit, frohe Weihnachten und einen angenehmen Rutsch ins 2021. Zu guter Letzt wünsche ich beste Gesundheit und dass sich im privaten und geschäftlichen Leben möglichst viel Normalität blicken lässt.

Herzliche Grüsse

Beat Capelli

Präsident VSF

Révision du président pendant la période Corona

Chers membres de l'ASCP

C'était une année spéciale, cette année 2020. Il y a beaucoup à dire, quelques aperçus que j'aimerais partager avec vous dans les lignes qui suivent.

Depuis longtemps, je me suis fixé comme objectif de conduire mon e-bike de chez moi, à Kirchberg BE, à Bellinzona. Fin août, j'ai enfin mis ce plan en œuvre. En chemin, j'ai vécu beaucoup de choses passionnantes. En outre, j'ai même pu rencontrer personnellement sur place certains membres de Suisse centrale, par exemple Farben Müller AG ou Gehrig Drogerie und Farben AG à Lucerne ou Farben-Haus Uri AG à Schattdorf. Ce fut un grand événement qui a suscité un intérêt mutuel.

Après une nuit passée à Buochs, j'ai continué sur ma scène royale personnelle, la région du Gotthard. De merveilleux paysages sont passés, reprennent des forces et oublient le quotidien, avec ce beau décor. Au sommet, je me suis permis une petite gorgée de champagne. Puis je suis descendu vers le Tessin, où j'ai finalement été accueilli à Bellinzona par ma femme Andrea.

Avec ce temps fort personnel de l'année, je voudrais tous nous encourager. La pandémie va passer, la vie privée et professionnelle va revenir à la normale. Il faudra beaucoup de persévérance, de patience et une direction commune. C'est la seule façon de retrouver notre vie bien-aimée le plus rapidement possible.

Je nous souhaite à tous un temps de l'Avent propice à la réflexion, un joyeux Noël et une agréable glissade en 2021, et enfin, mais non des moindres, je vous souhaite à tous une bonne santé et que notre vie privée et professionnelle soit aussi normale que possible.

Meilleurs vœux

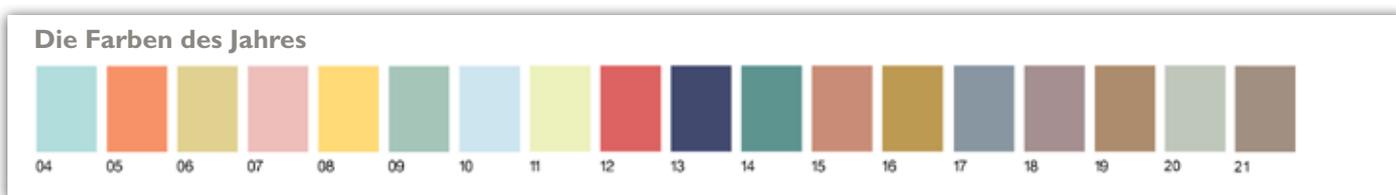
Beat Capelli

Président de l'ASCP



Farbtrends gestern, heute, morgen

Jahr für Jahr, und dies seit dem Jahre 2002, bringt AkzoNobels Global Aesthetic Center eine Gruppe internationaler Experten und Trendbeobachter aus der ganzen Welt und vielen Designbereichen zusammen – aus Architektur, Textil- und Produktdesign, Grafik und Forschung. Akzo lädt alle zu einer Diskussion über mögliche wichtige globale Trends von sich weltweit andeutenden sozialen und gestalterischen Entwicklungen ein. So können Trends bestimmt und eine vorherrschende Idee erfasst werden, welche die momentane Stimmung widerspiegelt; danach macht sich das Gremium Gedanken, wie dies den Verbraucher beeinflussen könnte.



Das wiederum ist die Grundlage für die ColourFutures: Mit Hilfe des Know-hows der Farbexperten im AkzoNobel Global Aesthetic Center werden schliesslich Inhalte dargelegt, die Kunden und Verbraucher einbinden und inspirieren können. Die Farbkonzepte von Akzo basieren also gleichermaßen auf der Kompetenz von Meinungsführern wie Architekten und Innenausstattern als auch auf den Vorlieben von Verbrauchern und Dekorateurs und greifen beim Einsatz von Farben in Design und Architektur die neuesten Trends auf. Damit wird sichergestellt, dass die Forschungs- und Prognoseaktivität stets am Puls der Zeit ist. Durch die Kommunikation mit Menschen, die Akzo für die Zukunft plant, können langfristige, sich ständig weiterentwickelnde Trends identifiziert werden.

Jedes Jahr werden circa 50–60 Farben innerhalb der Paletten für die Trends definiert und eine Farbe des Jahres, die nach Meinung des Gremiums das kommende Jahr dominieren wird, gewählt.

Mut zur Veränderung!

Das Jahr 2020 hat unsere Gesellschaft vor besondere Herausforderungen gestellt. Seit dieser Zeit wird das eigene Zuhause wohl besonders geschätzt, denn es vermittelt Stabilität und Sicherheit. Nun wird wieder nach vorne geblickt und zugleich

jenes erhalten, was auch in Zukunft wichtig erscheint – selbst wenn damit Veränderungen verbunden sind. Denn der Wunsch nach einem Umfeld, welches ermutigt und bestärkt, ist allgemein vorhanden.

Die Farbe des Jahres 2021 ist deshalb ein Farbton, der Ausgewogenheit, Beständigkeit und Kraft ausstrahlt. Darauf auf-

bauend sind vier Farbpaletten kreiert worden, die Räumen jeweils eine unverwechselbare und individuelle Ausstrahlung verleihen. Die vielfältigen, kreativen Möglichkeiten der Trendfarben 2021 gilt es zu entdecken. Mit den Sikkens Farben und Lacken können Farbwünsche ganz einfach realisiert werden. Nur Mut!





Preisübergabe «Beste Lehrabschlussabsolventen 2019»: Joëlle Buscher und Olivier Delvento auf dem Podest

Mit dem Ausfall der diesjährigen Generalversammlung in physischer Form, hat auch die jährlich stattfindende Preisverleihung leider nicht durchgeführt werden können. Nichtsdestotrotz wollte der Vorstand des VSF die beiden besten Lehrabschlussabsolventen 2019 mit einem Zertifikat und symbolischem Preis würdigen. Die beiden neuen Vorstandsmitglieder Reto Bachmann und Jannine Bleisch haben es sich nicht nehmen lassen, den beiden erfolgreichen jungen Berufsleuten das Zertifikat persönlich zu überreichen und ihre Zukunftspläne zu erfragen.

Joëlle Buscher hat ihre Ausbildung bei boesner GmbH in Zürich mit einer hervorragenden Gesamtabchlussnote von 5,2 beendet. Frau Buscher ist der Branche erhalten geblieben. Sie arbeitet nach wie vor bei boesner GmbH in Zürich und hat sich zusätzlich noch auf Rahmenberatungen spezialisiert. Wo ihr Weg in Zukunft sie hinführt, ist noch offen, Ideen hat sie einige, aber konkrete Pläne sind zurzeit noch keine spruchreif. Sie fühlt sich aber nach wie vor sehr wohl in der Farbenbranche – was den Betrieb und auch die Verbandsvertreter natürlich sehr freut.



Olivier Delvento durfte seine Ausbildung bei Gehrig Drogerie und Farben AG in Luzern absolvieren. Auch er beendete seine Lehre mit einer Top-Leistung und einer Note von 5,2 in der Schlussqualifikation. Aktuell besucht Herr Delvento die 1-jährige Berufsmatura. Nach deren Abschluss wird er sich neu orientieren und würde sich aber freuen, wenn sich dann auf der Branche eine passende Stelle ergeben würde.



Beide Preisträger haben sich sehr über die Auszeichnung und die Wertschätzung des Verbandes gefreut und bedanken sich von Herzen für den erhaltenen Preis.

Der VSF-Vorstand gratuliert den beiden erfolgreichen Lehrabschlussabsolventen nochmals ganz herzlich und wünscht Ihnen für die weitere Zukunft alles Gute und viel Glück.



Remise des prix «Meilleurs apprentis diplômés 2019»: Joëlle Buscher et Olivier Delvento sur le podium

Avec l'annulation de l'assemblée générale de cette année sous forme physique, la cérémonie annuelle de remise des prix n'a pas pu avoir lieu. Néanmoins, le conseil d'administration de l'ASCP a voulu honorer les deux meilleurs diplômés de l'apprentissage en 2019 avec un certificat et un prix symbolique. Les deux nouveaux membres du conseil d'administration, Reto Bachmann et Jannine Bleisch, n'ont pas manqué l'occasion de remettre personnellement le certificat aux deux jeunes professionnels qui ont réussi et de les interroger sur leurs projets d'avenir.

Joëlle Buscher a terminé son apprentissage chez boesner GmbH à Zurich avec une excellente note globale de 5,2. Mme Buscher est restée dans l'industrie. Elle travaille toujours chez boesner GmbH à Zurich et s'est également spécialisée dans le conseil en cadres.

La voie qu'elle suivra dans l'avenir est encore ouverte, elle a quelques idées, mais les plans concrets ne sont pas encore prêts à être décidés. Elle se sent toujours très à l'aise dans l'industrie de la peinture – ce qui, bien sûr, rend l'entreprise et les représentants de l'association très heureux.

Olivier Delvento a été autorisé à compléter sa formation chez Gehrig Drogerie + Farben AG à Lucerne. Il a également terminé son apprentissage avec une excellente performance et une note de 5,2 à la qualification finale. Actuellement, M. Delvento suit la maturité professionnelle en une année. Après son achèvement, il se réorientera et serait heureux qu'un poste adéquat dans l'industrie se présente alors.

Les deux lauréats ont été très heureux de ce prix et de l'appréciation de l'association et les ont remerciés du fond du cœur pour le prix qu'ils ont reçu.

Le conseil d'administration de l'ASCP félicite une nouvelle fois les deux apprentis diplômés et leur souhaite bonne chance pour l'avenir.

AkzoNobel

FARBE DES JAHRES 2021

**BRAVE
GROUND™**

E7.10.53

Erfahren Sie mehr unter:
www.sikkens-center.ch

sikkens

Rekrutierung von Lernenden – Die eigene Faszination für den Beruf vorleben

Berufsbesichtigungen oder Schnuppertage bieten als Erstkontakt die ideale Gelegenheit, Jugendlichen einen Lehrberuf in realer Situation vorzustellen. Doch nicht immer wird eine Berufsbesichtigung oder Schnupperlehre ein voller Erfolg.

«Das A und O einer richtig guten Berufsbesichtigung/Schnupperlehre ist, die eigene Faszination für den Beruf vorzuleben».

Aber wie holt man sich hier Bestnoten ab? Vielleicht mit einem besonders gestalteten Nachmittag für die Jugendlichen. Genau das hat Erich Winkler von der OpticMaster AG gemacht. Er legte das Fotoshooting, das er für sein Unternehmen geplant hatte, auf den Nachmittag der Berufsbesichtigung und lud die Jugendlichen kurzer Hand dazu ein. So konnte er nicht nur tolle Fotos mit den sieben Jugendlichen der 2. Oberstufe machen, sondern ihnen auch eine schöne Erinnerung von diesem Tag schenken.

Lernende rekrutieren mit dem gewissen Extra

Erfolgreich Jugendliche für offene Lehr-

stellen rekrutieren bedeutet, ihnen einen sehr realistischen Einblick in den Lehralltag zu bieten. Ob beim Auspacken, Einräumen, Arrangieren, Bestellen oder Beraten, in Begleitung von Lernenden oder dem Ausbildner der Firma sind die Schnuppernden «an der Front» dabei um möglichst schon selber Hand anzulegen. An der Mischmaschine eine eigene Farbcreation mischen, oder gar selber Pinsel und Farbe ausprobieren, riechen oder spraysen, sind prägende Erlebnisse, die den Beruf in einem anderen Licht erstrahlen lassen.

Das richtige Programm oder Highlight zu finden resp. zu bieten ist sicherlich nicht immer ganz ohne Aufwand machbar, dennoch lohnen sich die Anstrengungen, um die Attraktivität des Detailhandels, insbesondere der Branche «Farben», den Jugendlichen praxisnah zu zeigen und «das Feuer» für den Beruf zu entfachen. Dies ist wichtig, denn es gilt

nicht nur, die Lehrstellen zu besetzen, sondern die «richtigen» Lernenden in der richtigen Anzahl zu finden. «Unpassende Lernende», mit welchen nach kurzer Zeit der Lehrvertrag aufgelöst werden muss, erzeugen denn auch viel mehr Aufwand als sie Ertrag erbringen. Ausserdem erhält die Laufbahn eines solchen Jugendlichen bereits einen ersten Bruch, welchen die Gesellschaft später wieder beheben muss.

Die Rekrutierungsperiode beginnt jeweils im August und sie endet – zurecht – erst im Monat vor Lehrbeginn. So ist es in erster Linie das Engagement der Beteiligten, die auch bei ausbleibenden Bewerbungen den Mut nicht verlieren, denn es sind durchaus auch einige Perlen auf dem Jugendarbeitsmarkt, unter Umständen sind diese einfach noch nicht geschliffen.



«Genies fallen nicht vom Himmel. Sie müssen Gelegenheit zur Ausbildung und Entwicklung haben.»

August Bebel (*1840–†1913)

Einige mögliche Massnahmen zur erfolgreichen Rekrutierung:

- Die Laufbahnzentren einbinden. Diese haben nämlich – gemäss Statistik des SBFI neben den Eltern (92%), Lehrpersonen (56%) und Peers (43%) – einen wichtigen Einfluss bei der Berufswahl der Jugendlichen (47%). Flyer mit Hinweisen auf freie Lehrstellen können in den örtlichen BIZ aufgelegt werden. Ebenfalls können die Berufsberater direkt in die Betriebe eingeladen werden, um den vielfältigen Beruf kennen zu lernen.
- Mit gezielten, ressourcenabgestimmten Werbemassnahmen kann man sich als Ausbildungsbetrieb ebenfalls profilieren.
- Eine regionale wie lokale Vernetzung zu den Stakeholdern, z. B. Gewerbevereinen, Sekundarschulen usw. anstreben.

Letztlich nützt es auch nichts, wenn man mit teuren Marketingmassnahmen versucht, junge Menschen für eine Lehre zu motivieren, diese in der Ausbildung aber nicht das antreffen, was sie erwartet haben. Diese Enttäuschung wirkt nach!

Deshalb sind auch folgende Faktoren entscheidend für die Wahl der Schülerinnen und Schüler für einen Lehrbetrieb:

- **Kultur und persönliche Betreuung:** Der persönliche Kontakt zum künftigen Berufsbildenden ist für junge Menschen sehr wichtig. Und ein angenehmes und respektvolles Klima im Betrieb ist eine absolute Bedingung. In der Lehrlingsmarkt Schweiz Trendstudie 2019 von Prof. Dr. Christoph Beck wurde folgende Frage gestellt: «Sage uns bitte noch, wie sollte deiner Meinung nach die/der perfekte Berufsbildner/in sein. Beschreibe sie/ihn bitte mit einem Wort». Nicht verwunderlich, wurden folgende Attribute genannt: **hilfsbereit, freundlich, nett, verständnisvoll, unterstützend, sympathisch.**

- **Sinnstiftung:** Heute möchte man verstehen, weshalb man eine Arbeit verrichtet, egal wie diese aussieht. Wichtig wird deshalb, den Mitarbeitenden das grosse Ganze näher zu bringen.
- **Zukunftsperspektiven:** Nicht jeder kann Chef werden, aber dazwischen bleiben noch viele Optionen – diese müssen transparent aufgezeigt und Aufstiegschancen ermöglicht werden. Hier ist erstaunlich, wie die jungen Menschen bereits einen Blick auf die künftige Lohnentwicklung werfen und entsprechend ihren Lehrberuf und -betrieb wählen. Der künftige Lernendenlohn wird demgegenüber aber nicht als entscheidend erachtet, wie eine Umfrage von Yousty ergab.
- **Employer Branding:** Die besten Botschafter eines Unternehmens sind die Mitarbeitenden (und Lernenden) selbst. Diese sollten im Sinne eines integralen Employer Brandings auch als solches eingesetzt werden.

Hier könnte Ihre Anzeige stehen. Werbung schafft Arbeitsplätze!

Mehr Infos unter:
T +41 44 878 70 68,
info@farbenschweiz.ch




KefaRid
Protection anti-moisissure régulatrice d'humidité pour les espaces intérieurs

KefaTherm
Anti-condensation pour murs et plafonds

KefaTherm Extérieur
Protection anti-algues et mousses pour les façades

DURAttec AG
CH-6260 Reiden | T 062 758 49 49 | F 062 758 49 27 | www.duratec.ch

Neumitglied

Per November 2020 konnte folgendes neues Kollektivmitglied gewonnen werden:

Teknos Feyco AG, 9487 Gamprin-Bendern



Teknos ist ein globaler Hersteller von Beschichtungssystemen und bietet ein breites Spektrum an qualitativ hochwertigen Lacken und Beschichtungen für die verarbeitende Industrie, professionelle Anwender und Heimwerker an.

Teknos wurde 1948 gegründet und ist eines der grössten Unternehmen Finnlands in Familienbesitz. Als CEO repräsentiert Paula Salastie derzeit die Kiiikka Familie in der dritten Generation. Dank industrieorientierter Produktqualität, unangefochener Tradition und engagierten Mitarbeitenden erreichte Teknos im 2019 einen Jahresnettoumsatz von rund 398 Millionen Euro. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren schnell gewachsen. Mit Niederlassungen in mehr als 24 Ländern in Asien, Europa und den USA beschäftigt Teknos heute weltweit ca. 1 800 Mitarbeitende davon in Liechtenstein rund 67 Mitarbeitende. Teknos ist einer der führenden Anbieter industrieller Beschichtungen mit starker Marktposition im Einzelhandel sowie im Baufarbensektor.

Durch grundlegende Forschung und Feedback aus verschiedenen Markt Bereichen entwickelt Teknos ihre Produktpalette kontinuierlich weiter, um stets optimale Kundenzufriedenheit zu erreichen. In Verbindung mit dem umfassenden Wissen und der langjährigen Erfahrung, branchenführende Qualität seit Jahrzehnten zu bieten, ist Teknos überzeugt, dass die Produktpalette sämtlichen Beschichtungsanforderungen jederzeit gerecht wird. Zudem legen sie grossen Wert auf Umweltbelange um sicherzustellen, dass die vielfältigen Anforderungen von heute erfüllt und sogar übertroffen werden.

Der VSF-Vorstand freut sich auch im Namen der ganzen Mitgliedschaft sehr, die Firma Teknos Feyco AG aus Gamprin-Bendern im Kreise der VSF-Mitglieder herzlich willkommen zu heissen.

appli-tech 2021 im digitalen Format

Seit über 20 Jahren bewährt sich die appli-tech als wichtiger Branchentreffpunkt und vereint neuste Produkte, innovative Lösungen und kompetentes Fachwissen. Damit die Branche auch im Februar 2021 nicht auf Inspiration, Information und Austausch verzichten muss, findet die appli-tech vom 3. bis 17. Februar 2021 im digitalen Format statt.



Die «appli-tech digital» nimmt Gestalt an – der Countdown läuft! Erfahren Sie, wie Sie sich vom 3. bis 17. Februar 2021 der Branche präsentieren können.

☑ **Neuheiten vorstellen**

Mit spannenden Beiträgen in Form von Texten und Bildern präsentieren Sie auserlesene Neuheiten und Ihre Produktvielfalt.

☑ **Fachwissen vermitteln**

In Live-Streams und Webinaren vermitteln Sie interessante Einblicke in die Mauer- und Gipserbranche, Trockenbau und Dämmung und erläutern neuste Produkte und aktuellste Trends.

☑ **Mit der Branche im Austausch**

Während der «appli-tech digital» entdecken die Besuchenden Ihr umfassendes Aussteller-Profil, können Ihre Beiträge bewerten und teilen sowie über Nachrichten und Rückruf-Funktionen mit Ihnen in Kontakt treten.

☑ **Aussagekräftige Auswertung**

Um den Erfolg Ihres Auftritts an der «appli-tech digital» messbar zu machen, erhalten Sie die aktuellen Kennzahlen zu allen veröffentlichten Beiträgen sowie zur erzielten Reichweite.

☑ **Aufmerksamkeit gewinnen**

Die Besuchenden können die Beiträge in unterschiedlichen Kategorien bewerten und kommentieren. Eine Live-Rangliste zeigt, welche Beiträge gesamthaft und in den verschiedenen Kategorien momentan in Führung liegen. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um noch mehr Aufmerksamkeit zu gewinnen.

«Wir haben eine solide Lösung gefunden!»

Die sichere Nachfolgeregelung in KMU kann einfach, sie kann aber auch anspruchsvoll sein – oder gar unmöglich. Denn interne wie externe Lösungen haben ihre eigenen Potenziale und Risiken. – Die Nachfolgeregelung der Gehrig Drogerie und Farben AG in Luzern verläuft unter nahezu idealen Bedingungen. «FARBEN NEWS» hat die beiden Protagonisten dieser Wachablösung getroffen. Eines vorweg: Markus Gehrig und Roman Greter sind froh um den gemeinsamen Weg.



Und ja, auch das sei gleich geklärt: Der Firmenname «Gehrig Drogerie und Farben AG» wird über den 1. Januar 2021 hinaus bestehen bleiben. Es ist dies der offizielle Termin der Geschäftsübernahme durch Roman Greter. Gehrig wie Greter sind sich einig, wie wichtig der gut eingeführte Name für ein lokal und regional aktives Geschäft ist. – Der Laden hat eine gewisse Einzigartigkeit, indem man beim Betreten rechterhand in die Farbenabteilung kommt, während linksseitig die Drogerie ist. Etwa gleich gross, zeigen sich beide Bereiche auch gleich gepflegt und «aamächelig» in der Präsentation. «In der Deutschschweiz sind wir vermutlich das einzige verbliebene Fachgeschäft mit der Kombination Farben und Drogerie», meint Markus Gehrig, und er ergänzt: «Mir war ganz wichtig, das Grundkonzept von zwei Standbeinen beizubehalten. Es passt perfekt in die Luzerner Innenstadt.» Denn die beiden Standbeine ergänzten sich gegenseitig, indem Drogerie-Kunden oft noch nie ein Farbengeschäft betreten hätten, und umgekehrt. Und Gehrig verrät, dass er etwa drei Interessenten gehabt habe, die aber nur mit Farben hätten weitermachen wollen. Erst mit dem gelernten Drogisten Roman Greter

habe er die gewünschte Kombilösung gefunden. Dass es mit den beiden auch zwischenmenschlich stimmt, ist beim Gespräch zu spüren.

Sie stehen vor einem ausserfamiliären Hand- und Generationenwechsel. Wie haben Sie zueinander gefunden?

Roman Greter: In der Drogistenwelt kennt man sich – auch über unsere Einkaufs- und Marketinggemeinschaften. So habe ich erfahren, dass Markus Gehrig sein Geschäft verkaufen möchte. Ich habe mir gut überlegt, ob ich mir das Business mit den Farben zutraue, und bin zum Schluss gekommen: Doch, ja – ich will!

Markus Gehrig: Der schweizerische Drogistenverband hilft mit einer speziellen Web-Dienstleistung, wenn es um Nachfolgelösungen bei Drogerien geht. Hier habe ich meine Absicht bekanntgemacht, und eben auch in unserer eigenen Einkaufsgemeinschaft. Diese brancheninternen Kommunikationskanäle für Drogisten sind wertvoll und haben uns zusammengebracht.

Stichwort Verband: Welche Rolle spielt farbenseitig der Verband Schweizerischer Farbenfachhändler VSF?

Gehrig: Die Berufsbildung war mir stets ein Anliegen, bei Drogisten und Farbenfachleuten gleichermassen. Als der VSF im Jahr 2004 wegen der Ausarbeitung eines neuen Lehrmittels bei mir anklopfte, war ich gern mit dabei. Auch als Prüfungsexperte konnte ich mein Wissen zugunsten der Berufsjugend einbringen. So bekam ich direkten Kontakt zum Verband und habe etwa 13 Jahre lang im Vorstand als Kassier mitgearbeitet. Wir sind ja mit unserem Verband bei Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt in Wallisellen angeschlossen. Die operationelle Arbeit für den VSF sowie gewisse strategische Beratungsleistungen werden von dort tatdellos erbracht, so dass die Vorstandsarbeit für mich gut machbar war.

Zu Berufsbildung und Berufsjugend: Wie sieht es konkret mit der Ausbildung von Lernenden aus?

Gehrig: Wir haben in den 33 Jahren, in denen ich mein Geschäft führen durfte,



Markus Gehrig und Roman Greter

33 jungen Menschen den Weg ins Berufsleben gewiesen. 16 im Farbenfachhandel und 17 als Drogistinnen. Das waren ausschliesslich Frauen, obschon Drogist früher vor allem ein Männerberuf war. Heute ist es umgekehrt.

Greter: Die Ausbildung junger Menschen ist immer eine Teamleistung, heute vielleicht noch mehr als früher. Ich werde diese Tradition selbstverständlich fortsetzen, damit wir in unseren beiden Branchen auch künftig gute Berufsleute haben. Die Aufgabe als Lehrlingsausbildner finde ich enorm wichtig. Gerne gebe ich mein Wissen weiter und unterstütze die Lernenden auf dem Weg in die Berufswelt. Im Herbst 2020 habe ich die Kurse für den Prüfungs-

experten besucht und werde ab Sommer 2021 die praktische Prüfung der Drogisten abnehmen. Künftig kann ich mir das gleiche für den Detailhandel Farben vorstellen. Die Berufsausbildung für Farbenfachberater ist bei uns zudem mit Frau Isabel Müller bestens verankert. Sie engagiert sich immer wieder als üK-Leiterin in unseren Kursen in Lostorf.

Wir leben 2020/2021 in einer diffusen Gesamtsituation, nicht nur wegen Corona. Wie gehen Sie damit um?

Greter: Falls es zu einem neuen Lockdown kommen sollte, dürften wir die Drogerie weiterhin offen haben. Somit

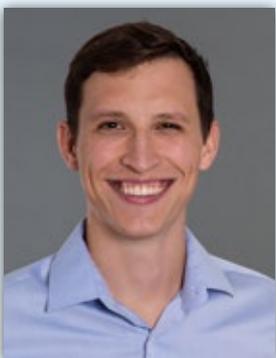
bleibt zumindest die Hälfte des Ladens aktiv. Die Farbenabteilung hatten wir im Frühjahr zu. Wir konnten unsere Kunden aber telefonisch und mit Rampenabholung dennoch recht gut betreuen und versorgen. Und seitens Drogerie hat uns Corona immerhin bei Masken, Desinfektion und Stärkungsmitteln fürs Immunsystem erfreuliche Impulse gegeben.

Gehrig: Auch im Farbenbereich sind atypische Verläufe erkennbar. Weil die Menschen nicht mehr grosse Ferien machen und/oder sich unbeschwert im Restaurant verwöhnen lassen können, bekommt das Zuhause einen neuen Stellenwert. Endlich die Wände streichen, das alte Möbel renovieren oder mit den Kindern vermehrt basteln – das bringt auch bei uns mehr Leben ins Geschäft. Abgesehen von der annullierten Lozärner Fasnacht sehen wir die nähere Zukunft durchaus positiv.

Wagen Sie auch schon einen Blick in die weitere Zukunft?

Greter: Ich möchte mich gerne im Verband VSF einbringen – zuerst als Mitglied, und später vielleicht auch mit einem Engagement. Denn der Austausch, das Miteinander in der Branche sind sehr wichtig. In der Drogisten-Szene funktioniert das hervorragend, und im Farbenbereich wäre das sicher ebenso nützlich.

«Mit 27 zum üK Farben!»



Roman Greter (27) hat seine 4-jährige Lehrzeit als Drogist in Buchrain LU absolviert und besuchte im Anschluss die Höhere Fachschule für Drogisten in Neuchâtel. Dieses Diplom ist Voraussetzung, um Geschäftsführer einer Drogerie zu werden oder ein eigenes Geschäft zu übernehmen. «Ich habe nach dem Studium Erfahrungen als Geschäftsführer einer Drogerie/Parfümerie in Zug gesammelt und ich habe dabei gemerkt: Ich bin mit Herzblut Drogist und möchte gerne meinen Traum vom eigenen Geschäft verwirklichen.» Ja, und jetzt, von Medikamenten und Kosmetika zu Farben und Lacken – wie geht das? «Ich werde in Lostorf einen überbetrieblichen Kurs für Farben besuchen, um mir ein praktisches Grundwissen anzueignen. Darüber hinaus wird mir Markus Gehrig mit seiner enormen Erfahrung weiterhin 2 Tage pro Woche im Geschäft zur Seite stehen.» Bereits heute bekommt Roman Greter von seinem Mentor wöchentlich eine Intensivlektion Warenkunde Farben verpasst – quasi im Privatunterricht. Darüber hinaus steht ihm mit den Mitarbeitenden Isabel Müller, Farbenfachberaterin/DHF und mit Simon Huber, Farbenfachberater/Maler, weitere Farbenkompetenz zur Seite.

Und, wichtig: Kreatives Malen, Basteln und Gestalten ist für Roman Greter seit jeher Hobby, Teil des Lebens. Daher kann sich Roman Greter für Künstlerfarben und speziell für die Nischenprodukte zur Fasnacht regelrecht begeistern: «Unsere Augen-Linsen machen die Lozärner Fasnachtsmasken richtig läbig! Darüber freue ich mich jedes Jahr wieder neu!»





RUGO
LACKE UND FARBEN



RUCOPERL 118 wv

Schutzimprägnierung für mineralische Untergründe.

RUCOPERL 118 wv ist ein farbloses, wasserbasiertes, hochleistungsfähiges Hydrophobierungs- und Oleophobierungsmittel auf Silan-Fluorcarbonverbindung. Es wird zur Behandlung von saugfähigen, mineralischen Untergründen (Sichtbeton, Mauerwerk, Fassaden, Natur- und Kunststeinwände etc.) eingesetzt.

- dauerhafte hoch wasser-, öl- und schmutzabweisende Wirkung
- verhindert Wasseraufnahme und Durchfeuchtung des Mauerwerks (geringerer Wärmedämmverlust, keine Salzausblühungen und keine dunklen Wasserflecken bei Beton)
- Verschmutzungen, Algen- und Pilzbefall können verhindert werden
- offenporig; die Atmungsaktivität des Mauerwerks bleibt vollumfänglich erhalten
- praktisch kein sichtbarer Oberflächeneffekt; nur geringe Verfestigung



Qualitätsfarbe aus der Schweiz

«Mit 27 Drogist gelernt!»

Die Firmengeschichte der Gehrig Drogerie und Farben AG reicht weit zurück: 1901 eröffnete Joseph Fuchs am Luzerner Kasernenplatz die «Central-Drogerie», die von den Söhnen Robert und Karl Fuchs weitergeführt wurde. Man spezialisierte sich schon früh auf Farben als zweites Standbein, zeitweise war die Drogerie eine kleine Lack- und Farbenfabrik. Sie wurde 1958 an Paul Gehrig verkauft, der 1976 an der Moosstrasse 18–20 für sein Drogerie- und Farbengeschäft ein neues Geschäftsdomizil fand. Sohn Markus Gehrig (66) ist also mit dem väterlichen Geschäft aufgewachsen. Aber eben, eher «mit» und noch nicht «im». Will heissen, er machte die Matura und studierte zuerst einige Semester Jus. Mit 27 Jahren merkte er, dass die Juristerei sein Ding auf ewig nicht sein sollte, und er fragte den Vater, ob er bei ihm Drogist lernen dürfe. «Gesagt, getan – und so war ich mit 31 ein frisch ausgelernter Drogist, jedoch noch nicht berechtigt, ein Geschäft zu führen.» Es folgte die höhere Fachschule Neuchâtel, deren Abschluss Voraussetzung ist für die kantonale Bewilligung zum Führen einer Drogerie. Das Unternehmen ging 1988 an Markus Gehrig. Seine Frau Susanne fertigte die beliebten Leinwände an und erledigte die vielfältigen administrativen Arbeiten. – Man ist an der Moosstrasse in beiden Sektoren voll auf Privatkundschaft ausgerichtet: «Drogerien und Apotheken sind recht zahlreich, mit der Farbberatung für Endkunden haben wir aber eine Alleinstellung am Markt.» Und ja, die bunte Luzerner Fasnacht sei für das Farbengeschäft sehr wichtig. Dass sie 2021 dem Coronavirus zum Opfer falle, sei entsprechend unerfreulich: «Nicht nur für unser Geschäft, sondern auch – und vor allem – für die Lozärner Volksseele!»



Gehrig: Wenn ich mich hier noch einmal zu Wort melden darf (lacht) ... die Drogisten sind mit einem hervorragenden Online-Tool praktisch permanent im Austausch. Einkaufsfragen, Fachtipps, Preise, Lagerartikel usw. werden hier auf einfachste Weise abgefragt und beantwortet, so dass wir uns gegenseitig umgehend helfen können. Die Drogisten haben den Konkurrenzgedanken von früher zugunsten einer echten Branchenko-

operation längst überwunden. Die Farbengeschäfte kennen ein solches Branchentool leider noch nicht und sind entsprechend eher als Einzelkämpfer unterwegs. Hier sähe ich noch Entwicklungspotenzial für den VSF.

Sie wünschen sich also beide eine engere Vernetzung der VSF-Mitglieder zugunsten der ganzen Farbenbranche. Wäre das Ihr

Projekt für eine künftige Mitarbeit im Vorstand, Herr Greter?

Greter (schmunzelt): Eis um's ander ... aber sag niemals nie!

FARBEN NEWS wünscht Ihnen und Ihren Mitarbeitenden für die Geschäftsübergabe und die weitere Zukunft alles Gute – herzlichen Dank!



Das Team von Gehrig Drogerie und Farben AG, Luzern

Im Winter steigt das Infektionsrisiko – vermutlich wegen der Aerosole

Der Übertragung von COVID-19 durch Schwebeteilchen wurde bisher keine grosse Bedeutung beigemessen – Forscher wollen dies ändern.

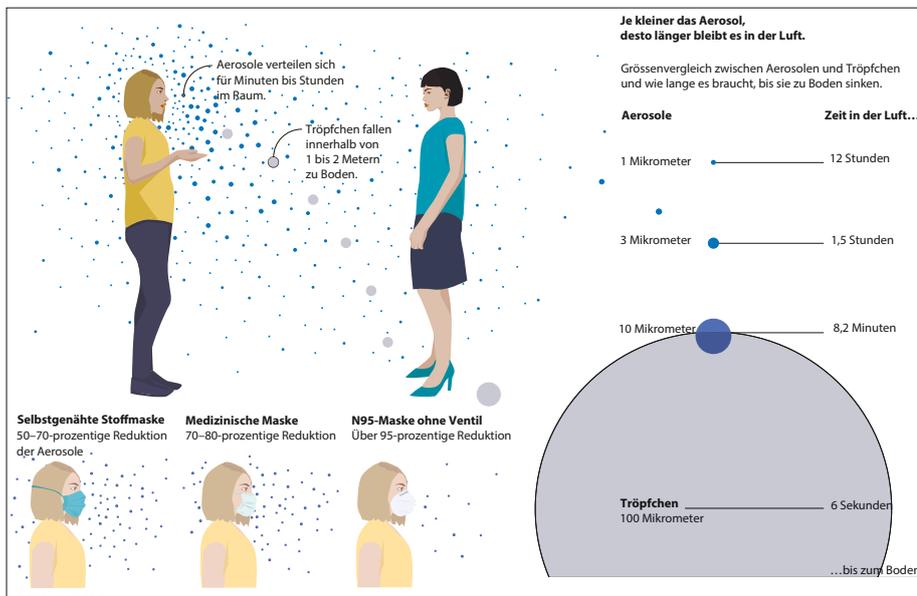


Abb: I

Gegen Aerosole helfen Abstand und Händewaschen wenig, Maskentragen und gute Belüftung dagegen viel!

So wie Rauch aus dem Mund eines Rauchers ausströmt, durch Luftströmungen verwirbelt wird und sich im Raum verteilt, so ähnlich verhalten sich Aerosole. Diese winzigen Partikel aus Spucke und Lungensekret sinken nicht wie die grösseren Tröpfchen in einem Abstand von ein bis zwei Metern zu Boden, sondern sie verbleiben viele Minuten oder sogar Stunden in der Luft. Besonders in der kalten Jahreszeit dürfte die Übertragung von Viren durch Aerosole zunehmen, da sich Menschen vermehrt in Innenräumen aufhalten.

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) und die amerikanischen Centers for Disease Control and Prevention (CDC) haben der Aerosol-Übertragung bisher nicht viel Bedeutung beigemessen. Das ist aus der Sicht von einigen Aerosol-Forschern nachlässig. Denn viele der bekannten Superspreader-Events scheinen auf Aerosolen zu beruhen. Auch andere Argumente sprechen dafür, dass man die Rolle der Schwebeteilchen bisher unterschätzt hat. Eine Expertengruppe hat deshalb einen Bericht veröffentlicht, der es der Öffentlichkeit ermöglichen soll, sich effektiv vor der Virenübertragung durch Aerosole zu schützen. Der Bericht ist in Form von Fra-

gen und Antworten verfasst, er gibt konkrete Empfehlungen ab und soll laufend aktualisiert werden.

Wie kann man sich mit dem Coronavirus anstecken?

Man unterscheidet drei Übertragungswege: die Schmierinfektion, die Tröpfcheninfektion und die Übertragung durch Aerosole. Die Schmierinfektion erfolgt, wenn man einem Infizierten die Hand schüttelt oder kontaminierte Oberflächen (Türklinken, Klingelknöpfe usw.) anfasst und sich anschliessend ins Gesicht greift. Die anderen beiden Übertragungswege erfolgen über die Luft und unterscheiden sich vor allem durch die Grösse der virenbeladenen Tröpfchen. Grössere Tröpfchen verhalten sich «ballistisch». Sie haben eine ähnliche Flugbahn wie Kanonenkugeln und fallen nach kurzer Zeit zu Boden. Um sich auf diese Weise anzustecken, muss man sich deshalb längere Zeit in der Nähe eines Infizierten aufhalten. Die kleineren Aerosole schweben hingegen in der Luft und folgen der Luftströmung. In geschlossenen Räumen ist deshalb auch eine Übertragung über mehr als 1,5 bis 2 Meter hinweg möglich.

Was sind Aerosole, und wo verläuft die Grenze zu Tröpfchen?

Aerosole sind kleine Schwebeteilchen. Sie werden beim Atmen, Sprechen, Singen oder Lachen abgegeben und bestehen aus Speichel und Atemwegssekret. Sie können aber auch Krankheitserreger enthalten. Oft liest man, die Grenze zwischen Aerosolen und Tröpfchen verlaufe bei einem Durchmesser von fünf Mikrometern. Wenn man unter Aerosolen aber alles subsumiert, was länger in der Luft schwebt als einige Sekunden, ist diese Grenze falsch. So weisen die Forscher darauf hin, dass selbst ein Tröpfchen mit einem Durchmesser von 10 Mikrometern bis zu acht Minuten in der Luft bleibt und in dieser Zeit bei normaler Luftzirkulation bis zu 50 Meter in geschlossenen Räumen zurücklegt.

Die Forscher plädieren deshalb dafür, die Grenze bei einem Durchmesser von 100 Mikrometern zu ziehen. Dadurch würde sich das Gewicht von Tröpfchen und Aerosolen bei der Übertragung automatisch zugunsten der Letzteren verschieben. Das klingt nach einer semantischen Diskussion. Die Autoren betonen aber, wie wichtig es sei, keine Begriffsverwirrung zu stiften,

wie es die WHO tue. Diese spreche von Tröpfchen, obwohl Aerosole gemeint seien. Eine Grenze von 100 Mikrometern sei auch deshalb naheliegender, weil grössere Partikel nicht mehr tief in die Lunge gelangten, sondern vornehmlich von den Schleimhäuten im Nasen- und Rachenraum aufgenommen würden.

Welcher Übertragungsweg dominiert bei Sars-CoV-2?

Bisher gingen die WHO und die CDC davon aus, dass eine Ansteckung hauptsächlich durch Tröpfchen- und/oder Schmierinfektion erfolgt. Aerosole würden hingegen eine untergeordnete Rolle spielen. Dem widersprechen die Forscher. Sie nennen verschiedene Gründe, warum Aerosole mindestens ebenso wichtig und möglicherweise sogar der dominante Übertragungsweg sind. Dazu gehören die sogenannten Superspreader-Ereignisse, bei denen eine Person mehrere Personen infiziert. Auch die Beobachtung, dass man sich in geschlossenen Räumen eher ansteckt als im Freien, spricht für die Aerosole, weil sich diese an der frischen Luft schnell verflüchtigen. Aus dem gleichen Grund ist eine Infektion in gut durchlüfteten Räumen weniger wahrscheinlich. Zudem weisen die Forscher darauf hin, dass viele Ansteckungen in einem Stadium erfolgen, in dem der Infizierte noch nicht hustet oder niest und deshalb auch keinen Schwall von grösseren Tröpfchen ausstösst. In diesem präsymptomatischen Stadium sei eine Verbreitung durch Aerosole, die beim Sprechen, Singen oder Atmen ausgestossen werden, viel wahrscheinlicher.

Wie viele infektiöse Aerosole werden ausgeatmet?

Das ist von Person zu Person verschieden und hängt vom Verlauf der Infektion und der Tätigkeit ab. Grundsätzlich gilt: Je lauter eine Person spricht, desto mehr Aerosole stösst sie aus. Beim Sprechen werden zehnmal so viele Aerosole ausgestossen wie allein beim Atmen. Beim lauten Singen oder Schreien ist es das Fünffache. Das erklärt einige der Superspreader-Ereignisse bei Chorproben oder in Bars, wo die Leute sich anschreien müssen, um den Geräuschpegel zu übertönen. Einzelne Personen sondern beim Sprechen ausserdem zehnmal so viele dieser Partikel ab wie der Durchschnitt. Warum das so ist, ist noch

unklar. Die Menge der in den Aerosolen enthaltenen Viren hängt vom Verlauf der Infektion ab. Sie ist ein bis zwei Tage vor dem Einsetzen der ersten Symptome am höchsten und sinkt vier Tage später auf ein relativ tiefes Niveau.

Je lauter eine Person spricht, desto mehr Aerosole stösst sie aus. Beim lauten Singen oder Schreien ist es das Fünffache der Menge beim Atmen.

Wie lange verbleiben Viren in den Aerosolen und sind infektiös?

Das hängt von verschiedenen Faktoren ab. Je kleiner die Aerosole, desto länger bleiben sie in der Luft, das können bis zu zwölf Stunden sein. Allerdings überleben die Viren meist nicht so lange. Bei normaler Zimmertemperatur bleiben sie laut den Forschern etwa ein bis zwei Stunden infektiös. Je kälter es ist, desto länger überleben sie. Die Superspreader-Ereignisse in den Schlachthöfen werden mit der relativ tiefen Lufttemperatur erklärt. Auch die Luftfeuchtigkeit scheint einen Einfluss zu haben. Viren, die wie das Grippe- oder das Coronavirus von einer Lipidhülle umgeben sind, überleben in trockener Luft länger. Deshalb finden Grippewellen vornehmlich in den Wintermonaten statt.

Wie lange muss man infizierte Aerosole einatmen, bis man sich ansteckt?

Das ist schwer zu beantworten. Ein Atemzug im Vorbeilaufen ist laut den Autoren unbedenklich. Das Risiko einer Infektion steigt mit der Menge der eingeatmeten Viren. Das Risiko für einen schweren Krankheitsverlauf ist grösser, je mehr Viren eingeatmet werden. Die Regel von 15 Minuten, ab denen eine Ansteckung wahrscheinlich ist, ist laut den Autoren rein willkürlich gesetzt. Es gebe keinen Anhaltspunkt dafür.

Schützt ein Abstand von zwei Metern in Innenräumen vor einer Infektion?

Nein. Diese Regel hilft zwar, die Ansteckung durch Tröpfchen und Aerosole zu reduzieren, weil deren Konzentrationen in der unmittelbaren Umgebung einer infizierten Person am grössten sind. Die Aerosole verteilen sich aber mit der Zeit im

ganzen Raum. Wohin die ausgeatmete Luft einer Person geht, hängt von der Luftbewegung ab. Ist der Raum gross und gut belüftet, ist das Risiko geringer.

Kann man sich auch draussen über Aerosole anstecken?

Unmöglich ist das nicht. Das Risiko ist allerdings viel geringer als in geschlossenen Räumen, weil der Wind die Aerosole rasch verteilt. Allenfalls sollte man grössere Menschenansammlungen in öffentlichen Räumen meiden, die windgeschützt und schattig sind, schreiben die Forscher. Intensives UV-Licht schadet den Viren.

Wie gut wirken Masken gegen die Aerosol-Übertragung?

Masken bilden eine gute physische Barriere für Aerosole. Wichtig ist, dass die Maske dem Träger gut passt und richtig getragen wird. Bei einer schlecht sitzenden Maske treten viele Aerosole seitlich und bei der Nase aus. Eine passende N95-Maske ohne Ventil filtert 95 Prozent der Aerosole heraus. Selbstgenähte einlagige Stoffmasken filtern 50 Prozent der Partikel, die grösser als 2 Mikrometer sind. Zweilagige Stoffmasken können bis zu 90 Prozent der Aerosole abhalten – aber nur, wenn die Maske gut anliegt.

Wie kann man das Risiko einer Übertragung durch Aerosole reduzieren?

Am besten hilft regelmässiges Lüften. Dabei sollte man auf einen guten Luftaustausch achten, also besser kurze Zeit alle Fenster öffnen als ständig nur ein Fenster gekippt lassen. Da Lüften bei tieferen Temperaturen nicht so angenehm ist, kann man ein CO₂-Messgerät installieren, das anzeigt, wann die Atemluft im Raum einen gewissen Grenzwert überschreitet.

Was bringen Filter und Luftreiniger?

Laut den Autoren sind Luftreiniger eine gute Option. Alle Filter könnten helfen, die Menge der virusbeladenen Aerosole zu reduzieren. Aber die meisten Standardfilter seien nicht optimal für Partikel in dieser Grösse geeignet. Man sollte solche verwenden, die eine Aerosolgrösse unter 10 Mikrometer festhalten.

Autoren: Lena Stallmach, Christian Speicher (Text), Jonas Oesch, Anja Lemcke (Grafik), Quelle: NZZ, 05.10.2020

Neues Coronavirus

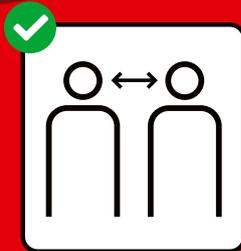
**SO SCHÜTZEN
WIR UNS.**

STOP CORONA

Aktualisiert am 29.10.2020



Weniger Menschen treffen.



Abstand halten.



Maskenpflicht, wenn Abstandhalten nicht möglich ist.



Maskenpflicht in öffentlich zugänglichen Innen- und Aussenbereichen und im öffentlichen Verkehr.



Wenn möglich im Homeoffice arbeiten.



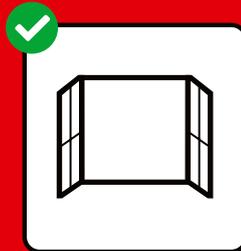
Gründlich Hände waschen.



In Taschentuch oder Armbeuge husten und niesen.



Hände schütteln vermeiden.



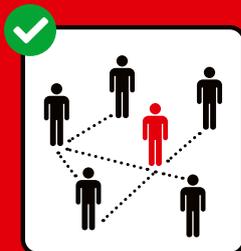
Mehrmals täglich lüften.



Veranstaltungen: Öffentlich max. 50 Pers. Privat max. 10 Pers. Ansammlungen im öff. Raum max. 15 Pers.



Bei Symptomen sofort testen lassen und zu Hause bleiben.



Zur Rückverfolgung immer vollständige Kontaktdaten angeben.



Um Infektionsketten zu stoppen: SwissCovid App downloaden und aktivieren.



Bei positivem Test: Isolation. Bei Kontakt mit positiv getesteter Person: Quarantäne.



Nur nach telefonischer Anmeldung in Arztpraxis oder Notfallstation.

www.bag-coronavirus.ch

In bestimmten Kantonen gelten strengere Regeln



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Bundesamt für Gesundheit BAG
Office fédéral de la santé publique OFSP
Ufficio federale della sanità pubblica UFSP
Uffizi federal da sanadad publica UFSP



SwissCovid App
Download

DUPLI-COLOR CEMENT LOOK

DUPLI-COLOR®

Der Hoover Staudamm in Nordamerika und der Assuan Staudamm in Ägypten, sind eine der beeindruckendsten Bauwerke aus Beton in unserer Geschichte. Keine geringeren Konstruktionen sind die Namensgeber unserer neuen DUPLI-COLOR CEMENT LOOK Reihe. Wie der Assuan Staudamm, der durch seine geografische Lage am Rande der Sahara, einen sehr hellen, ausgebleichten Beton hat, so besteht der Hoover Damm in Nordamerika aus etwas dunklerem Beton. So entstanden die Namen Hoover dark und Assuan light.



Grau ist derzeit **DIE** Trendfarbe für die Haus und Wohnungsgestaltung. Vor allem Duschwände, Fussböden, Wohnwände und vieles mehr, wird derzeit mit Sichtbeton, Mikrozement oder anderen Oberflächen in Betonoptik, gestaltet. Kleine Accessoires, wie Vasen oder Seifenspender, in der gleichen Optik, ergänzen diese Räume perfekt. Hier werden Sie mit unseren Sprays schnelle und optimale Ergebnisse erzielen.

Durch die spezielle Rezeptur dieses Lackes, ist es dem Anwender möglich unterschiedliche Trocknungskonturen zu erzeugen. Durch variierende Schichtdicken, können hellere und dunklere Spots dargestellt werden, sodass der DUPLI-COLOR CEMENT LOOK dem original sehr ähnelt. Sogar an das haptische Erlebnis wurde bei diesem Produkt gedacht. Denn durch einen abschliessenden Nebelsprüh-

gang, kann eine mineralische Oberfläche geschaffen werden. So werden bspw. Kunststoff Blumentöpfe, ganz schnell zu hochwertigen Betontöpfe, die sich perfekt

in puristische und moderne Gartenanlagen oder Wohnungen einfügen.

Testen Sie den neuen DUPLI-COLOR CEMENT LOOK selbst, einfach, schnell, sauber.



FARBKULT by Thymos – 125 Farben für die Architektur

Eine Farbharmonie mit Strahlkraft und Tiefenwirkung, fein abgestimmte Reihen, natürliche Bindemittel – für dieses Ziel war uns kein Aufwand zu gross. Der FARBKULT bietet eine spannende Alternative zu handelsüblichen Farbpaletten mit farbmtrischen Reihen. Der FARBKULT ist ein überschaubares und gehaltvolles Werkzeug für Architekten, Malermeister, Farbgestalter und Farbenfreaks. Unsere besten Leute haben ihre Erfahrungen, ihr Wissen und ihre Visionen verdichtet und in Farbe übersetzt. Die Spezialisten vom Labor haben eine völlig neue, konsequent natürliche Bindemittelbasis entwickelt. Die Anmut und Schönheit der Farbtöne entsteht im Zusammenspiel der hochwertigen Pigmente und dem tuchmatten natürlichen Bindemittel.

Das Resultat heisst FARBKULT. 125 Ausmischungen bieten eine solide Grundlage für stimmige, zeitlose und kultige Farbkonzepte. Farben für Räume und Flächen, in denen sich Menschen wohl fühlen, sich erholen oder kreativ sein können. Der FARBKULT stellt keine Regeln auf, will es nicht besser wissen und hat es nicht auf fette Budgets abgesehen. Der FARBKULT will farbige Geschichten schreiben, die Freude bereiten und weiter erzählt werden.

Der FARBKULT-Fächer wird im Grossformat hergestellt und ist ab sofort lieferbar.

Mehr Infos unter www.farbkult.ch.

THYMOS AG

5600 Lenzburg

www.thymos.ch



Together we offer the best solutions

MOTIP DUPLI – Die Nr. 1 in Europa für Aerosole, Lackstifte, Spachtel und Zubehör

**FARBENFROHE
STIMMUNG FÜR IHRE**

Weihnacht



www.motipdupli.com | www.ruco.ch

Neun Sammlungen, ein Wissensportal

Material-Archiv ist ein Netzwerk, dessen aktuell neun Mitglieder Wissen rund um Werkstoffe erschliessen, aufbereiten und der Fachwelt sowie der breiten Öffentlichkeit vermitteln. Bildung und Vermittlung erfolgen zum einen in den physischen Muster-sammlungen der Mitglieder, die Materialien in ihrer Objektivität präsentieren, und zum anderen eng verzahnt über die Inhalte des Portals www.materialarchiv.ch, das Materialwissen allgemein zugänglich macht.



Seit seiner Gründung 2007 baut das Netzwerk das frei zugängliche Nachschlagewerk materialarchiv.ch auf, in dem gegenwärtig Informationen zu rund 1 300 Materialien, über 100 Verfahren und etlichen Anwendungen abrufbar sind. Von jedem Material werden grundlegende Aspekte wie Eigenschaften, Herstellungsformen, Anwendungs- und Bearbeitungsmöglichkeiten, Geschichte, Ökonomie und Ökologie mit Detail- und Anwendungsbildern konzipiert vorgestellt. Die Inhalte werden von Experten autorisiert, von externen Lektorinnen überarbeitet und fortlaufend erweitert, aktualisiert und vertieft.

In den derzeit neun Sammlungen der Mitglieder sind die Datensätze des Wissens-

portals über RFID-Technologie direkt mit den ausgestellten Werkstoffmustern und Anwendungsbeispielen verbunden. Material-Archiv richtet sich explizit an ein breites Publikum. Dies erfordert optimale Wissenschaftskommunikation, gilt es doch, spezialisierte Inhalte und komplexe Themen sowohl für Laien verständlich, als auch hinreichend informativ für Fachleute darzustellen. Dieser Herausforderung widmen sich in den sechs Hochschuldepartementen, zwei Kulturinstitutionen und einer privaten Vermittlungseinrichtung des Netzwerks jeweils ein bis zwei Personen, die für die Inhalte und Mustersammlungen zuständig sind. Wesentlich bei diesen Recherchen und Aufbereitungen ist dabei das Erschliessen von Grundcharakteristika.

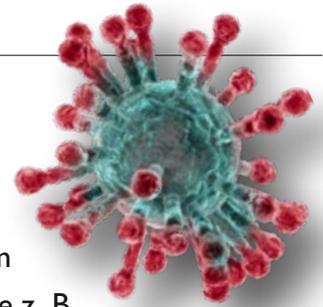


Bild: Andri Stadler



Impressum

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



Die VSF-Mitglieder haben das Wort

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie begleiten uns nach wie vor in unserem Alltag. Nach der ersten Welle im März dieses Jahres mit radikalen Massnahmen wie z. B. dem Lockdown, hat sich im Sommer 2020 die Situation etwas beruhigt um nun im Herbst als eine zweite Welle wieder für Schliessungen und Restriktionen zu sorgen.

Mit der Rubrik «Die Mitglieder haben das Wort» wollte die Farben News den Mitgliedern aus Industrie und Handel Raum bieten, um ihre Erfahrungen und Befindlichkeiten mit den Branchenkolleg*innen zu teilen. Nicht ohne Grund heisst es «geteiltes Leid ist halbes Leid» oder positiv formuliert «geteilte Freude ist doppelte Freude». In diesem Sinne sei allen Mitgliedern weiterhin viel Optimismus und gute Gesundheit gewünscht um diese spezielle Situation weiterhin zu meistern.



Nach dem ersten Schock «Lock-down» und deren Auswirkungen kam der zweite Schock: Die Schliessung der Grenzen. Auch wir beschäftigen Grenzgänger und sahen uns besonderen Herausforderungen gegenüber. Unsere Farbengeschäfte in Bern und Zürich mussten wir vorübergehend schliessen, in Basel haben wir kontakt-

loses Verkaufen auf Vorbestellung eingeführt. Unser Webshop war hier Gold wert. Mit den Kurzarbeitsentschädigungen und Covidkrediten wie auch Mietzinsreduktionen/-aufschüben konnten wir unser Überleben sowohl in der ersten als auch in der zweiten Welle bis anhin sichern.

Und die Quintessenz: Alles kann sich ändern. Bis jetzt sind wir in der Farbenbranche mit einem blauen Auge davongekommen. Gewünscht hätten wir uns mehr Austausch und Kontakte in der Branche. Wie schön war doch der frühere Alltag! Wir hoffen, die Wellen werden schwächer, das Gesicht wieder frei, die Grenzen wieder offen und ein normaler Handschlag wieder erlaubt. Bleibt alle gesund!

Thomas Lachenmeier, Thomas Lachenmeier & Co., Basel

Die Aktuelle Situation ist in der Tatsache sehr herausfordern, nicht nur wegen der COVID-19-Pandemie. Wir spüren einen leichten Rückgang der Geschäftstätigkeit. Seit längerem stellen wir ebenfalls fest, dass das Qualitätsdenken abnimmt. Dennoch sind wir im grossen und ganzen zufrieden.

Janick Kamber, Dynasol GmbH, Balsthal



Das 2020 war ein Jahr mit vielen Veränderungen die alle auf unterschiedliche Art und Weise getroffen haben. Veränderungen bedeuten auch Chancen. Die Herausforderung obliegt in der Wahrnehmung und in der Umsetzungsgeschwindigkeit. So werden wir auch in Zukunft weitere Verkaufskonzepte dem Fachhandel zur Verfügung stellen, welche vom Endkunden positiv angenommen werden. Das wirtschaftliche Umfeld primär im Baubereich ist immer noch intakt und weiterhin besteht ein hoher Bedarf an Renovationsarbeiten. Dies stimmt uns sehr zuversichtlich für das nächste Jahr.

An dieser Stelle möchte ich einmal DANKE sagen für die gute, intensive und verlässliche Zusammenarbeit. Das gesamte Team wünscht Ihnen frohe Weihnachten und ein glückliches erfolgreiches Jahr 2021.

René Bannwart, Geschäftsleiter, Allchemet AG, Emmenbrücke

Wir sind bis heute mit einem blauen Auge davon gekommen. Im Frühlings-Lockdown mussten wir zwar die Farbenabteilung schliessen und die Mitarbeitenden für Kurzarbeit anmelden. Die Drogerieabteilung konnten wir aber immer offen halten und der Verkauf von Masken und Desinfektionsmittel hat den Minderumsatz von Farben usw. nicht ausgeglichen, aber in erträglichem Mass verkleinert. Heute ist die Konsumentenstimmung sehr gut, die Leute haben mehr Geld im Sack zum Ausgeben, da sie im Moment auf Ferien und Auswärtsessen verzichten (müssen). Wir stellen auch fest, dass viele Kundinnen und Kunden ihr Zuhause verschönern, da sie sich dort gezwungenermassen mehr aufhalten.

Markus Gehrig, Gehrig Drogerie und Farben AG, Luzern



Markus Gehrig, Gehrig Drogerie und Farben AG, Luzern



Der Lockdown im Frühling kam für uns alle überraschend und wir mussten innerhalb von kürzester Zeit die Massnahmen wie Schliessung der Niederlassungen (Kurzarbeit), Umstellung auf Homeoffice (wo möglich) und die Einführung geeigneter Hygienemassnahmen umsetzen und den Betrieb des Versandhandels

musste aufrechterhalten werden.

Die grössten Schwierigkeiten sind für uns:

- Planungssicherheit (erneuter Lockdown?)
- Quarantänemassnahmen (genügend Mitarbeitende in unseren Niederlassungen vorhanden?)

Wir stellen seit der Pandemie fest, dass sich die Leute vermehrt mit Kunst auseinandersetzen und selbst «künstlerisch» tätig sein wollen.

Daniel Schwalder, Geschäftsführer, boesner GmbH, Unterentfelden

Die COVID-19-Situation im Jahr 2020 hat uns, wie viele andere Unternehmen auch, doch sehr überraschend getroffen. Nach einer 2-wöchigen Betriebsschliessung und mehreren Wochen mit Kurzarbeit nach dem ersten Lockdown im März, April und Mai läuft das Geschäft für uns seit Juni erfreulicherweise überdurchschnittlich gut und wir haben seit dem Sommer Überstunden und auch Samstagsarbeit organisiert, um der hohen Nachfrage gerecht zu werden. Die Stimmung bei unseren deutschen Fachhändlern ist überwiegend positiv und generell sind auch unsere Umsätze in der Schweiz, trotz der vorübergehenden Schliessungen, inzwischen wieder höher als im Vorjahr. Die Tatsache, dass sich der Online-Handel überdurchschnittlich gut entwickelt, gilt für ganz Europa.

Hermann Meyer, Geschäftsleitung, da Vinci Künstlerpinselfabrik DEFET GmbH, Nürnberg DE



«Der Lockdown im März hat auch PEKA stark gefordert und auf die Probe gestellt. Die Umsetzung der Schutzbestimmungen sorgte für Umtriebe und Hektik. Unsere Mitarbeitenden blieben zum Glück bis heute weitgehend vor dem Virus verschont und der Kundenservice konnte somit praktisch ohne Abstriche aufrechterhalten werden.

Im Umsatz hinterlässt COVID-19 bis jetzt kaum negative Spuren – vielleicht kommt das erst noch...»

Christian Nüssli, Geschäftsleiter, PEKA Pinselfabrik AG, Ebnat-Kappel

Da unsere Firma hauptsächlich als Farbenzulieferer für das Baumalergewerbe tätig ist, konnten wir auch während des Lockdowns der ersten Coronawelle hinter verschlossenen Türen für unsere Kunden aktiv sein und mittels «Abholbox» im Hof die Kundschaft bedienen. Die Beratungen und die Bestellaufnahmen fanden ausschliesslich telefonisch oder per Mail statt. Vermehrten Kontakt verzeichneten wir mit Privatpersonen, die bei uns Farben beziehen wollten.

Glücklicherweise mussten wir keine Kurzarbeit beantragen. Um einen krankheitsbedingten Totalausfall unseres Betriebs zu verhindern, wollten wir ursprünglich in 2 Arbeitsgruppen arbeiten. Dies konnten wir jedoch aufgrund des Arbeitsvolumens nicht umsetzen. Zum Glück blieben bis zum heutigen Zeitpunkt alle unsere Mitarbeitenden gesund. Jetzt während der zweiten Welle zeichnet sich für uns ein Rückgang des Auftragsvolumens ab. Wir führen dies auf die Ansteckungsangst vor dem Coronavirus zurück, da die Aufträge zusehends aufgeschoben oder gar storniert werden. Wir hoffen, dass die Skepsis mit der baldigen Impfung ein wenig verfliegt und wieder Zuversicht und Hoffnung einkehrt.

Marcel Hügi, Geschäftsführer, Farben Müller AG, Luzern



Wir können uns glücklich schätzen, bewegen wir uns in einer Branche, wo Pandemien, Wirtschaftsturbulenzen oder weltwirtschaftliche Auseinandersetzungen uns oft nicht allzu viel anhaben können. Natürlich braucht es für jedes Unternehmen einen laufenden Prozess an die Anpassungsfähigkeit

des Marktes, um für die Zukunft oder Krisen gerüstet zu sein. Der Kundenstamm und das Einkaufsverhalten verändern sich laufend, es werden neue Baumaterialien eingesetzt, welche veränderte Produkte bedürfen – und vor allem die Ökologie beeinflusst unsere Produkte je länger je mehr, sei dies vom Umweltgedanken oder von behördlichen Auflagen. Nur wer sich diesen Veränderungen nicht entzieht, wird sich auch in Krisen behaupten können. Wir haben eine fantastische Branche, können unsere Umwelt farblich gestalten und Materialien über Generationen schützen und all dies ohne bauliche Veränderungen, einfach mit einem angepassten und fachlich richtig beratenden Anstrichsystem.

Adrian Knuchel, Geschäftsleitung, Knuchel Farben AG, Wiedlisbach

Samteffekttechnik Velluto und venezianische Spachteltechnik Seta von Brillux Harmonische Wandgestaltung

Wie lassen sich Wände so gestalten, dass sie nicht zu auffällig, aber gleichzeitig ein wahrer Hingucker sind? Die Antwort darauf liefern die beiden neuen von Brillux entwickelten Kreativtechniken, mit denen harmonisch wirkende Oberflächen erzielt werden können.

Wer auf der Suche nach einer modernen Innenraumgestaltung ist und die individuelle Einrichtung gekonnt in Szene setzen möchte, kann sowohl mit der Samteffekttechnik Velluto als auch mit der venezianischen Spachteltechnik Seta von Brillux Wandflächen optisch betonen. Mit beiden Ausführungen entstehen hochwertige, individuelle Gestaltungen mit schöner Tiefenwirkung und einem an Cumulus-Wolken erinnernden Charakter.

Farbnuancen fließend aufeinander abgestimmt

Mit der venezianischen Spachteltechnik Seta entsteht dieser spezielle Charakter

auf Basis der mineralischen Dekospachtelmasse Creativ Algantico 70 in zwei aufeinanderfolgenden dünnen Texturspachtelungen auf einem vorbereiteten glatten, porenfreien Untergrund.

Fleckspachtelungen mit metallischem Effekt

Denselben Charakter, allerdings mit dezenter metallischer Optik, lässt sich mit der Samteffekttechnik Velluto erzeugen. Hierzu wird die Effektfarbe Creativ Tenero 84 in zwei aufeinanderfolgenden sehr dünnen Fleckspachtelungen auf einem ebenfalls vorbereiteten glatten, porenfreien Untergrund aufgetragen.

Mit ungeordneten Formen zum gleichmässigen Ergebnis

Die Ausführung, von der Flächeneinteilung bis hin zur Texturspachtelung, ist bei beiden Kreativtechniken identisch. Seta und Velluto lassen die Gesamtfläche im Verbund harmonisch und optisch zusammenhängend wirken – ausgelöst durch das wolkenähnliche Muster. Der grosse Unterschied ist ausschliesslich materialspezifisch gegeben: Velluto offeriert einen dezenten metallischen Glanz, Seta hingegen bietet den typischen mineralisch-changierenden Effekt.

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

AkzoNobel

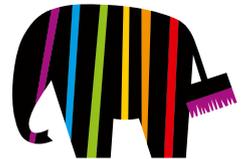


Akzo Nobel Coatings AG
6203 Sempach Station
www.akzonobel.com

ALLCHEMET



allchemet.ch



DAW Schweiz AG
8606 Nänikon
www.caparol.ch

CAPAROL



CD Color Sàrl
2800 Delémont
www.cd-color.ch

Leistung verbindet

DURAtec AG

DURAtec AG
6260 Reiden
www.duratec.ch

Lascaux

the spirit of colours

Lascaux Colours & Restauro
8306 Brüttisellen
www.lascaux.ch



Vereinigte Pinselfabriken
Leonhardy & Co. KG
www.leonhardy-vp.de

DUPLI-COLOR



MOTIP DUPLI AG
8320 Fehraltorf
www.motipdupli.ch

PEKA
Pinselfabrik AG

Pinsel, Farbroller, Malerwerkzeug

PEKA Pinselfabrik AG
9642 Ebnat-Kappel
www.peka.ch; www.pekashop.ch

permafix

Eine Marke von Permapack.

Permapack AG
9401 Rorschach
www.permapack.ch

RUGO

LACKE UND FARBEN

Rupf & Co. AG
8152 Glattbrugg
www.ruco.ch

STORCH

STORCH (Schweiz) AG
5054 Kirchleerau
www.storch.ch



Talens AG
4657 Dulliken
www.talens.com

THOMMEN FURLER

Thommen-Furler AG
3295 Rüti b. Büren
www.thommen-furler.ch



VSF/ASCP
8304 Wallisellen
www.farbenschweiz.ch

Ein bewegtes Jahr geht zu Ende. Trotz aller Widrigkeiten schauen wir optimistisch nach vorne und wünschen allen unseren Geschäftspartnern viel Erfolg und Gesundheit für's Jahr 2021. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und Partnerschaft.

Die digitale Transformation der Rechnungsstellung

Die Schweiz ist das Land des Einzahlungsscheins, doch seine Tage sind gezählt – QR-Rechnung und eBill heissen die Nachfolger. Auch darüber hinaus ist die Art und Weise, wie Rechnungen gestellt werden, im Umbruch. Orientierungshilfe bietet das neue SIX White Paper zu «Future of Billing».

Den Einzahlungsschein (ESR) gibt es seit 1909, und noch heute messen 65% der Schweizerinnen und Schweizer einer Umfrage zufolge Rechnungen eine höhere Bedeutung bei als sonstigen täglichen Zahlungen (Intrum, 2019a).

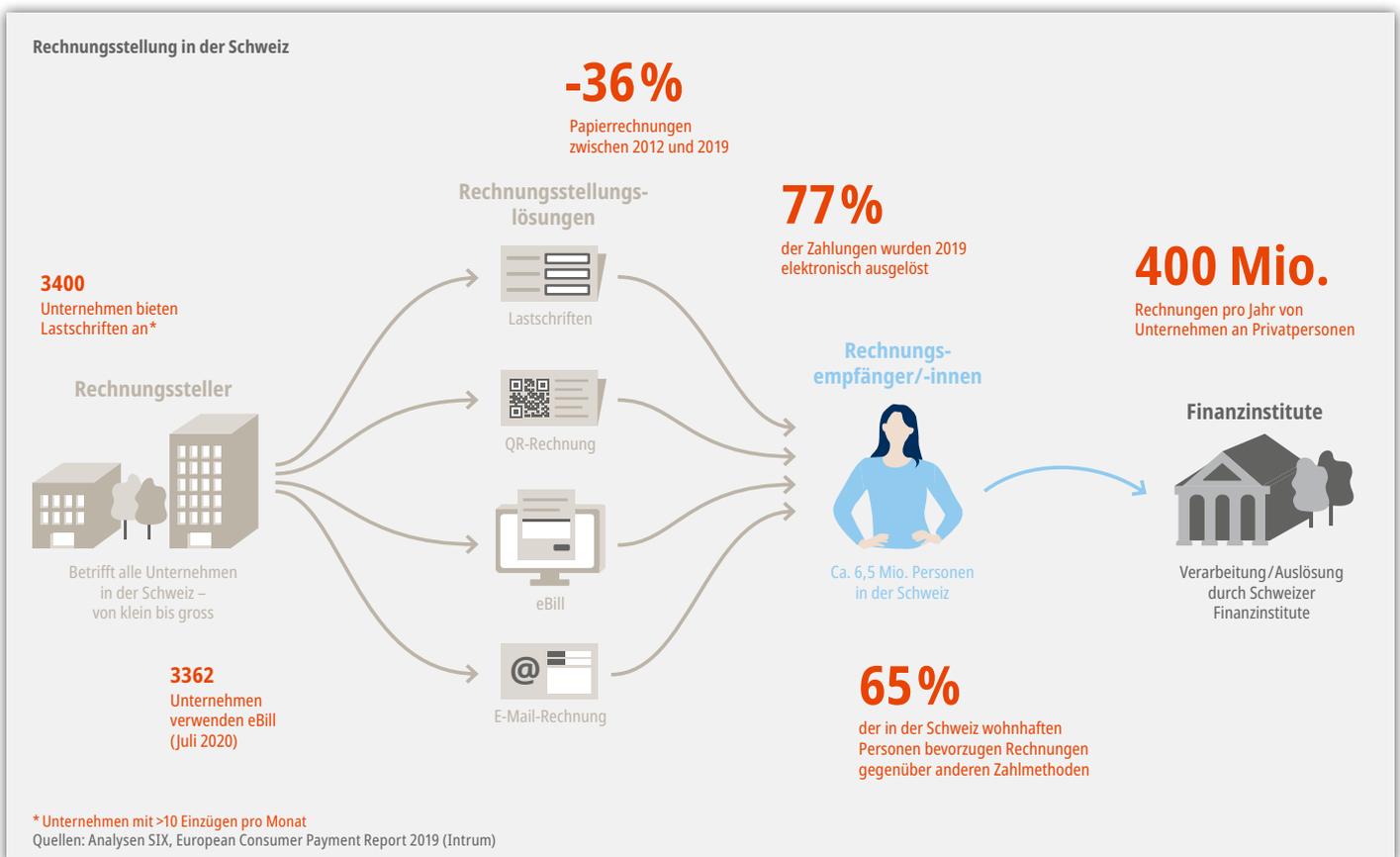
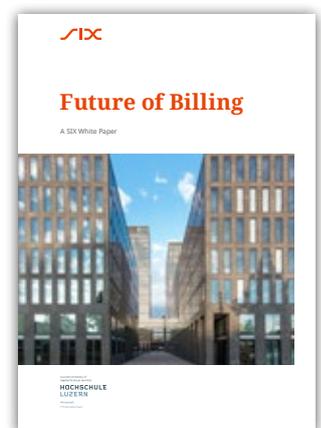
Doch die Rechnungsstellungspraxis ist im Umbruch. Entsprechend hoch ist der Informationsbedarf, gerade bei Fragen wie: Welche Ansätze werden das Zahlen in Zukunft prägen? Wie hoch ist die Akzeptanz von digitalen Lösungen und was sind deren Erfolgsfaktoren? Wie teuer ist welche Rechnungsart, wie zuverlässig und wie benutzerfreundlich?

Das SIX White Paper «Future of Billing» beantwortet diese und weitere Fragen. Die Studie ist ein Leitfaden und Denkanstoss für Unternehmen, die Rechnungen ausstellen und empfangen, sowie für Ab-

rechnungsdienstleister, Banken, Fintechs und allgemein Zahlungsexperten.

«Future of Billing» ist in zwei Teile gegliedert: Zuerst wird die heutige Rechnungsstellungspraxis untersucht und deren hohe Relevanz für die Bevölkerung und Wirtschaft beleuchtet. Vier Business-to-Consumer (B2C) Zahlungsmethoden (Lastschriftverfahren, eBill, QR-Rechnung und E-Mail-Rechnung) werden ausführlich analysiert und bewertet. Resultat: eBill bringt insgesamt den höchsten Nutzen und viele Vorteile sowohl für den Rechnungssteller also auch für den -empfänger. Der zweite Teil des White Papers bietet einen Ausblick auf zukünftige Trends und Entwicklungen und zeigt anhand von konkreten Anwendungsbeispielen, wie wir in Zukunft Rechnungen ausstellen und bezahlen werden.

«Future of Billing» entstand aus einem gemeinsamen Projekt von SIX und der Hochschule Luzern (HSLU). Eine Executive Summary, weitere Informationen sowie die vollständige Studie finden Sie unter: www.six-group.com/future-billing



Washitapes mit Charakter

Die Auswahl an Washi-Klebebändern von Permafix ist so farbenfroh wie vielseitig. Eines haben jedoch alle gemeinsam: Sie stehen für saubere Abdeckarbeiten mit randscharfen Farbkanten.



Neu im Washi-Sortiment von Permapack: Permafix 720 in knallgrün für einfache Malerarbeiten.

Das Washi-Klebeband Permafix 720 für einfache Malerarbeiten ist der Neuling im Sortiment. Es haftet mit Acrylatkleber und sorgt auf beinahe allen glatten Oberflächen für ein tadelloses Ergebnis. Das Trägermaterial besteht aus dünnem Reispapier mit Lateximprägnierung. Dank der knallig grünen Farbe ist es leicht vom Vorgängermodell Permafix 749 zu unterscheiden. Permafix 720 weist eine gute UV-Beständigkeit auf und hält Temperaturen von bis zu +80 °C stand. Innen ist es bis zu drei Monate, bei der Aussenanwendung bis zu einem Monat rückstandslos entfernbar. Das neue Washitape punktet als Klebeband der ECO-Kategorie mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Für den Einsatz auf rauen und unebenen Oberflächen ist ein Abdeckband der Kategorie «extra strong» vorgesehen: Permafix 770 mit einem Träger aus faserverstärktem japanischen Reispapier

weist eine hohe Abriebfestigkeit auf und ist als Putz- oder Abriebband verwendbar. Das hochwertige Washitape in der Farbe Orange besitzt eine gute UV-, Wasser- und Lösemittel-Beständigkeit. Innen ist es bis zu fünf Monate, im Aussenbereich bis zu vier Monate rückstandslos entfernbar.

Permafix 750 dagegen besteht aus sehr dünnem Reispapier mit Lateximprägnierung und ist für Langzeitanwendungen von bis zu sechs Monaten gemacht. Das Washi-Klebeband in der Signalfarbe Gelb haftet auf fast allen Oberflächen und eignet sich neben der Anwendung im Maler- und Gipsbereich auch für den allgemeinen Einsatz auf dem Bau.

Für empfindliche Untergründe wie Tapeten, Papier, Stoffe, Beschichtungen oder frisch gestrichene Flächen hat Permapack ein Spezialband mit geringer Klebkraft im Sortiment: Das violettfarbene

Permafix 780 garantiert ebenfalls randscharfe Farbkanten, ohne jedoch anfällige Oberflächen zu beschädigen.

Egal welcher Klebeband-Typ gefragt ist – der neue Allrounder für glatte Oberflächen Permafix 720, der robuste Haudegen Permafix 770, der hartnäckige Dauerbrenner Permafix 750 oder der sensible Charakter Permafix 780 – Permapack hält für jede Oberflächenbeschaffenheit ein passendes Abdeckband aus Reispapier bereit. Alle Washi-Klebebänder von Permafix stehen für randscharfe Farbkanten. Sie sind in verschiedenen Rollenbreiten verfügbar und ermöglichen so ein schnelles und effizientes Abdecken.

T +41 71 844 12 12
www.permapack.ch/de/Bau



Permafix bietet eine gut sortierte Auswahl an Washitapes für den Maler- und Gipsler-Profi.

Die unsichtbare Hand

Der wirtschaftliche Austausch in einer Marktwirtschaft mit ihren Millionen von Akteuren ist komplex. Dennoch sollte keine «ordnende Hand» zu koordinieren versuchen.

Hätte man die Aufgabe, auf der grünen Wiese ein Wirtschaftssystem zu entwickeln, das zu einem möglichst hohen Lebensstandard führt, würde einem wohl kaum die Marktwirtschaft einfallen: ein System, bei dem Unternehmen und Haushalte vor allem ihre eigenen Interessen verfolgen und in dem der Austausch über anonyme Märkte erfolgt. Ein System überdies, in dem niemand dafür verantwortlich ist, dass die Abermillionen von tagtäglich getroffenen wirtschaftlich relevanten Entscheiden aufeinander abgestimmt sind. Der schottische Ökonom Adam Smith gilt nicht zuletzt deshalb als Gründervater der Volkswirtschaftslehre, weil er als Erster überzeugend erklären konnte, warum dieses scheinbar chaoträchtige System am besten geeignet ist, mit der unglaublichen Komplexität einer arbeitsteiligen Wirtschaft effizient umzugehen. Sein zentraler Beitrag lässt sich mit dem berühmten Bild der unsichtbaren Hand zusammenfassen.



Grafik: DIE VOLKSWIRTSCHAFT

Dezentrale Preissignale

Warum funktioniert die sichtbare Hand einer verantwortlichen zentralen Planungsbehörde nicht? Ganz einfach: Sie würde an der schieren Komplexität der Aufgabe scheitern. Man stelle sich einmal vor, wie viele aufeinander abgestimmte Entscheide für Anbieter und Nachfrager an einem einzigen Tag notwendig wären, wenn man nur schon die wirtschaftliche Aktivität in einer Kleinstadt zentral organisieren müsste. Kein Wunder, führten in der Vergangenheit alle Versuche mit zentralgeleiteten Wirtschaften zu Ineffizienz und wirtschaftlichem Chaos. Wesentlich zielführender ist stattdessen – so die fundamentale Einsicht von Adam Smith – ein dezentrales System, bei dem die individuellen Entscheide durch die unsichtbare Hand der Preissignale gelenkt werden. Und zwar von Preisen, die durch das Zusammentreffen von Tausenden von Anbietern und Nachfragern auf Tausenden untereinander verbundenen Märkten spontan und ungeplant gebildet werden.

Die so entstandenen Preise zeigen die Knappheiten der Güter an und lenken die Entscheide effizient. Steigt ein Preis an, so ist

La main invisible

Dans une économie de marché constituée de millions d'acteurs, les échanges sont d'une grande complexité. Aucune «main organisatrice» ne devrait pour autant essayer de les coordonner.

Si vous aviez pour mission de créer de toutes pièces un système économique permettant un niveau de vie aussi élevé que possible, ce n'est probablement pas l'économie de marché qui vous viendrait à l'idée: il s'agit là d'un système dans lequel les entreprises et les particuliers suivent avant tout leur propre intérêt et où les échanges s'effectuent sur des marchés anonymes; un système dans lequel les dizaines de millions de décisions ayant un impact économique sont prises quotidiennement et coordonnées sans que personne ne soit chargé de cette organisation. L'économiste écossais Adam Smith est considéré comme le père des sciences économiques, notamment parce qu'il est le premier à avoir pu expliquer de manière convaincante pourquoi ce système a priori chaotique est le mieux adapté pour ordonner efficacement une économie incroyablement complexe basée sur la division du travail. Sa principale contribution se résume dans la célèbre image de «la main invisible».

Un signal-prix décentralisé

Pourquoi la coordination du système par une autorité de planification cherchant à se substituer à la main invisible ne fonctionnerait-elle pas? C'est très simple: la tâche est tellement complexe que cette autorité ne pourrait qu'échouer. Essayez d'imaginer combien de décisions coordonnées entre l'offre et la demande cette autorité devrait gérer chaque jour, ne serait-ce que pour les activités économiques d'une petite ville. Rien d'étonnant à ce que toutes les tentatives de planification de l'économie aient été synonymes d'inefficacité et de chaos économique. Un système décentralisé, dans lequel les décisions des individus sont guidées par la main invisible – pour reprendre l'image d'Adam Smith –, est bien plus efficace, les prix se formant spontanément et librement par la rencontre entre des milliers d'offreurs et de demandeurs sur des milliers de marchés interconnectés.

Lorsqu'ils s'établissent ainsi, les prix sont un indicateur de la rareté des biens et guident efficacement les décisions – on parle alors de signal-prix. En effet, si le prix d'un bien augmente, c'est un signal pour les acheteurs qui, à budget égal,

das ein Signal, das Nachfragern einen Anreiz setzt, mit bestehendem Budget weniger von diesem Gut zu kaufen. Und umgekehrt signalisiert der Preisanstieg den Produzenten, dass es sich bei gegebenen Kosten lohnt, mehr von dem Gut anzubieten. Beide Reaktionen führen zu einem «effizienten» Umgang mit den Ressourcen, der sich nach der Knappheit eines Gutes ausrichtet. Dies geschieht jedoch nicht, weil die Anbieter und Nachfrager bewusst versuchen, zu einem effizienten Wirtschaftssystem beizutragen, sondern einfach aus ihrem individuellen, «egoistischen» Kalkül. Die leichte Verwunderung über diese fundamentale, aber nicht unbedingt intuitive Einsicht kommt im wohl berühmtesten Zitat von Adam Smith zum Ausdruck: «Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Bäckers und Brauers erwarten wir das, was wir zum Leben brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen.» Indem das Individuum seine eigenen Interessen verfolge, bringe es die Gesellschaft wirksamer voran, als es sie in Wahrheit voranbringen möchte.

Allokation der Ressourcen

Preise bestimmen in einer Marktwirtschaft letztlich die sogenannte Allokation¹ der Ressourcen, also wofür die knappen Mittel verwendet werden. Entscheidend ist dabei nicht, wie hoch der absolute Preis für ein bestimmtes Gut ist, sondern wie hoch der Preis im Vergleich zu den Preisen anderer Güter ist. Deshalb ist oft von den sogenannten relativen Preisen die Rede.

Konzeptionell können wir die Lenkungs-funktionen der Preise in vier Elemente unterteilen. **Erstens** vermitteln die Preise Informationen über Knappheiten: Ein tiefer relativer Preis gibt das Signal, dass ein Gut reichlich vorhanden ist. **Zweitens** führen diese Knappheitssignale der Preise zu einer effizienten Allokation der Ressourcen: Die Mittel werden dorthin gelenkt, wo die grösste Knappheit herrscht. **Drittens** haben die Preise eine Koordinationsfunktion: Der Preis führt dazu, dass der Tausch auf Märkten in effizienter Weise stattfindet. Preise koordinieren die Einzelentscheidungen der voneinander getrennt agierenden Anbieter und Nachfrager. **Viertens** schliesslich zeigen die Knappheitssignale der Preise an, wo sich Innovation lohnt, und lösen damit wohlstand-steigernden technischen Fortschritt aus.

Wir wollen diese Effekte an einem bekannten Beispiel analysieren, nämlich an der schockartigen Preiserhöhung von Erdöl in den 1970er-Jahren. Sie zeigt in einem globalen Kontext die genannten Funktionen von Preisen exemplarisch auf. Die Preiserhöhung setzte damals ein Signal: Sie informierte die Marktteilnehmer darüber, dass Erdöl auf dem Weltmarkt knapper wurde. Dieses Signal schuf für die Nachfrager von Erdöl einen Anreiz, den Verbrauch zu verringern, da sie sich mit vorhandenem Budget weniger dieses Gutes leisten konnten. Das betraf Haushalte in ihren Konsumentscheidungen ebenso wie Unternehmen, die Erdöl als Rohstoff verwendeten in ihren Produktionsentscheidungen.

peuvent acheter moins de ce bien. Du côté de l'offre, une augmentation du prix indique aux producteurs qu'à coût égal, il vaut la peine d'offrir davantage de ce bien sur le marché. Ces deux réponses permettent une répartition efficace des ressources fondée sur la rareté des biens. Or, ce résultat n'est pas le fruit de la volonté consciente d'acteurs du marché soucieux de contribuer à l'efficacité du système, mais bien d'un calcul «égoïste» de leur part. Ce fondement – aussi surprenant que contre-intuitif –, Adam Smith l'a résumé dans ce qui est probablement sa citation la plus connue: «Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais plutôt du soin qu'ils apportent à la recherche de leur propre intérêt.» En ne recherchant que son intérêt propre, l'individu œuvre davantage pour la société que s'il en avait vraiment l'intention.

La répartition des ressources

Dans une économie de marché, les prix permettent également la «répartition des ressources», c'est-à-dire déterminent ce pour quoi les moyens par définition limités sont utilisés. Ce n'est pas là le prix absolu d'un bien qui est déterminant, mais son prix par rapport aux prix d'autres biens. C'est pourquoi il est souvent question de «prix relatifs».

La fonction centrale des prix comprend quatre volets distincts. **Premièrement**, ils fournissent des informations sur la rareté: un prix relativement bas donne le signal que ce bien est plutôt abondant. **Deuxièmement**, grâce à cette indication, les prix permettent une répartition efficace des ressources: les moyens sont engagés là où règne la plus grande rareté. **Troisièmement**, les prix ont une fonction de coordination: ils sont les garants de l'efficacité des échanges en coordonnant les décisions individuelles des offreurs et des demandeurs. **Quatrièmement**, les signaux de rareté donnés par les prix indiquent dans quels domaines l'innovation est intéressante: ils contribuent ainsi au progrès technique, lui-même facteur de croissance économique.

Le choc pétrolier des années 1970 illustre de manière exemplaire les différentes fonctions des prix au niveau mondial. L'augmentation des prix du pétrole donne un signal: elle informe les acteurs du marché que le pétrole se fait plus rare sur les marchés mondiaux. Ce signal incite les consommateurs (qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises utilisant le pétrole comme matière première) à réduire leur consommation puisqu'ils peuvent s'acheter moins de ce bien avec le même budget. Parallèlement, l'augmentation du prix incite les producteurs à produire davantage. L'exploitation de certains gisements de pétrole jusque-là trop onéreuse, par exemple en mer du Nord, devient rentable. La nouvelle donne en matière de rareté induit alors une nouvelle répartition des ressources, l'ancienne n'étant plus efficace dans ces circonstances. Les particuliers achètent des voitures plus petites et moins gour-

►►





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.

den. Gleichzeitig setzte die Preiserhöhung für Anbieter Anreize, die Produktion auszuweiten. So führten die hohen Preise dazu, dass es rentabel wurde, neue, bisher zu teure Erdölquellen, zum Beispiel in der Nordsee, zu erschliessen.

Die neuen Knappheitsverhältnisse bewirkten also eine neue Allokation der Ressourcen, weil die alte Allokation unter den neuen Rahmenbedingungen nicht mehr effizient war. So kauften beispielsweise die Haushalte kleinere, verbrauchsärmere Autos, oder die Unternehmen versuchten, in der Produktion weniger Erdöl zu verwenden. Durch die Preisänderung wurden diese voneinander unabhängigen, individuellen Reaktionen von Erdölproduzenten, Erzeugern von Alternativenergie und Energiekonsumenten wie durch eine «unsichtbare Hand» effizient koordiniert, ohne dass eine zentrale Planungsstelle für diese Abstimmung sorgen musste. Schliesslich führte die Preiserhöhung des Erdöls zu einem Schub an Innovationen. Alternative Energieträger wurden attraktiver, sodass die Forschung in diese Richtung verstärkt wurde. Ebenfalls angeregt wurde die Suche nach weniger energieintensiven Produktionsmethoden.

Und was ist mit dem Staat?

Die ökonomische Analyse macht klar, dass für die Verwendung der knappen Ressourcen der Staat keine Lenkungsrolle spielen muss. Ja, sie geht sogar noch weiter: Bei einem funktionierenden Markt führt jeder Eingriff des Staates in die Preisbildung zu einer Verschwendung knapper Ressourcen. Die Preissignale lenken effizienter als staatliche Vorgaben. Daraus wird oft vorschnell der Schluss gezogen, dass der Staat für die effiziente Allokation der Ressourcen keine Rolle spiele. Das ist in zweierlei Hinsicht nicht der Fall.

Erstens funktionieren dezentrale Märkte nur dann, wenn die Eigentumsrechte an den gehandelten Gütern klar definiert und durchgesetzt werden; und damit das effizient funktioniert, braucht es eine zentrale Stelle mit Gewaltmonopol, einen funktionierenden Staat eben. Und zweitens gibt es sogenannte Marktversagen, also Situationen, in denen die Preissignale nicht die tatsächlichen Knappheiten anzeigen. In diesen – aber nur in diesen, klar definierten – Fällen kann ein gezieltes staatliches Eingreifen die Effizienz des Systems verbessern. In den allermeisten Fällen aber gilt: Die unsichtbare Hand von Preissignalen, welche die relativen Knappheiten anzeigen, sorgt für einen wesentlich schonenderen Umgang mit knappen Ressourcen, als wenn dies durch eine staatliche Stelle gelenkt würde.

Quelle: DIE VOLKSWIRTSCHAFT 10/2020

Autor: Aymo Brunetti

¹ Allokation

In der Wirtschaftstheorie: Zuweisung von Gütern und Ressourcen, bezogen auf Personen und/oder Produktionsprozesse. (Anmerkung der Redaktion.)

mandes, tandis que les entreprises cherchent recherche dans ce domaine, et la quête de méthodes de production moins gourmandes en énergie est également stimulée.

Et le rôle de l'État?

L'analyse économique montre que l'État ne doit pas intervenir pour coordonner l'utilisation de ressources par définition limitées. Elle va même plus loin: sur un marché qui fonctionne, toute intervention de l'État dans la formation des prix conduit à un gaspillage des ressources. Le signal-prix garantit une coordination plus efficace qu'une réglementation étatique. Il serait toutefois précipité de dire que l'État ne joue aucun rôle dans une répartition efficace des ressources. C'est en effet doublement faux.

Premièrement, un système fondé sur des marchés décentralisés ne fonctionne que lorsque les droits de propriété des biens négociés sont clairement définis et garantis: il faut donc un organe central ayant le monopole de puissance publique et, dès lors, un État qui fonctionne. Deuxièmement, il existe ce qu'on appelle des «défaillances du marché», c'est-à-dire des situations dans lesquelles le prix des biens ne reflète pas leur rareté réelle. Dans ces cas bien définis – et uniquement dans ces cas –, l'intervention ciblée de l'État peut renforcer l'efficacité du système. Un prochain article de cette série abordera la problématique environnementale qui découle de ce qui est probablement la principale défaillance du marché. Dans la très grande majorité des cas, toutefois, la main invisible des signaux-prix – indicateurs de la rareté relative des biens – garantit une utilisation des ressources limitées bien plus parcimonieuse que ne pourrait le faire un organe étatique.

Source: La Vie économique 10/2020

Auteur: Aymo Brunetti

En hiver, le risque d'infection augmente, probablement sous l'effet des aérosols

Selon les chercheurs, la transmission du COVID-19 par les particules en suspension dans l'air n'a pas reçu suffisamment d'attention jusqu'à maintenant.

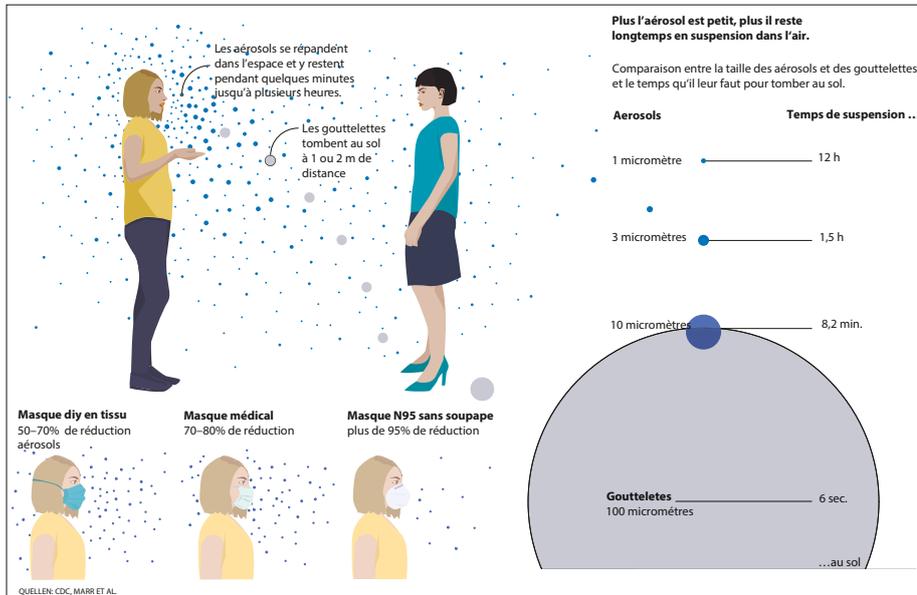


Fig: I

Contre les aérosols, la distance et le lavage des mains sont peu utiles, contrairement au port d'un masque ou à une bonne ventilation.

Tout comme la fumée émanant de la bouche d'un fumeur, les aérosols tourbillonnent dans les courants d'air et se répandent dans la pièce. Ces minuscules particules de salive et de sécrétion pulmonaire ne tombent pas tout de suite sur le sol, à un à deux mètres de distance, mais restent dans l'air pendant de nombreuses minutes, voire des heures. La transmission des virus par les aérosols est susceptible d'augmenter, surtout pendant la saison froide, car les gens passent plus de temps à l'intérieur.

L'organisation mondiale de la santé (OMS) et les Centers for Disease Control and Prevention (CDC) américains n'ont pas accordé beaucoup d'attention à la transmission par les aérosols jusqu'ici. Certains chercheurs considèrent que c'est de la négligence. De nombreux événements de super-diffusion semblent basés sur des aérosols. D'autres arguments suggèrent aussi que le rôle des particules en suspension a été sous-estimé jusqu'à présent. Un groupe d'experts a donc publié un rapport qui devrait permettre au public de se protéger efficacement contre la transmission du virus par les aérosols. Le rapport, ré-

digé sous forme de questions et de réponses, donne des recommandations et doit être constamment mis à jour.

Comment peut-on s'infecter avec le coronavirus?

Il existe trois voies de transmission: l'infection par frottis, l'infection par gouttelettes et la transmission par aérosols. L'infection par frottis se produit lorsqu'une personne infectée serre la main ou touche des surfaces contaminées (poignées de porte, boutons de sonnette, etc.) puis se saisit le visage. Les deux autres voies de transmission sont aériennes et diffèrent principalement par la taille des gouttelettes chargées de virus. Les plus grosses gouttelettes se comportent de manière «balistique». Elles ont une trajectoire similaire à celle des boulets de canon et tombent au sol en peu de temps. Pour être infecté de cette manière, il faut donc rester longtemps à proximité d'une personne infectée. Les plus petits aérosols, en revanche, flottent dans l'air et suivent le flux d'air. Dans les salles fermées, la transmission est donc possible sur une distance plus grande que les 1,5 à 2 mètres recommandés.

Que sont les aérosols, et où se situe la limite par rapport aux gouttelettes?

Les aérosols sont de petites particules en suspension. Ils sont libérés lors de la respiration, de la parole, du chant ou du rire et sont constitués de salive et de sécrétions respiratoires. Cependant, ils peuvent aussi contenir des agents pathogènes. On lit souvent que la frontière entre les aérosols et les gouttelettes est d'un diamètre de cinq micromètres. Cependant, si les aérosols comprennent tout ce qui est en suspension dans l'air pendant plus de quelques secondes, cette limite est incorrecte. Par exemple, les chercheurs soulignent que même une gouttelette de 10 micromètres de diamètre reste dans l'air jusqu'à huit minutes et parcourt jusqu'à 50 mètres dans des pièces fermées avec une circulation d'air normale. Les chercheurs préconisent donc de fixer la limite à un diamètre de 100 micromètres. Cela déplacerait automatiquement cette frontière entre les gouttelettes et les aérosols en faveur de ces derniers. Cela ressemble à une discussion sémantique. Toutefois, les auteurs soulignent l'importance de ne pas créer de confusion de termes, comme le fait

l'OMS. Celle-ci parle de gouttelettes, alors qu'il s'agit d'aérosols. Une limite de 100 micromètres est également plus évidente car les particules plus grosses n'atteignent plus les poumons, mais sont principalement absorbées par les muqueuses de la région nasale et pharyngée.

Quelle est la voie de transmission prédominante avec le Sars-CoV-2?

Jusqu'à présent, l'OMS et le CDC supposaient que l'infection se faisait principalement par gouttelettes ou frottis. Les aérosols joueraient un rôle secondaire. Les chercheurs sont d'avis contraire. Ils donnent diverses raisons pour lesquelles les aérosols sont au moins aussi importants et peut-être même la voie de transmission dominante. Il s'agit notamment des événements dits de «super-diffusion», dans lesquels une seule personne infecte plusieurs. L'observation selon laquelle les gens sont plus susceptibles d'être infectés à l'intérieur qu'à l'extérieur plaide aussi en faveur des aérosols, car ils s'évaporent rapidement à l'air libre. Pour la même raison, l'infection est moins probable dans les pièces bien ventilées. Les chercheurs soulignent également que de nombreuses infections se produisent à un stade où la personne infectée ne tousse ou n'éternue pas encore et n'émet donc pas un flot de grosses gouttelettes. À ce stade pré-symptomatique, on pense que la propagation de l'infection se fait plus probablement par des aérosols qui sont expulsés en parlant, en chantant ou en respirant.

Combien d'aérosols infectieux sont expirés?

Cela varie d'une personne à l'autre et dépend de l'évolution de l'infection et de l'activité. En principe, plus une personne parle fort, plus elle émet d'aérosols. Lorsqu'on parle, on émet dix fois plus d'aérosols que par la seule respiration. Quand on chante ou crie fort, c'est cinquante fois plus. C'est ce qui explique certains événements de super-diffusion lors des répétitions de chorale ou dans les bars, où les gens doivent crier fort pour se faire entendre malgré le niveau de bruit. Les individus émettent également dix fois plus de ces particules que la moyenne lorsqu'ils parlent. On ne sait toujours pas pourquoi il en est ainsi. La quantité de virus dans les aérosols dépend de la

quantité d'air et de l'évolution de l'infection. Elle est la plus élevée un à deux jours avant l'apparition des premiers symptômes et tombe à un niveau relativement bas quatre jours plus tard.

Pendant combien de temps les virus restent-ils infectieux dans les aérosols?

Cela dépend de différents facteurs. Plus les aérosols sont petits, plus ils restent longtemps dans l'air, ce qui peut aller jusqu'à douze heures. Cependant, les virus ne survivent généralement pas aussi longtemps. À température ambiante normale, ils restent infectieux pendant environ une à deux heures, selon les chercheurs. Plus il fait froid, plus ils survivent. Le phénomène de super-diffusion dans les abattoirs s'explique par la température relativement basse de l'air. L'humidité de l'air semble également avoir une influence. Les virus entourés d'une enveloppe lipidique, comme ceux de la grippe ou le virus corona, survivent plus longtemps dans l'air sec. C'est pourquoi les vagues de grippe se produisent surtout pendant les mois d'hiver.

Pendant combien de temps faut-il respirer des aérosols avant de s'infecter?

Il est difficile de répondre à cette question. Les auteurs disent qu'un souffle en passant est inoffensif. Le risque d'infection augmente avec la quantité de virus inhalés. Le risque d'une évolution grave de la maladie augmente avec la quantité de virus inhalés. Selon les auteurs, la règle des 15 minutes après lesquelles une infection est probable est purement arbitraire. Il n'y a aucune preuve à cet égard.

Une distance de deux mètres à l'intérieur protège-t-elle contre l'infection?

Non. Certes, cette règle contribue à réduire l'infection par les gouttelettes et les aérosols dont la concentration est la plus forte à proximité immédiate d'une personne infectée, Mais il n'est pas toujours possible de réduire le risque d'infection par les aérosols. Avec le temps, cependant, les aérosols se répandent dans toute la pièce. La direction dans laquelle va l'air expiré par une personne dépend du mouvement de l'air. Si la pièce est grande et bien ventilée, le risque est moindre.

Peut-on aussi s'infecter par des aérosols en plein air?

Ce n'est pas impossible. Cependant, le risque est beaucoup plus faible que dans les pièces fermées, car le vent répand rapidement les aérosols. Le cas échéant, les chercheurs recommandent d'éviter les grands rassemblements de personnes dans des espaces publics abrités du vent et ombragés. La lumière ultraviolette intensive nuit aux virus.

Quelle est l'efficacité du masque contre la transmission par des aérosols?

Le masque forme une bonne barrière physique contre les aérosols, à condition d'être bien ajusté et porté correctement. S'il est mal ajusté, de nombreux aérosols s'échapperont par les côtés et près du nez. Un masque N95 sans valve bien ajusté filtre 95% des aérosols. Un masque en tissu monocouche cousu main filtre 50% des particules d'une taille de plus de 2 microns. Un masque à 2 couches de tissu peut retenir jusqu'à 90% des aérosols, mais seulement s'il est bien ajusté.

Comment réduire le risque de transmission par les aérosols?

Une aération régulière est la meilleure solution. Il vaut mieux ouvrir toutes les fenêtres pendant une courte durée que laisser une seule fenêtre inclinée en permanence. L'aération n'étant pas agréable lorsque les températures extérieures sont basses, vous pouvez installer un appareil de mesure qui indique quand le CO₂ dans l'air ambiant de la pièce dépasse une certaine limite.

Quels sont les avantages des filtres et des purificateurs d'air?

Selon les auteurs, les purificateurs d'air sont une bonne option. Tous les filtres pourraient contribuer à réduire la quantité d'aérosols chargés de virus. Mais la plupart des filtres standard sont mal adaptés aux particules de cette taille. Il faut utiliser ceux qui retiennent des aérosols d'une taille inférieure à 10 microns.

Auteurs:

Lena Stallmach, Christian Speicher (textes),

Jonas Oesch, Anja Lemcke (graphique),

Source: NZZ, 05.10.2020

RODARO GmbH expandiert und investiert in die Berufsbildung



Sechs Jahre nach Eröffnung der RODARO GmbH in Weggis, lanciert Daniel Selva seinen eigenen Verkaufsshop und investiert nicht nur in den B2C-Zweig sondern gleichzeitig auch in die Ausbildung des Berufsnachwuchses.

Das Timing für die Eröffnung des Roda-Color Farbshops war coronabedingt zweifellos nicht ganz optimal, musste doch nebst der Verschiebung bis nach dem Lockdown auch auf eine gebührende Eröffnungsfeier gänzlich verzichten und der Shopbetrieb unter speziellen Bedingungen gestartet werden. Dies trübte die positive Stimmung des Geschäftsführers, Daniel Selva, aber nicht, denn er ist der festen Überzeugung, dass es immer eine Lösung gibt – wenn man es denn möchte.

Angesprochen darauf, was den Ausschlag für die Shop Eröffnung gegeben hätte, meinte Daniel Selva, dass in den

letzten Jahren spürbar geworden wäre, dass immer mehr Kundschaft im Lager Weggis Produkte beziehen und abholen wollten. Das Bedürfnis nach einem Farbshop in den Regionen Küssnacht am Rigi, Greppen, Vitznau, Gersau (Luzerner Riviera) schien vorhanden, und so habe man sich entschieden, den Roda-Color Farbshop zu eröffnen. Auf zwei Stöcken und einer Fläche von rund 210 m² stehen Lacke, Dispersionen, Sprühdosen, Lasuren, Holzöle, Effektfarben und Zubehör aller Art im Shop an der Weiherstrasse 16 in Weggis zur Verfügung. Mischservice inklusive.

Aber nicht nur der Entscheid, einen

Shop zu eröffnen, ist im vergangenen Jahr gereift. Nein, Daniel Selva hat sich ebenfalls auf den «Ausbildungsweg» begeben. So ist im neuen Shop gleichzeitig auch eine neue Lehrstelle geschaffen worden. Die Farben News hat Daniel Selva zu diesem Schritt beglückwünscht und ihm einige Fragen dazu gestellt:

Herr Selva, was hat Sie bewogen, gleichzeitig mit der Shoperöffnung auch Lernende auszubilden?

Daniel Selva: Die Ausbildung ist ein wichtiger Schritt im Leben junger Menschen. Gerade jetzt, in der schwierigeren





Coronazeit, sollten Firmen vermehrt die Verantwortung übernehmen und den Jugendlichen eine berufliche Perspektive bieten.

Uns ist eine gute, fundierte Ausbildung sehr wichtig und wir begleiten unsere Lernenden professionell und verantwortungsbewusst. Wir möchten ihnen die Freude an der Arbeit und am Beruf selber vermitteln und vorleben. Aktuell bilden wir einen jungen Mann zum Detailhandelsfachmann aus. Ebenfalls bieten wir einen Praktikumsplatz an. Im nächsten Jahr möchten wir dann eine weitere Ausbildung im KV-Bereich anbieten.

Was für erste Erfahrungen/Eindrücke haben Sie als neuer Ausbildungsbetrieb gewonnen? Ist der Lernende gut gestartet?

Da uns der Corona-Lockdown im Frühling dazwischen gekommen ist, mussten wir alles in kürzester Zeit organisieren und in die Wege leiten. Das heisst, bei der kantonalen Anmeldung, der darauf folgenden Betriebsbesichtigung sowie der Schulanmeldung mussten wir Gas geben. Aber wir haben es geschafft und im August 2020 hat unser erster Lernender gut gestartet. Nach den vergangenen drei Monaten sind wir stolz, dass er auch bereits sehr gute Prüfungsnoten in der schulischen Ausbildung erreichen konnte.

Was würden Sie Betrieben empfehlen, die sich ebenfalls mit dem Gedanken Lernende auszubilden befassen?

Ich appelliere unbedingt daran, Verantwortung zu übernehmen und insbesondere in der heutigen Zeit Ausbildungsplätze zur Verfügung zu stellen. Die jungen Leute sind dankbar und zeigen es mit gutem Einsatz. Dennoch muss man sich bewusst sein, dass man in eine Ausbildung auch viel Zeit investieren muss. Dies ist die Grundlage für eine erfolgreiche Ausbildungszeit. Berufsbildner zu sein heisst, die jungen Menschen in ihre berufliche Karriere zu begleiten und sie auf einen erfolgreichen Abschluss vorzubereiten.

Wo sind allenfalls die Stolpersteine gewesen?

Für uns haben sich bis jetzt glücklicherweise keine Stolpersteine ergeben, denn es gibt immer Lösungen, wenn man es auch möchte.

Was waren Ihre persönlichen Highlights seit der Neueröffnung und dem Start des Lernenden?

Mir ist es wichtig, dass auch Schulabgänger mit nicht so überragenden Schulnoten eine Lehrstelle erhalten. Wir geben daher auch Jugendlichen aus dem Sek. Niveau B oder C eine Chance. Wichtig ist, dass wir beim Schnuppern/Vorstellen spüren, dass die jungen Leute wirklich

wollen, dementsprechend Einsatz zeigen und lernbereit sind. Wenn diese Einstellung zur Arbeit stimmt, können wir ihnen das fachliche Know-how mit auf den Weg geben, sodass dann am Ende ein positiver Lehrabschluss daraus resultiert. Unser Lernender hat kürzlich seine Probezeit bestanden und wir sind auf gutem Kurs – was mich natürlich sehr freut und zu meinen ersten Highlights zählt.

Eine abschliessende Frage zur Branche: Wie präsentiert sich aus Ihrer Sicht die aktuelle Lage in der Farbenbranche?

Nach einigen Unsicherheiten beim Lockdown im Frühjahr hat sich die Farbenbranche meines Erachtens erstaunlich gut entwickelt. Dadurch, dass viele Schweizer im eigenen Land bleiben, wird vermehrt renoviert. Dies beginnt schon im kleinen Stil. Dies zeigt sich auch im Handwerkerbereich sowie in der Baubranche. Ich bin zuversichtlich, dass die Farbenbranche mit einem blauen Auge aus der ganzen leidigen Coronakrise hervorgeht.

Herzlichen Dank Herr Selva, für dieses interessante Gespräch. Wir wünschen Ihnen selbstverständlich weiterhin positive Erfahrungen auf Ihrem Weg mit den Lernenden, und natürlich viel Erfolg mit dem neuen Shop in Weggis.

Die Begriffe der Digitalisierung

Was verbirgt sich hinter den digitalen Technologien und Anwendungen? Die wichtigsten möchten wir an dieser Stelle kurz vorstellen, denn diese stehen vielfach im Zentrum der Diskussion über Chancen und Risiken der Digitalisierung.



Bild: Nata-Lia, shutterstock.com

Apps

Apps oder «Applications» bzw. «Application Software» sind digitale Anwendungen, die über das Internet, Smartphones oder Tablets bedient werden. Sie bilden eine einfache, bedienerfreundliche und oft auch intuitive Schnittstelle zum Nutzer. So können komplexe Produkte vereinfacht werden. Je besser es dem Anbieter einer Leistung gelingt, die Perspektive des Nutzers einzunehmen (wie genau erfolgt eine Nutzung durch den Kunden, in welchen Schritten?), umso bedienungsfreundlicher ist ein App. Über eine App lassen sich ausserdem zahlreiche Daten über die Nutzer und ihr Verhalten sammeln und auswerten, die wiederum zur Verbesserung der angebotenen Leistung eingesetzt werden können.

Blockchain

Bei der Blockchain handelt es sich – einfach gesagt – um eine Kette von Datenblöcken, die in chronologischer Reihenfolge miteinander verbunden und dezentral auf vielen Rechnern gespeichert sind. Alle bestehenden Datenblöcke können nachträglich nicht mehr manipuliert werden. Somit sind die gespeicherten Informationen (z. B. Transaktionen) jederzeit nachvollziehbar und unveränderbar, d. h. im Prinzip fälschungssicher. Das Hinzufügen

neuer Datenblöcke erfordert immer eine Bestätigung bzw. Verifizierung durch die Beteiligten. Anhand von kryptografischen Verfahren der Datenverschlüsselung wird gewährleistet, dass nur die jeweils berechtigte Person die Informationen einsehen kann. Die Blockchain-Technologie eignet sich für Anwendungen, bei denen es um vertrauliche Transaktionen geht, wie z. B. der Erwerb oder die Veräusserung von Eigentum oder die Regulierung eines Erbes. In diesen Fällen braucht es bis dato eine unabhängige dritte Partei (einen Intermediär), die diese Transaktionen bestätigt und der alle Beteiligten vertrauen. Das kann z. B. ein Notar oder eine Bank sein. Durch die dezentrale und fälschungssichere Struktur der Blockchain ist diese Rolle nicht mehr erforderlich.

Data Science und Analytics

Ein zentrales Charakteristikum der digitalen Welt sind die Generierung und Verfügbarkeit grosser Datenmengen («Big Data») zu allen erdenklichen Sachverhalten. Dazu gehören Maschinendaten, Daten zum Kundenverhalten oder über Geschäftsprozesse. Anhand von komplexen statistischen Methoden werden diese Daten in neue Erkenntnisse transferiert. Dazu werden grosse Datenmengen gezielt auf vermutete Zusammenhänge geprüft

oder es wird nach Mustern in den Daten gesucht, beispielsweise um frühzeitig mögliche Fehlerquellen im Produktionsprozess zu erkennen («Predictive Maintenance»). Auf der Grundlage neuer Erkenntnisse können Unternehmen bestehende Produkte verbessern, neue Services anbieten oder ganz neue Geschäftsmodelle entwickeln. Es stellen sich Fragen nach der Datensicherheit, nach dem Speicherort der Daten (z. B. in einer Cloud, in welchem Land, usw.), nach der Datenmenge oder auch nach erforderlichen Kompetenzen für die Datenanalyse.

Digitale Plattformen

Plattformen sind Orte, die verschiedene Marktteilnehmer zusammenbringen, wie zum Beispiel Verkäufer und Käufer auf einer Messe oder wie Fluggesellschaften und Flugpassagiere auf einem Flughafen. Die Idee von Plattformen ist nicht neu. Sie führen als Vermittler Angebot und Nachfrage zusammen und vernetzen diese. Digitale Lösungen ermöglichen es aber, diesen Prozess erheblich zu vereinfachen, zu beschleunigen und die entstehenden Kosten deutlich zu reduzieren. Damit sind digitale Plattformen analogen Lösungen oft überlegen. Sie stossen neue Geschäftsmodelle an, welche entweder ausschliesslich auf Plattformen aufbauen können oder diese mit herkömmlichen Geschäftskonzepten verknüpfen.

Digitale Plattformen besitzen eine Reihe besonderer Charakteristika. Sie ermöglichen es beispielsweise, viele Daten zu sammeln und auszuwerten. Zudem können schnell wachsende Plattformen eine marktbeherrschende Stellung erreichen, gegen welche Wettbewerber oft kaum eine Chance haben.

E-Commerce

Beim E-Commerce geht es darum, Produkte und Dienstleistungen über digitale Kanäle zu vermarkten. Im Vergleich zu anderen Distributionska-

nähen können Kosten für die physische Infrastruktur (z. B. Ladengeschäft, Warenlager) verringert werden. Ein weiteres Ziel kann darin bestehen, die vorhandenen Vertriebskanäle durch einen Onlineshop sinnvoll zu ergänzen.

Die zunehmende Verbreitung und Nutzung von Onlineshops führt dazu, dass sich die Markttransparenz tendenziell erhöht. Kunden können die Preise einzelner Produkte per Mausklick miteinander vergleichen, und sie können zeitlich und räumlich flexibel darauf zugreifen. E-Commerce gibt es in unterschiedlichen Ausprägungen, vom klassischen Webshop für Konsumenten oder Unternehmen bis hin zu Plattformen für den Austausch zwischen Privatpersonen (z. B. neue oder gebrauchte Produkte).

Informationssysteme (CRM, ERP)

Immer wichtiger werden in der Praxis die erfolgreiche Einführung und Nutzung integrierter Informationssysteme.

Zu den bekanntesten zählen die Systeme des Enterprise Resource Plannings (ERP) und des Customer Relationship Managements (CRM). Ein ERP-System ist eine

standardisierte Anwendungssoftware zur Unterstützung der Prozesse in betrieblichen Funktionsbereichen (Rechnungswesen, Personaladministration, Materialwirtschaft, Produktion, Marketing und Vertrieb usw.). Der bekannteste Vertreter dieser Softwaregattung ist SAP R/3. Für KMU gibt es aber viele andere, weniger umfangreiche Systeme mit weniger Funktionen, z. B. von Abacus oder Navision. Ein CRM-System unterstützt das Management beim Aufbau und der Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen.

Aufgabe eines CRM-Systems ist die Sammlung und Auswertung von Kundendaten sowie die darauf aufbauende Automatisierung kundenbezogener Geschäftsprozesse. Mit Hilfe eines CRM-Systems ist es möglich, auf lange Sicht profitable Kundenbeziehungen durch ganzheitliche und individuelle Marketing-, Vertriebs- und Servicekonzepte aufzubauen und zu festigen.

Internet der Dinge

Beim Internet der Dinge oder auch Internet of Things (Abkürzung IoT) geht es darum, Alltagsgegenstände über das

Internet miteinander zu vernetzen. Diese sind mit Chips, Sensoren, Datenspeichern oder Softwaresystemen ausgestattet, die einen Datenaustausch mit anderen Geräten ermöglichen und diese «smart» machen. Am Anfang waren es Computer, Mobiltelefone oder Spielkonsolen, die mit dem Internet vernetzt wurden. Aber auch andere herkömmliche, nicht digitale Dinge wie Fenster, Pakete oder Kleidungsstücke können digital miteinander vernetzt werden. Jeder «smarte» Gegenstand verfügt über eine eindeutige Kennung und kann daher im Netzwerk gefunden werden. Daraus ergeben sich neue Anwendungsbereiche, neue Produkte und Services mit vielen neuen Funktionalitäten. Die Anzahl der Dinge, die mit dem Internet verbunden sind, wird immer grösser. In den nächsten Jahren soll diese Zahl auf rund 20 Mrd. ansteigen.

Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen

Bei der künstlichen Intelligenz geht es darum, mit Hilfe von Computern und Algorithmen die menschliche Intelligenz nachzuahmen. Computersysteme werden so

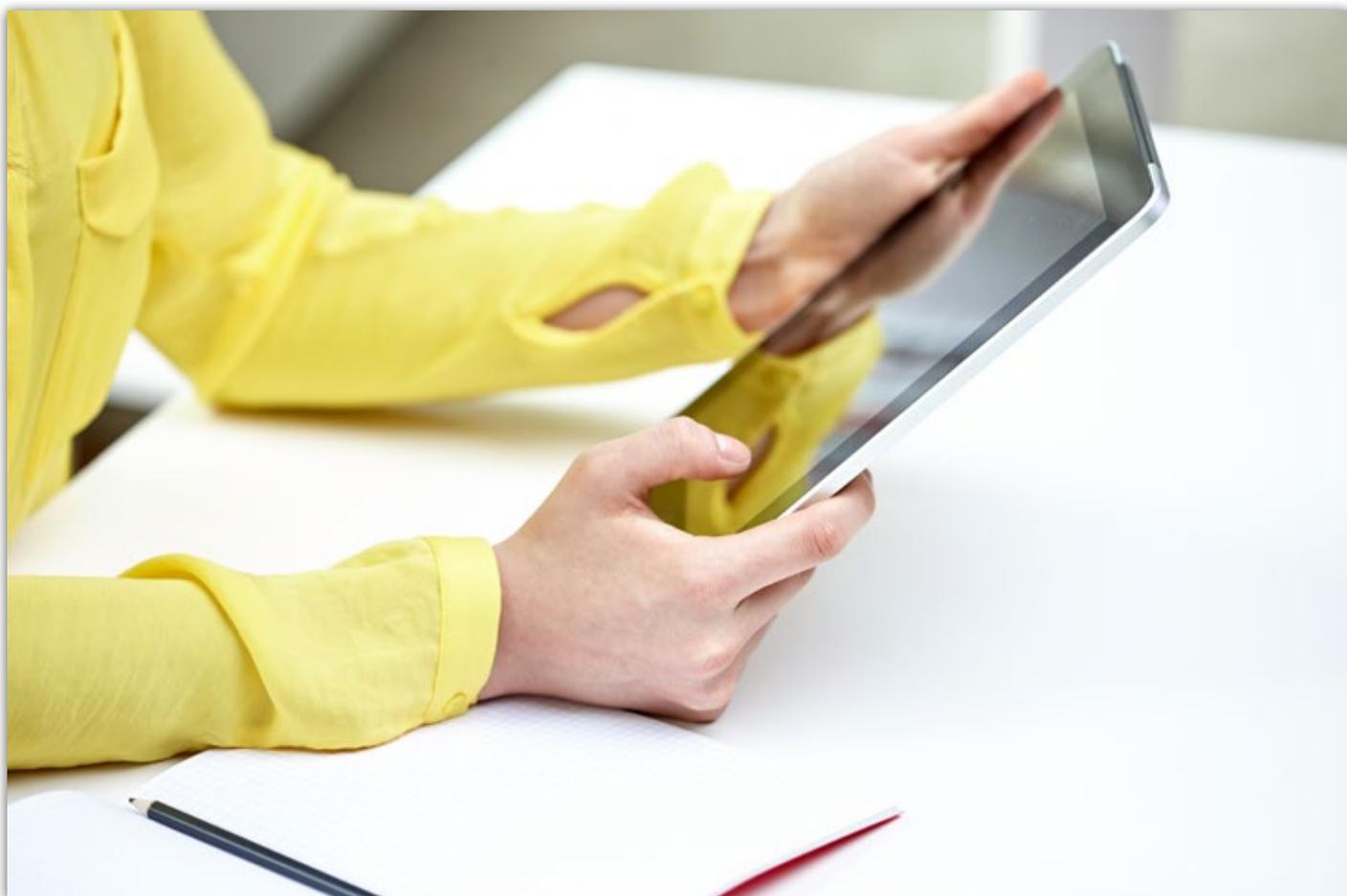


Bild: Syda Productions, shutterstock.com

EINE MODERNE & DYNAMISCHE AUSBILDUNG ...



Der Online-Handel boomt wie nie – die Schweizer Wirtschaft ist bereit – dem Schweizer Berufsbildungssystem fehlt es aber an einer modernen Berufslehre!

Die Herausforderungen des modernen E-Commerce erfordern jetzt eine dynamische Berufslehre! Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage am Schweizer Arbeitsmarkt nach einer neuen Berufslehre «E-Commerce» ist heute grösser denn je. Mit den einschlägigen Verbundpartnern, Wirtschaftsverbänden und Ausbildungsinstitutionen werden aktuell in enger Zusammenarbeit mit dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) die Strukturen und Inhalte dieser modernen Berufslehre intensiv eruiert und abgeklärt.



**... BIETET
PERSPEKTIVEN
FÜR LERNENDE!**

programmiert, dass sie eigenständig anspruchsvolle Aufgaben bearbeiten, Probleme lösen und Vorschläge für Entscheidungen unterbreiten oder Entscheidungen treffen können. Der Einsatz künstlicher Intelligenz eröffnet Unternehmen eine Vielzahl neuer Möglichkeiten. Ein Anwendungsfeld ist die medizinische Diagnostik. Ärzte können beim Verdacht auf ein konkretes Krankheitsbild die Personendaten, Symptome und Testergebnisse eines einzelnen Patienten weltweit mit den Daten Millionen anderer Patienten ebenso wie mit den Ergebnissen wissenschaftlicher Studien abgleichen. Dies ermöglicht eine Diagnose sowie Empfehlungen für weitere medizinische Tests, wie auf dem Gebiet der Onkologie. «Maschinelles Lernen» beschreibt die Generierung neuen Wissens durch ein künstliches System. Ein Computersystem analysiert dabei einzelne Arbeitsschritte eines Vorgangs oder komplexe Prozesse und versucht, Muster und Gesetzmässigkeiten zu erkennen. Dies hilft dabei, Zusammenhänge zu entdecken und Prognosen über den möglichen künftigen Verlauf zu treffen.

Open Source Software

In Open Source Software Projekten wird oft komplexe und innovative Software entwickelt, die unabhängig von kommerziellen Firmen ist. Zu den bekanntesten Beispielen gehören das Linux Betriebssystem oder der Apache Webserver. Es gibt jedoch auch zahlreiche kleinere Projekte. Ein typisches Projekt existiert nur auf einer digitalen Plattform, und der Quellcode ist offen. Der Code kann so modifiziert oder erweitert werden. Jeder, der das erforderliche Wissen dazu besitzt, kann sich so am Prozess der Programmierung beteiligen. Auch die dabei entwickelte Software ist kostenlos nutzbar und für jedermann über das Internet frei zugänglich. Zunehmend wird Open Source Software von Unternehmen genutzt und an die individuellen Software-Bedürfnisse oder an die eigenen digitalen Produkte angepasst.

Unternehmen beteiligen sich häufig auch mit ihrer Arbeitszeit an Projekten. Sie können so auf zahlreiche Experten zugreifen, die bei Software-Problemen Hinweise geben können.

delt es sich um Maschinen, die den Menschen in bestimmten Situationen nachahmen und ersetzen können. Die Einsatzgebiete sind sehr vielfältig und reichen von Fertigungsrobotern in der Industrie, Assistenzsystemen zur Durchführung von wissenschaftlichen Testversuchen bis hin zu Pflege und Therapie-robotern im Gesundheitswesen.

Soziale Netzwerke

Soziale Netzwerke im Internet bestehen in der Regel aus einer digitalen Plattform, bei der sich interessierte Personen registrieren und ein individuelles Profil erstellen können. Für die Nutzer stehen zumeist der Austausch und die Kommunikation mit anderen Teilnehmenden im Vordergrund. Die Nutzung solcher Netzwerke hat in den letzten Jahren stark zugenommen, so dass auch ihre kommerzielle Bedeutung massgeblich gestiegen ist. Die vernetzte Struktur eignet sich, um Informationen wie beispielsweise Werbe- oder Markenbotschaften an definierte Zielgruppen zu übermitteln. Der Vorteil liegt darin, dass die gewünschte Zielgruppe treffsicher und mit wenig Streuverlust ausgewählt und adressiert werden kann.

Es gibt einerseits die bekannten Netzwerke mit einer sehr grossen Reichweite (z. B. Facebook, LinkedIn, Xing). Andererseits gibt es auch viele kleinere, zumeist inhaltlich spezialisierte Netzwerke wie z. B. *patientslike.com*. Auf dieser Plattform können sich Menschen zu bestimmten Krankheiten untereinander austauschen und unterstützen.

Robotik

Die Robotik oder Robotertechnik ist ein stark wachsendes Gebiet und verwendet Methoden und Ansätze aus dem Maschinenbau, der Elektrotechnik und Informatik. Es geht um die Entwicklung und Herstellung von Robotern und Computersystemen, die zur Steuerung der Roboter erforderlich sind. Reine Software-Roboter (Bots) gehören zur Informatik und finden z. B. als Chatbots bei der automatisierten Kommunikation mit Kunden Anwendung. Ein Einsatz erfolgt oft auf Websites von Unternehmen, beispielsweise in der Kommunikation mit dem Kundendienst. Bei Robotern han-



Entlassen oder zwangspensioniert – was passiert mit der Vorsorge?

Bei einem Stellenverlust ist es wichtig, sich auch Gedanken über die weitere Altersvorsorge zu machen



Bild: Jajai Images, shutterstock.com

Die Pandemie kostet auch in der Schweiz viele Jobs. Zudem schicken Unternehmen Mitarbeitende vor dem Erreichen des ordentlichen Rentenalters in die Pension, um Kosten zu sparen. Eine Entlassung oder «Zwangspensionierung» ist für die meisten Betroffenen ein Schock. «Die allermeisten sind völlig traumatisiert und müssen zunächst einmal emotional loslassen», sagt Marcel Chevrolet. Der Vermögensberater verlor selbst 2012 nach 30 Jahren im Schweizer Banking seine Direktionsstelle bei einem Finanzhaus. «Viele Entlassene suchen erst einmal krampfhaft nach einer neuen Stelle und lassen das Vorsorgethema aussen vor», sagt Chevrolet. Dabei wisse er aus eigener Erfahrung, wie wichtig es sei, in dieser Situation die Altersvorsorge zu beachten. Dabei sind mehrere Punkte wichtig.

Risiko-Lebensversicherung?

«Wenn man sich arbeitslos meldet, wird man üblicherweise aus der Pensionskasse des bisherigen Arbeitgebers herausgenommen», sagt Markus Kunz, Fachführung Finanzplanung bei der Credit Suisse (CS). Wer seine Arbeitsstelle verliert und zu jung ist für eine Frühpensionierung, hat in der Regel zwei Jahre lang Anspruch auf

Arbeitslosentaggelder. Während dieser Zeit ist man auch gegen die Risiken Tod und Invalidität versichert. «Allerdings sind diese Risiken dann meist schlechter abgedeckt als vorher», sagt Kunz. Möglicherweise könne es je nach Lebenssituation für diesen Fall Sinn ergeben, eine Risiko-Lebensversicherung abzuschliessen. Ein jüngerer Familienvater und Eigenheimbesitzer kann so beispielsweise die Tragbarkeit für das Haus und damit seine Familie absichern.

Bezieht man Arbeitslosengeld, läuft die AHV auf dem tieferen Arbeitslosengeld weiter. «Die Beiträge werden automatisch vom Arbeitslosengeld abgezogen», sagt Kunz. Auch in die Säule 3a kann man während dieser Zeit weiterhin steuerbegünstigt Gelder einzahlen.

Werden die Gelder in verschiedenen Jahren bezogen, bietet sich die Möglichkeit, die Steuerprogression zu brechen.

Staffelung der Vorsorgegelder

Das Geld aus der beruflichen Vorsorge fliesst indessen nach dem Stellenverlust in den Bereich Freizügigkeit. Dabei sind mög-

liche steuerliche Implikationen zu beachten. Chevrolet rät, das Geld zu splitten und es auf zwei verschiedene Freizügigkeitseinrichtungen einzuzahlen. Beim Bezug der Gelder im Alter ergeben sich dann Staffelungsmöglichkeiten. Werden die Gelder in verschiedenen Jahren bezogen, bietet sich die Möglichkeit, die Steuerprogression zu brechen. Vor allem für die Bewohner des Kantons Zürich sei es ratsam, eine solche Strategie zu verfolgen, sagt der Vermögensberater. Der Kanton Zürich hat die höchsten Kapitalbezugssteuern der Schweiz.

Verteile man das Geld aus der beruflichen Vorsorge nicht auf zwei Freizügigkeitseinrichtungen, entgingen einem die Steuerersparnis und damit sichere Erträge, sagt Chevrolet. Diese sind nicht zu verachten: Gemäss einer Ende September publizierten Studie der CS kann ein Ehepaar durch die Staffelung beim Bezug von Vorsorgegeldern im Volumen von 800 000 CHF aus der zweiten und dritten Säule über vier Jahre hinweg in den Hauptorten der Kantone Basel-Landschaft, Schwyz und Zürich Summen zwischen 32 551 CHF und 43 653 CHF Steuern sparen.

Gemäss der Sozialversicherungsstatistik des Bundes hatten Freizügigkeitsgelder in der Schweiz im Jahr 2018 ein Volumen von 54,7 Mrd. CHF. Der Verband Vorsorge Schweiz (VVS) weist darauf hin, dass grosse Teile der Freizügigkeitsgelder auf Konten herumliegen und keine Erträge erwirtschaften. Ende 2018 seien lediglich rund 22% der Freizügigkeitsgelder in Wertchriften investiert gewesen. Laut einer Untersuchung des VVS bei den grössten Anbietern UBS, CS, Raiffeisen und Zürcher Kantonalbank liegen die Gelder zum Teil unerwartet lang im Bereich Freizügigkeit – 50% mehr als fünf, ein Drittel mehr als zehn Jahre. Es ist also zu überlegen, ob und wie man die Freizügigkeitsgelder investiert.

Neuer Rechtsanspruch

Auch das Alterssparen lässt sich nach dem Stellenverlust fortsetzen. Will man dies

tun, kann man bei seiner Vorsorgeeinrichtung nachfragen, ob diese das ermöglicht. Ältere Mitarbeitende haben laut Kunz nach einer Änderung im Gesetz im Rahmen der Reform der Ergänzungsleistungen ab 1. Januar 2021 bei Kündigung durch den Arbeitgeber einen Rechtsanspruch darauf, im bisherigen Umfang in der Pensionskasse des bisherigen Arbeitgebers versichert zu bleiben. Ab 58 Jahren muss dies zwingend ermöglicht werden, die Pensionskasse kann dies aber bereits ab 55 Jahren im Reglement definieren. Falls dies keine Option ist, kann man die berufliche Vorsorge nach BVG-Obligatorium bei der Stiftung Auffangeinrichtung BVG weiterführen. In beiden Fällen müssen die betroffenen Personen dann aber sowohl die Arbeitgeber- als auch die Arbeitnehmerbeiträge bezahlen. «In der Praxis ist das oft nicht realistisch. Die meisten Leute können es sich nach einer Entlassung nicht leisten, die Beiträge selbst zu bezahlen», sagt Chevrolet.

Berufliche Vorsorge weiterführen

Nach dem Ausscheiden aus der Vorsorgeeinrichtung des bisherigen Arbeitgebers hat man laut Kunz 90 Tage Zeit, um sich bei der Stiftung Auffangeinrichtung BVG anzumelden. Man solle dabei aber beachten, dass diese nur obligatorische Leistungen versichere. «80 Prozent der in der beruflichen Vorsorge Versicherten in der Schweiz haben überobligatorische Leistungen, von daher stehen diese Leute dann alle schlechter da», sagt Kunz. Der Vorteil der Auffangeinrichtung ist indessen, dass man sich das angesparte Geld nicht nur als Kapital, sondern auch als Rente auszahlen lassen kann.

Die meisten Pensionskassen forderten die Gelder nicht aktiv ein und seien auch nicht scharf darauf, diese zu erhalten.

Was passiert, wenn man eine neue Stelle findet und wieder einer Pensionskasse angeschlossen wird? Kann man die Freizügigkeitsgelder dann «liegenlassen» und sie bei der Pensionierung dazu verwenden, sie gestaffelt zu beziehen und so Steuern zu sparen? «Das ist ein Graubereich», sagt Kunz. Die meisten Pensionskassen forderten die Gelder nicht aktiv ein und seien auch nicht scharf darauf, diese zu erhalten.

Schliesslich müssen sie Negativzinsen auf diese Gelder bezahlen. Viele Leute dächten auch gar nicht daran, die Freizügigkeitsgelder wieder in die neue Pensionskasse einzuzahlen. Die CS rate indessen ihren Kundinnen und Kunden, die Gelder wieder einzuzahlen. Macht man das nicht und staffelt die Gelder beim Bezug, so bestehe die Gefahr, dass die Steuerbehörde genau hinschaut und die Gelder wieder zusammenrechnet. Besonders in Kantonen mit hohen Progressionen wie Zürich seien die Behörden aufmerksam geworden und rechneten die Gelder in den verschiedenen Freizügigkeitstöpfen rückwirkend zusammen.

Laut einer Ende September veröffentlichten CS-Studie erfolgt ein Viertel der Frühpensionierungen unfreiwillig.

Reduktion der Rente

Viele Pensionskassen akzeptieren, dass Frühpensionierte ab dem Alter von 58 oder 60 Jahren ihre Altersleistungen beziehen. Allerdings sind die Leistungen dann deutlich geringer. «Das häufigste Problem ist, dass die Betroffenen dann nicht genug Geld haben», sagt Kunz. Die Säule 3a kann man ab 59 (Frauen) bzw. 60 Jahren (Männer) beziehen. Wenn man frühpensioniert wurde und kein Erwerbseinkommen mehr habe, könne man nicht mehr einzahlen, sagt Kunz. Laut einer Ende September veröffentlichten CS-Studie erfolgt ein Viertel der Frühpensionierungen unfreiwillig. Menschen mit geringerem Ausbildungsniveau und Haushaltseinkommen seien öfter betroffen. Die finanziellen Einbussen bei einer Früh- bzw. Zwangspensionierung sind massiv. Im mittleren Einkommenssegment führt bereits ein Vorbezug von AHV

und Pensionskasse um zwei Jahre zu einer lebenslangen Reduktion der Rentenleistungen von 49823 CHF auf 42742 CHF im Jahr – dies kommt einer Einkommenseinbusse von rund 14% gleich.

Vorbezug meist nicht ratsam

Ein Vorbezug der AHV ist derweil für viele Zwangspensionierte keine Option. Dieser ist erst ab dem Alter von 62 für Frauen und 63 für Männer möglich. Vielmehr muss man bis zu diesem Alter noch AHV-Beiträge bezahlen. Bezieht man sie ein Jahr früher, fällt die AHV-Rente um 6,8% niedriger aus, bei zwei Jahren sogar um 13,6%. In den meisten Fällen sei dies angesichts der hohen Einbussen nicht zu empfehlen, sagt der frühere Vermögensverwalter Chevrolet. Auch Kunz von der CS rät von einem Vorbezug der AHV-Rente ab, ausser in zwei Fällen: wenn man das Geld so dringend brauche, dass es nicht anders gehe, oder wenn bereits absehbar sei, dass die Lebenserwartung nicht allzu hoch sei.

Bei grösseren Firmen gebe es allenfalls im Rahmen von Sozialplänen noch eine Überbrückungsrente, sagt Kunz. Der Arbeitgeber schiesst dann also eine gewisse Geldsumme ein und hilft den Frühpensionierten finanziell. Solche Lösungen gebe es aber zumeist eher für Kader und nicht für «normale Angestellte».

Mögliche Teilpensionierung

Eine weitere Möglichkeit wäre eine Teilpensionierung. Bei Zwangspensionierungen mache der Arbeitgeber aber meistens nicht mit, sagt Kunz. Die Initiative für eine Teilpensionierung gehe im Allgemeinen vom Arbeitnehmer aus. Ein Angestellter muss eine Zwangspensionierung nicht akzeptieren. Er kann sein Pensionskassenguthaben einer Freizügigkeitseinrichtung überweisen lassen und sich auf die Suche nach einer neuen Stelle machen. Allerdings geht er dann das Risiko ein, keine Rente aus der zweiten Säule zu bekommen. So, wenn er keine neue Stelle findet, denn Freizügigkeitseinrichtungen zahlen meist das Kapital aus und keine Renten. Können die minimalen Lebenskosten nach einer Zwangspensionierung nicht gedeckt werden, kommen im Rentenalter Ergänzungsleistungen ins Spiel. Dann gehe es in Richtung Sozialhilfe, sagt Kunz. Je nach Gemeinde gebe es ein Existenzminimum, das berechnet werde.

Quelle: NZZ, 12.10.2020, Michael Ferber





da Vinci

KÜNSTLERPINSEL

ARTIST BRUSHES

PINCEAUX POUR ARTISTES

PENNELLI PER BELLE ARTI