

FARBEN NEWS

III DEZEMBER/DÉCEMBRE 2022

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



TITELBILDSERIE/SÉRIE DE COUVERTURES 2022:

ARBEITEN VON LERNENDEN AUS DEM ÜBERBETRIEBLICHEN KURS (ÜK) 3 IM JAHR 2021.
TRAVAUX RÉALISÉS PAR LES APPRENTIS DU COURS INTERENTREPRISES (CI) 3 EN 2021.



DIE REFERENZ FÜR NATÜRLICH MATTEN HOLZSCHUTZ

Holz im Aussenbereich muss bestmöglich geschützt werden, damit es lange schön und intakt bleibt. Dank innovativer Rezeptur auf Wasserbasis bietet das neue Cetol BL Natural Mat höchsten Schutz und betont zugleich mit extrem mattem Finish und vielen zeitgemässen sowie neuen Naturfarbtönen die besondere Schönheit des Holzes.



www.sikkens-center.ch

sikkens

FOR THE BEST



GV 2023 – Tagesformat wird beibehalten

Nachdem das diesjährige GV-Format durchaus auf Gefallen gestossen ist, hat sich der leitende VSF-Vorstand entschieden, auch im Jahr 2023 mit einer 1-tägigen GV-Veranstaltung aufzuwarten.

Für die nächste Generalversammlung konnte erneut ein Mitglied als Co-Organisator gewonnen werden. Die Akzo Nobel Coatings AG, Sempach Station, lädt die VSF-Gemeinschaft in den Shop nach Emmen ein und gewährt einen Einblick hinter die Kulissen von Akzo Nobel Coatings AG. Der leitende VSF-Vorstand freut sich sehr ob dieser Zusage und der Möglichkeit, beim Weltkonzern mit Schweizer-Sitz in Sempach Station zu Gast sein zu dürfen.



Zuerst die Arbeit, dann das Vergnügen

So wird am Samstag, 3. Juni 2023 morgens mit der offiziellen GV eröffnet, und die traktandierten Sachgeschäfte abgearbeitet. Im Anschluss darf man sich auf ein Rahmenprogramm kombiniert mit dem Besuch bei Akzo Nobel Coatings AG freuen bevor dann beim abendlichen Gala-Essen die Geselligkeit und das Geniessen vollends im Vordergrund stehen. Man darf sich also auf einen komprimierten aber nicht minder spannenden und informativen GV-Tag zu Beginn des Sommers 2023 freuen und gerne hofft der VSF-Vorstand heute schon auf zahlreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

AG 2023 – le format d'une journée est maintenu

Le format de l'AG de cette année ayant été très apprécié, le comité de l'ASCP a décidé de maintenir une AG d'une journée en 2023.

Pour la prochaine assemblée générale, il a été possible de convaincre un autre membre de co-organiser l'événement. La société Akzo Nobel Coatings AG, Sempach Station, invite la communauté ASCP dans son magasin d'Emmen et lui offre un aperçu des coulisses d'Akzo Nobel Coatings AG. Le comité de l'ASCP se réjouit de cette promesse et de la possibilité d'être l'hôte du groupe mondial dont le siège suisse se trouve à Sempach Station.

Le travail d'abord, le plaisir ensuite

Le samedi 3 juin 2023 au matin, l'AG officielle ouvrira le bal et les affaires inscrites à l'ordre du jour seront traitées. Ensuite, un programme-cadre combiné à une visite d'Akzo Nobel Coatings AG sera proposé, avant que la convivialité et le plaisir ne soient pleinement mis en avant lors du repas de gala du soir. On peut donc se réjouir d'une journée d'AG condensée mais non moins passionnante et informative au début de l'été 2023 et le comité de l'ASCP espère d'ores et déjà que les participantes et participants seront nombreux.



Samstag, 3. Juni 2023
53. VSF-Generalversammlung

Samedi 3 juin 2023
53^e Assemblée générale de l'ASCP

Neue Detailhandelslehre «verkauf 2022+» praxisgerecht vorgestellt!

Anlässlich des Nationalen Bildungstages vom 29. September 2022 in der Messe Luzern, gemeinsam organisiert von der Förderstiftung polaris und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, interessierte sich die Rekordzahl von über 180 Bildungsinteressierten und Auszubildenden für die Neuerungen der Detailhandelsausbildung «verkauf 2022+». Die aus der ganzen Schweiz angereisten Auszubildenden und Bildungsverantwortlichen konnten dank einer professionellen Simultanübersetzung den praxis- und branchenbezogenen Ausführungen des Leiters Berufsbildung, Danilo Pasquinelli, sogar in der eigenen Muttersprache beiwohnen.



Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris

In seiner Begrüssungsrede äusserte sich Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, hoch erfreut über die diesjährige Rekordzahl von über 180 Teilnehmenden. In seinen Einführungsworten begrüsst er den Referenten, Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung

Swissavant, mit dem Hinweis, dass dieser per Ende Januar 2023 in den wohlverdienten Ruhestand gehen wird. Gleichzeitig stellte er als dessen designierten Nachfolger Fabian Wyss vor, der seine Aufgaben als Leiter Berufsbildung bei Swissavant anfangs Oktober 2022 auf der Geschäftsstelle in Wallisellen aufnehmen wird.

Im Anschluss an die offiziellen Begrüssungsworte von Christian Fiechter übernahm Danilo Pasquinelli die praxisbezogene Präsentation zu den verschiedenen Themen und Neuerungen im Rahmen der reformierten Detailhandelslehre («verkauf 2022+»).

Er informierte über die grundsätzlichen Veränderungen, die neue und digitale Organisation der überbetrieblichen Kurse (üK) sowie über die entsprechenden Online-Tools zur Erleichterung der anspruchsvollen Aufgaben der Berufsbildenden.

Gewohnt eloquent und souverän führte Danilo Pasquinelli durch die nicht immer

ganz einfachen Bildungsthemen, die bei den Bildungsverantwortlichen und Auszubildenden auf grosses Interesse stiessen, aber gleichzeitig auch viele Fragen aufwarfen, welche direkt vor Ort an Danilo Pasquinelli gestellt werden und somit die allgemeine Verunsicherung zur neuen Berufslehre im Detailhandel beseitigen konnten.

Wandel als Chance und Herausforderung

Zum Einstieg skizzierte Pasquinelli den Werdegang der Reform. Er betonte dabei ausdrücklich das gute Funktionieren der bestehenden Berufsbildung: «Wir stellen Bewährtes nicht einfach auf den Kopf. Die Reform verstärkt, ergänzt und aktualisiert vielmehr erprobte Inhalte, um diese zeitgemäss und praxisorientiert zu vermitteln.» Pasquinelli berichtete von vier – wenn man so will «traditionellen» – Handlungskompetenzbereichen (a bis d) und von zwei neuen Schwerpunkten (e und f). Beibehal-





ten will man den professionellen Umgang mit Kunden (Handlungskompetenzbereich a: Gestalten von Kundenbeziehungen) und eine hochstehende Betreuung des gesamten Angebots (b: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen). Ebenso bleiben die interne und externe Fachausbildung (c: Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen) sowie eine lebendige Kommunikation und Verantwortung (d: Interagieren im Betrieb und in der Branche) als Handlungskompetenzbereiche auf dem bildungspolitischen Wunschzettel. Zumindest in dieser expliziten Ausformulierung neu ist das Betreuen, Überraschen und Verwöhnen der Kundschaft (e: Gestalten von Einkaufserlebnissen) sowie die Pflege des Online-Shops als mittlerweile unverzichtbaren Kanal (f: Betreuen von Online-Shops). Die vier erstgenannten Handlungskompetenzbereiche (a bis d) gelten für Fachleute EFZ und Assistent*innen EBA des Detailhandels gleichermaßen. Einer der beiden Schwerpunkt-Handlungskompetenzbereiche e und f (Einkaufserlebnisse und Online-Shops) wird wahlweise ausschliesslich von den Absolvent*innen der dreijährigen EFZ-Ausbildung erarbeitet.

«Hohe Schule des Verkaufens»

Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen» (Handlungskompetenzbereich e) ist eine

neu definierte Disziplin im Mehrkampf um Marktanteile und stabile Umsätze. Was ist damit gemeint? Die jungen Menschen sollen in der Lage sein, anspruchsvolle Kundenbegegnungen konstruktiv und fruchtbar zu arrangieren. Die Gesprächsführung auf hohem Niveau ist hier das Thema. Weiter sollen sie produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebnisswelten kreieren können. Und sie sollen zudem eine verlässliche Hilfe bei Kundenanlässen, Verkaufspromotionen oder Messeauftritten sein. Im Idealfall können sie diese sogar selbstständig vorbereiten und durchführen. Hier geht es also um die «hohe Schule des Verkaufens» im persönlichen Kundenkontakt. Die betriebliche Ausbildung bei Kompetenz (e) findet auf der Verkaufsfläche, im Büro und im Lager statt. – Mindestens ebenso wichtig ist die «Betreuung von Online-Shops» (Handlungskompetenzbereich f). Ebenfalls wichtig ist die Betreuung von Kundinnen und Kunden in Online-Shops. Mit dem Schwerpunkt «Online-Shops» erhalten die Lernenden einen Einblick in die Artikeldatenpflege, die Auswertung von Onlineverkäufen und des Kundenverhaltens sowie der gepflegten Warenpräsentation. Diese Wahlmöglichkeit berücksichtigt wie bisher unterschiedliche Unternehmensgrößen und -charakteristika sowie persönliche Neigungen der Lernenden. Im Schwerpunkt «Einkaufserleb-

nisse» (e) lässt sich durchaus eine Vertiefung der bisherigen Ausbildungsrichtung «Beratung» erkennen. Der Schwerpunkt «Online-Shops» hingegen ist neu. Die Lernenden mit diesem Schwerpunkt sind im 3. Lehrjahr während sechs bis neun Monaten nicht mehr auf der Verkaufsfläche oder im Lager tätig, sondern arbeiten sich im Backoffice in die digitalen Geschäftsaufgaben ein.

Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»

Im Anschluss an diese Kernaussagen wies Danilo Pasquinelli darauf hin, dass sich im Vergleich zur bisherigen Ausbildung prinzipiell gar nicht so viel ändern wird, weil die bisherigen Lernenden über identische Kompetenzen und Fähigkeiten verfügen mussten und in der neuen (reformierten) Detailhandelsausbildung mit Fokus Handlungskompetenz diese Fähigkeiten lediglich neu umschrieben wurden. Diese Aussage führte unter den anwesenden Berufsbildenden und Ausbildungsverantwortlichen zu einer spürbaren Erleichterung, weil viele Ausbildungsbetriebe den gedanklichen Zugang zur neuen Detailhandelslehre «verkauf 2022+» mit der handlungskompetenz-orientierten Ausbildung offenbar noch nicht gefunden haben. Gleichzeitig wies er darauf hin, dass der grösste Teil aller knapp 5000 neuen Lehrverhältnisse für die neue Ausbildung





im Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» zu finden sind und aktuell lediglich ein schweizweit marginaler Anteil von 8–10 Ausbildungsplätzen im Schwerpunkt «Betreuen von OnlineShops» (!) angeboten werden. Die Gründe für die tiefe Anzahl an neuen Lehrverhältnissen im Schwerpunkt «Betreuen von OnlineShops» begründete Pasquinelli in den aktuell mangelnden Möglichkeiten bei den Ausbildungsbetrieben, die Lernenden in dieser Disziplin überhaupt marktdäquat ausbilden zu können.

Neue Strukturen bei den üK

Im zweiten Teil seiner Präsentation nahm Pasquinelli Bezug auf die überbetrieblichen Kurse (üK) als ein wichtiger wie wesentlicher Lernort in der Schweizer Berufsbildungswelt. Er erläuterte kurz, wie die überbetrieblichen Kurse von Swissavant neu organisiert sind, was zukünftig an Veränderungen auf die Lernenden und die Lehrbetriebe zukommt und wie das in den überbetrieblichen Kursen umzusetzen ist. Als wesentliche Änderungen im Vergleich zur bisherigen Ausbildung erwähnte Danilo Pasquinelli die Anzahl üK-Tage, die bei der dreijährigen EFZ-Ausbildung von bisher 10 auf neu 14 üK-Tage und bei der zweijährigen Ausbildung Assistent*innen EBA von bisher 8 auf 10 üK-Tage erhöht wird. Im Bereich der Vermittlung von Handlungskompetenzen und Produktkenntnissen der jeweiligen Branche informierte Pasquinelli, wie diese Stoffvermittlung zukünftig in den überbetrieblichen Kursen im Bildungszentrum in Lostorf/SO vorgesehen ist. Auch bei diesem Thema konnte Pasquinelli die verantwortlichen Berufsbildenden beruhigen, weil Swissavant bereits in der Vergangenheit im Rahmen einer praxisorientierten Wissensvermittlung die handlungskompe-

tenz-orientierte Schulung weitgehend umgesetzt hat und somit für die Lernenden in der Stoffvermittlung keine wesentliche Veränderung stattfinden wird, was von den Bildungsverantwortlichen wohlwollend zur Kenntnis genommen wurde.

Zwei zusätzliche üK-Tage

Bezüglich der neuen Struktur der überbetrieblichen Kurse wies Pasquinelli darauf hin, dass im ersten Ausbildungsjahr neu insgesamt 6 üK-Tage zu absolvieren sind, gefolgt von 4 üK-Tagen im zweiten Jahr und abschliessend im dritten Lehrjahr nochmals 4 Tagen. Diese insgesamt 14 üK-Tage bei der dreijährigen Ausbildung beziehungsweise total 10 üK-Tage bei der zweijährigen Ausbildung werden wie bisher durch Swissavant als Trägerorganisation der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen organisiert und durchgeführt. Beim Schwerpunkt «Online-Shops» wies Pasquinelli explizit darauf hin, dass die Federführung zur Organisation nicht bei Swissavant liegt, sondern von der Dachorganisation «Bildung Detailhandel Schweiz» (BDS) angeboten und umgesetzt wird.

Fallnote als Novum im Qualifikationsverfahren

Das neue Qualifikationsverfahren besteht dem Grundsatz nach aus drei Teilbereichen, wie Danilo Pasquinelli detailliert ausführte. Der erste Teil besteht aus Erfahrungsnoten, im zweiten Teil werden dann die Kompetenzen im Betrieb und in der Berufsschule geprüft und im dritten Teil werden diese Kenntnisse entsprechend gewichtet. Die Erfahrungsnoten aus den drei Lernorten Betrieb, Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse werden zu 30% für das Qualifikationsverfahren übernommen. Die betriebliche Abschlussprü-

fung im Ausbildungsbetrieb wird ebenfalls mit 30% gewichtet, wobei hier zu beachten ist, dass als Novum beim Qualifikationsverfahren (QV, früher LAP) die praktische Prüfung im Betrieb (Verkaufsgespräch EFZ 90 Minuten, EBA 60 Minuten) neu als Fallnote bewertet wird. Das bedeutet, dass die Lernenden in ihren angestammten Bereichen – der Kundenberatung und im Verkauf – mindestens die Note 4,0 erreichen müssen.

Damit gilt neu: Mit einer Praxisnote unter 4,0 gilt die gesamte Prüfung und somit das Qualifikationsverfahren als nicht bestanden!

Im Bereich der schulischen Abschlussprüfungen zu den Themen Berufskennntnisse und Allgemeinbildung wurde eine Gewichtung von insgesamt 40% definiert.

Swissavant ist digitaler Vorreiter

«Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat als strategischer Vordenker im Schweizer Detailhandel bereits seit Jahren die Digitalisierung in der Berufsbildung praxisgerecht aufgenommen und entsprechend umgesetzt.», so Danilo Pasquinelli. Diverse Online-Tools wurden in der Vergangenheit eingeführt und den Lernenden wie auch den Ausbildungsbetrieben zur Verfügung gestellt. Das digitale üK-Online-Tool bietet den Lehrbetrieben zum Beispiel die Möglichkeit, die geplanten Termine der überbetrieblichen Kurse frühzeitig für die betriebliche Absenzenplanung der Lernenden zu prüfen. In einer anschaulichen Live-Vorführung zeigte Danilo Pasquinelli den Ausbildenden den Praxisnutzen dieses hilfreichen Tools auf, was unter den Ausbildungsverantwortlichen auf sehr grosses Interesse stiess. Anschliessend zeigte er – ebenfalls in einer Live-Vorführung – die di-

Handlungskompetenzen Detailhandelsfachfrau und -fachmann EFZ¹⁾ Handlungskompetenzen Detailhandelsassistentin/Detailhandelsassistent EBA²⁾

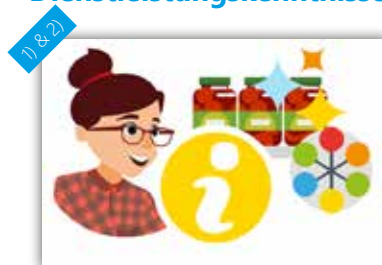
Gestalten von Kundenbeziehungen



Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen



Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen





v. L: Jasmine Rüegger, Patrick Roth, Pietro Lamanuzzi, Rosalba Milone, Beat Jaussi, Daniele Travaglione, Markus Dallinger

digitale LernApp «SwissCampus» mit den vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten die von den Lernenden bereits in der Vergangenheit rege genutzt wurde und auch in Zukunft ein wertvolles Instrument zur Wissensvermittlung darstellen wird.

www.konvink.ch als digitale Knacknuss

Im letzten und abschliessenden Teil seiner Präsentation zeigte Danilo Pasquinelli die Funktionen des neuen digitalen Lernmediums «Konvink» auf. Er erklärte anhand von Praxisbeispielen die Möglichkeiten, die für Berufsbildende aber auch für Lernende auf dieser Plattform bestehen. Bezüglich dieses neuartigen digitalen Lernmediums, das die bisherige Lerndokumentation ersetzen wird, besteht seitens der Ausbildungsbetriebe und auch vonseiten der Lernenden aktuell noch ein grosser Vorbehalt, weil diese

neue digitale Lernumgebung für alle Beteiligten ungewohnt ist und eine gewisse Einarbeitungszeit benötigt. Danilo Pasquinelli versuchte mit seinen Ausführungen den zahlreichen Verantwortlichen und Auszubildenden die spürbare Unsicherheit oder die geäusserte Skepsis vor diesem neuen Lernmedium zu nehmen, indem er die Funktionalitäten dieser neuen Plattform anschaulich vorführte. Nichtsdestotrotz war allen Anwesenden klar, dass hier noch einiges an Gewöhnungszeit benötigt wird, um schliesslich ein Resultat zu erreichen, welches für alle Beteiligten in der Berufsbildungswelt zielführend sein wird. Selbstverständlich und ohne Frage ist Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hier die zentrale Anlaufstelle für alle Ausbildungsbetriebe und Lernenden aus den vier A+P Bran-

chen, wenn es Anlauf- und Einstiegsschwierigkeiten oder offene Fragen gibt. Selbst der Wunsch nach einer individuellen Hilfestellung oder einer praxisorientierten Unterstützung wird von den Verantwortlichen von Swissavant erfüllt. Vertiefende wie weiterführende Informationen sowie die aktuellen Präsentationen zum Nationalen Bildungstag 2022 und zur reformierten Detailhandelslehre «verkauf 2022+» sind unter www.swissavant.ch für alle Interessenten aus der Berufsbildungswelt frei zugänglich und abrufbar. Ausserdem gilt im Bereich der Berufsbildung bei Swissavant für die ganze Branche, für alle A+P Branchen und bei sämtlichen Ausbildungsfragen zur Reform «verkauf 2022+» stets: «Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf eine Kontaktaufnahme!».

Bericht: Danilo Pasquinelli, Fotos: apex.ch ►►

Interagieren im Betrieb und in der Branche



Gestalten von Einkaufserlebnissen



Betreuen von Online-Shops



Im Rahmen des Nationalen Bildungstages 2022 der Förderstiftung polaris stellten sich einige Teilnehmende aus dem Publikum zu einem Kurzinterview zur Verfügung. Hier deren Statements...

Pietro Lamanuzzi, Bereichsleiter Verkauf bei Rupf & Co. AG, samt Standortleitern aus der ganzen Schweiz (siehe Bild vorne).



Pietro Lamanuzzi

Warum sind Sie heute hier?

Als Ausbildungsbetrieb ist es uns ein grosses Anliegen, stets Up-to-Date zu sein und über die neuen Gegebenheiten Bescheid zu wissen. Diesen Info-Tag zu «verkauf 2022+» sowie «Konvink» wollten wir uns daher nicht entgehen lassen.

Was motiviert Sie, weiterhin auszubilden?

Wir sind seit einiger Zeit mit einem Fachkräftemangel konfrontiert. Gut ausgebildetes Personal in unserer Branche zu finden, gestaltet sich zunehmend als grosse Herausforderung. Daher liegt es für uns auf der Hand, das Personal von Morgen heute selber auszubilden. Zudem möchten wir als repräsentativer Ausbildungsbetrieb wahrgenommen werden der seine Verantwortung gegenüber jungen Menschen auch im Bereich der Ausbildung wahrnimmt.

Fachwissen weiterzugeben und die Entwicklung der Lernenden vom Jugendlichen hin zum Erwachsenen zu beobachten empfinden wir zudem als wertvoll und bereichernd.

Neu werden Handlungskompetenzen vermittelt. Was halten Sie davon?

Für uns ist dies im Grundsatz nicht anders als vorher. Wir haben bereits jetzt schon in dieser Form gelehrt. Eigentlich sind nur die Bezeichnungen neu und alles scheint etwas komplizierter organisiert zu sein. Vor dem neu zu betreibenden Aufwand haben wir daher etwas Respekt. Ebenfalls finden wir es nicht ganz optimal, gewisse Kompetenzen nun den Lernenden zu überlassen. Da hätten wir den Lead schon primär beim Berufsbildner gesehen. Wir sind gespannt, wie sich dies dann in der Praxis umsetzen lässt und mit wie viel Erfolg...

Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?

Grundsätzlich haben alle Lernenden gut gestartet. Wir hatten uns intensiv mit den Neuerungen befasst und die vorhandenen Unterlagen zur Vorbereitung genutzt. Da bei uns u. a. Lernende in Zweitausbildung gestartet haben, wussten diese bereits was läuft, das vereinfacht den Einstieg natürlich enorm. Grundsätzlich empfinden wir alle unsere Lernenden als grossen Gewinn für die Filialen und mit dieser positiven Grundhaltung starten wir in der Regel immer gut.

Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und hat sich die Teilnahme für Sie gelohnt?

Uns hat der heutige Anlass sehr gut gefallen. Wir haben einen guten Überblick über die Änderungen erhalten und wissen nun im Detail was Stand der Dinge ist und worauf wir uns noch vorbereiten müssen. Obwohl wir Konvink schon vorher angeschaut haben, sind die Inputs von Danilo Pasquinelli sehr aufschlussreich und wertvoll gewesen. Die kurz und knackige Art, locker und mit Witz präsentiert, fanden wir extrem gut gelungen. Auch aus organisatorischer Sicht hat alles bestens gepasst, das hat bei der online-Anmeldung begonnen über den zentralen Ort bis hin zum feinen Mittagessen, welches uns sehr gut geschmeckt hat. Ein rundum toller Anlass – vielen Dank dafür!

Den Termin vom 21. September 2023 haben wir uns schon notiert. Für die Ruco-Berufsbildner ist dies ein Pflichttermin. Es ist wichtig, Bescheid zu Wissen und Eltern sowie Lernenden auch kompetent Antwort geben zu können. Unserer Meinung nach also ein Muss-Termin für jeden Auszubildner!



Marina Kuster, Filialleiterin in Zürich, boesner GmbH, Unterentfelden/AG

Warum sind Sie heute hier?

Wegen der neuen Lehre «verkauf2022+». Für mich war insbesondere das Thema «Konvink» sehr wichtig, da habe ich viele Fragen.



Marina Kuster

Was motiviert Sie weiterhin auszubilden?

Junge Menschen sind teilweise etwas «ungeschliffen», und es ist schön, sie zu begleiten und zu sehen, wie sie sich während der Ausbildung weiterentwickeln. Nach ihrer Lehre können sie dann erfolgreich ins Berufsleben starten.

Neu werden Handlungskompetenzen vermittelt. Was halten Sie davon?

Grundsätzlich finde ich es eine gute Sache, habe aber noch nicht ganz den Überblick. Nach dem heutigen Anlass ist mir aber einiges klarer.

Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?

Nicht besonders gut, aber auf jeden Fall auch nicht schlecht! Unser Lernender ist sehr lernbereit und kritikfähig, das ist viel wert. Wenn man ihm etwas zeigt, so setzt er es rasch um.

Hat sich die heutige Teilnahme gelohnt und wenn ja, warum?

Ja, sehr sogar! Es ist nun vieles klarer, somit hat sich eine Teilnahme am Bildungstag auf alle Fälle gelohnt.

Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und was können Sie umsetzen?

Die Veranstaltung war sehr gut und informativ und die meisten Fragen konnten sich klären.

Fabio Rodrigues, Geschäftsführer in Neuchâtel und Gaetan Piller, Geschäftsführer in Givisiez, Akzo Nobel Coatings AG

Warum sind Sie heute hier?

Um sich über neuen Lerninhalte und Lerntools zu informieren.

Was motiviert Sie, weiterhin auszubilden?

Unser Wissen an die nächste Generation weitergeben und sicherstellen, dass wir sehr gute Mitarbeitende für die Zukunft haben.

Neu werden Handlungskompetenzen vermittelt. Was halten Sie davon?

Das ist sehr gut, weil es den Auszubildenden ermöglicht, noch stärker in den Lernprozess einzusteigen.

Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?

Gut. Im Moment sind sie sehr motiviert und interessiert.

Hat sich die heutige Teilnahme gelohnt und wenn ja, warum?

Ja, um die Änderungen und das neue Konvink-Tool besser zu verstehen.

Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und was können Sie umsetzen?

Sehr informativ für uns, aber wir hätten es vorgezogen Konvink auf Französisch zu sehen.

Nach den Cookies ist vor den Cookies

Wie können Cookies zum Win-win für Unternehmen sowie Kundinnen und Kunden werden?



Cookies? Was steckt dahinter?

Ein Nutzen von Cookies kann im Allgemeinen nur selten klar benannt werden. Welche Informationen Cookies speichern und übermitteln ist meist unklar.

Bild: IFH, Köln, Ausschnitt aus der erwähnten Studie.

Wie war das doch gleich mit den Cookies? Alle akzeptieren, nur unbedingt erforderliche, dann noch was mit Leistungs-, Funktions- und Social Media Cookies? Kein Wunder also, dass der Grossteil der Konsumentinnen und Konsumenten vollkommen planlos über die Webseiten rangiert – hier alles angenommen, da möglichst viel abgelehnt, je nach Lust und Laune. Deutlich wird: Niemand weiss so Recht, was hinter diesen verlockend klingenden Trackern steht. Und schon gar nicht, was jetzt der Unterschied zwischen 1st und 3rd Party Cookie sein soll. Klar ist allerdings, dass es weniger zielführend ist, wenn mir nach meinem getätigten Waschmaschinenkauf eben dieses gekaufte Produkt erneut über Banner, Pop-Ups und Ähnliches angepriesen wird. Danke, aber eine zweite Waschmaschine ist aktuell mehr als überflüssig.

1st Party Cookies gewinnen

Wenn wir also mal genauer hinschauen, scheint das Konstrukt der 3rd Party Cookies seine Macken zu haben und da kommt doch die geplante Abschaffung gerade Recht. Bahn frei für die Cookies der Marken und Händler meines Vertrauens, ihr dürft mich gern als Kunden wiedererkennen und mir für mich relevante Ideen und Inspirationen an die Hand geben. Ja, und wenn ihr das einigermassen gut macht, mich nicht zu sehr nervt und wirklich darauf schaut, was ich mag, dann klicke ich gern auf «alle akzeptieren». Win-win, so einfach ist das.

Was denken Kundinnen und Kunden, was denken Unternehmen?

Nun aber mal Spass beiseite, das IFH KÖLN hat im Auftrag von Capgemini und Adobe (den Link für die gesamte Studie am Schluss dieses Berichtes) mal nachgefragt – auf Seite der Kund*innen und auf Seite der Unternehmen. Die Sicht der Kund*innen bleibt verwirrt und es wird sogar Niederträchtiges vorgeworfen. Immer wieder dabei ist der Wunsch nach mehr Transparenz und Aufklärung, was hinter den vermeintlichen Datenkraken steckt und welcher Vorteil mir als Kund*in durch die Speicherung nützlicher Profile zu Teil wird.

Status quo: kein Plan!

Die Unternehmen sollten es aber genauer wissen und gerade vor dem Hintergrund neuer Wege in Richtung Tracking und Datentransparenz ihre eigene Strategie schlagkräftig im Unternehmen umsetzen. Und das immer mit dem Fokus, Kund*innen in den Mittelpunkt ihrer Bemühungen zu stellen, transparent und ehrlich aufzutreten und so am Ende die Gunst Ihrer Käufer*innen zu gewinnen. Denn neue Wege des Profilings stehen auf der Agenda. Wer sich jetzt frühzeitig mit direkteren und damit auch effektiveren Ansprachen beschäftigt und intern Strukturen schafft, alle Daten miteinander zu vereinen, der wird auch zukünftig seine Kund*innen in den Bann ziehen und – noch wichtiger – halten können. Nach den Cookies ist vor den Cookies. Renaissance in Sicht!

Zum Inhalt der Studie:

Mit dem Wegfall von Drittanbieter Cookies kündigt sich ein Umschwung in der Werbebranche an. Verhaltensbasiertes Targeting wird nicht mehr wie gewohnt möglich sein und Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich umzuorientieren und eine zukunftssichere Datenstrategie zu entwickeln.

Die Kurzstudie beschäftigt sich mit dem Umgang des Wegfalls von 3rd Party Cookies aus Konsument*innen- sowie Unternehmenssicht und gibt aufschlussreiche Einblicke darüber, mit welchen Hürden Unternehmen zukünftig zu kämpfen haben und besonders welche Chancen optimal genutzt werden können.



Link zur Studie

www.ifhkoeln.de

Link zur Studie: <https://www.ifhkoeln.de/produkt/route-wird-neu-berechnet>

Erneut ausserordentlich tiefe Prämien für 2023

Die Suva weist für das Jahr 2021 ein positives Jahresergebnis von 331 Millionen Franken aus. Die Anlageperformance betrug 7,5 Prozent. Dank einer günstigen Risikoentwicklung und der Erstattung von überschüssigen Kapitalerträgen sind die Prämien 2023 erneut ausserordentlich tief.

Für das vergangene Geschäftsjahr weist die Suva mit 331 Millionen Franken ein positives Betriebsergebnis aus. Alle Versicherungszweige sind finanziell im Gleichgewicht.

Erstattungen überschüssiger Anlageerträge von 20 Prozent auf Nettoprämien

Aufgrund der vom Suva-Rat festgelegten Obergrenze des Solvenzquotienten von 180 Prozent wurden überschüssige Anlageerträge ausgeschieden.

Der Suva-Rat hat in der Folge beschlossen, davon 824 Millionen Franken zugunsten der Versicherten zu verwenden. In der Berufsunfallversicherung (BUV) und in der Nichtberufsunfallversicherung (NBUV) entspricht das einer Erstattung von 20 Prozent der Nettoprämien für alle Versicherten. Über die Verwendung der restlichen ausgeschiedenen Überschüsse wird der Suva-Rat in den Folgejahren in Abhängigkeit der finanziellen Situation entscheiden.

Das Vermögen der Suva ist vollumfänglich zweckgebunden. Es deckt die Verpflichtungen der Suva für rund 80 000 laufende Renten sowie künftige Heilkosten und Tagelder und weitere Versicherungsleistungen aus bereits passierten Unfällen und Berufskrankheiten.



Prämienentwicklung 2023

Dank der günstigen Risikoentwicklung und der Rückerstattung von Überschüssen aus den Vorjahren sinken die durchschnittlichen Nettoprämienätze in der Berufsunfallversicherung massgeblich. In der Nichtberufsunfallversicherung sinken die durchschnittlichen Nettoprämienätze aufgrund der günstigen Entwicklung des Risikos leicht. Je nach Schadenverlauf

gibt es in den einzelnen Risikoklassen unterschiedliche Entwicklungen. Mit der zusätzlichen Erstattung von überschüssigen Anlageerträgen im Umfang von 20 Prozent der Nettoprämien in der Berufs- und Nichtberufsunfallversicherung für alle versicherten Betriebe der Suva wird die durchschnittliche Prämienbelastung sowohl in der BUV wie auch in der NBUV im Jahr 2023 erneut ausserordentlich tief sein.



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

Detailhandelsumsätze Oktober 2022

Die um Verkaufs- und Feiertagseffekte bereinigten Detailhandelsumsätze sind im Oktober 2022 im Vergleich zum Vorjahresmonat nominal stabil geblieben. Saisonbereinigt sind die nominalen Detailhandelsumsätze gegenüber dem Vormonat um 2,7% zurückgegangen. Dies zeigen die provisorischen Ergebnisse des Bundesamtes für Statistik (BFS).

Die realen, ebenfalls um Verkaufs- und Feiertagseffekte bereinigten Detailhandelsumsätze sind im Oktober 2022 im Vorjahresvergleich um 2,5% gefallen. Die reale Entwicklung berücksichtigt die Teuerung. Gegenüber dem Vormonat sind die realen Detailhandelsumsätze saisonbereinigt um 2,7% zurückgegangen.

Detailhandel ohne Tankstellen

Bereinigt um Verkaufs- und Feiertagseffekte verzeichnete der Detailhandel ohne Tankstellen im Oktober 2022 gegenüber Oktober 2021 einen Rückgang des nominalen Umsatzes von 0,6% (real -2,9%). Der Detailhandel mit Nahrungsmitteln, Geträn-

ken und Tabakwaren verbuchte eine Abnahme des nominalen Umsatzes von 0,3% (real -3,7%), während der Nicht-Nahrungsmittelsektor ein nominales Minus von 0,5% registrierte (real -2,2%).

Saisonbereinigt verbuchte der Detailhandel ohne Tankstellen im Oktober gegenüber dem Vormonat einen nominalen Umsatzrückgang von 2,7% (real -2,8%). Der Detailhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren verzeichnete einen nominalen Umsatzrückgang von 1,2% (real -1,9%). Der Nicht-Nahrungsmittelsektor registrierte ein nominales Minus von 3,5% (real -3,7%).

Über die Erhebung

Die Detailhandelsumsatzstatistik basiert auf einer Zufallsstichprobe von rund 3000 Unternehmen. Sie ist eine Monaterhebung, wobei die kleinen Unternehmen vierteljährlich zu den monatlichen Umsatzzahlen befragt werden. Die Statistik basiert auf der internationalen Normen entsprechenden «Allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige» (NOGA) aus dem Jahr 2008, bei der die Betriebe aufgrund ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit den verschiedenen Wirtschaftszweigen zugeordnet werden.



Herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Dienstjubiläum

Liebe Irene, zu deinem 30-jährigen Dienstjubiläum gratulieren wir dir herzlich.

Ein solch spezielles Dienstjubiläum feiert man nicht alle Tage.

Seit 1992 bereicherst du unsere Firma, mit deiner freundlichen und zuverlässigen Art sowie mit deiner sehr guten Arbeit. Das ist in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit mehr.

Es ist uns eine Ehre, dich noch immer an Bord zu haben und zählen auch weiterhin auf deine angenehme Zusammenarbeit.

Danke für deine langjährige Treue.



Ein gesundes Unternehmen benötigt gesunde Mitarbeitende – und umgekehrt!

Die diesjährige Nationale Tagung für betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) zeigte, wie wichtig es für Unternehmen ist, BGM-Kommunikation unter die Lupe zu nehmen. Ein gesundes Unternehmen benötigt gesunde Mitarbeitende – und umgekehrt! Dies erweist sich in der heutigen Arbeitswelt als grosse Herausforderung und erfordert einen Kulturwandel, bei dem die Organisationsentwicklung eine zentrale Rolle spielt. An der nationalen BGM-Tagung 2022 wurde die BGM-Kommunikation aus drei Perspektiven beleuchtet: Kulturwandel, Kommunikationskanäle und Employer Branding.

Wie können Unternehmen die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden fördern, indem sie ihr BGM durch gezielte Kommunikation unterstützen? Diese Frage stand im Zentrum der 18. Nationalen BGM-Tagung unter dem Titel **«Hörst du mich oder verstehst du mich schon?»**, die von Gesundheitsförderung Schweiz und ihren Kooperationspartnern Schweizerische Unfallversicherung Suva und Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) organisiert wurde. Über 600 Fachpersonen nahmen an der Tagung im Kursaal in Bern teil. Die 18. Nationale BGM-Tagung war ein voller Erfolg oder wie es Thomas Mattig, Direktor der Stiftung Gesundheitsförderung Schweiz formulierte: «Nach zwei Jahren war es wunderbar, alle wieder vor Ort zu sehen und zusammen auf das BGM anzustossen. Die BGM-Tagung ist DER Anlass im Jahr, wo sich die BGM-Community austauschen kann. Inhaltlich haben mir u. a. die Erfahrungsberichte aus der Praxis, beispielsweise jener der Familie Wiesner Gastronomie, gezeigt, wie wichtig es ist, dass Mitarbeitende nicht nur Ziele und Strategien kennen und verstehen, sondern dass auch die Transparenz gerade in Lohnfragen zu einer gesunden Unternehmenskultur und zu motivierteren Mitarbeitenden beitragen kann.» Das detaillierte Programm, die Präsentationen und Videos der einzelnen Wortbeiträge sind auf der Website der BGM-Tagung abrufbar:

www.bgm-tagung.ch

Save the date

Die nächste nationale Tagung für betriebliches Gesundheitsmanagement findet am Mittwoch, 20. September 2023 im Kursaal Bern statt.

www.gesundheitsfoerderung.ch

Une entreprise en bonne santé a besoin de personnel en bonne santé – et vice versa!

Le Congrès national 2022 de la gestion de la santé en entreprise a montré à quel point il est important pour les entreprises d'examiner de près la communication GSE. Une entreprise en bonne santé a besoin de personnel en bonne santé – et vice versa! Cette évidence s'avère être un défi majeur dans le monde professionnel d'aujourd'hui, exigeant un changement culturel dans lequel le développement organisationnel joue un rôle essentiel. Lors du Congrès national GSE 2022, la communication GSE a été examinée sous trois angles: changement culturel, canaux de communication et image de marque d'employeur.

Comment les entreprises peuvent-elles promouvoir la santé de leurs salarié-e-s en soutenant leur GSE par une communication ciblée? Cette question était au centre du 18^e Congrès national de la GSE, intitulée **«M'entends-tu seulement ou me comprends-tu déjà?»**, organisée par Promotion Santé Suisse et ses partenaires, à savoir la Caisse nationale suisse d'assurance en cas d'accidents

Suva et le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO). Plus de 600 professionnels participé au congrès qui s'est tenu à Berne, au Kursaal. Le 18^e Congrès national de la GSE a été un succès total ou comme l'a exprimé Thomas Mattig, Directeur de la Fondation Promotion Santé Suisse: «Après deux ans, c'était merveilleux de revoir tout le monde et de porter ensemble un toast à la GSE. Le congrès GSE est, par excellence, le rendez-vous de l'année où la communauté GSE peut échanger. En termes de contenu, les comptes-rendus d'expériences sur le terrain, comme celui de la Famille Wiesner Gastronomie, m'ont montré à quel point il

est important que les employé-e-s non seulement connaissent et comprennent les objectifs et les stratégies, mais aussi que la transparence, en particulier en matière de salaires, contribue à une culture d'entreprise saine et à une plus grande motivation des employé-e-s.»

Le programme détaillé, les présentations et les vidéos des contributions individuelles sont disponibles sur le site du Congrès GSE: www.congres-gse.ch

Save the date

Le prochain Congrès national de la santé en entreprise aura lieu le 20 septembre 2023 au Kursaal de Berne.

www.promotionsante.ch



Prof. Dr. Thomas Mattig

KLEBEN

Für die dauerhafte Reparatur



Der 2K-Holzspachtel Permafix 1190 ist die Lösung für die dauerhafte Reparatur von Materialien wie Holz, Mineral- und Gipsfaserplatten und Kunststoff. Einfach auftragen und nach 45–90 Minuten schleifen – fertig. Mehr erfahren oder direkt bestellen unter: 071 844 12 12.

Die Umwelt-Etikette feiert Geburtstag

Seit zehn Jahren lassen sich Beschichtungsstoffe mit der Umwelt-Etikette (UE) in einem transparenten und übersichtlichen Schema nach Kriterien von Umwelt- und Gesundheitsschutz sowie der Gebrauchstauglichkeit einstufen. Die UE, vergeben von der unabhängigen und gemeinnützigen Schweizer Stiftung Farbe, ist breit abgestützt durch Verbände, Behörden, Wissenschaft, Industrie und Anwender.

In den letzten Jahrzehnten hat die Nachfrage nach umweltfreundlichen Baustoffen, darunter auch Beschichtungsmaterialien, deutlich zugenommen. Unter der Führung des VSLF wurde ein bahnbrechendes, weltweit einzigartiges Konzept mit sieben Kategorien (A bis G) zur Einstufung und Kennzeichnung von Beschichtungstoffen entwickelt. Dabei werden Produkte mit den höchsten Standards im Hinblick auf Umwelt- und Benutzerfreundlichkeit der Kategorie A zugeordnet.



Zu den Kriterien zählen z. B. das Vorhandensein von Filmschutzmitteln oder die Nassabriebbeständigkeit zur Festlegung der Reinigungsfähigkeit einer Farbe. Dadurch garantiert die Umwelt-Etikette die integrale Qualität eines Produktes; zudem ermöglicht sie eine Auswahlhilfe für Beschichtungen und vereinfacht den Vergleich aller angemeldeten Produkte, sodass das richtige Produkt für die richtige Anwendung gefunden werden kann. Um den hohen Standard der Umwelt-Etikette aufrechtzuerhalten, werden nicht nur der aktuelle Stand der Technik und die immer strengeren gesetzlichen Vorschriften berücksichtigt, sondern auch regelmässige Stichprobenkontrollen der angemeldeten Produkte durchgeführt.

Die Umwelt-Etikette wurde im Jahr 2012 mit grossem Erfolg lanciert und umfasste zunächst nur Innenwand- und Deckfarben (UE I). 2015 erschien die UE II für Lacke, Holz- und Bodenbeschichtun-

Anniversaire de l'Étiquette environnementale

Depuis dix ans, l'Étiquette environnementale (UE) permet de classer les matériaux de revêtement dans un système transparent et clair, suivant des critères de protection écologique et sanitaire et leur adéquation à l'emploi. Attribuée par la Fondation Suisse Couleur, organisme indépendant à but non lucratif, l'UE est largement soutenue par les associations, les administrations, les scientifiques, l'industrie et les utilisateurs.

La demande en matériaux de construction et de revêtement écologique a nettement augmenté au cours des dernières décennies. Un concept révolutionnaire unique au monde pour classer ces matériaux en sept catégories (de A à G) et les marquer a été développé sous la responsabilité de l'USVP. Les produits les plus performants en termes de respect de l'environnement et de facilité d'utilisation entrent dans la catégorie A.



La présence de films protecteurs ou la résistance à l'abrasion humide pour déterminer la capacité de nettoyage d'une peinture font partie des critères utilisés. L'Étiquette environnementale garantit ainsi la qualité intégrale d'un produit. De plus, elle aide à choisir les revêtements et à comparer tous les produits proposés, de sorte que l'on peut trouver celui qui convient à l'application concernée. Afin de maintenir le niveau élevé de l'Étiquette environnementale, on tient compte de l'état actuel de la technique et des prescriptions légales, toujours plus sévères, et les produits déclarés font l'objet de contrôles par échantillonnage réguliers.

Lancée en 2012, la première étiquette environnementale (UE I) ne concernait que les peintures pour parois intérieures et a connu un succès immédiat. L'UE II est apparue en 2015 pour les vernis, revêtements pour bois et sols intérieurs, et l'UE III pour les

gen im Innenraum, im darauffolgenden Jahr die UE III für pastöse Putze und Spachtel innen. Seitdem können alle Innenbeschichtungsmittel mit der Umwelt-Etikette gekennzeichnet werden.

Zwei Jahre später (2018) folgte der Sprung in den Aussenbereich mit der UE IV für Fassadenfarben.

Die neueste Umwelt-Etikette, die UE V für Lacke, Holz- und Bodenbeschichtungen aussen sowie Holzschutzmittel, wurde Anfang 2021 eingeführt. Liegt der Schwerpunkt der zwei neuesten Geltungsbereiche auf dem Umweltschutz fokussiert derjenige der UE I, II und III jeweils auf die Gesundheitsverträglichkeit.

Nach zehn Jahren fällt die Bilanz positiv aus:

Die Umwelt-Etikette hat sich als freiwillige Branchenlösung bewährt. Mehr als 30 Teilnehmer haben bereits über 1400 verschiedene Beschichtungsmittel mit der Umwelt-Etikette eingestuft. Mit einem Marktanteil von rund 90 Prozent im professionellen Sektor stehen

die Schweizer Hersteller klar hinter dem System einer transparenten Kennzeichnung und bieten immer mehr umweltfreundliche und gesundheitlich unbedenkliche Produkte an.

Von: Jeremy Michel

Technisches Sekretariat, Schweizer Stiftung Farbe



crépis et enduits pour joints en pâte intérieurs a suivi l'année d'après. Depuis, tous les produits de revêtement intérieur peuvent porter l'Étiquette environnementale. Le passage aux extérieurs a eu lieu deux ans plus tard (2018) avec l'UE IV pour peintures pour façades. La dernière version, l'UE V pour vernis, revêtements pour bois et sols extérieurs et produits pour la protection du bois, a été lancée début 2021. Si les deux derniers champs d'application mettent l'accent sur la protection de l'environnement, ceux des UE I, II et III concernent l'impact sur la santé.

Le bilan après dix ans est positif: l'Étiquette environnementale s'est imposée comme solution choisie volontairement dans le secteur. Plus de 30 participants l'ont déjà utilisée pour classer plus de 1400 revêtements différents. Représentant une part de marche d'environ 90% de ce secteur, les fabricants suisses soutiennent, sans réserve, ce système démarquage transparent et proposent de plus en plus des produits sans risque pour l'environnement et la santé.

Par: Jeremy Michel

Secrétariat technique, Fondation Suisse Couleur

appli -tech

Für die Kreativen am Bau

8. bis 10. Februar 2023

Messe Luzern

Schon jetzt
entdecken
unter **appli-
tech.ch**

MESSEPATRONAT

**majer
glpser**

Die Kreativen am Bau.

VERANSTALTERIN

MESELUZERN

BVG-Reform: Welche Mittel für welche Ziele?

Die Reform der beruflichen Vorsorge soll einerseits einen zunehmenden Umverteilungseffekt zu Lasten der aktiven Generation abschwächen und andererseits die Vorsorge der Arbeitnehmer verbessern, die heute zu wenig von der zweiten Säule profitieren. Zur Erreichung dieser Ziele ist nach wie vor der beste Weg, die Vorsorgeersparnisse zu erhöhen.

Ein kritikwürdiger und teurer Rentenzuschlag

Zu den wichtigen Dossiers, die das Parlament zum Jahresende beschäftigen, gehört die Reform der zweiten Säule der Altersvorsorge, BVG 21 (Geschäft Nr. 20.089). Die derzeit diskutierte Vorlage konzentriert sich auf eine Senkung des Umwandlungssatzes von 6,8 auf 6 Prozent sowie auf die Auswirkungen dieser Senkung auf die Übergangsgeneration, die keine Zeit haben wird, ein höheres Vorsorgekapital anzusparen, um das Niveau ihrer Renten aufrechtzuerhalten.

Das ursprünglich den Räten vorgelegte Modell sah einen pauschalen Rentenzuschlag vor, der an alle Versicherten dieser Übergangsgeneration ausgezahlt würde. Diese Regelung war im Grundsatz, in ihrem Umfang und wegen ihrer enormen Kosten fragwürdig. Der Nationalrat schränkte diese Massnahme wieder ein, damit sie nur den wirklich betroffenen Versicherten zugute kommt, und dies über einen kürzeren Zeitraum. Der Ständerat nimmt sich nun dieser Vorlage an und dessen vorberatende Kommission (SGK-S) hat sich bereits mit dem Thema befasst, wobei sie eine Rückkehr zu einem grosszügigeren und damit teureren Modell befürwortet.

Unabhängig vom Grad der Grosszügigkeit bleibt die Idee, einen pauschalen Rentenzuschlag zu gewähren, der potenziell durch einen Zuschlag auf die Arbeitnehmerbeiträge finanziert wird, grundsätzlich fragwürdig, da sie die für die erste Säule typische Umverteilungslogik mit der Kapitalisierungslogik der zweiten Säule vermischt. Dieser Rentenzuschlag ist umso weniger zu rechtfertigen, als er Mitnahmeeffekte für Personen schafft, deren Renten nicht von der Senkung des Umwandlungssatzes betroffen sind.

Das zentrale Ziel muss die Erhöhung der Ersparnisse sein

Was ist das Ziel der Reform der zweiten Säule? Im Gegensatz zur AHV ist die beruf-

liche Vorsorge dezentral organisiert und jede Vorsorgeeinrichtung hat Massnahmen ergriffen, um den aktuellen gesetzlichen Rahmen einzuhalten. Dieser Rahmen zwingt jedoch dazu, einen immer grösseren Teil der von den aktiven Versicherten erwirtschafteten Erträge zur Finanzierung der an die Rentner gezahlten Renten abzuschöpfen, was zu einem Umverteilungseffekt zu Lasten der aktiven Generation führt. Diese Situation soll korrigiert werden, nicht durch Senkung des Rentenniveaus, sondern durch Erhöhung des Vorsorgekapitals jedes Versicherten, so dass es nicht mehr notwendig ist, das Kapital anderer Versicherter anzupapfen.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, die Deckung für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die geringe Löhne beziehen, Teilzeit arbeiten, mehrere Jobs haben oder neue Beschäftigungsformen nutzen (Plattformarbeiter) zu verbessern. Für diese Personen ist der Zugang zu höheren Renten auch davon abhängig, dass sie besser in der Lage sind, Vorsorgekapital aufzubauen.

Eine Stärkung der Ersparnisse ist also in jedem Fall erforderlich. Dies geschieht durch frühere Beitragszahlungen, aber auch durch eine Berechnung der Beiträge auf den gesamten Lohn (oder zumindest auf einen substanzielleren Teil davon als heute). In diese Richtung sollte sich die Reform der betrieblichen Altersvorsorge konzentrieren.

Übergangsmassnahmen sind nur unter zwei Bedingungen annehmbar

Die Senkung des gesetzlichen Umwandlungssatzes ist eine logische Reaktion auf die steigende Lebenserwartung und die tieferen finanziellen Erträge des Rentenskapitals. Der gesetzliche Umwandlungssatz dient jedoch in erster Linie der theoretischen Berechnung des Mindestniveaus, das die Renten erreichen müssen; die tat-

sächlichen Renten werden meist anders berechnet, so dass eine Senkung des gesetzlichen Umwandlungssatzes nicht unbedingt zu einer Änderung der Renten führen würde. Hinzu kommt, dass die geplante Senkung auf 6 Prozent aus rein versicherungsmathematischer Sicht nicht ausreichen würde. Es ist daher fraglich, ob es vernünftig ist, sie zum zentralen Element der BVG-21-Reform zu machen.

Diese Frage ist umso berechtigter, als eine Senkung des Umwandlungssatzes für eine gewisse Anzahl von Versicherten immer noch eine Rentenkürzung bedeutet, was logischerweise den Weg für Ausgleichsmassnahmen für die Übergangsgeneration ebnet. Diese Massnahmen sind jedoch das heikelste, umstrittenste und kostspieligste Element der derzeit diskutierten Reform. Wenn das Parlament den eingeschlagenen Kurs beibehält und Ausgleichsmassnahmen als unabdingbar erachtet, dann müssen diese zwingend zwei Bedingungen erfüllen: Sie dürfen nur dazu dienen, tatsächliche Leistungseinbussen zu kompensieren und sie müssen dezentral von jeder Pensionskasse für ihren eigenen Bestand finanziert werden mit der Möglichkeit, auf bereits gebildete Rückstellungen zurückzugreifen. Damit entfällt die Erhebung jeglicher Beiträge für den Sicherheitsfonds.

An dieser Stelle muss betont werden, dass die Stärke der zweiten Säule sich gerade aus ihrer dezentralen Struktur ableitet, in der jede Pensionskasse ihr eigenes Modell, ihr eigenes Verwaltungsorgan und ihre eigenen Merkmale im Zusammenhang mit dem beruflichen und sozialen Profil ihrer Versicherten hat. Diese Besonderheit trägt zur Exzellenz des Schweizer Vorsorgesystems bei und muss daher bewahrt werden.

Pierre-Gabriel Bieri, Centre Patronal

Kabe Farben eröffnet ersten Standort im Tessin

Die Karl Bubenhofer AG weitet ihre Geschäftstätigkeit auf die ganze Schweiz aus. Mit der Eröffnung der neuen Verkaufsstelle in Manno tritt das Ostschweizer Familienunternehmen offiziell in den Tessiner Markt ein.



Der neue Standort liegt weniger als 10 Kilometer nördlich des Zentrums von Lugano und bietet auf über 800 m² das gesamte Bau-Sortiment von Kabe Farben sowie ein umfangreiches Zusatzangebot speziell für den Tessiner Markt.

Branchenerfahrenes Team

«Als Schweizer Traditionsbetrieb ist es für uns bedeutend, nach der Erschliessung der Westschweiz im Jahr 2005 nun auch die Tessiner Regionen mit unserer eigenen Organisation zu bedienen», sagt Pietro Tiziani, Mitglied der Geschäftsleitung. Eine Marktanalyse zeigte

ein grosses Potenzial für die Marke Kabe Farben. Mit dem branchenerfahrenen Team aus der Region kann das Unternehmen den individuellen Ansprüchen aus dem Gebiet südlich der Alpen gerecht werden.

Das grosse Industriegebiet in Manno ist optimal gelegen. In der grossflächigen Verkaufsstelle werden auch Bemusterungen, Kundenvorführungen sowie Materialtests angeboten.

Es sind weitere Verkaufsstellen im Tessin geplant, um den ganzen Kanton optimal abzudecken.

Karl Bubenhofer AG, T +41 71 387 41 41, www.kabe-farben.ch

EINE STARKE PARTNERSCHAFT

RUPF & CO.
EUROPEAN AEROSOLS

RUCO
LACKE UND FARBEN

EQ
european aerosols

Ihre erste Wahl für Profi-Produkte



DUPLI-COLOR **presto** **COLOR Matic**

European Aerosols AG – Die Nr. 1 in Europa für Aerosole, Lackstifte, Spachtel und Zubehör
www.ruco.ch | www.european-aerosols.com

AdobeStock © Visivasnc

Neues Datenschutzrecht ab 1. September 2023

Das totalrevidierte Datenschutzgesetz (DSG) und die Ausführungsbestimmungen in der neuen Datenschutzverordnung (DSV) und der neuen Verordnung über Datenschutzzertifizierungen (VDSZ) treten am 1. September 2023 in Kraft. Das hat der Bundesrat an seiner Sitzung vom 31. August 2022 entschieden. Damit erhält die Wirtschaft genügend Zeit, die notwendigen Vorkehrungen für die Umsetzung des neuen Datenschutzrechts zu treffen.

Das totalrevidierte DSG und die entsprechenden Bestimmungen in den Verordnungen sorgen künftig für einen besseren Schutz der persönlichen Daten. Insbesondere werden der Datenschutz den technologischen Entwicklungen angepasst, die Selbstbestimmung über die persönlichen Daten gestärkt sowie die Transparenz bei der Beschaffung von Personendaten erhöht. Um den Ergebnissen der Vernehmlassung zu den Ausführungsbestimmungen Rechnung zu tragen, hat der Bundesrat den Entwurf der DSV in mehreren Punkten angepasst. So hat er das Kapitel zu den Pflichten der Verantwortlichen eingehend überarbeitet und insbesondere die Privaten von gewissen Informationspflichten bei der Bekanntgabe von Personendaten befreit. Auch die Modalitäten zum Auskunftsrecht wurden vereinfacht. Im Bereich der Datensicherheit hat der Bundesrat seinen ursprünglichen Vorschlag aufgrund der kritischen Rückmeldungen in der Vernehmlassung teilweise angepasst. So wurde die Dauer zur Aufbewahrung der Protokolle über die Datenbearbeitung auf mindestens ein Jahr festgelegt. Ausserdem wurde eine neue Bestimmung eingefügt, welche die Schutzziele im Bereich der Datensicherheit mit dem neuen Informationssicherheitsgesetz vom 18. Dezember 2020 harmonisiert.

Neues Datenschutzrecht stärkt den Wirtschaftsstandort

Das Parlament hat die Totalrevision des Datenschutzgesetzes am 25. September 2020 verabschiedet. Das neue Datenschutzrecht stellt die Vereinbarkeit mit dem europäischen Recht sicher und ermöglicht es, die modernisierte Datenschutzkonvention 108 des Europarats zu ratifizieren. Diese Anpassungen im neuen Datenschutzrecht sind wichtig, damit die EU die Schweiz weiterhin als Drittstaat mit einem angemessenen Datenschutzniveau anerkennt und die grenzüberschreitende Datenübermittlung auch künftig ohne zusätzliche Anforderungen möglich bleibt. Dies ist für den Wirtschaftsstandort und die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz zentral. Die EU anerkennt das Datenschutzniveau der Schweiz seit dem Jahr 2000. Diese Anerkennung wird zurzeit überprüft.
<https://www.edoeb.admin.ch/edoeb/de/home/datenschutz/ueberblick/datenschutz.html>

Nouveau droit de la protection des données dès 1.9.23

La loi sur la protection des données (LPD), totalement révisée, et les dispositions d'exécution inscrites dans les nouvelles ordonnances sur la protection des données (OPDo) et sur les certifications en matière de protection des données (OCPD) entreront en vigueur le 01.09.2023, conformément à la décision du Conseil fédéral du 31.08.2022. Ce délai laissera suffisamment de temps aux milieux économiques pour entreprendre les démarches nécessaires à la mise en œuvre du nouveau droit.

La révision totale de LPD et les dispositions des ordonnances permettront d'assurer une meilleure protection des données personnelles. La législation est adaptée aux avancées technologiques et les droits des personnes vis-à-vis de leurs données, ainsi que la transparence sur la façon dont elles sont collectées, sont améliorés. Le Conseil féd. a adapté le projet d'OPDo en divers points afin de tenir compte des avis émis lors de la consultation sur les dispositions d'exécution. Ainsi, le chapitre relatif aux obligations du responsable du traitement est remanié en profondeur: les responsables privés sont libérés de certaines obligations liées au devoir d'informer lors de la communication des données personnelles. Les modalités du droit d'accès sont quant à elles simplifiées grâce à la suppression de l'obligation de documenter les motifs pour lesquels la communication est refusée, restreinte ou différée. En raison des retours critiques émis au sujet de la sécurité des données, le Conseil féd. a également adapté son projet d'origine dans ce domaine. Il a fixé la durée de conservation des procès-verbaux de journalisation des traitements de données à un an au moins et a ajouté une nouvelle disposition qui vise à harmoniser les objectifs de protection en matière de sécurité des données avec ceux de la nouvelle loi fédérale du 18.12.2020 sur la sécurité de l'information.

Renforcement de la place économique suisse

Le Parlement a adopté la révision totale de la loi sur la protection des données le 25.09.2020. Le nouveau droit garantit la compatibilité avec le droit européen et permet à la Suisse de ratifier la version révisée de la Convention 108 du Conseil de l'Europe sur la protection des données. Cette modernisation est importante pour que l'UE continue de reconnaître la Suisse comme un État tiers ayant un niveau de protection des données adéquat et que l'échange de données transfrontière reste possible sans exigences supplémentaires. Il s'agit là de points cruciaux pour la place économique et la compétitivité de la Suisse. L'UE reconnaît le niveau de protection des données depuis 2000.
<https://www.edoeb.admin.ch/edoeb/fr/home/protection-des-donnees/generalites/protection-des-donnees.html>

Qualitätsmanagement im KMU – braucht es das überhaupt?

Kunden bleiben Kunden, wenn die Qualität hervorragend ist. Allerdings verfügt nicht jedes KMU über ein Qualitätsmanagement-System, um die Kundenzufriedenheit im Auge zu behalten. Dies kann weitreichende Folgen haben. Im Beitrag erfahren Sie mehr darüber, welche Risiken eingegangen werden, wenn die Qualität der Produkte nicht regelmässig kontrolliert wird.

Die letzten Jahre haben uns gezeigt: Prozesse müssen jederzeit digital abrufbar sein, sodass die Qualität auch nicht leidet, wenn die Schlüsselperson länger ausfällt. Natürlich geht es beim Qualitätsmanagement auch um Zertifizierungen wie ISO 9001, Gütesiegel oder gar bei Kassensturz gut abzuschneiden. Ein Qualitätsmanagement-System (QMS) sollte aber nicht nur aufgrund von Werbezwecken eingeführt werden – denn ein QMS, das nicht als grundlegendes Mindset gebraucht wird, führt nur zu Aufwand und Kosten.

Hat man kein aktuelles QMS, geht ein/-e Unternehmer/-in einige Risiken ein:

- **Verlust von Kundinnen und Kunden:** Wird die Kundenzufriedenheit nicht

regelmässig überprüft, dann verliert man auch die Kontrolle über die Qualität der Produkte. Erst wenn Reklamationen eingehen oder Kunden abspringen, werden Fehler bemerkt – dann kann es aber bereits zu spät sein.

- **Verstoss gegen Richtlinien:** Mit einem funktionierenden QMS hat man alle Standards wie auch Richtlinien im Blick. Verstösse sind schnell passiert, wenn man den Überblick über alle Auflagen und Anforderungen von Behörden verliert

- **Demotivation der Mitarbeitenden:** Sind die Verantwortlichkeiten einzelner Prozessschritte nicht geklärt, kann es schnell zu Frust unter Mitarbeitenden kommen.

- **Kein Gewinn öffentlicher Aufträge:** Viele Ämter oder auch öffentliche Auftraggeber arbeiten nur mit Partnerinnen u. Partnern zusammen, die ein QMS haben und damit ISO 9001 zertifiziert sind.

Damit ist klar, mit einem funktionierenden QMS werden dank optimierten Prozessen die Kunden sowie die Mitarbeitenden zufrieden sein, die Produkte können kontinuierlich verbessert und die Kosten gesenkt werden. Ein QMS reduziert nicht nur Risiken, sondern bringt auch erhebliche Vorteile in unterschiedlichen Unternehmenszweigen.

Text: SIU Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

Mehr Informationen auf: www.siu.ch

Hier könnte Ihre Anzeige stehen. Werbung schafft Arbeitsplätze!

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



SCHEIDEL

... alles gegen Farbe

Abbeizer für Profis



- Biologisch abbaubar
- Für jeden Anforderungsfall das optimale Produkt

DURAtec AG

DURAtec AG
Zelglimatte 3
CH-6260 Reiden

Tel. 062/758 49 49
Fax 062/758 49 27
www.duratec.ch

Gerne beraten wir Sie auch persönlich.

AHV/IV-Minimalrente steigt um 30 Franken

Die AHV/IV-Renten werden per 1. Januar 2023 der aktuellen Preis- und Lohnentwicklung angepasst und um 2,5% erhöht. Diese Anpassung gemäss dem gesetzlichen Mischindex hat der Bundesrat an seiner Sitzung vom 12. Oktober 2022 beschlossen.

Die Minimalrente der AHV/IV beträgt neu 1225 Franken pro Monat. Die Beträge für die Erwerbsersatzschädigung werden ebenfalls angepasst. Gleichzeitig werden Anpassungen im Beitragsbereich sowie bei den Ergänzungsleistungen, bei den Überbrückungsleistungen und in der obligatorischen beruflichen Vorsorge vorgenommen.

Die minimale AHV/IV-Rente steigt von 1195 auf 1225 Franken pro Monat, die Maximalrente von 2390 auf 2450 Franken (Beträge bei voller Beitragsdauer). Die Mindestbeiträge der Selbstständigerwerbenden und der Nichterwerbstätigen für AHV, IV und EO werden von 503 auf 514 Franken pro Jahr erhöht, der Mindestbeitrag für die freiwillige AHV/IV von 958 auf 980 Franken.

Anpassung gemäss Mischindex

Der Bundesrat prüft, wie im AHV-Gesetz vorgeschrieben, in der Regel alle zwei Jahre, ob eine Anpassung der AHV/IV-Renten an die Preis- und Lohnentwicklung angezeigt ist. Beträgt die Teuerung innerhalb eines Jahres mehr als 4%, erfolgt die Anpassung früher. Der Entscheid basiert auf dem arithmetischen Mittel aus dem Preis- und dem Lohnindex (Mischindex) und berücksichtigt die Empfehlung der Eidgenössischen AHV/IV-Kommission. Dieses Jahr geht man von einer Teuerung von 3% und einer Lohn-erhöhung von 2% aus. Dies ergibt einen Mischindex von 2,5% und führt zu einer Rentenerhöhung, welche die Teuerung beinahe vollständig ausgleicht.

Kosten der höheren Renten

Die Erhöhung der Renten führt zu Mehrkosten von rund 1370 Millionen Franken. Davon entfallen 1215 Millionen Franken auf die AHV, wovon 245 Millionen Franken zulasten des Bundes gehen (20,2% der Ausgaben). Die IV trägt Mehrausgaben von 155 Millionen Franken. Der Bund wird dadurch nicht zusätzlich belastet, da der Bundesbeitrag an die IV nicht als Anteil an den IV-Ausgaben definiert ist.

Die komplette Mitteilung des Bundes finden Sie hier:

<https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-90661.html>

Majoration de 30 francs de la rente minimale AVS/AI

Les rentes AVS/AI seront adaptées à l'évolution des prix et des salaires: elles seront relevées de 2,5% au 1^{er} janvier 2023. Le Conseil fédéral a pris cette décision sur la base de l'indice mixte prévu par la loi lors de sa séance du 12 octobre 2022. **La rente minimale AVS/AI se montera désormais à 1225 francs par mois.** Les montants des allocations pour perte de gain (APG) seront également adaptés. Parallèlement, des adaptations seront apportées dans le domaine des cotisations, pour les prestations complémentaires, pour les prestations transitoires et dans la prévoyance professionnelle obligatoire.

Le montant de la rente minimale AVS/AI passera de 1195 à 1225 francs par mois et celui de la rente maximale, de 2390 à 2450 francs. Le montant de la cotisation minimale AVS/AI/APG pour les indépendants et les personnes sans activité lucrative passera de 503 à 514 francs par an, et celui de la cotisation minimale dans l'AVS/AI facultative de 958 à 980 francs.

Adaptation selon l'indice mixte

Comme le prescrit la loi sur l'AVS, le Conseil fédéral examine, en règle générale tous les deux ans, la nécessité d'adapter les rentes de l'AVS et de l'AI à l'évolution des salaires et des prix. L'adaptation a lieu plus tôt si le renchérissement dépasse 4% au cours d'une année. Pour prendre sa décision, le Conseil fédéral s'appuie sur la moyenne arithmétique de l'indice des salaires et de l'indice des prix (indice mixte) et prend en compte la recommandation de la Commission fédérale AVS/AI. Cette année, on s'attend à un renchérissement de 3% et à une augmentation des salaires de 2%. Il en résulte un indice mixte de 2,5%, qui justifie des augmentations de rentes de l'ordre du renchérissement.

Coûts de l'adaptation des rentes

Le relèvement des rentes engendrera des dépenses supplémentaires d'environ 1370 millions de francs. L'AVS supportera des coûts supplémentaires à hauteur de 1215 millions de francs, dont 245 millions à la charge de la Confédération (qui finance 20,2% des dépenses de l'assurance). L'AI assumera des dépenses supplémentaires de 155 millions de francs; la Confédération ne devra supporter ici aucune charge supplémentaire, sa contribution à l'AI n'étant plus calculée en pourcentage des dépenses.

Vous trouverez ici le communiqué complet de la Confédération:

<https://www.admin.ch/gov/fr/accueil/documentation/communiques.msg-id-90661.html>

Von der Theorie in die Praxis: Lernende zeigen ihre Kreativität

Der dritte überbetriebliche Kurs (üK) in Lostorf, welcher in diesem Jahr vom 07.–09. September 2022 stattgefunden hat, ist für die Farben-Lernenden immer ein spezielles Highlight. Nachdem in der Theorie z. B. der Aufbau und die Beschaffenheit eines Pinsels, die verschiedenen Leinwandarten und Rahmen sowie die Zusammensetzung der verschiedenen Künstlerfarben eingehend besprochen worden sind, dürfen die Lernenden das theoretische Wissen direkt in die Praxis umsetzen.

De la théorie à la pratique: les apprenti(e)s font preuve de créativité

Le cours interentreprises (CIE), dont la troisième édition s'est tenue à Lostorf du 07 au 09 septembre 2022, est à chaque fois un grand moment pour les apprenti(e)s du commerce spécialisé en peintures. Après la présentation détaillée, par exemple, de la structure et des propriétés des pinceaux, des diverses sortes de toiles et de cadres ainsi que de la composition des différents types de couleurs pour artistes, les apprenti(e)s ont pu mettre directement en pratique les connaissances théoriques acquises.



Unter der Leitung von Frau Katja van Strijk, üK-Referentin und selbst renommierte Künstlerin, wird der Unterrichtsraum zum Malatelier. Auf Staffeleien werden die Leinwände mit Ölfarbe, Acrylfarbe, Tempera-/Gouachefarbe und vielem mehr mit grossem Engagement und Freude von den jungen Berufsleuten bearbeitet.

So entstehen im üK Kunstwerke, die eine hohe Kreativität aufweisen und das eine oder andere «Künstlerpotenzial» abzeichnen.

An dieser Stelle ist es dem VSF-Vorstand und insbesondere dem Leiter Berufsbildung ein grosses Anliegen, den kompetenten und engagierten Referenten, welche sich die Berufsbildung und die Förderung der jungen Berufsleute auf die Fahne geschrieben haben, aufrichtig zu danken. Jahr für Jahr darf auf deren Einsatz gezählt werden – und dies im Dienste der Allgemeinheit. Ebenfalls richtet sich der Dank an die entsprechenden Firmen, welche ihre Mitarbeitenden für diese wichtige und wertvolle Aufgabe zur Verfügung stellen und somit deren Engagement erst zulassen.

Sous la direction de Madame Katja van Strijk, intervenante aux CIE, elle-même artiste renommée, la salle de cours s'est transformée en atelier de peinture. C'est avec un grand engagement et beaucoup de joie que les jeunes professionnel(le)s ont appliqué des couleurs à l'huile, à l'acryl, à la détrempe ou à la gouache sur les toiles posées sur des chevalets.

On a pu voir se créer aux CIE des travaux d'une grande créativité révélant souvent un vrai talent artistique.

Le comité de l'ASCP et en particulier le responsable de la formation professionnelle tiennent à remercier sincèrement les intervenants compétents et engagés qui se consacrent à la formation professionnelle et à l'encouragement des jeunes professionnel(le)s. Ils sont heureux de pouvoir compter, d'année en année, sur le concours de ces personnes au service de la collectivité. Ils adressent également leurs remerciements aux entreprises qui mettent généreusement leurs collaborateurs à disposition pour assumer cette tâche aussi importante que précieuse.



Neuheiten, Materialwelten und Live-Vorführungen

RUCO lädt vom 8. bis 10. Februar 2023 anlässlich der appli-tech zu einem besonderen Messe-Erlebnis ein. Neben Produktneuheiten präsentiert das Schweizer Familienunternehmen seine gesamte Materialvielfalt und spannende neue Lösungen.

Wir freuen uns
auf Ihren Besuch!
Halle 3, Stand
B310

Vom Verkäufer zum Problemlöser: Die Zukunft des Aussendienstes?

Auf den Aussendienst im B2B-Handel kommen in Zukunft Änderungen zu. Der neue Konjunkturindex (B2Bkix) zeigt, dass sich der Aussendienst immer mehr vom reinen Verkäufer hin zum Berater entwickelt. Zukünftig wird in Weiterbildungen der Mitarbeitenden und Weiterentwicklung der Strategien und Prozesse investiert. B2B-Unternehmen beurteilen ihre wirtschaftliche Lage weiterhin positiv.



Foto: PopTika, shutterstock.com

Die Coronapandemie hat in vielen Bereichen die Digitalisierung befeuert. Das trifft auch auf den Aussendienst im Geschäftskundenbereich zu, wie der aktuelle B2B E-Commerce Konjunkturindex des ECC KÖLN in Zusammenarbeit mit der IntelliShop AG zeigt. 54% der befragten B2B-Unternehmen bestätigen, dass die Coronapandemie die Digitalisierung des Aussendienstes stark vorangetrieben hat. Bereits bei 2/3 der Befragten nutzen Aussendienstmitarbeitende Tablets oder Smartphones zur digitalen Unterstützung, um auf Kundendaten zurückzugreifen oder Angebote sowie Bestellungen zu erfassen.

Vom Verkäufer zum Problemlöser

71% der befragten B2B-Entscheidungstragenden sind der Meinung, dass die persönliche Beziehung zur Kundschaft besonders wichtig ist, um langfristig erfolgreich zu sein. Während der Aussendienst aus Sicht der Befragten vor fünf Jahren noch eher als reiner Verkäufer unterwegs war, entwickelt sich die Rolle des Aussendienstes in den kommenden fünf Jahren immer mehr zum individuellen Berater. Bei 30% der Befragten agiert der Aussendienst bereits heute als Berater oder Problemlöser; bei 42% wird der Prozess zumindest schon

angestoßen. In Zukunft bestehen die Aufgaben des Aussendienstes nicht nur darin, das Produkt zu kennen, sie müssen auch Serviceverständnis mitbringen. Um optimal vorbereitet zu sein, will die Hälfte der B2B-Unternehmen in die Schulung der Mitarbeitenden investieren.

Prozessoptimierung immer wichtiger

Eine der grössten Herausforderungen des Aussendienstes besteht derzeit in den bestehenden Prozessen. So fehlen z. B. nicht nur Standards in einigen Bereichen, auch ein reibungsloser Kaufprozess ist bei manchen B2B-Unternehmen (noch) nicht etabliert. Diese sind jedoch besonders wichtig, da sie sich auf den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen auswirken. Daher planen 44% der Befragten, zukünftig vermehrt in Prozesse und Strategien zu investieren, um gut aufgestellt zu sein.

Wirtschaftliche Lage trotz Abfall weiterhin positiv bewertet

Knapp die Hälfte der befragten B2B-Unternehmen bewerten ihre derzeitigen Umsätze im E-Commerce positiv. Der Index sinkt im 2. Quartal 2022 um 13,6 Punkte und liegt nun bei 136,0 Punkten. Obwohl der Index der Entwicklung der E-Commerce-

Umsätze in den kommenden 12 Monaten im Vergleich zum vorherigen Quartal sinkt, erwartet knapp die Hälfte der befragten B2B-Projektverantwortlichen (46%), dass sich die E-Commerce-Umsätze in den kommenden 12 Monaten verbessern werden. Auch bei der Beurteilung der Gesamtumsätze sind die Befragten optimistisch: Der Index der aktuellen Gesamtumsätze steigt um 2,3 Punkte im Vergleich zum Quartal davor und liegt nun bei 139,7 Punkten. Die Talfahrt des Index der zukünftigen Gesamtumsätze hält allerdings weiter an: Im Vergleich zum vorherigen Quartal verzeichnet er 9,4 Punkte weniger. Nur ein Drittel der B2B-Unternehmen erwartet eine Verbesserung ihres Umsatzes in den kommenden 12 Monaten.

www.ifhkoeln.de

Über die Studie

Der B2B E-Commerce Konjunkturindex beruht auf einer quartalsweisen Befragung von Entscheidungstragenden und Projektverantwortlichen aus deutschen B2B-Unternehmen. Die Unternehmen beurteilen ihre aktuellen Umsätze und ihre Erwartungen an die Umsatzentwicklung in den folgenden zwölf Monaten auf einer 5-Punkte-Skala von «sehr negativ» bzw. «stark verschlechtern» bis «sehr positiv» bzw. «stark verbessern». Die ausgewiesenen Werte des B2B E-Commerce Konjunkturindex berechnen sich als Differenz der Anteile positiver und negativer Beurteilungen der aktuellen bzw. erwarteten Umsätze und Ausgaben plus 100. Somit bedeutet ein Wert von 100, dass der Anteil positiver Rückmeldungen genauso gross ist wie der Anteil negativer Rückmeldungen. Für die Erhebung wurden im Zeitraum vom 25. Juli bis 7. August 2022 121 Entscheider*innen und Projektverantwortliche aus B2B-Unternehmen online befragt. Thema der Befragung war der Aussendienst. Die Studie wurde im Auftrag der IntelliShop AG in Zusammenarbeit mit dem ECC KÖLN durchgeführt.

Die Ergebnisse stehen zum kostenlosen Download unter folgendem Link zur Verfügung: www.b2b-ecommerce-index.de

Wie man die Qualität einer Pensionskasse prüft

Viele Arbeitnehmer schauen bei der Wahl des Arbeitgebers nur auf den Lohn und vergessen, die berufliche Vorsorge einzurechnen.



Bild: StockEu, shutterstock.com

Für viele Arbeitnehmer ist die Pensionskasse der grösste Vermögenswert. Trotzdem achten viele bei der Wahl des Arbeitgebers nicht auf die Leistungen der entsprechenden Vorsorgeeinrichtung – sei es, weil die Materie zu kompliziert oder weil die Pensionierung noch zu weit entfernt ist. Ein genauer Blick lohnt sich aber, denn es gibt erhebliche Unterschiede zwischen den Pensionskassen. Und diese schlagen sich dann im Vorsorgetopf und später bei der Rente nieder. Reto Spring, Präsident von FPVS FinanzPlaner Verband Schweiz, ein Berufsverband für qualifizierte und zertifizierte Finanzberater, nennt aus seiner Beratungspraxis ein Beispiel. So habe er einmal zwei Dentalhygienikerinnen von unterschiedlichen Arbeitgebern beraten, die beide nach mehreren Jahrzehnten Berufserfahrung rund 95 000 CHF pro Jahr verdient hätten. Bei der einen habe der Arbeitgeber nur den obligatorischen Lohn versichert, bei der anderen wurden hingegen auch auf den überobligatorischen Lohn Leistungen bezahlt. Dies habe bei der Vorsorge einen massiven Unterschied ausgemacht: Während die eine Dentalhygienikerin ein recht komfortables Pensionskassenguthaben aufgebaut habe, war dies bei der anderen nicht so. Im letzteren Fall ist dann die ausgiebige private Vorsorge umso wichtiger, sonst droht mit dem Ru-

hestand eine massive Senkung des Lebensstandards. In der beruflichen Vorsorge in der Schweiz sind Löhne zwischen 21 510 und 86 040 CHF (Stand 2022) obligatorisch versichert. Viele Arbeitgeber zahlen auf die Lohnanteile oberhalb dieser Grenze ebenfalls Leistungen – aber eben nicht alle. Bei diesen Leistungen handelt es sich um die überobligatorische Vorsorge.

«Bei Bewerbungen sollte man nicht nur auf das Nettogehalt und den Bonus schauen!»

Gesamtpaket betrachten

Laut Jan Koller und Philipp Weber, Pensionskassenberater bei dem Unternehmen Mercer, ist das Bewusstsein für die Pensionskasse bei vielen Arbeitnehmern gering ausgeprägt. Sie werde nicht als Teil der Vergütung angesehen, was sie de facto aber sei. «Die Beträge, welche der Arbeitgeber in die berufliche Vorsorge einzahlt, können als Lohnbestandteil angesehen werden», sagen sie. «Bei Bewerbungen für Stellen sollte man nicht nur auf das Nettogehalt und den Bonus schauen», findet auch Spring. «Beim Lohn ist es sehr wichtig, das Gesamtpaket und allfällige Lohnnebenleistungen einzurechnen.» Dazu

zählt er z. B. Dienstaltersgeschenke in Form von Ferien oder Geld, Möglichkeiten für Sabbatical und Home-Office, Mutter- und Vaterschaftsurlaub, Weiterbildungsangebote, Reka-Checks, Mitarbeiterkonditionen auf die eigene Dienstleistung – und eben die Pensionskassenleistungen. Grosszügige Arbeitgeber bieten ihren Mitarbeitenden z. B. BVG-Pläne, bei denen die gesetzlichen Minimalleistungen deutlich übertroffen oder bei denen die Sparanteile mehrheitlich vom Arbeitgeber übernommen werden. Aus Sicht von Spring sind Pläne, bei denen der Arbeitgeber mehr als die Hälfte der Beiträge finanziert, für die Versicherten bereits attraktiv. «Wenn der Arbeitgeber z. B. einen höheren Beitragsatz offeriert, ist zwar zu bedenken, dass man als Arbeitnehmer einen etwas geringeren Nettolohn verdient, aber unter dem Strich eine deutlich bessere Vorsorge öffnet, ohne dafür versteuertes Einkommen einsetzen zu müssen», sagt er. Bei einer finanziell gesunden Pensionskasse könnten solche Unterschiede über 10 Jahre hinweg locker einen Unterschied in fünf- bis sechsstelliger Höhe bei der Sparleistung ausmachen. Laut Spring können oft auch individuell zusätzliche Sparprämien definiert werden, an denen sich der Arbeitgeber beteiligt, oder es werden flexiblere Lösungen für Teilzeitarbeitende oder für angehende Pensionäre im Reglement angeboten.

Oft von der Branche abhängig

Koller und Weber gehen davon aus, dass die Pensionskassenleistungen innerhalb derselben Wirtschaftsbranche oftmals ähnlich ausfallen – auch wenn es Beispiele wie das der beiden obengenannten Dentalhygienikerinnen gibt. Oftmals sei es so, dass im Hochlohnbereich nicht nur die Saläre besser ausfielen, sondern auch die Leistungen in der beruflichen Vorsorge. Als Beispiele nennen die Pensionskassenexperten die Branchen Banken und Versicherungen oder Pharma. Im Gastrobereich, im Gewerbe und in der Bauwirtschaft sei indessen damit zu rechnen, dass die Leistungen möglicherweise weniger grosszügig ausfielen, sagen die Mercer-Berater. Laut

Spring ist dies oftmals in Sektoren der Fall, in denen es ohnehin keine hohen Löhne gibt und die Fluktuation bei den Mitarbeitenden hoch ist. Die Gefahr, zu wenig vorzusorgen, droht auch Selbstständigen. Ihnen rät Spring, die Sozialleistungen im Preis ihrer Dienstleistung einzurechnen, als wären sie angestellt.

Mehr in die Kasse einzahlen?

Um die Vorsorge aufzubessern, ist es auch möglich, freiwillig höhere Beiträge in die berufliche Vorsorge einzuzahlen und so mehr für das Alter zu sparen. Doch ist das immer sinnvoll? Aus Sicht von Koller und Weber ist das Alterssparen über die Pensionskasse für viele eine gute Lösung. Dies liege unter anderem am Kapitalschutz der Vorsorgeeinrichtung, aber auch an den steuerlichen Vorteilen. Von diesen profitierten nicht nur Versicherte, die Pensionskasseneinkäufe vornehmen, sondern auch solche, die höhere Beiträge leisten und folglich einen niedrigeren Nettolohn in Kauf nehmen. Letztlich hänge es aber auch von der Vermögenssituation einer Person ab, ob dies Sinn ergebe oder nicht. Alternativen zu höheren freiwilligen Einzahlungen in die Pensionskasse können die Amortisierung der Hypothek oder das private Sparen sein. Hinzu kommt auch eine psychologische Komponente: Wer gerne alles selbst in der Hand hat, fühle sich möglicherweise beim privaten Sparen wohler, als wenn er die Anlage der Gelder dem Stiftungsrat seiner Pensionskasse überlasse, sagen Koller und Weber.

Die finanzielle Gesundheit

Wichtig bei Einzahlungen in die Pensionskasse ist es indessen, dass die Vorsorgeeinrichtung finanziell gesund ist. Es ist so wichtig, dies zu prüfen, dass es sich für die Versicherten oftmals lohnt, die Qualität der Pensionskasse durch einen Berater oder eine Beraterin klären zu lassen. Interessierte Versicherte können bei der Pensionskasse aber zumindest einen Schnell-Check vornehmen. Zu den wichtigsten Anhaltspunkten zählen dabei folgende:

Deckungsgrad: Eine erste Kennzahl für die Qualität einer Pensionskasse ist der Deckungsgrad. Dieser zeigt, wie bei einer Vorsorgeeinrichtung das Verhältnis zwischen dem Vorsorgevermögen und den finanziellen Verpflichtungen aussieht. Bei einem Deckungsgrad von 100% sind Letz-

tere komplett abgedeckt. Noch besser ist es allerdings, wenn die Kasse ein gewisses Polster hat. Liegt der Deckungsgrad unter 100%, ist das ein schlechtes Zeichen, denn dann muss der Versicherte damit rechnen, dass die Kasse möglicherweise saniert werden muss. Zu beachten ist auch, dass es verschiedene Arten von Deckungsgraden gibt. Für eine Einschätzung der finanziellen Situation eignet sich beispielsweise der ökonomische Deckungsgrad. Bei diesem wird mit den gerade gültigen Marktzinsen gerechnet, nicht mit einem festen technischen Zinssatz.

«Je tiefer eine Vorsorgeeinrichtung den technischen Zins ansetzt, umso konservativer hat sie gerechnet.»

Technischer Zins: Der technische Zinssatz ist für den ausgewiesenen technischen Deckungsgrad relevant. Er wird vom Stiftungsrat der PK festgelegt und sollte so gewählt werden, dass er nicht höher ist als die erwarteten Erträge auf das Vorsorgevermögen. «Je tiefer eine Vorsorgeeinrichtung den technischen Zins ansetzt, umso konservativer hat sie gerechnet», sagt Spring. Dies sei im Allgemeinen «sicher schlau». Habe eine PK derzeit einen technischen Zins von mehr als 2%, sollte man kritisch hinschauen, meint er. Dann droht eine Umverteilung von Geldern von aktiven Versicherten zu Rentnern. Allerdings gibt es auch Kassen, die sehr hohe Deckungsgrade haben und so auch den technischen Zins höher ansetzen können.

«Bei Kassen, die mit zu hohen Umwandlungssätzen agieren, muss man damit rechnen, dass sie diese noch senken müssen.»

Umwandlungssatz: Beim Eintritt in die Rente wird das angesparte Vermögen mit dem Umwandlungssatz multipliziert, dies ergibt dann die jährliche Rente. Hat man dann also ein Vorsorgevermögen von 500 000 CHF, und der Umwandlungssatz beträgt 5%, erhält man eine Rente von 25 000 CHF pro Jahr. Hat eine Pensionskas-

se Umwandlungssätze, die im Branchenvergleich hoch sind, ist das für Versicherte, die kurz vor dem Ruhestand stehen, möglicherweise attraktiv – es sei denn, die Vorsorgeeinrichtung steht vor einer massiven Senkungsrunde. «Bei Kassen, die mit zu hohen Umwandlungssätzen agieren, muss man damit rechnen, dass sie diese noch senken müssen», sagt Spring. Für junge Versicherte sind zu hohe Umwandlungssätze hingegen eher ein schlechtes Zeichen, da die Gefahr einer deutlichen Umverteilung besteht. Aus Sicht von Spring ist bei Umwandlungssätzen von unter 5% mittlerweile im Allgemeinen ein Tiefpunkt erreicht, zumal die Zinsen an den Kapitalmärkten in den vergangenen Monaten deutlich gestiegen sind.

Verhältnis von aktiven Versicherten zu Rentnern:

Für Versicherte ist es attraktiv, wenn eine PK einen eher geringen Rentneranteil hat. Eine vergleichsweise «junge» Vorsorgeeinrichtung kann mehr Risiken bei der Vermögensanlage eingehen und so im Allgemeinen auch höhere Renditen erzielen. Bei Pensionskassen, die «überaltert» seien, bestehe die Gefahr, dass man schlechtere Leistungen bekomme, die nicht ausfinanziert seien, sagt Spring.

Zinsgutschriften der vergangenen fünf Jahre:

Verzinst eine Pensionskasse die Altersguthaben im Vergleich mit anderen eher unterdurchschnittlich, kann das ein Indikator dafür sein, dass sich freiwillige Zahlungen in die Vorsorgeeinrichtung eher weniger lohnen. Verteilt eine PK stark um von aktiven Versicherten zu Rentnern, ist dies für junge Versicherte kein gutes Zeichen. «In diesem Fall ist zumeist auch die erwartete Verzinsung der Altersguthaben geringer», sagen Koller und Weber.

Vermögensanlagen der Pensionskasse:

Aus Sicht der beiden Mercer-Berater sagt auch die Anlagepolitik einiges über die Qualität einer Pensionskasse aus. «Eine Pensionskasse sollte wachstumsorientiert und gut diversifiziert investieren», finden sie. Dazu gehöre ein gewisser Anteil an Aktien und Privatmarktanlagen. Pensionskassen hätten schliesslich die Möglichkeit, Investmentstrategien umzusetzen, die Privatanlegern verwehrt seien – oder die für Letztere enorm hohe Kosten hätten.

Quelle: NZZ vom 18.07.2022

Autor: Michael Ferber

Hervorragende Ergebnisse

BLENDA-FIL

Füll-Haftvorlack WV-364

NEU



- Höchste Deckkraft und Kantendeckung
- Ausgezeichnete Fülleigenschaften
- Hervorragende Hafteigenschaften
- Schnelle Schleifbarkeit



Stefan Studer

Schweizermeister
im Hornussen
und Leiter Logistik
der Knuchel Farben AG

BLENDA-PUR

PU-Streichlack WV-281 / 282

Neuste Technologie



- Beste Oberflächenhärte
- Hohe Deck- und Füllkraft
- Wirtschaftlich und Ökologisch
- In allen Mix-Farbtönen erhältlich



Onlinehändlerbefragung 2022 – abgeschwächtes Wachstum – Galaxus führt Marktplatz-Ranking an

Die Schweizer Onlinehändlerbefragung wurde zum fünften Mal von der ZHAW durchgeführt. 625 Onlineshops haben an der repräsentativen Befragung teilgenommen. Von den befragten Unternehmen aus Österreich (109 Onlineshops; 18 Prozent) und der Schweiz sind 88 Prozent im B2C-Bereich tätig, 43 Prozent im B2B-Bereich und 13 Prozent sind Herstellershops. Mehr als die Hälfte der Teilnehmenden betreibt einen kleinen Online-shop mit ein bis vier Mitarbeitenden und einem Umsatz von unter 500 000 Schweizer Franken oder Euro. Dabei sind mit 51 Prozent die Hälfte der befragten Händler Omni-/Multichannel-Händler und 28 Prozent reine Onlinehändler ohne Filiale. *Die Studie kann kostenlos mit untenstehendem Link heruntergeladen werden.*

Abschwächung des Wachstums auf Vor-Corona-Niveau

Von 2019 bis 2021 wuchsen die Umsätze von Schweizer Onlineshops um 40% (von CHF 10,3 auf CHF 14,4 Mrd.). Der Onlinehandel konnte in der Coronakrise ein starkes Wachstum verzeichnen.

Anfang August publizierte der GfK Marktmonitor für das erste Halbjahr 2022 ein Minus von 5,7% beim Detailhandel und einen Rückgang beim B2C Onlinehandel von 8%. Der für den Onlinehandel dedizierte Distanzhandelsmonitor (GfK, HANDELSVERBAND.swiss, Post) offenbarte einen etwas kleineren Rückgang der Onlineumsätze um 6,1% gegenüber Vorjahr 2021.

Die Studienautoren der Onlinehändlerbefragung gehen dennoch davon aus, dass der Schweizer Onlinehandel im Jahr 2022 um fünf bis sechs Prozent auf rund CHF 15 Mrd. wachsen wird (vgl. Abb. 1), was unge-

fähr einem Wachstumsniveau von vor der Corona-Pandemie entspricht.

Fast alle teilnehmenden Händler (97%) geben an, einen eigenen Onlineshop zu betreiben, davon geben 86% an, dass dieser Kanal umsatzrelevant ist. Damit hat der Onlineshop für die Onlinehändler weiterhin die höchste Umsatz-Relevanz, gefolgt von Ladengeschäften und dem persönlichen Verkauf vor Ort. Die Mehrheit der Onlinehändler verkauft über verschiedene Kanäle.

Bereits fast drei Viertel der Schweizer und österreichischen Onlinehändler verkaufen im Social Commerce über soziale Netzwerke. Das sind über 50 Prozent mehr als noch letztes Jahr. Jeder dritte Händler gibt an, dass dieser Kanal für ihn umsatzrelevant sei. Interessant ist, dass der Kanal Social Commerce, was die Umsatzrelevanz an-

geht, damit gleichauf liegt mit digitalen Marktplätzen, wie Galaxus, Amazon oder eBay.

Galaxus führt Marktplatz-Ranking weiterhin an

Bei den befragten Händlern, die auf digitalen Marktplätzen verkaufen, ist Digitec Galaxus mit gerundet 31 Prozent der Nennungen bei Schweizer Händlern mit Abstand die Nummer eins vor ricardo.ch, Amazon, tutti.ch sowie Microspot unter den Top fünf.

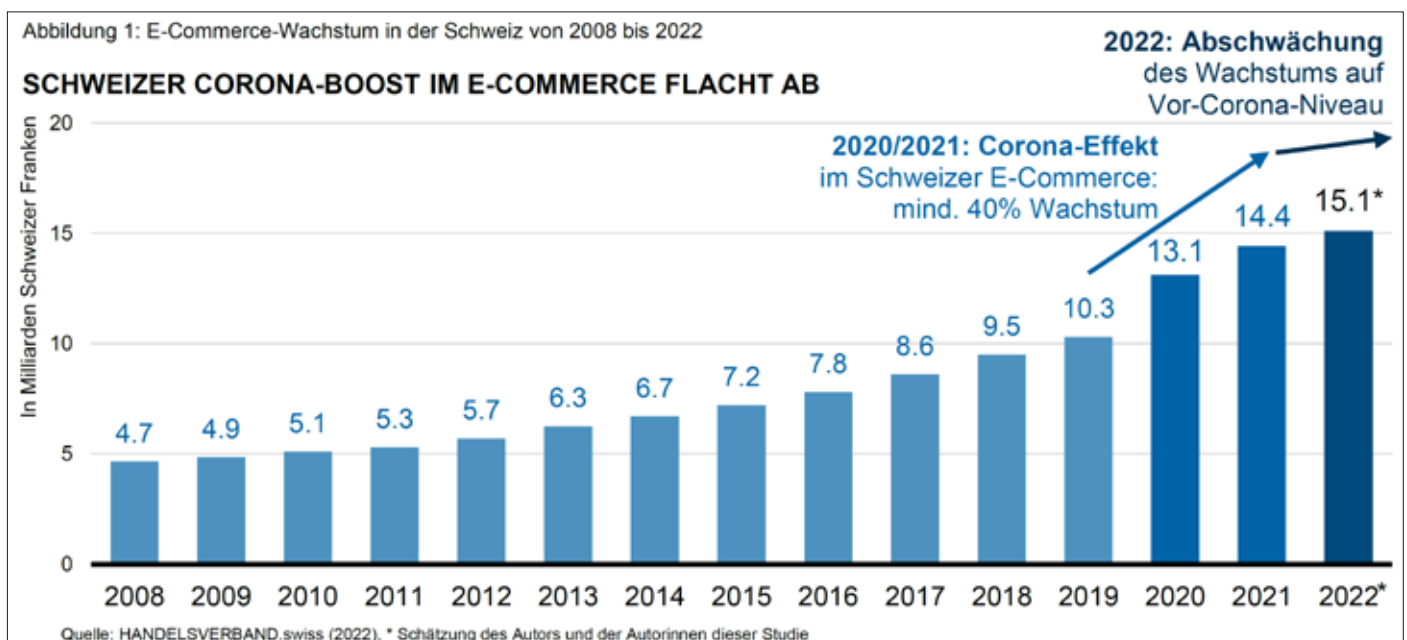
Autorin: Alexandra Scherrer

Quelle: Carpathia

Studie: ZHAW

Link zur Studie:

https://www.zhaw.ch/storage/hochschule/medien/news/2022/Onlinehaendlerbefragung_2022.pdf



Strom-Mangellage: ernsthafte Vorbereitungen sind wichtig

Eine Strom-Mangellage, vor der seit mehreren Jahren gewarnt wird, scheint nun in absehbarer Zeit kaum noch vermeidbar zu sein. Der Bund bereitet sich mithilfe eines Szenarios mit vier Massnahmestufen – von sanft bis einschneidend – darauf vor. Auch Unternehmen sind gut beraten, die mit einer solchen Situation verbundenen Risiken zu antizipieren.

Es wird weniger Strom produziert und mehr verbraucht

Die Aussicht auf Energieknappheit ist ein Thema, welches die Wirtschaft und die Gesellschaft im Allgemeinen derzeit stark beschäftigt. Während die Verfügbarkeit von Erdöl nicht gefährdet scheint, ist die Gasversorgung in einigen europäischen Ländern angesichts der Einfuhrbeschränkungen aus Russland und der Liefer-schwierigkeiten aus anderen Teilen der Welt bereits kritisch. In der Schweiz ist Gas für viele Industriezweige sowie einen Teil der Haushalte zum Heizen wichtig. Daneben kann Gas auch eine indirekte Bedeutung für die Schweiz haben, sobald wir Strom aus Ländern importieren, die mit Gas Elektrizität produzieren. Die grösste Sorge gilt somit der Elektrizität in Form von Sekundärenergie, da diese aus anderen Energieträgern gewonnen wird, deren ausreichende Verfügbarkeit aber ab diesem Winter möglicherweise nicht mehr gewährleistet werden kann.

Die Strom-Mangellage in der Schweiz ist das Ergebnis einer kleineren Produktionsmenge (Abschaltung eines ersten Kernkraftwerks im Jahr 2019, daneben Schwierigkeiten oder die Unmöglichkeit, die Kapazitäten der Wasserkraft zu erhöhen) und eines gleichzeitig steigenden Verbrauchs. Letzterer als Folge des Bevölkerungswachstums, der steigenden Verbreitung neuer elektronischer Geräte und der immer intensiveren Nutzung von Strom als «saubere» Energie, insbesondere im Bereich des Verkehrs. Die Schweiz ist dadurch stärker von ausländischen Stromimporten abhängig geworden. Diese Importe sind heute jedoch insofern bedroht, als dass unsere Nachbarländer mit eigenen Schwierigkeiten zu kämpfen haben und daher ihre Produktion in erster Linie für den Eigenbedarf reservieren.

Diese Situation, die seit mehreren Jahren absehbar war, erfordert klare politische

Entscheidungen, um unsere Produktionskapazitäten zumindest mittelfristig zu erhöhen. In der unmittelbaren Zukunft, sprich in den kommenden Monaten, müssen wir uns auf eine Mangellage einstellen.

Der Bund sieht vier Stufen von Massnahmen vor

Auf staatlicher Ebene hat das Bundesamt für wirtschaftliche Landesversorgung (BWL) ein Szenario mit Massnahmen für den Fall einer Strom-Mangellage ausgearbeitet. Diese Massnahmen sind in vier Stufen unterteilt:

- Die **Stufe 1** beinhaltet Sparappelle an alle Verbraucher, den individuellen Stromverbrauch zu reduzieren.
- Die **Stufe 2** würde, wenn die individuellen Sparanstrengungen nicht ausreichen, dazu führen, dass die Nutzung nicht zwingend benötigter Geräte und Anlagen eingeschränkt oder verboten wird (z. B. Leuchtreklamen, Rolltreppen, Saunen usw.).
- Sollte dies immer noch nicht ausreichen, würde in **Stufe 3** eine Kontingentierung für Grossverbraucher (> 100 000 kWh pro Jahr) eingeführt, die dann gezwungen wären, einen bestimmten Prozentsatz ihres Verbrauchs für einen Tag (mit ein paar Tagen Vorankündigung) oder einen Monat (mit einmonatiger Vorankündigung) einzusparen.
- Als ultima ratio würde **Stufe 4** den Behörden erlauben, regional rotierende Netzabschaltungen für einige Stunden anzuordnen.

Die Entscheidung, diese verschiedenen Stufen zu aktivieren, liegt beim Bundesrat. Mit der Durchführung ist OSTRAL (Organisation für Stromversorgung in Ausserordentlichen Lagen) betraut, welche dem BWL untersteht. Darüber hinaus gilt es sich bewusst zu machen, dass diese «kontrollierten» Massnahmen das parallele Risiko von

unbeabsichtigten Stromausfällen nicht vollständig ausschliessen.

Sich auf eine Mangellage vorbereiten

Für Unternehmen ist es wichtig, sich auf mindestens zwei Ebenen vorzubereiten. Zum einen sollten sie alle Möglichkeiten prüfen, wie sie ihren Stromverbrauch in unterschiedlichen Intensitätsstufen senken können, um auf einen Aufruf zu individuellen Sparanstrengungen (Stufe 1) oder gar auf eine Kontingentierung gemäss Stufe 3 (sofern sie zu den Grossverbrauchern gehören) reagieren zu können. Andererseits ist es ratsam, die Auswirkungen eines möglichen Stromunterbruchs – kontrolliert und angekündigt, aber auch ungewollt und abrupt – auf ihr Geschäft zu untersuchen und Massnahmen zur Schadensbegrenzung zu evaluieren. Die Lösungen werden je nach Branche und je nach den Möglichkeiten, Aktivitäten in andere Zeitfenster zu verlegen, unterschiedlich sein. Hervorzuheben ist zudem, dass zum jetzigen Zeitpunkt keine Entschädigungen für kurzfristige Unterbrechungen vorgesehen sind. Optimisten mögen darauf hinweisen, dass zumindest auf lokaler Ebene das Risiko eines Stromausfalls schon immer bestanden habe. Dennoch sind die Aussichten für die gesamte Schweiz besorgniserregend. Jeder und jede sollte alles in seiner Macht stehende tun, um Kontingentierungen oder gar Netzabschaltungen zu vermeiden.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Martin Troxler

Quelle: Centre Patronal, Bern, 10.08.2022
www.centrepatronal.ch

Praktische und aktuelle Informationen:

Bundesamt für wirtschaftliche Landesversorgung (BWL)

<https://www.bwl.admin.ch>

Organisation für Stromversorgung in Ausserordentlichen Lagen (OSTRAL)

<https://www.ostral.ch/de>

Spachtelmasse für unauffällige Reparaturen

Mit der 2-Komponenten-Spachtelmasse Permafis 1190 für Holz, Mineral- und Gipsfaserplatten, Metall und Kunststoff lassen sich Risse, Bohr- oder Nagellöcher und andere beschädigte Stellen an Fenstern, Türen, Balken u. v. m. ästhetisch und vor allem dauerhaft reparieren.



Mit dem Dosiergerät von Permafis werden die zwei Komponenten automatisch im richtigen Verhältnis gemischt.



Auch grössere Beschädigungen lassen sich mit dem 2K-Holzspachtel Permafis 1190 problemlos reparieren.

Viele Farbvarianten

Die Spachtelmasse von Permafis besteht aus Polyester und ist in zahlreichen Farben erhältlich. So können nicht nur weisse Untergründe, sondern auch unterschiedlichste Hölzer wie Tanne, Eiche, Nussbaum und Kirsche optisch unauffällig ausgebessert werden. Permafis 1190 ist wasser- und lösemittelbeständig und eignet sich für Reparaturen im Innen- und Aussenbereich.

Einfache Anwendung

Mit den passenden Dosiergeräten Permafis

1191 für die kleinere 0,23 kg-Dose und Permafis 1192 für die grössere 1,4 kg-Dose werden die zwei Komponenten automatisch korrekt dosiert. Eine sichere Aushärtung ist dadurch gewährleistet. Aber nicht nur die automatische Dosierung sorgt für eine einfache Verarbeitung, die Spachtelmasse lässt sich auch gut modellieren.

Kurze Durchhärtezeit

Nach einer Durchhärtezeit von nur 45–90 Minuten kann Permafis 1190 bereits geschliffen und überstrichen werden. Deck-

anstriche auf der Basis von Acryl, Alkyd, Epoxy oder Polyurethan haften optimal auf der getrockneten Spachtelmasse.

Kompetenter Partner für die Baubranche

Permapack ist es stets ein Anliegen, Produkte so anwenderfreundlich wie möglich zu gestalten. Dank hoher Verfügbarkeit und Lieferbereitschaft ist das Produktions- und Handelsunternehmen aus Rorschach ein kompetenter und verlässlicher Zulieferer für die Baubranche.

www.permapack.ch/de/Bau



Die vielfältige Farbpalette von Eiche über Nussbaum bis zum klassischen Weiss ermöglicht auf beinahe jedem Untergrund unauffällige Ausbesserungen.

Jugendliche sind zufrieden mit ihrer Ausbildungssituation

Laut neusten Erhebungen des Nahtstellenbarometers haben im Sommer 2022 rund 79 000 Jugendliche zwischen 14 und 16 Jahren ihre obligatorische Schulzeit abgeschlossen. Davon haben 46 Prozent eine berufliche Grundbildung begonnen. 42 Prozent haben den allgemeinbildenden Weg eingeschlagen und die restlichen 12 Prozent haben sich für eine Zwischenlösung entschieden. Der Grossteil der ausbildenden Unternehmen hat das Lehrstellenangebot verglichen mit 2021 konstant gehalten.

85 Prozent der Jugendlichen starteten im Sommer 2022 ihre favorisierte Ausbildung. Somit fällt die Zufriedenheit mit der Ausbildungssituation im Anschluss an die obligatorische Schule bei den Jugendlichen sehr hoch aus: Der Grossteil freut sich auf die Ausbildung und ist überzeugt, dass ihre Ausbildungswahl den eigenen Fähigkeiten und Interessen entspricht.

Auf Seiten der Unternehmen konnten bis August 2022 rund 86 Prozent der angebotenen Lehrstellen besetzt werden. Erhöhte Schwierigkeiten bei der Vergabe zeigten sich im Gastgewerbe und im Baugewerbe wo im August 42 respektive 34 Prozent der angebotenen Lehrstellen unbesetzt blieben.

Dies sind die neusten Resultate des Nahtstellenbarometers, das gemeinsam im Auf-

trag des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation SBFI erhoben hat.

Die geschlechtsspezifischen Unterschiede bezogen auf den Wunschberuf zeigen sich bei der aktuellen Befragung erneut: Während junge Frauen eher zu beruflichen Grundbildungen im Gesundheits- und Sozialbereich tendieren, wählen junge Männer vermehrt technische und handwerkliche Berufsbildungen. Drei berufliche Grundbildungen finden sich bei beiden Geschlechtern in den Top Ten: Kauffrau/Kaufmann, Zeichnerin/Zeichner und Detailhandelsfachfrau/Detailhandelsfachmann.

Durchschnittlich haben die Jugendlichen bei der Lehrstellensuche 8,4 Bewerbungen verfasst. Verglichen mit dem Vorjahr war damit im Schnitt eine Bewerbung weniger nötig, um eine Lehrstelle zu finden. Auffällig ist, dass der Bewerbungsprozess kürzer geworden ist: Weitaus mehr Jugendliche als in den Vorjahren haben angegeben, erst im Frühjahr mit dem Bewerben gestartet zu sein.

Von den Jugendlichen, die eine allgemeinbildende Schule wählten, besuchen 79 Prozent ein Gymnasium oder eine Kantonsschule und 21 Prozent eine Fachmittelschule. Als Zwischenlösung haben sich 9 Prozent für ein Brückenangebot und 3 Prozent für ein Zwischenjahr entschieden.

Der Anteil der im August 2022 vergebenen Lehrstellen (86 Prozent) ist vergleichbar zu den Vorjahren. Hauptgründe für unbesetzte Lehr-

stellen sind ungeeignete oder fehlende Bewerbungen. Erhöhte Schwierigkeiten zeigen sich neben dem Baugewerbe auch im verarbeiteten Gewerbe, wo fast jede fünfte Lehrstelle unbesetzt blieb.

Auffällig ist, dass im Sommer 2022 mit 45 Prozent deutlich mehr Berufseinsteiger nach Lehrabschluss bei ihrem ausbildenden Unternehmen fest angestellt wurden als in den Vorjahren (2020: 33%, 2021: 37%). Diese Entwicklung zeigt sich in der Handelsbranche, im Gastgewerbe sowie der Land- und Forstwirtschaftsbranche besonders akzentuiert.

Das Nahtstellenbarometer zeigt die aktuelle Situation und die Entwicklungstendenzen an der Nahtstelle zwischen obligatorischer Schule und Sekundarstufe II auf. Es wird jährlich zwei Mal erhoben. Stichtage sind jeweils der 15. April und der 31. August. Für die nun vorliegenden Hochrechnungen wurden vom 14. Juli bis 29. August 2022 1721 Jugendliche im Alter von 14 bis 16 Jahren schriftlich befragt. Auf Seiten der Unternehmen wurden vom 18. Juli bis 5. September 2022 3438 Betriebe mit mindestens zwei Mitarbeitenden (in Vollzeitäquivalenten) schriftlich befragt.

Der detaillierte Ergebnisbericht wird im Dezember 2022 unter: www.sbfi.admin.ch/barometer veröffentlicht.

Nachdruck aus: Nahtstellenbarometer, August 2022 – Kurzbericht



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



European Aerosols AG
8320 Fehraltorf
www.european-aerosols.com



Lascaux Colours & Restaura
8306 Brüttisellen
www.lascaux.ch



PEKA Pinselfabrik AG
Pinsel, Farbröller, Malerwerkzeug
PEKA Pinselfabrik AG
9642 Ebnat-Kappel
www.peka.ch; www.pekashop.ch



Eine Marke von Permapack.

Permapack AG
9401 Rorschach
www.permapack.ch



Förderstiftung polaris
8304 Wallisellen
www.polaris-stiftung.ch



RODARO GmbH
6403 Küsnacht am Rigi
www.rodaro.ch



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



Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt
Association économique Artisanat et Ménage
Associazione economica Artigianato e Casalinghi

Swissavant, 8304 Wallisellen
www.swissavant.ch



Teknos AG
LI-9487 Gamprin-Bendern
www.teknos.ch

- Versorgen
- Unterstützen
- Rezyklieren

Thommen
Furler

Thommen-Furler AG • Industriestrasse 10
CH-3295 Rüti b. Büren • thommen-furler.ch



VSF/ASCP
8304 Wallisellen
www.farbenschweiz.ch

**«Im Grunde sind es immer die Verbindungen
mit Menschen, die dem Leben seinen Wert
geben.»**

Diesem Zitat von Wilhelm von Humboldt stimmen wir vollkommen zu und bedanken uns in diesem Sinne herzlich für das gemeinsame Geschäftsjahr und wünschen Ihnen einen guten Start und viel Erfolg im neuen Jahr 2023!

**«Au fond, ce sont toujours
les liens avec les gens qui
donnent sa valeur à la vie».**

Nous sommes tout à fait d'accord avec cette citation de Wilhelm von Humboldt et, dans cet esprit, nous vous remercions chaleureusement pour l'exercice que nous avons réalisé ensemble et vous souhaitons un bon départ et beaucoup de succès pour la nouvelle année 2023!



Herausforderungen in der akademischen Ausbildung

Junge Berufsleute aus der ganzen Schweiz standen einmal mehr im Mittelpunkt der **SwissSkills-Meisterschaften 2022**, die eine bemerkenswerte Plattform für die Förderung der Berufsbildung darstellen. Gleichzeitig gibt es auf der Seite der akademischen Ausbildung den paradoxen Wunsch, die Studiendauer zu verlängern und den Eintritt der jungen Absolventen in das Berufsleben unnötig zu verzögern.

Berufsbildung im Fokus...

Die Schweizer Berufsmeisterschaften, SwissSkills, fanden Anfang September in Bern statt. An den fast 90 Wettbewerben nahmen über 1000 junge Lernende teil – darunter einige der besten aus dem ganzen Land. 279 Teilnehmende durften eine Medaille und die Glückwünsche von Bundesrat Guy Parmelin entgegennehmen. An dieser Veranstaltung nahmen rund 120 000 Personen teil, darunter 64 000 Schülerinnen und Schüler. Die nächste Ausgabe wird 2025 stattfinden.

Ziel dieser Meisterschaften ist es, jungen Menschen Anregungen für ihre berufliche Zukunft zu geben, indem sie den Weg der Berufsausbildung, die Vielfalt und den Reichtum der vorgestellten Berufe sowie die Möglichkeiten der Spezialisierung und Weiterbildung innerhalb der Branchen hervorheben. Für die Auszubildenden, die an den Wettbewerben teilnehmen, ist es eine Gelegenheit, ihr Können unter Beweis zu stellen, sich in anspruchsvollen und wertschätzenden Projekten zu übertreffen und so die Freude an ihrer Ausbildung zu verstärken. Zusammenfassend kann man sagen, dass SwissSkills eine bemerkenswerte Plattform zur Förderung der Berufsbildung und insbesondere der dualen Ausbildung – in Betrieb und Schule – ist.

Eine solche Förderung ist willkommen und notwendig, denn das Schweizer Berufsbildungssystem trägt zur Stärke und zum Erfolg der Schweizer Wirtschaft bei. Angesichts der manchmal spürbaren Versuchung, die akademische Ausbildung zu bevorzugen oder ihr eine prestigeträchtigere Aura zu verleihen, erinnern die SwissSkills-Meisterschaften glücklicherweise daran, dass die Berufslehre keine «zweite Wahl» ist, sondern das wichtigste Tor zum Berufsleben darstellt, indem sie den Nachwuchs in Berufen ausbildet, die für das Funktionieren unserer Gesellschaft absolut unerlässlich sind.

... während sich die akademischen Studien verlängern

Die Betonung des beruflichen Weges bedeutet natürlich nicht, dass die akademische Ausbildung vernachlässigt werden darf. Diese muss ein hohes Anspruchsniveau beibehalten und gleichzeitig auf eine vielfältige und erfüllende berufliche Laufbahn vorbereiten. In dieser Hinsicht ist die derzeitige Tendenz, die Studiendauer unnötig zu verlängern, zu bedauern. Diese Tendenz ist vor allem auf universitärer Ebene zu beobachten, wo in den letzten 15 Jahren schrittweise das Bologna-System eingeführt und sich die Masterstudiengänge verbreitet haben. Sie zeigt sich heute aber auch in der Absicht des Bundes, auf der Ebene der Sekundarstufe eine einheitliche Mindestdauer von vier Jahren für die gymnasiale Ausbildung einzuführen.

Diese Neuerung wird mehrere Westschweizer Kantone betreffen, die derzeit eine dreijährige gymnasiale Ausbildung kennen. Die neue Verordnung über die Anerkennung von gymnasialen Maturitätsausweisen (MAV), die diesen Sommer und bis Ende dieses Monats in die Vernehmlassung geschickt wurde, würde ihnen eine Mindestdauer von vier Jahren vorschreiben, wobei das Hauptargument in der besseren Vergleichbarkeit der Maturitätszeugnisse liegt. Diese Vereinheitlichung beruht jedoch nicht auf einer Statistik, die es ermöglichen würde, die Erfolgsquote der Absolventen jedes Kantons bei der Aufnahme eines Hochschulstudiums (Universitäten oder Fachhochschulen) oder die Quote der Maturanden, die ein Hochschulstudium abbrechen, zu vergleichen; ein solcher Vergleich wäre notwendig, um die Überlegenheit eines vierjährigen Gymnasiums zu belegen.

Die Herausforderung, sich an die Realität der Berufswelt anzupassen

Die neue Verordnung enthält positive Elemente und sollte nicht pauschal abgelehnt werden, aber der obligatorische Übergang



zu einer vierjährigen Maturität ist nicht vertretbar. Ein solches Obligatorium bringt nicht nur zahlreiche Herausforderungen in Bezug auf Finanzierung, Logistik, Räumlichkeiten und Lehrkräfte mit sich, sondern ist vor allem auch gegen die Interessen der Jugendlichen gerichtet, da jedes zusätzliche Jahr ihren Eintritt ins Berufsleben und damit ihre finanzielle Unabhängigkeit verzögert – und zudem den Aufbau ihres Vorsorgekapitals verlangsamt. Ein immer längeres Studium ist umso weniger gerechtfertigt in einer Zeit, in der von jedem Einzelnen erwartet wird, dass er sich während seines gesamten Berufslebens weiterbildet, sei es, um sich an die Entwicklung seines Berufs anzupassen oder um neue Berufe zu erlernen. In der heutigen Welt sollte ein wachsender Anteil der Ausbildung das Berufsleben begleiten und nicht etwa verzögern.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Thomas Schaumburg

Quelle: Centre Patronal, Bern, 14.09.2022

www.centrepatronal.ch

Défis des études universitaires

Les apprentis de toute la Suisse ont été une nouvelle fois mis à l'honneur lors des **championnats SwissSkills 2022**, qui constituent une remarquable plateforme de promotion de la formation professionnelle. En même temps, du côté des formations universitaires on assiste à une volonté paradoxale d'allonger la durée des études et de retarder inutilement l'entrée des jeunes diplômés dans la vie active.



Foto: SwissSkills, Tatjana Schnalzgger

La formation professionnelle à l'honneur...

Les championnats suisses des métiers, SwissSkills, se sont déroulés à Berne début septembre et ont accueilli près de 90 compétitions auxquelles ont participé plus de 1000 jeunes apprentis – parmi les meilleurs de tout le pays. Les Romands se sont distingués avec 48 médailles, dont 21 médailles d'or. Cette manifestation a vu défiler quelque 120 000 personnes, dont 64 000 écoliers. La prochaine édition aura lieu en 2025.

Le but de ces championnats est de donner aux jeunes des idées pour orienter leur avenir professionnel, en mettant en valeur la voie de l'apprentissage, la variété et la richesse des métiers présentés, ainsi que les possibilités de spécialisation et de perfectionnement au sein des branches. Pour les apprentis qui participent aux concours, c'est l'occasion de prouver leur savoir-faire, de se surpasser dans des projets exigeants et valorisants, en renforçant

ainsi le plaisir qu'ils trouvent dans leur formation.

En résumé, on peut dire que SwissSkills est une remarquable plateforme de promotion de la formation professionnelle et plus particulièrement de la formation duale – en entreprise et en école.

Une telle promotion est à la fois bienvenue et indispensable, car le système suisse de formation professionnelle contribue à la solidité et à la prospérité de l'économie helvétique. Face à la tentation parfois perceptible de privilégier les formations universitaires ou d'accorder à ces dernières une aura plus prestigieuse, les championnats SwissSkills viennent heureusement rappeler que la voie de l'apprentissage ne constitue pas un «second choix», mais représente la principale porte d'entrée dans la vie professionnelle, en formant la relève dans des métiers absolument indispensables au fonctionnement de notre société.

... tandis que les études universitaires s'allongent

Cette mise en valeur de la voie professionnelle n'implique évidemment pas qu'il faille négliger les formations universitaires. Celles-ci se doivent de conserver un niveau d'exigence élevé, tout en préparant, elles aussi, à des carrières professionnelles variées et épanouissantes. De ce point de vue, il faut regretter la tendance actuelle à vouloir allonger inutilement la durée des études. Cette tendance se constate principalement au niveau universitaire avec l'introduction progressive, depuis une quinzaine d'années, du système de Bologne et la généralisation des Masters. Mais elle se manifeste aussi aujourd'hui au niveau de l'enseignement secondaire, avec la volonté de la Confédération d'introduire une durée minimale unifiée de quatre ans pour les études gymnasiales.

Cette nouveauté va toucher plusieurs cantons romands qui connaissent actuellement un cursus gymnasial de trois ans.

La nouvelle ordonnance sur la reconnaissance des certificats de maturité gymnasiale (ORM), mise en consultation durant cet été et jusqu'à la fin de ce mois, leur imposerait une durée minimale de quatre ans, l'argument principal résidant dans une meilleure comparabilité des certificats de maturité. Cette volonté d'uniformisation ne repose cependant sur aucune statistique qui permettrait de comparer le taux de réussite des études supérieures (universités ou HES) des diplômés de chaque canton, ou le taux de porteurs de maturité qui interrompent des études supérieures; une telle comparaison serait nécessaire pour démontrer la supériorité d'un gymnase en quatre ans.

Le défi de s'adapter à la réalité du monde professionnel

La nouvelle ordonnance contient des éléments positifs et ne doit pas être rejetée en bloc, mais le passage obligatoire à une maturité en quatre ans n'est pas défendable. Une telle obligation pose en effet de multiples défis en termes de financement, de logistique, de locaux et d'enseignants, mais elle est aussi et surtout contraire à l'intérêt des jeunes puisque chaque année supplémentaire retarde leur entrée dans la vie professionnelle et donc leur indépendance financière – en ralentissant par ailleurs la constitution de leur capital de prévoyance. Des études de plus en plus longues se justifient d'autant moins à une époque où chaque individu est appelé à se former tout au long de sa vie professionnelle, que ce soit pour s'adapter à l'évolution de son métier ou pour en apprendre de nouveaux. Dans le monde actuel, une part croissante de la formation doit accompagner la vie professionnelle, et non la retarder.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

Source: Centre Patronal, Lausanne,
14.09.2022

www.centrepatronal.ch



Viele Highlights an der appli-tech 2023

Vom 8. bis 10. Februar 2023 findet bei der Messe Luzern die appli-tech statt. Bereits zum achten Mal ist die appli-tech der zentrale Branchentreffpunkt für Fachleute aus dem Maler- und Gipsergewerbe, dem Trockenbau und der Dämmung. Nebst spannenden Ausstellern und informativen Referaten im Fachforum ist auch Inspiration beim Rahmenprogramm garantiert.



Nach zwei Jahren Wartezeit vereint die appli-tech wieder die gesamte Branchenkompetenz an einem Ort. Über 100 Aussteller aus der ganzen Schweiz präsentieren kreative Innovationen, bewährte Produkte und überraschende Lösungen in den Bereichen Farbe, Putz, Trockenbau und Wärmedämmung. Nicht nur das Entdecken von Neuheiten oder passenden Lösungen, sondern auch der direkte Austausch mit Ausstellern, das Vergleichen und Ausprobieren macht die Plattform für die Branche so wertvoll.

Fachforum mit Fokus auf Ökologie

Ergänzt werden die Stände mit dem Fachforum. In den täglichen Kurzreferaten vermitteln Branchenprofis interessante Tipps für den Arbeitsalltag und ihre wertvollsten Erfolgsrezepte.

Sowohl bei den Ausstellern als auch im Fachforum wird ein besonderer Fokus auf

das Thema Ökologie und Recycling gelegt. Denn ökologisch hergestellte oder naturnahe Baustoffe oder Arbeitsweisen sind im gesamten Arbeitsprozess anzutreffen. Nicht zuletzt wird das Thema durch aktuelle Gesetzgebungen und Richtlinien immer relevanter.

Inspirierendes Rahmenprogramm

Ein Besuch wert ist die Sonderschau «Handwerk spezial». Die vereinten Ausbildungsinstitutionen der Maler- und Gipserbranche präsentieren ihre Weiterbildungsangebote und demonstrieren ihr Handwerk auf eindrucksvolle Weise. Sie legen dabei den Fokus auf das Wechselspiel zwischen analog und digital, das in verschiedensten Facetten in das Handwerk sowie die Weiterbildungsangebote Einzug hält.

Das Architektursymposium, das wiederum am 9. Februar 2023 die appli-tech ergänzt, befasst sich in diesem Jahr mit dem Thema

«Das Relief: die räumlich gestaltete Oberfläche der Architektur».

Inspiration bietet auch die Projektausstellung zum «Schweizer Preis für Putz und Farbe». Teams aus Handwerk und Architektur präsentieren Projekte, bei denen Putz und Farbe als architekturprägende Elemente in hoher Qualität zur Anwendung kommen. Die Projekte werden vor Ort präsentiert und die besten Arbeiten im Rahmen des Architektursymposiums ausgezeichnet.

Inhalte online entdecken u. Ticket lösen

Die Besuchenden müssen sich nicht bis im Februar gedulden, bis sie all die spannenden Inputs erhalten. Unter appli-tech.ch entdecken sie bereits jetzt, welche Aussteller an der appli-tech mit dabei sind und was diese an der Messe zeigen. Tickets für die Fachmesse gibt es ebenfalls unter appli-tech.ch.



DUPLI-COLOR mit neuem Shopper Konzept

Die bunte Vielfalt an Lackspray-Produkten in den Märkten schafft unendliche Möglichkeiten für kreative Dekorationen. Dabei erscheint dies auf den ein oder anderen potenziellen Kunden als schwierige Herausforderung, das für ihn und seinen gewünschten Zweck passende Produkt zu finden. Genau dieser Thematik hat sich das Marketing bei DUPLI-COLOR angenommen, um dem Shopper und/oder Endverbraucher Entscheidungshilfen und eine positive Bestätigung der richtig getroffenen Produktauswahl zu geben. Dazu wurden eigens angelegte, unabhängige Markt- und Fokusgruppenbefragungen im Segment Lacksprays durchgeführt. Auf dieser fundamentalen Basis wurde das neue DUPLI-COLOR Kommunikationskonzept aufgebaut. Dieses umfasst ein neues Key Visual, welches sich im neuen Produktdesign und im Layout der Kommunikationsmedien sowie in einem neu ausgerichteten, anwenderorientierten POS-Konzept widerspiegelt.

Das sprechende Produktdesign

Die neu entwickelte Kommunikation der Produktverpackung soll informativ und gleichzeitig attraktiv die Käufer und potenziellen Interessenten ansprechen.

Mit einer klaren, international verständlichen Produktbezeichnung soll ein schnelles Auffinden der Produkte im Verkaufsregal ermöglicht werden. Ergänzend dazu eine visuelle Unterstützung der einzelnen Produkte durch eine jeweils individuelle, emotionalisierte Bildsprache im Facing. Diese optimierte Kombination einer starken Wort- und Bildkommunikation schafft eine schnelle Orientierung und Entscheidungshilfe für die Shopper und Anwender.

Mit der Darstellung von verständlichen Piktogrammen bereits im Facing werden die dringenden Fragen nach den potenziellen Einsatzgebieten, nach Reichweite der Lackierung und nach den Trocknungs- bzw. Weiterverarbeitungszeiten klar dokumentiert.

Weitere hilfreiche Zusatzinformationen, Zertifikate oder besondere Hinweise der einzelnen Sprühlacke runden das Erscheinungsbild ab.

Lesen Sie noch oder schauen Sie lieber?

Was online schon lange Gewohnheit geworden und einfach bequem ist, ist das sich informieren durch Anschauen von Situationen, anstelle des aufwändigen

Lesens. Deshalb wurden die Anleitungstexte für die Anwender in einfacher Abfolge von verständlichen Piktogrammen auf der Rückseite der Farbsprays gebracht und zusätzlich als kurzen Anwendungsspot via QR-Code mit dem DUPLI-COLOR YouTube-Kanal verlinkt. Hier findet man viele zusätzliche Anregungen und Ideen für weitere kreative Ideen.

POS: Übersichtlich. Kompakt. Anwenderorientiert.

Das neue DUPLI-COLOR Shopper-Konzept soll die Anwender von den Vorteilen von Lacksprays überzeugen und ihnen helfen, den richtigen Lösungsansatz für ihre persönliche Herausforderung im DUPLI-COLOR Verkaufsregal zu finden.





Das geschieht durch die grossflächige Inspiration und Information auf den Kopfplakaten wie auch in der neuartigen Anordnung der Produkte im Modul. Diese Anordnung geschieht in eine bewusste Zweiteilung am POS in liegender und stehender Produktdarstellung.

Das erstgenannte Kriterium im Entscheidungsablauf des Lackspray-Verbrauchers ist der gesuchte Farbton. Aus diesem Grund rückt der Farbton in den Vordergrund, d. h. alle Farbsprays können zukünftig im Regal liegend präsentiert und die farbige Kappe oder der farbige Donut treten hervor. Somit ist der Farbton fokussiert und die Auswahl schnell getroffen.

Produkte für spezielle Anwendungen, die ihren Einsatzzweck im Facing kommunizieren sollen, bleiben senkrecht im Regal aufgestellt. Dadurch kommunizieren nur noch ca. 50% aller Produkte im Modul direkt mit den Kunden über deren Facing. Weniger Einflüsse, Ablenkungen oder Verwirrung helfen zur richtigen und schnellen Produktauswahl. Weiter Orientierungshilfen wie z. B. die der Verwen-

dung der lackierten Objekte im Innen- oder Aussenbereich, nach der Beschaffenheit des Untergrundes oder weitere Endanwenderinteressen werden durch die kombinierten Informationen und Piktogramme auf den 3D-Kopfplakaten und dem Farbleitsystem auf den Regalstreifen gegeben. Die zusätzliche Möglichkeit mit digitalen Medien am POS interaktiv zu werden rundet den Service der Kommunikation ab. Damit wird die bunte Vielfalt im DUPLI-COLOR Spraylackmodul zu kreativer Oase für individuelle Sprüherlebnisse.

Digitale und offline-Verkaufsunterstützung

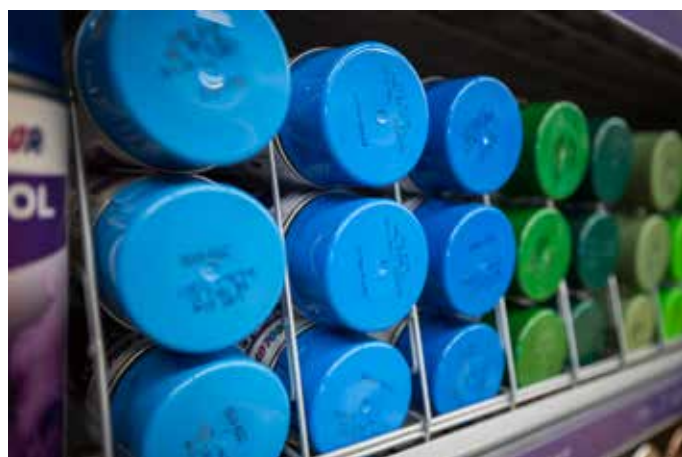
Sowohl für den Handel als auch für Endverbraucher stehen diverse Kommunikationsmedien zur Verkaufsunterstützung zur Verfügung. Mit der neu designten DUPLI-COLOR COLORCARD wurde in der Struktur und im inhaltlichen Aufbau die identische Orientierungshilfe wie am POS zu Grunde gelegt.

Dies ist besonders auch für die Fachverkäufer im Markt eine gern angenommene Unterstützung. Auch für die Shopper

und Anwender stehen am POS die handlichen Broschüren «Einfach Sprühlackieren» zum Lesen und für weitere Ideen auch zum Mitnehmen bereit. Darin werden die einzelnen Produkte in Text und Piktogrammformat vorgestellt, Produktvorteile, Anwendungshinweise sowie Tipps und Tricks in anschaulicher Form präsentiert. Und das natürlich auch in digitaler Form zur mobilen Information.

Der Teaser-Trailer zum DUPLI-COLOR Kommunikations-update:

<https://www.youtube.com/watch?v=t693pdsGHLE>



Mehr Engagement gegen den Fachkräftemangel

Am traditionellen Arbeitgebertag des Schweizerischen Arbeitgeberverbands stand der Fachkräftemangel in der Schweiz und in Europa im Fokus. Die Forderung der Arbeitgeber nach griffigen Massnahmen und zügigem Handeln wurde durch die Sicht der Branchen konkretisiert.



Der diesjährige Arbeitgebertag bot die Gelegenheit, nach einer Lageanalyse das dringliche Thema des Fachkräftemangels aus Sicht der Arbeitgeber der Schweiz und ihrem Nachbarn Österreich sowie mit Vertretern der Branchen zu vertiefen. «Die Coronakrise hat den Arbeitgebern viele Verbesserungsbereiche aufgezeigt – diese Chance darf man nicht ungenutzt lassen», betonte SAV-Präsident Valentin Vogt in seiner Standortbestimmung. Doch mit dem Ukraine-Krieg bremst eine neue, aus geopolitischer Sicht weit dramatischere Krise den wirtschaftlichen Aufschwung in der Schweiz erneut. Und während der Bundesrat hier mit der EU zusammenspannt, stecken die Verhandlungen über die Weiterentwicklung des bilateralen Modells in einer Sackgasse. Dabei sind gerade jetzt gefestigte, rechtlich abgesicherte Beziehungen mit Europa unabdingbar. Vogt betonte, dass die Wirtschaft vom Bundesrat Führungsstärke und zügiges Handeln erwarte. Im Fokus der Veranstaltung war anschliessend der Fachkräftemangel, der sich durch die Corona-Pandemie noch zugespitzt hat. Wie wirkt er sich in den betroffenen Branchen aus? Welche Lösungsansätze und Forderungen an die Politik haben die Arbeitgeber? Auf diese Punkte ging Arbeitgeber-Direktor Roland A. Müller in seinem Referat ein. Infolge der demografischen Alterung ist bis 2050 mit

einer Fachkräftelücke von gegen 1,3 Millionen Personen zu rechnen.

«Für ältere Arbeitnehmende ist es zentral, dass die Arbeitsmarktfähigkeit erhalten und gefördert wird!»

Angeichts dieses Engpasses wollen die Arbeitgeber klar das inländische Arbeitskräftepotenzial fördern. Gerade bei den Frauen setzen sie auf eine Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowie den Abbau von Fehlanreizen bei den Steuern. «Für ältere Arbeitnehmende ist es zentral, dass die Arbeitsmarktfähigkeit erhalten und gefördert wird», betonte Müller. Zu diesem Zweck lancierte der Schweizerische Arbeitgeberverband (SAV) das Arbeitgebernetzwerk focus50plus. Nichtsdestotrotz wird die Schweiz auch zukünftig auf Zuwanderung aus EU/Efta- und aus Drittstaaten angewiesen sein – gute Rahmenbedingungen sowie die Sicherung der Personenfreizügigkeit sind dafür massgebend. Ähnlich tönt es in Bezug auf den sich verschärfenden Fachkräftemangel im Nachbarland Österreich. Wie Gastreferent Georg Knill, Präsident der Industriellenvereinigung (IV), eindrücklich aufzeigte, rechnet Österreich bis im Jahr 2050 mit einer

Abnahme der Erwerbsbevölkerung von aktuell rund 52 auf 47 Prozent. Um das Problem langfristig in den Griff zu bekommen, arbeitet die Regierung eine umfassende Fachkräftestrategie aus, die verschiedene Bereiche wie die Lehrausbildung, die Einbindung von Frauen und Älteren sowie die qualifizierte Zuwanderung umfasst. Wie der Fachkräftemangel von den Branchen erlebt und angegangen wird, diskutierten Vertreter der jeweiligen Wirtschaftszweige im Podiumsgespräch. Woran liegt der akute Fachkräftemangel im Gesundheitssektor und wie kann man die Jungen für die Branche begeistern? Das nebst dem Lohn vor allem Betriebskultur und Arbeitsklima eine wichtige Rolle spielen, unterstrich Rolf Zehnder, ehemaliger Direktor des Kantonsspitals Winterthur und Vizepräsident des Spitalverbands H Plus. «Für die Pharmabranche ist es ein Privileg, die fehlenden Fachkräfte über die Drittstaaten-Kontingente gewinnen zu können» – dessen ist sich Thomas Bösch, Personalleiter von Novartis Schweiz, bewusst. «Der Fachkräftemangel ist ein echter Wachstumshemmer», warnte Judith Bellaiche, Geschäftsführerin von Swico, dem Wirtschaftsverband der Schweizer ICT- und Online-Branche. Man müsse schon in der Schule ansetzen. www.arbeitgeber.ch

Im Hotel Bellevue in Bern fanden sich rund 170 Personen zusammen und freuten sich, zum ersten Mal seit Corona, auf die persönlichen Begegnungen. Neben SAV-Präsident Valentin Vogt und Direktor Roland A. Müller sprach auch der Präsident der österreichischen Industriellenvereinigung (IV), Georg Knill, über die Situation in Österreich. Eine kurze Zusammenfassung hier im Video:

<https://www.youtube.com/watch?v=4j9tXH5JAOI&t=97s>



Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz im Rahmen von Energiesparmassnahmen

Version 24. Oktober 2022

Das Potenzial des Energiesparens soll auch am Arbeitsplatz soweit möglich ausgeschöpft werden. Das Arbeitsgesetz belässt den Unternehmen einen weiten Spielraum und steht den Sparappellen des Bundesrates nicht entgegen. Es obliegt weiterhin dem Arbeitgeber, geeignete Massnahmen zu finden und umzusetzen und die Arbeitnehmenden miteinzubeziehen.

Aktuelle rechtliche Situation

Die in der Wegleitung des SECO zu den arbeitsgesetzlichen Bestimmungen festgehaltenen Angaben sind als Richtwerte zu verstehen, bei deren Einhaltung in der Regel davon ausgegangen werden kann, dass eine Beeinträchtigung der Gesundheit der Arbeitnehmenden ausgeschlossen ist. Grundsätzlich ist es möglich, von diesen Richtwerten je nach Situation oder für eine beschränkte Zeit abzuweichen, wenn im Einzelfall der Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz nach wie vor gewährleistet ist. Massgeblich für diese Beurteilung sind die Art der Tätigkeit und die konkreten Bedingungen vor Ort. Der Arbeitgeber muss allenfalls zusätzliche Massnahmen treffen. Ist der Gesundheitsschutz tangiert, hat er die Arbeitnehmenden zur Mitwirkung heranzuziehen.

Das Merkblatt kann von der Website des Bundesamtes für Wirtschaft SECO heruntergeladen werden.
www.seco.admin.ch

Protection de la santé au travail dans le cadre de mesures d'économie d'énergie

Version du 24 octobre 2022

Il faut, autant que possible, exploiter le potentiel d'économie d'énergie également sur le lieu du travail. La loi sur le travail donne une grande marge de manœuvre aux entreprises et ne fait pas obstacle aux appels à l'économie du Conseil fédéral. Il appartient toujours à l'employeur de trouver et de mettre en œuvre des mesures adaptées en impliquant les collaborateurs.

Situation juridique actuelle

Les indications fournies dans le commentaire du SECO au sujet des dispositions de la loi sur le travail sont à considérer comme des valeurs indicatives dont le respect permet, en règle générale, d'exclure une atteinte à la santé des travailleurs. Il est en principe possible de s'écarter de ces valeurs indicatives en fonction de la situation ou pour une période limitée pour autant que la protection de la santé au travail de chaque collaborateur reste assurée. La nature de l'activité exercée et les conditions concrètes sur place sont déterminantes. Le cas échéant, l'employeur doit prendre des mesures supplémentaires.

Si la santé des travailleurs est en jeu, il doit consulter et impliquer ces derniers.

L'aide-mémoire peut être téléchargé sur le site de l'Office fédéral de l'économie SECO.

www.seco.admin.ch/tion-des-donnees/generalites/protection-des-donnees.html



Das duale Berufsbildungssystem braucht engagierte und betriebsnahe Branchenverbände

Die starke Rolle der Branchenverbände ist einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren des dualen Berufsbildungssystems der Schweiz. Denn die Branchenverbände schauen, dass die Bedürfnisse der Betriebe bei der Entwicklung der Berufe einbezogen sind und die Ausbildung entlang den Anforderungen des Arbeitsmarktes erfolgt. **Dies sichert ein positives Kosten-Nutzen-Verhältnis der Ausbildung, wie auch die Eidgenössische Hochschule für Berufsbildung attestierte. Es lohnt sich demnach für Arbeitgeber, Jugendliche auszubilden.** Dieses über alle Branchen hinweg positive Verhältnis schützt die Berufsbildung vor unnötigen politischen Eingriffen oder finanziellen Zuschüssen.



Foto: Monkey Business Images, shutterstock.com

Auf Stufe der höheren Berufsbildung ist das Schweizer System schwer vergleichbar mit einem ausländischen Bildungssystem. Die eidgenössischen Prüfungen sowie die höheren Fachschulen mit ihrem stark verankerten Praxisbezug und der verstärkten Kompetenzorientierung sind anders ausgerichtet als internationale Systeme, die auf der Basis klassischer Lernstunden agieren. Bei den bisherigen und weiteren Arbeiten rund um die Stärkung der höheren Berufsbildung kann sich die Schweiz an keinem anderen System auf der Welt orientieren – was eine grosse Herausforderung darstellt. Die Fragen lauten etwa: Wie kann das System eine erhöhte Aufmerksamkeit und Anerkennung in der Gesellschaft erhalten? Braucht es einen «Berufsbildungs-Bachelor»? Klar aber ist: Die Branchenverbände müssen ihre starke Stellung behalten, sich aber auch aktiv in der Bildungspolitik einsetzen. Gerade weil es weltweit kein vergleichbares System gibt, ist die branchenspezifische Ausrich-

tung der höheren Berufsbildung ein Erfolgsfaktor und gleichzeitig eine Herausforderung.

Nicht selten wird dieser Karriereweg unterschätzt. Und dies, obwohl mehrere Studien (zum Beispiel hier: SGAB¹ oder BFS²) beweisen, dass die Absolventinnen und Absolventen enorm gefragt sind.

«Die Branchenverbände sind gefragt, die Nähe ihrer Betriebe zur Berufsentwicklung zu wahren und die Bildung als wichtige Aufgabe in ihren Verbandsstrukturen beizubehalten.»

Entscheiden sich aber Jugendliche aufgrund mangelnder Anerkennung in der Gesellschaft nicht mehr für den Bildungsweg der beruflichen Grundbildung und höheren Berufsbildung, fehlen diese Fachkräfte und deren spezifische Kompetenzen auf dem Arbeitsmarkt. Dies bedeutet ein Verlust für die gesamte Gesellschaft und könnte auch einen Anstieg der (Jugend-)Arbeitslosenzahlen zur Folge haben.

Es ist wichtig, dass Branchenverbände und Betriebe aktiv bleiben. Sie sind gefragt, die Vorteile der höheren Berufsbildung klar aufzuzeigen und so potenzielle Absolventen wie auch Rekrutierungsbeauftragte von der Qualität zu überzeugen. Selbstverständlich muss die Bedeutung der branchenspezifischen Aus- und Weiterbildungen auch politisch mehr Gewicht erhalten. Der Einbezug der Betriebe in die wichtigen Entwicklungsprozesse bleibt aber nach wie vor der wichtigste Erfolgsfaktor des Berufsbildungssystems der Schweiz.

Die Branchenverbände sind daher gefragt, die Nähe ihrer Betriebe zur Berufsentwicklung zu wahren und die Bildung als wichtige Aufgabe in ihren Verbandsstrukturen beizubehalten. Es liegt auch an den Verbänden, ihre starke Rolle weiterhin einzufordern und zu wahren.
www.arbeitgeber.ch

Autorin: Nicole Meier,
Mitglied der Geschäftsleitung
Ressortleiterin, Arbeitgeberverband

¹<https://www.sgab-srfp.ch/berufsbildung-macht-karrieren>

²<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bildung-wissenschaft/eintritt-arbeitsmarkt.html>

Pénurie d'électricité: une préparation à prendre au sérieux

Une pénurie d'électricité, prévisible depuis plusieurs années, semble désormais difficilement évitable à brève échéance. La Confédération s'y prépare à travers un scénario à quatre phases, de la plus «légère» à la plus intrusive. Les entreprises aussi doivent anticiper les risques liés à cette situation.

On produit moins d'électricité et on en consomme davantage

La perspective de pénuries énergétiques est le thème qui, en ce moment, préoccupe le plus fortement le monde économique et la société en général. Si la disponibilité du pétrole ne semble pas menacée, l'approvisionnement en gaz, en revanche, connaît déjà une situation critique dans certains pays européens, face aux restrictions d'importation depuis la Russie et aux difficultés d'acheminement depuis les autres régions du monde. En Suisse, le gaz est important pour de nombreuses industries ainsi que pour le chauffage d'un certain nombre de ménages; il peut aussi avoir une importance indirecte lorsque nous importons de l'électricité de pays qui la produisent à partir du gaz. L'inquiétude la plus commune concerne précisément l'électricité, énergie dite secondaire puisqu'elle est produite à partir d'autres énergies, mais dont la disponibilité en suffisance risque de ne plus pouvoir être garantie dès cet hiver.

La pénurie d'électricité en Suisse résulte d'un affaiblissement de la production – arrêt d'une première centrale nucléaire en 2019, difficulté ou impossibilité d'augmenter la production hydraulique – et de l'augmentation simultanée de la consommation, liée à la croissance de la population, à la multiplication de nouveaux appareils électriques et à un usage de plus en plus intense de l'électricité comme énergie «propre», notamment dans les transports. La Suisse est ainsi devenue davantage dépendante des importations de courant étranger, mais ces importations sont aujourd'hui menacées par le fait que les pays qui nous entourent font eux-mêmes face à des difficultés et réservent donc leur production en priorité à leur usage interne.

Cette situation, prévisible depuis plusieurs années, invite à des décisions politiques

fortes pour augmenter à l'avenir nos capacités de production. Dans l'immédiat, c'est-à-dire pour ces prochains mois, il faut se préparer à une pénurie.

La Confédération prévoit quatre niveaux de mesures

Du côté des pouvoirs publics, l'Office fédéral pour l'approvisionnement économique du pays (OFAE) a mis sur pied un scénario de mesures en cas de pénurie d'électricité. Ces mesures se déclinent en quatre phases.

- La **phase 1** consiste en un appel aux efforts individuels de tous les consommateurs pour réduire leur consommation.
- La **phase 2**, si les efforts individuels restent insuffisants, conduirait à limiter ou interdire l'utilisation d'appareils et d'installations non essentiels (publicités lumineuses, escaliers roulants, saunas, etc.).
- Si cela ne suffit toujours pas, la **phase 3** verrait un contingentement imposé aux gros consommateurs (> 100 000 kWh par année) qui seraient ainsi forcés d'économiser un pourcentage donné de leur consommation pour une durée d'une journée (avec préavis de quelques jours) ou d'un mois (avec préavis d'un mois).
- En ultime recours, la **phase 4** permettrait aux autorités d'opérer des «délestages» (coupures de courant) de quelques heures, par rotation selon les régions.

La décision de déclencher ces différentes phases relève du Conseil fédéral, tandis que leur exécution est confiée à l'OSTRAL (organisation pour l'approvisionnement en électricité en cas de crise, qui dépend de l'OFAE). Il faut en outre garder à l'esprit que ces mesures «contrôlées» n'éliminent pas entièrement le risque parallèle de pannes de courant accidentelles.

Se préparer à une pénurie

Du côté des entreprises, il importe de se préparer dans au moins deux directions. D'une part, il leur incombe d'identifier les possibilités de réduire leur consommation d'électricité dans diverses proportions, afin de pouvoir répondre à un appel aux efforts individuels (phase 1), voire à l'exigence d'un contingentement si elles font partie des gros consommateurs (phase 3). D'autre part, elles ont intérêt à étudier l'impact d'une éventuelle interruption de courant – contrôlée et annoncée, ou au contraire accidentelle et soudaine – sur leur activité, ainsi que les moyens d'y faire face en limitant les dommages. Les solutions seront différentes selon le type d'activité et selon les possibilités de décaler cette activité dans d'autres tranches horaires. On relèvera encore qu'à ce stade, il n'est pas prévu de dédommagement en cas d'interruption de courte durée.

Les esprits les plus optimistes ne manqueront pas de souligner que, au niveau local tout au moins, le risque d'une panne d'électricité a toujours existé. Il n'empêche que, à l'échelle de la Suisse, ces perspectives sont inquiétantes; chacun doit donc faire le maximum pour éviter des mesures de contingentement ou de délestage.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri
Source: Centre Patronal, Lausanne,
10.08.2022
www.centrepatronal.ch

Informations actuelles et pratiques:

Office fédéral pour l'approvisionnement économique du pays (OFAE)
<https://www.bwl.admin.ch/>

Organisation pour l'approvisionnement en électricité en cas de crise (OSTRAL)
<https://www.ostral.ch/fr>

da Vinci

MADE IN GERMANY

COLINEO

KOLINSKY SABLE SYNTHETIC FIBRE

VEGAN



Filmclips, die Sie über den
QR-Code gerne abrufen können.

Vidéos que vous pouvez
regarder avec le code QR.

Pinselabbildungen in Originalgröße!

Toutes les illustrations des pincesaux en tailles originales!

www.davinci-defet.com