

FARBEN NEWS

I MÄRZ/MARS 2023

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) IM JAHR 2022.
TRAVAUX RÉALISÉS PAR LES APPRENTIS DU COURS INTERENTREPRISES (CIE) EN 2022.



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



53. Generalversammlung 2023 am schönen Sempachersee

Die diesjährige 53. Generalversammlung des VSF findet so spät wie noch nie statt. Dies ist diversen terminlichen Engpässen geschuldet. Der Attraktivität der Veranstaltung soll das aber keinen Abbruch tun. Am Samstag, 3. Juni 2023, werden die Mitglieder des VSF in der Innerschweiz zu Gast sein. Austragungsort ist am schönen Sempachersee.



Nachdem im letzten Jahr die erste physische GV nach «Corona» eher dürrtig besucht wurde, hofft das leitende VSF-Gremium im Jahr 2023 wieder auf mehr Teilnehmeraufmarsch. Das Programm beinhaltet nach den statutarischen Geschäften einen vergnüglichen Nachmittag sowie zwei spannende Rundgänge. Die Akzo Nobel Coatings AG als Co-Organisatorin lädt die Teilnehmenden zu einem Besuch beim Logistikpartner CT Camion Transport in Rothenburg ein. Hier kann hautnah erlebt werden, wie ein Weltkonzern wie AkzoNobel logistisch organisiert ist und warum – trotz modernsten Lagerprozessen – das eine oder andere Paket vielleicht nicht immer ganz pünktlich beim Kunden eintrifft. Anschliessend öffnet das Sikkens Center in Emmen seine Tore und offeriert den VSF-Mitgliedern einen Aperitif bevor dann abends das Gala-Dinner ansteht. Ein ereignisreicher Tag soll allen Mitgliedern aus Industrie und Handel geboten werden.

Statutarische Geschäfte

Gestartet wird der GV-Event am Samstag, 3. Juni 2023 um 10.30 Uhr mit der Abarbeitung der statutarischen Geschäfte. Neben den obligaten Informationstraktanden und der Decharge-Erteilung wird der Vorstand erstmals nach 10 Jahren eine Erhöhung der Mitgliederbeiträge beantragen. Nötig macht diesen Schritt die stetig sinkende Mitgliederbasis, die zwar aufgrund zahlreicher Filialbetriebe per se steigt, die beitragszahlenden Firmen jedoch dadurch kontinuierlich abnehmen. Die in den letzten Jahren ausgewiesenen Defizite liessen dann auch kaum Spielraum für neue Aktivitäten und Erarbeitung von Dienstleistungen für die



53^e AG 2023 au bord du beau lac de Sempach

Cette année, la 53^e assemblée générale de l'ASCP aura lieu plus tard que jamais. Cela est dû à divers problèmes d'agenda. Mais cela ne doit pas nuire à l'attractivité de la manifestation. Le samedi 3 juin 2023, les membres de l'ASCP seront les hôtes de la Suisse centrale. Le lieu de la manifestation sera le magnifique lac de Sempach.

Après la faible participation à la première AG physique après «Corona» l'année dernière, le comité de l'ASCP espère à nouveau une plus grande affluence en 2023. Après les affaires statutaires, le programme prévoit un après-midi de divertissement ainsi que deux visites passionnantes. En tant que coorganisateur, Akzo Nobel Coatings AG invite les participants à une visite chez son partenaire logistique CT Camion Transport à Rothenburg. Il est possible d'y découvrir de près comment un groupe mondial comme AkzoNobel est organisé sur le plan logistique et pourquoi – malgré des processus de stockage ultramodernes – l'un ou l'autre paquet n'arrive peut-être pas toujours à temps chez le client. Ensuite, le Sikkens Center d'Emmen ouvrira ses portes et offrira un apéritif aux membres de l'ASCP avant le dîner de gala du soir. Une journée riche en événements devrait être offerte à tous les membres de l'industrie et du commerce.

Affaires statutaires

L'AG débutera le samedi 3 juin 2023 à 10h30 par le traitement des affaires statutaires. Outre les points d'information obligatoires et l'octroi de la décharge, le comité proposera pour la première fois depuis 10 ans une augmentation des cotisations des membres. Cette mesure est rendue nécessaire par la baisse constante de la base des membres, qui augmente certes en raison des nombreuses filiales, mais qui entraîne une diminution constante des entreprises cotisantes. Les déficits enregistrés ces dernières années ne laissent guère de marge de manœuvre pour de nouvelles activités et l'élaboration de prestations de service





Mitglieder zu. Mit dieser Beitrags-Erhöhung erhofft sich der Vorstand etwas Luft für den laufenden Betrieb und neue Projekte im Sinne der Mitglieder.

Präsidium bleibt ad interim

Da bedauerlicherweise nach wie vor keine Kandidaturen für das Präsidialamt eingegangen sind, hat sich Frau Jannine Bleisch, ihres Zeichens ad interim Präsidentin, bereit erklärt, dieses Amt vorerst ad interim weiterzuführen. Frau Bleisch würde sich aber freuen, das Zepter an einen Branchenkenner resp. -kennerin weitergeben zu können. Daher sei an dieser Stelle nochmals der Aufruf platziert, wonach am Präsidiumsposten interessierte Mitglieder sich gerne bei der Geschäftsstelle, Frau A. Kunz, melden können.

Der gesamte Vorstand des VSF freut sich ausserordentlich, alle Mitglieder aus Industrie und Handel herzlich zur 53. GV einzuladen und hoffentlich auch zahlreich begrüßen zu dürfen.

Alexandra Kunz



pour les membres. Avec cette augmentation de la cotisation, le comité espère disposer d'un peu d'air pour le fonctionnement courant et de nouveaux projets dans l'intérêt des membres.

La présidence reste ad interim

Etant donné qu'aucune candidature n'a été déposée pour la présidence, Madame Jannine Bleisch, présidente ad interim, s'est déclarée prête à assumer cette fonction par intérim. Madame Bleisch se réjouirait toutefois de pouvoir passer le flambeau à un(e) connaisseur(se) de la branche. C'est pourquoi nous réitérons ici notre appel aux membres intéressés par le poste de président, qui sont priés de s'adresser au secrétariat, Madame A. Kunz.

L'ensemble du comité de l'ASCP se réjouit d'inviter tous les membres de l'industrie et du commerce à la 53^e assemblée générale et, nous l'espérons, de les accueillir en nombre.

Alexandra Kunz

AkzoNobel

Weltweit liefert AkzoNobel innovative Produkte für die Industrie sowie für Endkunden und hat sich zum Ziel gesetzt, für seine Kunden nachhaltige Lösungen zu entwickeln.

AkzoNobel Weltweit

AkzoNobel ist ein führendes Unternehmen in der Farben- und Lackindustrie und ein bedeutender Hersteller von Spezialchemikalien. Auf der Grundlage der langjährigen Erfahrung beliefert Akzo Nobel Industrie und Verbraucher weltweit mit innovativen Produkten und nachhaltigen Technologien, die entwickelt wurden, um den wachsenden Bedürfnissen der sich schnell verändernden Welt gerecht zu werden. Hauptsitz des Unternehmens ist Amsterdam (NL). AkzoNobel beschäftigt ca. 32.000 Mitarbeitende in über 150 Ländern mit einem Produktsortiment von bekannten Marken wie Dulux, Sikkens, International, Interpon und Eka. Regelmässig eingestuft als führendes Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit, verpflichtet sich AkzoNobel, das Leben lebenswerter und die Städte menschlicher zu machen.

Weitere Informationen zur AkzoNobel Gruppe unter:
www.akzonobel.com

Akzo Nobel Coatings AG Schweiz

Gegründet im Jahr 1986 zählen heute rund 30 Verkaufsstellen, die Sikkens Center, zum Vertriebsnetz der Akzo Nobel Coatings AG.

Die Kernkompetenzen liegen bei AkzoNobel bei Produkten für den professionellen Baumeister, für Gipser, Holzverarbeiter, Architekten und Farbgestalter mit Farben, Lacke, Lasuren, Reparatur- u. Spachtelmassen. Umweltbewusstsein und Qualitätssicherung erachtet AkzoNobel als oberstes Gebot und genau darum ist die Mitgliedschaft bei ECO SWISS – Die Umweltschutzorganisation der Schweizer Wirtschaft – nicht nur Auszeichnung, sondern Verpflichtung. Das Zertifikat von ECO SWISS für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz begleitet das Bestreben nach grösstmöglichem Schutz von Kunden und Mitarbeitenden. So wird gemeinsam auch mit Herausforderungen fertig, die Kunden und Unternehmen in der Zukunft gestellt werden.

Akzo Nobel Coatings AG, 6203 Sempach Station
www.sikkens-center.ch

AkzoNobel

Dans le monde entier, AkzoNobel fournit des produits innovants pour l'industrie ainsi que pour les clients finaux et s'est fixé pour objectif de développer des solutions durables pour ses clients.

AkzoNobel dans le monde

AkzoNobel est un leader de l'industrie des peintures et des vernis et un important fabricant de produits chimiques spéciaux. Sur la base de sa longue expérience, Akzo Nobel fournit à l'industrie et aux consommateurs du monde entier des produits innovants et des technologies durables, développés pour répondre aux besoins croissants d'un monde en rapide évolution. Le siège social de l'entreprise se trouve à Amsterdam, aux Pays-Bas. AkzoNobel emploie environ 32.000 personnes dans plus de 150 pays avec une gamme de produits de marques connues telles que Dulux, Sikkens, International, Interpon et Eka. Régulièrement classé comme leader dans le domaine du développement durable, AkzoNobel s'engage à rendre la vie plus agréable et les villes plus humaines.

Plus d'informations sur le groupe AkzoNobel sur www.akzonobel.com

Akzo Nobel Coatings AG Suisse

Fondé en 1986, le réseau de distribution d'Akzo Nobel Coatings AG compte aujourd'hui environ 30 points de vente, les Sikkens Center. Les compétences clés d'AkzoNobel se situent au niveau des produits destinés aux peintres en bâtiment professionnels, aux plâtriers, aux transformateurs de bois, aux architectes et aux coloristes avec des peintures, des vernis, des lasures, des produits de réparation et des enduits. AkzoNobel considère le respect de l'environnement et l'assurance qualité comme une priorité absolue et c'est précisément pour cette raison que l'adhésion à ECO SWISS – l'organisation de protection de l'environnement de l'économie suisse – n'est pas seulement une distinction, mais une obligation. Le certificat d'ECO SWISS pour la sécurité au travail et la protection de la santé accompagne les efforts pour la plus grande protection possible des clients et des collaborateurs. Ainsi, les défis auxquels les clients et les entreprises seront confrontés à l'avenir seront relevés ensemble.

Akzo Nobel Coatings AG, 6203 Sempach Station
www.sikkens-center.ch



Traktanden:

Samstag, 3. Juni 2023

Beginn der GV 10.30 Uhr

Türöffnung 10.00 Uhr

Hotel Sempachersee, Nottwil

- 1. Eröffnungswort der Präsidentin a. i.**
Die Präsidentin konstituiert die GV 2023.
- 2. Wahl der Stimmentzähler**
Die Versammlung wählt zwei Stimmentzähler.
- 3. Protokoll der 52. GV in Glattfelden**
Der Vorstand beantragt, das Protokoll zu genehmigen.
- 4. Jahresbericht Zentralpräsidentin**
Der Vorstand beantragt, den Jahresbericht 2022 zu genehmigen.
 - 4.1. Jahresbericht des Präsidenten der Sektion Romand mit Jahresrechnung (Orientierung)
 - 4.2. Bericht über die Berufsbildung (Orientierung)
 - 4.3. Prämierung
- 5. Abnahme der Jahresrechnung/Déchargeerteilung**
Der Vorstand beantragt, die Jahresrechnung 2022 zu genehmigen und den Mitgliedern des Vorstandes wie der Geschäftsstellen-Leitung für das Verbandsjahr 2022 Entlastung zu erteilen.
 - 5.1. Bericht des Kassiers
 - 5.2. Bericht der Revisionsstelle
- 6. Budget 2023**
Der Vorstand beantragt, das Budget 2023 freizugeben.
- 7. Mitgliederbeiträge 2024**
Der Vorstand beantragt, die Mitgliederbeiträge 2024 zu erhöhen.
- 8. Varia**

Programm:

Samstag, 3. Juni 2023

9.30 Uhr	Begrüßungskaffee
ab 10.00 Uhr	Türöffnung zum GV-Saal
10.30 Uhr	Beginn der 53. Generalversammlung
11.30 Uhr	Kleiner Aperitif
12.15 Uhr	Mittagessen Restaurant Golf Oberkirch
14.00 Uhr	Fun-Golf-Spielen (Einführung & freies Spiel)
16.30 Uhr	Rundgang/Führung CT Camion Transport
17.45 Uhr	Rundgang u. Aperitif im Sikkens Center Emmen
19.00 Uhr	Gala-Dinner und gemütliches Beisammensein
ca. 23.30 Uhr	Ende der offiziellen Veranstaltung



Ordre du jour:

samedi 3 juin 2023

Début de l'assemblée générale 10h30

Ouverture des portes 10h00

Hôtel Sempachersee, Nottwil

- 1. Ouverture de la séance par la présidente a. i.**
La présidente ouvre l'assemblée générale 2023.
- 2. Élection des scrutateurs**
L'assemblée élit deux scrutateurs.
- 3. Procès-verbal de la 52^e AG à Glattfelden**
Le comité propose d'approuver le procès-verbal.
- 4. Rapport annuel de la Présidente central**
Le comité directeur propose d'approuver le rapport annuel 2022.
 - 4.1. Rapport annuel du Président de la Section romande avec compte annuel (Information)
 - 4.2. Rapport concernant la formation prof. (Info.)
 - 4.3. Remise des prix
- 5. Approbation des comptes annuels et décharge**
Le comité directeur propose d'approuver les comptes annuels 2022 et de donner décharge aux membres du comité directeur ainsi qu'à la direction du secrétariat pour l'année 2022 de l'association.
 - 5.1. Rapport du caissier
 - 5.2. Rapport de l'organe de révision
- 6. Budget 2023**
Le comité propose d'approuver le budget 2023.
- 7. Cotisation des membres 2024**
Le comité propose d'augmenter les cotisations des membres en 2024.
- 8. Divers**

Programme:

samedi 3 juin 2023

9h30	Café de bienvenue
dès 10h00	Ouverture des portes de la salle de l'AG
10h30	Début de la 53 ^e assemblée générale
11h30	Petit apéritif
12h15	Lunch au restaurant Golf Oberkirch
14h00	Jeu de golf fun (initiation & jeu libre)
16h30	Visite guidée de CT Camion Transport
17h45	Visite et apéritif chez Sikkens Center Emmen
19.00	Dîner de gala et soirée conviviale
env. 23h30	Fin de la manifestation officielle

Bodenständig: das neue System mit mehr Sicherheit und weniger Kompromissen

DOLD bietet mit ihrem neu ausgerichteten Bodensystem massgeschneiderte Lösungen für jede Anforderung. Neu formulierte Rezepturen und Grundierharzkompositionen erlauben eine noch individuellere Ausrichtung auf das Anforderungsprofil der Oberflächenbeschaffenheit.



Kompromisse eingehen bei der Evaluation von Bodenbeschichtungssystem? Das war einmal!

Bisher waren Leistungseinbußen (bei tieferer Bodenklasse) oder deutlich höhere Materialpreise (bei höherer Bodenklasse) keine Seltenheit. Mit der Umstellung auf die neue Gliederung der Bodenbeschichtungssysteme, können dank neuer Rezepturen, Grundierharze

und Decklacke kombiniert und fantastische Ergebnisse zum wirtschaftlichen Preis erzielt werden.

Der primäre Anforderungskatalog gliedert sich so neu in vier Kategorien (gering, mittel, hoch, sehr hoch).

Lösungen für jeden Belastungsgrad

Für Böden mit geringer Belastung (Keller Räume, Nebenräume usw.) kann die 1K Bo-

denfarbe Methacryl verwendet werden.

Bei mittlerer Belastung bzw. mässigen Anforderungen, wie sie beispielsweise in Gewerberäumen (ohne Stapler) vorkommen, können dank verbesserter Rezepturen bei Pur Floorline und Pur Floorline Aqua Leistungskompromisse abgewendet werden.

Für Bodenflächen mit hoher Belastung (Garagenböden von Einfamilienhäusern, Balkone oder Laubengänge) ist die Kombination einer Epoxid-Grundierung mit einem PU-Decklack die beste Wahl. Diese Verbindung bietet höchste Sicherheit beim Thema Untergrundhaftung und Mehrwert in allen Belangen.

Auch höchsten Ansprüchen genügen

Bei höchsten Ansprüchen bzw. einer sehr hohen Belastung, wie diese aus Tiefgaragen oder Hochregallagern hervorgehen, sind Kompromisse fehl am Platz. Mit besten Erfahrungen und hervorragenden Resultaten empfiehlt Dold die EP Floorline Grundierung kombiniert mit EP Floorline 310 für das perfekte Finish.

Belastungsgliederung	Anwendungsbeispiele	METHACRYL 1 K Bodenfarbe	EP FLOORLINE 110 2K Grundierung	EP FLOORLINE 120 2K Grundierung	EP FLOORLINE 130 2K Grundierung	PUR FLOORLINE 2K Decklack	PUR FLOORLINE AQUA 2K Decklack	EP FLOORLINE 310 2K Decklack
gering	Technik- und Kellerräume	G/D						
mittel	Gänge/Verkaufsräume					G ¹ /D ¹	G/D	
hoch	Balkone/EFH Garagen		G	G ¹	G ²	D	D ¹	
sehr hoch	Hochregallager/ Tiefgaragen		G	G ¹	G ²			D

G = Grundierung | D = Deckschicht | ¹ = Variante | ² = Spezialanwendungen

Mitglieder-Beitragserhöhung: Notwendiges Übel

Seit einigen Jahren – und dies bereits vor der Corona-Zeit – musste das leitende VSF-Gremium einen kontinuierlichen Mitgliederrückgang feststellen.

Die Bemühungen um neue Verbandsmitglieder und/oder Betriebe, die auch in die Berufsjugend investieren und Ausbildungsplätze anbieten, haben zwar Früchte getragen, allerdings nicht im selben Verhältnis. Die Mitgliederzahlen sind freilich per se auf gutem Niveau, sieht man aber genauer hin, ist dies meist mit wachsender Anzahl an Filialbetrieben zu begründen, was sich in der Verbandskasse schlussendlich nicht niederschlägt. So sind die letzten Geschäftsjahre mit roten Zahlen geprägt, die den laufenden Betrieb zunehmend belasten und keinen Raum für Weiterentwicklung und neue Angebote für die Mitglieder zulassen. Nachdem die Mitgliederbeiträge nun seit 10 Jahren unverändert in überschaubarem Niveau gehalten werden konnten, beantragt der VSF-Vorstand an der kommenden GV 2023 die Erhöhung der Beiträge unter Berücksichtigung der Betriebsgrösse und Wirtschaftlichkeit der Unternehmungen in der Farben- und Lackbranche. Das leitende Vorstandsgremium ist überzeugt, mit dieser Erhöhung Luft für den laufenden Betrieb und neue Projekte im Sinne der Mitglieder zu bekommen, den nach wie vor versteht sich der VSF als «kleiner, aber feiner» Verband mit dem vorherrschenden Ziel, die Ausbildung des Berufsnachwuchses zu gewährleisten, zu fördern und gar zu fordern.

Beitragstableau ab 01.01.2024:

Kategorie/Catégorie	Anzahl MA/Nombre de salariés	NEUE Tarife/NOUVEAUX tarifs
A	1–3	450.00 CHF
B	4–8	700.00 CHF
C	9–14	1 050.00 CHF
D	15–20	1 250.00 CHF
E	21–50	1 650.00 CHF
F	50+	1 950.00 CHF
Einzelmitglieder/Membres individuels		Unverändert 200.00 CHF/Inchangée 200.00 CHF

Mitglieder haben das Wort

Im Sinne einer Vernehmlassung bittet der VSF-Vorstand alle Mitglieder um deren geschätzte Meinung. Anregungen, konstruktive Kritik oder andere Vorschläge zum neuen Beitragstableau nimmt die Geschäftsstelle, Frau A. Kunz, zu Händen des Vorstandes gerne bis **15. April 2023** entgegen. Herzlichen Dank!

Augmentation de la cotisation des membres: un mal nécessaire

Depuis quelques années – et ce avant même toute l'époque des Corona – l'organe directeur de l'ASCP a dû constater une baisse continue du nombre de membres.

Les efforts pour trouver de nouveaux membres et/ou des entreprises qui investissent dans la jeunesse professionnelle et proposent des places d'apprentissage ont certes porté leurs fruits, mais pas dans les mêmes proportions. Le nombre de membres est certes en soi d'un bon niveau, mais si l'on y regarde de plus près, cela s'explique généralement par un nombre croissant d'entreprises filiales, ce qui ne se reflète finalement pas dans les caisses de l'association. Ainsi, les derniers exercices sont marqués par des chiffres rouges qui pèsent de plus en plus sur l'exploitation courante et ne laissent aucune place au développement et à de nouvelles offres pour les membres. Après avoir maintenu les cotisations des membres à un niveau raisonnable depuis 10 ans, le comité de l'ASCP proposera à la prochaine AG 2023 d'augmenter les cotisations en tenant compte de la taille et de la rentabilité des entreprises de la branche des peintures et vernis. Le comité est convaincu que cette augmentation lui permettra d'avoir de l'air pour l'exploitation courante et pour de nouveaux projets dans l'intérêt des membres, car l'ASCP se considère toujours comme une association «petite mais raffinée» dont l'objectif principal est de garantir, d'encourager et même d'exiger la formation de la relève professionnelle.

Tableau des cotisations à partir du 01.01.2024:

Les membres ont la parole

Dans le cadre d'une consultation, le comité de l'ASCP demande à tous ses membres de lui donner leur avis. Le secrétariat, Madame A. Kunz, se fera un plaisir de recevoir vos suggestions, critiques constructives ou autres propositions concernant le nouveau tableau des cotisations à l'attention du comité jusqu'au **15 avril 2023**. Merci de tout cœur!

Warum KMU's digitale Daten nutzen sollten

Daten sind eine reichhaltige und komplexe Informationsquelle.

Oft stellen sie für Unternehmen ein grosses wirtschaftliches Potenzial dar.



«Unternehmen laufen Gefahr, Wettbewerbsvorteile zu verlieren oder zu verpassen, wenn sie die neuen Technologien ignorieren. Neue Technologien sind daher aus strategischer Sicht von grossem Interesse, sie ziehen aber auch tiefgreifende Veränderungen in der Funktionsweise und dem Umfeld der Unternehmen nach sich».

Petra Kugler, Professorin für Strategie und Management am Institut für Unternehmensführung der Ostschweizer Fachhochschule (IFU-OST)

Analyse des Kundenverhaltens, Verbesserung der Produktivität, Minderung der Risiken: Die Nutzung von digitalen Daten bringt für Unternehmen viele strategische oder operative Vorteile mit sich. «KMU sollten sich mit diesen Themen auseinandersetzen, denn viele neue Technologien haben das Potenzial, die Art und Weise der Wertschöpfung in Unternehmen und die auf dem Markt geltenden Spielregeln grundlegend zu verändern», erklärt Petra Kugler, Professorin für Strategie und Management am Institut für Unternehmensführung der Ostschweizer Fachhochschule (IFU-OST). Dieses Potenzial gilt besonders für «Big Data», also die Erfassung, Speicherung, Verarbeitung und Auswertung sehr grosser Datenmengen.

Einen eigenen Weg im Umgang mit Daten finden

Zwar können, wie Petra Kugler betont, nicht alle Firmen zu neuen Googles oder Amazons werden, vielmehr müssen sie ihren eigenen Weg im Umgang mit den Daten finden. «KMU müssen die Veränderungen und Auswirkungen verstehen, die durch Daten, Data Science und Künstliche Intelligenz angestossen werden. Dazu gehören mögliche Konsequenzen, die sich für das eigene Geschäft, für potenzielle oder aktuelle Mitbewerber sowie für die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen ergeben können.» Es gibt drei Hauptarten von Daten, die für Unternehmen nützlich sind: **Operative Daten** dienen der Verbesserung der Effizienz und der Kostensenkung. **Strategische Daten** begünstigen Innovationen und die Geschäftsentwicklung. Und schliesslich ist es möglich, Daten, die nicht anderweitig genutzt werden, zu ver-

kaufen und so zusätzliche Einnahmen zu generieren (**monetarisierbare Daten**). «Schweizer Unternehmen konzentrieren sich gegenwärtig vor allem auf Effizienzsteigerungen durch Daten. Das bedeutet, dass es für die beiden anderen Nutzungsarten noch ein erhebliches Potenzial in der Datennutzung gibt.»

Nutzung der Daten durch alle Mitarbeitenden

Die Verwendung und das Verständnis über Daten sollte sich nicht auf die oberen Ebenen eines Unternehmens beschränken, meint Dominic Schweizer, Mitverantwortlicher des Digital Sustainability Lab am Departement Wirtschaft der Berner Fachhochschule (BFH-W): «Jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter sollte sich mit dem Thema vertraut machen, denn die Datennutzung bringt in zahlreichen Funktionen konkrete Vorteile im Firmenalltag mit sich.» Allerdings erfordert die Datennutzung oft eine hohe Anfangsinvestition in personeller oder finanzieller Hinsicht, ohne dass man weiss, wann und in welchem Ausmass daraus Erträge generiert werden können. «Dazu gibt es viele Schulungen oder Tutorials auf Videoplattformen oder spezialisierten Websites wie Kaggle, die nützlich sein können, um mit geringen Investitionen ein erstes kleines Projekt zu starten», macht Dominic Schweizer deutlich.

Gemeinsame Nutzung der Ressourcen

Auch das Zusammenlegen von Ressourcen mit anderen Unternehmen kann ein interessanter Ansatz für KMU sein. Ein Beispiel ist das in Winterthur ansässige Unternehmen Earlybyte, das Datenplattformen konzipiert und baut, zum Beispiel für Hersteller

industrieller Reinigungsroboter wie Cleanfix oder Kemaro. Für Cleanfix, Hersteller von Nassreinigungs-Robotern konnte Earlybyte eine herstellereigene Plattform entwickeln. Kemaro fokussiert sich als Start-up auf Kehrmaschinen-Roboter und ist Kunde einer zweiten von Earlybyte entwickelten Plattform mit der Bezeichnung «Swarm». Swarm wurde als Multi-Hersteller-Plattform konzipiert, die mit der Zeit zu einem Ökosystem für die Administration und das Management von verteilten Systemen und Robotern für verschiedene Hersteller entwickeln. «Während ihrer Einsätze generieren die beiden Roboter Informationen wie Dauer, Fläche und Art der Reinigung, Ladezustand der Batterie oder Fehler, die während ihres Einsatzes aufgetreten sind», erläutert Remo Höppli, Mitbegründer von Earlybyte. «Nach der Verarbeitung werden diese Daten unseren Kunden in Form eines Reinigungsberichts zur Verfügung gestellt und können z. B. für die Qualitätssicherung verwendet werden.» Wenn man sich mit der Thematik der Datenanalyse befasst, ist es wichtig, sich ein klares Ziel zu setzen, rät Dominic Schweizer. Ein weiterer Rat des Experten ist die sofortige Abkehr von Excel-Tabellen und die Hinwendung zu Programmiersprachen wie JavaScript, mit denen bestimmte Probleme deutlich leichter gelöst werden können. «Es geht auch darum, neugierig an die Sache herangehen zu können und sich nicht entmutigen zu lassen, wenn die ersten Ergebnisse schlecht oder unbrauchbar sind, sondern nach einem neuen Weg zu suchen. Man darf nicht vergessen, dass die Datenanalyse zwar viele Versprechen in sich trägt, aber dennoch kein Wundermittel ist.»

Quelle: www.kmu.admin.ch

Appli-tech 2023 in Luzern

Vom 8. bis 10. Februar 2023 wurde die Messe Luzern zum Branchentreffpunkt für die Maler- und Gipserbranche, den Trockenbau und die Dämmung.



Und dies mit grossem Erfolg, wie Messeleiter Elio Cavazzutti begeistert erläutert: «Es war eine Freude zu sehen, wie die appli-tech für das Entdecken innovativer Produkte, Inspiration für den Arbeitsalltag und Vernetzung unter Fachpersonen genutzt wurde. Wir konnten die richtigen Menschen zusammenbringen.» Dies unterstreicht Mario Freda, Zentralpräsident des Schweizerischen Maler- und Gipserunter-

schäftsführer der Rupf & Co. AG, bestätigt: «Wir hatten hervorragende Gespräche mit zahlreichen Kunden. Indem wir sie als Gastgeber begrüßen, können wir ihnen hier unsere Dankbarkeit und Wertschätzung für ihre Treue zeigen.» Daneben sei das Fachsimpeln am Stand der Rupf & Co. AG wichtig. «Durch unsere Produktpräsentationen stellen wir nicht nur unsere neusten Innovationen vor, sondern schulen die Kunden

Josin Neuhäusler nutzen viele Besuchenden die Gelegenheit, selbst ein Engadiner Sgraffito zu kratzen.

Spannende Inhalte boten zudem der «Schweizer Preis für Putz und Farbe», der bereits zum vierten Mal im Rahmen der appli-tech verliehen wurde sowie das Architektur-Symposium, das ganz im Zeichen des Reliefs stand.



nehmer-Verbandes SMGV sowie Präsident des Messekomitees, und erläutert die Wichtigkeit der Fachmesse: «Die Begegnungen an der appli-tech führen immer wieder zu neuen Ideen, wie wir in der Branche nachhaltige Lösungen finden können.»

Vergleichen, ausprobieren, austauschen

Die appli-tech bot reichlich Gelegenheit, neue Produkte kennenzulernen, Lösungen zu vergleichen und sich intensiv darüber auszutauschen. Roger Diethelm, Ge-

für die Anwendung und erhalten direkt spannende Rückmeldungen.»

Vielseitiges Rahmenprogramm

Auch das Rahmenprogramm der appli-tech hatte einiges zu bieten. An der Sonderschau «Handwerk Spezial» informierten sich Besuchende über Weiterbildungsangebote für Maler und Gipser. Bildung war auch im Fachforum möglich: In rund 30 Referaten wurde interessantes Fachwissen aus der Branche vermittelt. Und bei Maler

Digital und analog perfekt kombiniert

Auch nach der appli-tech ist Information und Branchennetzwerk möglich. Wer die Angebote der Aussteller weiterhin im Blick haben oder sich mit Branchenkollegen vernetzen möchte, hat auf dem digitalen Treffpunkt der Baubranche webuild.plus die Gelegenheit dazu. Während 365 Tagen publizieren Anbieter ihre Neuheiten, Videos, Veranstaltungen und ihr Fachwissen. Die nächste appli-tech findet vom 4. bis 6. Februar 2026 bei der Messe Luzern statt.



Kurzportrait Stiftung TOP-Ausbildungsbetrieb in Zofingen

TOP-Ausbildungsbetriebe haben Top-Lernende. Aus Top-Lernenden werden Top-Fachkräfte.

Was ist TAB und was macht TOP-Ausbildungsbetrieb zum einzigartigen Qualitätssystem für Unternehmen in der Schweizer Berufsbildung?

- Die gemeinnützige Stiftung TOP-Ausbildungsbetrieb (TAB) mit Sitz in Zofingen ist ein nationales Qualitätssystem zur Stärkung der betrieblichen Ausbildung in der Schweiz.
- TAB bietet ein Unterstützungs- und Auszeichnungssystem an, das zur Attraktivität der gewerblichen Berufe in der Schweiz beiträgt und wird von Bund und Kantonen unterstützt.
- TAB unterstützt Schweizer Betriebe dabei, ihre Ausbildungsqualität zu erhöhen und zeichnet mit einem Label branchenübergreifend Unternehmen aus, die sich besonders intensiv für die Ausbildung von jungen Menschen im Betrieb engagieren.
- TAB bietet dazu ein dreistufiges Qualitätssystem an: über drei Kurse (Stufe 1 bis 3) können Betriebsausbilder sich vertieftes, aktuelles Ausbildungswissen aneignen und ihren Betrieb zum TOP-Ausbildungsbetrieb zertifizieren lassen und damit die besten Lernenden anziehen.

ren lassen und damit die besten Lernenden anziehen.

Ausgangslage

In der Schweiz stellen wir nicht nur einen akuten Fachkräftemangel fest. Gleichzeitig gibt es immer mehr Lehrabbrüche, und die Durchfallquoten bei den Lehrabschlussprüfungen sind hoch. Häufig fehlt es in den Fachbetrieben an Verständnis für die Lernenden und deren Lebenswelt. Es braucht also Ansätze, um die Qualität der betrieblichen Ausbildung signifikant zu erhöhen. TAB wurde 2012 als eines der allerersten Qualitätssysteme für die betriebliche Berufsbildung der Schweiz konzipiert und gilt heute als das ganzheitlichste System in der Schweiz, welches exakt auf die Bedürfnisse des Schweizer Berufsbildungssystems abgestimmt ist.

Methode

Schulung der Praxis- und Berufsbildner, welche direkt mit den Lernenden zusammenarbeiten. Durch Rezertifizierung wird sichergestellt, dass die Praxisausbilder/

Berufsbildner auf dem neusten Stand der Lernenden-Ausbildung bleiben:

Konkret: TAB sensibilisiert Betriebe und deren AusbilderInnen auf die Erfolgsfaktoren der Ausbildung, bildet sie in Kursen gezielt weiter und stellt Umsetzungsbegleiter (Coaches) an der Front zur Verfügung.

Zusammenarbeit mit dem Schweizer Lehrstellenportal Yousty

Yousty.ch ist das grösste Online-Lehrstellenportal der Schweiz. Die von TAB zertifizierten Betriebe werden auf Yousty.ch ausgezeichnet und sind dort klar erkennbar.

Swissness

Das TAB-System hat seine Wurzeln bei mehreren Schweizer Berufsverbänden, welche ein auf das Schweizer Bildungssystem abgestimmtes Qualitätssystem für Ihre Betriebe aufgebaut haben. Praxisbezug ist ein zentrales Element und die Konzepte werden auf die jeweiligen Branchen und Betriebsstrukturen situativ angepasst. TAB wird bereits von sieben Schweizer Berufsverbänden unterstützt: JardinSuisse, Gas-

So funktioniert es:

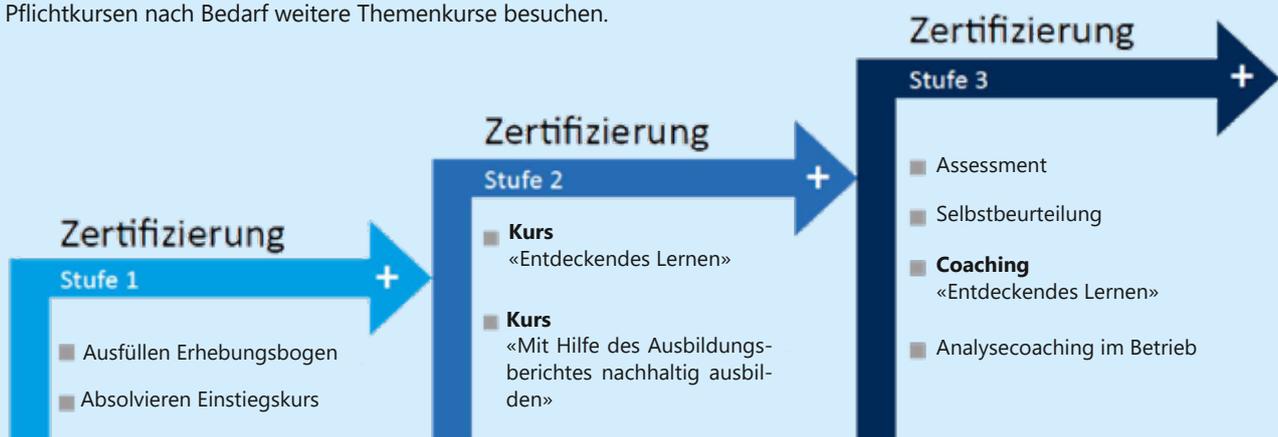
Das Qualitätssystem von TAB ist in drei Stufen eingeteilt:

Stufe 1 umfasst einen eintägigen Einstiegskurs sowie eine Selbstdeklaration, mit der die Betriebe bestätigen, dass sie alle grundlegenden Ausbildungsvorgaben erfüllen. Die erste Stufe ist obligatorisch für Betriebe, welche in das System TOP-Ausbildungsbetrieb einsteigen möchten.

Stufe 2 beinhaltet zwei weitere Kurse. In diesen wird Ausbildungswissen vermittelt und der jeweilige Betrieb auf Optimierungspotenzial analysiert.

Stufe 3 erfordert zusätzliche Kriterien, welche die Betriebe erfüllen müssen. Zudem werden weitere Kurse besucht, die individuell auf die Bedürfnisse der Unternehmen abgestimmt werden. Das Assessment für Stufe 3 findet durch eine verbandsunabhängige Stelle statt.

Die Ausbilderinnen und Ausbilder können sich und ihre Betriebe in individuellem Tempo Stufe für Stufe hocharbeiten und nebst den Pflichtkursen nach Bedarf weitere Themenkurse besuchen.



troSuisse, HotellerieSuisse, Schweizerischer Bootbauer-Verband SBV, Schweizerischer Maler- und Gipserunternehmer-Verband SMGV, Holzindustrie Schweiz, carrosserie-suisse. TAB verfolgt in einzigartiger Weise die Mission, das Schweizer Bildungssystem an der Wurzel zu unterstützen.

Gemeinnützigkeit

Es handelt sich bei TOP-Ausbildungsbetrieb (TAB) nicht um ein kommerzielles System, sondern um ein von einer gemeinnützigen Stiftung betriebenes Qualitätssystem mit dem Ziel, Ausbildungskompetenz zu fördern und sichtbar zu machen. Entsprechend werden die Kosten tief gehalten.

In Einklang mit der Forschung

In der Schweiz wird sehr viel in die Berufsbildung investiert. Allerdings zeigt die Forschung von Prof. Dr. Nadia Lamamra (Eidgenössische Hochschule für Berufsbildung) deutlich auf, dass die zentralen Personen, die Auszubildenden, zu wenig unterstützt werden und auch kaum über sie geforscht wird. TAB arbeitet eng mit der Forschung der eidgenössischen Hochschule und direkt mit Nadia Lamamra zusammen, um diese Lücke zu schliessen.

In offizieller Mission

Die tripartite Berufsbildungskommission der Schweiz, welche sich aus Bund, Kantonen und Dachverbänden zusammensetzt, setzt grosses Vertrauen in TAB und hat der Stiftung ein bundessubventioniertes Mandat im Rahmen des Grossprojekts Berufsbildung 2030 übergeben. Der Auftrag, den TAB für die Entwicklung der Berufsbildung umsetzen darf, beinhaltet den Aufbau eines nationalen Systems zur Stärkung der betrieblichen Ausbildungskompetenz, welches in allen Sprachregionen unter Berücksichtigung branchenspezifischer Eigenheiten und passend für alle Betriebsstrukturen anwendbar ist.

www.berufsbildung2030.ch

Im Gespräch mit Geschäftsführer Thomas Rentsch: «Wir wollen jene Betriebe auszeichnen, die ihren Job gut machen»



Thomas Rentsch, Geschäftsführer und Gründer der Stiftung TOP-Ausbildungsbetrieb.

Herr Rentsch, 2014 haben Sie das nationale Zertifizierungssystem TOP-Ausbildungsbetrieb (TAB) eingeführt.

Weshalb?

Thomas Rentsch: Viele Branchen sehen sich heutzutage mit zwei Problemen konfrontiert: Es wird immer schwieriger, geeignete Lernende zu finden. Gleichzeitig ist die Quote der Lehrvertragsauflösungen inakzeptabel hoch. Grund dafür sind sowohl die demografische Entwicklung, wie auch die Tatsache, dass die klassische Lehre vielerorts an Attraktivität verloren hat.

Vertragsauflösungen sind häufig die Folge mangelnder Ausbildungskompetenz in den Betrieben. Das heisst, die betroffenen Branchen müssen attraktiver werden, das Gefälle zwischen guten und weniger guten Ausbildungsbetrieben muss kleiner werden. Die Betriebe müssen die Lernenden nachhaltig fördern.

In welchem Bereich bildet TAB die Berufsbildenden aus?

Thomas Rentsch: Jugendliche müssen heute anders geführt werden als früher. Der passende Umgang mit der Generation Z ist für Auszubildende ebenso wichtig wie das Vermitteln von Fachkompetenz. Junge Menschen sollen eine Lehre absolvieren, die sie nicht nur beruflich, sondern auch menschlich weiterbringt. Wir haben Ausbildungsmaterial entwickelt, das diesem Anspruch gerecht wird – und wir haben es in einer Sprache verfasst, die Berufsleute verstehen.

Wozu braucht es die Zertifizierung?

Thomas Rentsch: Mit der Zertifizierung setzen wir auf Belohnung statt Strafe. Wir wollen jene Betriebe auszeichnen und hervorheben, die ihren Job gut machen. Wir wollen ihnen ein Label geben, mit dem sie werben und ihre Chancen erhöhen können, die passenden Lernenden zu finden.

Die Vorteile als TOP-Ausbildungsbetrieb:

- Ihre Unternehmung erhält ein sichtbares Qualitätsmerkmal als Entscheidungshilfe für Lernende bei der Lehrstellensuche.
- Ihre Unternehmung wird Teil eines branchenübergreifenden Systems.
- Ihre Unternehmung erfährt eine sukzessive Entwicklung durch den dreistufigen Aufbau.
- Ihre Unternehmung erhält konkrete und unmittelbar anwendbare Tools.
- Ihre Unternehmung vollzieht den Wechsel vom Berufsbildner zum Lernbegleiter.
- Ihre Unternehmung entwickelt in Zusammenarbeit mit den TOP-Ausbildungsleitern lösungsorientierte Werkzeuge.

METHACRYL BODENFARBE



Das DOLD Bodensortiment ohne Kompromisse

Das neue Bodensystem mit vier Belastungskategorien, von gering bis sehr hoch, bietet massgeschneiderte Lösungen für jede Anforderung. Neu formulierte Rezepturen und Grundierharzkombinationen erlauben eine noch individuellere Ausrichtung auf das Anforderungsprofil der Oberflächenbeschaffenheit.

 **DOLD**
Lacke und Farben

Dold AG
Hertistrasse 4
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 (0)44 877 48 48
Fax +41 (0)44 877 48 49
www.dold.ch
info@dold.ch
www.doldgroup.com



Weitere Infos unter: dold.ch

«Augenmass beim Drehen an der Preisschraube!»

Es herrschen unruhige Zeiten! Die Teuerung ist dabei nur ein Merkmal – für den Handel ist sie zentral. Swissavant Präsident Andreas Müller erkennt bei den Lieferketten eine Mitverantwortung, aber auch Handlungsmöglichkeiten. Denn die unreflektierte Weitergabe von Preiserhöhungen birgt das Risiko eines Marktversagens – mit klarem Ergebnis: Verlierer auf allen Stufen!

Wirtschaft und Gesellschaft sind derzeit in einer kniffligen Situation: Steigende Material- und Energiepreise, Lieferkettenprobleme, Verwerfungen am Devisenmarkt, aussergewöhnliche Lohnforderungen, politischer Dissens und unsichere Prognosen aller Art, bis hin zur Angst um den Arbeitsplatz und das Überleben der Firma. Ein Giftcocktail aus sich gegenseitig antreibenden Faktoren, den die geopolitischen Stürme weiter verschärfen. Das Schreckgespenst von Inflation und Rezession geistert durch Europa – in der Schweiz dank glücklicher Umstände noch auf relativ leisen Sohlen.

Andreas Müller, Präsident von Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt weist auf grössere Zusammenhänge hin. Er richtet sich an die gesamte Lieferkette mit einem Aufruf zum Masshalten bei Preiserhöhungen – selbst wenn kurzfristige Gewinnaussichten dazu verleiten: **«Wir sitzen alle im selben Boot! Wir kommen am besten durch den Sturm, wenn alle mithelfen!»**

Herr Müller, Sie haben an Ihre Hauptlieferanten appelliert, Importe aus der Eurozone fair weiter zu verrechnen. Warum?

Die Herstellung und der Transport von Produkten sind teilweise erheblich teurer geworden, keine Frage. Allerdings sind die CH-Kosten für ausländische Importprodukte nicht im gleichen Mass gestiegen, denn der Franken hat gegenüber anderen Währungen beträchtlich an Wert gewonnen. Er hat mittlerweile die Parität gegenüber dem Euro durchbrochen und dürfte noch stärker werden. Eine direkte Weiterverrechnung von Preisanstiegen im Euro-Raum an den CH-Markt ist deshalb nicht gerechtfertigt.

Damit unsere Inflation niedrig bleibt, müssten also auch die Importeure einen Beitrag leisten?

Ja! Leider sehen wir das aktuell nicht bei allen Lieferanten. Die ungefilterte Weitergabe nomineller Preisaufschläge lässt auf möglicherweise unverhältnismässige Währungsgewinne schliessen.

Gewinn per se ist nichts Schlechtes, sondern Teil des Geschäfts ...

... solange man die Endkunden nicht aus den Augen verliert. Preise und Gewinne kann man immer nach Lehrbuch kalkulieren und

«Faire preuve de discernement en augmentant des prix!»

Nous vivons une période agitée! Le renchérissement n'en est qu'une caractéristique mais elle est essentielle pour le commerce. Andreas Müller, président de Swissavant, reconnaît que les chaînes d'approvisionnement ont une part de responsabilité, mais aussi des possibilités d'action. Car la répercussion irréfléchie des hausses de prix comporte le risque d'une défaillance du marché – avec un résultat clair: des perdants à tous les niveaux!

L'économie et la société se trouvent actuellement dans une situation délicate: hausse des prix des matériaux et de l'énergie, problèmes dans la chaîne d'approvisionnement, perturbations sur le marché des changes, revendications salariales exceptionnelles, dissensions politiques et prévisions incertaines en tous genres, faisant craindre pour l'emploi et la survie de l'entreprise. Un cocktail toxique de facteurs qui s'alimentent mutuellement, aggravé par les tempêtes géopolitiques. Le spectre de l'inflation et de la récession hante l'Europe – en Suisse, grâce à d'heureuses circonstances, de manière encore relativement silencieuse.

Andreas Müller, président de Swissavant, attire l'attention sur des contextes plus larges. Il s'adresse à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en appelant à la modération lors d'augmentation des prix – même si les perspectives de bénéfices à court terme y incitent: **«Nous sommes tous dans le même bateau! Nous traverserons mieux la tempête si tous y mettent du leur!»**

Monsieur Müller, vous avez appelé vos principaux fournisseurs à facturer équitablement le renchérissement des importations provenant de la zone euro. Pourquoi?

La fabrication et le transport des produits sont parfois devenus plus chers, cela ne fait aucun doute. Toutefois, les coûts suisses des produits importés de l'étranger n'ont pas augmenté dans la même mesure, car le franc s'est considérablement apprécié par rapport aux autres monnaies. Il a entre-temps franchi la parité avec l'euro et devrait se renforcer. Il n'est donc pas justifié de répercuter directement sur le marché suisse les hausses de prix dans la zone euro.

Pour que notre inflation reste faible, il faudrait donc que les importateurs y contribuent également?

Oui, malheureusement, ce n'est pas le cas de tous les fournisseurs. La répercussion non filtrée des hausses de prix nominales laisse supposer des gains de change peut-être disproportionnés.

Le profit en soi n'est pas une mauvaise chose, il fait partie des affaires ...

... tant que l'on ne perd pas de vue les clients finaux. On peut toujours calculer les prix et les bénéfices selon un manuel et les justifier d'une manière ou d'une autre. Mais les consommateurs finaux





irgendwie rechtfertigen. Die Endverbraucher dürfen dabei aber nicht vergessen gehen. Denn unsensible Preiserhöhungen bergen die Gefahr der Kaufverweigerung. Dieses Risiko erscheint mir gegenwärtig hoch.

Welche Güter sind davon am meisten betroffen?

Die Betriebswirtschaftlehre kennt den Begriff der «Preiselastizität». Er umschreibt die Auswirkung von Preisänderungen auf Umsatz und Gewinn. Man unterscheidet dabei Güter des lebensnotwendigen Bedarfs und solche, die entbehrlich sind. Hier gibt es unterschiedliche Preiselastizitäten. Das heisst, je nach Produkt oder Dienstleistung können erhöhte Preise früher, später oder gar nicht zur erwähnten Kaufverweigerung führen.

Preise hängen also nicht nur von den Beschaffungskosten ab, sondern auch kundenseitig von Bedarf, Akzeptanz und Wertesystem?

Dieser Zusammenhang wird meines Erachtens gegenwärtig vernachlässigt. Mit der rechnerischen Weitergabe von Beschaffungskosten laufen wir Gefahr, bei unseren Endkunden eine Kaufverweigerung auszulösen – besonders bei nicht lebenswichtigen Gütern. Das kann zu einem Marktversagen führen. Wir würgen den Motor ab oder kommen nur mit massiven Preissenkungen wieder ins Geschäft.

Statt Verweigerung kann man auch preisgünstigere Alternativen suchen?

Ja, man spricht hier von Substitutionsgütern. Wenn diese qualitativ vertretbar sind, haben sie am Markt eine Berechtigung und halten ihn zunächst lebendig. Und doch bedeutet das Ausweichen auf Substitutionsgüter meist den Verlust von Kundenbeziehungen, von Vertrauen und Partnerschaft. Auch der Einkaufstourismus ist eine Form von Substitution. Alles zusammen ist Sand im Getriebe.

Was also tun, um kundenseitig Verweigerung oder Substitution zu vermeiden?

Die einzelnen Glieder der Supply Chain sollten Preisanpassungen nicht unbesehen nach vorne weitergeben. Ich plädiere für den Druck nach hinten. Das heisst, jede Stufe der Wertschöpfung sollte die Preisanpassungen der Vorstufe genau prüfen und transparente Erklärungen einfordern. Denn schlussendlich hängen wir alle – von den Rohstoffen über die Veredelung bis zum POS – von unseren Endkunden ab.

Sie kämpfen also für Vor- u. Weitsicht bei Preisanpassungen?

Man kann für alles Argumente finden – wenn nicht mehr gekauft

ne sollten pas être oubliés pour autant. Car des augmentations de prix insensibles comportent le risque d'un refus d'achat. Ce risque me semble actuellement élevé.

Quels sont les biens les plus concernés?

En économie d'entreprise, on parle d'élasticité-prix pour décrire l'effet des changements de prix sur le chiffre d'affaires et le bénéfice. Cette élasticité-prix est différente selon que l'on considère des biens de première nécessité ou ceux dont on peut se passer. Cela signifie que, selon le produit ou le service, une augmentation des prix peut entraîner plus tôt, plus tard ou pas du tout le refus d'achat mentionné.

Les prix ne dépendent donc pas seulement des coûts d'approvisionnement, mais aussi, du côté du client, du besoin, de l'acceptation et du système de valeurs?

Je pense que ce lien est actuellement négligé. En répercutant mathématiquement les coûts d'approvisionnement, nous risquons de déclencher un refus d'achat chez nos clients finaux – surtout pour les biens non essentiels. Cela peut conduire à une défaillance du marché. Nous étouffons le moteur ou ne revenons sur le marché qu'avec des baisses de prix massives.

Au lieu de refuser, on peut aussi chercher des alternatives moins chères?

Oui, on parle ici de biens de substitution. Si la qualité de ceux-ci est acceptable, ils ont leur place sur le marché et le maintiennent dans en vie. Et pourtant, se rabattre sur des biens de substitution signifie généralement la perte de relations avec les clients, de confiance et de partenariat. Le tourisme d'achat est également une forme de substitution. Tous ces éléments sèment du sable dans les rouages.

Que faire alors pour éviter le refus ou la substitution de la part du client?

Les différents maillons de la chaîne d'approvisionnement ne devraient pas répercuter aveuglément les ajustements de prix vers l'amont. Je plaide pour faire pression en amont. Cela signifie que chaque niveau de la création de valeur devrait examiner de près les adaptations de prix en amont et exiger des explications transparentes. Car en fin de compte, nous dépendons tous, fournisseurs de matières premières, industries de transformation et détaillants, de nos clients finaux.

Vous vous battez donc pour la prudence et la clairvoyance dans les adaptations de prix?

On peut trouver des arguments pour tout, mais si le client final



Foto: Biehler Michael, shutterstock.com

wird, nützt das niemandem. Wir sollten die Preise sensibel gestalten und dem Druck nach hinten mehr Beachtung schenken. Importe aus dem Euroraum müssen mit Blick auf den starken Franken fair verrechnet werden. Tragen wir alle bei zu einer möglichst tiefen Inflation, indem nicht Währungsgewinne und Margen zuvorderst stehen, sondern die gesunde Partnerschaft. Andernfalls verlieren mittelfristig wohl alle Marktteilnehmenden – Endkunden inklusive!

Interview: *Andreas Grünholz*

«Preiselastizität» – was ist gemeint?

Die Kenngrösse «Preiselastizität» erfasst in Zahlen, welche Auswirkungen Preisänderungen auf das Kaufverhalten der Konsumentinnen und Konsumenten haben. Durch die Preiselastizität können Betriebe einschätzen, ob sich eine Preiserhöhung oder eine Preissenkung für sie lohnt.

Grundsätzlich führen steigende Preise zu einer sinkenden Nachfrage, und umgekehrt. Wichtig ist zu wissen, wie stark sich die Nachfrage den Preisveränderungen anpasst, und wie weit dies Umsatz und Gewinn beeinflusst. Die Stärke der Nachfrageänderung bei Preisanpassungen nennt man «Preiselastizität der Nachfrage». Es gibt auch eine «Preiselastizität des Angebots». Die Betriebswirtschaftlehre kennt verschiedene Differenzierungen und Formeln zu Berechnung dieser Werte.

Untern anderen bestimmen drei wichtige Faktoren die Preiselastizität der Nachfrage:

1. Anzahl und Arten der Stellvertreter (Ersatz)

Gibt es für ein Produkt Substitute, ist die Nachfrage tendenziell elastisch. Steigt der Preis einer solchen Ware, wechseln die Kunden zu Ersatzprodukten, die Nachfrage wird sinken. Je grösser die Ersatzmöglichkeiten, desto grösser die Preiselastizität. Kochsalz oder Insulin haben eine geringe Preiselastizität, weil sie unbedingt gebraucht und damit auch bei steigenden Preisen bezahlt werden.

2. Position der Ware im Budget der Verbraucher

Der Anteil des Konsumenteneinkommens, der für eine bestimmte Ware ausgegeben wird, beeinflusst die Elastizität der Nachfrage. Je höher der Einkommensanteil einer Ware ist, desto höher ist im Allgemeinen die Nachfrageelastizität – und umgekehrt.

3. Anzahl der Verwendungen einer Ware

Ist der Preis einer Ware mit mehreren Verwendungszwecken sehr hoch, ist ihre Nachfrage gering und sie wird der wichtigsten Verwendung zugeführt. Fällt ihr Preis, wird sie auch weniger wichtigen Verwendungszwecken zugeführt und die Absatzmenge wird deutlich steigen. Teure Milch würde nur zur Ernährung von Kindern und Kranken verwendet, mit günstiger Milch werden weitere Produkte (Quark, Sahne) hergestellt. Daher ist die Nachfrage nach Milch tendenziell elastisch.

Quelle: www.triangleinnovationhub.co

n'achète plus, cela ne profite à personne. Nous devrions être sensibles aux prix et exercer plus de pression en amont. Les importations provenant de la zone euro doivent être facturées de manière équitable compte tenu de la force du franc. Contribuons tous à une inflation aussi faible que possible en ne donnant pas la priorité aux gains de change et aux marges, mais à un partenariat sain. Sinon, à moyen terme, tous les acteurs du marché seront perdants, y compris les clients finaux!

Entretien: *Andreas Grünholz*

«L'élasticité-prix» – de quoi s'agit-il?

«L'élasticité-prix» est un indicateur chiffré de l'impact des variations de prix sur le comportement d'achat des consommateurs. L'élasticité-prix permet aux entreprises d'estimer si une hausse ou une baisse des prix est rentable pour elles.

En principe, une hausse des prix entraîne une baisse de la demande, et inversement. Il est important de savoir dans quelle mesure la demande s'adapte aux changements de prix et dans quelle mesure cela influence le chiffre d'affaires et le bénéfice. L'intensité de la variation de la demande en cas d'adaptation des prix est appelée «élasticité-prix de la demande». Il existe également une «élasticité-prix de l'offre». L'économie d'entreprise connaît différentes définitions et formules pour calculer ces valeurs.

Entre autres, trois facteurs importants déterminent l'élasticité-prix de la demande:

1. le nombre et les types de produits de remplacement

S'il existe des produits de remplacement, la demande tend à être élastique. Si le prix d'un produit augmente, les clients se tournent vers des produits de substitution, la demande diminuera. Plus les possibilités de remplacement sont importantes, plus l'élasticité-prix est grande. L'élasticité-prix du sel de cuisine ou de l'insuline est faible, parce que ces produits sont absolument nécessaires et n'ont pas de substituts. Le client les achètera même si le prix augmente.

2. position du produit dans le budget des consommateurs

La part du revenu des consommateurs dépensée pour un bien donné influence l'élasticité de la demande. En général, plus la part du revenu d'un bien est importante, plus l'élasticité de la demande est élevée – et inversement.

3. le nombre d'utilisations d'un bien

Si le prix d'un bien à usages multiples est très élevé, sa demande est faible et dépend de l'usage le plus important. Si son prix baisse, il sera également affectée à des utilisations moins importantes et le volume des ventes augmentera sensiblement. Si le lait est cher, il ne servira qu'à nourrir les enfants et les malades, mais s'il est bon marché, il servira à fabriquer d'autres produits (fromage blanc, crème). Par conséquent, la demande de lait tend à être élastique.

Source: www.triangleinnovationhub.co



NUR SCHÖN ODER AUCH SCHÜTZEND?

Sichtbetonfassaden sind im Trend, verlieren jedoch ohne Schutz rasch die optische Schönheit. Die Hydrophobierungen und Imprägnierungen von RUCO bieten eine langanhaltende Schutzwirkung. Entscheide clever – wähle RUCO!

Eines von
vielen Highlights:
RUCOPERL
118 wv

Live Shopping – Hype oder Hoffnungsträger?

elaboratum bewertet im aktuellen Whitepaper Erfolgsfaktoren und Vorteile des Onlinetrends für Unternehmen und gibt praktische Umsetzungstipps.

Um die Vorteile der eigenen Produkte lebendiger und wirkungsvoller zu vermitteln, suchen viele Unternehmen nach Möglichkeiten, die mittlerweile längst überholte statische Präsentation im Onlineshop zu überwinden. Vorreiter in China und den USA zeigen: Live(stream) Shopping eröffnet hier viele Chancen. Dabei geht es darum, die Vorteile des persönlichen Verkaufs im Internet zu nutzen.

Das neue elaboratum-Whitepaper zeigt auf Basis konkreter Projekterfahrungen, was genau hinter dem Vertriebskanal Live Shopping steckt, welche Technologien und Verbreitungskanäle das höchste Potenzial bieten, welchen Mehrwert Live Shopping für Händler und Hersteller erbringt und welche Voraussetzungen ein gelungenes Live Shopping-Event bedingen.

Live Shopping:

Ein zukunftsrelevanter Kanal

Wie tickt die aktuelle Shopping-Generation? Authentizität, Feedback, direkte Interaktion – heute wollen potenzielle Kund*innen mehr als reine Hochglanzwerbung. Live Shopping erfüllt diese Bedürfnisse und hat somit den Finger am Puls der Zeit.

Live Shopping birgt jedoch auch Vorteile für Unternehmen, die bereits über einen gut funktionierenden Onlineshop verfügen. Benefits für Unternehmen sind dabei u. a. die Zugkraft des Faktors Mensch als Moderator*in/Influencer*in in Live-Formaten, die damit einhergehende unmittelbare Interaktion mit den Kund*innen, aussagekräftige Produktdemonstrationen vor der Kamera und die Produktion von Content, der für weitere Kanäle wie Social Media-Posts, Rategeberseiten oder ergänzend zu Produktbeschreibungen wiederverwertet werden kann.

Live Shopping: Die digitale Gesamtstrategie bedingt den Erfolg

Trotz aller Vorteile betonen die Studienautor*innen: Live Shopping kann erst im Rahmen der digitalen Gesamtstrategie eines Unternehmens erfolgreich sein. Nur so erreicht ein Unternehmen mit dem Format einen nachhaltigen Geschäftserfolg. Den Erfolg nur anhand harter Verkaufszahlen zu bemessen, verfehlt Sinn und Potenzial von Live Shopping. Eine gestiegene Interaktion auf Social Media-Kanälen, eine grössere Identifikation mit den Produkten oder eine innovative Positionierung und Abgrenzung vom Wettbewerb können weitere Zielsetzungen sein:



Das Whitepaper kann kostenlos ab der Website von elaboratum heruntergeladen werden.

«Langfristig erfolgreich wird sein, wer den Touchpoint Live Shopping gelungen mit den bereits bestehenden Touchpoints des Unternehmens in Verbindung bringt», so Saskia Roch, Senior Managing Consultant bei elaboratum. www.elaboratum.ch

Die Autor*innen Saskia Roch und Armin Meraner von elaboratum verdeutlichen im Whitepaper, warum Live Shopping auch in Zukunft Relevanz haben wird:

- Das Format lässt sich auf den Plattformen abbilden, auf denen die User*innen ohnehin unterwegs sind: Instagram, Tik-Tok, YouTube usw. – die Zielgruppe ist so einfach zu erreichen.
- Inzwischen ist auch die Produktplatzierung in Social Media etabliert, sodass der Schritt zum direkten Kauf über die Netzwerke nur logisch ist.
- Da auch die technische Hürde hier minimal bleibt, können selbst kleinste Unternehmen einfach ein Live Shopping-Format etablieren.



B2B-Monitor 2022 – Thema: Mobile Commerce

Der E-Commerce-Spezialist Carpathia hat sich für den B2B-Monitor 2022 mit dem Thema «Mobile Commerce» auseinandergesetzt. Wo steht der Schweizer B2B E-Commerce im Mobile Commerce und welche Relevanz hat das Thema für die Branche? Welche verschiedenen Technologien gibt es und welche werden eingesetzt?

Das Marktpotenzial im B2B-E-Commerce ist gross und bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Der Vertrieb von Waren und Dienstleistungen über Online-Kanäle im Geschäftskunden-Sektor steckt bei vielen Unternehmen noch in den Kinderschuhen. Anders im Privatkunden-Sektor: **B2B hinkt dem B2C in Sachen E-Commerce hinterher, lautet die einschlägige Meinung von Expert*innen.**

Im diesjährigen B2B-Monitor widmet sich Carpathia dem «Mobile Commerce». Interessant an diesem Thema ist, dass der B2C-Sektor hier für einmal nicht per se die Vorreiter-Rolle einnimmt: In der Tat bilden noch sehr viele B2C-Onlineshops den mobilen Use case zu wenig oder unbefriedigend ab.

Wie hoch ist die Relevanz von Mobile Commerce im Schweizer B2B-Bereich?

Für den B2B-Sektor ist Mobile Commerce sehr spannend, gerade für Händler, deren Kunden fast täglich bestellen: Hier können die grossen Vorteile von Mobile Commerce, nämlich die Kontextualisierung und Personalisierung, den Bestellenden einen echten Mehrwert bieten. Ein Beispiel dafür ist Elektro-Material, das führende Schweizer Elektro-Grosshandels-Unternehmen, das neben seinem Onlineshop eine erfolgreiche und mehrfach ausgezeichnete App führt. Mitunter die wichtigste Funktion dieser App ist die Scan-Funktion: Der User macht einen Scan des Strichcodes und kann das Produkt gleich in den Warenkorb legen. Der Use Case «Monteur auf Baustelle muss einen bestimmten Artikel sofort nachbestellen», zeigt den Vorteil der Kontextualisierung konkret auf. Die Teilnehmenden der Online-Befragung sind überzeugt, dass Mobile Commerce im B2B bereits hohe Relevanz hat und dass diese weiter zunehmen wird: 92% der Befragten (n=39) stimmen der Aussage zu, dass Mobile Commerce zu jedem zeitgemässen Vertriebskonzept gehört. Ebenfalls 92% der Befragten gehen davon aus, dass das Thema Mobile Commerce für ihr Unternehmen weiter an Bedeutung gewinnen

wird. Zwei Drittel der Befragten gehen davon aus, mit Mobile Commerce einen Wettbewerbsvorteil gegenüber ihren Mitbewerbern zu haben.

Web-App, Cross-Plattform, native – eine Übersicht

Für den Mobile-Auftritt eines Onlineshops gibt es verschiedene Varianten: Die einfachste davon ist, den Webshop in responsivem Design, das heisst auch für mobile Endgeräte nutzbar, umzusetzen. Responsives Design ist inzwischen auch im B2B-Umfeld Standard und wird von Nutzenden erwartet. Unternehmen, die sich stärker auf Mobile Commerce konzentrieren möchten, gehen einen Schritt weiter und setzen auf eine Progressive Web-App (PWA), eine Cross-Plattform-App oder auf eine native App. Diese verschiedenen Optionen basieren auf unterschiedlichen Technologien und bringen verschiedene Vor- und Nachteile mit sich, die es in einem fundierten Entscheidungsprozess ausgehend von den kundenspezifischen Bedürfnissen gegeneinander abzuwägen gilt. Die Tabelle auf der nächsten Seite gibt einen Überblick über die verschiedenen Technologien.

Entscheidungsfaktoren für M-Commerce Technologie

Die Entscheidung für eine bestimmte Technologie resultiert aus der übergeordneten Zielsetzung des Unternehmens, den spezifischen Anforderungen der Zielgruppe sowie der Gewichtung verschiedener Kriterien bzw. Vor- und Nachteile der verfügbaren Technologien. Ein Unternehmen kann mit einer App für externe, aber

auch interne Nutzer einen zusätzlichen Mehrwert bieten. Mögliche übergeordnete Ziele können sein:

- **Effizienzsteigerung für Kunden und/oder interne Nutzer**
- **Erhöhung der Kundenloyalität und des Lock-ins**
- **Stärkung der Marke**

Der wohl grösste Vorteil von M-Commerce im Unterschied zum klassischen E-Commerce liegt darin, dass er Personalisierung und Kontextualisierung ermöglicht. Dies erhöht den Mehrwert und die Relevanz der Applikation für den Endnutzer. Ein sehr gutes Beispiel dafür bezogen auf einen B2B-Anwendungsfall ist die Push-Mitteilung: Nutzende können diese nach eigener Präferenz aktivieren oder deaktivieren, deren Erhalt auf eine bestimmte Zeit terminieren oder gar von ihrem Standort abhängig machen.

Anforderungen der Zielgruppe

Die Anforderungen der Zielgruppe an eine mobile Anwendung sind je nach Geschäftsmodell unterschiedlich und können sich auch verändern. Ohne das genaue Wissen und Verständnis darüber, inwiefern eine mobile Applikation der angesprochenen Zielgruppe einen Mehrwert bieten kann, sollte keine vorschnelle Entscheidung in Bezug auf die Auswahl der Technologie gefällt werden. Für die Erhebung dieser Anforderungen stehen verschiedene Methoden zur Verfügung, wie zum Beispiel Interviews, Workshops oder Fokusgruppen, wobei diese auch ergänzend genutzt werden können.

Wird Mobile Commerce für unser Unternehmen in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen?



stimme überhaupt nicht zu
 stimme nicht zu
 stimme zu
 kann ich nicht einschätzen
 stimme voll und ganz zu

92% der Befragten gehen davon aus, dass das Thema Mobile Commerce für ihr Unternehmen weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Tabelle: Überblick Mobile Commerce-Technologien

	Native App	Cross-Platform-App	Web-App (Progressive Web-App; PWA)
Beschreibung	Eine Applikation, die speziell für ein bestimmtes Betriebssystem (Apple iOS, Android) entwickelt wurde.	Eine Cross-Platform-App funktioniert Betriebssystem-unabhängig und basiert auf einem einzigen Code.	Eine speziell programmierte Website mit responsive Design, die über einen Web-Browser aufgerufen wird.
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> hohe Performance kann auf spezifische Gerätefunktionen, wie Kamera, Push-Mitteilungen und GPS zugreifen kann offline genutzt werden optimale UX Bewerbung über App-Store möglich 	<ul style="list-style-type: none"> viele Teile der Apps müssen nur einmal entwickelt werden, was in der Regel weniger Zeit und Kosten für Entwicklung bedeutet Bewerbung über App-Store möglich kann offline genutzt werden 	<ul style="list-style-type: none"> Betriebssystem unabhängig und gleichzeitig auch für Desktop und Tablet möglich tieferer Betriebskosten nur eine Code-Base, was in der Regel etwas weniger Aufwand bedeutet keine Installation notwendig, jedoch «install to homescreen» neue Releases jederzeit möglich ohne «Review»
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> hoher Entwicklungs- und Betriebsaufwand, da Anwendung für jedes Betriebssystem individuell entwickelt werden muss Installation der App ist notwendig «Review» durch Appstore bei Veröffentlichung/Releases nötig 	<ul style="list-style-type: none"> Zugriff auf native Funktionen nur eingeschränkt möglich ausser es werden hierfür separate Codes für iOS und Android dazu entwickelt Performance nicht gleich gut wie nativ Installation der App via App Store ist notwendig wenn viele plattform-spezifischen Code-Teile implementiert werden, steigt der Aufwand für Erstentwicklung und den Unterhalt stark «Review» durch Appstore bei Veröffentlichung/Releases nötig mit höherer Ablehnungsquote als Native Apps, wegen der hohen UX-Anforderungen der Appstores 	<ul style="list-style-type: none"> noch beschränkter Zugriff auf Hardware beschränkte Performance Schwierigkeiten mit verschiedenen/alten Webbrowsern Push-Nachrichten bei iOS noch nicht möglich (sind aber angekündigt)

Abgeleitet aus den in der obigen Tabelle geschilderten Vor- und Nachteilen der verschiedenen Technologien lassen sich vereinfacht folgende Entscheidungskriterien ableiten:

User Experience versus Kosten und Zeit.

Während eine native Applikation die beste User Experience ermöglicht, worunter die hohe Performance, das optimale Design sowie der umfangreiche Zugriff auf die Gerätefunktionen fallen, bedeutet sie im Vergleich zu den anderen Technologien die höchsten Kosten für Entwicklung

und Betrieb sowie auch die längste Entwicklungszeit.

M-Commerce-typische Anwendungsfälle und Funktionen

Im B2B-Umfeld gibt es andere Anwendungsfälle als im B2C. Daraus ergeben sich wiederum andere Funktionen für mobile Applikationen, die den Nutzenden im B2B-Kontext einen Mehrwert bieten. Ein typisches Beispiel dafür ist die Scan-Funktion, die im B2B-Kontext benötigt wird, damit beispielsweise ein Lagerverwalter einen Artikel aus dem Lager einfach und schnell wieder bestellen kann.

Die Online-Befragung hat ergeben, dass eben diese Funktion von den befragten Unternehmen auch am häufigsten angeboten wird.

Mit 53% ebenfalls häufig genannt wurde die Funktion «Offline-Verfügbarkeit»: Im B2B-Kontext, sei dies in der Gastronomie, im Baugewerbe oder in der Industrie, kann es immer mal wieder vorkommen, dass in einem Lager, oder auf einer Baustelle keine Internetverbindung möglich ist. Diesen Umstand scheint schon ein grosser Teil der befragten Schweizer B2B-Unternehmen zu berücksichtigen.

Sie möchten noch mehr über das Thema Mobile Commerce im Schweizer B2B erfahren? Welche Schritte für die Entwicklung einer mobilen Applikation nacheinander folgen, welche Erfolgsfaktoren im Mobile Commerce zum Tragen kommen und spannende Einblicke aus Praxisbeispielen von Elektro-Material und Pestalozzi Haustechnik erhalten?

Lesen Sie die Details im B2B-Monitor 2022.

*Autorin: Alexandra Scherrer, Carpathia AG
www.carpathia.ch*



*Der B2B-Monitor 2022 kann kostenlos als PDF bezogen werden:
blog.carpathia.ch/b2b-monitor*



KLEBEN

Selbstklebendes Abdeckpapier



Das neue selbstklebende und universelle Abdeckpapier ist rückstandslos entfernbar, innen bis zu 6 Monaten. Es haftet auf horizontalen und vertikalen Oberflächen und besitzt eine gute Wasser- und Lösemittelbeständigkeit. Mehr erfahren oder direkt bestellen unter: 071 844 12 12.

Schweizweit anhaltend positive Beschäftigungslage im 4. Quartal 2022

Im 4. Quartal 2022 ist die Gesamtbeschäftigung (Anzahl Stellen) im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2,3% gestiegen (saisonbereinigt +0,7% zum Vorquartal). Auf Vollzeitäquivalente gerechnet war dies ein Anstieg um 2,4%. Die Unternehmen meldeten insgesamt 18 700 (+18,1%) offene Stellen mehr als noch ein Jahr zuvor und auch der Indikator der Beschäftigungsaussichten zeigt weiter nach oben (+1,2%). Dies geht aus den neuen Zahlen des Bundesamtes für Statistik (BFS) hervor.

Die Unternehmen in der Schweiz (ohne die Landwirtschaft) wiesen im 4. Quartal 2022 insgesamt 5,398 Millionen Beschäftigte aus. Dies entspricht einer Zunahme von 2,3% (+118 700 Stellen) innert Jahresfrist. Dabei stieg im sekundären Sektor (Industrie und Baugewerbe) die Beschäftigung um 2,3% (+25 000 Stellen) und im tertiären Sektor (Dienstleistungen) um 2,2% (+93 700 Stellen). Auf Vollzeitstellen (Vollzeitäquivalente VZÄ) gerechnet erreichte das Beschäftigungsvolumen 4,193 Millionen Stellen (+2,4% gegenüber dem Vorjahresquartal). Das sind 97 700 Vollzeitäquivalente mehr als vor einem Jahr. Von diesem Anstieg konnte sowohl der Industriesektor (+23 300 VZÄ, +2,3%) wie auch der Dienstleistungssektor (+74 400 VZÄ, +2,4%) profitieren.

Saisonbereinigt und im Vergleich zum Vorquartal stieg der Personalbestand in den Unternehmen um 0,7% (+35 700 Stellen). Damit hat der Beschäftigungsstand innerhalb eines Quartals sowohl im Industrie- und Baugewerbe (+8 200 Stellen) wie auch im Dienstleistungsgewerbe (+29 500 Stellen) um je 0,7% zugenommen.

L'emploi a poursuivi son évolution positive dans toute la Suisse au 4^e trimestre 2022

Au 4^e trimestre 2022, l'emploi total (nombre de places de travail) a progressé de 2,3% par rapport au même trimestre de l'année précédente (+0,7% par rapport au trimestre précédent après correction des variations saisonnières). Cela correspond à une hausse de 2,4% en équivalents plein temps. Les entreprises ont annoncé en tout 18 700 places vacantes de plus qu'un an auparavant (+18,1%) et les prévisions d'évolution de l'emploi restent à la hausse (+1,2%). Ce sont là quelques-uns des derniers chiffres établis par l'Office fédéral de la statistique (OFS).

Au 4^e trimestre 2022, les entreprises en Suisse (sans l'agriculture) comptaient en tout 5,398 millions d'emplois. Ce chiffre correspond à une hausse de 2,3% (+118 700 postes) en l'espace d'un an. L'emploi a augmenté de 2,3% (+25 000 places) dans le secteur secondaire (industrie et construction) et de 2,2% (+93 700 places) dans le secteur tertiaire (services).

Le volume de l'emploi se chiffrait au total à 4,193 millions d'équivalents plein temps (+2,4% par rapport au 4^e trimestre 2021). Ce sont 97 700 équivalents plein temps (EPT) de plus qu'un an plus tôt. Le secteur industriel (+23 300 EPT, +2,3%) et celui des services (+74 400 EPT, +2,4%) ont tous deux bénéficié de cette hausse.

Selon les valeurs désaisonnalisées, l'effectif de personnel des entreprises a progressé de 0,7% à l'échelle de la Suisse par rapport au trimestre précédent (+35 700 places). En l'espace d'un trimestre, l'emploi a donc augmenté de 0,7% tant dans l'industrie et la construction (+8 200 places) que dans le secteur des services (+29 500 places).

Beschäftigte (in Mio.) Emplois (en millions)	4. Quartal 2022 4 ^e trim. 2022	Vergleich mit 4. Quartal 2021 Par rap. au 4 ^e trim. 2021	
Total/Total	5,398	%	
2. Sektor/Secondaire	1,121	+2,3	↗
3. Sektor/Tertiaire	4,276	+2,2	↗
Total saisonbereinigt/Total désaisonné	5,379	+0,7 ¹	↗
Total Vollzeitäquivalente/Total équivalents plein temps	4,193	+2,4	↗
¹ gegenüber dem vorangehenden Quartal ¹ par rapport au trimestre précédent			



Beschäftigungsanstieg im Gastgewerbe hält an

Im Jahresvergleich wiesen alle Wirtschaftsabschnitte Zunahmen der Beschäftigten aus. Das stärkste prozentuale Wachstum wurde, wie schon über das ganze Jahr 2022 beobachtet, im «Gastgewerbe» festgestellt (+18 800, +7,8%). Auf die Anzahl Stellen bezogen konnte das «Gesundheits- und Sozialwesen» (+22 300, +2,8%) den höchsten Personalanstieg vorweisen. Robuste Werte erreichte auch das «Baugewerbe» (+9 300, +2,6%).

Positive Beschäftigungsentwicklung in den Grossregionen

Im 4. Quartal 2022 wurden aus allen Grossregionen der Schweiz Zunahmen der Beschäftigung gemeldet, zwischen 1,9% (Genferseeregion und Espace Mittelland) und 3,7% im Tessin. Die Grossregion Tessin konnte zudem im tertiären Sektor einen markanten Anstieg von 4,1% ausweisen. Im sekundären Sektor war es die Genferseeregion (+3,3%), die den höchsten prozentualen Anstieg an Beschäftigten verzeichnete, hingegen stagnierte die Grossregion Zentralschweiz auf Vorjahresniveau.

Insgesamt hohe Zunahme der offenen Stellen

Die Unternehmen meldeten im 4. Quartal 2022 insgesamt 121 800 offene Stellen (+18,1% zum Vorjahr bzw. -0,1% zum Vorquartal). Im Vorjahresvergleich sind dies 18 700 offene Stellen mehr. Nach den Sektoren betrachtet, stieg die Anzahl an offenen Stellen sowohl im sekundären als auch im tertiären um 20,4% respektive 17,4% an. Gemessen an allen Stellen (besetzte plus offene) entsprach die Quote im Total 2,2%, im sekundären Sektor 2,5% und im tertiären Sektor 2,1%.

Beschäftigungsaussichten weiterhin optimistisch

Der Anteil der Unternehmen, die kurzfristig eine Erhöhung der Belegschaft planen, lag bei 15,7% (13,8% im Vorjahresquartal) der Gesamtbeschäftigung, und jene, die einen Abbau beabsichtigen, bei 3,3% (3,5% im Vorjahresquartal). Die übrigen der 18 000 befragten Unternehmen wollen den Personalbestand beibehalten (68,1% bzw. 69,8% im Vorjahresquartal) oder haben sich dazu nicht geäußert (13% bzw. 12,9% im Vorjahresquartal).

Der Indikator der Beschäftigungsaussichten, der aus diesen Angaben berechnet wird, ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen (1,07; +1,2%). Diese positive Einschätzung ist vorwiegend dem tertiären (1,07; +1,4%) und in einem weit geringeren Mass dem sekundären Sektor (1,09; +0,5%) zu verdanken.

Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal

Die Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von gelernten Arbeitskräften haben im Vergleich zum Vorjahresquartal zugenommen (40,7%; +4,7 Prozentpunkte). Davon betroffen waren vor allem die Unternehmen zur «Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und Uhren» (62,9%; +9,3 Prozentpunkte).

Quelle: Info IID, BFS, Sektion Konjunkturerhebungen,
T +41 58 467 23 70, E-Mail: info.iid@bfs.admin.ch

L'emploi a continué d'augmenter dans la section hébergement et restauration

Par rapport à la même période de l'année précédente, l'emploi a progressé dans toutes les sections économiques. C'est dans la section «hébergement et restauration» que la hausse a été la plus marquée en termes relatifs, comme ce fut le cas tout au long de l'année 2022 (+18 800, +7,8%). En termes réels (nombre de places de travail), l'emploi a connu la plus forte augmentation dans la «santé humaine et l'action sociale» (+22 300, +2,8%). Il a également fortement augmenté dans la «construction» (+9 300, +2,6%).

Évolution positive de l'emploi dans les grandes régions

Au 4^e trimestre 2022, toutes les grandes régions de Suisse ont affiché des hausses de l'emploi, comprises entre 1,9% (Région lémanique et Espace Mittelland) et 3,7% (Tessin). La grande région du Tessin a par ailleurs enregistré une hausse marquée de 4,1% dans le secteur tertiaire. Dans le secteur secondaire, c'est dans la Région lémanique (+3,3%) que l'emploi a enregistré la plus forte progression en termes relatifs, alors qu'il est resté au même niveau qu'un an plus tôt dans la grande région de Suisse centrale.

Forte augmentation globale des places vacantes

Les entreprises ont annoncé 121 800 places vacantes au 4^e trimestre 2022 (+18,1% par rapport au même trimestre de 2021 et -0,1% par rapport au trimestre précédent). Ce sont 18 700 de plus qu'un an plus tôt. Le nombre de places vacantes a augmenté aussi bien dans le secondaire (+20,4%) que dans le tertiaire (+17,4%). Le taux des places vacantes représentait 2,2% de l'ensemble des postes (2,5% dans le secteur secondaire et 2,1% dans le secteur tertiaire).

Les prévisions d'évolution de l'emploi restent optimistes

Les entreprises qui prévoyaient d'accroître leur effectif de personnel représentaient 15,7% de l'emploi total (contre 13,8% un an plus tôt) et celles qui envisageaient de le réduire, 3,3% (3,5% un an plus tôt). Sur les 18 000 entreprises interrogées, 68,1% avaient l'intention de maintenir leur effectif de personnel (contre 69,8% au même trimestre de l'année précédente) et 13,0% n'ont pas répondu à la question (12,9% au même trimestre de l'année précédente).

L'indicateur des prévisions d'évolution de l'emploi, qui est calculé sur la base de ces données, a progressé par rapport à l'année précédente (1,07; +1,2%). Sa progression repose sur les hausses enregistrées à la fois dans le secteur tertiaire (1,07; +1,4%) et, dans une moindre mesure, dans le secteur secondaire (1,09; +0,5%).

Difficultés à recruter du personnel qualifié

Par rapport au même trimestre de l'année précédente, les difficultés à recruter du personnel qualifié se sont accrues (40,7%, +4,7 points de pourcentage). Elles s'avèrent particulièrement sérieuses dans la «fabrication de produits électroniques et l'horlogerie» (62,9%; +9,3 points de pourcentage).

Source: Info IID, BFS, Sektion Konjunkturerhebungen,
T +41 58 467 23 70, E-Mail: info.iid@bfs.admin.ch

Erfolgreiche appli-tech 2023: Innovation zum Erleben und Anfassen

Auf eigene Faust die diversen Ruco-Materialwelten erkunden, sich beraten lassen und Live-Vorführungen besuchen: Der RUCO-Stand an der appli-tech 2023 hatte wahrlich viel Interessantes zu bieten – was vom Messepublikum intensiv genutzt wurde.

Teilweise gab es kaum noch ein Durchkommen in der Halle 3 rund um den Ruco-Stand, derart gross war der Strom der Besucherinnen und Besucher. Auch während der Präsentationen auf der Live-Vorführbühne waren alle Plätze besetzt: Daniel Birrfelder (Leiter Anwendungstechnik) und Ruedi Anliker (Leiter Bereichsleiter Forschung & Entwicklung) überzeugten das Publikum mit einer Spritzapplikation-Demo von den positiven Eigenschaften des neuen 1K-PUR-Acryllack-Magistrator-Sprays 20.

Ebenfalls starken Eindruck machte die Live-Vorstellung des neuen Rucofloor-Bodenbeschichtungssystems durch Andreas Lauper (Gebietsverkaufsleiter Industrie Metall/Bodenbeschichtungen). Die Besucherinnen und Besucher äusseren sich begeistert über das breite Sortiment, das viele Einsatzgebiete abzudecken vermag.

Andere Neuheiten wie die Decklacke Satina Aqua 20, 50 und 90 auf der Basis einer Alkydharzemulsion oder der matte 1K-PUR-Acryllack «Magistrator Optima» liessen sich in der breit gefächerten RUCO-Materialausstellung entdecken. Praktisch das gesamte Ruco-Sortiment stand den Besuchenden dort in Form von Echtmustern zum Anschauen, Anfassen und Diskutieren zur Verfügung. Der Aufwand für die Herstellung dieser vielfältigen Musterflächen wurde durchwegs sehr geschätzt: «Die fertige Oberfläche zu sehen, ist weit aufschlussreicher, als nur über das Produkt zu sprechen.»

Grossen Anklang fand zudem die neue Abtönentechnologie Rucoppearls, die ein Besucher folgendermassen kommentierte: «Faszinierend, wie die Zukunft der Tönentechnik mit den Pigmentperlen anstelle von flüssigen Pigmentpasten aussieht!»

Neben Brainfood und Augenschmaus sorgte Ruco auch für kulinarischen Genuss: Das Schweizer Traditionsunternehmen servierte klassische Fleisch-/Käseplättli sowie Ghackets mit Hörnli oder Älplermagronen mit Reibkäse, Röstzwiebeln und Apfelmus. Insgesamt rund 1250 Portionen gingen für die Standgäste während der drei Messtage über den Tresen. Der Durst wurde mit rund 380 Liter Bier vom Fass, 400 Liter Wasser und Süssgetränke sowie 112 Liter Weiss- und Rotwein gestillt.

Die appli-tech 2023 war für alle Teilnehmenden ein tolles Erlebnis – und für RUCO ein grosser Erfolg. Wir freuen uns über das rege Interesse und danken allen, die uns am Stand besucht haben!



RUCO mischt die Welt der Farben auf und geniesst mit seinen Neuheiten an der appli-tech viel Aufmerksamkeit.



Auch die Ausstellung unter dem Motto «Spray» wurde mit hohem Interesse besucht. Hier zeigte RUCO das Sortiment der Marken DUPLI-COLOR, MOTIP, ColorMatic, COLORMARK und presto.

Homeoffice: Fluch oder Segen? Eine Längsschnittstudie während der Covid-19-Pandemie gibt Aufschluss

Die Covid-19-Pandemie hat den Arbeitsalltag vieler Erwerbstätiger in der Schweiz verändert. Wie sich dies auf das Wohlbefinden und die Produktivität ausgewirkt hat, zeigt eine Längsschnittstudie im Auftrag von Gesundheitsförderung Schweiz.

Télétravail: malédiction ou bénédiction? Une étude longitudinale menée pendant la pandémie de Covid-19 offre un éclairage

La pandémie de Covid-19 a modifié le quotidien de travail de nombreuses personnes actives en Suisse. Une étude longitudinale, menée sur mandat de Promotion Santé Suisse, montre les effets sur le bien-être et la productivité.



Bild: sdecoret/shutterstock.com

Im Februar 2020, unmittelbar vor dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie, hat **Gesundheitsförderung Schweiz** zusammen mit der **Universität Bern** und der **ZHAW** 2846 Erwerbstätige zu Belastungen, Ressourcen, Wohlbefinden und Produktivität befragt. Im Februar 2021 und im Februar 2022 wurde die gleiche Stichprobe erneut befragt, um die Auswirkungen der Pandemie auf die Erwerbstätigen in der Schweiz zu untersuchen. 926 Personen haben den Fragebogen zu allen drei Messzeitpunkten vollständig ausgefüllt.

Die Längsschnittstudie zeigt, dass durch die Covid-19-Pandemie die Arbeit im Homeoffice deutlich zugenommen hat. So arbeiteten die befragten Personen vor der Pandemie im Durchschnitt 0,54 Tage pro Woche im Homeoffice, 2021 waren es 1,47 Tage und 2022 1,36 Tage. Diese neue Arbeitsweise zeigte sich als Ressource und Stressor zugleich:

En février 2020, juste avant l'apparition de la pandémie de Covid-19, **Promotion Santé Suisse**, en collaboration avec **l'Université de Berne** et la **ZHAW**, a interrogé 2846 personnes actives au sujet de leurs contraintes, de leurs ressources, de leur bien-être et de leur productivité. En février 2021 et en février 2022, le même échantillon a à nouveau été sondé, afin d'étudier l'impact de la pandémie de Covid-19 sur les personnes actives en Suisse. 926 personnes ont répondu intégralement au questionnaire lors de chacun des trois points de mesure. L'étude longitudinale montre que le télétravail a sensiblement augmenté à cause de la pandémie de Covid-19. Sur l'ensemble de l'échantillon, avant la pandémie, 0,54 jours/semaine en moyenne étaient effectués en télétravail, puis 1,47 jours/semaine en 2021 et 1,36 jours/semaine en 2022. Cette nouvelle manière de travailler s'est avérée être simultanément une ressource et un facteur de stress:

Gesparte Pendelzeit und ungestörtes Arbeiten

Personen, die im Homeoffice arbeiten, sparen durch die Homeoffice-Tätigkeit im Schnitt 3,5 Stunden Pendelzeit pro Woche. Im Homeoffice ist zudem ungestörtes Arbeiten als im Büro möglich. Dieser Unterschied war 2022, als wieder vermehrt im Büro gearbeitet wurde, noch sichtbarer als 2021.

Erhöhte Belastung durch soziale Isolation

Im gleichen Schritt erlebten viele Arbeitnehmende während der Pandemiezeit im Jahr 2021 eine erhöhte soziale Isolation. Es sind 46% über alle Arbeitnehmenden hinweg und sogar 52% der Menschen, die im Homeoffice arbeiteten. Im Jahr 2022 nahmen diese Zahlen im Zuge der Massnahmenlockerungen wieder ab. Insgesamt fühlten sich die befragten Personen im Jahr 2022 signifikant weniger sozial isoliert als im Jahr 2021.

Der Wechsel von 0% auf 100% Homeoffice erweist sich für Personen mit vielen Belastungen als zusätzlicher Stressor, hingegen für Personen mit vielen Ressourcen stärkt es die Produktivität.

Die gesundheitsbedingten Produktivitätsverluste (in % der Arbeitszeit) lagen 2020 und 2022 auf ähnlichem Niveau, vergleichbar mit dem Zeitraum 2014–2016. Eine Ausnahme bildet das Jahr 2021, in welchem deutlich weniger Präsentismus und Absentismus beobachtet wurde. Von 2021 zu 2022 sind die gesundheitsbedingten Produktivitätsverluste dann wieder signifikant angestiegen und bleiben auf einem entsprechend hohen Niveau.

Ressourcen der Mitarbeitenden zu stärken, wird immer wichtiger und lohnt sich doppelt

- Ein verbessertes Verhältnis zwischen Belastungen und Ressourcen hat einen positiven Effekt auf die Gesundheit (emotionale Erschöpfung) der Arbeitnehmenden und bereits kleine Veränderungen wirken sich positiv auf die Gesundheit aus.
- Eine Investition in bessere Arbeitsbedingungen mittels der Reduktion der Belastungsfaktoren und Stärkung der Ressourcen lohnt sich direkt auch für die Wirtschaft und verringert die Produktivitätsverluste.

Systematisches betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) als Ziel

Prof. Dr. Thomas Mattig, Direktor von Gesundheitsförderung Schweiz, betont: «Ein günstiges Verhältnis von Belastungen und Ressourcen macht sich für Unternehmen jederzeit bezahlt: Es ist ein Schutzfaktor für die Gesundheit der Mitarbeitenden, der auch oder gerade in aussergewöhnlichen Belastungs- und Krisensituationen zum Tragen kommt.» Es lohnt sich für Unternehmen daher in vielfacher Hinsicht, Belastungen zu reduzieren und Ressourcen zu stärken.

Weitere Informationen: <https://gesundheitsfoerderung.ch/node/8283>

Temps gagné sur les trajets et moins d'interruptions au travail

Les personnes travaillant à domicile gagnent 3,5 heures de trajets par semaine grâce au télétravail. Le télétravail est également plus tranquille que le travail au bureau. Cette différence est devenue encore plus tangible en 2022 qu'en 2021, lorsque les personnes ont commencé à retourner au bureau.

Contrainte accrues dues à l'isolement social

En parallèle, de nombreuses personnes actives ont vécu une augmentation de l'isolement social durant la période de pandémie 2021. Elles étaient 46% sur l'ensemble des personnes actives et même 52% pour les personnes en télétravail. En 2022, ces chiffres ont à nouveau baissé avec l'assouplissement des mesures. Dans l'ensemble, les personnes interrogées se sentaient significativement moins isolées socialement en 2022 qu'en 2021.

Le passage de 0% à 100% de télétravail s'avère être un facteur de stress supplémentaire pour les personnes ayant déjà beaucoup de contraintes, alors que chez les personnes disposant de nombreuses ressources, il augmente la productivité.

Les pertes de productivité liées à la santé (en % du temps de travail) sont composées d'absentéisme et de présentéisme. En 2020 et en 2022 ces taux étaient similaires, tout comme sur la période 2014–2016. L'année 2021 fait exception, avec sensiblement moins de présentéisme et d'absentéisme. De 2021 à 2022, les pertes de productivité liées à la santé ont à nouveau significativement augmenté et sont restées à un niveau relativement élevé.

Renforcer les ressources des employé-e-s devient de plus en plus important et présente un double avantage

- Un rapport contraintes-ressources amélioré a un effet positif sur la santé des personnes actives et même les petits changements influencent positivement la santé.
- Investir dans de meilleures conditions de travail en réduisant les facteurs de stress et en renforçant les ressources, favorise également directement l'économie et réduit les pertes de productivité liées à la santé.

La gestion systématique de la santé en entreprise (GSE) comme but objectif

Le Prof. Dr Thomas Mattig, Directeur de Promotion Santé Suisse souligne: «un rapport contraintes-ressources favorable est un atout considérable pour les entreprises: il s'agit d'un facteur de protection pour la santé des employé-e-s aussi, ou en particulier, lors de phases de contraintes accrues ou de situations de crise.» Il est utile à bien des égards pour les entreprises de réduire les contraintes et de renforcer les ressources.

Informations complémentaires: <https://promotionsante.ch/node/8283>

Das entsprechende Faktenblatt (siehe Abb.) kann kostenlos von obiger Website heruntergeladen werden.



La feuille d'information correspondante (voir illustration) peut être téléchargée gratuitement sur le site web ci-dessus.

Funktioniert das Dreisäulensystem?

Das Schweizer Modell der Altersvorsorge hat sich bewährt. Neue Lebensformen und der demografische Wandel machen jedoch Anpassungen nötig. Eine ökonomische Auslegeordnung anhand von fünf Thesen.

Auf einen Blick

- Ein gut funktionierender Arbeitsmarkt und ein erstklassiges Bildungs- und Ausbildungssystem sowie Massnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie erleichtern die Finanzierung der Vorsorge.
- Die drei Säulen basieren auf einer durchdachten Logik und erfüllen seit Jahrzehnten ihre angestrebten Ziele.
- Veränderte Lebens- und Familienmodelle, Teilzeitarbeit und der demografische Wandel erfordern regelmässige Anpassungen und weitere Reformen.

50 Jahre nach seiner Einführung entfaltet das schweiz. Dreisäulensystem die volle Wirkung. Das Vorsorgesystem befindet sich im Spannungsfeld zwischen der sozialen Sicherheit, der Rechtssicherheit und der Transparenz einerseits, sowie finanziellen und politischen Gleichgewichten andererseits. Das auf drei Säulen basierende Vorsorgesystem steht exemplarisch für die Entwicklung und Stabilität der Schweiz. Anhand von fünf Thesen überprüften die Autor*innen des Bundesamts für Sozialversicherungen aus einer ökonomischen Perspektive, wie gut das Dreisäulensystem in der Praxis funktioniert und wo Verbesserungsbedarf angezeigt ist.

These 1: Feste Formeln schaffen Transparenz

These 2: Der Arbeitsmarkt ist eine wichtige Stütze für die Vorsorge

These 3: Das veränderte Erwerbsverhalten stellt eine Herausforderung dar

These 4: Die drei Säulen ergänzen sich

These 5: Die Risiken verlagern sich zu den Haushalten

Zweck erfüllt?

Der Bundesrat bezeichnete den Auf- und Ausbau des Obligatoriums der zweiten Säule im Jahr 1976 als «Schlussstein des Ausbaues der sozialen Rentenversicherung», der zu einer Harmonisierung im wirtschaftlichen und sozialen Bereich der

Gesellschaft beitragen sollte. Inwieweit die angestrebte Ersatzquote von 60% erreicht werden kann, hängt im Dreisäulensystem vom Einkommen ab: Je höher das Einkommen, umso bedeutender werden die Anteile der zweiten und dritten Säule. Darüber hinaus ist das Konzept der «Ersatzquote», das eine Altersrente mit dem zuletzt erreichten Lohn vergleicht, nicht mehr unbedingt der beste Gradmesser für die Leistungsfähigkeit des Vorsorgesystems. Diese Kennzahl war aufschlussreich, als das Leistungsprimat und eine konstante, hohe Erwerbsquote über den gesamten Lebenszyklus hinweg vorherrschten. Heute ist sie angesichts der multiplen Biografien weniger aussagekräftig. Veränderungen der Lebensweise und der Arbeitsorganisation bedeuten auch, dass neue Indikatoren entwickelt werden müssen, um die Leistung der Rentensysteme zu bewerten und die Ersatzrate zu ergänzen.

Regelmässige Anpassungen

Abschliessend lässt sich sagen: Das Drei-

säulensystem hat sich bewährt. Es profitiert von guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit einem integrativen Arbeitsmarkt und hoher Entlohnung der Arbeit. Bisher ist es dank zahlreicher Reformen gelungen, das sozialpolitische und finanzielle Gleichgewicht zu wahren und das System an veränderte gesellschaftliche Bedürfnisse anzupassen, wenngleich oftmals viel Zeit zum Ausräumen der Positionen benötigt wurde. Angesichts von Herausforderungen wie dem demografischen Wandel, dem Trend zu mehr Teilzeitarbeit, neuen Lebensformen, den Finanzmarktrends und der Verteilung der Anlagerisiken scheinen künftige Anpassungen und weitere Reformen des Dreisäulensystems unverzichtbar.

Quelle: <https://soziale-sicherheit-chss.ch>

Dies ist nur ein kurzer Auszug aus den erwähnten 5 Thesen. Die komplette Dokumentation mit allen Bestandteilen und erklärenden Grafiken ist auf der Online-Plattform des Bundesamts für Sozialversicherungen einsehbar.

Wichtige Eckwerte	Formeln (relative Werte)	Höchstbeträge (in CHF, 2023)
AHV		
Max. einfache Rente	A = 100%	29 400
Min. einfache Rente	50% von A	14 700
Max. Ehepaarrente	150% von A	44 100
Max. Witwen- oder Witwerrente	80% von A	23 520
Waisen- oder Kinderrente (sofern Rente)	40% von A	11 760
Waisen- oder Kinderrente (wenn 2 Renten)	60% von A	17 640
Berufliche Vorsorge		
Eintrittsschwelle	3/4 von A	22 050
Koordinationsabzug	7/8 von A	25 725
Max. massgebender Lohn	3 x A	88 200
Min. koordinierter Jahreslohn	1/8 von A	3 675
Max. koordinierter Lohn	2 1/8 von A	62 475
Max. versicherbarer Lohn	30 x A	882 000
Säule 3a		
Höchstbetrag mit Anschluss an Pensionskasse	24% von A	7 056
Höchstbetrag ohne Anschluss an Pensionskasse	120% von A	35 280

SIKKENS AKADEMIE

Die Sikkens Akademie – Schulungsplattform von AkzoNobel.



Wie bilden wir uns in der heutigen, schnelllebigen Zeit weiter? Wie bringe ich mein Wissen auf den neuesten Stand? Wie finde ich Zeit, an durchgetakteten Tagen meine Fachkenntnisse zu festigen oder gar etwas Neues zu lernen?

Mit einem vielfältigen Schulungsangebot bietet die Sikkens Akademie mögliche Antworten auf diese Fragen. Tauchen Sie ein in die Schulungswelt von AkzoNobel.

Von Profis für Profis – und mehr

Die Sikkens Akademie ist die Schulungsplattform von Sikkens und Herbol. Hier wird das Fachwissen eines weltweit führenden Farbenherstellers gebündelt und von Experten vermittelt – in Form verschiedener Themenbereiche und Weiter-

bildungsmassnahmen für unterschiedliche Adressatengruppen.

Theoretisches Hintergrundwissen, praktische Anwendung, kreative Ideenfindung und Umsetzung stehen gleichermaßen auf dem Lehrplan. Ziel ist es, dass neu erworbenes Wissen direkt in den Arbeitsalltag einfließen kann. So werden Maler, Planer und Fachhändler den stetig wachsenden Ansprüchen der Kunden noch besser gerecht und können auf spezielle Wünsche eingehen.

Termine werden nach Bedarf an diversen Standorten angeboten in Absprache mit den Verantwortlichen in der jeweiligen Region. Bei Interesse kann über den zuständigen Aussendienstmitarbeiter, die Sikkens Akademie trainings@akzonobel.com oder

mittels ausfüllen des Online-Formulars mit den Ansprechpartnern in Kontakt getreten werden.

Online-Seminare

Eine Auswahl von kompakten Seminare bietet die Sikkens Akademie als Online-Schulungen an, kostenlos. Es besteht die Gelegenheit, in diesen interaktiven Seminaren zuzuhören, mitzumachen, Fragen zu stellen und mitzudiskutieren, kostenlos. Kein Zeitverlust durch die Anfahrt! Einfach mit PC, Tablet oder Smartphone teilnehmen – wo immer gerade unterwegs.

Sämtliche Informationen zu diesen Angeboten sind abrufbar unter: www.sikkens-center.ch/de/service-plus/schulungen-kurse

Sikkens Akademie
Akzo Nobel Coatings AG
Industriestrasse 17a
6203 Sempach Station
T +41 41 469 67 00
www.sikkens-akademie.ch
www.sikkens-center.ch



Erfahren sie hier mehr:



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

Le système des trois piliers fonctionne-t-il?

Le modèle suisse de prévoyance vieillesse a fait ses preuves. Mais les nouveaux modes de vie et les évolutions démographiques rendent son adaptation nécessaire. Une analyse économique en cinq thèses.

En un coup d'œil

- Un marché du travail fonctionnel, un système d'éducation et de formation de premier ordre et des mesures permettant de concilier vie professionnelle et vie familiale facilitent le financement de la prévoyance vieillesse.
- Le système des trois piliers repose sur une logique bien pensée et remplit depuis des décennies les objectifs qui lui ont été fixés.
- L'évolution des modes de vie et des modèles familiaux, le développement du travail à temps partiel et les évolutions démographiques rendent nécessaires des adaptations régulières et des nouvelles réformes.

50 ans après son inauguration, le système suisse des trois piliers déploie désormais pleinement ses effets. Dans sa structure, il traduit souvent des équilibres entre les exigences de la sécurité sociale, la sécurité juridique, la transparence, les équilibres financiers et politiques. Sous bien des aspects, ce système de prévoyance basé sur trois piliers représente une institution qui témoigne et qui a participé au développement et à la stabilité de la Suisse.

À l'aide de cinq thèses, les auteurs de l'Office fédéral des assurances sociales (OFAS) ont examiné, dans une perspective économique, dans quelle mesure le système des trois piliers fonctionne en pratique et quelles améliorations il serait souhaitable d'y apporter.

Thèse 1: Des formules fixes créent de la transparence

Thèse 2: Le marché du travail est déterminant

Thèse 3: L'évolution des formes de travail constitue un défi

Thèse 4: Les trois piliers sont complémentaires

Thèse 5: Les risques se déplacent vers les ménages

Objectif atteint?

En 1976, le Conseil fédéral assurait que la mise en place et l'extension du régime obligatoire du 2^e pilier marqueraient «le

terme de l'extension de l'assurance-pensions sociale» et permettraient de «réaliser un équilibre entre les impératifs économiques et les exigences sociales». Dans le système des trois piliers, la capacité à atteindre le taux de remplacement visé de 60% dépend du revenu: plus celui-ci est élevé, plus les parts du 2^e et du 3^e pilier sont importantes. En outre, la notion même de «taux de remplacement», qui suppose de comparer une rente de vieillesse au dernier salaire versé, ne correspond plus nécessairement à la meilleure mesure de performance du système de prévoyance. Cette jauge était excellente lorsque prédominaient la primauté de prestations et un taux d'activité constant et élevé d'activité professionnelle sur l'ensemble d'un cycle de vie. Elle l'est moins aujourd'hui compte tenu des biographies multiples. Les changements de mode de vie et d'organisation du travail impliquent également que de nouveaux indicateurs doivent être développés pour apprécier la performance des systèmes de pension et venir compléter le taux de remplacement.

Adaptation régulière

En conclusion, on peut dire que le système des 3 piliers a fait ses preuves. Il bénéficie de bonnes conditions économiques, d'un marché du travail inclusif et d'une rémunération élevée du travail. Jusqu'à présent, de nombreuses réformes ont permis de maintenir un équilibre entre exigences sociales et considérations financières et d'adapter le système aux besoins changeants de la société, même s'il a souvent fallu beaucoup de temps pour rapprocher les positions. Cependant, l'évolution démographique, le développement du travail à temps partiel, les nouveaux modes de vie, les tendances sur les marchés financiers et la diversification des placements constituent autant de défis qui rendent indispensables de futures adaptations et d'autres réformes du système des trois piliers.

Source: <https://soziale-sicherheit-chss.ch/fr>
Il ne s'agit là que d'un bref extrait des 5 thèses mentionnées. La documentation complète, avec tous les éléments et les graphiques explicatifs, peut être consultée sur la plateforme en ligne de l'OFAS.

Principaux chiffres clés	Formules (valeurs relatives)	Montants max. (en CHF, 2023)
AVS		
Rente simple maximale	A = 100%	29 400
Rente simple minimale	50% von A	14 700
Rente de couple maximale	150% von A	44 100
Rente de veuf/veuve maximale	80% von A	23 520
Rente d'orphelin ou d'enfant (si une rente)	40% von A	11 760
Rente d'orphelin ou d'enfant (si deux rentes)	60% von A	17 640
Prévoyance professionnelle		
Seuil d'accès	3/4 von A	22 050
Déduction de coordination	7/8 von A	25 725
Salaire maximal déterminant	3 x A	88 200
Salaire coordonné minimal	1/8 von A	3 675
Salaire coordonné maximal	2 1/8 von A	62 475
Salaire maximal assurable	30 x A	882 000
Pilier 3a		
Montant limite sup. avec affiliation au 2 ^e pilier	24% von A	7 056
Montant limite sup. sans affiliation au 2 ^e pilier	120% von A	35 280

Abdecken leicht gemacht

Permapack hat unter der Eigenmarke Permafis seit Kurzem selbstklebendes Abdeckpapier für Maler und Gipser auf dem Markt und erfüllt damit gleich mehrere Branchenbedürfnisse auf einmal: Das Abdeckpapier ist universell einsetzbar – auch auf empfindlichen Untergründen – und lässt sich nach längerfristigem Einsatz rückstandslos entfernen. Papier erfüllt zudem den Wunsch nach einem umweltfreundlichen Material.



Das selbstklebende Abdeckpapier bietet nicht nur auf Böden einen sicheren Schutz, ohne zu verrutschen, es haftet auch an Wänden und Decken.



Der Abroller Permafis 1391 ist Teil des Zubehör-Sortiments.

Mit dem neuen selbstklebenden Abdeckpapier von Permafis lässt sich der Abdeckvorgang auf der Baustelle ohne Zusatzmaterial wie Klebebänder oder Folien einfach und effizient erledigen. Der wasserbasierte, umweltfreundliche Spezialkleber auf der Unterseite des Permafis-Abdeckpapiers sorgt dafür, dass es gleichermassen für gängige und für heikle Untergründe wie Tapeten, Furniere oder empfindliche Holzoberflächen verwendet werden kann. Auch nach längerfristigem Einsatz von bis zu 60 Tagen im Innenbereich und bis zu 14 Tagen auf sensiblen Untergründen lässt sich das

leimbeschichtete Abdeckpapier rückstandslos entfernen.

Abdecken von Böden, Wänden und Decken

Aufgrund der leichten Abrollbarkeit und guten Anschließbarkeit lassen sich besonders grossflächige Abdeckungen schnell ausführen – ganz ohne Hilfsmittel wie Klebeband oder Folie.

Das Abdeckpapier haftet sowohl auf horizontalen Oberflächen wie Böden oder auch Decken, als auch auf vertikalen Oberflächen wie Wänden oder Möbeln. Ausserdem hat es sich beim Schutz von

fertigen Zargen und zur Verringerung des Spritznebels auf angrenzenden Bauteilen bewährt. Das Abdeckpapier besitzt eine gute Wasser- und Lösemittelbeständigkeit.

Unterschiedliche Ausführungen

Das neue selbstklebende Abdeckpapier gibt es in drei verschiedenen Varianten: Permafis 040 ist die klassische Ausführung zum Schützen von Bauteilen und besteht aus einem reissfesten, naturbraunen Kraftpapier mit einer Dicke von 65 µm und einer Grammatur von 50 g/m². Permafis 041 besteht zu 100% aus Recyclingfasern. Es ist mit einer Dicke von 125 µm und einer Grammatur von 90 g/m² noch robuster und daher besonders zum Abdecken von Böden und zum Schutz beim Transport geeignet, wo es Kratzer auf lackierten Oberflächen verhindert und vor Staub und Schmutz schützt.

Permafis 042 besteht aus weissem, 75 µm dickem Kraftpapier. Es ist imprägniert und daher besonders undurchlässig für Wasser und andere Flüssigkeiten.

Weil Permapack die Bedürfnisse des Maler- und Gipser-Profis genau im Blick hat, findet sich im Permafis-Sortiment selbstverständlich auch praktisches Zubehör wie Abrollgeräte und zugehörige austauschbare Abreissklingen.

www.permapack.ch/de/Bau



Das neue, universelle Oberflächenschutzmaterial von Permafis erleichtert Maler/-innen und Gipser/-innen die Abdekarbeiten.

In der Schweiz ausgebildete Fachkräfte in der Schweiz arbeiten lassen

Auf Wunsch des Parlaments schlägt der Bundesrat eine Gesetzesänderung vor, damit Ausländer aus Drittstaaten, die ein Diplom an einer Schweizer Hochschule erworben haben, anschliessend in der Schweiz arbeiten können, ohne Kontingenten unterworfen zu sein. Diese Änderung ist wenig umstritten und hätte quantitativ bescheidene, aber qualitativ wichtige Auswirkungen auf viele Schweizer Unternehmen.

Die Kontingentierung von Drittstaatsangehörigen

Der Bundesrat hat am 19. Oktober 2022 einen Entwurf zur Änderung des Ausländer- und Integrationsgesetzes (AIG) veröffentlicht. Diese Änderung sieht vor, dass Ausländer, die über ein Diplom einer Schweizer Hochschule verfügen und deren Erwerbstätigkeit von hohem wissenschaftlichem oder wirtschaftlichem Interesse ist, von den üblichen Zulassungsbedingungen für ausländische Arbeitnehmer ausgenommen werden können.

Wie sieht die derzeitige rechtliche Situation aus? Das AIG legt eine Reihe von Bedingungen für die Zulassung von Ausländern zur Ausübung einer Erwerbstätigkeit in der Schweiz fest. Staatsangehörige von EU- oder EFTA-Mitgliedstaaten profitieren von der Personenfreizügigkeit und unterliegen daher anderen, abweichenden Bedingungen, so dass die im AIG festgelegten Bedingungen nur für Staatsangehörige von Drittstaaten (ausserhalb der EU/EFTA) gelten.

Zu diesen Bedingungen gehören unter anderem die Einschränkungen durch die jährlichen Kontingente, die die Höchstzahl der erteilten Bewilligungen begrenzen. Das Kontingentsystem ist für die Privatwirtschaft nicht gerade förderlich, da es die Einstellungsverfahren erschwert und die Gefahr birgt, dass der Zuzug von Fachkräften, die in der Schweiz häufig benötigt werden, aus rein quantitativen Gründen blockiert wird. Gleichzeitig stellen Kontingente ein Mittel dar, um eine übermässige Einwanderung zu bekämpfen und den diesbezüglichen Befürchtungen der Bevölkerung entgegenzuwirken.

Eine mehrheitlich begrüßte Änderung

Im Jahr 2017 reichte Nationalrat Marcel Dobler eine Motion mit dem Titel «Wenn die Schweiz teure Spezialisten ausbildet, sollen sie auch hier arbeiten können» ein. Er forderte, dass Ausländer, die an kantonalen Universitäten und Eidgenössischen Technischen Hochschulen ausgebildet wurden und einen Master oder Dokortitel in Bereichen mit nachgewiesenem Fachkräftemangel haben, einfach und ohne übertriebene Formalitäten in der Schweiz bleiben können. Auf diese Weise soll verhindert werden, dass diese

Laisser travailler en Suisse les spécialistes formés en Suisse

Donnant suite à une demande du Parlement, le Conseil fédéral propose de modifier la législation afin que les étrangers ressortissants d'Etats tiers ayant obtenu un diplôme dans une haute école suisse puissent ensuite travailler en Suisse, sans être soumis à des contingents. Cette modification, peu contestée, aurait des effets quantitativement modestes mais qualitativement importants pour de nombreuses entreprises helvétiques.

Le contingentement des ressortissants d'Etats tiers

Le 19 octobre, le Conseil fédéral a publié un projet de modification de la loi sur les étrangers et l'intégration (LEI). Cette modification prévoit que les étrangers titulaires d'un diplôme d'une haute école suisse et dont l'activité lucrative revêt un intérêt scientifique ou économique prépondérant pourront bénéficier d'une dérogation aux conditions d'admission habituellement prévues pour les travailleurs étrangers.

Replaçons les choses dans leur contexte juridique: la LEI fixe un certain nombre de conditions pour l'admission en Suisse des étrangers qui désirent y exercer une activité lucrative. Les ressortissants des Etats membres de l'UE ou de l'AELE bénéficient de la libre circulation des personnes et sont, de ce fait, soumis à d'autres conditions, dérogatoires, de sorte que les conditions fixées dans la LEI s'appliquent seulement aux ressortissants des Etats tiers (hors UE/AELE).

Parmi ces conditions figurent notamment les contraintes liées aux contingents annuels, qui limitent le nombre maximum d'autorisations octroyées. Le système des contingents n'est guère favorable à l'économie privée puisqu'il alourdit les procédures d'embauche en risquant de bloquer, pour des raisons purement quantitatives, la venue de certains travailleurs spécialisés dont la Suisse a souvent besoin. En même temps, les contingents constituent un moyen de lutter contre une immigration excessive et de répondre aux craintes exprimées par la population dans ce domaine.

Une modification majoritairement bien accueillie

En 2017, le conseiller national Marcel Dobler a déposé une motion intitulée: «Si la Suisse paie la formation coûteuse de spécialistes, ils doivent aussi pouvoir travailler ici.» Il demandait que les étrangers formés dans les universités cantonales et les écoles polytechniques fédérales et qui sont titulaires d'un master ou d'un doctorat dans des domaines souffrant d'une pénurie avérée de personnel qualifié puissent rester en Suisse facilement et sans

Personen allein aufgrund der Ausschöpfung der Kontingente gezwungen sind, die Schweiz zu verlassen, obwohl Schweizer Unternehmen bereit wären, sie einzustellen, oder diese Personen die Möglichkeit hätten, in der Schweiz Unternehmen zu gründen.

Diese Motion wurde vom Parlament angenommen und als Antwort darauf schlägt der Bundesrat aktuell eine Änderung des AIG vor. Dieser Vorschlag war bereits Gegenstand eines Vernehmlassungsverfahrens zwischen Ende 2021 und Anfang 2022, das überwiegend positive Stellungnahmen ergab.

Akademiker, die für unseren Wohlstand nützlich sind, nicht zurückschicken

Es geht nicht darum, die Begrenzungen für die Einwanderung aufzuheben. Aber man muss feststellen, dass die Regulierung in diesem Bereich tendenziell ihr Ziel verfehlt, wenn sie die Anwesenheit von Personen in der Schweiz verhindert, die in der Lage sind, einen nützlichen Beitrag zum wirtschaftlichen Wohlstand des Landes zu leisten – umso mehr, wenn die Schweiz in die Ausbildung dieser Personen investiert hat.

Es geht hier nur um Ausländer, die in der Schweiz eine Hochschule besucht und einen Abschluss erworben haben und deren Tätigkeit von hohem wissenschaftlichem oder wirtschaftlichem Interesse ist – insbesondere in den MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik). Nach geltendem Recht haben diese Personen bereits einen Vorteil, da sie zugelassen werden können, ohne dass sie nachweisen müssen, dass sie nicht den Platz eines einheimischen Arbeitnehmers oder eines EU/EFTA-Staatsangehörigen einnehmen. Andererseits unterliegen sie immer noch den Höchstzahlen für Aufenthaltsgenehmigungen, die durch die eidgenössischen und kantonalen Kontingente festgelegt sind. Es besteht die Gefahr, dass diese Kontingente bereits ausgeschöpft sind, wenn diese Personen ihren Antrag stellen.

Laut der Botschaft des Bundesrates werden derzeit schätzungsweise 150 bis 200 Bewilligungen pro Jahr an Personen erteilt, die in diese Kategorie fallen. Es gibt keine offiziellen Zahlen über die Anzahl der Anträge, die allein aufgrund der Kontingente abgelehnt wurden, aber man kann davon ausgehen, dass diese Zahl einige hundert nicht übersteigt und dass die heute vorgeschlagene Änderung nicht zu einem massiven Anstieg der Aufenthaltsbewilligungen führen wird.

Quantitativ bescheiden, dürften die Auswirkungen der vorgeschlagenen Änderung jedoch qualitativ bedeutend sein, da jede der betroffenen Personen eine wesentliche Rolle in der Entwicklung eines Unternehmens spielen kann. In der heutigen Zeit, in der die Schweiz in vielen Bereichen unter Personalmangel leidet, wäre es absurd, auf diese an unseren Hochschulen ausgebildeten Spezialisten zu verzichten. Die Lockerung der Vorschriften, wie sie der Bundesrat kürzlich vorgelegt hat, ist kaum umstritten und verdient daher volle Unterstützung.

Autor: Pierre-Gabriel Bieri

Übersetzung: Thomas Schaumberg

Quelle: Centre Patronal, Bern, 26.10.2022

www.centrepatronal.ch

formalitäten excessives. Il s'agit ainsi d'éviter que ces personnes soient obligées de quitter la Suisse pour des raisons liées uniquement à l'épuisement des contingents, alors même que des entreprises suisses seraient prêtes à les engager, ou que ces personnes auraient la possibilité de créer des entreprises en Suisse.

Cette motion a été adoptée par le Parlement et c'est pour y répondre que le Conseil fédéral propose aujourd'hui une modification de la LEI. Cette proposition a déjà fait l'objet d'une procédure de consultation entre fin 2021 et début 2022, qui a recueilli des avis très majoritairement positifs.

Ne pas renvoyer des diplômés utiles à notre prospérité

Il ne s'agit pas de supprimer les limites fixées à l'immigration. Mais il faut bien constater que la réglementation de ce domaine a tendance à rater sa cible lorsqu'elle empêche la présence en Suisse de personnes capables de contribuer utilement à la prospérité économique du pays – à plus forte raison lorsque la Suisse a investi dans la formation de ces personnes.

En effet, il est question ici uniquement des étrangers qui ont fréquenté une haute école en Suisse, qui y ont obtenu un diplôme, et dont l'activité revêt un intérêt scientifique ou économique prépondérant – on évoque notamment les disciplines MINT (mathématiques, informatique, sciences naturelles, technique). En vertu de la législation existante, ces personnes bénéficient déjà d'un avantage en ceci qu'elles peuvent être admises sans qu'il soit nécessaire de démontrer qu'elles ne prennent pas la place d'un travailleur indigène ou d'un ressortissant de l'UE/AELE. En revanche, elles restent encore soumises aux nombres maximums d'autorisations de séjour fixés par les contingents fédéraux et cantonaux. Or ces contingents risquent d'être épuisés au moment où ces personnes déposent leur demande.

Selon le Message du Conseil fédéral, on estime entre 150 et 200 le nombre d'autorisations accordées actuellement chaque année à des personnes correspondant à cette catégorie. Aucun chiffre officiel n'est avancé concernant le nombre de demandes refusées en raison des seuls contingents, mais on peut présumer que ce nombre ne dépasse pas quelques centaines et que la modification proposée aujourd'hui n'entraînera pas une augmentation massive des autorisations de séjour.

Quantitativement modestes, les effets de la modification proposée devraient néanmoins être qualitativement importants puisque chacune des personnes concernées est susceptible de jouer un rôle essentiel dans le développement d'une entreprise. Dans le contexte actuel où la Suisse connaît une pénurie de personnel dans de nombreux domaines, il serait absurde de se priver de ces spécialistes formés dans nos hautes écoles. L'assouplissement de la réglementation tel que présenté aujourd'hui par le Conseil fédéral, peu contesté, mérite donc un plein soutien.

Auteur: Pierre-Gabriel Bieri

Source: Centre Patronal, Lausanne, 26.10.2022

www.centrepatronal.ch

EINE STARKE PARTNERSCHAFT

RUPF & CO.
EUROPEAN AEROSOLS

RUGO
LACKE UND FARBEN

EO
european aerosols

Ihre erste Wahl für Profi-Produkte



DUPLI-COLOR **presto** **COLORMATIC**

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

AdobeStock © Visivasco

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

Schweizer Detailhandelsumsätze steigen im Januar 2023 um 0,7%

Die um Verkaufs- und Feiertageeffekte bereinigten Detailhandelsumsätze sind im Januar 2023 im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresmonat nominal um 0,7% gestiegen. Saisonbereinigt sind die nominalen Detailhandelsumsätze gegenüber dem Vormonat um 1,2% angewachsen. Dies zeigen die provisorischen Ergebnisse des Bundesamtes für Statistik (BFS).

Die realen, ebenfalls um Verkaufs- und Feiertageeffekte bereinigten Detailhandelsumsätze sind im Januar 2023 im Vorjahresvergleich um 2,2% gefallen. Die reale Entwicklung berücksichtigt die Teuerung. Gegenüber dem Vormonat erhöhten sich die realen Detailhandelsumsätze saisonbereinigt um 0,6%.

Detailhandel ohne Tankstellen

Bereinigt um Verkaufs- und Feiertageeffekte verzeichnete der Detailhandel ohne Tankstellen im Januar 2023 gegenüber Januar 2022 ein Wachstum des nominalen Umsatzes von 0,4% (real -2,4%). Der Detailhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren verbuchte eine Zunahme des nominalen Umsatzes von 1,4% (real -3,3%), während der Nicht-Nahrungsmittelsektor ein nominales Minus von 0,3% registrierte (real -2,3%).

Saisonbereinigt verbuchte der Detailhandel ohne Tankstellen im Januar gegenüber dem Vormonat ein nominales Umsatzwachstum von 1,1% (real +0,6%). Der Detailhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren verzeichnete einen nominalen Umsatzanstieg von 4,0% (real +3,1%). Der Nicht-Nahrungsmittelsektor registrierte ein nominales Minus von 1,0% (real -1,2%).

Quelle: Auskunftsdienst BESTA, BFS, Sektion Konjunkturerhebungen, T +41 58 467 23 70, diffusion.best@bfs.admin.ch

Les chiffres d'affaires du commerce détail en Suisse ont augmenté de 0,7% en janvier 2023

Après correction de l'effet des jours ouvrables et des jours fériés, les chiffres d'affaires du commerce de détail en Suisse ont augmenté de 0,7% en termes nominaux au mois de janvier 2023 par rapport à janvier 2022. Corrigés des variations saisonnières, les chiffres d'affaires nominaux du commerce de détail ont progressé de 1,2% par rapport au mois précédent. Ce sont là quelques résultats provisoires de l'Office fédéral de la statistique (OFS).

Corrigés de l'effet des jours ouvrables et des jours fériés, les chiffres d'affaires du commerce de détail ont reculé de 2,2% en termes réels en janvier 2023 par rapport à janvier 2022, cette évolution tenant compte du renchérissement. Corrigés des variations saisonnières, les chiffres d'affaires du commerce de détail en termes réels ont progressé de 0,6% par rapport au mois précédent.

Commerce de détail sans les stations-service

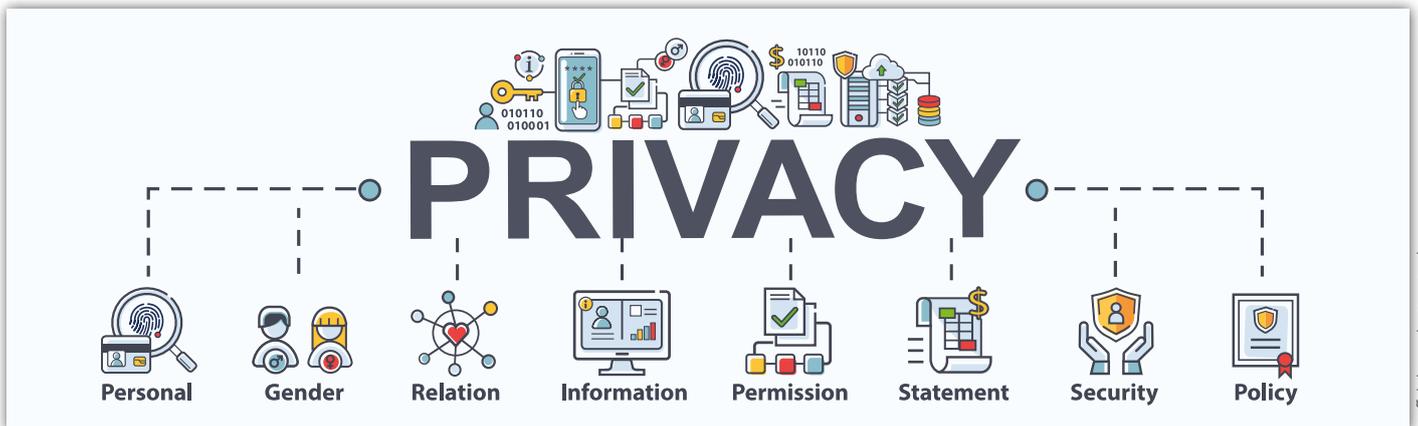
Corrigés de l'effet des jours ouvrables et des jours fériés, les chiffres d'affaires du commerce de détail, les stations-service mises à part, ont progressé de 0,4% en termes nominaux en janvier 2023 par rapport à janvier 2022 (-2,4% en termes réels). En parallèle, les chiffres d'affaires du commerce de détail de denrées alimentaires, boissons et tabac ont augmenté de 1,4% en termes nominaux (-3,3% en termes réels) et ceux du secteur non alimentaire ont reculé de 0,3% en termes nominaux (-2,3% en termes réels).

Corrigés des variations saisonnières, les chiffres d'affaires du commerce de détail, les stations-service mises à part, ont augmenté en janvier 2023 de 1,1% en termes nominaux par rapport au mois précédent (+0,6% en termes réels). Dans le même temps, les chiffres d'affaires du commerce de détail de denrées alimentaires, boissons et tabac ont augmenté de 4,0% en termes nominaux (+3,1% en termes réels) et ceux du secteur non alimentaire ont reculé de 1,0% en termes nominaux (-1,2% en termes réels).

Source: Auskunftsdienst BESTA, BFS, Sektion Konjunkturerhebungen, T +41 58 467 23 70, diffusion.best@bfs.admin.ch

Datenschutz: Übersicht, Leitfragen und Workshops

Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt – Ausbildungspartner des VSF – hat aus aktuellem Anlass für die Mitglieder aus Industrie und Handel das neue Datenschutzgesetz auf die Agenda des Nationalen Branchentags (GV-Anlass) 2023 vom 3. April 2023 gesetzt.



Das Fachreferat mit dem Titel «Neues Datenschutzgesetz (DSG) – die wichtigsten Schritte zur Datenschutz-Compliance» vermittelt die Grundzüge des neuen Datenschutzgesetzes und soll gleichzeitig die Unternehmer aus den Branchen Eisenwaren, Haushalt wie aber auch Farben, nicht nur sensibilisieren, sondern aktiv mit hohem Branchenfokus informieren.

Das Fachreferat liefert für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer in konzentrierter Form eine einfache, klare und branchenbezogene Übersicht über die neuen Regeln und fasst die wichtigsten Punkte des Schweizer Datenschutzgesetzes für die Mitglieder zusammen. Wer die gesetzliche Tragweite des neuen Datenschutzgesetzes als Unternehmer nicht beachtet oder unterschätzt, läuft Gefahr, sich eines Tages persönlich in der strafrechtlichen Haftung wiederzufinden. Es lohnt sich also in jedem Fall vor der offiziellen Inkraftsetzung des neuen Datenschutzgesetzes sich mit der Hauptfrage aktiv auseinanderzusetzen.

Was sind die Hauptprobleme bei der Umsetzung des Datenschutzgesetzes?

Das Schweizer Datenschutzgesetz (DSG) ist ein Rahmengesetz und erlaubt als solches einen grossen Spielraum bei der Beurteilung von Daten- und Persönlichkeitsschutzverletzungen. Es ist daher oft nicht möglich, umfassende allgemeine Aussagen zu machen. Im Vordergrund steht in der Regel der Einzelfall,

den es zu beurteilen gilt. Einzelfall bedeutet hier nicht der individuelle Fall einer betroffenen Person, sondern bestimmte Datenbearbeitungen. Die Probleme, die sich bei einer solchen ergeben können, können technischer oder organisatorischer Natur sein. Die Informationstechnologie macht bekanntlich gewaltige Fortschritte, so dass es möglich ist, enorme Mengen von Personendaten zu erfassen und miteinander in Verbindung zu setzen.

Leider hält das Sicherheitsbewusstsein der Datenbearbeiter oft nicht mit den technischen Neuerungen Schritt. Zudem sind die meisten Menschen – seien es die Bearbeiter von Daten, oder die Personen, über die Daten bearbeitet werden – noch nicht genügend für Fragen des Persönlichkeitsschutzes sensibilisiert. Nur allzu leichtfertig geht deshalb der Mensch mit seinen persönlichen Daten um, sei es im Internet, oder beim Ausfüllen von Umfrage- oder Wettbewerbsformularen, um nur zwei Beispiele aus dem Alltag zu nennen.

Als aktiver Unternehmer aus unserer Branche lohnt es sich also in jedem Fall am Nationalen Branchentag von Swissavant mit dabei zu sein und sich aus erster Hand über die neuen Regelungen, welche sich aus dem neuen Datenschutzgesetz ergeben, informieren zu lassen!

Weitere wichtige Leitfragen sind beispielsweise:

- Was versteht man unter Datenschutz?
- Wozu braucht es Datenschutz?
- Wie und wo ist der Datenschutz in unserem Gesetz definiert?
- Was sind die Hauptprobleme bei der Umsetzung des Datenschutzgesetzes?
- Wie sehen die Strafmassnahmen im Fall eines Verstosses gegen das Datenschutzgesetz aus?
- Welche Daten sind sehr sensibel?
- usw.

Das branchenspezifische Ausbildungsprogramm zum neuen Datenschutzgesetz (DSG)

Im Nachgang des Referats vom Nationalen Branchentag 2023 bietet Swissavant auch den VSF-Mitgliedern die Möglichkeit, anlässlich eines branchenspezifischen Ausbildungslehrgangs in Form eines dreiteiligen Workshops, die gesetzeskonforme Umsetzung des neuen Datenschutzgesetzes im eigenen Unternehmen zu gewährleisten.

Die Teilnehmer dieses dreiteiligen Workshops werden mit praxisorientierter Branchensicht am Ende in der Lage sein, im eigenen Unternehmen die gesetzeskonforme Datenschutz-Compliance sicherzustellen respektive bestehende Lücken und/oder notwendige Massnahmen zu identifizieren.

Kurz vor der offiziellen Inkraftsetzung des neuen Datenschutzgesetzes können am 22. August 2023, von 10.00 bis 12.00 Uhr, alle Teilnehmer an einem MS-Teams-Meeting teilnehmen, um die branchenbezogene Zusammenfassung mit gruppenübergreifenden Erkenntnissen und den gesetzeskonformen Empfehlungen entgegenzunehmen.

Ausbildungsprogramm

Konzept	Dreiteiliger Workshop, jeweils 3 x ½ Tag am Montag im Mai/Juni/Juli, in Wallisellen, Luzern und Bern			
Durchführungsorte	Wallisellen, Luzern und Bern			
Teilnehmer-Anzahl	Mindestens 12 Teilnehmer – maximal 24 Teilnehmer			
Dauer	jeweils 09.00–12.30 Uhr			
Termine	Workshops in Wallisellen	08. Mai	12. Juni	03. Juli
	Workshops in Luzern	15. Mai	19. Juni	11. Juli
	Workshops in Bern	22. Mai	26. Juni	17. Juli
	Weitere Workshops nach Bedarf	noch offen		
Gesamtkosten	885.00 CHF, zzgl. MwSt., inklusive aller Unterlagen, für Mitglieder (Swissavant/VSF); Nichtmitglieder bezahlen einen 50-prozentigen Aufschlag.			
Nachbearbeitungs-Meeting	MS-Teams-Meeting für alle Teilnehmer am 22. August 2023, 10.00 bis 12.00 Uhr.			



«Das neue Datenschutzgesetz nimmt den Unternehmer ab 1. September 2023 in die persönliche Verantwortung. Damit unnötige Risiken oder sogar persönliche Bussen vermieden werden, sollte man mit angemessenem Aufwand im eigenen Unternehmen rechtzeitig eine gesetzeskonforme Datenschutz-Compliance sicherstellen»,

meint der Experte für Datenschutz Kaj Seidl-Nussbaumer, Wirtschaftsanwalt bei Probst Partner AG in Winterthur.



Perfekt für das Kleingewerbe

Das Kleingewerbe konnte bisher nicht im vollen Umfang vom Siegeszug des bargeldlosen Bezahlebens profitieren. Oft waren die Fixkosten beträchtlich oder alternative Angebote schienen zu wenig vertrauenswürdig. Neue Angebote des Branchenführers unter den Zahlungsdienstleistern sollen diesen Misstand beheben.



Paket aus Terminal und Kartenakzeptanz: Link/2500+

Die Pandemie hat die Zukunft des Bezahlebens in die Gegenwart geholt. Innert weniger Quartale hat das bargeldlose Zahlen jenes mit Noten und Münzen an Beliebtheit überholt. «Seit der Pandemie hat sich der Trend extrem beschleunigt: Bargeldlos, kontaktlos, mobil und vor allem sicher und schnell soll es beim Bezahlen heutzutage gehen – und zwar überall, sogar beim Bäcker», sagt Marc Schluep. Er ist Managing Director Schweiz beim Zahlungsdienstleister Worldline, der den Grossteil der Schweizer Unternehmen zu seinen Kunden zählt und klarer Marktführer ist.

Insbesondere mobile Bezahlösungen wie TWINT wurden während der Pandemie immer beliebter. Das Kleingewerbe konnte an dieser Umwälzung aber nicht im gleichen Ausmass partizipieren wie grössere Anbieter. Bei Kleineinkäufen via

Kreditkarten erschienen die Kosten für die Zahlungsakzeptanz überproportional hoch.

Bargeld wird immer mehr zur Ausnahme

Im Interesse ihrer Kunden müssen Kleinunternehmen – vom Restaurant über den Autohändler bis zum Coiffeur – bargeldlose Zahlungen akzeptieren können. Erfahrungen aus den nordischen Ländern zeigen, dass Bargeldzahlungen in Zukunft eher die Ausnahme sind.

Der 2018 gestartete Swiss Payment Monitor macht ebenfalls deutlich, dass die Nutzung der digitalen Zahlungsmittel laufend zunimmt. So ist in der Erhebung des Zahlungsverhaltens in der Schweiz vom Mai 2021 das Bargeld erstmals nicht mehr das meistverwendete Zahlungsmittel. Diese Position übernahm die Debitkarte. Mit ihr

wird sowohl am häufigsten bezahlt als auch am meisten Geld ausgegeben. Mit Karten (Debit- und Kreditkarten) wurden kumuliert über 54 Prozent der Verkaufsumsätze beglichen, während Bargeld nur noch auf einen Anteil von 18 Prozent kam. Der sich beschleunigende Wandel hin zum bargeldlosen Zahlen bringt Vorteile für Kunden und Verkäufer: Bessere Hygiene, Fehler- und Missbrauchsreduktion oder



niedrigere Logistikkosten sind nur einige Beispiele. Natürlich war das Vermeiden von direktem Kontakt zwischen den beiden Transaktionspartnern der Haupttreiber für den Siegeszug des bargeldlosen Zahlens während der Pandemie. Doch die Kunden haben dieses Verhalten beibehalten.

Das Kleingewerbe blickt mit gemischten Gefühlen auf diese Entwicklung. So klagen etwa Kioskverkäufer, dass sie für Produkte mit niedrigen Festpreisen lieber keine Karte akzeptieren, weil dies auf Kosten ihrer Marge ginge. Doch wer die Debit- oder Kreditkarte eines Kunden nicht akzeptiert, hat diesen wohl zum letzten Mal bedient.

Mobile Terminals mit vielen Features

Da in der Kasse integrierte Bezahlerterminals von globalen Anbietern oft teuer sind, setzen einzelne Gewerbetreibende auf alternative Dienstleister, die mobile Terminals anbieten. Diese verrechnen eine monatliche Miete und eine Gebühr pro Transaktion. Hier gilt es genau hinzuschauen, denn die Vorteile niedriger Monatsgebühren können sich durch hohe Transaktionsgebühren rasch aufheben und auch der Serviceumfang seitens des Zahlungsanbieters kann reduziert sein. Worldline hat drei neue Produkte lanciert, welche das Kleingewerbe vollumfänglich an den Vorteilen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs partizipieren lassen:

Worldline Tap on Mobile: Das neue System, das ganz ohne Kartenterminals funktioniert, wird in Kürze auf den Markt kommen. Alles, was es dafür braucht, ist ein Android-Smartphone oder -Tablet und die

kostenlose Tap on Mobile App, und das Gerät wird zum Zahlungsterminal, mit dem sich kontaktlose Zahlungen schnell und einfach via NFC verarbeiten lassen. Mit dieser Bezahlösung können Kleinhändler Kartenzahlungen und mobile Zahlungsmethoden wie Apple Pay und Google Pay akzeptieren. Bei Zahlungsbeträgen über dem kontaktlos-Limit verlangt die App eine PIN-Eingabe. Die Ausgabe des Zahlungsbelegs erfolgt in digitaler Form. Die Zahlungsart ist auch ideal, um Warteschlangen zu umgehen, da die Bezahlung nicht ortsgebunden erfolgen muss. Die Lösung eignet sich besonders gut für Händler, deren Anzahl Transaktionen möglicherweise (noch) nicht hoch genug ist, um die Kosten für eine klassische Zahlungslösung zu rechtfertigen.

Zahlung mittels QR-Code: Der Einsatz von QR-Code-basierten mobilen Zahlungsmitteln wird in Europa immer beliebter. Mit dem multifunktionalen Static QR-Code, um bargeldlose Zahlungen zu akzeptieren, folgt Worldline der zunehmenden Nachfrage nach dieser Bezahlart. Die Lösung ermöglicht Kunden sowohl im Laden als auch online nur durch Scannen eines QR-Codes zu bezahlen. Es gibt zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten für den QR-Code. Ob ausgedruckt für den Point of Sale, online auf der Website oder für E-Mails, das Bezahlen per QR-Code ist sehr einfach und funktioniert mit den beliebtesten mobilen Bezahlmethoden wie TWINT, PayPal und Wallets sowie Apple Pay oder Google Pay.

Link/2500+: Mit diesem handlichen mobilen Terminal akzeptieren Händler ganz einfach alle gängigen Schweizer und internationalen bargeldlosen Zahlungsmittel. Dabei nimmt es Zahlungen mit Kredit- oder Debitkarten sowie mobile Bezahlmethoden flexibel entgegen, egal ob im Shop oder unterwegs. Das kostengünstige Terminal ist dank 4G oder WLAN überall einsetzbar. Gerade das macht es ideal für Händler, die an jedem Ort Zahlungen entgegennehmen wollen. Zudem zahlen Händler nur 1,7% per erfolgreicher Zahlung – es fallen keine Grundgebühren oder monatlichen Fixkosten an. Lokale Zahlungsmittel wie TWINT und PostFinance Card sind inkludiert. Das Gerät ist so handlich, dass es in jede Hosentasche passt und stets einsatzbereit ist.

Einfache bargeldlose Zahlungen akzeptieren

Das Kleingewerbe hat häufig weder die Mittel noch die Ressourcen, um viel Zeit in eine passende Zahlungslösung zu investieren. Oft werden solche Betriebe von einer Person geführt, die eine Vielzahl von Aufgaben übernehmen muss und kaum Zeit für eine langwierige Registrierung, Einarbeitung und aufwändige Abwicklungen hat. Hier werden diese neuen Angebote Interesse wecken.

www.worldline.com/merchant-services

Quelle: HANDEL HEUTE, Ausgabe 5/2022
Bilder: Worldline



Bezahlung per multifunktionalem Static QR-Code

Présentation en pratique du nouvel apprentissage «vente 2022+» dans le commerce de détail

La Journée nationale de la formation, organisée par la fondation polaris et Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage, qui s'est tenue le 29 septembre 2022 dans l'enceinte de la Foire de Lucerne, a traité de la réforme «vente 2022+» et des nouveautés de la formation professionnelle dans le commerce de détail. Elle a enregistré une participation record de plus de 180 personnes. Grâce à la traduction simultanée professionnelle, les formatrices, formateurs et responsables de la formation venus de toute la Suisse ont même pu suivre dans leur langue maternelle les considérations pratiques relatives à la branche présentées par Monsieur Danilo Pasquinelli, responsable de la formation professionnelle.



Christian Fiechter,
Président de la fondation polaris

Dans son allocution de bienvenue, Monsieur Christian Fiechter, président de la fondation polaris, a exprimé sa grande satisfaction quant à la participation record de 180 personnes cette année. Il a salué la présence de l'intervenant, Monsieur Pasquinelli, responsable de la formation

professionnelle chez Swissavant, en annonçant que celui-ci prendra une retraite bien méritée à fin janvier 2023. Simultanément, il a présenté Monsieur Fabian Wyss, successeur désigné au poste de responsable de la formation professionnelle chez Swissavant, qui a commencé son activité au début d'octobre 2022 au centre opérationnel à Wallisellen. Après l'allocution officielle de Monsieur Fiechter, Monsieur Pasquinelli a présenté les différents sujets et innovations pratiques introduits par la réforme de l'apprentissage du commerce de détail («vente 2022+»). Il a donné des informations sur les changements fondamentaux, la nouvelle organisation numérique des cours interentreprises (CIE) et les outils en ligne correspondants pour alléger les tâches exigeantes des personnes chargées de la formation professionnelle. Avec son éloquence habituelle, Monsieur Pasquinelli a su captiver son auditoire, suscitant son intérêt soutenu pour des sujets

souvent compliqués de la formation. Il a également répondu directement sur place aux nombreuses questions des participants, dissipant ainsi l'inquiétude générale à l'égard du nouvel apprentissage professionnel dans le commerce de détail.

Le changement, à la fois opportunité et défi

En guise d'introduction, Monsieur Pasquinelli a décrit le chemin parcouru par la réforme. Ce faisant, il a expressément souligné le fait que la formation actuelle fonctionnait bien. «Nous ne mettons pas simplement sens dessus dessous tout ce qui a fait ses preuves. Au contraire, la réforme renforce, complète et actualise des contenus éprouvés afin de les transmettre de façon axée sur la pratique.» Monsieur Pasquinelli a mentionné quatre domaines de compétences opérationnelles dits «traditionnels» (a à d) et deux nouveaux domaines prioritaires (e et f). La réforme veut





maintenir les relations professionnelles avec les clients (domaine de compétences opérationnelles a: créer des relations avec les clients et assurer le suivi de la totalité de l'offre à haut niveau (b: gérer et présenter des produits et services). De même, la formation professionnelle interne et externe (c: intégrer et perfectionner les connaissances des produits et services) ainsi qu'une communication vivante et la responsabilité (d: interagir dans l'entreprise et la branche) resteront au menu de la politique de la formation. Dans cette formulation explicite, les nouveautés consistent à suivre, surprendre et chouchouter la clientèle (e: concevoir et réaliser des expériences d'achat) et à gérer le magasin en ligne comme canal de vente devenu indispensable entre temps (f: gérer des magasins en ligne). Les quatre premiers domaines de compétences opérationnelles mentionnés (a à d) sont valables tant pour les spécialistes CFC que pour les assistant(e)s AFP du commerce de détail. L'un des deux principaux domaines de compétences opérationnelles e et f (expériences d'achat et magasins en ligne) sera développé exclusivement par les apprentis qui suivront la formation CFC de trois ans.

«Le grand art de la vente»

«Concevoir et réaliser des expériences d'achat» (domaine de compétence opérationnelle e) est une discipline nouvelle-

ment définie dans la concurrence multi-disciplines pour les parts de marché et des chiffres d'affaires stables. Qu'entend-on par-là? Il faut que les jeunes soient capables d'organiser des rencontres constructives et fructueuses avec une clientèle difficile, pour pouvoir conduire des entretiens de haut niveau. De plus, ils doivent non seulement savoir créer des mondes d'expériences axés sur les produits et les services, mais aussi apporter une aide fiable lors d'événements pour les clients, de promotions commerciales ou de participations à des foires. Dans le cas idéal, ils savent même les préparer et les réaliser de façon autonome. Il s'agit donc ici du «grand art» de la vente au contact personnel des clients. La formation en entreprise pour la compétence (e) s'effectue dans l'espace de vente, au bureau et dans l'entrepôt. – Le domaine de compétence opérationnelle (f) «gérer un magasin en ligne» et assurer le suivi des clientes et clients de celui-ci est au moins aussi important. Le domaine prioritaire «magasins en ligne» donne aux apprentis un aperçu de la gestion des données d'articles, de l'analyse des ventes en ligne, du comportement des clients et de la présentation soignée des marchandises. Ce choix entre les deux options tient compte, comme par le passé, des différentes tailles et caractéristiques des entreprises ainsi que des penchants personnels des apprentis. On

s'aperçoit sans peine que le domaine prioritaire «expériences d'achat» (e) approfondit l'ancienne orientation de formation «conseils». En revanche, le domaine prioritaire des «magasins en ligne» est nouveau. En 3^e année, les apprentis ayant choisi cette orientation ne travaillent plus pendant six à neuf mois dans l'espace de vente ou l'entrepôt, mais exécutent des tâches de gestion numérique au bureau.

Option «conception et réalisation d'expériences d'achat»

Suite à ces affirmations fondamentales, Monsieur Pasquinelli a attiré l'attention sur le fait qu'en comparaison avec la formation antérieure, les changements ne sont pas, en principe si nombreux, car les anciens apprentis devaient disposer des mêmes compétences et aptitudes et que dans la nouvelle formation dans le commerce de détail, axée sur les compétences opérationnelles, seule la description a changé. Par-là, il a suscité un sensible soulagement chez les responsables de la formation. En effet, de nombreuses entreprises formatrices n'ont manifestement pas encore trouvé accès par la pensée au nouvel apprentissage «vente 2022+» axé sur les compétences opérationnelles. En même temps, Monsieur Pasquinelli a attiré l'attention sur le fait que la plupart des quelque 5000 nouveaux contrats d'apprentissage ont été conclus dans le nou-





veau domaine de formation «conception d'expériences d'achat» et qu'actuellement, pour toute la Suisse, seules 8 à 10 places d'apprentissage, soit un nombre marginal, ont été proposées dans le domaine «gestion de magasins en ligne» (!) Il a expliqué la raison du nombre réduit de nouvelles places d'apprentissage dans le domaine de la gestion de magasins en ligne par le manque d'entreprises capables de former des apprentis de façon adéquate pour le marché dans cette discipline.

Nouvelles structures des CIE

Dans la deuxième partie de sa présentation, Monsieur Pasquinelli s'est référé aux cours interentreprises (CIE) comme lieu d'apprentissage important et essentiel de la formation professionnelle en Suisse. Il a brièvement expliqué comment les cours interentreprises de Swissavant ont été réorganisés, quels seront les changements pour les apprentis et les entreprises formatrices et comment ceux-ci seront mis en œuvre. Parmi les principaux changements par rapport à la formation actuelle, Monsieur Pasquinelli a mentionné l'augmentation de la durée des CIE. Pour la formation CFC de trois ans, le nombre de jours passera de 10 à 14 jours et pour la formation de deux ans d'AFP, il passera de 8 à 10 jours. Dans l'enseignement des compétences opérationnelles et des connaissances de produits de chacune des branches, Monsieur Pasquinelli a informé comment ces matières seront transmises dans les cours interentreprises au centre de formation à Lostorf/SO. A ce sujet, il a pu rassurer les responsables de la formation professionnelle. En effet, Swissavant a déjà largement mis en œuvre, dans le cadre d'une transmission des connaissances axée sur la pratique, la formation orientée sur les compétences opérationnelles. Les responsables

de la formation professionnelle ont donc pris connaissance avec satisfaction du fait que, pour les apprentis, l'enseignement des matières ne subira pas de changement important.

Deux jours supplémentaires de CIE

Concernant la nouvelle structure des cours interentreprises, Monsieur Pasquinelli a précisé que les apprentis devront désormais accomplir 6 jours de CIE en première année, 4 jours en deuxième et 4 jours en troisième. Ces 14 journées de CIE réparties sur l'apprentissage de trois ans ou ces 10 journées réparties sur l'apprentissage de deux ans seront organisées et réalisées comme jusqu'ici par Swissavant en tant qu'organisatrice responsable des quatre branches de formation et d'examen. Dans le domaine prioritaire des «magasins en ligne», Monsieur Pasquinelli a explicitement mentionné que l'organisation sera du ressort de l'association Formation du Commerce de Détail Suisse (FCS) et non de Swissavant.

Note éliminatoire comme nouveauté dans la procédure de qualification

La nouvelle procédure de qualification se compose en principe de trois parties, comme Monsieur Pasquinelli l'a expliqué en détail. La première partie comprendra des notes d'expérience, la deuxième évaluera les compétences dans l'entreprise et à l'école professionnelle et la troisième pondérera ces connaissances en conséquence.

Les notes d'expérience des trois lieux d'apprentissage, à savoir l'entreprise, l'école professionnelle et les cours interentreprises, seront reprises à raison de 30% dans la procédure de qualification. L'examen final dans l'entreprise formatrice sera également pondéré à raison de 30%. Il faut no-

ter ici qu'en nouveauté dans la procédure de qualification (PQ, autrefois EFA), l'examen pratique en entreprise (entretien de vente CFC 90 minutes, AFP 60 minutes) aura désormais une valeur éliminatoire. Les apprentis devront donc atteindre au moins la note de 4.0 dans leurs domaines de base, à savoir les conseils à la clientèle et la vente.

Il s'ensuit qu'avec une note pratique inférieure à 4.0, tout l'examen, donc la procédure de qualification sera considérée comme non réussie!

Dans le domaine des examens scolaires finaux, les connaissances professionnelles et la culture générale ont reçu une pondération totale de 40%.

Swissavant, pionnière du numérique

«En tant que précurseur stratégique dans le commerce suisse de détail, Swissavant – Association économique artisanat et ménage a déjà intégré et mis en pratique la numérisation dans la formation professionnelle depuis des années» a affirmé Monsieur Pasquinelli. Divers outils en ligne ont été introduits dans le passé et mis à la disposition des apprentis et des entreprises formatrices. L'outil CIE en ligne, par exemple, offre aux entreprises d'apprentissage la possibilité de tenir compte à l'avance des dates des cours interentreprises pour planifier les absences des apprentis. Dans une démonstration claire en direct, Monsieur Pasquinelli a présenté l'utilité pratique de cet outil, ce dont les personnes responsables de la formation ont pris connaissance avec grand intérêt. Il a ensuite montré, dans une autre présentation en direct, les multiples possibilités de l'application d'apprentissage numérique «SwissCampus» que les apprentis utilisent déjà intensivement depuis plusieurs an-

Compétences opérationnelles gestionnaires du commerce de détail CFC¹⁾ Compétences opérationnelles assistant/e du commerce de détail AFP²⁾

Gestion des relations avec les clients



Gestion et présentation des produits et prestations



Acquisition, intégration et développement des connaissances sur les produits et prestations





De gauche à droite: Jasmine Rüegger, Patrick Roth, Pietro Lamanuzzi, Rosalba Milone, Beat Jaussi, Daniele Travaglione, Markus Dallinger

nées et qui s'avérera aussi à l'avenir un outil précieux pour transmettre des connaissances professionnelles.

www.konvink.ch comme casse-tête numérique

En conclusion de sa démonstration, Monsieur Pasquinelli a présenté le nouveau médium d'apprentissage «Konvink». À l'aide d'exemples pratiques, il a expliqué à l'aide d'exemples les possibilités offertes par cette plateforme pour les formateurs, mais aussi pour les apprentis. Les entreprises formatrices et les apprentis sont encore très réticents quant à ce médium d'apprentissage numérique d'un nouveau type destiné à remplacer la documentation d'apprentissage existante, car ce nouvel environnement numérique inhabituel exige de toutes les parties prenantes une période d'initiation. Dans ses considéra-

tions, Monsieur Pasquinelli a tenté de réduire les réserves et le scepticisme de nombreux responsables de la formation et des formatrices et formateurs à l'égard de ce nouveau médium d'apprentissage, en leur présentant clairement les fonctions de cette nouvelle plateforme. Néanmoins, il était clair pour tous les participants qu'il faudra encore du temps pour s'habituer à ce nouveau médium afin d'obtenir un résultat permettant d'atteindre le but visé par toutes les personnes engagées dans la formation professionnelle. Bien entendu, il est évident que Swissavant – Association économique artisanat et ménage est dans ce cas l'interlocuteur par excellence pour toutes les entreprises formatrices et les apprentis des quatre branches de formation et d'examen en cas de difficultés de mise en route ou d'accès ou encore de questions restées sans réponse. Les respon-

sables de Swissavant sont même disposés à répondre au vœu d'une aide individuelle ou d'un soutien pratique. Toutes les personnes intéressées engagées dans la formation peuvent consulter les informations détaillées et complémentaires ainsi que les présentations de la Journée nationale de la formation 2022 concernant la réforme de l'apprentissage «vente 2022+» sur le site www.swissavant.ch. Du reste, Swissavant se tient en permanence à la disposition de tout le secteur économique, dans toutes les branches de formation et d'examen, pour répondre à toutes les questions concernant la formation et la réforme de l'apprentissage «vente 2022+». «Nous sommes volontiers à votre disposition et c'est avec plaisir que nous recevrons votre prise de contact».

Pour le compte-rendu: Danilo Pasquinelli, photos: apix.ch

Interactions au sein de l'entreprise et dans la branche



Conception et réalisation d'expériences d'achat



Gestion de magasins en ligne



Dans le cadre de la Journée nationale de la formation 2022 de la Fondation polaris, quelques participants du public ont accepté de se prêter à une brève interview. Voici leurs déclarations...

Pietro Lamanuzzi, responsable des ventes chez Rupf & Co. AG, ainsi que des directeurs de site de toute la Suisse.

Pourquoi êtes-vous ici aujourd'hui?

En tant qu'entreprise formatrice, il nous tient à cœur d'être toujours à la pointe de l'actualité et d'être au courant des nouvelles réalités. Nous ne voulions donc pas manquer cette journée d'information sur «Vente 2022+» et «Konvink».

Qu'est-ce qui vous motive à continuer à former?

Nous sommes confrontés depuis un certain temps à une pénurie de personnel qualifié. Trouver du personnel bien formé dans notre branche s'avère de plus en plus être un grand défi. Il est donc évident pour nous de former nous-mêmes aujourd'hui le personnel de demain. De plus, nous souhaitons être perçus comme une entreprise formatrice représentative qui assume sa responsabilité envers les jeunes également dans le domaine de la formation.

Nous considérons en outre comme précieux et enrichissant de transmettre des connaissances spécialisées et d'observer l'évolution des apprentis de l'adolescent à l'adulte.

Désormais, des compétences opérationnelles sont transmises. Qu'en pensez-vous?

Pour nous, cela ne diffère pas fondamentalement de ce qui se faisait auparavant. Nous enseignons déjà sous cette forme. En fait, seules les désignations sont nouvelles et tout semble être organisé de manière un peu plus compliquée. Nous avons donc un peu de respect pour les nouveaux efforts à fournir. Nous ne pensons pas non plus qu'il soit optimal de laisser certaines compétences aux apprentis. Nous aurions préféré que ce soit le formateur qui prenne la direction des opérations. Nous sommes impatients de voir comment cela sera mis en pratique et avec quel succès...

Comment s'est déroulé le démarrage pour vos nouveaux apprentis?

En principe, tous les apprentis ont bien commencé. Nous avons étudié les nouveautés de manière approfondie et utilisé les documents disponibles pour nous préparer. Comme certains de nos apprentis ont commencé une deuxième formation, ils savaient déjà comment ça se passait, ce qui facilite bien sûr énormément le démarrage. En principe, nous considérons tous nos apprentis comme un grand atout pour les filiales et, avec cette attitude positive, nous démarrons en général toujours bien.

Quel est votre bilan de la manifestation d'aujourd'hui et la participation en a-t-elle valu la peine?

L'événement d'aujourd'hui nous a beaucoup plu. Nous avons eu une bonne vue d'ensemble des changements et savons désormais en détail où en est la situation et ce à quoi nous devons encore nous préparer. Bien que nous ayons déjà regardé Konvink auparavant, les informations fournies par Danilo Pasquinelli ont été très instructives et précieuses. Nous avons trouvé que la manière concise, détendue et amusante de présenter les choses était extrêmement réussie. Du point de vue de l'organisation, tout s'est parfaitement déroulé, de l'inscription en ligne au lieu central, en passant par le délicieux repas de midi, que nous avons beaucoup apprécié. C'était un événement formidable – merci beaucoup! Nous avons déjà noté la date du 21 septembre 2023. Pour les formateurs Ruco, c'est un rendez-vous obligatoire. Il est important d'être au courant et de pouvoir répondre de manière compétente aux parents et aux apprentis. À notre avis, il s'agit donc d'un rendez-vous incontournable pour chaque formateur!



Pietro Lamanuzzi



Marina Kuster, responsable de la filiale de Zurich, boesner GmbH, Unterentfelden/AG

Pourquoi êtes-vous ici aujourd'hui?

A cause du nouvel enseignement «vente2022+». Pour moi, le thème «Konvink» en particulier était très important, j'ai beaucoup de questions à ce sujet.



Marina Kuster

Qu'est-ce qui vous motive à continuer à former?

Les jeunes sont parfois un peu «bruts de décoffrage», et c'est agréable de les accompagner et de voir comment ils évoluent pendant leur formation. Après leur apprentissage, ils peuvent alors se lancer avec succès dans la vie professionnelle.

Désormais, des compétences opérationnelles sont transmises. Qu'en pensez-vous?

En principe, je trouve que c'est une bonne chose, mais je n'ai pas encore une vue d'ensemble. Après l'événement d'aujourd'hui, certaines choses sont plus claires pour moi.

Comment s'est passé le démarrage pour vos nouveaux apprentis?

Pas particulièrement bien, mais en tout cas pas mal non plus! Notre apprenti est très disposé à apprendre et à critiquer, ce qui est très appréciable. Si on lui montre quelque chose, il le met rapidement en pratique.

La participation d'aujourd'hui en valait-elle la peine et, si oui, pourquoi?

Oui, beaucoup! Beaucoup de choses sont maintenant plus claires, cela valait donc vraiment la peine de participer à la journée de formation.

Quel est votre bilan de la manifestation d'aujourd'hui et que pouvez-vous mettre en œuvre?

La manifestation était très bonne et informative et la plupart des questions ont pu être clarifiées.

Fabio Rodrigues, Gérant Neuchâtel et Gaetan Piller, Gérant, Givisiez, Akzo Nobel Coatings AG

Pourquoi êtes-vous présent(e) aujourd'hui?

Pour s'informer sur les nouveaux contenus et outils d'apprentissage.

Quelle est votre motivation pour continuer à former?

Transmettre notre savoir-faire à la nouvelle génération et être sûrs que nous avons de très bons collaborateurs pour le futur.

Des compétences d'action sont désormais enseignées. Qu'en pensez-vous?

C'est très bien, car cela permet aux apprentis de s'impliquer encore plus dans le processus d'apprentissage.

Les nouveaux apprentis ont-ils bien démarré?

Oui, pour l'instant ils sont motivés et intéressés.

Est-ce que cela valait la peine de participer aujourd'hui et si oui, pourquoi?

Oui, pour mieux comprendre les changements et le nouvel outil Konvink.

Quel est votre bilan de l'événement d'aujourd'hui et que pouvez-vous faire pour mettre en œuvre ce projet?

Très instructif pour nous, mais nous aurions préféré voir Konvink en français.

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



Knuchel Farben



Knuchel Farben AG • CH-4537 Wiedlisbach
Telefon +41 (0)32 636 50 40 • knuchel.swiss.ch