

FARBEN NEWS

I MÄRZ/MARS 2024

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



TITELBILDSERIE/SÉRIE DE COUVERTURES 2023:

ARBEITEN VON LERNENDEN AUS DEM ÜBERBETRIEBLICHEN KURS (ÜK) IM JAHR 2023.
TRAVAUX RÉALISÉS PAR LES APPRENTIS DU COURS INTERENTREPRISES (CIE) EN 2023.

decomur

Roll-Spachtel

Enduit au Rouleau



für innen

3 mm



auf Null ausziehbar

- gebrauchsfertiger Flächenspachtel für Wand und Decke
- aufrollen, abglätten fertig!

MADE IN GERMANY
**PREMIUM
QUALITÄT**
★ ★ ★ ★ ★



Weitere Informationen zu unseren Produkten finden Sie auf www.allchemet.ch

ORIGINAL
decotric®



54. GV 2024: Auf zu neuen Ufern!

An der diesjährigen 54. Generalversammlung des VSF, welche am **Samstag, 1. Juni 2024** stattfindet, hat sich die Bosshard Farben AG aus Rümlang als Co-Organisator angeboten. Somit ergibt sich der GV-Austragungsort in diesem Jahr in der Zürcher Flughafenregion.



Es dürfte eine historische GV werden, denn folgt die Versammlung den Anträgen des Vorstandes, wird es die letzte GV in dieser Art sein. Grund genug, nochmals einen tollen GV-Event allen Mitgliedern aus Industrie und Handel anzubieten.

Auf zu neuen Ufern

Am Samstag, 1. Juni 2024, um 10.15 Uhr, beginnt die 54. ordentliche Generalversammlung des Verbandes mit der Eröffnung und der Bearbeitung der statutarischen Angelegenheiten. Zusätzlich zu den regulären Informationspunkten und der Decharge-Erteilung wird der Vorstand die Fusion des VSF mit Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt beantragen. (Ausführlicher Bericht auf Seite 7). Dieser strategische Richtungswechsel wurde im Vorstand weder leichtfertig noch unbedacht getroffen. Vielmehr ist er das Ergebnis einer Entwicklung, die sich bedauerlicherweise in den letzten Jahren abgezeichnet hat, vor allem aufgrund der knappen Personalressourcen, insbesondere im Hinblick auf die Mitarbeit im Vorstands-Gremium. So konnte nach der Ära Lachenmeier das Präsidium erst nach einem vakanten Jahr mit Beat Capelli besetzt werden, und nach dessen Demission blieb das Amt wiederum unbesetzt, und wird aktuell le-



54^e AG 2024: en route vers de nouveaux horizons!

Cette année, la 54^e assemblée générale de l'ASCP, qui aura lieu le **samedi 1^{er} juin 2024**, a été co-organisée par Bosshard Farben AG de Rümlang. Le lieu de l'AG de cette année se trouve donc dans la région de l'aéroport de Zurich.

Ce devrait être une AG historique, car si l'assemblée suit les propositions du comité, ce sera la dernière AG de ce type. C'est une raison suffisante pour offrir une nouvelle fois un superbe événement à tous les membres de l'industrie et du commerce.

Vers de nouveaux horizons

Le samedi 1^{er} juin 2024, à 10h15, la 54^e assemblée générale ordinaire de l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture a fédération débutera par l'ouverture et le traitement des questions statutaires. En plus des points d'information réguliers et de l'octroi de la décharge, le comité proposera la fusion de l'ASCP avec Swissavant – Association économique Artisanat et Ménage. (Rapport détaillé en page 7). Ce changement d'orientation stratégique n'a pas été pris à la légère ou de manière irréfléchie par le comité. Il est plutôt le résultat d'une évolution qui s'est malheureusement dessinée au cours des dernières années, principalement en raison de la pénurie de ressources en personnel, notamment en ce qui concerne la collaboration au sein de l'organe de l'ASCP. Ainsi, après l'ère Lachenmeier, la présidence n'a pu être occupée par Beat Capelli qu'après une année de vacance, et après la démission de ce dernier, le poste est à nouveau resté vacant et





diglich ad interim von Jannine Bleisch geführt. Eine offizielle Kandidatur für den Vorsitz des Verbandes ist aber trotz grossen Bemühungen bedauerlicherweise ausgeblieben. Dieser und andere Gründe flossen in die Überlegungen «VSF – Quo vadis?» ein und führten schliesslich zu den Fusionsgedanken und somit zur Einreichung des aktuellen Antrags. Der VSF-Vorstand ist überzeugt, dass diese Fusion auf langfristige Sicht gesehen der Branche «Farben» am dienlichsten sein wird. Durch die Fusion mit Swissavant wird der Fortbestand der Detailhandelsausbildung (DHF/DAH) in der Farbenbranche sichergestellt. Und dies liegt dem Vorstands-Gremium sehr am Herzen und geniesst oberste Priorität.

Somit hofft der VSF-Vorstand, dass die Mitglieder des VSF dem Antrag folgen und diesen gutheissen werden.

«...und dann das Vergnügen»

Nach der offiziellen Versammlung wird ausreichend Gelegenheit zum gegenseitigen Austausch und Networking geboten sein. Ob beim Stehlunch nach der GV, während der Besichtigung der neuen Produktionsstätte der Bosshard Farben AG oder beim Apéro und Abendessen in flugzeugaffiner Umgebung – ein vielfältiges Programm erwartet Sie, das dem Bedürfnis nach mehr Austausch Rechnung trägt.

Der gesamte Vorstand des VSF freut sich ausserordentlich, alle Mitglieder aus Industrie und Handel herzlich zur 54. GV und somit zur Mitbestimmung der Zukunft des VSF einzuladen und hoffentlich auch zahlreich begrüssen zu dürfen.

Alexandra Kunz

n'est actuellement occupé qu'à titre intérimaire par Jannine Bleisch. Malheureusement, aucune candidature officielle n'a été présentée pour la présidence de l'association. Cette raison et d'autres ont été prises en compte dans les réflexions «ASCP – Quo vadis?» et ont finalement conduit à l'idée de la fusion et donc au dépôt de la proposition actuelle. Le comité de l'ASCP est convaincu qu'à long terme, cette fusion sera la plus bénéfique pour le secteur des peintures. La fusion avec Swissavant permettra d'assurer la pérennité de la formation au commerce de détail (DHF/DAH) dans la branche des peintures. Le comité y tient beaucoup et en fait une priorité absolue.

Ainsi, le comité de l'ASCP espère que les membres de l'ASCP suivront et approuveront cette proposition.

«...et puis le plaisir»

L'assemblée officielle sera suivie de nombreuses occasions d'échanges et de réseautage. Que ce soit lors du lunch debout après l'AG, pendant la visite du nouveau site de production de Bosshard Farben AG ou lors de l'apéritif et du dîner dans un environnement en rapport avec l'aviation, un programme varié vous attend, qui tient compte du besoin de plus d'échanges.

L'ensemble du comité de l'ASCP est extrêmement heureux d'inviter cordialement tous les membres de l'industrie et du commerce à la 54^e AG et de participer ainsi à la détermination de l'avenir de l'ASCP et, nous l'espérons, de les accueillir en nombre.

Alexandra Kunz

Co-Organisator: Bosshard Farben AG, Rümlang

Von der Natur inspiriert

Bosshard-Farben AG ist ein unabhängiges Familienunternehmen und steht für echte Schweizer Qualität ein.

Aus unserer eigenen Forschung und Entwicklung bringen wir richtungsweisende Neuerungen hervor. Unsere Produkte sind innovativ und hochwertig.

Das Qualitäts- und Umweltbewusstsein steht dabei immer im Vordergrund. Unser Fokus auf Nachhaltigkeit im Umgang mit Ressourcen und Menschen verschafft uns einen weiteren Vorsprung im Markt – ökonomisch, ökologisch und sozial.



Quelle/Source: «Bild/Image: IE Group»

Co-organisateur: Bosshard Farben AG, Rümlang

Inspirée par la nature

Bosshard-Farben AG est une entreprise familiale indépendante qui se porte garante de la qualité suisse. Notre propre département de recherche et de développement nous permet d'apporter des innovations novatrices. Nos produits sont innovants et de grande qualité.

Le souci de la qualité et de l'environnement est toujours au premier plan. L'accent que nous mettons sur la durabilité dans la gestion des ressources et des personnes nous donne une nouvelle longueur d'avance sur le marché – sur le plan économique, écologique et social.

Programm: Samstag, 1. Juni 2024

Dorint Airport-Hotel
Riethofstrasse 40, 8152 Opfikon Zürich
<https://hotel-airport-zuerich.dorint.com/de/>

- ab 09.00 Uhr** Eintreffen der Teilnehmenden im Dorint Airport
- 09.30 Uhr** Begrüßungskaffee/Türöffnung zum GV-Saal
- 10.15 Uhr** **Beginn der 54. Generalversammlung**
- 11.30 Uhr** Apéro riche
- 13.30 Uhr** Transfer zur Bosshard Farben AG
- 14.00 Uhr** Rundgang und Besichtigung der neuen Produktionshallen der Bosshard Farben AG, Rümlang mit anschließendem Zvieri/Apéro
- 16.00 Uhr** Transfer retour zum Dorint Hotel, freies Dislozieren (Auto oder zu Fuss möglich) zum Restaurant «Runway34»
- 16.30 Uhr** Apéro und Möglichkeit, in einem der vier Flugsimulatoren etwas Pilotenluft zu schnuppern und den Steuerknüppel selber zu bedienen
- Ab 19.15 Uhr** Dinner und gemütliches Beisammensein
- ca. 23.30 Uhr** Ende der offiziellen Veranstaltung, individuelle Abreise

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme und eine interessante GV-Veranstaltung in der schönen Flughafen-Region Zürich. VSF – ein lebendiger Verband – ein Verband mit Zukunftsperspektiven!

Programme: samedi 1^{er} juin 2024

Dorint Airport-Hotel
Riethofstrasse 40, 8152 Opfikon Zurich
<https://hotel-airport-zuerich.dorint.com/de/>

- à partir de 09h00** Arrivée des participants à l'hôtel Dorint Airport
- 9h30** Café de bienvenue/ouverture des portes de la salle de l'AG
- 10h15** Début de la 54^e assemblée générale
- 11h30** Apéritif riche
- 13h30** Transfert vers Bosshard Farben AG
- 14h00** Tour et visite des nouvelles halles de production de Bosshard Farben AG, Rümlang, suivi d'un goûter/apéritif
- 16h00** Transfert de retour à l'hôtel Dorint, déplacement libre (en voiture ou à pied) au restaurant «Runway34»
- 16h30** Apéritif et possibilité de s'initier au pilotage dans l'un des 4 simulateurs de vol et de manipuler soi-même le manche à balai.
- 19h15** Dîner et soirée conviviale
- env. 23h30** Fin de la manifestation officielle, départ individuel

Nous nous réjouissons de votre participation et d'une manifestation AG intéressante dans la belle région de l'aéroport de Zurich.
ASCP – une association vivante – une association avec des perspectives d'avenir!



EP FLOORLINE BODENSYSTEM

Scan me



**Das Ultra High Solid Bodensystem.
Massgeschneidert für Ihre Anwendungen!**

Das EP Floorline 2-Komponenten Bodensystem basiert auf Epoxidharz und ist ideal für Garagenböden oder Fertigungsstätten mit «nassen Prozessen» geeignet.

Durch die Kombination von verschiedenen Grundierharzen kann es individuell auf Ihre Anforderungen eingestellt werden.

Bodensysteme von Dold, mehr als nur Beschichtung.

 **DOLD**
Lacke und Farben

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

swiss  quality

Weitere Infos unter: dold.ch



«Wir schaffen das – gemeinsam!»

Zur Generalversammlung 2024 wird der Vorstand des «Verbandes Schweizerischer Farbenfachhändler VSF» den Mitgliedern die Fusion mit dem Wirtschaftsverband «Swissavant» beantragen. Warum? Wozu? Wie weiter? VSF-Präsidentin a. i. Jannine Bleisch und Bruno Guzzo, Leiter Berufsbildung VSF, erklären.

Wir wissen es alle: «Wer nicht mit der Zeit geht, ...» – Wandel und Veränderung sind die grossen Konstanten im heutigen Leben. Oft rufen sie nach rascher, nicht selten nach radikaler Anpassung, um den zweiten Teil des Zitats zu vermeiden. Das lässt sich auch für den VSF – und damit für den Erhalt

des Knowhows im Farbenfachhandel – sagen. Die berufliche Ausbildung zu Beratung und Verkauf von Farben und Lacken gilt als zentrale Aufgabe des VSF. Denn die Nachwuchssicherung ist eine der wichtigsten Verantwortungen der meisten Branchenverbände – das «Filetstück», wenn man so will. Nur eben: Der Verband selber muss funktionieren, um diese Verantwortung wahrnehmen zu können. Dazu ist er auf das Engagement einsatzbereiter Mitglieder angewiesen. Und hier liegt die Krux: Dem VSF fehlt der eigene Nachwuchs!

«Fachkräftemangel» – auch im Verband ...

Viele Berufsbranchen bräuchten mehr geeignete und willige Leute. Aber auch die «Organisationen der Arbeitswelt OdA» (Arbeitgeberverbände, Gewerkschaften, Paritätische Kommissionen, Bildungseinrichtungen) suchen, teilweise händeringend, nach Personal oder müssen ganz neue Wege gehen. Das zeichnet sich nun auch im VSF ab: Die Mitgliederbasis schrumpft seit Jahren – wenn auch nicht dramatisch, so doch kontinuierlich. Einzelgeschäfte werden geschlossen, die Filialisierung durch grössere Unternehmen geht weiter und die grossen Lieferanten eröffnen eigene Depots. Der Vorstand lässt sich kaum mehr mit Vertretern des Fachhandels besetzen. Das Präsidium wird seit zwei Jahren interimistisch geführt. Spätestens 2026



«Nous y arriverons – ensemble!»

Lors de son assemblée générale de 2024, le comité de l'«Association suisse des commerçants en peintures ASCP» proposera à ses membres de fusionner avec l'association économique «Swissavant». Pourquoi? Dans quel but? Comment continuer? La présidente ad intérim de l'ASCP, Jannine Bleisch, et Bruno Guzzo, responsable de la formation professionnelle de l'ASCP, s'expliquent.



Nous le savons tous: «Qui ne va pas avec son temps...». – Le changement et la transformation sont les grandes constantes de la vie actuelle. Souvent, ils appellent une adaptation rapide, parfois même radicale, pour éviter la deuxième partie du proverbe cité. On peut en dire autant pour l'ASCP – et donc pour le

maintien du savoir-faire dans le commerce spécialisé en peinture. Former des professionnels pour conseiller les clients et vendre des peintures et des vernis est considéré comme une tâche essentielle de l'ASCP. En effet, assurer la relève est l'une des principales responsabilités de la plupart des associations professionnelles. Seulement voilà: l'association elle-même doit fonctionner pour pouvoir assumer cette responsabilité. Pour ce faire, elle a besoin de l'engagement de membres prêts à s'investir. Or c'est là que le bât blesse: il manque à l'ASCP sa propre relève!

«Pénurie de personnel qualifié» – aussi au sein notre Association ...

De nombreuses professions auraient besoin de plus de volontaires disposant des aptitudes nécessaires. Or les «organisations du monde du travail OrTra» (associations d'employeurs, syndicats, commissions paritaires, établissements de formation) recherchent elles aussi du personnel, parfois désespérément, faute de quoi, elles doivent emprunter des voies entièrement nouvelles. Telle est l'évolution qui se dessine désormais aussi au sein de l'ASCP: l'effectif des membres diminue depuis des années. Cette évolution n'est pas dramatique, mais constante. Des commerces de détail indépendants ferment, la filialisation par de plus grandes entreprises se poursuit et les grands fournisseurs ouvrent leurs propres



wird der Leiter Berufsbildung aus statutarischen Gründen sein Amt niederlegen, eine Nachfolge ist nicht in Sicht. – Die Ursachen für diese Bewegungen sind zunächst im Strukturwandel der Branche zu suchen. Und auch im Umstand, dass ein Einzelgeschäft zu führen im heutigen Marktumfeld sehr anspruchsvoll geworden ist – Stichworte Digitalisierung und Online-Handel, hochentwickelte Logistik und hohe Kundenmobilität. Ausserdem spielt der Trend zur Individualisierung mit: Das Kollektiv verliert an Bedeutung. Es scheint oft nicht mehr lohnend, sich miteinander für ein gemeinsames höheres Ziel zu engagieren – oder der allgemeine Druck lässt es nicht zu. – Das alles sind wirtschaftliche und gesellschaftliche Megatrends, denen sich auch der VSF nicht entziehen kann. Die Folge: Man sucht neue Wege zum Ziel!

dépôts. Le comité peine à trouver de nouveaux membres parmi les commerçants spécialisés. La présidence est assurée par intérim depuis deux ans. Au plus tard en 2026, le responsable de la formation professionnelle quittera son poste pour des raisons statutaires et aucun successeur n'est en vue. Les causes de ces mouvements, il faut d'abord les rechercher dans les changements structurels de la branche. Mais aussi dans le fait qu'il est devenu très difficile de gérer un commerce de détail indépendant dans l'environnement économique actuel: les mots-clés sont la numérisation et le commerce en ligne, une logistique très développée et la grande mobilité des clients. En outre, la tendance à l'individualisation joue un grand rôle: le collectif perd de son importance. L'intérêt pour s'engager ensemble pour un but supérieur semble se perdre ou alors la pression générale ne le permet plus. Ce sont des mégatendances économiques et sociales auxquelles l'ASCP n'échappe pas. En conséquence, il faut chercher de nouvelles voies pour atteindre l'objectif!



Zusammen stark

Dieses wichtigste Ziel des VSF ist der Erhalt der Berufsbildung, um den Branchennachwuchs zu sichern. Die bereits bestehende, enge Kooperation mit dem Wirtschaftsverband Swissavant – Geschäftsstelle, Berufsbildung/üK und «Farben News» sind bereits in Wallisellen beheimatet – bietet sich als bestmögliche Lösung an. Die Alternative, den VSF sang- und klanglos zu liquidieren, kommt mit Blick auf die Brancheninteressen nicht in Frage. – Mit der Fusion würde der VSF als «Fachgruppe Farben» (prov. Benennung) die Berufsbildung innerhalb der Strukturen von Swissavant weiterhin betreuen und entwickeln können, ohne dass es die ressourcenaufwändigen Strukturen eines eigenen Verbandes braucht. Es geht hier vor allem um die Durchführung der überbetrieblichen Kurse in Lostorf, aber auch um den Know-how-Transfer punkto Berufsbildung. Denn unter dem Dach von Swissavant profitiert die Farbenbranche weiterhin von dieser Kompetenz. Die Berufsbildung ist für die gesamte Farbenbranche – Händler, Lieferanten und auch Kunden – gleichermassen wichtig.

L'union fait la force

C'est l'objectif principal de l'ASCP que de maintenir la formation professionnelle afin d'assurer la relève de la branche. L'étroite coopération qui existe déjà avec l'association économique Swissavant (à savoir le secrétariat, la formation professionnelle/CIE et «Farben News» déjà installés à Wallisellen) s'impose comme la meilleure solution possible. L'alternative qui consisterait à liquider l'ASCP sans bruit n'entre pas en ligne de compte au regard des intérêts de la branche. La fusion permettrait à l'ASCP d'assurer le maintien et le développement de la formation professionnelle au sein des structures de Swissavant en tant que «groupe spécialisé peintures» (désignation provisoire), sans avoir besoin de mettre en place elle-même des structures coûteuses en ressources. Il s'agit avant tout de réaliser les cours interentreprises à Lostorf, mais aussi de transmettre le savoir-faire en matière de formation professionnelle. En effet, sous l'égide de Swissavant, le commerce de la peinture continue de profiter de cette compétence. La formation professionnelle est tout aussi importante pour toute la branche de la peinture, que ce soit pour des distributeurs, des fournisseurs ou des clients.

Frau Bleisch, Herr Guzzo: Der Vorstand wird die Fusion des VSF mit dem Wirtschaftsverband Swissavant beantragen. Was führte zu diesem Antrag?

Jannine Bleisch: Wir haben erkannt, dass unser Verband mit den verfügbaren personellen Ressourcen nicht wie bisher weiterbestehen kann. Wir sind im Moment noch funktionsfähig und finanziell gut unterwegs. Auf mittlere Sicht ist ein Funktionalisieren des VSF als eigenständiger Fachhandelsverband aber nicht mehr gewährleistet.

Bruno Guzzo: Wir haben einige Alternativen diskutiert, unter denen das Zusammengehen mit Swissavant die mit Abstand beste, die Verbandsauflösung sicher die schlechteste wäre. Darum der entsprechende Antrag an unsere GV 2024.

Wie ist das Vorgehen konkret geplant?

B.G.: Wir beantragen unserer GV vom 1. Juni 2024 die Fusion des VSF mit Swissavant. Bei Annahme wird unser Fusionsantrag der GV 2025 von Swissavant vorgelegt. Stimmen die Mitglieder von Swissavant ebenfalls zu, tritt die Fusion rückwirkend auf den 1. Januar 2025, spätestens auf den 1. Januar 2026 in Kraft. – Wir wollen der Farbenbranche weiterhin ein eigenes Profil geben und allenfalls auch im Vorstand von Swissavant mitdenken können. Allerdings ist klar, dass wir mit dem Vorschlag relativ spät an den VSF gelangen. Das hat mit den internen Vorentscheiden bei Swissavant zu tun, die Zeit brauchten.

Was würde sich bei einer Annahme des Fusionsantrags ändern?

B. G.: Vielleicht zuerst: Was bliebe gleich? Da ich mich seit zwei Jahrzehnten für unsere Berufsbildung engagiere, wäre ich dankbar für die Gewissheit, dass sie weiterlebt und sich weiterentwickelt. Für viele Mitglieder ist sie der wichtigste Grund einer Mitgliedschaft, was den Fortbestand des VSF als Fachgruppe sichert. Gleich blieben auch die administrativen Leistungen unserer Geschäftsstelle bei Swissavant. Bei den Beiträgen käme – Stand heute – das Beitragsmodell von Swissavant zum Tragen. Diese wird aktuell modernisiert. Deshalb kann ich hierzu noch keine präzisen Aussagen machen. Zur Sozialvorsorge wären keine zwingenden Änderungen nötig. Wir könnten aber vom Know-how und den Strukturen von Swissavant individuell profitieren und erhielten zusätzlichen Spielraum bei den Sozialkassen. Die heutige GV würde vermutlich von einer Fachgruppenversammlung abgelöst.

Was passiert bei Ablehnung?

B. G.: Wir müssten das Geschäft im Vorstand überarbeiten und der GV 2025 erneut vorlegen – also mit noch besseren Argumenten noch besser kommunizieren. Oder wir bekämen den Auftrag, Alternativen vorzulegen. Hier wäre – Stand heute – eigentlich nur der geschlossene Rücktritt des Vorstands, die

Madame Bleisch, Monsieur Guzzo: le comité va demander la fusion de l'ASCP avec l'association économique Swissavant. Qu'est-ce qui a conduit à cette proposition?

Jannine Bleisch: Nous avons reconnu que notre association ne pouvait pas continuer à exister comme avant avec les ressources en personnel disponibles. Pour l'instant, nous sommes encore fonctionnels et en bonne santé financière. Mais à moyen terme, le fonctionnement de l'ASCP en tant qu'association indépendante du commerce spécialisé n'est plus garanti.

Bruno Guzzo: Nous avons discuté de plusieurs alternatives, parmi lesquelles la fusion avec Swissavant semble de loin la meilleure, et la dissolution de l'association certainement la pire. Telle est la raison de la proposition correspondante soumise à notre AG 2024.

Comment la procédure se déroulerait-elle concrètement ?

B.G.: Nous proposerons à notre AG du 1^{er} juin 2024 la fusion de l'ASCP avec Swissavant. En cas d'acceptation, notre proposition de fusion sera soumise à l'AG de Swissavant en 2025. Si les membres de Swissavant l'approuvent aussi, la fusion entrera en vigueur rétroactivement au 1^{er} janvier 2025 ou au plus tard au 1^{er} janvier 2026. Nous voulons continuer à donner un profil propre à la branche des peintures et, le cas échéant, pouvoir participer aux réflexions du comité de Swissavant. Il est toutefois clair que nous soumettons cette proposition relativement tard à l'ASCP. Cela s'explique par les décisions préliminaires internes de Swissavant, qui ont pris du temps.

Quels seraient les changements en cas d'acceptation de la proposition de fusion?

B. G.: Peut-être tout d'abord: qu'est-ce qui ne changerait pas? Comme je m'engage depuis deux décennies pour notre formation professionnelle, je serais reconnaissant d'avoir la certitude que celle-ci continue à vivre et à se développer. Pour de nombreux membres, elle est la principale raison d'une adhésion, ce qui assure la pérennité de l'ASCP en tant que groupe spécialisé. Les prestations administratives de notre secrétariat auprès de Swissavant resteraient également inchangées. Concernant les cotisations, en l'état actuel des choses, c'est le modèle de cotisation de Swissavant qui s'appliquerait. Celui-ci est actuellement en cours de modernisation. C'est pourquoi je ne peux pas encore faire de déclarations précises à ce sujet. En ce qui concerne la prévoyance sociale, aucun changement ne s'imposerait. Nous pourrions toutefois profiter individuellement du savoir-faire et des structures de Swissavant et bénéficier d'une marge de manœuvre supplémentaire pour les caisses sociales. L'AG actuelle serait probablement remplacée par une assemblée de notre groupe spécialisé.

Que se passerait-il en cas de refus?

B. G.: Nous devrions revoir la question au sein du comité et la présenter à nouveau à l'AG 2025, c'est-à-dire la communiquer encore mieux avec des arguments encore meilleurs. Sinon,





Verbandsauflösung und damit die Beendigung der Berufsausbildung Farben in Sicht. Das will niemand. Andere Ideen haben wir bisher als wenig realistisch verworfen. Nicht zuletzt deshalb, weil uns der Gesetzgeber seit 2005 zwingend dem Handel zuordnet. Ein Zusammengehen mit handwerklichen Gruppen wie etwa Maler/Gipser (SGMV) ist somit ausgeschlossen. Insofern hoffen wir sehr auf das Vertrauen unserer Mitglieder in unseren Vorschlag.

Warum Swissavant als Partner?

J. B.: Indem unsere Geschäftsstelle von Swissavant in Wallisellen betreut wird und es ein Verband des Detailhandels ist, sind wir diesem Verband bereits nahe – räumlich, branchenpolitisch, gesetzlich. Das gilt besonders für die gemeinsam genutzten üK-Lokalitäten in Lostorf und die gesamte üK-Organisation. Schliesslich liegen auch unsere Hauptthemen – Farben sowie Eisenwaren/Haushalt – recht nahe beieinander. Die Zusammenarbeit war in der Vergangenheit immer fruchtbar. Bei so vielen Berührungspunkten macht die definitive Integration Sinn.

Haben Sie eine Botschaft an Ihre Mitglieder?

J. B.: Unbedingt! Kommen Sie am 1. Juni 2024 möglichst zahlreich an unsere GV nach Zürich-Flughafen. Stimmen Sie der beantragten Fusion unseres Verbands VSF mit dem Wirtschaftsverband Swissavant zu! Wir möchten den Entscheid möglichst breit abstützen, um den weiteren Weg unserer Branche mit einem klaren Auftrag unserer Mitglieder fruchtbar gestalten zu können.

Frau Bleisch, Herr Guzzo, vielen Dank für die Erklärungen. Ihnen und dem gesamten VSF-Vorstand gutes Gelingen – für eine sichere Zukunft der Farbenbranche!

nous serions chargés de présenter des alternatives. En l'état actuel des choses, la seule solution serait la démission du comité, la dissolution de l'association et donc la fin de la formation professionnelle. Personne ne le souhaite. Nous avons jusqu'à présent rejeté d'autres idées, les jugeant peu réalistes. Notamment parce que le législateur nous classe obligatoirement dans la catégorie des commerçants depuis 2005. Une collaboration avec des groupes d'artisans comme les peintres/plâtriers (SGMV) est donc exclue. Nous comptons donc beaucoup sur la confiance de nos membres dans notre proposition.

Pourquoi choisir Swissavant comme partenaire?

J. B.: Notre secrétariat est géré à Wallisellen par Swissavant, une association du commerce de détail dont nous sommes déjà proches, en termes de locaux, de politique de branche et de législation. C'est particulièrement vrai pour les locaux des CIE utilisés en commun à Lostorf et pour l'ensemble de l'organisation des CIE. Enfin, nos thèmes principaux, peintures et quincaillerie/ménage - sont également très proches. La collaboration a toujours été fructueuse par le passé. Avec autant de points communs, l'intégration définitive prend tout son sens.

Avez-vous un message à faire passer à vos membres?

J.B.: Absolument! Venez nombreux le 1^{er} juin 2024 à notre AG à Zurich-Aéroport. Approuvez la proposition de fusion de notre association ASCP avec l'association économique Swissavant! Nous souhaitons que cette décision soit soutenue par le plus grand nombre possible de personnes, afin de pouvoir organiser de manière fructueuse la suite du parcours de notre branche avec un mandat clair de nos membres.

Madame Bleisch, Monsieur Guzzo, merci beaucoup de vos explications. Bonne chance à vous et à tout le comité de l'ASCP pour un avenir sûr de la branche du commerce des peintures!



Bild: ESB Professional, shutterstock.com

Das sagen die Vorstandsmitglieder Ce que disent les membres du comité

«Schon als ich im Jahr 2020 zum VSF kam, hatten wir uns im Vorstand mit der sinkenden Mitgliederzahl von Vertretern aus dem Fachhandel zu befassen. Seit Längerem machen wir uns also Gedanken zur Zukunft des Verbandes und haben die Essenz des Zusammenschlusses in unserer Branche herauskristallisiert: Das Wichtigste für die Mitglieder ist die Berufsbildung.

Mit dem Zusammenanschluss an den starken Wirtschaftsverband Swissavant können wir die Berufsbildung sicherstellen und von der zeitgemässen Struktur des Verbandes profitieren.

Ich bin überzeugt, dass wir mit der Fusion den richtigen Weg einschlagen, um den Berufsnachwuchs zu erhalten und zu fördern.»

Jannine Bleisch, Präsidentin ad interim



Jannine Bleisch

«Dès mon arrivée à l'ASCP en 2020, nous avons dû faire face, au sein du comité, à la baisse du nombre de membres représentant le commerce spécialisé. Cela fait donc longtemps que nous réfléchissons à l'avenir de l'association et que nous avons cristallisé l'essence même du regroupement dans notre branche: Le plus important pour les membres est la formation professionnelle.

En nous rattachant à la puissante association économique Swissavant, nous pouvons garantir la formation professionnelle et profiter de la structure moderne de l'association.

Je suis convaincu qu'avec cette fusion, nous prenons la bonne voie pour préserver et encourager la relève professionnelle.»

Jannine Bleisch, présidente ad interim

«Die Welt befindet sich im Wandel, und mit ihr unser Verband. Wir stehen vor einer stagnierenden Mitgliederzahl, kämpfen darum, geeignete Personen für den Vorstand zu finden, und sehen uns mit wachsenden und komplexeren Anforderungen an die Berufsbildung konfrontiert.

Inmitten dieser Herausforderungen glaube ich fest daran, dass eine Fusion unsere wichtigste Priorität, nämlich die professionelle Berufsbildung, nicht nur bewahren, sondern sogar stärken kann. Eine Fusion würde es uns ermöglichen, Ressourcen zu bündeln, Synergien zu nutzen und innovative Ansätze zu entwickeln, um den sich verändernden Anforderungen gerecht zu werden, insbesondere im Bereich der Lehrlingsausbildung.

Ich bin zutiefst überzeugt davon, dass eine Fusion für alle Beteiligten nachhaltige Vorteile mit sich bringen würde. Gemeinsam können wir eine starke und zukunftsfähige Organisation schaffen, die in der Lage ist, die Herausforderungen der Zeit zu meistern und unseren Mitgliedern sowie der Lehrlingsausbildung weiterhin einen hohen Mehrwert zu bieten.»

Daniel Schawalder, Kassier



Daniel Schawalder

«Le monde est en pleine mutation, et notre association avec. Nous sommes confrontés à une stagnation du nombre de membres, nous nous battons pour trouver des personnes adéquates pour siéger au conseil d'administration et nous sommes confrontés à des exigences croissantes et plus complexes en matière de formation professionnelle.

Au milieu de ces défis, je crois fermement qu'une fusion peut non seulement préserver, mais aussi renforcer notre principale priorité, à savoir la formation professionnelle. Une fusion nous permettrait de mettre en commun nos ressources, d'exploiter les synergies et de développer des approches innovantes pour répondre à l'évolution des besoins, en particulier dans le domaine de l'apprentissage.

Je suis profondément convaincu qu'une fusion apporterait des avantages durables à toutes les parties concernées. Ensemble, nous pouvons créer une organisation forte et viable, capable de relever les défis de notre époque et de continuer à offrir une forte valeur ajoutée à nos membres et à la formation des apprentis.»

Daniel Schawalder, caissier

SATINA AQUA 20

Der neue wasserverdünnbare Alkydharz-Decklack vereint die beliebten Vorteile eines lösemittelhaltigen Lackes in einer wasserverdünnbaren Rezeptur.

- erstklassiges, seidenmattes Finish
- hoch schmiss- und kratzfest
- kein Erweichen bei starker Belastung durch Handgriffe
- kein Lösemittelgeruch
- aus 67% natürlichen und nachwachsenden Rohstoffen

Mehr Infos:





«Seit längerer Zeit haben wir uns im Vorstand über die Zukunft des VSF-Verbandes unterhalten, unter anderem auch wo die Reise hinführen könnte. Die wichtigste Aufgabe des Verbandes ist und bleibt die Ausbildung der Detailhandelsfachleute im Bereich Farben.

Der Wirtschaftsverband Swissavant ist seit längerer Zeit ein sehr starker und kompetenter Partner des VSF-Verbandes.

Ich bin der Meinung, dass wir durch eine Fusion dies in sehr gute Hände übergeben werden und dass es auch in unserem Sinne weitergeführt werden wird.

Die Ausbildung unserer Lernenden steht im Vordergrund. Mit Swissavant Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt können wir die Zukunft dieses Berufes garantieren.»

Pietro Lamanuzzi, Mitglied des Vorstandes



Pietro Lamanuzzi

«Depuis un certain temps, nous avons discuté au sein du comité de l'avenir de l'association ASCP, et notamment de la direction que pourrait prendre le voyage.

La tâche la plus importante de l'association est et reste la formation des gestionnaires du commerce de détail dans le domaine des peintures.

L'association économique Swissavant est depuis longtemps un partenaire très fort et compétent de l'association ASCP.

Je suis d'avis qu'une fusion nous permettra de remettre cela en de très bonnes mains et que cela continuera également dans

notre sens.

La formation de nos apprentis est au premier plan. Avec Swissavant, Association économique Artisanat et Ménage, nous pouvons garantir l'avenir de cette profession.»

Pietro Lamanuzzi, membre du comité

«Der Verband Schweizerischer Farbenfachhändler VSF vertritt und verbindet seit seiner Gründung im Jahr 1970 die Interessen seiner Mitglieder. Seit einigen Jahren verändern sich die Strukturen im Farbenmarkt fundamental. Die Zahl eigenständiger Farbenfachhändler – und damit auch die Zahl der Mitglieder des VSF – geht seit längerer Zeit stark zurück. Mit diesen gesellschaftlichen Veränderungen hat sich auch die Bedeutung des VSF für die Mitglieder verändert. Als grösste und wichtigste Aufgabe unseres Verbandes hat sich seit vielen Jahren die Berufsbildung im Detailhandel Farben gezeigt. Mit dem Wirtschaftsverband Swissavant verbindet uns seit langer Zeit eine enge Zusammenarbeit – unter anderem bei der Durchführung der überbetrieblichen Kurse in Lostorf. Ich bin gemeinsam mit den Mitgliedern des Vorstandes überzeugt, dass die Fusion mit dem starken Partner Swissavant für die Zukunft eine professionelle und moderne Ausbildung im Sinne unserer Lernenden garantieren wird.»

Urs Buser, Mitglied des Vorstandes



Urs Buser

«Depuis sa création en 1970, l'Association professionnelle suisse des commerçants en peinture ASCP défend et relie les intérêts de ses membres. Depuis quelques années, les structures du marché des peintures changent fondamentalement. Le nombre de commerçants indépendants de peintures – et donc le nombre de membres de l'ASCP – diminue fortement depuis longtemps. Ces changements sociaux ont également modifié l'importance de l'ASCP pour les membres. Depuis de nombreuses années, la formation professionnelle dans le commerce de détail des peintures s'est révélée être la tâche la plus importante de notre association. Une étroite collaboration

nous lie depuis longtemps à l'association économique Swissavant – entre autres pour l'organisation des cours interentreprises à Lostorf.

Avec les membres du comité, je suis convaincu que la fusion avec le partenaire solide qu'est Swissavant garantira pour l'avenir une formation professionnelle et moderne dans l'intérêt de nos apprentis.»

Urs Buser, membre du comité





«Seit der Einführung des neuen Berufsbildungsgesetzes im 2005 wurde die Berufsbildung im VSF professionell den neuen Gegebenheiten angepasst. Der VSF ist für die ganze Berufsbildung in der Schweiz der Branche «Farben» verantwortlich. Es ist nicht relevant, ob es sich bei den Ausbildungsbetrieben um Mitglieder oder Nichtmitglieder handelt. Die wichtigsten Aufgaben des VSF in der Lehrlingsausbildung sind die Organisation und Durchführung der überbetrieblichen Kurse der Branche «Farben», inklusive Optimierung unseres Lehrmittels «Lerne Farbe, Farben mit Erfolg verkaufen», die Qualifikationen erstellen, organisieren und mit einem Expertenteam durchführen, als Ausbildungs- und Prüfungsbranche mit den Behörden zusammenarbeiten und alle notwendigen Tätigkeiten ausführen, um eine hochstehende Berufsbildung zu gewährleisten. Die Berufsbildung ist somit die wichtigste Aufgabe des VSF. Im Februar 2006 fanden in Lostorf die ersten üK für die Lernenden der Branche «Farben» statt, welche im Zeichen der Zusammenarbeit des VSF mit Swissavant standen. Seither wurden weit über 50 üK unserer Branche unter der Verantwortung von Swissavant durchgeführt. Swissavant ist für uns der ideale und starke Partner, denn durch die Zusammenarbeit ist eine professionelle Kontinuität sichergestellt. Diese Kontinuität ist sehr wichtig, denn die üK sind ein wichtiger Bestandteil der Aus-

bildung. Das Streben nach professionellen Strukturen war den auch ausschlaggebend, dass der VSF die Zusammenarbeit mit Swissavant auch in anderen Gebieten suchte und vertiefte. Durch diese enge Kooperation entstand für beide Verbände eine Win-win-Situation. Im Bereich Digitalisierung hat Swissavant immer neue Meilensteine gesetzt. Nur dank der engen Partnerschaft, der Zusammenarbeit und der Bereitschaft von Swissavant den VSF auch im Bereich «Digitalisierung der Branche» zu unterstützen, ist und war es für uns als kleine Branche möglich, unseren Lernenden die «digitale, mobile Lernwelt» und somit eine wichtige Komponente um eine attraktive Berufsbildung im Detailhandel bieten zu können. Die gesamte Branche Farbe ist im Moment sehr starken Veränderungen ausgesetzt. Der Verband ist personell, strukturell und auch finanziell sehr gefordert. Damit die Branche Farbe im Detailhandel weiterhin den hohen Ansprüchen in der Berufsbildung genügen kann, muss jetzt gehandelt werden. Deshalb ist die Fusion des VSF mit dem Wirtschaftsverband Swissavant der einzige und richtige Weg. Als Leiter Berufsbildung VSF, dem die Ausbildung seit 20 Jahren am Herzen liegt, unterstütze ich die Fusion, damit auch in Zukunft eine professionelle Ausbildung der Lernenden im Bereich des Detailhandels der Branche Farben gewährleistet werden kann.»

Bruno Guzzo, Leiter Berufsbildung



Bruno Guzzo

«Depuis l'introduction de la nouvelle loi sur la formation professionnelle en août 2005, la formation prof. au sein de l'ASCP a été adaptée de manière professionnelle aux nouvelles conditions. L'ASCP est responsable de l'ensemble de la formation professionnelle en Suisse de la branche «peintures». Le fait que les entreprises de formation soient membres ou non de l'ASCP n'a aucune importance. Les principales tâches de l'ASCP dans la formation des apprentis sont l'organisation et la réalisation des cours interentreprises branche «peintures», y compris l'optimisation de notre manuel. «LE SAVOIR EN COULEURS – Vendre la peinture avec succès!», l'établissement des qualifications, leur organisation et leur réalisation avec une équipe d'experts, la collaboration avec les autorités en tant que branche de formation et d'examen et l'exécution de toutes les activités nécessaires pour garantir une formation professionnelle de haut niveau. La formation professionnelle est donc la tâche la plus importante de l'ASCP. En février 2006, les premiers cours interentreprises (CIE) pour les apprentis de la branche des peintures ont eu lieu à Lostorf, sous le signe de la collaboration entre ASCP et Swissavant. Depuis lors, plus de 50 cours interentreprises de notre branche ont été organisés sous la responsabilité de Swissavant. Swissavant est pour nous le partenaire idéal et solide, car cette collaboration garantit une continuité professionnelle. Cette continuité est très importante, car les cours interentreprises sont un élément essentiel de la formation. La recherche de structures professionnelles a

également été déterminante pour que l'ASCP recherche et approfondisse la collaboration avec Swissavant dans d'autres domaines. Cette étroite coopération a créé une situation «gagnant-gagnant» pour les deux associations. Dans le domaine de la numérisation,

Swissavant a toujours posé de nouveaux jalons. Ce n'est que grâce à l'étroit partenariat, à la collaboration et à la volonté de Swissavant de soutenir l'ASCP dans le domaine de la «numérisation de la branche» qu'il nous a été possible, en tant que petite branche, d'offrir à nos apprentis le «monde d'apprentissage numérique et mobile» et donc une composante importante d'une formation professionnelle attrayante dans le commerce de détail. L'ensemble du secteur de la peinture est actuellement soumis à des changements très importants. L'association est très sollicitée en termes de personnel, de structures et de finances. Pour que la branche de la couleur dans le commerce de détail puisse continuer à répondre aux exigences élevées en matière de formation professionnelle, il faut agir maintenant. C'est pourquoi la fusion de l'ASCP avec l'association économique Swissavant est la seule et bonne solution. En tant que responsable de la formation professionnelle de l'ASCP, à qui la formation tient à cœur depuis 20 ans, je soutiens la fusion afin qu'à l'avenir également, une formation professionnelle des apprentis puisse être garantie dans le domaine du commerce de détail de la branche des peintures.»

Bruno Guzzo, responsable de la formation professionnelle

Entdecken Sie das DOLD Spritzlacksortiment: Mehr als nur Farbe



In der dynamischen Welt des Baugewerbes und der Industrie sind die Ansprüche an Oberflächen vielseitig und anspruchsvoll. Sie setzen den Massstab für Qualität und Eleganz. Das DOLD Spritzlacksortiment steht bereit, um diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

Spritzlacke müssen eine herausragende Performance bieten, um in verschiedenen Anwendungsgebieten erfolgreich eingesetzt werden zu können. Bei DOLD werden unsere Produkte genau darauf ausgerichtet und entwickelt. Unser breites und tiefes Sortiment an hochwertigen Spritzlacken umfasst sowohl wasserverdünnbare als auch lösemittelhaltige Produkte, die in zahlreichen Bereichen wie; Neubausektor, Renovationen, Metallfassaden, Nutzfahrzeuge, Möbelindustrie und der Transportindustrie Anwendung finden.

Wir verstehen, dass ein erstklassiges Sortiment von Spritzlacken nicht nur durch Qualität definiert ist, sondern auch durch Anpassungsfähigkeit und Zuverlässigkeit glänzen muss. Daher legen wir besonderen Wert darauf, Produkte anzubieten, die nicht nur den aktuellen Standards entsprechen, sondern diese klar übertreffen.

In Einklang mit diesem Leitgedanken setzt unser herausragendes Baulack- und Industrieprogramm Massstäbe in lebendigen Farbspektren und makellosen Oberflächen. Die drei zentralen Mischsysteme – SpacelineSystem, SpacelineAquaSystem und ColorSystem – bilden das Herzstück, das gewährleistet, dass wir stets die passenden Farbtöne erreichen.

Unser Fachwissen, das sich über mehr als 100 Jahre erstreckt, gepaart mit modernster Technologie, ermöglicht es uns, Produkteigenschaften, Farbtöne und Nuancen mit höchster Präzision zu erzielen. Dabei integrieren wir mühelos Spezialeffekte wie metallisierte Lacke oder besondere Glanzgradabstufungen in unsere Produktion. Wir möchten Sie einladen, unsere Systemlack-Lösungen zu entdecken. Dank der Kombination aus Pulverlack-Kompetenz von IGP Pulvertechnik AG und Nasslack-Kompetenz der Dold AG, bieten wir umfassende Beschichtungslösungen aus einer Hand. Perfekt aufeinander abgestimmte Pulver- und Nasslacke mit System gewährleisten durchgängige, harmonische Oberflächen, selbst bei unterschiedlichen

Materialkombinationen oder Herkunft. Erleben Sie die Vielfalt und Qualität unserer Produkte und lassen Sie sich von unserer Leidenschaft und Kompetenz der DOLD GROUP überzeugen.

Für detaillierte Informationen empfehlen wir einen Blick in unsere Spritzlackbroschüre oder eine persönliche Beratung durch unseren Fachberater in Ihrer Region.

Vertrauen Sie auf DOLD – Ihr Partner für hochwertige Spritzlackprodukte.

Text: This Oldani – Leiter Marketing Dold



Spritzlacke



Wasserverdünnbare und lösemittelhaltige
Spritzlacke für alle Anwendungen.




Unternehmen: Wie bereitet man die eigene Nachfolge vor?

Jedes dritte KMU in der Schweiz verschwindet, da sich keine Nachfolgerperson findet. Die Übertragung des Unternehmens ist eine zentrale Aufgabe, wenn man die Kontinuität und den Erfolg eines Geschäfts sicherstellen will. Die notwendigen Schritte für die Umsetzung sind häufig komplex und brauchen mehrere Jahre Vorbereitung.

Der Prozess der Firmenübertragung dauert im Durchschnitt 6,6 Jahre, wie die Wirtschaftsberatung Dun&Bradstreet mitteilt. Ausserdem haben knapp 15% der Unternehmen, bei denen in den kommenden fünf Jahren ein Inhaberwechsel ansteht, noch nicht mit den nötigen Schritten begonnen. Diese fehlende Vorbereitung kann zu einer übermässigen Arbeitsbelastung während der Übergangsphase, einem geringeren Verkaufspreis oder gar zu einem Verschwinden des Unternehmens führen. «Idealerweise sollte man die Nachfolgefrage schon im Alter von 55 Jahren stellen», empfiehlt Matthias Büeler, Corporate Finance Director bei der Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaft BDO.

Die Nachfolgerin oder den Nachfolger finden

Es gibt heutzutage im Wesentlichen drei Szenarien für die Nachfolge: die familieninterne Übertragung (auch FBO für «Family Buy-Out»), die firmeninterne Übertragung, bei der die Geschäfte an einen oder mehrere Angestellte übergeben werden (auch MBO für «Management Buy-Out»), und den externen Verkauf.

«Bei den meisten Firmeninhabern wird häufig schon in den ersten Phasen des Prozesses klar, was die beste Wahl ist.» Die persönliche Situation der Inhaberin oder des Inhabers sowie die Grösse und die Branche des Unternehmens sind entscheidende Elemente. «In den früheren Generationen war die Familiennachfolge der Standard. Diese Art der Übertragung ist jedoch immer weniger verbreitet, selbst bei KMU», gibt Matthias Büeler zu bedenken.

Zudem schliessen einige Unternehmerinnen und Unternehmer diese Option von Anfang an aus. Adrian Amstutz, Inhaber von Amstutz Produkte in Eschenbach (LU) beschloss 2022, sein Chemikalien-Unternehmen zu verkaufen. Die Frage nach der Art der Nachfolge stellte sich für ihn nicht: Er hat keine Kinder und keiner der leitenden Angestellten war bereit, die Firma zu übernehmen.

Auch wenn der externe Verkauf durch ein anderes Unternehmen manchmal aufgrund der erheblichen finanziellen Mittel, die zur Verfügung stehen, relativ rasch über die Bühne gehen kann, darf man dabei nicht das Risiko unterschätzen, dass der Käufer wieder abspringt. «Man sollte nicht nur auf einen poten-

Entreprises: comment bien préparer sa succession

Une PME sur trois disparaît en Suisse faute de repreneur. La transmission d'entreprise constitue un enjeu fondamental afin de garantir la continuité et le succès d'une activité. Souvent complexes, les étapes nécessaires à son exécution nécessitent plusieurs années de préparation.

Il est 16h00. Les collaboratrices et les collaborateurs de notime Le processus de transmission d'une entreprise dure en moyenne 6,6 ans, selon le cabinet Dun&Bradstreet. En outre, près de 15% des entreprises qui devront changer de propriétaire dans les cinq prochaines années n'ont pas encore entamé les démarches nécessaires. Ce manque d'anticipation peut engendrer une charge de travail excessive pendant la période de transition, une dévaluation du prix de vente final, voire même la disparition de l'entreprise. «Idéalement, la question de la succession doit se poser dès l'âge de 55 ans», recommande Matthias Büeler, directeur Corporate Finance au sein de la société d'audit, de fiducie et de conseil BDO.

Le choix du successeur

Il existe aujourd'hui trois scénarios principaux de succession: le transfert intra-familial (aussi appelé FBO pour «Family Buy-Out»), le transfert interne à l'entreprise, où un ou plusieurs employés de confiance se voient confier les clés de la société (aussi appelé MBO, pour «Management Buy-Out»), ou encore la procédure de vente externe.

«Pour la plupart des propriétaires d'entreprise, le meilleur choix s'impose souvent dès les premières étapes du processus.» La situation personnelle du propriétaire ainsi que la taille et le secteur d'activité de l'entreprise constituent des éléments décisifs. «Pour les générations précédentes, la succession intra-familiale était la norme. Ce type de transfert est toutefois de moins en moins répandu, même dans les PME», prévient Matthias Büeler. En outre, certains entrepreneurs renoncent d'emblée à cette option. Propriétaire d'Amstutz Produkte à Eschenbach (LU), Adrian Amstutz a décidé de vendre son entreprise de produits chimiques en 2022. Pour lui, la question du type de successeur ne s'est pas posée: il n'a pas d'enfant et aucun cadre employé n'était prêt à reprendre l'entreprise.

Même si la vente interentreprise peut parfois se conclure relativement vite en raison des moyens financiers conséquents dont dispose souvent ce type d'acheteurs, il ne faut toutefois pas sous-estimer le risque de renoncement. «Il s'agit de ne pas miser sur un seul acheteur potentiel, même si la communication

ziellen Käufer setzen, selbst wenn die Kommunikation gut funktioniert und man sich versteht. Man muss immer einen Plan B in petto haben», sagt Adrian Amstutz.

Den Preis festlegen

Um ihren Verkaufswert schätzen zu lassen, müssen sich die Firmen an ein darauf spezialisiertes Unternehmen wenden. «Familienmitglieder oder Angestellte, die die Firma übernehmen, erhalten häufig einen Rabatt», erklärt Matthias Büeler. In der Regel werden FBOs und MBOs mit einem Nachlass von bis zu 30% abgeschlossen.

Der Prozess erfordert eine Vielzahl von häufig komplexen und zeitaufwändigen Schritten: Finanzprüfung, Inventar der Aktiva und Passiva oder auch die Überprüfung der Verfahren auf Konformität mit den rechtlichen Bestimmungen. Viele Unternehmen haben diesbezüglich zu dem Zeitpunkt, wenn der Inhaber anfängt, über die Nachfolge nachzudenken, keine entsprechende Dokumentation. Für Adrian Amstutz bedeutete die Nachfolge eine erhebliche Erhöhung seiner Arbeitszeit während der Übergangsphase. «Man muss sich darauf gefasst machen, über mehrere Monate mehr als 60 Stunden pro Woche zu arbeiten. Das ist auch eine Phase, in der man gegenüber den potenziellen Käufern jederzeit verfügbar zu sein hat», ergänzt er.

Das Schiff verlassen oder an Bord bleiben?

Bei einem FBO oder MBO und auch bei einem externen Verkauf kann der ehemalige Inhaber noch während einer bestimmten Zeit in die Geschäfte des Unternehmens eingebunden bleiben, weil er entweder selbst das Bedürfnis danach hat oder der Käufer es wünscht. Im zweiten Fall besteht das Ziel darin, von den firmenspezifischen Kompetenzen des ehemaligen Chefs zu profitieren und den Übergang zu erleichtern, insbesondere bei den Beschäftigten und den Kunden. Adrian Amstutz hat beschlossen, Amstutz Produkte nicht sofort zu verlassen: «Das Unternehmen trägt meinen Namen, was den Käufer wahrscheinlich dazu veranlasst hat, mich erstmal an Bord zu behalten.» Aus Sicht von Matthias Büeler sind alle Szenarien denkbar. Der Experte warnt jedoch vor dem Risiko, ein «Phantom-Eigner» zu werden. «Diese Situation kann innerhalb des Unternehmens und bei den Partnern für Verwirrung sorgen. Wenn sich die alten und neuen Inhaber nahestehen, können emotionale Bindungen eine rationale Entscheidungsfindung in Bezug auf den Grad der Einbeziehung des Vorgängers verhindern.»

KMU Portal

est fluide et qu'une bonne entente s'établit. Il faut toujours envisager une issue de secours», dit Adrian Amstutz.

Fixer le prix

Pour estimer leur valeur à la vente, les sociétés doivent faire appel à une entreprise spécialisée en la matière. «Les membres de la famille ou les employés qui prennent le relais bénéficient souvent d'une réduction», explique Matthias Büeler. En général, les FBO et MBO se concluent avec une remise pouvant aller jusqu'à 30%.

Le processus demande d'entreprendre une grande quantité de démarches souvent complexes et chronophages: examens des finances, inventaire des actifs et des passifs ou encore vérification de la conformité réglementaire des processus. Or, beaucoup d'entreprises ne disposent pas de la documentation ad hoc au moment où le propriétaire commence à songer à passer le témoin. Pour Adrian Amstutz, la succession s'est traduite par une augmentation considérable de son temps de travail durant la période de transition. «Il faut s'attendre à travailler plus de 60 heures par semaine pendant plusieurs mois. C'est aussi une période où il faut se tenir à disposition des acheteurs potentiels en tout temps», précise-t-il.

Quitter le navire ou rester à bord?

Pour une entreprise en FBO ou MBO, comme pour une vente externe, l'ancien propriétaire peut encore rester impliqué dans les affaires de l'entreprise durant une certaine période, soit parce qu'il en ressent le besoin émotionnel, soit parce que l'acheteur l'exige. Dans ce dernier cas, l'objectif consiste à profiter des compétences spécifiques à l'entreprise de l'ancien dirigeant et à faciliter la transition, notamment auprès du personnel et des clients.

Adrian Amstutz a choisi de ne pas quitter tout de suite Amstutz Produkte: «l'entreprise porte mon nom, ce qui a sans doute poussé l'acheteur à me garder à bord pour l'instant.» Pour Matthias Büeler, tous les scénarios sont envisageables. L'expert met néanmoins en garde contre le risque de devenir un «propriétaire fantôme». «Cette situation peut amener une certaine confusion au sein de l'entreprise et chez les partenaires. Si les anciens et nouveaux propriétaires sont des proches, les liens émotionnels peuvent empêcher une prise de décision rationnelle quant au degré d'implication du prédécesseur.»

Portail PME



Die Zukunft des Bezahlens: Fünf Trends, die den Zahlungsverkehr 2024 prägen werden

Die Welt des bargeldlosen Bezahlens unterliegt einem ständigen Wandel. Trends kommen und gehen, Technologien entwickeln sich weiter, und Innovationen sind allgegenwärtig. Von der Verbreitung generativer KI bis zum Vormarsch digitaler Währungen befindet sich der Finanzsektor in einem Zustand der kontinuierlichen Transformation. Worldline (Euronext: WLN), ein globaler Marktführer für Zahlungslösungen, geht auf die fünf wichtigsten Trends dieses Jahres ein und erklärt, wie diese die finanzielle Landschaft gestalten.



Verbessertes Betrugsmanagement ist entscheidend

Betrug bleibt eine hartnäckige Herausforderung im Finanzsektor, und die Bedeutung von immer ausgereifteren Lösungen für das Betrugsmanagement wächst. Finanzinstitute nutzen zunehmend fortschrittliche Technologien wie künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen, um betrügerische Aktivitäten in Echtzeit zu erkennen und zu verhindern. Diese Technologien ermöglichen die Analyse riesiger Datenmengen, um ungewöhnliche Muster und Anomalien zu identifizieren und sowohl Unternehmen als auch Verbraucher vor Finanzkriminalität zu schützen.

Revolution der generativen KI in Finanzinstituten

Generative KI, eine Form von KI, die Inhalte wie Texte, Bilder und sogar Finanzmodelle generiert, transformiert viele Branchen, einschliesslich des Bankwesens. Sie

ermöglicht es Finanzinstituten, Prozesse zu automatisieren, personalisierte Kundenerlebnisse zu schaffen und prädiktive Modelle für die Risikobewertung zu entwickeln. Generative KI wird bereits zur Automatisierung des Kundenservice über Chatbots, zur Optimierung im Backoffice und sogar zur Vorhersage von Markttrends eingesetzt, und ihr Einsatz wird in naher Zukunft weiter wachsen.

Digitale Währungen gewinnen an Fahrt

Die Entwicklung von digitalen Währungen (CBDCs) durch die Zentralbanken bleibt ein heisses Thema. Diese digitalen Währungen, die von Zentralbanken herausgegeben und reguliert werden, haben das Potenzial, die finanzielle Landschaft neu zu gestalten. Es wird viel über die Vorteile und Herausforderungen der Einführung von CBDCs gesprochen, darunter verbesserte grenzüberschreitende Zahlungen, finanzielle Inklusion und reduzierter Betrug. Zentralbanken weltweit, einschliesslich der

Schweiz, erwägen die Entwicklung von CBDCs. Eine Zukunft, in der digitale Währungen eine zentrale Rolle in der Weltwirtschaft spielen, scheint nicht mehr weit entfernt zu sein.

Grenzüberschreitende Zahlungen bereit für das digitale Zeitalter

Grenzüberschreitende Zahlungen waren traditionell langsam, teuer und ineffizient. Die kontinuierliche Entwicklung internationaler Transaktionen, vorangetrieben durch aufkommende Technologien und Zusammenarbeit von mehreren Parteien, ist offensichtlich. Blockchain und Distributed Ledger Technology (DLT) spielen eine entscheidende Rolle dabei, diese Transaktionen zu beschleunigen und kostengünstiger zu gestalten. Darüber hinaus gewinnen Echtzeit-Zahlungsnetzwerke an Bedeutung, sodass Unternehmen und Einzelpersonen Geld sofort senden und empfangen können. Die Bedeutung dieser Innovationen für die Erleichterung des globalen Handels und der finanziellen Inklusion wird zunehmend betont.

Digitale und Sofortzahlungen verändern Kundenerwartungen

Die Umstellung auf digitale Zahlungen und Instant Payments (Sofortzahlungen) verändert grundlegend die Art und Weise, wie Verbraucher und Unternehmen mit Geld umgehen. Diese Zahlungsmethoden definieren die Kundenerwartungen an Geschwindigkeit, Bequemlichkeit und Sicherheit neu. Mobile Geldbörsen, kontaktlose Zahlungen und Peer-to-Peer (P2P) Zahlungsplattformen wie Apple Pay und PayPal werden weit verbreitet genutzt, und Finanzinstitute passen sich an, um die Nachfrage nach einem nahtlosen digitalen Zahlungserlebnis zu erfüllen.

www.worldline.com/de-ch

Die Welt der Pigmente

Farbpigmente sind ein selbstverständlicher Bestandteil unseres Alltags. Dabei hat die Herstellung und Verwendung von Pigmenten eine uralte Tradition.

Die ältesten Zeugnisse stammen aus Ostafrika und sind zwischen 40000 und 50000 Jahre alt. Den Malern der Steinzeit standen im Prinzip nur vier Farben zur Verfügung:

- Schwarz aus Holzkohle, Russ oder Manganschwärz,
- Weiss aus Kreide, Kalkstein oder Vogelkot,
- Gelb und Rot aus Ockern.

Heute, im 21. Jahrhundert, bieten uns Pigmente eine unglaublich grosse Farbvielfalt und Brillanz, die weit über das Farbspektrum handelsüblicher Sortimente hinausgeht. Im Umgang mit Pigmenten ist für den besseren Erfolg verschiedenes zu beachten.

Korngrösse, Kornverteilung und Kornform

Die Korngrösse ist eine wichtige Kennzahl für die praktischen Eigenschaften eines

Pigments. Häufig sind die Verarbeitbarkeit und der Farbton von der Korngrösse abhängig. Für transparente Mal- oder Lackschichten sollte das Primärkorn möglichst gross sein, denn verwachsene Teilchen lassen die Farbe opaker erscheinen als grosse Einzelkristalle. Grundsätzlich gilt: umso feiner das Pigment, desto grösser ist der Bindemittelbedarf. So benötigt z. B. Blanc fix sehr wenig Öl, Terra di Siena und Flammruss sehr viel.

Neben der Korngrösse spielt auch die Korngrössenverteilung eine wichtige Rolle. Bei synthetischen Pigmenten ist diese meistens relativ homogen, das heisst die Teilchen sind alle ungefähr gleich gross. Bei Erden und Mineralien kann die Korngrössenverteilung abhängig vom Rohmaterial hingegen sehr inhomogen sein. Grundsätzlich gilt: umso ähnlicher die einzelnen Teilchen sind und umso homogener die

Korngrössenverteilung ist, desto klarer ist in der Regel die Farbe. Feinere Teilchen bilden einen feinen Staub, der sich auf die gröberen Teilchen legt und deren Farbe verändert.

Darüber hinaus haben die Pigmentteilchen je nach Material, Herstellung und Bruchverhalten auch ganz unterschiedliche Formen. Die Partikel können runde Teilchen oder scharfkantige kleine Splitter sein, flache Plättchen oder dickere Tafeln und sogar stäbchenförmige, nadelige und faserige Formen aufweisen. Die Kornform spielt für die Verarbeitung ebenfalls eine wichtige Rolle, denn sie erklärt, weshalb z. B. Glas, Quarz oder Lapis Lazuli schwieriger zu verarbeiten sind als Pigmente mit gerundeter Kornform. Die scharfkantigen kleinen Splitter bleiben gerne im Pinsel hängen und lassen sich weniger gut verstreichen. Plättchenförmige Teilchen wie





Graphit oder Glimmer richten sich parallel zur Farbschicht aus. Die Oberfläche der Teilchen reflektiert das Licht und verleiht einen Glanz- oder Glitzereffekt. Durch die Plättchenform kann aber die Trocknung verzögert werden, insbesondere bei Ölfarben. Poröse Teilchen wie Kreide oder kohlenstoffhaltige Schwärzen wirken hingegen eher matt. Aufgrund ihrer Porosität wirken sie wie kleine Schwämmchen und benötigen sehr viel Bindemittel. Nadelige oder faserige Teilchen können bei Malachit, Magnetit, Gips oder anderen Mineralen und auch bei einigen synthetischen Pigmenten auftreten.

Farbton von Pigmenten

Der Farbton eines Pigments hängt u. a. von der Korngröße ab. Dies kann man sehr schön bei den farbigen Glasmehlen mit ihren unterschiedlichen Mahlungen sehen. Zudem hat die Verwendung des Bindemittels einen Einfluss auf die Farbigeit. Beispielsweise werden die meisten Grünerden in Öl sehr dunkel. Daneben wird der Farbton eines Pigments auch von der Beleuchtung beeinflusst. Den Effekt, dass ein Pigment in jedem Licht anders aussieht, nennt

man Metamerie. Besonders stark tritt dies bei blauen, grünen und violetten Pigmenten zutage. Das Nachmischen von Farben, die stark metamere Pigmente enthalten, kann sehr schwierig sein. Farbsysteme nach RAL oder NCS bieten zwar eine Orientierung, geben aber keinen Aufschluss darüber, welche Pigmente oder Pigmentmischungen vorliegen.

Eignung

Die meisten Pigmente lassen sich mit jedem Bindemittel verarbeiten. Ausnahmen sind die echten Grünen Erden sowie tonhaltige Pigmente. Diese sind zwar hervorragend geeignet zur Verarbeitung in Öl, Leim, Kalk und Casein, nicht aber für Acryl oder Silikat. Auch Ultramarin ist ausserordentlich lichtecht, ungiftig und in vielen Techniken stabil, kann aber im Aussenbereich durch sauren Regen langsam zerstört werden. Organische Pigmente bieten brillanteste Farben für Öl, Acryl und Casein, können aber bei Anwendungen im Aussen- oder im Nassbereich aus mineralischen Bindemitteln ausgewaschen werden. Cadmiumpigmente sind für Bauzwecke oder industrielle Anwendungen verboten,

da im Brandfall giftige Gase entstehen. Sogenannte Pigment-Eignungsliste helfen das geeignete Pigment für spezifische Anwendung zu finden.



Lichtechtheit

Zwischen 1910 und 1923/1924 entwickelte Höchst ein Verfahren zur Messung der Lichtechtheit, indem man die Farbstoffe mit einem mit Indigo gefärbten Standard verglich. Dieses Verfahren wurde zuerst für die Färbung von Textilien entwickelt. Die Lichtechtheits-Vergleichsmessung mit der sogenannten Wollskala ist heute international üblich. Die Wollskala gibt die Lichtechtheit in Werten von 1 (schlecht) bis 8 (sehr gut) an, wobei Stoffe mit einer dem Indigo vergleichbaren Lichtechtheit den Wert 8 erhalten, auch, wenn Sie lichtechter sind als Indigo.

Pigment oder Farbstoff

Weit verbreitet ist die Verwechslung von Pigment und Farbstoff. Pigmente sind in



Lösemitteln und Wasser unlösbar, sie verhalten sich etwa so wie ganz feiner farbiger Sand. Farbstoffe lösen sich im Binde- oder Lösemittel auf, man kann sich das vorstellen wie Zucker im Kaffee. Durch die fein verteilten Pigmente erscheint die Mischung getrübt. Farbstoffe ergeben eine transparente Lösung. Da Farbstoffe viel kleiner sind als Pigmente, sind sie meist auch weniger lichtecht.

Benetzbarkeit von Pigmenten

Einige Pigmente, insbesondere die synthetisch-organischen Pigmente, aber auch Tagesleuchtfarben, Kasslerbraun oder Milori-blau lassen sich nur ungern mit Wasser benetzen. Versucht man diese Pigmente in Wasser einzusumpfen oder anzureiben, schwimmen sie wie Fett oben auf. Alkohol (Ethylalkohol oder Isopropanol) oder ein Netzmittel (z. B. Orotan) verringern die Oberflächenspannung und erleichtern das Verarbeiten des Pigments.

Geprillte Pigmente

XSL-Pigmente, Orange DPP RA, Scharlach Rot DPP EK und einige andere besonders feine Pigmente sind geprillt, um Staubbildung zu vermeiden. Prills sind kleine Kügelchen, ähnlich wie man sie von Waschpulvern kennt. Die XSL-Pigmente lösen sich sozusagen selbsttätig auf, wenn sie mit Wasser in Kontakt kommen, andere Pigmente müssen angerieben werden, um die Körnchen aufzubrechen, wie z. B. BRISTOL-Gelb, Wismutgelb oder Beinschwarz aus Knochen.

Fluoreszenz, Phosphoreszenz, Photochrom und Thermochrom Pigmente

Phosphoreszierende Pigmente sind Stoffe, die nach Lichtanregung einige Zeit im Dunkeln nachleuchten. Fluoreszierende Pigmente oder Farbstoffe hingegen leuchten während der Anregung durch ultraviolettes Licht. Hierzu gehören die Tagesleuchtpigmente, die Fluoreszenzfarbstoffe oder die anorganischen Fluoreszenzpigmente. Eine Besonderheit stellen Nachleucht-Farben dar. Diese sind fluoreszierend und phosphoreszierend zugleich.

Die Lichtechtheit von fluoreszierenden Farbkörper ist nicht mit Pigment-Lichtechtheiten vergleichbar. Für die Verarbeitung phosphoreszierender oder fluoreszierender Pigmente ist ein transparentes Bindemittel nötig. Sofern man die Fluoreszenz

der Pigmente nutzen möchte, darf das Bindemittel nur sehr wenig UV-Absorber enthalten.

Durch Anregung mit UV-Licht von 365nm oder starkem Sonnenlicht verändert sich die Farblichkeit von Photochrom Pigmenten von farblos zu einer Farbe. Wenn die energiereiche Beleuchtung entfällt tritt wieder Farblosigkeit ein.

Thermochrom Pigmente reagieren auf Temperatur. In definierten Temperaturbereichen ändern sie ihre Farblichkeit. Das Thermochrom Pigment Grün wechselt so beispielsweise bei einer Temperatur ab ca. 30 °C von grün zu transparent/farblos.

Natürlich und gesund

Es ist ein verbreiteter Irrtum, dass alles was aus der Natur kommt, automatisch auch gesund ist und man natürliche Pigmente daher bedenkenlos verwenden kann. Dies ist leider nicht der Fall. So können bestimmte natürliche Pigmente sogar sehr giftig sein, wie beispielsweise Auripigment oder Bleiglanz. Sogar Erdfarben können gesundheitsschädliche Minerale wie etwa feinen Quarz oder Manganoxide enthalten und selbst Pflanzenfarben sind zwar aus natürlichen Farbstoffen hergestellt, essen sollte man sie aber nicht! Die Giftigkeit eines Pigments hängt nicht davon ab, ob es natürlich hergestellt wurde oder nicht, sondern davon, woraus es besteht, wie fein es ist und ganz wesentlich auch davon wie man damit umgeht und wofür man es verwendet.

Farbteige

Farbteige sind mit Wasser angeteigte Pigmente. Bei der Verwendung von Farbteigen entfällt das manchmal schwierige Anreiben bei organischen Pigmenten und die Staubbildung wird vermieden. In der Farbmühle Kremer werden die Pigmente in einer Kugelmühle mit Wasser angerieben, wodurch eine viel feinere Dispergierung erreicht wird als durch das Einsumpfen per Hand. Bei der Verwendung von Farbteigen ist zu beachten, dass diese immer gut verschlossen werden, da sie sonst austrocknen können und dann nicht mehr zu gebrauchen sind. Die Farbteige können nur in wässrigen Bindemitteln verwendet werden und sind nicht zum Mischen mit Ölfarben oder lösemittelhaltigen Natur- oder Kunstharzlacken geeignet.

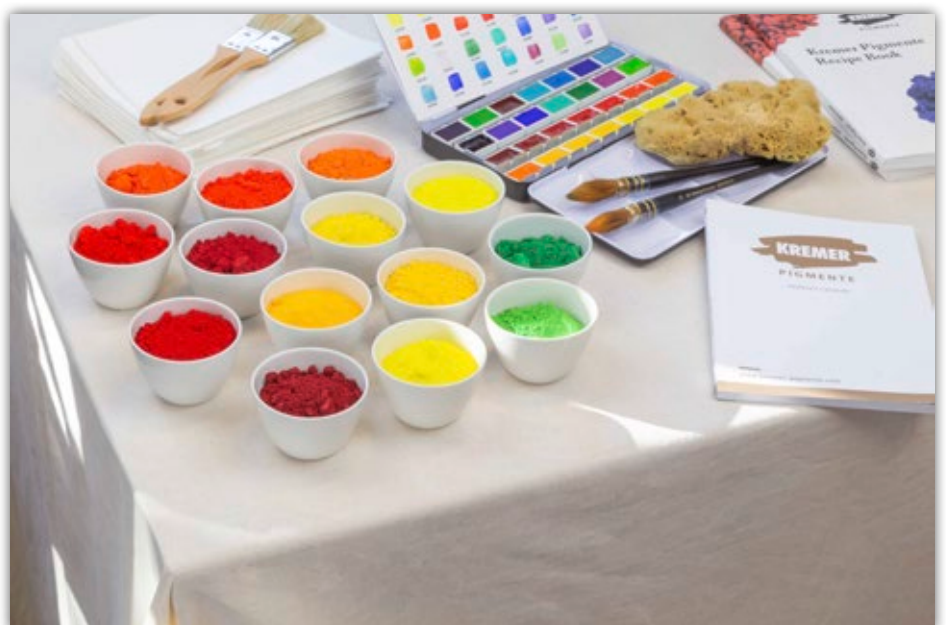
Aufbewahrung und Lagerung von Pigmenten

Pigmente haben kein Verfallsdatum, sofern sie trocken und in einem geschlossenen Behältnis aufbewahrt werden. Wenn Pigmente nass werden, können sie allerdings verklumpen und sind dann nur schwer wieder aufzureiben.

Kontakt

Kremer Pigmente GmbH & Co. KG
Hauptstrasse 41-47
DE-88317 Aichstetten
info@kremer-pigmente.com
www.kremer-pigmente.com

Bildmaterial: @Kremer Pigmente



Hervorragende Ergebnisse!

BLENDA-LUX

2K-PU Email WV-277

Neuste Technologie



- Sehr hohe mechanische Beständigkeit
- Optimale Offenzeit und Verlauf
- Ausgezeichnete Handschweissbeständigkeit
- Hervorragende Haftungseigenschaften



Stefan Studer
Schweizermeister
im Hornussen
und Leiter Logistik
der Knuchel Farben AG

BLENDA-FIL

Füll-Haftvorlack WV-364



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

BLENDA-PUR

PU-Streichlack WV-281 / 282



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

Der Umwelt zuliebe: Herbol SystoClean

Einfach nachhaltig, einfach innovativ: Die umweltfreundliche, systematische Untergrundvorbereitung mit Herbol SystoClean ist das A und O der nachhaltigen Fassadenbeschichtung. Jetzt in drei Ausführungen erhältlich!

In einer Zeit, in der Umweltbewusstsein und Nachhaltigkeit mehr als nur ein Trend geworden sind, hat Herbol zusammen mit dem Partner Hermes Fassadenreinigung eine saubere Lösung entwickelt: Herbol SystoClean, ein innovatives Konzept zur Untergrundvorbereitung der Fassade. Das mobile Schmutzwasseraufbereitungssystem bildet einen nachhaltigen Kreislauf und verhindert das Versickern von Reinigungsmitteln, ausgewaschenen Wirkstoffen sowie Farbpartikeln im Boden. Bei ökologisch denkenden Kunden und öffentlichen Auftraggebern kann das innovative System das entscheidende Verkaufsargument sein.

Rund gedacht, schnell gemacht: Herbol SystoClean

Herbol SystoClean im praktischen Kofferranhänger ist einfach installiert und einsatzbereit. Mit einem Hochdruckreiniger entfernen Verarbeiter optimal alle haftungsbeeinträchtigenden Substanzen, Farbpartikel und Restwirkstoffe. In einer Auffangwanne rund um die Fassade wird das Schmutzwasser bei der Reinigung gesammelt. Von dort wird es angesaugt und in eine mobile Dirtbox gepumpt, die in einem Anhänger untergebracht ist. Das Wasser wird nun in verschiedenen Stufen gefiltert, aufbereitet und anschliessend direkt in den Reinigungsprozess zurückgeführt.

Somit erweist sich das innovative System in doppelter Hinsicht als umweltfreundlich: Neben der Reinigung und Filterung des Schmutzwassers spart Herbol SystoClean bis zu 40% Wasser, da ein Teil des zur Hochdruckreinigung benötigten Wassers direkt aus dem Aufbereitungskreislauf gewonnen wird.



All in one: Herbol SystoClean Plus

Speziell für die Pflege und Wartung gibt es mit Herbol SystoClean Plus ganz neu ein weiteres Paket. Der SystoClean Anhänger in seiner bewährten Form bietet hier die Basis. Zusätzlich ist eine leistungsfähige Chemiepumpe integriert, die mit einer Tankanlage verbunden ist. Somit lassen sich Reinigungsmittel und Fassadenschutz einfach auftragen – und das dank elf Meter langer Kombi-Teleskoplanze sogar ganz ohne Gerüst. Damit lässt sich die Pflege

und Wartung der Fassade eines Einfamilienhauses oft innerhalb eines Tages unkompliziert durchführen.

Klein, aber fein: Herbol SystoClean Compact

Für kleinere Projekte, bei denen die Fassade ohne Reinigungsmittel gereinigt wird, steht mit Herbol SystoClean Compact ein handliches System zur Verfügung – genau das Richtige für Malerbetriebe, die Arbeiten an Aussenfassaden durchführen und bei der Reinigung ausschliesslich Wasser verwenden. Auch hier wird das Schmutzwasser aufgefangen. Die weiteren Schritte übernimmt die leistungsstarke Abwasserpumpe Pro mit Quattrofilter. Sie fördert das Schmutzwasser aus den Auffangwannen und filtert Partikel mit einer Feinheit bis zu 1 µm. Das Wasser wird anschliessend in den Kanal eingeleitet, sofern eine Genehmigung vorliegt, oder alternativ in einem Behälter gesammelt und fachgerecht entsorgt. Herbol SystoClean Compact ist ein handliches Einsteiger-Paket, leicht zu transportieren und benötigt keine feste Installation in einem Fahrzeug. Es war noch nie so einfach, eine fachgerechte, verlässliche und umweltfreundliche Untergrundvorbereitung durchzuführen. Herbol SystoClean ist im Sikkens Center und bei allen führenden Fachhändlern erhältlich.

<https://www.sikkens-center.ch/de/service-plus/systoclean>



Irren ist menschlich: Tipps für eine positive Fehlerkultur in Ihrem Unternehmen

Aus Fehlern lernt man. Ohne Fehler keine Innovation und kein Wachstum. Jedoch ist es oft unangenehm, vor der Führungsperson zuzugeben, dass etwas falsch gelaufen ist. Die Etablierung einer Fehlerkultur ist deshalb entscheidend, um Mitarbeitende voranzutreiben.

Irren ist menschlich, das ist uns allen bekannt. Das ganze Leben ist geprägt vom «Fehler machen», daraus zu lernen und zu wachsen. Nur im Berufsalltag möchte man nichts falsch machen – da geht es um Geld und Anerkennung. Im schlimmsten Fall hat ein Fehler negative Auswirkungen auf das ganze Unternehmen.

Aber: Angst vor dem Fehlermachen blockiert, hemmt die Kreativität und den Mut, Neues auszuprobieren. Daraus kann kein Wachstum für das Unternehmen entstehen. Eine Führungskraft trägt massgeblich dazu bei, wie mit Fehlern in einem Unternehmen umgegangen wird. Mitarbeitende, die verstehen, dass Fehler zwar vermieden werden sollten, aber gerade bei neuen Projekten dazugehören, haben die nötige Motivation innovativ zu arbeiten.

5 Tipps für eine positive Fehlerkultur in Ihrem Unternehmen:

1. Eigene Einstellung überdenken: Reflektieren Sie als Chef/Chefin, was Fehler für Sie sind. Sie sind notwendig, um den Weg zu etwas Neuem zu erreichen. Erst wer aufgibt, macht wirklich etwas falsch.
2. Umgang mit Fehlern: Auch als Vorgesetzte/-r können Fehler zugegeben werden. Versuchen Sie diese vor Ihren Mitarbeitenden nicht zu vertuschen. Sie sind ein Vorbild.
3. Vermeiden Sie Bestrafungen: Wenn jemand von Ihrem Team Fehler zugeht, bestrafen Sie diese nicht. Im Gegenteil – Versuchen Sie, gemeinsam eine Lösung zu finden, um daraus zu lernen.
4. Förderung von Teamaustausch: Fördern Sie den Austausch mit anderen Teams. So kann von Anderen gelernt werden.

5. Fehler frühzeitig erkennen: Es geht nicht darum, ständig etwas falsch zu machen. Die Kunst in einer positiven Fehlerkultur ist, Fehler frühzeitig zu erkennen und sie zu vermeiden, bevor sie passieren.

Sorgen Sie für eine freie Entfaltung Ihrer Mitarbeitenden und motivieren Sie sie Neues auszuprobieren, auch wenn nicht von Anfang an alles funktioniert. So wird Ihr Unternehmen innovativ wie auch kreativ, um die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu stillen.

Möchten Sie mehr erfahren, über den Umgang mit Mitarbeitenden? Dann wäre ein Lehrgang beim SIU Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung vielleicht von Interesse. Hier lernen Sie alles über Unternehmensführung, Personalmanagement & Co.:

www.siu.ch oder T +41 44 515 72 72.

Aus Infobulletin des SIU Feb. 24



Unterstützung im Ausbildungsalltag

Ein Betriebscoach hilft Lehrbetrieben, ihre Ausbildungsqualität zu stärken. Seit Kurzem bietet das Mittelschul- und Berufsbildungsamt im Rahmen eines Pilotprojekts ein eigenes Coaching für alle Branchen an. Besuch bei einem Lehrbetrieb mit dem Projektverantwortlichen.

«Ihr Lob freut mich, Herr Meier, aber natürlich läuft auch bei uns nicht alles immer so perfekt», sagt Daniela Sieber-Züger lachend. Sie ist Bildungsverantwortliche bei der Stiftung Amalie Widmer in Horgen. Der angesprochene Stefan Meier ist Betriebscoach beim Mittelschul- und Berufsbildungsamt (MBA) des Kantons Zürich und verantwortet neu das Coaching für Lehrbetriebe. Dieses ist kostenlos und hat zum Ziel, die Ausbildungsqualität zu verbessern sowie nachhaltig zu stärken. Im Rahmen eines solchen Betriebscoachings ist es Meiers dritter Termin mit Daniela Sieber-Züger.

«Offen ist jetzt noch das Thema der Lerndokumentation – also, wie die Auszubildenden die Lerndoku richtig pflegen», sagt er. Daniela Sieber-Züger nickt. «Wir geben unseren Lernenden pro Woche eine Stunde fürs Nachführen der Lerndoku, und alle zwei Wochen gibt es dazu eine Rückmeldung der Berufsbildnerinnen und Berufsbildner.» Stefan Meier ist zufrieden: «Super!» Das würden leider nicht alle Betriebe so verantwortungsvoll handhaben. «Ja, eine gute Ausbildung unserer Lernenden ist uns wichtig», betont Daniela Sieber-Züger. Die Stiftung Amalie Widmer betreibt ein Pflegezentrum mit angegliederten Alterswohnungen und ein öffentliches Restaurant. Derzeit werden hier 14 Lernende in vier Berufen ausgebildet. Mit ihrer Aussage, dass auch in ihrem Betrieb nicht immer alles perfekt laufe, meint Daniela Sieber-Züger: Eine Stunde pro Woche für die Lerndoku wäre zwar das erklärte Ziel. Aber umgesetzt werden könne es in der Praxis leider nicht immer zu hundert Prozent – etwa während sehr

strenger Arbeitswochen oder wenn Personal ausfalle.

Gemeinsame Lösungssuche

Den Alltag von Lehrbetrieben kennt Stefan Meier bestens. Vor seiner Anstellung beim MBA im Jahr 2022 war er während elf Jahren Leiter der Abteilung Berufsbildung bei der Stadt Zürich, die rund 1500 Lernende in 50 verschiedenen Lehrberufen zählt. Nun verantwortet er das Projekt «Betriebscoaching – Qualitätssicherung in der betrieblichen Ausbildung». Auslöser für das Projekt war unter anderem, dass eine externe Studie Lücken in der Beratung und Begleitung von Berufsbildnerinnen und Berufsbildnern festgestellt hatte. Es folgten ein entsprechender Beschluss der Bildungsdirektion und die Ausarbeitung eines Konzepts. Nun ist Stefan Meier daran, dieses in die Praxis umzusetzen und das Projekt wo nötig weiterzuentwickeln. Noch hat es aber den Status eines Pilotprojekts. Nach einer zweijährigen Implementierungsphase wird im Herbst 2024 darüber entschieden, ob und wie es in die Regelstruktur überführt werden soll.

Das Ziel eines Betriebscoachings ist es, Bildungsverantwortliche zu motivieren und ihnen Hilfestellung beim Bewältigen von Schwierigkeiten zu geben – sie aber auch in die Pflicht zu nehmen. Damit soll die Ausbildungsqualität in Lehrbetrieben weiter verbessert und deren Bereitschaft, junge Menschen auszubilden, gefördert werden. «Wir wollen bereit sein, wenn die zahlenstarken Jahrgänge von der Schule abgehen», sagt Meier. Dabei gehe es nicht zuletzt auch darum, einen künftigen

Anstieg der Jugendarbeitslosigkeit zu verhindern.

Zu einem Coaching kommt man auf zwei Arten: freiwillig oder auf Zuweisung. Letzteres geschieht meist auf Initiative von Berufsinspektorinnen und -inspektoren, die für den Kanton die Aufsicht über die berufliche Grundbildung wahrnehmen. Zu Zuweisungen kommt es beispielsweise, wenn ein Betrieb unverhältnismässig viele Lehrvertragsauflösungen verzeichnet oder eine hohe Misserfolgsquote beim Qualifikationsverfahren aufweist. «Natürlich werde ich in einer solchen Situation zuerst nicht selten mit einer gewissen Skepsis empfangen», erzählt Meier. Ihm sei es aber wichtig, dass er und die Ausbildungsverantwortlichen sich auf Augenhöhe trafen und partnerschaftlich die besten Lösungen für vorhandene Probleme fänden. Seine Inputs seien meistens als Empfehlungen zu verstehen, nicht als Anweisungen. Und noch etwas ist ihm wichtig zu betonen: «Ich unterstehe der Schweigepflicht.» Im Falle einer Zuweisung muss er zwar Rückmeldung an die Berufsinspektorinnen und -inspektoren machen, Details werden dabei aber nicht preisgegeben. «Das ist essenziell für den Vertrauensaufbau und das Finden einer valablen Lösung.»

Emotional entlasten

Jedes Betriebscoaching startet mit einem Erstgespräch vor Ort im Lehrbetrieb. Je nach vereinbartem Thema oder vorhandenen Schwierigkeiten folgen darauf ein bis sechs Coaching-Sequenzen – gemeinsame Gespräche, die maximal 90 Minuten dauern. Für eine durchschnittliche Coaching-Sequenz sollten die Bildungsverantwortlichen rund einen halben Tag einplanen – inklusive Vor- und Nachbereitung.

In einem Coaching gehe es oft um das Wie, sagt Stefan Meier. Wie füllt man Bildungsberichte aus? Wie führt man Gespräche mit Jugendlichen? Im Rahmen

Das Angebot

Das Coachingangebot des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes bietet Berufsbildnerinnen und Berufsbildnern in Lehrbetrieben konkrete und individuelle Unterstützung zu allen Themen der beruflichen Grundbildung. [my]

→ www.zh.ch > **Bildung** > **Berufslehre** > **Beratung und Unterstützung** > **Coaching für Lehrbetriebe**



Bild: LStockStudio, shutterstock.com

der Coaching-Sequenzen setzt man sich also mit administrativen und organisatorischen Angelegenheiten oder methodisch-didaktischen Inhalten auseinander. Doch ebenso können die Auswahl und die Einarbeitung von Lernenden sowie deren Unterstützung im Entwicklungs- und Lernprozess Thema sein. Dazu gehört beispielsweise auch, mit den Berufsbildnerinnen und Berufsbildnern über ihre Zuständigkeiten zu sprechen – damit sie sich nicht mit ausserbetrieblichen Angelegenheiten überlasten, für die sie nicht verantwortlich sind. «Tatsächlich müssen wir sie manchmal darauf hinweisen, dass es nicht ihre Aufgabe ist, sich zu sehr mit privaten Anliegen der Lernenden auseinanderzusetzen.» Sein Job als Betriebscoach sei es in diesem Fall, die Ausbilderinnen und Ausbilder bezüglich emotionaler Themen, die über die eigentliche Berufsbildung hinausgehen, zu entlasten. Etwa indem er ihnen aufzeigt, welche Fachstellen und Netzwerke es gibt, an die sie die Lernenden verweisen können – etwa an die Jugendberatung «Job Caddie» oder an «Kabel», wo die Jugendlichen professionelle psychologische Hilfe erhalten. Gerade in emotional aufwühlenden Situationen könne

eine solche Aussensicht hilfreich sein und den Ausbildungsverantwortlichen ermöglichen, sich wieder auf ihre Hauptaufgabe zu fokussieren – nämlich Lernende auszubilden.

Gegen die Betriebsblindheit

Neu ist die Idee eines Betriebscoachings nicht. Es gibt in der Schweiz Branchen, die schon länger eigene Coachings anbieten. «Das finde ich total gut und wir stehen auch nicht in Konkurrenz zu diesen Angeboten», sagt Stefan Meier. Das Angebot des MBA sei einfach breiter und vielseitiger aufgestellt – also für alle Lehrbetriebe des Kantons aus sämtlichen Branchen. «Zusätzlich bringen wir eine Aussensicht ein.» Gerade weil man nicht aus dem Berufsfeld selbst komme, seien die Hemmungen, offen zu sprechen, oft weniger gross.

Mit Hemmungen musste sich Daniela Sieber-Züger von der Stiftung Amalie Widmer nicht herumschlagen, als sie sich an Stefan Meier wandte – ihr Anliegen war unproblematisch. Es ging einerseits darum, dass sie das Ausbildungskonzept der Stiftung gerade erst völlig überarbeitet und dort erstmals sämtliche Ausbil-

dungsberufe des Betriebs mit eingebunden hatte. Bei diesen gab es aber teilweise noch Informationsbedarf. Vom Coaching-Angebot hatte sie im Newsletter des MBA gelesen. «Das passt ja wunderbar», habe sie sich gesagt und entschieden, das neue Konzept im Rahmen eines Betriebscoachings mit einer externen Fachperson zu besprechen. «Manchmal ist man ja etwas betriebsblind.»

Genau darum gehe es bei diesem Angebot unter anderem auch, sagt Stefan Meier. Dass Betriebe in Bewegung blieben und offen seien für eine Weiterentwicklung. «Und was brauchen Sie sonst noch von mir, damit Sie finden: Es hat sich gelohnt?», fragt Stefan Meier zum Abschluss des Gesprächs. Daniela Sieber-Züger lacht. «Herr Meier, gelohnt hat es sich schon längst.»

Text: Üsé Meyer

Fotos: Hannes Heinzer

Nachdruck aus: Schulblatt Kanton Zürich 2/2023

Infoblatt: Betriebscoaching für Lehrbetriebe

1. Zielsetzung

Das Coachingangebot des Mittelschul- und Berufsbildungsamtes (MBA) bietet Berufsbildenden in Lehrbetrieben konkrete und individuelle Unterstützung zu allen Themen der beruflichen Grundbildung. Ziel ist es, die Qualität in der betrieblichen Ausbildung von Lernenden zu festigen und nötigenfalls zu verbessern.

2. Inhalt

Das Betriebscoaching konzentriert sich auf organisatorische und administrative Kernaufgaben der Berufsbildenden. Weiter können methodische sowie didaktische Inhalte zur Ausbildung von Lernenden angeschaut werden, welche zur berufspraktischen Ausbildung im Lehrbetrieb gehören.

3. Ablauf

Bei einem ersten Standortgespräch bespricht das MBA zusammen mit dem Lehrbetrieb mögliche Handlungsfelder

und hält diese schriftlich fest. In den darauffolgenden Coaching-Sequenzen werden die fixierten Stossrichtungen im Detail näher betrachtet. Gemeinsam werden kurz- und langfristige Massnahmen ausgearbeitet und umgesetzt oder konkret in die Wege geleitet. Im Rahmen eines Schlussgesprächs werden die bearbeiteten Themenfelder unter dem Aspekt eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses reflektiert und die Optimierungsschritte schriftlich festgehalten.

4. Dauer

Die Dauer eines Betriebscoachings, die Anzahl der Gespräche sowie die Gesprächsdauer der einzelnen Coaching-Sequenzen sind je nach Lehrbetrieb unterschiedlich und abhängig von den zu besprechenden Themen. Die zeitlichen Aufwendungen werden je nach vereinbartem Thema und Ressourcen vom Betriebscoach situativ und individuell festgelegt.

5. Zusammenarbeit

Das Betriebscoaching basiert auf einer Zusammenarbeit zwischen dem MBA und dem Lehrbetrieb. Es soll so tief wie notwendig und so praxis- und lösungsorientiert wie möglich sein. Die Zusammenarbeit sowie die zu besprechenden Themen und Handlungsfelder werden anlässlich des Standortgesprächs in einer schriftlichen Vereinbarung festgehalten.

6. Grundsatz

Das Betriebscoaching greift nicht in laufende Lehrverhältnisse ein und grenzt sich zu personalisierten Themen von Lernenden ab.

7. Kosten

Das Betriebscoaching steht allen Lehrbetrieben im Kanton Zürich kostenlos zur Verfügung.



INNENFARBEN
PEINTURES D'INTÉRIEUR
PITTURE PER INTERNI



Hilde,
Malerin



EINFACH JEDE WAND ROCKEN!

Du liebst deinen Job? Wir auch!
Mit den Herbol Innenfarben machst du schnell Fläche
und bringst Schwung in deinen Alltag.

[#verlassdichdrauf](#)



Mehr Freizeit, mehr Unfälle – hohe volkswirtschaftliche Kosten

Freizeitunfälle sind eine zentrale Herausforderung für die öffentliche Gesundheit. Jährlich verletzen sich 40 000 Personen bei einem Unfall zu Hause, beim Sport oder im Strassenverkehr schwer, rund 1000 Unfälle führen zu Invalidität. Neben dem persönlichen Leid entstehen dadurch jedes Jahr Kosten von 12 Milliarden Franken. In der öffentlichen Wahrnehmung wird die Bedeutung von Freizeitunfällen oft unterschätzt. Die BFU setzt sich deshalb dafür ein, dass die Unfallprävention einen höheren Stellenwert erhält: Es braucht noch mehr Effort aller Akteure.

Freizeitunfälle sind eine grosse Herausforderung für das Gesundheitswesen; sie haben nicht nur viel Leid für die Betroffenen zur Folge, sondern auch hohe medizinische Heilungskosten. Der Wirtschaft gehen jährlich knapp 8 Millionen Arbeitstage verloren und der Gesellschaft entstehen jedes Jahr materielle Kosten von rund 12 Milliarden Franken.

Freizeitunfälle werden unterschätzt

Dominierten vor 30 Jahren in der Unfallstatistik noch die Berufsunfälle, so ist deren Zahl seither um ein Viertel zurückgegangen. Die Zahl der Nichtberufsunfälle ist im gleichen Zeitraum um ein Drittel gestiegen. Ein Grund dafür: Die Menschen verfügen heute über viel mehr Freizeit, entsprechend verunfallen insgesamt doppelt so viele erwerbstätige Personen bei einem Unfall in der Freizeit wie bei der Arbeit.

Für die Prävention von Freizeitunfällen stehen jedoch deutlich weniger Mittel zur Verfügung als für die Prävention von Arbeitsunfällen. Trotz hoher Unfallzahlen und einschneidender Kosten werden Freizeitunfälle in der öffentlichen Wahrnehmung oft unterschätzt. Dies liegt unter anderem daran, dass viele Unfälle bei alltäglichen Tätigkeiten passieren.

www.bfu.ch



Plus de temps libre, plus d'accidents – coûts socioéconomiques élevés

Les accidents non professionnels constituent un défi majeur en termes de santé publique. Chaque année, 40 000 personnes se blessent grièvement dans les accidents qui surviennent à la maison, lors de la pratique sportive ou sur les routes, et environ un millier restent invalides. En plus des souffrances humaines, ces accidents engendrent des coûts de l'ordre de 12 milliards de francs par an. Or, l'opinion publique sous-estime souvent le poids de ces accidents. C'est pourquoi le BPA s'emploie à renforcer l'importance accordée à la prévention des accidents, en appelant l'ensemble des acteurs du domaine à redoubler d'efforts.

Ces accidents constituent un véritable défi pour le secteur de la santé: ils entraînent non seulement d'importantes souffrances pour les personnes concernées, mais également des frais médicaux élevés. L'économie perd chaque année près de 8 millions de jours de travail et la société doit supporter des coûts matériels avoisinant les 12 milliards de francs par an.

Sous-estimation de l'ampleur des accidents non professionnels

Il y a 30 ans, la statistique des accidents était dominée par les accidents professionnels. Depuis, leur nombre a reculé d'un quart. Dans le même temps, le nombre d'accidents non professionnels a progressé d'un tiers. En effet, la population dispose aujourd'hui de plus de temps libre, si bien que les personnes actives ont deux fois plus d'accidents de loisirs que

d'accidents de travail. Or, les moyens financiers destinés à la prévention des accidents non professionnels sont nettement inférieurs à ceux alloués à la prévention des accidents professionnels. Et en dépit du nombre d'accidents non professionnels et des coûts considérables qu'ils induisent, l'opinion publique sous-estime souvent leur ampleur, notamment parce qu'ils se produisent fréquemment lors d'activités banales.

www.bfu.ch/fr

ChatGPT, wem gehören eigentlich die Rechte an den von dir generierten Inhalten? – Ein Interview

ChatGPT und seine Verwandten sind in aller Munde. Aus Juristenkreisen wünscht man sich derzeit eine Antwort darauf, wie mit den von KI-basierten Chat-Tools generierten Inhalten und den dabei verwendeten Grundlagen aus rechtlicher und insbesondere aus urheberrechtlicher Perspektive zu verfahren ist. Eine fundierte Einschätzung erfordert eine umfassende Recherche und Analyse. Warum also nicht zuerst einfach mal ChatGPT selbst fragen, was er/es dazu meint? Eins vorweg: ChatGPT beansprucht grossherzig keine eigenen Rechte an den von ihm produzierten Inhalten. Aber ob die Rechtslage tatsächlich so einfach ist?



Bild: T. Schneider, shutterstock.com

HSLU Hochschule
Luzern

Das Interview wurde durch die Autorin des Beitrages, Prof. Isabelle Oehri, Stv. Leiterin Kompetenzzentrum Management and Law sowie Dozentin an der Hochschule Luzern, durchgeführt.

Dies ist eine gekürzte Fassung des Interviews. Zur kompletten Fassung gelangen Sie mit dem Link am Schluss dieses Beitrages.

ChatGPT, wem gehören eigentlich die Rechte an den von dir generierten Inhalten?

ChatGPT: Als künstliche Intelligenz besitze ich keine eigenen Rechte an den von mir produzierten Inhalten. Die Rechte an den von mir erstellten Inhalten liegen bei den Personen oder Unternehmen, die meine Dienste nutzen. Dies bedeutet, dass die Eigentumsrechte an den von mir produzierten Inhalten bei meinen Nutzern liegen, da sie den Input für meine Antworten und Inhalte liefern. Es ist jedoch üblich, dass meine Nutzer mir eine Lizenz erteilen, um die von mir erstellten Inhalte zu nutzen und zu veröffentlichen.

Wenn ich dir also eine Frage stelle, gehören die Urheberrechte an deiner Antwort mir?

ChatGPT: Ja, wenn Sie mir eine Frage stellen und ich eine Antwort darauf generiere, gehören die Urheberrechte an der von mir erstellten Antwort Ihnen als Fragesteller. Dies liegt daran, dass Sie den Input geliefert haben, der meine Antwort beeinflusst

hat, und somit als Eigentümer der generierten Inhalte betrachtet werden können. Es ist jedoch üblich, dass die Nutzer von KI-basierten Diensten wie mir den Anbietern eine Lizenz erteilen, um die generierten Inhalte zu verwenden, zu reproduzieren und zu veröffentlichen. Dies bedeutet, dass Sie als Fragesteller mir und meinen Anbietern eine Lizenz erteilen, um die von mir erstellte Antwort zu nutzen und zu veröffentlichen.

Wo, wie und wann erteile ich diese Lizenz?

ChatGPT: Als Nutzer von öffentlich zugänglichen KI-Systemen wie mir, ChatGPT, erteilen Sie mir und meinen Anbietern automatisch eine implizite Lizenz, um die von mir generierten Inhalte zu nutzen und zu reproduzieren, sobald Sie meine Dienste nutzen. Diese implizite Lizenz ist in den Nutzungsbedingungen enthalten, auf die Sie in der Regel bei der Nutzung meiner Dienste zustimmen müssen. In diesen Nutzungsbedingungen sind die Bedingungen und Einschränkungen für die Nutzung meiner Dienste sowie die Rechte und

Pflichten der Nutzer und Anbieter von KI-basierten Diensten wie mir detailliert beschrieben. In den meisten Fällen ist es jedoch so, dass meine Anbieter oder Entwickler von Nutzern wie Ihnen eine explizite Lizenz einholen, um die von mir generierten Inhalte zu nutzen und zu veröffentlichen, insbesondere wenn es sich um kommerzielle Anwendungen handelt. Diese explizite Lizenz kann in Form einer Vereinbarung oder eines Vertrags zwischen dem Nutzer und dem Anbieter erfolgen. Es ist jedoch wichtig zu beachten, dass die genauen Bedingungen und Bestimmungen der Lizenzvereinbarung von Anbieter zu Anbieter variieren können...

Mit nachfolgendem Link gelangen Sie zu der kompletten Fassung des Interviews.

<https://hub.hslu.ch/management-and-law/2023/03/10/chatgpt-wem-gehoren-eigentlich-die-rechte-an-den-von-dir-generierten-inhalten-ein-interview/>



Fünf Tipps, um Mitarbeitende zu halten

Vor dem Hintergrund der Spannungen auf dem Arbeitsmarkt und der Konkurrenz durch die Grossunternehmen müssen KMU ihre Anstrengungen manchmal verdoppeln, um ihre Fachkräfte an sich zu binden. Expertentipps und der Erfahrungen eines jungen KMU.



Bild: Jacoblund, istockphoto

«Wenn es um die Zufriedenheit der Beschäftigten geht, muss man sich in Erinnerung rufen, dass es nicht unbedingt der richtige Weg ist, die Best Practices von Grossunternehmen zu imitieren.» Erhard Lüthi, emeritierter Professor für Personalmanagement an der Fachhochschule Nordwestschweiz, hebt die Bedeutung von Lösungen hervor, die speziell an die Bedürfnisse und Fähigkeiten des eigenen Unternehmens angepasst sind.

Das Institut Great Place To Work, das Bewertungen der Qualität der Arbeitsbedingungen in Unternehmen anbietet, ist der Ansicht, dass KMU dem Dialog zwischen den verschiedenen Hierarchieebenen einen Platz einräumen sollten. «Der erste Schritt besteht darin, den Beschäftigten zuzuhören, um anschliessend passende Belohnungsmechanismen einzuführen», erklärt Michael Hermann, der bei Great Place To Work im oberen Management arbeitet.

Das Institut verleiht jedes Jahr mehreren Dutzend Unternehmen den Status «beste Arbeitsumgebung». 2022 wurde unter anderem die Firma Daes ausgezeichnet. Der Ingenieurbetrieb mit Sitz in Lancy (GE) ist auf digitale Simulation speziali-

siert und konnte sich in Bezug auf die Mitarbeiterbindung in einem Bereich hervortun, in dem die Konkurrenz durch Grossunternehmen besonders hart ist. Fünf Tipps, um Beschäftigte langfristig an die Firma zu binden.

1. Für Gerechtigkeit sorgen

In einer kleinen Firma wird jede Ungleichbehandlung einzelner Mitarbeitender durch Führungskräfte sehr schnell bemerkt. «Ein unbegründetes Ungleichgewicht zwischen den Löhnen der Beschäftigten kann beispielsweise dazu führen, dass diejenigen, die sich benachteiligt fühlen, aussteigen. Das ist ein grundsätzlicher Fehler, den man auf keinen Fall machen darf», meint Michael Hermann von Great Place To Work. Denn «Gerechtigkeit ist neben Anerkennung das Fundament, auf dem die Zufriedenheit der Beschäftigten mit ihrer Arbeit beruht.»

2. Der Arbeit einen Sinn geben

«Der Mitarbeitende muss den Sinn seiner Arbeit erkennen und einen gewissen Stolz daraus ziehen. Einige Industrien, deren Tätigkeit als problematisch wahrgenommen wird, haben daher Mühe, Personal zu gewinnen, ohne sehr hohe Löhne anzubieten.» Bei Daes können die

Beschäftigten einen Teil ihrer Zeit für interne Projekte einsetzen. Auf das ganze Unternehmen bezogen macht das 15% bis 20% der Arbeitszeit aus. «Die Idee ist, ihnen die Möglichkeit zu geben, an Projekten zu arbeiten, die aus der Belegschaft stammen, und nicht nur an externen Aufträgen. Das trägt dazu bei, ihr Zugehörigkeitsgefühl zu stärken», erklärt Sylvie Didelle, Leiterin der Entwicklungsabteilung.

3. Leistungsprämien und Belohnungen

«Ein Team, das gute Leistungen erbringt, sollte dafür belohnt werden. Das kann über die Auszahlung eines Teils der Gewinne in Form von Prämien erfolgen», bringt Michael Hermann ein. Diese Belohnungen dürfen aber nicht mit den traditionellen Boni verwechselt werden, die der Experte als kontraproduktiv bewertet. «Bonuszahlungen, die nur einzelne Beschäftigte erhalten und nicht ganze Teams, können häufig nicht alle belohnen, die es verdienen.»

Daes personalisiert die Belohnungen, die den Beschäftigten gewährt werden. «Abhängig von der individuellen Situation können wir durch die Neubewertung des Gehalts eine vorübergehende Reduzierung der Arbeitszeit in Betracht ziehen», erläutert Sylvie Didelle. Professor Erhard





Lüthi begrüsst diesen Ansatz: «So können junge Eltern ihre Arbeitszeit reduzieren und ein anderer, der zum Beispiel gerade mitten in einer Scheidung steckt, kann sie erhöhen.» Die Möglichkeit von Homeoffice ist ebenfalls ein Vorteil, der von Beschäftigten, deren Aufgaben es erlauben, sehr geschätzt wird. Der Experte wendet jedoch ein: «In vielen Branchen ist die Umsetzung von Telearbeit weiterhin schwierig oder gar unmöglich.»

4. Teamgeist fördern

«Beim Thema Wohlbefinden am Arbeitsplatz spielen Gefühle eine übergeordnete Rolle», gibt Michael Hermann zu bedenken. «Für ein kleines Unternehmen ist es umso wichtiger, einen Rahmen zu schaffen, in dem die Arbeit auch mit positiven Emotionen verbunden wird.» Die Geschäftsführung von Daes bemüht sich, mehrmals pro Jahr ausserberufliche Aktivitäten für die Angestellten zu organisieren,

ohne dass es dafür einen festen Zeitplan gibt. «Um den Zusammenhalt zu fördern, suchen wir gern Aktivitäten aus, bei denen man kooperieren muss, zum Beispiel Rafting», sagt Cyril Kharoua, CEO von Daes.

5. Mitarbeitende befragen

Aus Sicht von Erhard Lüthi bieten Befragungen nicht nur die Gelegenheit, etwas über die allgemeine Zufriedenheit zu erfahren, sondern auch, die Beschäftigten in Entscheidungsprozesse einzubeziehen. «Die Mitarbeitenden werden sich wertgeschätzt fühlen und ihre praktische Erfahrung kann dabei helfen, Lösungen zu finden und bewusstere Entscheidungen zu treffen.» Laut Sylvie Didelle bemüht sich Daes zudem um Transparenz und um die Förderung des Austauschs innerhalb des Unternehmens. «Die Beschäftigten werden ermutigt, ihre Meinung zu äussern und sich an den Entscheidungsprozessen zu beteiligen.»

Kleine Aufmerksamkeiten, grosse Wirkungen

Durch kleine Aufmerksamkeiten eine emotionale Bindung zum Unternehmen herzustellen, kann ein sehr effizientes Mittel sein, um sich die Treue der Mitarbeitenden zu sichern. «Regelmässig ein gutes persönliches Geschenk für eine Aktivität, die der Mitarbeitende schätzt, ist etwas, das selbst den kleinsten Firmen möglich ist, um bei guten Leistungen ihre Dankbarkeit zum Ausdruck zu bringen. Es geht darum zu zeigen, dass man die Person über ihre berufliche Funktion hinaus anerkennt», weiss Erhard Lüthi.

KMU Portal

<https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/aktuell/monatsthema/2023/fuenftipps-um-mitarbeitende-zu-halten.html>

Aus Newsletter vom 21.12.2023



Eine Starke Partnerschaft

RUGO
LACKE UND FARBEN



EA
european aerosols



**BESUCHEN
SIE UNS!**

www.ruco.ch

www.european-aerosols.com

DUPLI-COLOR **presto**

Ihre erste Wahl für Profi-Produkte

Einfach glatt: Mit decotric zur makellosen Wandgestaltung

Als Spezialist für eine umfassende Wandgestaltung macht decotric mit dem Themensortiment «glatte Wand» die Bedürfnisse des Kunden gezielt zum Thema. In dem speziell abgestimmten Programm werden alle Arbeitsgänge und Produkte für die richtige Gestaltung einer glatten Wand zusammengefasst. Ob letztendlich die glatte Wand als gestalterischer Hintergrund bestehen bleibt oder aber eine dekorative Veredelung mit Tapete, Kreativtechnik oder einem Farbanstrich folgt, decotric bietet die Perspektive für wirkungsvolle Veränderungen.



Schnell und sicher zur glatten Wand mit dem decomur Roll-Spachtel

Ein gebrauchsfertiger Flächenspachtel für Wand und Decke im Innenbereich. Ideal zum Überspachteln von Glasgewebe, kreativen Wandgestaltungen, gestrichenen Flächen, Putz, Beton, Gipskarton und anderen Trockenbauplatten. Aufrollen – abglätten – fertig. Er beeindruckt durch seine einfache Verarbeitung ohne Spezialwerkzeug, ist auf Null ausziehbar für ansatzfreies Spachteln und kann mit einer Auftragsstärke bis 3 mm punkten. Ausserdem ist er sehr gut schleifbar und entspricht den höchsten Qualitätsstandards (CE-konform gem. DIN EN 13963-2A).

Einfach von der Hand mit dem decomur Leichtspachtel

Die gebrauchsfertige Kunstharz-Leichtspachtelmasse beeindruckt durch ihre ausgezeichneten Verarbeitungseigenschaften und die optimale Haftung auf mineralischen und dispersionsgebundenen Untergründen im Innenbereich.

Somit ist der Leichtspachtel hervorragend geeignet zum Überspachteln von Strukturputzflächen und Glasfasergewebe, zum Glätten und Beschichten von mineralischen Untergründen sowie zur Verspachtelung von Gipskartonplatten in den Oberflächengüten Q2–Q4. Ebenfalls

auch ideal zur Stossverspachtelung von Innendämmsystemen. Neben der besonders leichtgängigen Verarbeitung und der hohen Standfestigkeit sticht die Spachtelmasse auch mit Eigenschaften wie einer Auftragsstärke bis 8 mm und einem geringen Einsinken hervor. Zudem ist er auf Null ausziehbar, sehr leicht schleifbar und kann auch airless verarbeitet werden. Auch hier werden die höchsten Qualitätsstandards erfüllt (CE-konform gem. DIN EN 13963-2A).

www.allchemet.ch



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

Wenn Pakete am selben Tag und ohne Verpackungsmüll ankommen

Was die Stadt Zürich bereits seit drei Jahren versuchsweise nutzen kann, werden bis Herbst mehr als die Hälfte der Schweizer Haushalte in Anspruch nehmen können. Die Rede ist von online bestellter Ware, die Kundinnen und Kunden von Digitec Galaxus am selben Tag und nur noch in ihrer Originalverpackung erhalten. Möglich macht dies die Posttochter notime, die rund 80% der Lieferungen mit den klimafreundlichen E-Fahrzeugen der Post erbringen. Allein im 1. Halbjahr 2023 konnten auf diese Weise rund 37 574 Kg Verpackungsmaterial vermieden werden.

Es ist 16.00 Uhr. Die Mitarbeitenden von notime haben soeben ihre Schicht in der Distributionsbasis Oerlikon der Schweizerischen Post begonnen. Sie sind beinahe die einzigen, die in der riesigen Halle noch arbeiten, denn die Pöstlerinnen und Pöstler haben ihre Pakete bereits alle ausgetragen. Nicht so David und sein Team von notime. Sie haben gerade den Lieferwagen von Digitec Galaxus in Empfang genommen, der pünktlich die online bestellten Waren für die sogenannte «Blitzlieferung» brachte. Die Blitzlieferung ist eine Lieferoption von Digitec Galaxus. Mit dieser Versandart erhalten Kundinnen und Kunden die bestellte Ware noch am selben Tag, sofern die Bestellung bis 11.00 Uhr am Vormittag erfolgt.

Blitzlieferung = gleichentags + originalverpackt

Die Waren werden jedoch nicht nur am selben Tag zugestellt, sie haben noch eine andere Besonderheit: Die Produkte kommen alle



Der Rollwagen sieht aus wie ein grosser Einkaufswagen. Alles Waren, die notime originalverpackt und am selben Tag zustellt.

Le chariot ressemble à un grand chariot de supermarché. Marchandises livrées le jour même par notime dans leur emballage d'origine.

Quand les colis arrivent le jour même et sans déchets d'emballage

D'ici l'automne, plus de la moitié des ménages de Suisse pourront profiter de ce que la ville de Zurich expérimente depuis trois ans déjà. A savoir, des marchandises que ses clients ont commandées en ligne, Digitec Galaxus ne les livre plus qu'en emballage d'origine et le jour même. Ce procédé, dans lequel la filiale notime de La Poste, qui effectue environ 80% de ses livraisons avec de petits véhicules électriques respectueux du climat, a ainsi permis d'économiser quelque 37 374 kg de matériel d'emballage.

Il est 16h00. Les collaboratrices et les collaborateurs de notime viennent de commencer leur service à la base de distribution d'Oerlikon de la Poste. Les factrices et les facteurs ayant déjà tous distribué leurs colis, ils sont presque les seuls à travailler encore dans l'immense entrepôt. Ce n'est pas le cas de David et de son équipe de notime: ils viennent de réceptionner le véhicule de livraison de Digitec Galaxus, qui a acheminé dans les délais les marchandises commandées en ligne dans le cadre de la «livraison éclair». La livraison éclair est une option de livraison proposée par Digitec Galaxus. Ce mode d'expédition permet à la clientèle de recevoir la marchandise commandée le jour même, à condition que la commande soit passée avant 11h00 le matin.

Livraison éclair = le jour même + dans l'emballage d'origine

Les marchandises ne sont pas seulement livrées le jour même,



notime stellt in Zürich Oerlikon bestellte Ware gemäss Wunsch der Kundinnen und Kunden zu.

notime distribue à Zurich Oerlikon la marchandise commandée conformément aux vœux des clients.

in der Originalverpackung daher. Die Rollwagen, die die Mitarbeitenden aus dem Lastwagen karren, sehen deshalb aus wie grosse Einkaufswagen. Darin befinden sich Gummibrote, Bücher, Babywindeln, Küchenmaschinen – ja sogar kleine Rasenmäher. «Halt alles, was Herr und Frau Schweizer so brauchen», sagt David der Teamleiter der Region Zürich Ost, währenddessen er Produkt für Produkt aus einem der Rollwagen nimmt und sie mit einem QR-Code versieht. Der QR-Code ist die neue Adressetikette. Darin sind alle Informationen der Kundinnen und Kunden gespeichert, die notime für die Zustellung braucht. Die Kurierinnen und Kuriere von notime wissen also, wann, wo und wie genau sie die Waren zustellen müssen. Und sie können dank der eigens entwickelten Touren-App mit den Empfängerinnen und Empfängern während der ganzen Zustelltour in Kontakt bleiben und mit ihnen kommunizieren.

Blitzlieferung wird auf weitere Teile der Schweiz ausgeweitet

Der Pilotversuch in der Stadt Zürich war so erfolgreich, dass Digitec Galaxus und notime das Angebot nun auf weitere Teile der Schweiz ausweiten. Nach und nach nehmen sie sieben regionale Sortierzentren in Betrieb. Nach Zürich West und Zürich Ost folgen weite Teile der Deutschschweiz sowie die Westschweiz. So können bis zum Herbst 2023 rund 60 Prozent der Schweizer Haushalte von der Blitzlieferung bei Digitec Galaxus profitieren. Fabian Staiger, Chief Commercial Officer bei notime, freut sich über die Markteinführung der Blitzlieferung: «In Zeiten des Klimawandels wollen unsere Kundinnen und Kunden ihre Waren ökologischer erhalten. Wir glauben fest daran, dass sich die Logistik in Zukunft ändern wird. Es macht keinen Sinn, unnötig viel Verpackung zu verbrauchen. Deshalb freut es mich sehr, dass wir bis im Herbst auch in anderen Teilen der Schweiz noch mehr online bestellte Waren gleichentags und originalverpackt ausliefern können.»

Es ist 21.30 Uhr. Im Anhänger von Davids Dreirad gibt es noch ein Paket Windeln, das auf die Zustellung wartet. Da poppt auf seinem Handy eine Nachricht auf: «Hi David, bitte nicht läuten! Du kannst die Windeln einfach vor die Tür stellen. Babys schlafen. Thx! ☺ LG, Alexandra». David stellt also die Windeln wie gewünscht vor die Tür, fotografiert die zugestellte Ware und bestätigt Alexandra die Zustellung mit dem Foto. «Alles klar!», schreibt ihr David und macht sich auf den Rückweg.

www.post.ch

Digitec Galaxus und notime weiten die Blitzlieferung gestaffelt auf sechs weitere städtische Regionen nördlich der Alpen aus.

- Zürich West ab 08.08.2023
- Nordwest-CH 1 ab 08.08.2023
- Ost-CH ab 29.08.2023
- Nordwest-CH 2 ab 12.09.2023
- Bern/Freiburg ab 19.09.2023
- Zentral-CH ab 03.10.2023
- West-CH ab 31.10.2023
- Zürich Ost bereits bestehend



- Zurich Ouest à partir du 08.08.2023
- Nord-Ouest-CH 1 à partir du 08.08.2023
- CH orientale à partir du 29.08.2023
- Nord-Ouest-CH 2 à partir du 12.09.2023
- Berne/Fribourg à partir du 19.09.2023
- Suisse centrale à partir du 03.10.2023
- Suisse romande à partir du 31.10.2023
- Zurich Est déjà disponible

elles ont aussi une autre particularité: les produits arrivent tous dans leur emballage d'origine. Les chariots que les collaboratrices et les collaborateurs sortent du camion ressemblent donc à de grands chariots de supermarché. On y trouve des canots pneumatiques, des livres, des couches pour bébés, des robots de cuisine et même des petites tondeuses à gazon. «Tout ce dont Monsieur et Madame Tout-le-Monde ont besoin», explique David, le responsable de la région Zurich Est, en sortant un produit à la fois de l'un des chariots et en y apposant un code QR. Le code QR sert de nouvelle étiquette-adresse. Toutes les informations concernant la clientèle dont notime a besoin pour la distribution y sont enregistrées. Les coursiers et les coursieres de notime savent donc exactement quand, où et comment livrer les marchandises. De plus, ils pourront rester en contact avec les destinataires et communiquer avec eux pendant toute la tournée de distribution grâce à l'application dédiée aux tournées spécialement conçue à cet effet.

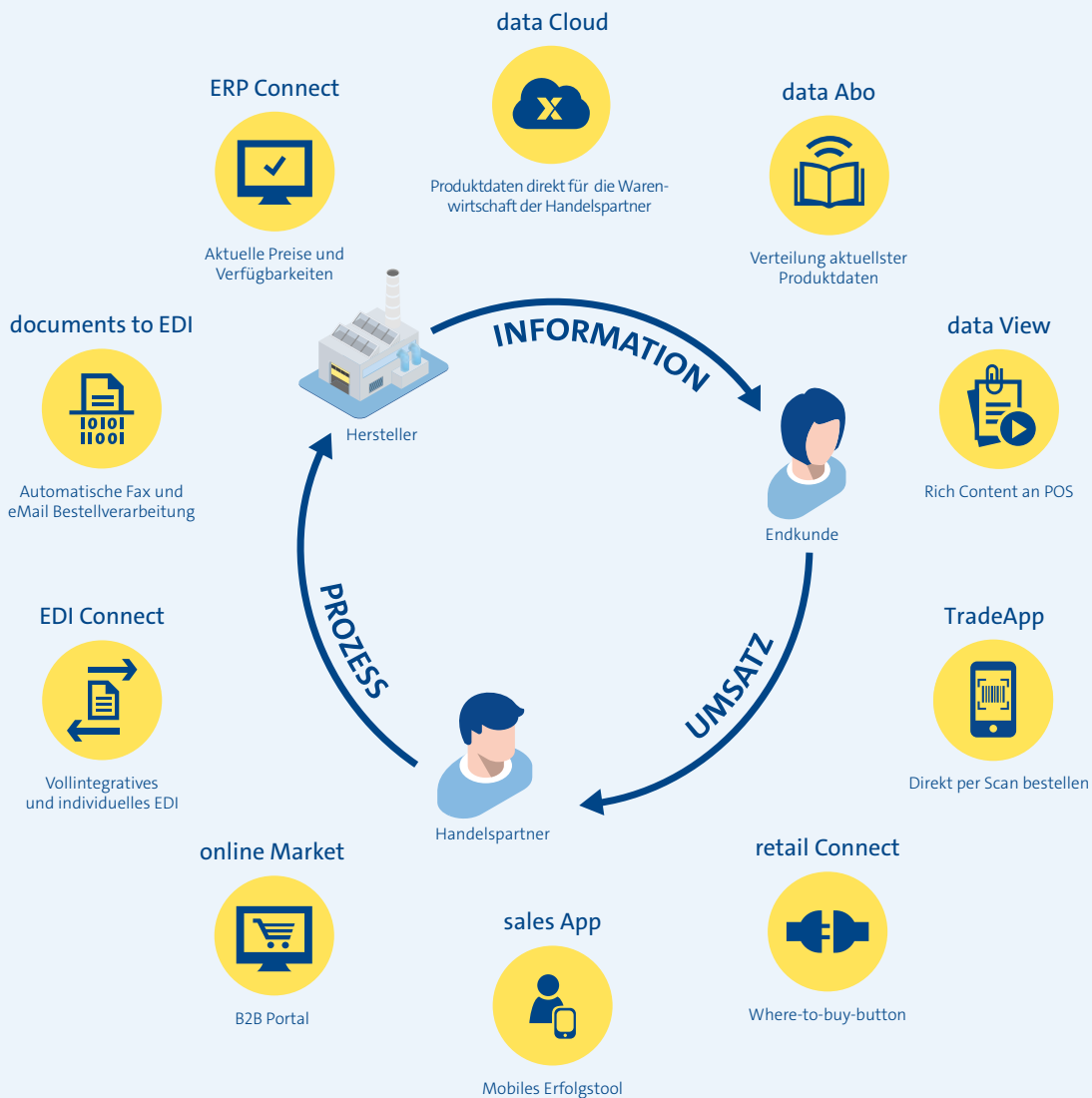
La livraison éclair sera étendue à d'autres parties de la Suisse

Le projet pilote dans la ville de Zurich a remporté un tel succès que Digitec Galaxus et notime étendent désormais l'offre à d'autres régions de Suisse. Ils mettent peu à peu en service sept centres de tri régionaux. Après Zurich Ouest et Zurich Est, d'autres régions de la Suisse alémanique ainsi que la Suisse romande suivront. Ainsi, d'ici l'automne 2023, près de 60% des ménages suisses pourront profiter des livraisons éclair pour leurs commandes chez Digitec Galaxus. Fabian Staiger, Chief Commercial Officer de notime, se réjouit de l'introduction sur le marché de la livraison éclair: «En ces temps de changement climatique, notre clientèle cherche à recevoir ses marchandises de manière plus écologique. Nous croyons fermement aux changements à venir en matière de logistique. Cela n'a aucun sens de consommer inutilement autant d'emballages. Je suis donc ravi que d'ici l'automne, nous puissions livrer encore plus de marchandises commandées en ligne, le jour même et dans leur emballage d'origine, dans d'autres régions de Suisse.» Il est 21h30. Dans la remorque du trois-roues de David, un paquet de couches attend encore d'être livré. C'est alors qu'un message s'affiche sur son portable: «Salut David, ne sonne pas, s'il te plaît! Laisse les couches devant la porte. Les bébés dorment. Merci! ☺ Salutations, Alexandra». David dépose donc les couches devant la porte comme demandé, prend une photo de la marchandise livrée et confirme à Alexandra la distribution en joignant la photo. Puis il lui écrit «C'est fait!» avant de prendre le chemin du retour.

www.post.ch

Digitec Galaxus et notime étendent progressivement la livraison éclair à six autres régions urbaines du nord des Alpes.

E-BUSINESS AUF DEN PUNKT GEBRACHT



«Wir steigern die Gesamtperformance von Unternehmen nachhaltig, indem wir Marktteilnehmer miteinander vernetzen.»