

Präsidiales Eröffnungswort

[Es gilt das gesprochene Wort! Hinweis: Redezeit rund 7 Minuten.]

Sehr geehrte Mitglieder aus Industrie und Handel,
geschätzte Damen und Herren,
werte Berufskolleginnen und Berufskollegen,

lassen Sie mich als Noch-VSF-Präsident nicht nur das vergangene Verbandsjahr zusammenfassen, sondern mit starkem Blick voraus die moderne Handelslandschaft von morgen skizzieren!

Zukunft Fachhandel – Transformation und Neupositionierung gefordert!

Wir leben wohl in einer der spannendsten Zeiten des stationären Fachhandels:

Die aktuellen Megatrends wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder auch Urbanisierung verändern unsere Wertschöpfungsketten, unsere Geschäftsmodelle. Und nicht zu vergessen: Die Kundenbedürfnisse und das Kundenverhalten verändern sich ebenfalls rasant! Seit vielen Jahren bewegen sich die Wachstumsraten beim Onlinehandel auf zweistelligem Niveau. Der stationäre Fachhandel kann da nur staunen, denn vielerorts leidet eben dieser. Schenkt man den Expertenmeinungen glauben, so wird in 10 oder 15 Jahren nur noch jedes zweite stationäre Fachgeschäft bestehen. Und dies wohl branchenunabhängig.

Die Übrigen wurden aufgekauft, haben fusioniert oder mussten mangels Nachfolgelösung schliessen. In diesem Schreckensszenario kann man aber der Situation mit unternehmerischem Mut und strategischer Weitsicht auch als Fachhändler erfolgreich entgentreten.

Zukunft Fachhandel – Transformation und Neupositionierung:

So oder ähnlich könnte man den Arbeitstitel eines jeden Fachhändlers formulieren. Stellen Sie sich dieser unternehmerischen Herausforderung im Handel und stemmen Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern und mit grossem Engagement die anstehenden Aufgaben, um auch im digitalen Zeitalter erfolgreich zu bestehen.

Wir wissen mittlerweile, dass die Zukunft des Handels nicht nur digital sein wird. Mehr noch: Zur richtigen Zeit mit unternehmerischem Mut wird der Handel auch in der Zukunft erfolgreiche Geschäftsmodelle mit zahlreichen Dienstleistungen hervorbringen können.

Die Frage «Digitale Gegenwart oder analoge Zukunft?» ist aus meiner Sicht irrelevant. Vielmehr gilt: Das eine tun und das andere nicht lassen. Mit anderen Worten: Omnichannel oder Multichannel ist heutzutage Pflicht für ein erfolgreiches Handelsunternehmen. Wer sich also nicht nur auf den stationären Umsatz konzentriert, sondern auch den Onlinehandel miteinbezieht und dabei die Kunden im Auge hat, wird sich dem bekannten Teufelskreis von sinkenden Umsätzen bei gleichen Kostenblöcken erfolgreich entgegenstellen.

Was braucht es für diese Ziele?

Selbstredend eine agile und leistungsfähige Unternehmung, die auf hochmotivierte Mitarbeiter zurückgreifen darf. Schaffen und entwickeln Sie innovative Strukturen und kostengünstige Prozesse im eigenen Unternehmen. Sowohl innovative Strukturen wie kostengünstige Prozesse sind im analogen und digitalen Zeitalter von hoher Wichtigkeit, wenn der unternehmerische Erfolg nicht ausbleiben soll. Der Handel und damit auch der stationäre Fachhandel hat durchaus ein hohes Innovations- und Kreativitätspotenzial. Leben Sie unternehmerische Kreativität heute und treiben Sie nutzenstiftende Innovationen in Ihrem Unternehmen gezielt voran.

Daten, Daten und nochmals Daten!

Der wichtigste Arbeitstitel lautet aktuell: Daten sammeln und Daten analysieren; Daten verwerten und Daten einsetzen! Daten dürfen im Handel nicht mehr länger abstrakte Begriffe darstellen, sondern müssen im Alltag nutzenstiftende Informationen für das Sortiment, für den Kunden und für den Prozess liefern. Ging es früher im Handel in erster Linie um **eine kostengünstige Warenverteilung**, so steht heute **die Datenauswertung für sinnvolle Handlungsableitungen** im Vordergrund. Vollziehen Sie als innovativer Unternehmer diesen Paradigmenwechsel und kreieren Sie neue, digitale Services, mit denen Sie Ihre Kunden begeistern und langfristig binden. Als Beispiel nenne ich hier die interaktive Kommunikation mit dem Kunden oder das Bereitstellen eines ganzen Produktsortiments im Geschäft auf einem Bildschirm mit digitaler Bestellfunktion. Das ist eine erfahrbare Demonstration Ihrer qualitativen Fachkompetenz! Bei genauerer Analyse gäbe es noch viele Möglichkeiten im digitalen Zeitalter für den Fachhandel.

Ein unternehmerischer Schwerpunkt auf dem Weg in das digitale Zeitalter ist für den Handel *die radikale Kundensicht*. Ich bin jedenfalls davon felsenfest überzeugt, dass sich der stationäre Fachhandel nur mit einer radikalen Kundensicht marktkonform und kundengerecht weiterentwickeln kann. Radikale Kundensicht ist aus dieser Perspektive eine unabdingbare Voraussetzung, um im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung neue, erfolgreiche Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Der Dialog und der Gedankenaustausch untereinander eröffnet, meine geschätzten Damen und Herren, so mein Glaube, neue unternehmerische Perspektiven und damit die eine oder andere innovative Geschäftsidee. Ich wünsche schon jetzt gute Gespräche und einen intensiven, wertvollen Gedankenaustausch!

Der Verband und die Geschäftsstelle werden weiterhin die digitale Transformation aktiv begleiten und unter Zuhilfenahme der technischen Möglichkeiten eine effektive Informations- und Wissensvermittlung als Kernaufgabe des VSF wahrnehmen. Das muss unser Verständnis einer nutzenstiftenden Verbandsarbeit sein!

An dieser Stelle bedanke ich mich, meine geschätzten Damen und Herren, für Ihre heutige Präsenz und geschätzte Aufmerksamkeit!

Ihr Verbandspräsident Beat Capelli

Jahresbericht des Präsidenten VSF 2021

Der Wunsch zur baldigen Rückkehr in die gekannte Normalität ging auch im vergangenen Jahr nur schleppend voran. Die grösste Gesundheitskrise seit einem Jahrhundert hielt uns weiterhin im Bann und wirkte sich auch auf die Tätigkeiten des Vorstandes aus.

Auch im vergangenen Jahr konnten wir uns nicht physisch an einer Generalversammlung austauschen. Diese fand erneut wieder in der Geschäftsstelle in Wallisellen mit den schriftlichen eingereichten Stimmabgaben zu den Traktanden statt. Der Dank für das uns entgegengebrachte Vertrauen gilt allen Verbandsmitgliedern.

Der Vorstand traf sich im vergangenen Geschäftsjahr zu drei Vorstandssitzungen. Ein eingespieltes Team hat sich mit Themen wie Mitgliederschwund, aktuelle Homepage mit zeitnahen Neuigkeiten, Berufsbildung mit der Reform „Verkauf 2022“,

finanzielle Lage als auch neue Mitglieder für den Vorstand und die Generalversammlung 2022 befasst.

Das gewohnt konstruktive Zusammenarbeiten und eingehende Diskussionen über die momentane und zukünftige Situation der Farbenfachgeschäfte hat die Vorstandsmitglieder ernsthaft beschäftigt. Erneut mussten wir wahrnehmen, dass Farbenfachgeschäfte keine Nachfolger gefunden haben, oder von Farbproduzenten übernommen wurden. Dies wirkt sich auch auf die Mitgliederzahl und die Mitgliederbeiträge aus.

Die Suche nach neuen, motivierten und branchenkundigen Vorstandmitgliedern ist nach wie vor im Gange. Vielleicht fühlt sich jemand angesprochen, dann zögern sie nicht.

Gerne hätte ich auch im vergangenen Geschäftsjahr die Sektion Romand besucht, die immer wiederkehrenden Corona Massnahmen haben das nicht zugelassen und konnten dadurch nur telefonisch abgehalten werden.

An der diesjährigen Generalversammlung finden Wahlen statt. Das Amt des Präsidenten stelle ich nach 5 Jahren zur Verfügung. Es ist mir ein Anliegen, dass an der Spitze des Vorstandes eine Person aus dem Wiederverkauf der Farbenbranche mitwirkt.

Der Verband der schweizerischen Farbenfachhändler steht mit beiden Beinen in der Geschäftswelt. Er ist für die Zukunft strategisch, kreativ und farblich unterwegs.

Ein grosses Merci für die finanzielle Unterstützung geht an unsere Gönner und Sponsoren. Dank diesen Beiträgen können wir unser Rahmenprogramm an der GV bieten.

Meinen Dank spreche ich den Vorstandskollegen/innen und der Geschäftsstelle in der Person von Alexandra Kunz aus. Sie haben auch in schwierigen Zeiten immer mit positiven Denkanstößen das Schiff des VSF gelenkt und nicht untergehen lassen.

Für die Zukunft wünsche ich vor allem Gesundheit und Zufriedenheit damit eine erfolgreiche und farbenfrohe Geschäftstätigkeit nicht ausbleibt.

Mein Schlusswort wie immer.....

Merci, Grazie und Danke.....Beat Capelli